

US-Zollpolitik seit 2025: Theorie und bisherige Evidenz

Harald Badinger, Harald Oberhofer

Harald Badinger, Wirtschaftsuniversität Wien, Wien

Harald Oberhofer, Wirtschaftsuniversität Wien, WIFO, Wien

Mit Donald Trumps zweitem Amtsantritt 2025 erlebte die US-Handelspolitik eine deutliche protektionistische Wende. Zölle wurden massiv erhöht und treffen nun nicht nur China, sondern auch traditionelle Partner wie die EU, Kanada und Mexiko. Die erratische Zollpolitik ließ die effektiven US-Importzölle zeitweise auf fast 18 % steigen. Der Beitrag analysiert die rechtlichen Grundlagen und die Entwicklung der Zölle, diskutiert sie im Lichte der Optimalzolltheorie und zeigt, dass Handelskonflikte zu Wohlfahrtsverlusten führen. Erste empirische Evidenz weist auf steigende Preise, negative Arbeitsmarkteffekte für die US-Industrie sowie rückläufige Exporte Österreichs hin. Abschließend werden handelspolitische Optionen für EU und Österreich zur Schadensbegrenzung skizziert.

1. Einleitung: Die Neuausrichtung der US-Handelspolitik unter Donald Trump

Mit dem zweiten Amtsantritt von Donald Trump als US-Präsident am 20. Jänner 2025 hat sich der handelspolitische Rahmen der Vereinigten Staaten von Amerika grundlegend verändert. Protektionistische Maßnahmen, insbesondere Zölle, sind zu einem zentralen Instrument der US-amerikanischen Wirtschaftspolitik geworden. Im Unterschied zu Donald Trumps erster Amtszeit richten sich diese Zölle nicht mehr primär gegen China, als erklärten Systemrivalen, sondern werden auch gegenüber historischen Verbündeten wie der Europäischen Union (EU) und maßgeblichen Handelspartnern wie Kanada und Mexiko, mit denen die USA ein Handelsabkommen vereinbart haben, eingesetzt.

Die stark erratische Zollpolitik Donald Trumps, die von nahezu täglichen Ankündigungen geprägt war, hat sowohl in den USA als auch global zu einer erheblichen ökonomischen Unsicherheit geführt. Der von Baker et al. (2016) entwickelte *Economic Policy Uncertainty* (EPU)-Index erreichte im April 2025 einen Wert von 725.¹ Der Anstieg im EPU wurde maßgeblich durch handelspolitische Unsicherheit getrieben, wie die zeitliche Entwicklung des *Trade Policy Uncertainty* (TPU)-Index verdeutlicht

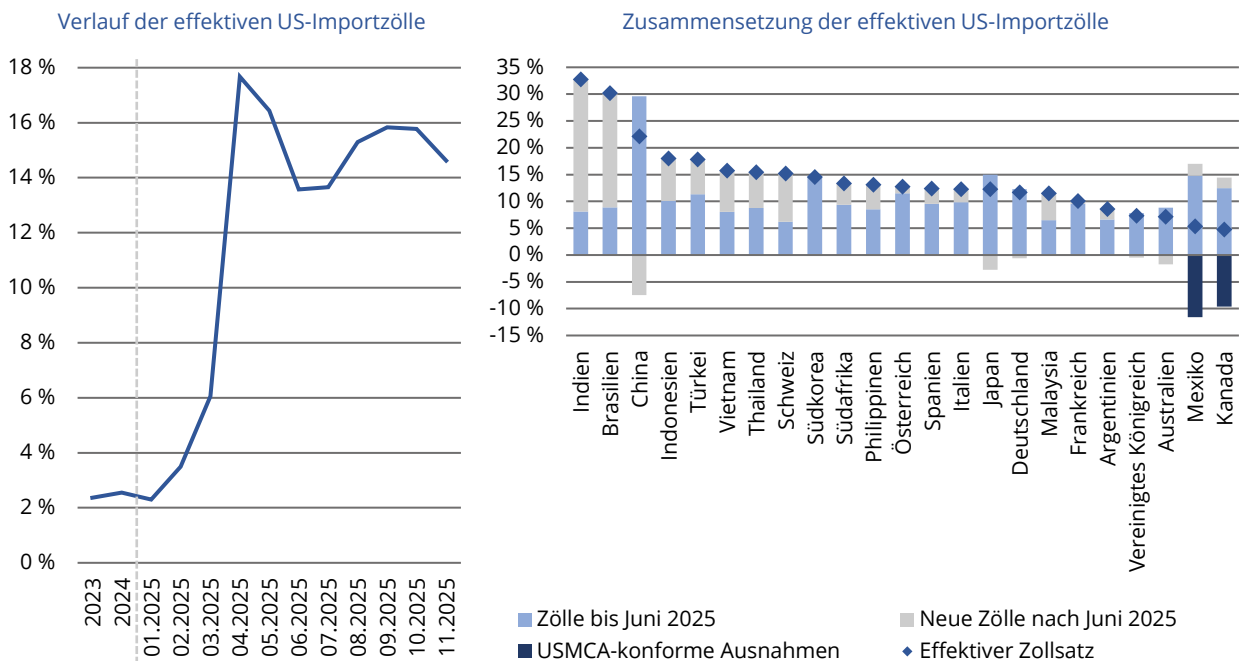
(Oberhofer, 2026).² Zum Höhepunkt der COVID-19 Pandemie im Mai 2020 lag der Vergleichswert des EPU-Index bei 504, was zu diesem Zeitpunkt dem historischen Höchststand entsprach.

In der Zollpolitik stützte sich der US-Präsident auf zwei unterschiedliche gesetzliche Grundlagen und Begründungen. Produkt- und industriespezifische Zölle, wie etwa die 50 %-igen Zölle auf Stahl- und Aluminiumimporte, werden mit einer Gefährdung der nationalen Sicherheit begründet und auf Basis der Section 232 des *Trade Expansion Acts* aus 1962 verhängt. Für die Einführung handelspartnerspezifischer Zölle rief Donald Trump den nationalen Notstand aus und rechtfertigte die Höhe der Zölle mit den jeweiligen bilateralen US-Handelsbilanzdefiziten im Warenhandel. Als Rechtsgrundlage dient hierbei der *International Emergency Economic Powers Act* (IEEPA) aus 1977. Am 20. Februar hat das US-Höchstgericht die länderspezifischen IEEPA-Zölle für verfassungswidrig erklärt und damit die handelspolitische Unsicherheit erneut befeuert.

Abbildung 1 (linke Grafik) zeigt die Entwicklung der effektiven US-Importzölle von 2023 auf 2024 sowie von

¹ Die aktuellen monatlichen Werte des EPU-Index können online unter: https://www.policyuncertainty.com/us_monthly.html eingesehen werden. Abgerufen am 30. Jänner 2026.

² Der TPU-Index findet sich online unter: https://www.policyuncertainty.com/trade_cimpr.html (abgerufen am 30. Jänner 2026).

Abbildung 1. Effektive US-Importzölle: Zeitlicher Verlauf und ausgewählte Handelspartner.

Quelle: OECD (2025).

Jänner bis November 2025. Die rechte Grafik von Abbildung 1 stellt die effektiven US-Importzölle sowie deren Zusammensetzung für ausgewählte Handelspartner dar. Die zugrunde liegenden Daten basieren auf dem aktuellen Economic Outlook der OECD (2025). Eine detailliertere Diskussion zur Entwicklung der US-Zölle 2025 findet sich u.a. in Oberhofer (2026).

Im Jahr 2023 (2024) belief sich der effektiv angewandte Durchschnittszollsatz in den USA auf 2,4 % (2,6 %). Mit Donald Trumps Amtsantritt und den ersten neuen Zöllen auf Importe aus Kanada, Mexiko und China, die mit unzureichendem Engagement gegen Migration in die USA sowie gegen den illegalen Fentanyl-Handel begründet wurden, stieg die effektive Zollbelastung der US-Importe bis März 2025 auf 6 %. Die Bekanntgabe der länderspezifischen US-Importzölle am selbsternannten *Liberation Day*, die Implementierung eines flächendeckenden Basiszolls von 10 % sowie der kurzfristig eskalierende Handelskonflikt mit China ließen die US-Importzölle im April sprunghaft auf einen effektiven Durchschnittswert von 17,7 % ansteigen. Bilaterale handelspolitische Vereinbarungen mit maßgeblichen Handelspartnern wie der EU, Japan und Südkorea sowie Abkommen mit China und weitere industriespezifische Zölle führten im Sommer und Herbst zu Veränderungen der effektiven US-Importzölle, sodass im November

2025 ein effektiver Zollsatz von 14,6 % auf US-Importe angewandt wurde.

Die rechte Grafik in Abbildung 1 zeigt, dass sich Länder wie Indien, Brasilien und China mit den höchsten effektiven US-Importzöllen konfrontiert sehen. Für Brasilien erhöhte Donald Trump die Zölle aufgrund eines Gerichtsurteils gegen den ehemaligen Präsidenten Jair Bolsonaro. Im Fall Indiens handelt es sich überwiegend um zollpolitische Sekundärsanktionen infolge indischer Ölimporte aus Russland. Der effektiv angewandte Zollsatz für US-Importe aus China belief sich im November 2025 auf circa 22,1 %, wobei der hellgraue Balken die Zollreduktion von rund -7 % auf Grundlage der temporären US-chinesischen Einigung Ende Oktober im südkoreanischen Busan darstellt. Österreichische Direktexporte in die USA wurden mit einem effektiven Zollsatz von 12,8 % belegt. Dieser lag damit leicht oberhalb der angewandten Zollsätze anderer EU-Mitgliedsländer wie Spanien, Italien und Deutschland und lässt sich durch die Struktur der österreichischen Warenexporte in die USA erklären. Für Deutschland sank im Verlauf des Sommers die effektive Zollbelastung durch die Reduktion der Zölle auf Autoimporte von 25 % auf 15 % infolge des zwischen der EU und den USA vereinbarten Zollrahmenabkommens um -0,6 %. Mexiko und Kanada profitieren zumindest teilweise vom gemeinsa-

men USMCA-Handelsabkommen mit den USA, durch das die angewandten Zölle um -11,7 % beziehungsweise um -9,6 % (siehe dunkelblaue Balken) reduziert werden.

Der vorliegende Beitrag diskutiert im nächsten Kapitel die neue US-Handelspolitik und legt dabei einen Schwerpunkt auf die Literatur zur optimalen Zolltheorie. Anschließend präsentieren wir erste deskriptive Evidenz zu den beobachtbaren Effekten der neuen US-Zollpolitik und schließen mit einer kurzen Diskussion möglicher handels- und wirtschaftspolitischer Reaktionen der EU und Österreichs.

2. Theorie der US-Zollpolitik: Erwartete Effekte

Zölle sind lediglich ein Element aus der Toolbox protektionistischer Maßnahmen. Auf einer übergeordneten theoretischen Ebene bildet daher die Theorie und Empirie wirtschaftlicher Integration einen allgemeinen Referenzrahmen für die nachstehenden Überlegungen zum Thema Zölle.

Die positiven Wachstums- und Wohlfahrtseffekte wirtschaftlicher Integration sind in der ökonomischen Literatur umfassend dokumentiert (vgl. u.a. den Überblicksartikel Badinger et al., 2018). Ökonomisch spiegelbildlich dazu wirken Prozesse der wirtschaftlichen Desintegration. Die Wiedereinführung von Zöllen und anderen Handelshemmnissen kehrt die bekannten Integrationsgewinne um: Effizienzverluste, Wohlfahrtsverluste und Verzerrungen nehmen zu. In diesem Sinne sind Zölle kein neues wirtschaftspolitisches Instrument, sondern die Umkehr eines erfolgreichen globalen wirtschaftlichen Integrationsprozesses mit entsprechend umgekehrten Effekten.

Aus Sicht der ökonomischen Theorie greift die aktuelle wirtschaftspolitische Debatte zu kurz, da sie sich ausschließlich auf die negativen Wohlfahrtseffekte von Zöllen konzentriert. Dadurch wird implizit unterstellt, dass diese Effekte offensichtlich und einheitlich für alle Betroffenen sind. Zwar ist die in dieser Debatte vorherrschende Auffassung, dass die Einführung von Zöllen (und die sich daran anschließenden Retorsionsmaßnahmen) langfristig allen involvierten Volkswirtschaften insgesamt schadet, auch durch die volkswirtschaftliche Theorie gedeckt. Der theoretische Weg zu dieser Schlussfolgerung ist jedoch differenzierter.

2.1 Kleine offene Volkswirtschaft

Der einfachste theoretische Zugang zur Analyse von Zöllen ist die partielle Gleichgewichtsanalyse einer klei-

nen offenen Volkswirtschaft. Dabei sind die Weltmarktpreise gegeben und können durch handelspolitische Maßnahmen nicht beeinflusst werden. Unter diesen Annahmen führen Importzölle stets zu Wohlfahrtsverlusten. Zwar profitieren geschützte Produzenten und der Staat erzielt Zolleinnahmen, diese Gewinne werden jedoch durch Effizienzverluste infolge einer Reallokation der Produktion und durch höhere Preise für Konsument:innen überkompensiert. Der optimale Zollsatz einer kleinen, offenen Volkswirtschaft ist daher gleich null.

Dieses Ergebnis gilt nicht nur im partiellen, sondern auch im allgemeinen Gleichgewichtsmodell (Markusen et al., 1995, Kapitel 15). Bei einer Betrachtung auf disaggregierter (Firmen-)Ebene zeigen sich weitere negative Effekte, insbesondere Produktivitätsverluste durch geringeren Wettbewerbsdruck und eine unzureichende Firmenselektion, wie sie in neueren Handelsmodellen betont werden (vgl. Melitz und Treffler, 2012). Der Fall einer kleinen offenen Volkswirtschaft reiht sich damit in die einleitenden allgemeinen Überlegungen zu den Effekten wirtschaftlicher Desintegration ein.

2.2 Große Volkswirtschaft und Optimalzolltheorie

Die Vereinigten Staaten von Amerika sind eine große Volkswirtschaft und verfügen daher über Marktmacht auf den internationalen Märkten. Dies eröffnet theoretisch die Möglichkeit, durch Zölle die eigenen Terms-of-Trade, also das Verhältnis der Exportpreise zu den Importpreisen, zu verbessern.

Durch eine Reduktion der Importnachfrage (infolge des höheren Preises nach Einführung des Zolles) können Weltmarktpreise gedrückt werden, sodass ein Teil der Zolllast auf ausländische Produzenten überwält wird. Ebenso führt die Reallokation vom Exportsektor in den importkonkurrierenden Sektor, also in jenen zuvor stärker der internationalen Konkurrenz ausgesetzten und nun durch Zölle geschützten, tendenziell expandierenden Sektor, zu einer Verknappung des Exportangebots und damit zu steigenden Exportpreisen. Im Standardmodell einer großen offenen Volkswirtschaft überkompensiert dieser Terms-of-Trade-Effekt die inländischen Wohlfahrtsverluste, der optimale Zoll eines großen Landes ist daher positiv.

Aus dieser Perspektive lässt sich argumentieren, dass eine protektionistische Handelspolitik, etwa unter der Trump-Administration, innerhalb des Modells rational erscheint und die einleitenden, allgemeinen Überlegungen zu den Effekten wirtschaftlicher Desintegration in diesem speziellen Fall nicht unmittelbar greifen.

2.3 Retorsion und Handelskonflikte

Dem Optimalzollargument liegt jedoch eine zentrale, empirisch kaum haltbare Annahme zugrunde: dass der Rest der Welt passiv bleibt und nicht auf Zollerhöhungen reagiert. In der Realität sind Handelspartner strategische Akteure, die auf protektionistische Maßnahmen mit Gegenmaßnahmen reagieren. Dies war zuletzt an den Reaktionen Chinas und, wenn auch deutlich verhaltener und nicht konsequent, der EU zu beobachten.

Bereits Johnson (1953) zeigte, dass unter Retorsion der wohlfahrtssteigernde Optimalzoll verschwindet. Stattdessen kommt es zu einer Eskalation handelspolitischer Maßnahmen, in deren Verlauf sich die Terms-of-Trade-Effekte gegenseitig neutralisieren, während die verzerrenden Wirkungen zunehmen. Die moderne Literatur zu Handelskriegen bestätigt dieses Ergebnis: Am Ende stehen geringerer Handel, höhere Preise und Wohlfahrtsverluste auf beiden Seiten (vgl. Bagwell und Staiger, 2016). Damit ordnet sich auch der vermeintliche Sonderfall der großen Volkswirtschaft letztlich wieder in die einleitenden allgemeinen Überlegungen zu den Effekten wirtschaftlicher Desintegration ein.

2.4 Verteilungswirkungen

Wenngleich die Effekte wirtschaftlicher Integration (bzw. Desintegration) auf aggregierter Ebene der Volkswirtschaft in vielen theoretischen Modellen eindeutig ausfallen, impliziert dies keine Gleichverteilung der resultierenden Wohlfahrtswirkungen. Entsprechend sind Verteilungswirkungen zu berücksichtigen, insbesondere bei handelspolitischen Instrumenten wie Zöllen.

Bereits die partielle Gleichgewichtsanalyse einer kleinen offenen Volkswirtschaft zeigt ein klares Muster: Importzölle begünstigen inländische Produzenten zulasten der Konsument:innen und wirken ökonomisch wie eine Steuer auf den Konsum importierter Güter (vgl. Baldwin, 2025). Dieses Verteilungsmuster gilt grundsätzlich auch für große Volkswirtschaften, wenngleich es dort durch zusätzliche Terms-of-Trade-Effekte überlagert wird.

Im allgemeinen Gleichgewicht verstärken sich diese Verteilungswirkungen. Handelsmodelle mit mehreren Produktionsfaktoren zeigen, dass protektionistische Maßnahmen systematisch zu einer Umverteilung zugunsten von Kapitaleigentümer:innen und zulasten von Arbeitseinkommen führen können; ökonomisch sind sie dabei einer Kombination aus Konsumsteuer und Unternehmenssubvention gleichzusetzen (vgl. Markusen et al., 1995, Kapitel 15.3).

2.5 Preiseffekte und Inflation

Die Theorie legt eindeutig nahe, dass Zölle zu höheren Preisen für importierte und importkonkurrierende Güter führen. In der öffentlichen Debatte wurde jedoch argumentiert, dass sich dies in den USA nicht in einem allgemeinen Inflationsanstieg niedergeschlagen habe.

Diese Beobachtung ist jedoch kein Gegenargument gegen die Preishypothese. Der aggregierte Verbraucherpreisindex wird stark vom Dienstleistungssektor und von nicht handelbaren Gütern geprägt. Betrachtet man gezielt jene Produktgruppen, die von Zöllen betroffen waren, finden sich sehr wohl signifikante Preissteigerungen (Baldwin, 2025). Empirische Arbeiten zu vorangehenden Zollmaßnahmen zeigen zudem, dass ein Großteil der Zolllast von inländischen Konsument:innen getragen wurde (vgl. z.B. Amiti et al., 2019). Hinz et al. (2026) zeigen, dass bei den ab 2025 geltenden US-Zöllen nur 4 % der Zollbelastung von ausländischen Exporteuren getragen werden, während 96 % auf US-Importeure überwälzt werden.

2.6 Fazit

Aus theoretischer Sicht ist das zu erwartende Ergebnis der aktuellen Handelsstreitigkeiten klar: Zölle führen, insbesondere unter realistischen Annahmen über Retorsion und globale Wertschöpfungsketten, zu Wohlfahrtsverlusten. Die größten Verlierer sind Konsument:innen, während Produzenten in geschützten Sektoren temporär profitieren.

Preissteigerungen sind ein zentraler Transmissionskanal dieser Effekte, auch wenn sie sich nicht immer (sofort) in der aggregierten Inflationsrate widerspiegeln. Insgesamt bestätigen die theoretischen Erwartungen die überwiegende Diagnose der wirtschaftspolitischen Debatte: Handelsprotektionismus ist ein kostspieliges Instrument, dessen vermeintliche Gewinne sich bei näherer Betrachtung als illusorisch erweisen werden.

3. Erste Zolleffekte und wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen

Die neuen US-Zölle auf Importe aus allen maßgeblichen Handelspartnern sind erst seit relativ kurzer Zeit in Kraft. Die mit der unorthodoxen Ankündigungspolitik von Donald Trump einhergehende Verunsicherung an den US-Märkten hat darüber hinaus zu einer kurzfristig starken Zunahme der US-Importe vor dem Inkrafttreten der Zölle im Frühjahr 2025 geführt (Oberhofer, 2026). Die ökonomischen Effekte der Zölle treten somit zeitver-

zögert auf, sodass derzeit lediglich erste Auswirkungen beobachtet werden können.

3.1 Effekte für den internationalen Handel der USA

Aktuell verfügbare Export- und Importdaten des *US Bureau of Economic Analysis* (BEA) deuten darauf hin, dass der US-Warenhandel in den Monaten nach dem Inkrafttreten der Zölle teilweise von den oben beschriebenen positiven Terms-of-Trade-Effekten profitieren konnte. Die monatlichen Wareneinfuhren der USA sanken von rund 346 Mrd. US-Dollar im März 2025 auf 255 Mrd. US-Dollar im Oktober. Im selben Zeitraum stiegen die US-Exporte, trotz zwischenzeitlicher monatlicher Rückgänge, von 184 Mrd. US-Dollar auf knapp 196 Mrd. US-Dollar. Der von Zöllen weitestgehend unberührte Dienstleistungshandel entwickelte sich sowohl auf der Export- als auch auf der Importseite positiv. In der Folge reduzierte sich das gesamte US-amerikanische Handelsbilanzdefizit von 136 Mrd. US-Dollar im März deutlich auf 29 Mrd. US-Dollar im Oktober. Dies entspricht dem niedrigsten Handelsbilanzdefizit der USA seit Juni 2009.

3.2 Arbeitsmarkteffekte in den USA

Am US-Arbeitsmarkt lassen sich zum Ende des Jahres 2025 keine positiven Effekte der Zölle auf die Schaffung von Arbeitsplätzen in den von Zöllen betroffenen Wirtschaftsbranchen feststellen. Im Dezember 2025 wurden in der US-Wirtschaft zwar netto 50.000 neue Arbeitsplätze geschaffen, in der Industrie gingen jedoch 8.000 Arbeitsplätze verloren, wie aktuelle Zahlen des U.S. Bureau of Labor Statistics zeigen.³ Analysen für das Gesamtjahr 2025 verdeutlichen, dass die US-Industrie nach den Jahren 2023 und 2024 zum dritten Mal in Folge geschrumpft ist. Verteuerte Preise für Vorleistungsimporte haben zu dieser negativen Entwicklung beigetragen.

3.3 Preiseffekte in den USA

Die US-Zölle führten bereits in den ersten Monaten nach ihrem Inkrafttreten zu steigenden Preisen für US-Importe und inländische Produkte, mit messbaren Auswirkungen auf die Inflation. Cavallo et al. (2025) quantifizieren die Inflationseffekte der US-Zölle auf Basis einer Vielzahl an Produkten, die von marktrelevanten US-amerika-

nischen Einzelhandelsketten verkauft werden. Im Vergleich zu einer Trendprojektion der Preisentwicklung aus der Vor-Zollphase stiegen die Preise für US-Importe bis Ende Dezember 2025 um 5,8 % und für inländische Produkte um 4,3 % stärker an. Diese Preissteigerungen erhöhen die Inflationsrate für Konsument:innen um 0,65 Prozentpunkte.⁴ Gemäß diesen Berechnungen läge die aktuelle US-Inflationsrate ohne die Einführung der Zölle nahe dem 2 %-Ziel der US-Notenbank.

3.4 Exporteffekte für Österreich

Die in Abschnitt 3.1 beschriebenen Rückgänge der US-Importe dämpften im Jahr 2025 die österreichischen Warenexporte in die USA. Wie in Abbildung 2 ersichtlich, waren die USA in den Jahren 2023 und 2024 nach Deutschland der zweitwichtigste Exportmarkt für österreichische Waren. Der Anteil der österreichischen Exporte in die USA entwickelte sich insbesondere 2024 sehr dynamisch und erreichte einen Höchstwert von 8,5 %. Im Jahr 2025 verzeichnete die österreichische Außenwirtschaft in den meisten Zielmärkten Exportrückgänge. Von Jänner bis Oktober 2025 sanken die Gesamtwarenexporte der österreichischen Wirtschaft im Vergleich zur Vorjahresperiode um 1,6 %.⁵ Abbildung 2 zeigt, dass die Exportrückgänge in die USA noch ausgeprägter waren, sodass der Exportanteil zwischen Jänner und September auf 6,7 % fiel. Für das Gesamtjahr 2025 ist davon auszugehen, dass sich dieser Trend fortgesetzt hat, wodurch Italien die USA als Zielmarkt für österreichische Exporte wieder überholt hat. Sektorspezifische Analysen der Österreichischen Nationalbank heben die zentrale Rolle pharmazeutischer Exporte für den Anstieg der österreichischen Ausfuhren in die USA bis 2024 und den anschließenden starken Rückgang im Jahr 2025 hervor (Fenz et al., 2025).

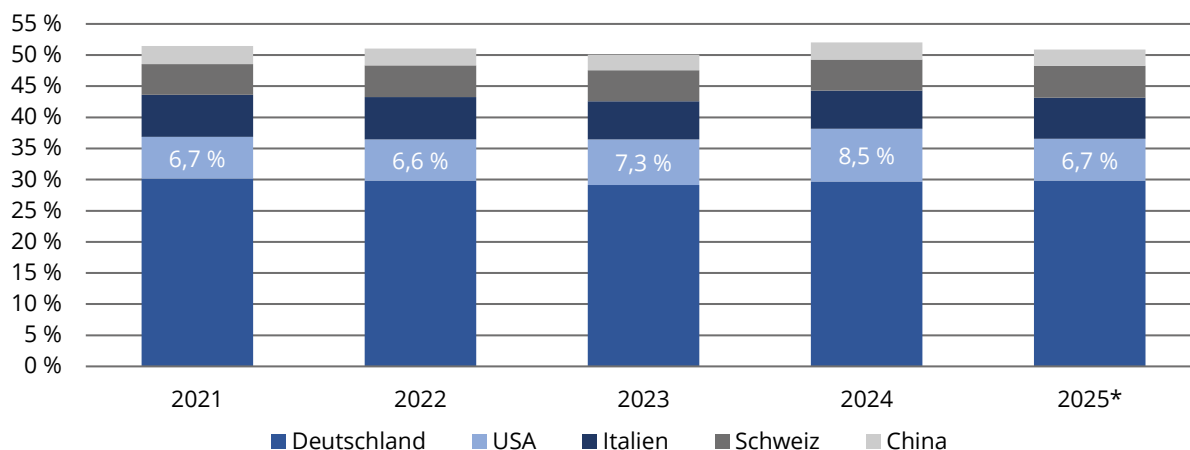
3.5 Wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen

Die protektionistische Handelspolitik von Donald Trump reduziert die Exporte der EU und Österreichs in die USA und führt zu Wohlfahrtsverlusten. Wirtschafts- und handelspolitische Maßnahmen auf EU-Ebene und in Österreich sollten daher darauf abzielen, den durch die US-Handelspolitik verursachten wirtschaftlichen Schaden bestmöglich zu kompensieren. Handelspoli-

³ U.S. Bureau of Labor Statistics. (2026). *Employment Situation News Release*. Abgerufen am 30. Jänner 2026 von https://www.bls.gov/news.release/archives/empisit_01092026.htm.

⁴ Monatliche aktualisierte Berechnungen finden sich im *Tariff Tracker* unter: <https://www.pricinglab.org/tariff-tracker/> (abgerufen am 30. Jänner 2026).

⁵ Statistik Austria. (2026). *Leichte Steigerungen bei Importen und Exporten im Oktober 2025: Handelsbilanzdefizit mit China vergrößert sich*. Abgerufen am 30. Jänner 2026 von <https://www.statistik.at/fileadmin/announcement/2026/01/20260109AussenhandelOktober2025.pdf>.

Abbildung 2. Exportanteile der vier wichtigsten österreichischen Exportdestinationen und China.

Anmerkung: Das Jahr 2025* umfasst Werte bis inklusive September.
 Quelle: WDS – WIFO-Data-System, Macrobond.

tisch gilt es, Maßnahmen zu setzen, die Firmen dabei unterstützen, neue Märkte zu erschließen und die geografische Exportstruktur zu diversifizieren. Der kürzlich erfolgte Abschluss von Handelsabkommen mit potenziell bedeutsamen und aufstrebenden Ländern und Wirtschaftsräumen wie den Mercosur-Staaten⁶, Indien und Indonesien sowie eine Vertiefung der handelspolitischen Beziehungen mit marktwirtschaftlich orientierten Volkswirtschaften wie Kanada, dem Vereinigten König-

reich, Südkorea, Japan, Australien, Neuseeland und Israel können einen wesentlichen Eckpfeiler einer neuen, regelbasierten handelspolitischen Ausrichtung darstellen. Gleichzeitig ist die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen und österreichischen Wirtschaft durch strukturelle Maßnahmen, Programme zur Steigerung der Produktivität und eine weiterführende Integration des EU-Binnenmarkts in den Bereichen Infrastruktur, Energie und Kapitalmarkt konsequent zu stärken.

Referenzen

- Amiti, M., Redding, S. J. & Weinstein, D. E. (2019). The Impact of the 2018 Trade War on U.S. Prices and Welfare. *Journal of Economic Perspectives*, 33(4), S. 187–210.
- Badinger, H., Crespo Cuaresma, J. & Oberhofer, H. (2018). International trade: Facts and fictions. In E. Gnan & R. Kronberger (Hrsg.), *Schwerpunkt Außenwirtschaft 2017/2018. Protektionismus: Ursachen, Erscheinungsformen, Ökonomische Effekte* (S. 153–163). Wien: Facultas.
- Baker, S. R., Bloom, N., & Davis, S. J. (2016). Measuring Economic Policy Uncertainty. *The Quarterly Journal of Economics*, 131(4), S. 1593–1636.
- Bagwell, K. & Staiger, R. W. (2016). *Trade wars*. In K. Bagwell & R. W. Staiger (Hrsg.), *Handbook of Commercial Policy* (Vol. 1, S. 1–62). Amsterdam: Elsevier.
- Baldwin, R. (2025). Why Tariffs are a Federal Sales Tax on Imports: A Teaching Note. *LinkedIn*. Abgerufen am 30. Jänner 2026 von <https://www.linkedin.com/pulse/why-tariffs-federal-sales-tax-imports-teaching-note-richard-baldwin-n7i2e/>.
- Cavallo, A., Llamas, P. & Vazquez, F. M. (2025). Tracking the Short-Run Price Impact of U.S. Tariffs. *NBER Working Paper Series*, 34496.
- Fenz, G., Fritzer, F., Moser, M., Schneider, M., Sellner, R. & Stiglbauer, A. (2025). Stabilisierung der Konjunktur in herausforderndem Umfeld: Gesamtwirtschaftliche Prognose für Österreich 2025 bis 2028 vom Dezember 2025. *OeNB Report*, 2025/23.
- Hinz, J., Lohmann, A., Mahlkow, H. & Vorwig, A. (2026). America's Own Goal: Who Pays the Tariffs? *Kiel Policy Brief*, 201.

⁶ Der Rat der Europäischen Union stimmte dem Mercosur-Abkommen Mitte Jänner mit qualifizierter Mehrheit zu. Das Europäische Parlament beauftragte daraufhin den Europäischen Gerichtshof mit der Erstellung eines Gutachtens zur Rechtskonformität des Vertragstextes. Bis zu dessen Vorliegen wird das Parlament den Vertrag nicht ratifizieren. Am 27. Februar kündigte die Europäische Kommission an, die notwendigen Schritte einzuleiten, um das Abkommen vorläufig anzuwenden.

Johnson, H. G. (1953). Optimum Tariffs and Retaliation. *The Review of Economic Studies*, 21(2), S. 142–153.

Markusen, J. R., Melvin, J. R., Kaempfer, W. H. & Maskus, K. E. (1995). *International Trade: Theory and Evidence*. New York et al.: MacGraw-Hill.

Melitz, M. J. & Trefler, D. (2012). Gains from Trade When Firms Matter. *The Journal of Economic Perspectives*, 26(2), S. 91–118.

Oberhofer, H. (2026). One Year of America First 2.0: Assessing the Effects of Trump's Trade Policies. *FIW Policy Brief*, 72.

DOI: 10.2478/wpbl-2026-0002 • WPBl • Heft 1 • 2026 • 4–10
JEL Codes: F13, F15

U.S. Tariff Policy Since 2025: Theory and Early Evidence

With Donald Trump's second inauguration in 2025, U.S. trade policy shifted sharply toward protectionism. Tariffs were raised significantly, targeting not only China but also key partners such as the EU, Canada and Mexico, with effective import tariffs temporarily reaching nearly 18 %. This article examines the legal basis and evolution of the new US-tariff measures, discusses them through the lens of the economic optimal tariff theory and highlights the resulting welfare losses. Early evidence points to rising prices, negative effects on U.S. industrial employment, and declining Austrian exports. The article concludes by outlining potential trade policy responses for the EU and Austria to mitigate these adverse effects.

© Der/die Autor:in 2026. Open Access: Dieser Artikel wird unter der Creative Commons Namensnennung 4.0 International Lizenz veröffentlicht (creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de).