

Borrmann, Axel; Koopmann, Georg

Article — Digitized Version

## Regionalisierung und Regionalismus im Welthandel

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Borrmann, Axel; Koopmann, Georg (1994) : Regionalisierung und Regionalismus im Welthandel, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Nomos, Baden-Baden, Vol. 74, Iss. 7, pp. 365-372

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/137146>

### 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.*

Axel Borrmann, Georg Koopmann

## Regionalisierung und Regionalismus im Welthandel

*Die wachsende Bedeutung von regionalen Zusammenschlüssen insbesondere in der Triade Westeuropa, Nordamerika und asiatisch-pazifische Region wird nicht nur positiv bewertet, sondern auch mit dem Hinweis auf bestehende Gefahren für den freien Welthandel kritisiert. Welche Auswirkungen auf den Welthandel sind zu erwarten? Kann die neue Welthandelsordnung etwaige Risiken aus dieser Entwicklung begrenzen?*

Nach wie vor gehen die Ansichten über die Auswirkungen der immer zahlreicheren regionalen Zusammenschlüsse auseinander: Die Befürworter sehen in ihnen eine sinnvolle Ergänzung der multilateralen Liberalisierungsbemühungen und eine pragmatische Zwischenstation auf dem Weg zur globalen Beseitigung jeglicher Hemmnisse im Wirtschaftsverkehr. Diese Liberalisierung lasse sich in internationalen Verhandlungen nur mühsam und langfristig erreichen. Regionale Integration sei ein Stimulus für den multilateralen Prozeß. Kritiker sehen in der formalen Integration dagegen eine Abkehr vom Prinzip der multilateralen Liberalisierung mit negativen Konsequenzen für die globale Wohlfahrt. Regionale Präferenzen im Handel, Dienstleistungs- und Kapitalverkehr implizierten notgedrungen die Diskriminierung Dritter. Sie stellten eine institutionalisierte beggar-my-neighbor-policy dar, verstärkten die Tendenz zur regionalen Verdichtung und führten letztlich zu einem Auseinanderfallen der Weltwirtschaft in protektionistisch abgeschirmte Wirtschaftsblöcke<sup>1</sup>.

Eine gewisse Konzentration der wirtschaftlichen Aktivitäten auf wenige Regionen ist nicht zu übersehen, auch nicht eine Verstärkung der Regionalisierung<sup>2</sup>. Westeuropa ist zur Zeit mit 32% der globalen Wirtschaftsleistung (1991) die dominierende Region, gefolgt von Nordamerika mit 30% und der asiatisch-pazifischen Region mit 23%<sup>3</sup>. Im Welthandel ist die Regionalisierung noch ausgeprägter. Im Warenverkehr beträgt der Anteil Westeuropas 48% (1992)<sup>4</sup>, im Dienstleistungsverkehr sogar über 50%<sup>5</sup>. Die asiatisch-pazifische Region hat durch den Aufstieg Japans und die konsequente Weltmarktöffnung der ersten und zweiten Generation von Schwellenländern

Nordamerika (16%) als zweitgrößte Handelsregion abgelöst und bestreitet im Warenverkehr heute bereits 23% der Weltexporte (1965: 11%). Auf die Triade – bestehend aus Westeuropa, Nordamerika und der asiatisch-pazifischen Region – entfallen 87% des Welthandels (1992).

Die Verdichtung auf diese drei Großregionen nimmt seit Kriegsende nahezu kontinuierlich zu. Die treibende Kraft sind die dynamischen Länder der asiatisch-pazifischen Region. Ihr Wirtschaftswachstum dürfte auch in den kommenden Jahren erheblich höher liegen als in den etablierten Industrieländern Westeuropas und Nordamerikas und zu einer weiteren Verschiebung der Regionalstruktur des Welthandels führen. Prognosen zufolge wird der Welthandelsanteil der asiatisch-pazifischen Region im Warenverkehr bis zum Jahr 2000 auf über 25% ansteigen<sup>6</sup>. Nordamerikas Weltmarktposition dürfte weiter leicht zurückgehen, während Westeuropa seine heutige Stellung behält. Die Bedeutung der Entwicklungsländer

<sup>1</sup> Der vorliegende Artikel basiert auf einer Untersuchung, die das HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung-Hamburg im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft durchgeführt hat: Axel Borrmann, Bernhard Fischer, Rolf Jungnickel, Georg Koopmann, Hans-Eckart Scharrer: Regionalismustendenzen im Welthandel, Hamburg 1994 (im Druck).

<sup>2</sup> Im folgenden soll mit Lorenz Regionalisierung als ein empirisch beobachtbarer Vorgang regionaler Verdichtung wirtschaftlicher Aktivitäten verstanden werden. Die Abgrenzung von Regionen erfolgt nach geographischen Gesichtspunkten. Der Begriff der Regionalisierung läßt es offen, auf welche Einflußfaktoren räumliche Verdichtungen zurückzuführen sind. Regionalismus steht für formale regionale Integration durch Präferenz- und Freihandelsabkommen oder die Bildung von Zoll- und Wirtschaftsunionen. Regionalismus impliziert somit ein politisch gewolltes und somit aktives Betreiben regionaler Verdichtung, wobei offenbleibt, ob und in wieweit sich dieses durch abschließende Wirkungen eher nachteilig für Dritte oder – bei offener Ausgestaltung – doch zum Vorteil aller auswirkt. Die Abgrenzung von Regionen richtet sich in diesem Zusammenhang nach der Mitgliedschaft in regionalen Zusammenschlüssen; Detlef Lorenz: Regionalisation versus Regionalism – Problems of Change in the World Economy, in: INTER-ECONOMICS, 26. Jg. (1991), Nr. 1, S. 3-10.

<sup>3</sup> Weltbank: World Development Indicators 1993, Washington 1993.

<sup>4</sup> UNCTAD: Handbook of International Trade and Development Statistics 1992, New York 1993.

<sup>5</sup> GATT: International Trade Statistics 1993, Genf 1993, S. 5.

<sup>6</sup> Japan Centre for Economic Research: The Coming Multipolar Economy, The World and Japan in 2010, Tokio 1992; Weltbank: Global Economic Prospects and the Developing Countries 1994, Washington 1994.

*Axel Borrmann, 48, Dipl.-Volkswirt, ist Mitarbeiter der Abteilung Entwicklungspolitik und weltwirtschaftliche Integration der Entwicklungsländer; Georg Koopmann, 48, Dipl.-Volkswirt, ist Mitarbeiter der Abteilung Wirtschafts- und Finanzbeziehungen zwischen Industrieländern des HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung-Hamburg.*

in Lateinamerika, Afrika sowie in West- und Südasien im Welthandel wird wahrscheinlich weiter abnehmen. Damit setzt sich der Trend der letzten Jahrzehnte fort, in denen sich der Weltmarktanteil dieser Länder, zu denen auch die ölexportierenden Staaten gehören, von 24% (1960) auf 15% (1990) verminderte.

Die Regionalisierung des Welthandels verstärkt sich infolge der immer intensiveren Handelsverflechtung in der Triade. Der Handel innerhalb der einzelnen Großregionen und der Warenaustausch zwischen ihnen beträgt heute 75% des Welthandels. Allein der intraregionale Warenaustausch in Westeuropa, Nordamerika und der asiatisch-pazifischen Region macht mittlerweile rund 50% des gesamten Welthandels aus (vgl. Schaubild). Westeuropa wickelt nunmehr über 70% seines Handels innerhalb seiner Grenzen ab. Trotz des bereits hohen Niveaus weitete sich der innereuropäische Warenaustausch in den achtziger Jahren weiter aus. Auch im asiatisch-pazifischen Raum wächst die intraregionale Handelsverflechtung und beträgt schon annähernd die Hälfte des gesamten Außenhandels der Region. Vor allem die Handelsbeziehungen zwischen Japan und den vier asiatischen Schwellenländern verstärken die Regionalisierung. Lediglich in Nordamerika nahm die Regionalisierung bisher nicht zu. Der intraregionale Austausch zwischen den USA und Kanada verharrt seit Jahrzehnten bei rund 30% ihres Außenhandels.

**Stabile extraregionale Offenheit**

Trotz starker und wachsender Bedeutung ihres intraregionalen Handels bleiben die Mitglieder der Triade eng miteinander verflochten. Der Anteil ihrer Exporte in jeweils andere Teile der Triade ist – unter Schwankungen – relativ stabil geblieben. Mit 48% bzw. 44% ihrer Gesamtexporte (1991) ist die Verflechtung Nordamerikas und der asiatisch-pazifischen Region mit anderen Teilen der Triade besonders ausgeprägt. Demgegenüber ist die Anbindung Westeuropas an die übrigen Mitglieder der Triade infolge der Dynamik des innereuropäischen Handels zwischen 1960 und 1980 schwächer geworden, liegt jedoch heute mit 15% wieder auf einem deutlich höheren Niveau als in der Vergleichsperiode. Aus der Zunahme des intra- und interregionalen Handels innerhalb und zwischen der Triade ergibt sich gleichzeitig ein Bedeutungsverlust des Warenaustausches mit und im Rest der Welt.

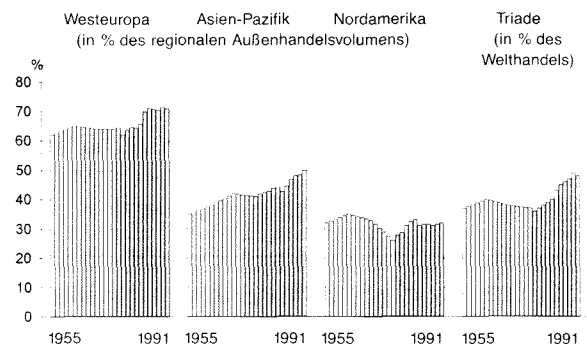
Die Offenheit der drei führenden Regionen kommt auch darin zum Ausdruck, daß in ihren Volkswirtschaften dem Außenwirtschaftssektor gegenüber der Binnenwirtschaft eine immer größere Bedeutung zukommt. So beträgt die Relation von Im- und Exporten zum BIP in der Triade heute über 30%, in Westeuropa sogar 45% (1990). Die internationale Arbeitsteilung und Spezialisierung be-

schränkt sich dabei nicht auf die eigene Region. Die extraregionale Verflechtung Westeuropas, Nordamerikas und der Länder der asiatisch-pazifischen Region (mit Ausnahme von Japan) liegt zwischen 12% und 15% des BIP; in den asiatischen Entwicklungsländern sogar über 30%.

Außerordentlich bemerkenswert ist die Tatsache, daß praktisch kein Unterschied in der extraregionalen Verflechtung Nordamerikas (1990: 11,9%) und Westeuropas (12,8%) besteht. Damit relativiert sich der verbreitete Eindruck von der Abschottung und Blockbildung Westeuropas beträchtlich. Die extraregionale Orientierung der europäischen Wirtschaft war in den letzten 40 Jahren meist höher als in Nordamerika und der asiatisch-pazifischen Region. Während für Westeuropa und die asiatisch-pazifische Region eine trendmäßige Veränderung im Grad der extraregionalen Offenheit nicht erkennbar ist, scheint sich Nordamerika gegenüber anderen Regionen weiter zu öffnen.

Auf der anderen Seite kann nicht übersehen werden, daß sich gerade in Westeuropa die Bedeutung des intraregionalen Austausches verstärkt und mit 33% des BIP gesamtwirtschaftlich ein fast dreimal so hohes Gewicht hat wie der extraregionale Außenhandel. In den asiatisch-pazifischen Entwicklungsländern kommt der intraregionalen Verflechtung ebenfalls eine immer größere gesamtwirtschaftliche Bedeutung zu; 1990 belief sie sich auf 26% des BIP. Japan zeigt keine Veränderung seiner traditionell ausgeprägten extraregionalen Orientierung. In Nordamerika ist die gesamtwirtschaftliche Bedeutung des Austausches innerhalb der eigenen Region mit rund 8% vergleichsweise gering, sie verstärkt sich allerdings.

**Wachsender interner Warenaustausch in den Regionen von 1955 bis 1991**



Westeuropa: EG-12, EFTA-6 etc.; Nordamerika: USA, Kanada, Mexiko; Asien-Pazifik: Süd- und Südostasien, VR China, Japan, Australien, Neuseeland; Triade: Westeuropa, Nordamerika und Asien-Pazifik; 1955-1980: interpolierte 5-Jahreswerte; ab 1980: jährliche Werte.

Quelle: UNCTAD: Handbook of International Trade and Development Statistics, versch. Jahrgänge.

Die wachsende Bedeutung des intraregionalen Warenaustausches für Außenhandel und Gesamtwirtschaft veranlaßt zu fragen,

- welche Faktoren die regionale Verdichtung vorantreiben,
- welchen Umfang der integrationsbedingte Präferenzhandel hat,
- ob die neue Regionalismuswelle diese Entwicklung verstärken wird,
- welche Handelspolitik mit den Integrationsbestrebungen einhergehen wird, und schließlich
- ob und wie diese Risiken durch eine entsprechende Ausgestaltung der Welthandelsordnung beherrscht werden können.

**Determinanten der Regionalisierung**

Theoretische und empirische Arbeiten zeigen, daß der Regionalismus nur eine Determinante regionaler Verdichtung ist, und nicht einmal unbedingt die wichtigste. Natürliche Faktoren wie geographische Nähe und kulturelle Affinität bedeuten für Unternehmen handfeste Transaktionskostenvorteile und führen zu einer ausgeprägten Neigung, sich vor allem Wirtschaftspartner im unmittelbaren regionalen Umfeld zu suchen. Das gilt sowohl für den Handel mit Waren- und Dienstleistungen als auch für den Kapitalverkehr.

Es bestehen jedoch ebensowenig Zweifel daran, daß handels- und integrationspolitische Maßnahmen diesen regionalen bias verstärken können und zwar durch Einwirkung auf bestimmte Transaktionskosten, z.B. durch Verbesserung der Standortbedingungen (Information, Telekommunikation, Verkehr, Finanzierung, Bildung, Ausbildung etc.), durch Abbau intraregionaler Beschränkungen im Außenwirtschaftsverkehr und gegebenenfalls auch durch Diskriminierung von Drittländern (z.B. mit Hilfe tarifärer und nicht-tarifärer Protektion). Triebkräfte der regionalen Integration sind unter anderem die Vorstellung, die wirtschaftliche Entwicklung der eigenen Region – zumindest temporär – stärker und nachhaltiger steigern zu können als durch multilaterale Liberalisierung, sowie regional-, außen- und sicherheitspolitische Motive. Auch die Absicherung politischer und wirtschaftlicher Reformen kann eine Rolle spielen.

Der Abbau intraregionaler Handelshemmnisse durch formale Integration hat inzwischen mit 45% bereits einen beträchtlichen Teil des Welthandels erfaßt (vgl. Tabelle). Den Löwenanteil dieses Präferenzhandels nimmt Westeuropa mit der EU und der EFTA ein (33%); 8% entfallen auf das nordamerikanische Freihandelsabkommen NAFTA. Die Zusammenschlüsse in Südamerika, Asien

und Afrika spielen eine untergeordnete Rolle. Die Integrationsbestrebungen der jüngsten Zeit deuten auf eine weitere Expansion des integrationsbedingten Präferenzhandels hin:

In Europa wird die EU mit der Vertiefung des Integrationsprozesses, aber auch durch die Gravitationswirkung auf ihre Nachbarn im Osten und Süden ihren Präferenzhandel weiter ausdehnen. Die nach wie vor stark politisch determinierte Integrationsdynamik wird zu neuen Mitgliedschaften (Österreich und wahrscheinlich auch die skandinavischen Länder) führen und die Bedeutung der EFTA entsprechend weiter zurückdrängen. Wenn gleich starke Kräfte innerhalb der EU auf eine Konsolidierung drängen, dürfte die langfristige Beitrittsoption für Polen, die Tschechische Republik, die Slowakische Republik und Ungarn fortbestehen und die faktische Integration mit den osteuropäischen Ländern durch Nutzung und Weiterentwicklung der bestehenden Europa-Abkommen weiter voranschreiten. Auch das Freihandelsabkommen zwischen diesen sogenannten Visegradländern und der entsprechende Vertrag zwischen den Baltenrepubliken Estland, Lettland und Litauen wird zu einer Ausweitung des europäischen Präferenzhandels beitragen. Auf der politischen Agenda wird ferner der EU-Beitritt der Türkei bleiben. Dagegen können die nordafrikanischen Staaten lediglich auf einen Freihandelsstatus hoffen. Perspektiven für eine signifikante Ausweitung des Handels mit den AKP-Staaten bestehen angesichts der bereits umfassenden und zudem nicht-reziproken Präferenzen sowie der

**Bedeutung des regionalen Präferenzhandels für den Welthandel**

Region	Intraregionaler Export 1992 in Mill. US-\$	in % des Weltexports
Westeuropa (EG, EFTA, EG-EFTA)	1 198 030	32,5
Westeuropa – Mittel-/Osteuropa (EG-Visegrad, EFTA-Visegrad)	59 457	1,6
Westeuropa – Mittelmeerländer (EG mit Türkei, Israel, Mashrek und Maghreb) (EFTA mit Türkei und Israel)	77 055	2,1
Nordamerika (NAFTA, USA-Karibik)	280 349	7,6
Mittel- und Südamerika (Anden-Pakt, MERCOSUR, CARICOM und andere regionale Zusammenschlüsse)	12 792	0,1
Asien-Pazifik (ASEAN, ANZCERTA)	36 681	1,0
<b>Insgesamt</b>	<b>1 664 364</b>	<b>44,9</b>

Quelle: IWF: Direction of Trade Statistics.

enormen angebotsseitigen Probleme vor allem der schwarzafrikanischen Länder nicht. Insgesamt steuert der Anteil des europäischen Präferenzhandels auf etwa 40% des Welthandels zu.

In *Amerika* übt die NAFTA schon jetzt eine starke Anziehungskraft für mittel- und südamerikanische Länder aus. Wegen ihres nach wie vor hohen Reformbedarfes ist jedoch kaum zu erwarten, daß die USA in absehbarer Zeit einer größeren Anzahl lateinamerikanischer Länder so umfassende handelspolitische Zugeständnisse wie im Fall Mexiko machen werden. So gesehen beinhaltet die „Enterprise for the Americas Initiative“ eine langfristige Perspektive und wird die Reform- und Integrationsbemühungen der mittel- und südamerikanischen Staaten beflügeln. Die hier zu beobachtende neue Wachstumsdynamik und die Fortschritte beim Abbau von Handelsschranken, vor allem aber das Handelspotential zwischen Nord- und Südamerika könnten zu einem weiteren Anstieg des Präferenzhandels der westlichen Hemisphäre auf deutlich über 10% des Welthandels führen.

Angesichts des eigenständigen wirtschaftlichen Erfolgs, der unter anderem auf einer unilateralen außenwirtschaftlichen Liberalisierung beruht und zu einer rasch zunehmenden faktischen Integration geführt hat, wurde die Notwendigkeit für eine umfassende formale Integration in der *asiatisch-pazifischen Region* bisher nicht gesehen. Daran dürfte sich nicht sehr viel ändern. Mit dem Abschluß der Uruguay-Runde sind die extraregionalen Interessen der Region einstweilen gewahrt. Deshalb bedarf es – vor allem aus der Sicht der erfolgreichen Schwellenländer – keines umfassenden regionalen Gegenmodells. Zudem steht die ökonomische und politische Heterogenität einer umfassenden Blockbildung und somit einer signifikanten Ausweitung des Präferenzhandels der Region auch weiterhin entgegen. Er beträgt zur Zeit rund 1% des Welthandels und wird von den sechs ASEAN-Ländern und den beiden ANZCERTA-Ländern Australien und Neuseeland bestritten. Mit der AFTA ist zwar ein neuer Anlauf zur Ausweitung des ASEAN-Handels unternommen worden, er dürfte aber selbst bei erweiterter Mitgliedschaft weltwirtschaftlich von untergeordneter Bedeutung bleiben. Skeptisch wird man auch weiterhin die Chancen für eine institutionalisierte asiatisch-pazifische Wirtschaftszone im Rahmen der APEC beurteilen müssen. Die Heterogenität der Mitgliedsländer und das Erfordernis eines Machtgleichgewichts dürften die entscheidenden Hemmnisse darstellen.

In den übrigen Regionen, d.h. in Afrika, im Nahen und Mittleren Osten sowie in Süd- und Zentralasien, werden zwar ebenfalls zahlreiche alte Integrationsprojekte wiederbelebt und neue initiiert. Sie entpuppen sich bei nähe-

rer Betrachtung jedoch überwiegend als langfristige Visionen und angesichts grundlegender wirtschaftlicher und politischer Gegensätze oft als reines Wunschdenken und werden von daher auch weiterhin weltwirtschaftlich unbedeutend bleiben.

Insgesamt lassen die zu beobachtenden Integrationsbestrebungen erwarten, daß regional präferenzierte Handelsströme bald mehr als die Hälfte des Welthandels ausmachen werden. In erster Linie wird diese Entwicklung gespeist durch die Erweiterung des westeuropäischen Präferenzhandels nach Osten und des nordamerikanischen nach Süden, jeweils ergänzt um subregionale Vereinbarungen.

### Wirkungen auf den Handel

Der regionale Präferenzhandel bildet das Gros der nicht dem Diskriminierungsverbot gehorchenden internationalen Warenbewegungen: Er ist ungleich größer als der überregionale Präferenzhandel und übertrifft bei weitem den Handel, der von protektionistischen Maßnahmen einzelner Länder oder Ländergruppen gegenüber bestimmten Handelspartnern betroffen ist. Während aber der letztgenannte selektive Protektionismus offensichtlich die Dynamik des Welthandels bremst, sind die Wirkungen der selektiven Präferenzierung und speziell des Regionalismus nicht so eindeutig zu beurteilen; von einem offenen Regionalismus könnten sogar starke Impulse für den internationalen Handel ausgehen.

Die externen Wirkungen regionaler Zusammenschlüsse lassen sich letztlich nur empirisch bestimmen. Denn in theoretischer Sicht ist die Situation weder vor noch nach der Integration optimal: In beiden Fällen wird die Ressourcenallokation durch Handelsschranken verzerrt. Besser als ein exklusiver regionaler Freihandel wäre – von einigen theoretischen Spezialfällen abgesehen – zweifelsohne der globale Freihandel. Bereits Haberler<sup>7</sup> warnte vor dem „protektionistischen Irrglauben ...“, daß eine Zollunion irgendwelche Vorteile bringt, die durch eine allgemeine Beseitigung der Zölle nicht in noch größerem Maße erreicht werden können, und zwar auch dann, wenn die Abschaffung der Zölle auf die Zollunionsstaaten beschränkt bleibt und der Rest der Welt sich nicht anschließt“. Gleichwohl schreibt Haberler<sup>8</sup> an gleicher Stelle, daß Zollunionen „immer zu begrüßen“ und „besonders vorteilhaft ... für Kleinstaaten“ seien, „weil diese eben besonders unter der gegenseitigen Absperrung leiden“. Mögliche negative Wirkungen der Zollunionsbildung auf den Handel der Unionsmitglieder mit Drittländern wurden zwar nicht verkannt, aber wenig beachtet.

<sup>7</sup> Gottfried Haberler: Der internationale Handel, Berlin 1933, S. 288.

<sup>8</sup> Ebenda, S. 287.

Angestoßen durch die Arbeit von Jacob Viner<sup>9</sup> aus dem Jahre 1950 rückten die externen Effekte regionaler Integration stärker in das Blickfeld. Viner zeigte, daß eine Zollunion nicht nur Handel zwischen den Mitgliedsländern schafft („trade creation“), sondern auch Handelsströme von Drittstaaten auf die Unionsmitglieder umlenkt („trade diversion“): Durch den gemeinsamen Außenzoll geschützt, werden nunmehr zollfrei gehandelte Erzeugnisse aus Partnerländern in der Region trotz höherer Produktionskosten wettbewerbsfähig und verdrängen Drittlandswaren. Die tatsächlichen externen Wirkungen, die mit einer internen Öffnung der regionalen Märkte verbunden sind, bestehen indes nicht allein in einer einmaligen Produktionsverlagerung vom kostengünstigeren externen zum teureren internen Standort, sondern umfassen eine Reihe weiterer, vorwiegend dynamischer direkter und indirekter Effekte, die teils eine Steigerung, teils einen Rückgang des externen Handels implizieren:

□ Externer Handel wird unterdrückt („trade suppression“), wenn die regionale Integration die Nutzung kostensenkender Skalenvorteile ermöglicht und heimische Anbieter in die Lage versetzt, Importe zu substituieren. Auf diesen Effekt weist Corden<sup>10</sup> hin, der zugleich betont, daß die Nutzung regionaler Skalenvorteile netto die Weltwohlfahrt steigern dürfte; demnach wiegt die Kostensenkung schwerer als die Handelsunterdrückung. Ähnliches dürfte generell für die produktivitäts- und effizienzsteigernden Wirkungen regionaler Integration, etwa aufgrund eines intensivierten Wettbewerbs, gelten.

□ Wachsende Realeinkommen im Integrationsgebiet (aufgrund der Integration) bewirken, daß der Handel zusätzlich expandiert („trade expansion“). Hiervon profitieren nicht nur regionale Anbieter, sondern auch Exporteure außerhalb der Region. Gleichzeitig ziehen ausländische Anbieter auch unmittelbaren Nutzen aus der Schaffung großer und einheitlicher regionaler Märkte, die nicht mehr durch administrative, technische oder regulatorische Schranken in nationale Teilmärkte segmentiert werden. Beide Effekte, der direkte und der indirekte, stellen externe Handelsschaffung dar<sup>11</sup>. Diesen Effekten sind allerdings negative Handelseffekte einer durch die Handelsumlenkung bewirkten Einkommenskontraktion im Ausland gegenüberzustellen<sup>12</sup>.

□ Die regionale Integration beeinflusst die externen Handelsströme indirekt auch über die von ihr induzierten, verdrängten und umgelenkten Direktinvestitionen. Denkbar wäre etwa, daß kostenorientierte Direktinvestitionen aus Drittländern in das Integrationsgebiet abwandern und dort externe Importe arbeits- und sachkapitalintensiver Produkte substituieren. Desgleichen könnten regionale Investoren, begünstigt durch Local-content-Vorschriften, Drittlandsinvestoren verdrängen und damit auch deren Exportmöglichkeiten einschränken. Umgekehrt könnte die regionale Integration aber auch einen kräftigen Zustrom marktorientierter Direktinvestitionen auslösen, die ihrerseits externen Handel schaffen, ihn aber auch ersetzen könnten: wenn die Investitionen eher defensiv motiviert sind, um (bestehende oder erwartete) Handelschranken zu überspringen, so wäre eher Handelssubstitution zu erwarten; geht es den Investoren hingegen vorrangig um wirtschaftliche Risikominderung, Absatzsicherung gegenüber Konkurrenten und Präsenz auf lukrativen Märkten, so dürfte mit den Investitionen auch der Handel expandieren.

□ Nicht zuletzt werden die externen Handelseffekte einer regionalen Integration von der Außenwirtschaftspolitik der Partnerländer und der Zollunion als Ganzes bestimmt. Dieser Einfluß ist ambivalent: Einerseits sollte mit steigender internationaler Wettbewerbsfähigkeit, aufgrund der durch die Integration ermöglichten Produktivitäts- und Effizienzsteigerungen, eine wachsende Bereitschaft zur Öffnung der Märkte auch nach außen einhergehen, um einen intensiven Wettbewerb auf den integrierten Märkten zu gewährleisten und im Gegenzug erleichterte Zugangsbedingungen für eigene Produkte in Drittländern zu erzielen; andererseits könnte die Integrationsgemeinschaft aber versucht sein, einen erhöhten internen Anpassungsdruck durch erhöhte Außenprotektion (oder Verweigerung von Protektionsabbau) zu kompensieren<sup>13</sup> und ihre gestiegene internationale Verhandlungsmacht zu einer „strategischen“, die Exportmöglichkeiten anderer Länder beschneidenden Handels- und Industriepolitik zu nutzen<sup>14</sup>.

Der historische Testfall für den Einfluß des Regionalismus ist die Europäische Gemeinschaft. Hier können drei

<sup>9</sup> Jacob Viner: *The Customs Union Issue*, New York 1950.

<sup>10</sup> Warner Max Corden: *Economies of Scale and Customs Union Theory*, in: *Journal of Political Economy*, 80 (1972).

<sup>11</sup> Zum Begriff der Handelsschaffung vgl. E. M. Truman: *The Effects of European Economic Integration on the Production and Trade of Manufactured Products*, in: Bela Balassa (Hrsg.): *European Economic Integration*, Amsterdam 1975, S. 3-40.

<sup>12</sup> Jaroslav Vanek: *General Equilibrium of International Discrimination: The Case of Customs Unions*, Cambridge (Mass.) 1965.

<sup>13</sup> Der Export von Integrationskosten wird als „eine Konstante von Versuchen regionaler Integration“ angesehen; vgl. Jürgen Bellers, Erwin Häckel: *Theorien internationaler Integration und internationaler Organisationen*, in: Volker Rittberger (Hrsg.): *Theorien der internationalen Beziehungen*, Politische Vierteljahresschrift, Sonderheft 21, Opladen 1990, S. 295. Durch Entlastung vom externen Wettbewerbsdruck soll die Belastung durch den verschärften internen Wettbewerb infolge der Marktintegration gemildert werden. In die Sprache der Zollunionstheorie übertragen: Handelsschaffung wird endogen in Handelsumlenkung transformiert; vgl. Jagdish N. Bhagwati: *The Threats to the World Trading System*, in: *The World Economy*, 15(1992), H. 4, S. 443-456.

Phasen des Integrationsprozesses unterschieden werden:

- die Aufbauphase von 1958 bis 1972,
- die Erweiterungs- und (innere) Stagnationsphase von 1973 bis 1985,
- die Phase der Binnenmarktvollendung von 1986 bis 1992.

Die Implikationen der EG-Integration für den Welthandel lassen sich annäherungsweise durch einen Vergleich der relativen Bedeutung der internen und externen Handelsströme bestimmen. Dabei wird der EG-interne Handel zum gesamten Handel der Gemeinschaft und ihr Handel mit Drittländern zum gesamten (um den Intrahandel der EG bereinigten) Welthandel in Beziehung gesetzt. Ein gleichzeitiger Anstieg beider Anteile würde auf eine Stimulierung des Welthandels durch die europäische Integration hindeuten. Sollte hingegen bei steigendem Intrahandelsanteil der (korrigierte) Welthandelsanteil der EG sinken, so wäre eher auf die gegenteilige Wirkung zu schließen.

Für die Aufbauphase von 1958 bis 1972 ergibt sich ein außerordentlich dynamisches Muster: Der Anteil des internen Handels am Gesamthandel der damaligen Sechsergemeinschaft stieg stetig von einem knappen Drittel auf bis etwa die Hälfte an, und der Welthandelsanteil des EG-Intrahandels verdreifachte sich fast von 6% auf 17%; gleichzeitig erhöhte die Gemeinschaft den Anteil ihrer externen Exporte (Importe) am – bereinigten – Weltexport (Weltimport) von 14 (15)% auf 20 (18)%. Diese Relationen legen den Schluß nahe, daß der Welthandel durch die EG-Gründung einen kräftigen Auftrieb erhalten hat<sup>14</sup>. Keine Impulse für den Welthandel sind demgegenüber von der europäischen Integration in der Erweiterungs- und Stagnationsphase von 1973 bis 1985 ausgegangen: Der Intrahandelsanteil der nunmehr auf neun bzw. (seit 1981) auf zehn Mitglieder erweiterten Ge-

meinschaft stagnierte bei 52%, während die externen EG-Exporte (Importe) von 25 (24)% auf 20 (20)% der bereinigten Weltexporte (Weltimporte) fielen<sup>16</sup>.

In der Binnenmarktphase von 1986 bis 1992 bewies der innereuropäische Handel erneut eine starke Dynamik – bis 1992 stieg er auf 61% des gesamten EG-Außenhandels an –, während bei den externen Handelsströmen der Gemeinschaft die Entwicklung uneinheitlich war: ihr Anteil am bereinigten Welthandel schwankte zwischen 18% und 23%. Die Vollendung des europäischen Binnenmarktes scheint daher den Welthandel weder signifikant einträchtig noch nachhaltig stimuliert zu haben.

### Protektionistische Tendenzen?

In welchem Maße die Ausweitung des regionalen Präferenzhandels vor allem in Europa und Nordamerika von protektionistischen Tendenzen begleitet sein wird, läßt sich schwer abschätzen. Der Vertiefung und Erweiterung der Integration in Europa haften ambivalente Tendenzen an: Das Binnenmarktprogramm der EU ist keinesfalls merkantilistischer Natur, sondern dient der Stärkung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Unternehmen im Wege der Effizienzsteigerung. Die neuen ordnungspolitischen Standards strahlen auf die Wirtschaftspolitik der west- und osteuropäischen EU-Nachbarn aus und bilden zugleich die Bedingungen für deren weitere Annäherung oder ihren Beitritt. Die vorgesehenen neuen Mitgliedschaften von Österreich, Norwegen, Schweden und Finnland dürften das liberale Lager in der Gemeinschaft stärken.

Auf der anderen Seite birgt der europäische Integrationsprozeß inhärente Risiken. Er löst einen starken Strukturanpassungsbedarf aus, dem sich wettbewerbschwache Unternehmen nach aller Erfahrung nicht klaglos unterwerfen werden. Auch Beitrittskandidaten und vertraglich angebundene Nachbarländer mit einem ausgeprägten Entwicklungsgefälle zu den Kernländern der EU verstärken den Druck auf die EU-Instanzen, protektionistische Lösungen auf Kosten von Drittländern zu suchen. Gegenwärtig gibt es starke Bestrebungen, das bestehende handelspolitische Schutzinstrumentarium weiter zu verschärfen und durch industriepolitische Interventionen europäische Unternehmen im internationalen Wettbewerb zu stärken. Indizien dafür sind unter anderem der Übergang von der qualifizierten zur einfachen Mehrheit bei Beschlußfassungen über Antidumpingmaß-

<sup>14</sup> Vgl. Alexis Jacquemin, André Sapir: Europe Post 1992: Internal and External Liberalization, in: American Economic Review, Vol. 81, Nr. 2, 1991, S. 166-170. Die Autoren unterscheiden in diesem Zusammenhang zwischen natürlicher und strategischer Integration. Während natürliche Integration sich auf eine Situation bezieht, in der sich natürliche (geographisch benachbarte) Handelspartner zusammenschließen, meint strategische Integration eine Vereinbarung, Handelsgewinne auf Kosten anderer Länder zu erzielen.

<sup>15</sup> In die gleiche Richtung weisen eine Reihe ökonomischer Studien. Für einen Überblick vgl. Ali M. El-Agraa: The Theory and Measurement of International Economic Integration, Houndmills, London 1989. Diese Studien haben überwiegend ergeben, daß die EG der Sechs im Verarbeitenden Sektor (nicht aber im Agrarsektor) mehr Handel geschaffen als umgelenkt hat. Von erheblicher Bedeutung dabei war die externe Handelsschaffung aufgrund dynamischer Integrationseffekte; vgl. Peter Robson: The Economics of International Integration, London 1987, S. 245. Diese resultierten ihrerseits in einem beträchtlichen Maße aus der Nutzung von Skalenvorteilen; vgl. Nicholas Owen: Economies of Scale, Competitiveness and Trade Patterns within the European Community, Oxford 1983.

<sup>16</sup> Gleichzeitig haben aber bei Industriegütern die externen Importanteile an der EG-Inlandsnachfrage (Penetrationsraten) weiter zugenommen. Zu Einzelheiten vgl. Damien J. Neven, Lars-Hendrik Röller: European Integration and Trade Flows, in: European Economic Review, 35(1991). Auch in dieser Phase hat eine externe Handelsschaffung stattgefunden, und die EG hat sich nicht kollektiv von der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung abgekehrt.

nahmen und Ausgleichzölle sowie der Artikel 130 des Maastrichtvertrages.

Auch in Nordamerika wird die Erweiterung der regionalen Integration durch das zum 1. Januar 1994 in Kraft getretene Nordamerikanische Freihandelsabkommen von protektionistischen Tendenzen in der Handels- und Industriepolitik namentlich der Vereinigten Staaten begleitet. Die NAFTA selbst hingegen wird voraussichtlich den intraregionalen Handel zwischen den USA, Kanada und Mexiko nachhaltig steigern, während der Handel dieser Länder mit Drittstaaten insgesamt jedenfalls nicht wesentlich beeinträchtigt werden dürfte.

Negative Rückwirkungen auf den Drittlandshandel könnten vor allem indirekt aufgrund von Investitionsverlagerungen in den NAFTA-Raum eintreten. In verschiedenen empirischen Untersuchungen wird die Handelsumlenkung via Investitionsumlenkung höher eingeschätzt als die direkte Handelsumlenkung durch die NAFTA<sup>17</sup>. Diesen negativen Effekten ist jedoch die externe Handelsschaffung gegenüberzustellen, die sich aus dem Wachstumseffekt der nordamerikanischen Integration ergibt. Die aus dem Produktions- und Einkommenswachstum im NAFTA-Raum resultierenden Importsteigerungen könnten auf Dauer stärker zu Buche schlagen als die Handelsumlenkung.

#### Implikationen für die Welthandelsordnung

Ob sich der Regionalismus generell in Zukunft eher als Schrittmacher oder als Hemmschuh für den Welthandel und die weltwirtschaftliche Entwicklung allgemein erweisen wird, dürfte nicht zuletzt von den Wechselwirkungen zwischen der regionalen Integration und der multilateralen Handels-, Investitions- und Wettbewerbsordnung abhängen. In der Vergangenheit hat das GATT nur einen geringen Einfluß auf die Gestaltung der regionalen Integrationsabkommen genommen. Inwieweit die Vorgaben von Artikel 24 des GATT über Zollunionen und Freihandelszonen bei der Konzeption der Vereinbarungen Berücksichtigung fanden, ist im nachhinein schwer zu sa-

gen. Tatsache ist jedoch, daß kaum eines der dem GATT von 1948 bis 1990 notifizierten 70 regionalen Integrationsvereinbarungen<sup>18</sup> in den Augen der zu ihrer Überprüfung eingesetzten Arbeitsgruppen die Anforderungen von Artikel 24 vollständig erfüllt hat. Dennoch haben die GATT-Mitglieder aber kein Vorhaben ausdrücklich mißbilligt bzw. mit konkreten Änderungsaufträgen im Sinne von Artikel 24, Absatz 7(b) versehen.

Die „Erbsünde“ und „der Beginn des Zusammenbruchs der rechtlichen Disziplin des GATT“<sup>19</sup> war die stillschweigende Billigung des EWG-Vertrages vom 25. März 1957 trotz seiner erheblichen Wirkung auf Drittländer<sup>20</sup>. Noch weniger als bei ihrer Gründung – und den drei Erweiterungen in den Jahren 1973, 1981 und 1986 – hat die EG in ihrer Präferenzpolitik gegenüber Drittländern den Bestimmungen von Artikel 24 Rechnung getragen. Mißachtet wurde insbesondere das Erfordernis des „annähernd gesamten Handels“ zwischen den Vertragspartnern, auf den sich die Liberalisierung erstrecken muß<sup>21</sup>, und es entstand der Eindruck, als erlaube Artikel 24 jegliche Art von Präferenzhandelsregimen<sup>22</sup>.

Der Leutviler-Report von 1985 erkannte in der Anwendungspraxis von Artikel 24 einen „gefährlichen Präzedenzfall für weitere Sonderregelungen, die Fragmentierung des Handelssystems und Schaden für die Handelsinteressen von Nichtteilnehmern“<sup>23</sup>. Gefordert wurde, daß „die GATT-Regeln über Zollunionen und Freihandelszonen... neu definiert werden sollten, um Zweideutigkeit zu vermeiden, und strikt angewendet werden sollten, damit diese rechtliche Deckung nur für solche Länder verfügbar ist, die sie zur Herstellung eines vollständigen Freihandels untereinander nutzen“<sup>24</sup>.

In der Uruguay-Runde wurden einige Mängel von Artikel 24 korrigiert. Die „angemessene Zeitspanne“ für die Realisierung einer Zollunion oder Freihandelszone

<sup>17</sup> Vgl. Garry C. Hufbauer, Jeffrey J. Scott: Regionalism in North America, in: Koichi Ohno (Hrsg.): Regional Integration and its Impact on Developing Countries, Tokio 1993, S. 274, 280. Die Autoren schätzen die direkte Exporteinbuße, die lateinamerikanischen Länder aufgrund der NAFTA erleiden, auf 270 Mill. Dollar; den indirekten Exportverlust durch Investitionsumlenkung hingegen auf 1,3 Mrd. Dollar pro Jahr. Für die asiatisch-pazifischen Länder haben die gleichen Autoren (S. 277 ff.) einen direkten Exportrückgang von 820 Mill. Dollar und indirekte Exportverluste von 1,2 Mrd. Dollar errechnet. Zur Bedeutung der indirekten Handelseffekte der durch die NAFTA induzierten Investitionsumlenkung zuungunsten ostasiatischer Länder vgl. auch Mordechai E. Kreinin, Michael G. Plummer: Effects of Economic Integration in Industrial Countries on ASEAN and the Asian NIEs, in: World Development, 20(1992), H. 9; sowie Robert K. Mc Cleery et al.: NAFTA and its Effect on Other Regions: U.S. Trade Policy and Asia's Concerns in a Global Context, in: Koichi Ohno (Hrsg.), a.a.O.

<sup>18</sup> Dickson Yeboah: Regional Economic Integration and the GATT, in: World Competition, 17(1993), H. 1, S. 39.

<sup>19</sup> Zitate von John Jackson, in: Jagdish N. Bhagwati: Regionalism and Multilateralism: an Overview, Paper presented to the World Bank and CEPR Conference on New Dimensions in Regional Integration, Washington, D.C., 2.-3. April 1992, S. 8.

<sup>20</sup> Umstritten waren vor allem die Formel für die Berechnung des gemeinsamen Außenzolltarifs der Sechsergemeinschaft, die Implikationen der gemeinsamen Agrarpolitik und die GATT-Konformität der Assoziierung ehemaliger Kolonien.

<sup>21</sup> So schließen beispielsweise die Freihandelsabkommen der EG mit den EFTA-Ländern von 1972 den Agrarsektor weitgehend aus, während in den Mittelmeerabkommen der Gemeinschaft einseitig der EG-Import aus den Partnerländern liberalisiert wird, und dies auch nur unvollständig, da Agrarprodukte und einige „sensible“ Industrieerzeugnisse nur teilweise von Einfuhrschranken befreit werden.

<sup>22</sup> Frank Schoneveld: The EEC and Free Trade Agreements. Stretching the Limits of GATT Exceptions to Non-Discriminatory Trade?, in: Journal of World Trade, 26 (1992), H. 5, S. 78.

<sup>23</sup> GATT: Trade Policies for a Better Future. Proposals for Action, Genf, März 1985, S. 41.

<sup>24</sup> Ebenda.



wurde auf höchstens zehn Jahre festgesetzt<sup>25</sup>. Weiter soll in Zukunft kein bedeutender Sektor mehr von der regionalen Liberalisierung ausgenommen werden dürfen. Für die Bestimmung des maximalen gemeinsamen Zolltarifs einer Zollunion, der das Schutzniveau der einzelnen Partnerländer insgesamt nicht übersteigen darf, ist ein bestimmtes Verfahren vorgegeben, das auf den tatsächlichen (häufig deutlich niedrigeren als den im GATT gebundenen) Zollsätzen basiert und die einzelnen Zollpositionen mit den Importen einer „repräsentativen Vergangenheitsperiode“ gewichtet. Die Kompensationsregelung gegenüber Drittländern wurde präzisiert, der Anspruch einer Integrationsgemeinschaft auf „umgekehrten Ausgleich“ für Zollsenkungen (und die Reduktion sonstiger Handelsschranken) beitretender Länder ausdrücklich verneint<sup>26</sup>.

### Abbau der Handelsschranken

Auch die neue Regelung schützt jedoch nur unvollkommen die Handelsinteressen der Außenseiter. Es wird nicht ausgeschlossen, daß mehr Handel von Drittländern umgelenkt als mit ihnen geschaffen wird. Um dies zu vermeiden, müßten die Partnerländer verpflichtet werden, parallel zum Abbau der gegenseitigen Handelsschranken auch das externe Schutzniveau zu senken<sup>27</sup>. Ergänzt werden könnte eine solche Liberalisierungsverpflichtung durch eine Offenheitsklausel, die allen Ländern, die zu den Bedingungen der Altmitglieder teilnehmen möchten, den Beitritt ermöglicht. Auf diese Weise ließen sich geschlossene Klubbildungen verhindern. Wichtig wäre auch die volle Wahrung der multilateralen Rechte, insbesondere im Streitfalle, gerade für kleinere Partnerländer<sup>28</sup>. Vor allem aber gilt es, die Neigung der Partnerländer zu bremsen, Integrationskosten (in der Form eines erhöhten Anpassungsdrucks aufgrund der regionalen Handelsschaffung) zu „exportieren“, und einem Mißbrauch durch verbesserte multilaterale Disziplinen und Verfahren vorzubeugen.

Der Regionalismus sollte indes nicht einseitig zum Antipoden des Multilateralismus, den es zu zügeln gilt, gestempelt werden. Der „neue“ Regionalismus der achtziger Jahre hat bisher insgesamt nicht zur Abkehr regionaler Gruppierungen von der internationalen Arbeitsteilung geführt. In Lateinamerika etwa geht die regionale Integration vielfach Hand in Hand mit einer unilateralen außenwirtschaftlichen Liberalisierung gegenüber allen Ländern und einer binnenwirtschaftlichen Deregulierung. Der Kontrast zum „alten“ importsubstituierenden und dirigistischen Regionalismus könnte kaum stärker sein. Desgleichen wird in Ostasien die Schaffung der Freihandelszone zwischen den ASEAN-Staaten von einer weiteren Senkung der Handelsschranken gegenüber Drittländern begleitet. In Europa und Nordamerika schließlich hat die Integration bisher nicht signifikant zu erhöhten Handels- und Investitionsbarrieren zwischen den Regionen oder individuell gegenüber einzelnen Drittländern geführt<sup>29</sup>.

Regionale Initiativen könnten auch ihrerseits die Weiterentwicklung des multilateralen Systems und den multilateralen Liberalisierungsprozeß wesentlich fördern. Vom europäischen Binnenmarkt etwa sind auf verschiedenen Feldern der multilateralen Verhandlungen wichtige Anstöße gekommen. Als Beispiele wären die technischen Handelshemmnisse, die Dienstleistungen und das öffentliche Auftragswesen zu nennen. In einigen dieser Bereiche könnte eine weitgehende multilaterale Öffnung der Märkte sich am europäischen Modell der gegenseitigen Anerkennung nationaler Normen, Standards und Regulierungen orientieren, sofern bestimmte Mindestanforderungen erfüllt sind. Dabei müßte die Liberalisierung und Deregulierung nicht von vornherein alle WTO-Mitglieder umfassen, sondern könnte sich zunächst auf einen kleineren, aber nicht mehr regional begrenzten Länderkreis beschränken. Dieser müßte jedoch ähnlich wie die regionalen Gruppierungen uneingeschränkt für neue Mitglieder offen sein<sup>30</sup>.

<sup>25</sup> Bisher waren Übergangsfristen von bis zu 22 Jahren – oder auch gar keine Fristen – vereinbart worden. Die neue Höchstgrenze darf allerdings in „außergewöhnlichen Fällen“ überschritten werden.

<sup>26</sup> So hatte etwa die EG anläßlich des Beitritts Griechenlands im Jahre 1981 von den übrigen GATT-Mitgliedern Kompensationen für den nunmehr auch für Drittländer erleichterten Marktzugang in Griechenland verlangt. Ähnliches hatte die Gemeinschaft von Japan gefordert, nachdem im Jahre 1986 Spanien und Portugal der EG beigetreten waren. Derartige Ansprüche sind in Zukunft ausgeschlossen. Gleichzeitig werden den Integrationsgemeinschaften künftig aber neben „internen“ auch „externe Guthaben“ zugebilligt: Bei Zollerhöhungen einzelner Mitglieder darf eine Zollunion nicht nur entsprechende Zollsanktionen in anderen Mitgliedsländern, sondern auch Reduktionen anderer Zollsätze im zollerhöhenden Land geltend machen.

<sup>27</sup> Die externe Liberalisierungsverpflichtung ließe sich als Gegenleistung der Partnerländer für den Verzicht der übrigen GATT (WTO)-Mitglieder auf ihren Meistbegünstigungsanspruch und die damit verbundenen Exporteinbußen interpretieren.

<sup>28</sup> Für die Beteiligten umfassend gesichert ist ein solcher „GATT acquis“ beispielsweise im Abkommen der EFTA-Länder mit der Tschechischen Republik und der Slowakischen Republik. In den Europa-Abkommen der EU hingegen ist eine entsprechende Klausel nicht enthalten. Tatsächlich ist etwa der spezielle Schutzmechanismus dieser Abkommen für die östlichen Vertragspartner der Gemeinschaft ungünstiger als die allgemeine Schutzklausel, da im ersten Falle der Ministerrat nur mit Zweidrittelmehrheit Protektionsentscheidungen der Kommission überstimmen kann, während im zweiten Falle der Rat selbst mit qualifizierter Mehrheit entscheidet (und daher eine Sperrminorität protektionistische Maßnahmen verhindern kann).

<sup>29</sup> Vgl. Richard Blackhurst, David Henderson: Regional Integration Agreements, World Integration and the GATT, in: Kym Anderson, Richard Blackhurst: Regional Integration and the Global Trading System, New York 1993, S. 417.

<sup>30</sup> Beispiele wären das amerikanisch-japanische Halbleiterabkommen und eine exklusive Patentschutzvereinbarung der USA mit Südkorea, dem daraufhin von der EG der Handelspräferenzstatus entzogen wurde.