

Hammer, Dietrich

Article — Digitized Version

Die Handels- und Währungsbeziehungen zwischen EWG und USA

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Hammer, Dietrich (1972) : Die Handels- und Währungsbeziehungen zwischen EWG und USA, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 52, Iss. 7, pp. 358-362

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/134421>

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.

Die Handels- und Währungsbeziehungen zwischen EWG und USA

Dietrich Hammer, Brüssel

Die internationalen Wirtschafts- und Währungsbeziehungen sind in diesen Tagen wieder ein Thema von höchster Aktualität. Die jüngste Krise des englischen Pfunds ist nur ein Symptom für einen tieferliegenden Krisenherd: das mangelnde internationale Verantwortungsbewußtsein, mit dem in den meisten großen Industrieländern heute Handels- und Währungspolitik betrieben werden und für das auch die chronische Schwäche des amerikanischen Dollars kennzeichnend ist.

Technisch hat die Schwäche des amerikanischen Dollars ihre Ursachen in hohen Inflations- und Arbeitslosenraten sowie unausgenutzten Kapazitäten im Innern des Landes und in einem Defizit der US-Zahlungsbilanz, das in den letzten Jahren sprunghaft anstieg und 1971 die stattliche – oder besser schwindelerregende – Höhe von 29,8 Mrd. \$ erreichte. Das Zahlungsbilanzdefizit beruhte seinerseits größtenteils auf dem Abfluß kurz- und langfristigen Kapitals, nur zu einem kleinen Teil auf einem Defizit der Handelsbilanz (2,9 Mrd. \$), das sich übrigens 1971 zum erstenmal einstellte¹⁾. Dennoch suchte die amerikanische Regierung schließlich im letzten Jahr ihr Heil vor allem in

¹⁾ Hierbei ist jedoch zu bemerken, daß gegenüber der Gemeinschaft die Handelsbilanz weiterhin einen Aktivsaldo in Höhe von 1,3 Mrd. \$ aufwies.

Dr. jur. Dietrich Hammer, 42, zunächst bei der Euratom-Kommission tätig, war ab 1967 bei der Kommission der Europäischen Gemeinschaften für Außenbeziehungen zuständig. Seit 1970 ist er stellvertretender Kabinettschef bei Prof. Dahrendorf mit besonderer Verantwortung für die Bereiche Außenbeziehung und Außenhandel.

Maßnahmen, die geeignet erschienen, die Handelsbilanz aufzubessern.

Am 15. August 1971 wurde die Konvertibilität des Dollars aufgehoben, eine 10 %ige Sonderabgabe auf alle Importe eingeführt und Steuererleichterungen für in den USA hergestellte Maschinenbauerzeugnisse beschlossen. Hinzu kam im Dezember 1971 die Einrichtung der „Domestic International Sales Corporation“ (DISC), über die amerikanischen Firmen, deren Tätigkeit zu 95 % in Auslandsgeschäften besteht, eine Sonderabschreibungsmöglichkeit für 50 % ihrer Ausfuhrgewinne eröffnet wurde, was einer Exportsubventionierung gleichkommt. Bis jetzt wurden schon nahezu 2000 Exportfirmen speziell zur Erlangung der DISC-Vergünstigungen gegründet.

US-Maßnahmen und Forderungen

Die 10 %ige Importsondersteuer wurde zwar am 18. 12. 1971 im Zusammenhang mit der Abwertung des Dollars um 8,57 % und der Aufwertung einer Reihe anderer wichtiger Währungen, vor allem der Deutschen Mark und des japanischen Yen, wieder aufgehoben. Der Gesamtaufwertungseffekt der meisten EWG-Währungen überstieg jedoch 10 %²⁾ und überkompensierte damit die Beseitigung der Importabgabe. Alle anderen am 15. 8. 1971 beschlossenen Maßnahmen blieben übrigens weiterhin in Kraft.

Darüber hinaus ließen sich die Vereinigten Staaten in Verhandlungen mit Japan, Kanada und der EWG weitere kurzfristige Handelsvorteile in bezug auf verschiedene Produkte zusichern (im Falle der EWG: Weizen, Zitrusfrüchte und Tabak) sowie ein längerfristiges Zugeständnis für Verhandlungen

²⁾ BRD 13,58 %; Niederlande 11,57 %; Belgien-Luxemburg 11,57 %; Frankreich 8,57 %; Italien 7,48 %.

im Rahmen des GATT geben, deren Ergebnis die amerikanische Position im Welthandel nachhaltig verbessern soll. In dieser sog. 1973er GATT-Runde sollen der „Agrarprotektionismus“ der EWG, ihre Präferenzpolitik sowie die nichttarifären Handelshemmnisse (NTBs) auf die internationale Anklagebank. Eine Neuordnung des internationalen Währungssystems hat nach amerikanischer Auffassung zur Voraussetzung, daß der Rest der Welt bereit ist, durch den (verstärkten) Import amerikanischer Waren die amerikanischen Kapitalexporte, vor allem die Direktinvestitionen im Ausland, mitzufinanzieren.

Es erscheint deshalb nützlich, sich mit den Problemen auseinanderzusetzen, die die Handels- und Währungsbeziehungen zwischen der Europäischen Gemeinschaft und den USA belasten und die in nächster Zeit Gegenstand von Verhandlungen bilateraler oder multilateraler Art sein werden.

Agrarprotektionismus der Gemeinschaft ...

Der größte „Stein des Anstoßes“ ist in amerikanischen Augen immer noch die gemeinsame Agrarpolitik der EWG. Zugegeben, diese Politik ist wenig liberal. Bei aller Kritik sollte man aber nicht vergessen, daß die EWG nach wie vor der größte Importeur von landwirtschaftlichen Produkten in der Welt und der Hauptabsatzmarkt für die amerikanische Agrarausfuhr ist. Zwischen 1964, dem letzten Jahr vor der Einführung der gemeinsamen Agrarpolitik, und 1971 sind die amerikanischen Agrarexporte nach der Gemeinschaft um 42% gestiegen – im Vergleich zu 26% bei der Ausfuhr nach der übrigen Welt. Der Anteil der Exporte in die Gemeinschaft an der gesamten amerikanischen Agrarausfuhr erhöhte sich entsprechend, während die Exporte in die EFTA, die keine gemeinsame Agrarpolitik kennt, nur langsam gestiegen und relativ sogar zurückgegangen sind.

Die Agrarausfuhr der Gemeinschaft nach den Vereinigten Staaten ist demgegenüber viel geringer. Das Defizit der Gemeinschaft im Agrarhandel mit den USA belief sich 1971 auf über 1,3 Mrd \$. Bevor man also die Gemeinschaft attackiert, muß man zunächst einmal diese Fakten zur Kenntnis nehmen. Zum zweiten muß man die Ziele der Gemeinschaftspolitik und das durch sie erreichte Resultat würdigen: Ziel dieser Politik ist es, den Landwirten in der Gemeinschaft, die 13% der erwerbstätigen Bevölkerung ausmachen, einen adäquaten Anteil am Wachstum des Bruttosozialprodukts zu sichern und die Strukturreform in der Landwirtschaft ohne unerträgliche soziale Spannungen durchzuführen. Immerhin ist es im Windschatten dieser Politik gelungen, beinahe

unbemerkt den Anteil der Landwirte an der erwerbstätigen Bevölkerung ganz erheblich zu reduzieren und damit die verbleibenden landwirtschaftlichen Betriebe auf den Weg der Sanierung zu bringen. Die neue EWG-Strukturpolitik (Mansholt-Plan II) wird diesen Prozeß noch beschleunigen, wofür auch das zukünftige Gemeinschaftsmitglied Großbritannien sorgen wird.

... und der Vereinigten Staaten

Bei einer objektiven Wertung sollte man auch nicht vergessen, daß die Amerikaner die 4,5% ihrer Bevölkerung, die in der Landwirtschaft tätig sind, mindestens ebenso schützen wie die Gemeinschaft es hinsichtlich der 13% ihrer in der Landwirtschaft arbeitenden Bevölkerung tut; lediglich die Methoden sind verschieden. Während die Gemeinschaft die Landwirtschaft über Garantiepreise für die erzeugten Produkte und variable Abschöpfungen auf Importe subventioniert, wenden die Vereinigten Staaten mengenmäßige Einfuhrbeschränkungen in Verbindung mit internen Einkommensstützungsmaßnahmen an. Die unterschiedlichen Methoden des Agrarschutzes lassen sich am besten anhand eines Beispiels veranschaulichen: Die variable Abschöpfung auf Butter in der EWG betrug 1969 mehr als 300%. In Amerika liegt der Butterzoll bei 10 bis 15%, aber der Markt wird durch ein Quasi-Einfuhrverbot in Form von Kontingenten geschützt. Trotz der scheinbar prohibitiven Abschöpfung führte die Gemeinschaft 1969 zehnmal soviel Butter ein wie die Vereinigten Staaten.

Wichtiger als die Methodik der Stützung des Einkommens der landwirtschaftlichen Arbeiter ist jedoch das Ergebnis. Die Gemeinschaft unterstützt jeden landwirtschaftlichen Arbeiter jährlich mit 860 \$, die Vereinigten Staaten mit 1.320 \$.

Zu Unrecht kritisierte Präferenzabkommen

Mit einer Reihe von Entwicklungsländern hat die Gemeinschaft Präferenzabkommen abgeschlossen, die Freihandelszonen oder Zollunionen zum Ziele haben. Solche Abkommen bestehen mit 21 afrikanischen Staaten (einschließlich Madagaskar und Mauritius) sowie mit einer Reihe von Mittelmeerländern (Griechenland, Türkei, Marokko, Tunesien, Israel, Spanien und Malta). Außerdem wurde im Zusammenhang mit der Erweiterung der Gemeinschaft einer Anzahl von Entwicklungsländern des Commonwealth eine Assoziierungsoption angeboten.

Hauptzweck dieser Assoziierungs- oder Präferenzabkommen ist die Unterstützung der wirtschaftlichen Entwicklung der assoziierten Länder. Bei den Abkommen mit den Mittelmeeranrainern

kommt noch die strategische Bedeutung einer ausgeglichenen, möglichst spannungsarmen Entwicklung rund um das Mittelmeer hinzu.

Gegen die afrikanischen, vor allem aber gegen die Mittelmeerabkommen richtet sich heftige amerikanische Kritik. Trotz der „Gegenpräferenzen“, die diese Länder der Gemeinschaft gewähren, konnten die USA jedoch ihre Exporte in diesen Raum rascher erhöhen als die durch die Präferenzen angeblich begünstigte Gemeinschaft. So stiegen die amerikanischen Exporte in die 18 afrikanischen Länder der Konvention von Jaunde, die der Gemeinschaft seit Anbeginn assoziiert sind, zwischen 1958 und 1971 um 158 %, während sich die Gemeinschaftsexporte nur um 97 % erhöhten.

Das Mittelmeer ist für die amerikanische Ausfuhr von geringer Bedeutung. Auf das ganze Mittelmeergebiet, ausgenommen natürlich Italien und Frankreich, entfallen nur 6 % der Gesamtausfuhr und 3 % der Gesamteinfuhr. Das Abkommen der Gemeinschaft mit Griechenland, das auf das Jahr 1962 zurückgeht und damit das älteste im Mittelmeerraum ist, hatte bisher keinen diskriminierenden Einfluß auf die amerikanischen Exporte. Von 1963 bis 1969 ist die amerikanische Ausfuhr nach Griechenland um jährlich durchschnittlich 10,5 % – gegenüber 5,8 % für den gesamten Mittelmeerraum – gestiegen. Der allgemeine „trade creating effect“ einer Freihandelszone kam somit auch nachhaltig dem amerikanischen Außenhandel zugute.

Ausdehnung der Abkommen nicht sinnvoll

Wenn auch ein negativer Effekt der Präferenzabkommen der Gemeinschaft auf den US-Außenhandel nicht nachweisbar ist – wie wir sahen, ist eher das Gegenteil der Fall –, so wäre doch eine unbegrenzte Ausdehnung solcher Abkommen aus anderen Gründen wenig sinnvoll. Einmal verlieren bereits gewährte Präferenzen ihre Bedeutung, wenn man sie auch anderen zugesteht. Und außerdem schaden die Gegenpräferenzen unter Umständen auch anderen Entwicklungsländern. Abgesehen davon ist die Vorstellung von einem möglichst freien Welthandel, an dem der Gemeinschaft viel liegt und als größtem Welthandelspartner auch liegen muß, schwer in Einklang zu bringen mit einem Mosaik von Präferenzzonen. In Amerika ist die Idee einer Aufteilung der Welt in Präferenzräume in letzter Zeit von hochgestellten Politikern mehrfach vorgebracht worden. Wenn die Gemeinschaft gegen derartige Bestrebungen angehen will, muß sie selbst ihrer Assoziationspolitik einen über handelspolitische Präferenzen hinausgehenden Gehalt geben.

Die „traditionellen Bindungen“ einiger Mitgliedstaaten zu ehemaligen Kolonien reichen allein nicht mehr aus. Für die Assoziierten Schwarzafrikas stellt die Assoziation eine neue und nach meiner Überzeugung konstruktive Formel für die Entwicklungshilfe dar, die Ausdruck der gemeinsamen Verantwortung der Unterentwickelten und der Entwickelten ist. Daß es hier um mehr als handelspolitische Präferenzen geht, wird auch durch die im Rahmen der Assoziation gewährte umfangreiche finanzielle und technische Hilfe der Gemeinschaft belegt.

Neue Lösungen ins Auge fassen

Was die Abkommen im Mittelmeerraum anbelangt, so ist zu unterscheiden zwischen den europäischen Mittelmeerländern, für die die Assoziation ein Übergangsstadium zur Vollmitgliedschaft in der Gemeinschaft sein soll, und den Ländern der Gegenküste, bei denen die Forderung einer harmonischen Entwicklung im ganzen Mittelmeer, und zwar unter wirtschaftlichen wie strategischen Gesichtspunkten, die Begründung für die Gewährung spezifischer wirtschaftlicher Vorteile liefert. Bei den letzteren wird man jedoch sagen müssen, daß Handelspräferenzen kein ausreichendes Instrument darstellen, um den hochgesteckten Anspruch zu rechtfertigen.

Die Kommission der Europäischen Gemeinschaften hat deshalb auch folgerichtig die Weiterentwicklung der bestehenden und der beabsichtigten Präferenzabkommen in Abkommen für wirtschaftliche Zusammenarbeit – unter Einschluß finanzieller und technischer Hilfe – vorgeschlagen. In bezug auf die Abkommen mit den Maghreb-Staaten berät der Ministerrat der Gemeinschaft gegenwärtig die Vorschläge der Kommission. Bei einer solchen Ausgestaltung und Perspektive der Präferenzabkommen sollten auch die Amerikaner das übergreifende Interesse an der Afrika- und Mittelmeerpolitik der Gemeinschaft anerkennen können und den handelspolitischen Präferenzaspekt, der wirtschaftlich sowohl für die USA als auch für die Gemeinschaft von geringer Bedeutung ist, in Kauf nehmen. Um ihrer Argumentation noch mehr Glaubwürdigkeit zu verleihen, sollte die Gemeinschaft erwägen, ob sie nicht auf die symbolischen Gegenpräferenzen verzichtet, obwohl nicht zu verkennen ist, daß diese Gegenpräferenzen einen psychologischen Wert haben, weil sie die Gegenseitigkeit in den Beziehungen dokumentieren.

Unter den aufgeführten Gesichtspunkten wären allerdings neue Abkommen mit Entwicklungsländern des Commonwealth, die sich in Handelspräferenzen erschöpfen, nicht zu rechtfertigen. Es stellt sich hier die Frage, ob nicht, trotz des im

Zusammenhang mit dem Beitritt Englands zur Gemeinschaft gemachten Angebots, andere Lösungen als präferentielle Handelsabkommen ins Auge gefaßt werden sollten.

Zollfremde Handelsschranken

Je mehr die Zollschränken reduziert werden – und diese Entwicklung ist in mehreren internationalen Zollrunden (Dillon- und Kennedy-Runde) in den sechziger Jahren eingeleitet worden –, um so größere Bedeutung erlangen die zollfremden Handelshemmnisse.

Es ist deshalb folgerichtig, wenn sich das GATT jetzt verstärkt dem Abbau dieser Beeinträchtigungen des Warenaustauschs und damit einer stärkeren internationalen Arbeitsteilung zuwendet. Das GATT hat bereits eine Liste von 800 zollfremden Handelsschranken aufgestellt, die von verschiedenen Ländern in der Welt angewendet werden. Hierzu gehören mengenmäßige Einfuhrbeschränkungen (die die Amerikaner in den letzten zehn Jahren beinahe verzehnfacht haben, während sie von der Gemeinschaft leicht abgebaut wurden), Bewertungspraktiken (wie der „American Selling Price“ im Chemie-Sektor), der Komplex der Regierungsaufträge („Buy American Act“) sowie vielfältige Verwaltungshindernisse. Gegen die USA sind in dem genannten GATT-Verzeichnis die meisten Klagen erhoben worden, jedoch gibt es kein Land, das von Kritik verschont bleiben konnte. Der gegenseitige Abbau der nichttarifären Handelsschranken durch die USA, die Gemeinschaft, Japan und andere handelstreibende Länder wird deshalb ein Hauptziel jeder zukünftigen Handelsverhandlung sein, an der die USA und die Gemeinschaft bilateral oder im multilateralen Rahmen beteiligt sein werden.

Gemeinsame Verantwortung

Die Erweiterung der Gemeinschaft um vier neue Mitglieder am 1. 1. 1973 und der Abschluß von Freihandelsabkommen mit den Rest-EFTA-Staaten erfüllt die Vereinigten Staaten angesichts ihrer gegenwärtigen konjunkturellen Situation ebenfalls mit Sorge.

Alle amerikanischen Regierungen der Nachkriegszeit standen dem europäischen Einigungswerk wohlwollend gegenüber. Man erwartete vor allem das Entstehen einer politischen Kraft, die in der Lage sein würde, den USA einen Teil der Lasten abzunehmen, die ihnen die Verteidigung der freien Welt sowie die Entwicklungshilfe auferlegen. Jetzt ist weitverbreitet eine Enttäuschung darüber spürbar, daß dieser Prozeß langsamer als erwartet abläuft und daß die Gemeinschaft sich in einem

Präferenzraum hochindustrialisierter Länder zu genügen scheint. In den USA werden deshalb die Stimmen immer lauter, die nicht bereit sind, kurzfristige wirtschaftliche Interessen etwaigen langfristigen politischen Vorteilen zuliebe zu opfern. Im Rahmen der gemäß Artikel XXIV § 6 des GATT zu führenden Konsultationen bezüglich der Beitritts- und EFTA-Verträge, deren Vorphase bereits in Genf angelaufen ist, werden die USA mit Nachdruck ihre wirtschaftlichen Interessen vertreten, auch wenn die Erweiterung der Gemeinschaft eine Etappe auf dem Weg der von den USA gewünschten politischen Entwicklung in Europa ist.

Trotz all dieser Probleme im Verhältnis zwischen den Vereinigten Staaten und der Europäischen Gemeinschaft kann jedoch kein Zweifel daran bestehen, daß uns viel mehr verbindet als trennt. Wir müssen mit den gegenwärtigen wie den künftigen Schwierigkeiten fertig werden. Als den beiden größten Partnern des Welthandels – Zehnergemeinschaft ca. 25 %, USA ca. 18 % – obliegt ihnen eine besondere Verantwortung nicht nur im bilateralen Verhältnis, sondern für die Entwicklung der weltwirtschaftlichen Beziehungen im allgemeinen, d. h. in bezug auf die Beziehungen unter den Industrieländern, zwischen Industrie- und Entwicklungsländern wie auch zum Ostblock und zu China.

Wenn einer der beiden Partner seine Verantwortung zu tragen nicht bereit ist, wird das ganze Welthandelssystem in Mitleidenschaft gezogen, und die Gemeinschaft würde in erster Linie die Konsequenzen zu spüren bekommen. Denn 18,4 % des Bruttosozialprodukts der Zehnergemeinschaft werden vom Export beigesteuert; in den USA sind es nur zwischen 4 und 5 %. Wenn deshalb heute in den USA protektionistische Töne immer lauter werden, wenn traditionell liberale Kräfte wie die Gewerkschaften und die Farmer nicht mehr liberal sind, dann darf die Gemeinschaft sich nicht anstecken lassen und etwa versuchen, ihr Heil ihrerseits auch in einer Entliberalisierung zu suchen.

Die neue Rolle der Gemeinschaft

Im Gegenteil, sie muß die „Flucht nach vorne“ antreten und Initiativen ergreifen. Sie darf nicht nur reagieren oder sich gar nur treiben lassen. Zuviel steht gerade für die Gemeinschaft auf dem Spiel. Sie muß über die Addition von relativ kleinen Einzelstaaten hinauswachsen und sich in ihre qualitativ neue Rolle als größtem Welthandelspartner hineinleben. Den in sie – mit Recht – gesetzten Erwartungen wird sie bei weitem noch nicht gerecht. Es sind jedoch entsprechende Ansätze vorhanden. So hat die Gemeinschaft am 1. Juli 1971 als erste Staatengruppe die generellen Zollpräferenzen für Fertig- und Halbfertigprodukte

aus Entwicklungsländern in Kraft gesetzt, und zwar ohne Rücksicht darauf, ob die Amerikaner nachziehen würden – was sie tatsächlich bis heute noch nicht getan haben. Und in bezug auf eine neue Liberalisierungsrunde im GATT ist die Gemeinschaft einer der Initiatoren³⁾.

Meines Erachtens wäre die Gemeinschaft jetzt auch auf dem währungspolitischen Gebiet im Hinblick auf eine Neuordnung des Weltwährungssystems am Zuge. Ein nicht-konvertibler Dollar kann einfach nicht mehr die Rolle einer Leit- und Reservewährung spielen, und keine der einzelnen europäischen Währungen kann diese Funktion übernehmen. Da die Amerikaner das wissen, sitzen sie am längeren Hebel. Solange der Dollar nicht wieder konvertibel ist, besteht für sie auch kein Zwang, an der gegenwärtigen Situation, deren

³⁾ Vgl. gemeinsame Erklärung USA/EWG vom 4. Februar 1972.

unbefriedigende Konsequenzen wir aber immer wieder zu spüren bekommen, etwas zu ändern. Deshalb ist auch im währungspolitischen Sektor das Gebot für die Gemeinschaft, im eigenen Interesse und letztlich auch in dem aller Welthandelspartner, initiativ zu werden.

Die Aufgabe, die weltwirtschaftlichen Beziehungen wieder auf eine tragfähige und möglichst krisen-feste Grundlage zu stellen, ist groß. Ihre Lösung erfordert Beharrlichkeit und Selbstvertrauen. Vor allem das letztere muß die Gemeinschaft erst noch entwickeln. Ihre eigene Fortbildung zur Wirtschafts- und Währungsunion – und schließlich zur politischen Zusammenarbeit – sollte ihr dabei helfen. Eines ist sicher: Sie kann auf keinen Fall der Verantwortung ausweichen, die ihr ihre Position in den Weltwirtschafts- und Währungsbeziehungen auferlegt.

Ein Jahr EWG-Zollpräferenzen

Ahmad Naini, Hamburg

Vor einem Jahr – am 1. 7. 1971 – haben die Länder der Europäischen Gemeinschaft als erste unter den Industrienationen ein Präferenzsystem zugunsten der Entwicklungsländer eingeführt¹⁾. Ihrem Beispiel folgten Japan und Norwegen am 1. 8. bzw. 1. 10. 1971, Großbritannien, Irland, Neuseeland sowie Dänemark, Finnland und Schweden am 1. 1. 1972 und schließlich Österreich und die Schweiz am 1. 3. bzw. am 1. 4. 1972. Kanada kündigte auf der Welthandelskonferenz in Santiago an, sein Präferenzsystem so schnell

¹⁾ Für eine Reihe von Produkten aus den Entwicklungsländern gewährte Australien bereits 1966 Zollpräferenzen.

²⁾ Auch die sozialistischen Staaten Ungarn (1. 1. 1972), Tschechoslowakei (28. 2. 1972), Bulgarien (1. 4. 1972) haben den Entwicklungsländern im Rahmen ihres Systems Zollpräferenzen gewährt.

Ahmad Naini, 31, Dipl.-Volksw., ist Referent in der Abteilung „Entwicklungspolitik“ des HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung-Hamburg. Er beschäftigt sich z. Z. intensiv mit Fragen und Problemen im Zusammenhang mit der 3. Welthandelskonferenz.

wie möglich in Kraft zu setzen. Lediglich die USA haben mit der Begründung von Zahlungsbilanzschwierigkeiten keinen festen Termin zugesagt.

System mit Mängeln

Damit haben die meisten westlichen Industriestaaten²⁾ im Prinzip die Empfehlung der Welthandelskonferenz, allgemeine, nicht reziproke und nicht diskriminierende Zollpräferenzen zugunsten der Entwicklungsländer zu gewähren, verwirklicht³⁾. Obwohl die westlichen Industrieländer jeweils ein eigenes Präferenzschema entwickelten, das die jeweiligen nationalen Interessen besonders berücksichtigt, sehen die Regelungen grundsätzlich gleich aus. Für gewerbliche Halb- und Fertigwaren (Kapitel 25-99 des Brüsseler Tarifschemas-BTN-) sehen die Systeme eine einseitige Zollausssetzung vor mit Ausnahmeregelungen für Textilien, Erdöl und Erdölprodukte sowie Leder und Lederwaren. Verarbeitete landwirt-

³⁾ Vgl. Ahmad Naini: Grundfragen der dritten Welthandelskonferenz, Veröffentlichung des HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung, Hamburg, 1972, S. 70-87.