

Großer, Günter

Article — Digitized Version

Protektionismus in den USA

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Großer, Günter (1967) : Protektionismus in den USA, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 47, Iss. 11, pp. 564-566

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/133779>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

rund 13mal so großen Einfuhr von 7,6 Mrd. \$ aus anderen Nicht-EWG-Ländern, d. h. hauptsächlich aus Industrieländern, die nicht der EWG angehören.

Tabelle 3
EWG-Einfuhr an bearbeiteten Waren 1965
(in Mill. \$)

Abschnitte	aus Entwicklungsländern	davon aus assoz. Überseeländern
61 Leder, Lederwaren, zugerichtete Pelzfelle	33,9	0,5
62 Kautschukwaren	1,5	0
63 Holz- und Korkwaren, ausgenommen Möbel	12,2	7,5
64 Papier, Pappe und Waren daraus	5,3	3,4
65 Garne, Gewebe, Textilfertig- waren u. verwandte Erzeugnisse	132,3	3,7
66 Waren aus mineral. Stoffen, anderweitig nicht genannt	64,1	1,0
67 Eisen und Stahl	23,9	19,3
68 NE-Metalle	725,0	247,7
69 Metallwaren	4,1	0,2
Teil 6 zusammen	1002,3	283,4

Abgesehen von der großen Eigenproduktion der EWG als Ganzes müßten die Entwicklungsländer einer so überragenden Konkurrenz gewachsen sein. Ob ihnen dabei eine Zollpräferenz viel nützen kann, erscheint allerdings fraglich, aber man sollte versuchen, durch eine Zollpräferenz die Entwicklungsländer zu einem solchen Wettbewerb zu ermutigen.

DIE AUSWAHL DER LÄNDER

Nach der Definition der EWG-Statistik sind als Entwicklungsländer (Klasse 2 der Handelsstatistik) alle

nichteuropäischen Länder außer USA, Kanada, Südafrika, Japan, Australien und die kommunistischen Länder anzusehen. Im ganzen gibt es mehr als 100 außereuropäische Entwicklungsländer bzw. -territorien, darunter die Besitzungen von Industrieländern, z. B. Hongkong. Eine allgemein gültige Liste der Entwicklungsländer gibt es nicht. Es dürfte daher schwierig sein, einheitliche multilaterale Zollabkommen zwischen „Entwicklungsländern“ und „Industrieländern“ zu treffen. Wohl aber besteht die Möglichkeit, daß die Entwicklungsländer einzeln an die einzelnen Industrieländer herantreten, um in den Kreis der zollbegünstigten Länder aufgenommen zu werden. Dabei würden die Grundsätze der Reziprozität und der Meistbegünstigung nicht zur Anwendung gelangen. Allen Entwicklungsländern gegenüber sollte die Auswahl der zollbegünstigten Waren jedes einzelnen Industrielandes einheitlich sein, jedoch brauchen die Listen der Industrieländer untereinander nicht übereinzustimmen, wobei die EWG natürlich als einheitliches Zollgebiet gilt. Für den Anfang könnte eine befristete begrenzte Positivliste geschaffen werden, die im weiteren Verlauf in eine befristete begrenzte Negativliste abgewandelt werden könnte. Beide Listen müßten mit Schutzklauseln gegen unvorhersehbare Fehlentwicklungen ausgestattet werden. Daß derartige Zollpräferenzen erlöschen, falls ein begünstigtes Land das gewährende Land diskriminiert, z. B. durch Ausfuhr- oder Einfuhrbeschränkungen, Dumping, Verletzung des Ursprungszeugnisses, Eingriffe in Eigentumsrechte, dürfte ebenso selbstverständlich sein wie das politische freundschaftliche Verhalten der beiden Handelspartner zueinander.

Protektionismus in den USA

Günter Großer, Hamburg

Die Ankündigung des amerikanischen Präsidenten, der werde den vorliegenden Gesetzentwürfen zur Einführung von Importkontingenten seine Zustimmung versagen, unterstreicht die ernste Einschätzung, die diese Frage in jüngster Zeit erlangt hat. Für die breite Öffentlichkeit recht unvermittelt ist es nämlich in den USA während der letzten Wochen förmlich zu einem Aufstand der Protektionisten gekommen, denen die zunehmende Konkurrenz ausländischer Anbieter auf dem heimischen Markt ein Dorn im Auge ist. Was dabei für die Handelspartner auf dem Spiel steht, läßt sich daran ermesen, daß Westeuropa — klammert man den innereuropäischen Handel aus — etwa ein Viertel seiner Ausfuhrerzeugnisse in den USA absetzt. Auch für die Bundesrepublik sind die USA — übertroffen nur von den beiden EWG-Partnern Frankreich und Holland — einer der wichtigsten Exportmärkte, der 1966 Waren im Werte von 7,2 Mrd. DM aufnahm.

Die Forderungen der Protektionisten haben vor allem eine mengenmäßige Begrenzung der amerikanischen

Einfuhr zum Ziel. Der Industrie ist es in außerordentlichem Maße gelungen, den Senat zu entsprechenden Initiativen zu veranlassen, die in der letzten Oktoberwoche in den handelspolitischen „Hearings“ des Finanzkomitees ihren einstweiligen Höhepunkt fanden. Es wurde offenbar, daß schließlich 90 von den 100 Senatoren zumindest eine von den zahlreichen vorgeschlagenen Kontingentierungen persönlich befürworteten. Je intensiver die Diskussion wurde, desto länger wurde die Liste der Schutz erheischenden Industriezweige. Zählt man alle Vorschläge zusammen, so sollen fast 80 % der zollpflichtigen Einfuhren Restriktionen unterworfen werden.

INNENPOLITISCHER DRUCK AUF DIE REGIERUNG

Es war von vornherein klar, daß die amerikanische Regierung nicht bereit war, auf die Linie der Protektionisten einzuschwenken. Dazu bedurfte es nicht einmal der schnell sich häufenden Proteste aus anderen Ländern, deren Zahl bereits über 40 hinausgehen

soll; sie boten nur eine willkommene Unterstützung. Vielmehr sah der Präsident auch seine eigene Zielsetzung, die weitere Liberalisierung des Welthandels, entscheidend gefährdet. Er konnte dabei der Unterstützung der führenden Ökonomen des Landes gewiß sein. Es zeigte sich aber sehr schnell, daß im Senat innenpolitische Gesichtspunkte dominierten. Die Argumente der Regierungsvertreter wurden kaum zur Kenntnis genommen.

Nur wenige Monate nach dem erfolgreichen Abschluß der Kennedy-Runde, die einen großen Fortschritt beim weltweiten Zollabbau brachte, erscheint die Zuspitzung der handelspolitischen Diskussion in den USA auf den ersten Blick geradezu paradox. Aber in Wirklichkeit besteht hier ein enger Zusammenhang. Lange Zeit war ein Scheitern der Genfer Zollverhandlungen nicht auszuschließen. Als es dann doch zu einer Einigung kam und die amerikanische Regierung Anstalten machte, die in der Kennedy-Runde abgesprochene Änderung der Zollberechnung bei Chemieerzeugnissen in die Wege zu leiten und sich darüber hinaus begrenzte Vollmachten zu weiteren Zollsenkungen einräumen zu lassen, schlossen sich die amerikanischen Protektionisten aller Richtungen zur *Offensive* zusammen, um auf diesem Wege die Ergebnisse der Kennedy-Runde praktisch ins Gegenteil zu verkehren.

Die ungewöhnlich große Resonanz unter den Politikern hat verschiedene Ursachen. Einmal sehen sich die eingefleischten Protektionisten unter ihnen dadurch beflügelt, daß sich die amerikanische Regierung gegenwärtig allgemein in der Defensive befindet und kaum Interesse an weiterem Konfliktstoff haben kann. Ganz besonders aber haben die außenpolitischen Schwierigkeiten — an der Spitze der Vietnamkrieg, aber auch enttäuschte Erwartungen in der Entwicklung des Verhältnisses zu Westeuropa — ein günstiges Klima für eine Art Neo-Isolationismus geschaffen. Hierdurch ist die Neigung gestiegen, die Schuld an vielen unangenehmen Problemen dem Ausland anzulasten.

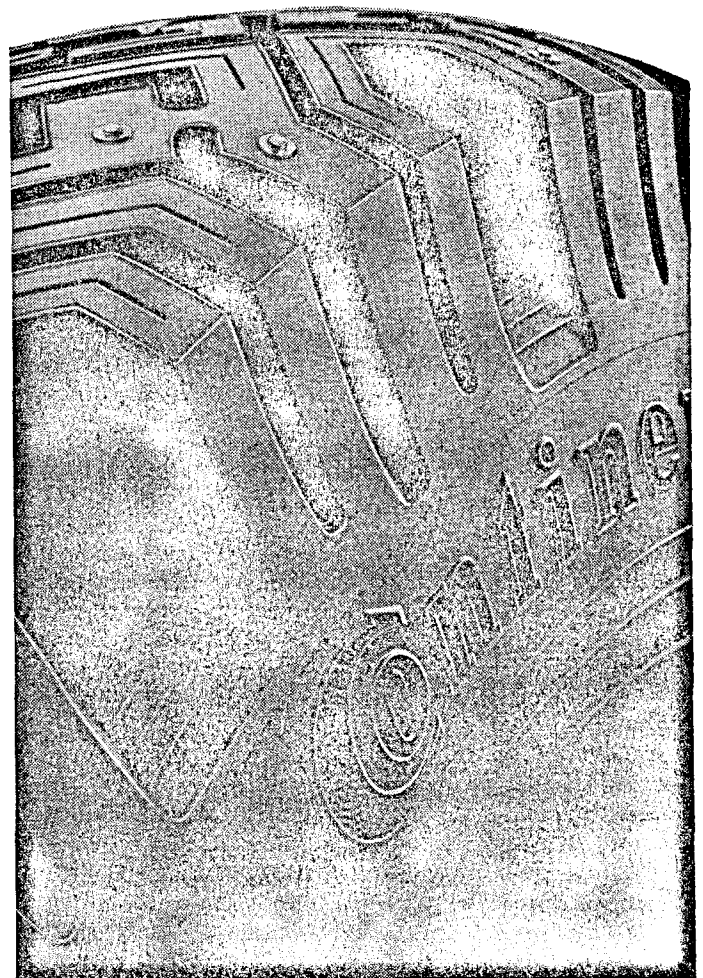
Nun ist Protektionismus weder eine neue noch eine auf die USA beschränkte Erscheinung. Denn die Strukturwandlungen, die mit einer zunehmenden internationalen Arbeitsteilung verbunden sind, bedeuten immer, daß sich die einzelwirtschaftlichen Interessen eines Teils der Betroffenen nicht mit den gesamtwirtschaftlichen Interessen decken. Die Klage, daß importierte Waren einheimische Arbeiter und Unternehmer um Beschäftigung und Verdienst bringen, ist wohl so alt wie der Außenhandel selbst. Es fehlt auch selten der Hinweis auf die Konkurrenzvorteile der ausländischen Produzenten. Namentlich wird in den USA auf die niedrigeren Löhne in anderen Ländern verwiesen. Tatsächlich hat sich der Anteil ausländischer Waren auf dem amerikanischen Markt in den letzten Jahren merklich erhöht. So nahm 1964 bis 1966 die Einfuhr mit einem Anstieg von 37 % mehr als doppelt so schnell zu wie das Bruttosozialprodukt. Die Protektionisten versäumen nicht, darin

WIRTSCHAFTSDIENST 1967/XI

Vergessen Sie den Winter

denn seine Probleme haben wir mit diesem Reifen gelöst

Verbesserte Kombination von Profil und Spikes, Für alle winterlichen Fahrbahnverhältnisse. Rutschticher, spurfest und wirtschaftlich.



Continental M+S
der meistgefahrte deutsche Winterreifen

auch einen der Gründe für die fortdauernden Zahlungsbilanzdefizite zu suchen.

Der Regierung fällt es leicht, diese Argumente zu entkräften. Sie kann zwar nicht hoffen, daß der Hinweis auf den Produktivitätsvorsprung der amerikanischen Industrie als Pendant des höheren Lohnniveaus — manifestiert in der starken Stellung amerikanischer Unternehmen auf dem Weltmarkt — künftig auf mehr Verständnis trifft als bisher. Aber es ist einfach nicht zu leugnen, daß sich die Beschäftigungslage in den USA gerade im Laufe der sechziger Jahre erheblich verbessert hat. Auch unter Zahlungsbilanzaspekten wäre die Kontingentierung der Importe keine Lösung, sondern angesichts der unausweichlichen Gegenmaßnahmen der Handelspartner ein sicherer Weg in die außenwirtschaftliche Krise. Schließlich erzielten die USA 1966 noch einen kommerziellen Ausfuhrüberschuß von fast 4 Mrd. \$. Nicht zuletzt aber begründet die Regierung ihre Verteidigung der Importliberalisierung damit, daß dadurch ein stärkerer Anstieg des Preisniveaus in den USA verhindert werde. Es ist insofern kein Zufall, wenn der Präsident seine strikte Ablehnung der Gesetzentwürfe zur Importkontingentierung gerade vor einer Konsumentenvertretung aussprach.

Die Entwicklung der letzten Wochen in den USA läßt ernstliche Zweifel aufkommen, ob sich die Protektionisten über die internationalen Folgen ihres Kurses wirklich klar sind. Von allen momentanen Nützlichkeitsabwägungen abgesehen, würde er eine völlige außenpolitische und außenwirtschaftliche Kehrtwendung der USA bedeuten. Die Erfolge der Nachkriegszeit bei der Überwindung der nationalen Schranken wenigstens auf ökonomischem Gebiet wären wieder in Frage gestellt. Ganz bestimmt würden nämlich die Handelspartner der USA das ihnen nach den GATT-Regeln zustehende Recht nutzen und in einer Kettenreaktion ihrerseits dem Export der USA neue Schranken errichten; der sogenannte Hähnchenkrieg mit der EWG gab vor einigen Jahren bereits einen winzigen Vorgeschmack. Damit aber würden neue protektionistische Maßnahmen ihren Einzug in die Handelspolitik der wichtigsten Welthandelsnationen halten, denn die USA beziehen über zwei Drittel ihrer Einfuhren aus Kanada, Westeuropa, Japan und den entwickelten Rohstoffländern Australien, Neuseeland und Südafrika.

USA — EXPANSIVER MARKT FÜR DEN DEUTSCHEN EXPORT

Die Bundesrepublik steht unter den Lieferanten der USA nach Kanada und Japan mit einem Anteil an der Gesamteinfuhr von 7 % an dritter Stelle. Umgekehrt entspricht dieser Warenstrom einem Anteil an der deutschen Gesamtausfuhr von sogar 9 %. Dabei haben sich die USA in den letzten Jahren als überdurchschnittlich expandierender Markt erwiesen. Gerade in der Rezessionsphase der Bundesrepublik von Mitte 1966 bis Mitte 1967 war die starke Erhöhung der Ausfuhr nach den USA von 20 % gegenüber der entsprechenden Periode in den Jahren 1965/66 eine der wichtigsten Gegenkräfte gegen die Kontraktion der Inlandsnachfrage. Die bevorstehenden Zollsenkungen

bei der Realisierung der Kennedy-Runde eröffnen auch für die nächsten Jahre beste Aussichten, den Export nach den USA weiterhin kräftig zu steigern.

Für die EWG als Ganzes ist die Situation prinzipiell nicht anders; bei Außerachtlassung der Umsätze zwischen den Ländern der Gemeinschaft erreicht der Anteil der USA an der Gesamtausfuhr 14 %. Andererseits entfallen jedoch sogar 20 % der EWG-Einfuhr auf die USA. Der Einfuhrüberschuß gegenüber den USA betrug daher 1966 — trotz eines anhaltenden Rückgangs — fast 1,4 Mrd. \$ (zu fob-Werten). Zweifellos besitzt damit die EWG eine starke handelspolitische Ausgangssituation. Aber auf der anderen Seite ist die EWG zur optimalen Entfaltung ihrer Produktivkräfte weit stärker auf eine möglichst intensive internationale Arbeitsteilung angewiesen als die USA. Dies wird gegenwärtig schon dadurch unterstrichen, daß die Warenausfuhr der EWG (ohne Binnenumsätze) 9 % ihres Bruttosozialprodukts entspricht, während die Exportquote in den USA kaum über 4 % hinausgeht. Hier liegt eine wichtige Ursache für die stark binnenwirtschaftliche Orientierung in der amerikanischen Öffentlichkeit.

Es wäre unter diesen Umständen gewiß leichtfertig, darauf zu vertrauen, die USA würden sich schon nicht ins eigene Fleisch schneiden. Auch die Tatsache, daß die Interessen der gegenwärtigen amerikanischen Regierung und die der amerikanischen Handelspartner parallel laufen, bietet keine unumstößliche Rückversicherung. Zumindest scheint bereits ein Stillstand auf dem Wege zu weiteren Handelserleichterungen — einschließlich der Neuberechnung der Chemiezölle — zwangsläufig zu sein. Darüber hinaus bleibt zu beachten, daß die Regierung zunächst nur die erste Runde der Auseinandersetzung mit den Protektionisten für sich verbuchen kann. Es ist keineswegs unwahrscheinlich, daß diese über kurz oder lang einen neuen, gründlicher geplanten Vorstoß unternehmen. Ob es dazu kommt und mit welchem Erfolg, wird nicht zuletzt von der EWG abhängen, deren eigener Agrarprotektionismus eine der Quellen des handelspolitischen Neo-Isolationismus in den USA ist.

Angesichts dieser weiterhin labilen Situation in den USA müssen alle Handelspartner im eigenen Interesse darauf bedacht sein, den protektionistischen Kreisen keine Gelegenheit zu geben, auf neue Handelsrestriktionen im Ausland zu verweisen. Es kommt dabei schon gar nicht mehr auf die Größenordnung derartiger Eingriffe an, sondern sie sind augenblicklich bereits „an sich“ zum schwerwiegenden internationalen Politikum geworden. Das gilt z. B. für die geforderte Kürzung des Importkontingents für Steinkohle in der Bundesrepublik. Hätte diese Maßnahme bei der Höhe der ohnehin notwendigen Fördereinschränkungen lediglich symbolischen Wert, so könnte sie als willkommene Munition für die Protektionisten in den USA fatale außenwirtschaftliche Rückwirkungen haben, die gerade die Bundesrepublik treffen würden. Diese Zusammenhänge machen vollends offenbar, in welchem Maße die Wirtschaftspolitik in den führenden Industrieländern eine internationale Dimension angenommen hat.