

Berthold, Norbert; Hilpert, Jörg

**Article — Digitized Version**

## Umwelt- und Sozialklauseln: Gefahr für den Freihandel?

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Berthold, Norbert; Hilpert, Jörg (1996) : Umwelt- und Sozialklauseln: Gefahr für den Freihandel?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Nomos, Baden-Baden, Vol. 76, Iss. 11, pp. 596-604

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/137410>

**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.*

Norbert Berthold, Jörg Hilpert

## Umwelt- und Sozialklauseln: Gefahr für den Freihandel?

*Auf der ersten Konferenz der neuen Welthandelsorganisation WTO im Dezember in Singapur steht die Frage der Einbeziehung von Umwelt- und Sozialstandards in die Welthandelsordnung auf der Tagesordnung. Braucht die Weltwirtschaftsordnung Umwelt- und Sozialklauseln?*

Auf ihrer ersten Konferenz vom 9. bis 13. Dezember in Singapur müssen sich die Minister der Vertragsparteien der neuen Welthandelsorganisation WTO der Frage stellen, ob die Weltwirtschaftsordnung Umwelt- und Sozialklauseln benötigt. Die Beziehungen zwischen Handel und Umweltschutz untersucht zur Zeit das Committee on Trade and Environment der WTO. Ob dagegen der Komplex Sozialpolitik und Handel überhaupt im Rahmen der WTO diskutiert werden sollte, ist heftig umstritten. Die Befürworter wie Frankreichs Ex-Premier Balladur warnen, die gesamte Zivilisation der westlichen Industriestaaten sei bedroht, wenn Länder mit unendlich geringerem sozialen Schutz ungehindert auf den Weltmärkten agieren dürften<sup>1</sup>. Dagegen halten einige asiatische Länder gar nichts von „new issues“ im Rahmen der Welthandelsordnung. Wenn überhaupt, dann könne man in der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) über Sozialstandards sprechen<sup>2</sup>.

Dabei ist gerade der Versuch, Sozialstandards mit Handel zu verknüpfen, nicht neu. Schon 1890 verbot der US-Kongreß den Import von Gütern, die von Sträflingen hergestellt wurden. Der Friedensvertrag von Versailles forderte die Nationen auf, faire und menschliche Arbeitsbedingungen nicht nur im eigenen Lande durchzusetzen, sondern auch in allen Ländern, die über wirtschaftliche Beziehungen mit ihnen

verbunden sind. Auch die ersten Abkommen, die den internationalen Handel zum Schutz von Tieren oder Pflanzen einschränkten, datieren vom Anfang dieses Jahrhunderts<sup>3</sup>.

Die USA versuchten schon 1953 vergeblich, innerhalb des GATT einen breit angelegten Artikel zu Arbeitsstandards durchzusetzen, der Strafmaßnahmen erlauben sollte. Sowohl in der Tokio- als auch in der Uruguay-Runde starteten die USA weitere erfolglose Vorstöße. Und als in Marrakesch die Verträge zum Abschluß der Uruguay-Runde unterzeichnet wurden, pochten die USA wieder auf Arbeitsstandards als Verhandlungsgegenstand der WTO<sup>4</sup>.

Dieses Drängen ist verständlich. Institutionelle und technische Schranken für den Handel verlieren an Bedeutung, die Produktionsfaktoren werden mobiler und bisher weiße Flecken auf der ökonomischen Weltkarte nennt man nun „emerging economies“. Die sinkenden Handelsbarrieren geben den Blick frei auf die unterschiedlichen nationalen Politiken. Unterschiedliche Umwelt- und Sozialstandards gewinnen relativ an Bedeutung.

Bindende Standards wirken sich auf die Produktionskosten aus und sind deshalb Wettbewerbsparameter. Stark umweltschädigende Branchen flüchten dann möglicherweise in Länder mit niedrigeren

---

*Prof. Dr. Norbert Berthold, 44, ist Ordinarius für Volkswirtschaftslehre an der Universität Würzburg und Mitglied des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium für Wirtschaft; Jörg Hilpert, 27, Dipl.-Volkswirt, ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre, Wirtschaftsordnung und Sozialpolitik an der Universität Würzburg.*

---

<sup>1</sup> Vgl. L. P. Feld: Sozialstandards und die Welthandelsordnung, in: Aussenwirtschaft, 51. Jg., Heft 1, 1996, S. 51-73.

<sup>2</sup> Vgl. Bangkok Post vom 28. April 1996: ASEAN in Accord on WTO Agenda.

<sup>3</sup> Vgl. S. Charnovitz: Environmental and Labour Standards in Trade, in: The World Economy, Vol. 15, Nr. 3, 1992, S. 335-356.

<sup>4</sup> Vgl. D. K. Brown et al: International Labor Standards and Trade: a Theoretical Analysis, in: J. Bhagwati, R. Hudec (Hrsg.): Fair Trade and Harmonization: Prerequisites for Free Trade?, Vol. 1, Economic Analysis, Cambridge/MA 1996, S. 232.

Umweltstandards, arbeitsintensive Branchen dorthin, wo das Sozialsystem noch schwächer ausgeprägt ist. Die Folgen spüren die Arbeitnehmer, sofern ihre Mobilität auch weiterhin erheblich geringer als die des Kapitals ist. Das wollen die Regierungen der Länder mit hohen Standards nicht tatenlos mit ansehen. Sie fordern, das Spielfeld erst einmal zu ebnen, bevor der grenzenlose Wettbewerb zugelassen wird. Als „fair“ dürfe Handel nur gelten, wenn sozial- und umweltpolitische Regeln weitgehend angeglichen sind oder zumindest unilaterale Maßnahmen gegen Importe ergriffen werden können, die aus Ländern mit laxeren Schutzvorschriften kommen.

### Souveränität und Spillovers

In der umfangreichen Klassifikation von Umweltproblemen ist für den Bezug zur Außenwirtschaft vor allem eines wichtig: Betreffen negative externe Effekte nur das Land, in dem sie entstehen, oder schaden sie über Spillovers auch anderen Ländern? Der gleichen Prüfung sollten sich soziale Probleme und deren politische Lösung stellen.

Denn beschränken sich die Effekte auf das verursachende Land selbst, so ist kaum einsichtig, warum jedes Land exakt gleich auf sie reagieren sollte. Umweltstandards wie Sozialstandards dienen dazu, Marktunvollkommenheiten zu korrigieren. Im Pigou'schen Sinne gilt es, die von den privaten Akteuren wahrgenommenen Kosten mit den tatsächlich sozial auftretenden Kosten in Übereinstimmung zu bringen. Sonst verschmutzen etwa Industriebetriebe Luft und Wasser, ohne daß diese gesellschaftlichen Kosten in ihre Produktpreise eingehen. Meist resultieren die Marktunvollkommenheiten beim Umgang mit der Umwelt daraus, daß sie als Allmendegut betrachtet wird, weil Eigentumsrechte unzureichend definiert sind oder nicht durchgesetzt werden können.

Grundlegende Sozialstandards richten sich gegen die überragende Marktmacht einer Seite<sup>5</sup>. Ungleich verteilte Marktmacht führt zu Verzerrungen, ein offensichtliches Beispiel ist die Sklavenarbeit oder Zwangsarbeit von Gefangenen. Auch die Diskriminierung – etwa aufgrund der Volkszugehörigkeit, der Religion oder des Geschlechts – zwischen Arbeitnehmern, die gleich produktiv tätig sind, ist mit einem funktionierenden Markt unvereinbar.

Es ist sinnvoll, diese Marktunvollkommenheiten zu beheben, falls die mit der Korrektur möglicherweise

verbundenen Fehler der Politik nicht gravierendere Wohlfahrtseinbußen verursachen als die ursprünglichen Mängel des Marktes. Zur Korrektur genügt aber ein Eingriff der nationalen Regierung, solange sich die Marktunvollkommenheiten nur im nationalen Rahmen auswirken. Es wäre sogar ineffizient, bestimmte Standards international vorzugeben. Länder unterscheiden sich nämlich bezüglich ihrer Ausstattungen, Technologien und aufgrund der Präferenzen ihrer Bevölkerung. Es genügt, wenn eine dieser drei Variablen in Land A einen anderen Wert als in Land B annimmt, um unterschiedlich hohe Standards zu begründen. Angenommen, zwei Industrieländer arbeiten mit identischen Produktionstechnologien und ihre Bürger schätzen den Wert einer sauberen Umwelt gleich hoch ein; Land A ist aber bereits hochgradig verschmutzt, während die Umweltbelastung in Land B noch niedrig ist. Das heißt: Die Ausstattung mit dem Faktor Umwelt ist in Land B größer. Land A setzt einen strengeren Umweltstandard als Land B, um der relativen Knappheit des Faktors Umwelt Rechnung zu tragen.

Selbst wenn zwei Länder gleiche Technologien und Ausstattungen aufweisen und zudem die Nutzenfunktionen der Bürger übereinstimmen, wählen sie unter Umständen voneinander abweichende Standards. Denn in der Nutzenfunktion zählt außer der Umweltqualität auch das Einkommen. In einem ärmeren Land ist das Gewicht von Einkommenszuwächsen im Verhältnis zur Umweltqualität (noch) größer als in einem reicheren Land, weshalb der Umweltstandard niedriger ausfällt. Die Nachfrage nach Umweltschutz, aber auch nach sozialer Sicherung steigt mit dem Pro-Kopf-Einkommen des Landes, vermutlich sogar überproportional<sup>6</sup>.

### Ausnutzung der Arbeitsteilung

Nun begründen unterschiedliche Standards ebenso wie andere Unterschiede zwischen Ländern komparative Vorteile. Ein Land kann also aufgrund seiner Ausstattung, Technologien, der Gestalt der Nutzenfunktion oder der Höhe des Einkommensniveaus umwelt- oder arbeitsintensive Güter günstiger herstellen als andere Länder. Diesen Vorteil als unfair hinzustellen, bedeutet nichts anderes, als die Berechtigung komparativer Vorteile anzuzweifeln. Konsequenterweise sollte sich dann auch ein kapitalarmes Land gegen kapitalintensiv hergestellte Importgüter wehren, ein

---

<sup>5</sup> Vgl. A. B. Krueger: Observations on International Labor Standards and Trade, NBER Working Paper 5632, 1996, S. 6 ff.

<sup>6</sup> Vgl. J. Bhagwati, T. N. Srinivasan: Trade and the Environment: Does Environmental Diversity Detract from the Case for Free Trade?, in: J. Bhagwati, R. Hudec (Hrsg.), a.a.O., S. 167 f.

schlecht mit technischem Wissen ausgestattetes Land gegen High-tech-Importe. Dann wäre schließlich ein wirklich ebenes Spielfeld erreicht, auf dem alle Spieler unbeweglich verharren. Dagegen setzt außenwirtschaftliches Geschehen, die Ausnutzung der Vorteile internationaler Arbeitsteilung, ein Gefälle voraus.

Öffnet sich ein Land mit hohen Standards, kann sich die Nachfrage auf günstigere, weil mit niedrigeren Standards belastete, ausländische Anbieter verlagern. Das ist ebenso wohlfahrtssteigernd wie jede andere Ausnutzung komparativer Vorteile. Im Inland schrumpfen umwelt- bzw. arbeitsintensive Branchen. Gleichzeitig stehen aber andere Bereiche komparativ besser da. Das Land sollte also auf Flexibilität setzen, damit sich die Wirtschaftsstrukturen möglichst rasch anpassen.

Es läßt sich formal zeigen, daß für ein kleines Land Freihandel die erste Wahl bleibt, wenn es intern den optimalen Standard (also etwa die optimale Steuer auf Umweltbelastung) durchsetzt. Gelingt es diesem kleinen Land nicht, die Steuer in optimaler Höhe zu fixieren, oder setzt es sie bewußt zu niedrig, so kann Freihandel suboptimal sein. Dies ist eine bekannte Aussage, die auch für andere Störungen im Inland gilt. Statt den Handel zu behindern, sollte dieses Land die Störung beseitigen. Bei Freihandel und optimalen nationalen Steuern wird, weltweit betrachtet, ein Pareto-Optimum erreicht. Dies ist bloß dann nicht der Fall, wenn große Länder Handel miteinander betreiben und ihre jeweiligen Optimalzölle setzen<sup>7</sup>.

Sozialstandards werden allerdings explizit auch zu Umverteilungszwecken eingesetzt, im Unterschied zu umweltpolitischen Maßnahmen, die in der Regel allenfalls nicht intendierte Umverteilungswirkungen entfalten. Zwar kann Umverteilung im Sozialsystem bis zu einem gewissen Grad eine Gesellschaft stabilisieren und die Effizienz steigern. Falls sie aber über dieses Maß hinausgeht, muß der immobile Faktor Arbeit die Last tragen. Tut er dies nicht über sinkende Direktlöhne und flexible Lohnstrukturen, entsteht Arbeitslosigkeit. Eine Abwertung der inländischen Währung kann nicht dauerhaft verhindern, daß die Reallöhne der Arbeitnehmer zurückgehen müssen. Diese Schwierigkeiten sind hausgemacht. Unfair ist dann nicht etwa, daß andere Länder sozialpolitisch weniger großzügig sind. Unfair wäre, ihnen ähnlich hohe Standards aufzuzwingen.

<sup>7</sup> Vgl. J. Bhagwati, T. N. Srinivasan, a.a.O.

### Zerstörerischer Wettlauf?

Nun wird dem entgegengehalten, daß Länder in ein für alle Beteiligten schädliches „race to the bottom“ geraten könnten. Üblicherweise wird dieses Argument in Zusammenhang mit Kapitalwanderungen gebracht, obwohl die Angleichung von Standards nach unten auch über Handel zustande kommen könnte<sup>8</sup>. Da Kapital sehr mobil ist, reagiere es schon auf kleine Unterschiede nationaler Regulierungen. Alle im internationalen Wettbewerb beteiligten Länder hätten deshalb einen Anreiz, ihre nationalen Standards Zug um Zug zu senken, um Kapital von anderen Ländern wegzulocken.

Empirisch läßt sich dieses „race to the bottom“ nicht auf breiter Basis belegen. In einer Befragung der UNCTAD gab ein Großteil der Unternehmen an, sie würden sich im Ausland in bezug auf Umweltschutz, Gesundheitsschutz und Sicherheit ohnehin gleich verhalten wie in ihrem Heimatland. Allerdings kann natürlich das tatsächliche Verhalten von den Angaben in einer Befragung abweichen. Viele der Studien, die sich mit der These auseinandersetzen, sind nur auf Umweltpolitik bezogen und betrachten lediglich die Grundfrage, ob Unternehmen vor strengen Standards flüchten. Die nachfolgende Frage, ob es auch wirklich zu einem „race to the bottom“ kommt, also die beteiligten Länder ihre Standards sukzessive senken, steht nicht im Mittelpunkt.

Abgesehen von anekdotischer Evidenz lassen sich aber offensichtlich schon für die unterstellte Flucht nur schwache Belege finden. Es ist zudem sehr schwierig, die Wirkung von Umweltstandards zu isolieren. Eine Fülle weiterer Faktoren können Direktinvestitionen verschmutzungsintensiver Industrien im Ausland ebenso induzieren<sup>9</sup>. Dabei ist etwa an Lohnkosten, Ausbildungsniveau, politische Stabilität oder Infrastruktur zu denken. Daß die Umweltschutzkosten nicht das Hauptargument für eine Investition im Ausland sind, läßt sich auch daran erkennen, daß viele Unternehmen ihre Produktionsstätten in verschiedenen Ländern nach den Standards des strengsten Landes aufbauen, um Entwicklungskosten zu sparen. Möglicherweise haben die Umweltschutzkosten in den meisten Branchen einfach zu wenig Bedeutung, um wirklich ins Gewicht zu fallen. Sollten diese Kosten

<sup>8</sup> Vgl. J. Bhagwati: The Demands to Reduce Domestic Diversity among Trading Nations, in: J. Bhagwati, R. Hudec (Hrsg.), a.a.O., S. 33.

<sup>9</sup> Vgl. A. Levinson: Environmental Regulations and Industry Location: International and Domestic Evidence, in: J. Bhagwati, R. Hudec (Hrsg.), a.a.O.

ansteigen, so ist allerdings die Industrieflucht-Hypothese wohl nicht mehr von der Hand zu weisen.

Auch theoretisch läßt sich allerdings nicht stringent nachweisen, daß deshalb Standards ins Bodenlose sinken müßten. Umwelt- und Sozialpolitik sollten von einer Regierung bis zum Ausgleich von Grenzkosten und Grenznutzen betrieben werden. Das „Race to the bottom“-Argument unterstellt, daß die Unternehmer mit einer Änderung ihres Investitionsverhaltens auf höhere Standards reagieren. Diese Reaktion muß eine Regierung als zusätzlichen Kostenfaktor einbeziehen.

In einem an der Tiebout-Hypothese orientierten Modell ergibt sich auf dieser Grundlage ein Pareto-optimales Gleichgewicht. Die Regierung setzt den Umweltstandard so, daß beispielsweise die sich ergebende Umweltqualität (deren Nutzen entsprechend den Präferenzen der Bevölkerung) genau den direkten Kosten des Standards plus den indirekten Kosten in Form von abwandernden Unternehmen entspricht. Dann gibt es keinen Anreiz mehr, weitere Unternehmen anzulocken, indem der Standard gesenkt wird: Der Verlust an Umweltqualität wäre größer als der Nutzen aus der Ansiedlung von Unternehmen und dem Rückgang der direkten Kosten des Standards.

Wesentlich ist in einigen Modellen zur „Race to the bottom“-These, ob die implizite Rente auf (noch erlaubte) Verschmutzung vollständig innerhalb eines Landes bleibt und einem fixen Faktor zugute kommt. Ist dies der Fall, so besteht kein Anreiz zu einem Wettlauf nach unten. Fällt dagegen zumindest ein Teil der „Verschmutzungs-Rente“ außerhalb des jeweiligen Landes an (zum Beispiel bei einem Ausländer, der im Inland Boden besitzt), während die Umweltbelastung nur die Bewohner des Landes schädigt, so wählt dieses Land ineffiziente, allerdings zu hohe Umweltstandards<sup>10</sup>.

#### Ineffizienzen durch Politikversagen

Ein „race to the bottom“ kann jedoch auftreten, wenn politische Märkte in einem Land gestört sind. Eine Regierung könnte zum Beispiel versuchen, Arbeitslosigkeit abzubauen, indem sie über zu niedrige Standards Kapital ins Inland lockt. Das ist aber sicher nicht die beste Strategie zur Bekämpfung von Arbeitslosigkeit. Zudem stellt sich stets die Frage, warum die Regierungen nicht andere, weniger verzerrende Mittel im Wettbewerb um Kapital einsetzen<sup>11</sup>.

Wer undifferenziert vor einem „race to the bottom“ warnt, übersieht im übrigen, daß nicht jede Lockerung von Standards ein Übel ist. Verzichtet ein Land auf sein bisher protektionistisches Verhalten und läßt freie außenwirtschaftliche Beziehungen zu, so stellt es sich einem intensiven Wettbewerb. Diese scharfe Konkurrenz bringt neue Impulse auf Märkten, die bisher abgeschottet und deshalb weit davon entfernt waren, perfekt zu funktionieren. Freihandel und freie Faktormobilität können also einen Teil der Marktunvollkommenheiten beheben und damit staatliche Eingriffe über Standards überflüssig machen. Wenn es zum Beispiel innerhalb eines Landes für eine bestimmte Gruppe von Arbeitnehmern nur einen monopsonistischen Arbeitsnachfrager gibt, leidet diese Gruppe unter der Marktmacht der Arbeitgeber. Eine wohlwollende Regierung wird den Arbeitgebern im Interesse dieser Beschäftigten gewisse Standards auferlegen. Wird nun die Möglichkeit eröffnet, im Ausland zu arbeiten, so schwindet die Macht der Arbeitsnachfrager – und damit die Notwendigkeit der staatlichen Eingriffe.

Darüber hinaus ist es möglich, daß Standards bisher zu hoch gesetzt waren, weil sich Interessengruppen im geschützten Inland durchsetzen konnten. Öffnet sich das Land nun, geraten ineffizient hohe Standards unter Druck. Das Politikversagen wird spürbar, bisher begünstigte Interessengruppen können sich nicht mehr durchsetzen. Die Standards sinken deshalb in Richtung höherer Effizienz.

#### Ökodumping und Sozialdumping

Politisch eingängig ist auch in der „Race to the bottom“-These die Sorge zu erkennen, Länder könnten gezielt „Ökodumping“ oder „Sozialdumping“ betreiben. Der Wettlauf mit dem Ziel, die attraktivsten Bedingungen für weltweit mobiles Kapital zu bieten, ist eine spezielle Begründung dafür, wieso Länder ihre Standards unter das effiziente Niveau drücken. Allgemeiner gehen die Dumping-Vorwürfe davon aus, Länder könnten sich mit dem Verzicht auf hohe Standards bessere Startchancen im internationalen Wettbewerb verschaffen.

Beide Begriffe schillern allerdings in den buntesten Farben. Die gebräuchliche Dumping-Definition bezieht sich immer auf Güterpreise – hier geht es dagegen um Faktorpreise, so daß zunächst die Beziehung

<sup>10</sup> Vgl. K. Schneider, D. Wellisch: Eco-Dumping, Capital Mobility, and International Trade, Dresdner Beiträge zur Volkswirtschaftslehre, Nr. 25, 1995.

<sup>11</sup> Vgl. J. D. Wilson: Capital Mobility and Environmental Standards: Is There a Theoretical Basis for a Race to the Bottom?, in: J. Bhagwati, R. Hudec (Hrsg.), a.a.O.

zwischen den angeblich gedumpte Faktorpreisen und den sich daraus ergebenden Güterpreisen gesucht werden muß. Dumping ist darüber hinaus im Rahmen des GATT als Verkauf zu einem (Güter-)Preis unterhalb des „normalen Wertes“ definiert. Als normaler Wert wird dabei der Preis des Gutes im Exportland, sein Preis in einem Drittland oder ein konstruierter Wert (Produktionskosten plus Gewinnaufschlag) herangezogen. Von diesen ohnehin schon sehr interpretationsfähigen Definitionen sind die Begriffe Ökodumping und Sozialdumping weit entfernt. Siebert stellt in bezug auf Ökodumping eine Analogie her: Ökodumping liegt nach seiner Definition vor, wenn die real auftretenden Kosten der Umweltverschmutzung nicht hinreichend in den Produktpreis eingehen<sup>12</sup>.

Innerhalb der traditionellen Außenhandelstheorie ist für ein kleines Land allerdings gar nicht einzusehen, warum es auf Standards in der effizienz sichernden Höhe verzichten sollte. Nicht internalisierte externe Effekte im Sozial- oder Umweltbereich lassen sich als eine Subvention interpretieren. Für Exportsubventionen ist allgemein bekannt, daß sie zwar den Gewinn eines subventionierten inländischen Anbieters steigern, die Kosten der Subventionierung aber den Gewinnzuwachs übersteigen, so daß gesamtwirtschaftlich die Wohlfahrt zurückgeht. Bei Umwelt- oder Sozialdumping erleidet die Gesellschaft einen realen Wohlfahrtsverlust, weil eine Marktunvollkommenheit nicht beseitigt ist<sup>13</sup>.

### Riskante Strategien

Sinnvoll kann Dumping nur dann sein, wenn es als vorübergehend verlustbringende Maßnahme langfristig Gewinne erzeugt. Wenn ein Land seine Sozialstandards unter das effiziente Niveau drückt, verschafft es den arbeitsintensiven Produktionszweigen einen Wettbewerbsvorteil. Es nimmt zunächst einen Wohlfahrtsverlust in Kauf, weil es Marktunvollkommenheiten im Bereich der sozialen Sicherung bewußt zuläßt. Gelänge es nun den inländischen Anbietern arbeitsintensiver Produkte, alle Konkurrenten auf ausländischen Märkten zu verdrängen, so könnten sie längerfristige Monopolrenten abschöpfen.

Dieser Gedanke erscheint jedoch abwegig. Arbeitsintensiv hergestellte Güter sind üblicherweise weitgehend standardisierte Massengüter in einem späten

Stadium ihres Produktlebenszyklus<sup>14</sup>, die mit wenig oder frei verfügbarem technologischem Wissen produziert werden können. Sunk costs, die unwiederbringlich aufgebracht werden müssen und den Markteintritt erschweren, spielen hier vermutlich keine große Rolle. Die Unternehmen eines einzelnen Landes oder einer Ländergruppe können kaum so viel Marktmacht entfalten, daß alle Konkurrenten aus dem Markt austreten. Selbst wenn sie vorübergehend eine Monopolstellung erreichen würden, hätte diese keinen Bestand. Sobald sie versuchen, die Preise monopolistisch zu überhöhen, treten wieder Anbieter in den Markt ein. Gelingt es aber nicht, Monopolrenten abzuschöpfen, so ist die Sozialdumping-Strategie auch langfristig verlustreich. Die Käufer der gedumpte Güter wären schlecht beraten, wenn sie sich gegen dieses Geschenk sträuben würden, indem sie strenge Sozialklauseln forcieren.

Dagegen ist nicht von vornherein auszuschließen, daß eine umweltintensive Branche oligopolistisch strukturiert ist. So könnte beispielsweise die Herstellung von Chemikalien die Luftqualität beeinträchtigen (also umweltintensiv sein) und gleichzeitig hohe Entwicklungskosten voraussetzen, was steigende Skalenerträge und deshalb eine oligopolistische Marktstruktur impliziert. Eine Regierung könnte sich dann versucht fühlen, den Umweltstandard für einen inländischen Anbieter gezielt suboptimal zu setzen, um strategische Handelspolitik zu betreiben.

Wenn die Annahmen von Brander und Spencer erfüllt sind, kann das so begünstigte Unternehmen seine Position auf dem Weltmarkt verbessern<sup>14</sup>. Sein Gewinn und die nationale Wohlfahrt erhöhen sich. Die Subventionierung des Faktorverbrauchs verursacht allerdings reale Kosten, weil die Umweltqualität für alle abnimmt. Die wohlwollende Regierung verhält sich optimal, wenn sie diesen gegenläufigen Effekt berücksichtigt und den Umweltstandard für das begünstigte Unternehmen nur so weit senkt, bis die gesellschaftlichen Grenzkosten der sinkenden Umweltqualität und der marginale Nutzen aus der verbesserten Position des Unternehmens übereinstimmen<sup>15</sup>.

Diese strategische Umweltpolitik ist jedoch mindestens ebenso riskant wie eine strategische Handels-

<sup>12</sup> H. Siebert: Trade Policy and Environmental Protection, Kiel Working Paper Nr. 730, Kiel 1996.

<sup>13</sup> Vgl. E. Feess: Umweltökonomie und Umweltpolitik, München 1995, S. 166 ff.

<sup>14</sup> Vgl. J. A. Brander, B. J. Spencer: Export Subsidies and International Market Share Rivalry, in: Journal of International Economics 18 (1985), S. 83-100; sowie J. A. Brander, B. J. Spencer: International R&D Rivalry and Industrial Strategy, in: Review of Economic Studies, 1983, S. 707-722.

<sup>15</sup> Vgl. M. Rauscher: On Ecological Dumping, Kiel Working Paper Nr. 523, Kiel 1992, S. 13.

politik, die sich auf Exportsubventionen stützt. Das Spiel funktioniert nur wie gewünscht, wenn auch tatsächlich ein enges Oligopol im In- und Ausland vorliegt. Zudem müßte sicher sein, daß sich die Unternehmen gemäß Cournots Annahme an der Absatzmenge des Konkurrenten orientieren und nicht etwa – wie von Bertrand unterstellt – den Preis als Entscheidungsgrundlage verwenden. In diesem Fall wäre eine subventionsinduzierte Mengenerhöhung sogar schädlich. Die Regierung wird sich schon mit der Auswahl geeigneter Unternehmen schwertun, erst recht ist sie aber überfordert, wenn sie den Umweltstandard genau auf sein „optimales Niveau“ senken will<sup>16</sup>.

### Grenzüberschreitende Effekte

Im bisher diskutierten Fall von national beschränkten Marktunvollkommenheiten treten Komplikationen nur auf, weil deren (Nicht-)Beseitigung die internationale Wettbewerbsposition des Landes beeinflusst. Es ist aber auch möglich, daß diese Unvollkommenheiten direkt auf andere Länder wirken.

So sind Sozialstandards zwar zunächst ganz allgemein eine interne Angelegenheit der jeweiligen Nation. Gesteht die internationale Staatengemeinschaft jedem Land volle Souveränität zu, gibt es keine unmittelbaren Spillovers. Allerdings ist das Konzept der Souveränität inzwischen umstritten. Ungeachtet der staatlichen Hoheit sollen gewisse Grundregeln menschlichen Zusammenlebens universal gelten. Dazu gehören auch minimale Sozialstandards, die in der Regel mit Menschenrechten identisch sind. Ein Element ist die Freiheit: Niemand soll versklavt oder zur Arbeit gezwungen werden. Selbstverständlich ist diese Forderung noch längst nicht in allen Ländern der Erde. In Nepal und Pakistan arbeiten Millionen Menschen in der Landwirtschaft de facto als Sklaven, weil sie außer ihrer Arbeit keine Sicherheiten für einen Kredit bieten können. Wer seine Schulden nicht abgearbeitet hat, kann an einen anderen Herren verkauft werden. Restschulden und der daran geknüpfte Sklavenstatus gehen auf die nächste Generation über. Auch in entlegenen Gebieten Südamerikas und in Afrika sind Menschen versklavt<sup>17</sup>.

Aus der Forderung, Menschenrechte müßten universal gelten, ergibt sich die moralische Verpflichtung

für andere Staaten, derartige Freiheitsberaubung zu verhindern. Ein Spillover dieser Prägung setzt also voraus, daß Bürger aller Staaten eine gemeinsame Vorstellung von den grundlegenden Rechten des Menschen teilen. Wenn die Regierungen mancher Länder diese Rechte nicht garantieren können oder wollen, so müssen in dieser Sichtweise andere Länder eingreifen. Moralische Spillovers gelten auch für Umweltschützer als Argument. Es könne nicht sein, daß ein Land beispielsweise eine bestimmte Tierart ausrottet, die zwar innerhalb der Landesgrenzen lebt, deren Verlust aber die ganze Menschheit betrifft.

Leichter zu fassen sind grenzüberschreitende physische Externalitäten, die im Umweltbereich auftreten. Verschmutzt ein Land einen Fluß, der in ein oder mehrere andere Länder fließt, so verursacht es Schäden für seine Nachbarn. Noch komplexer sind Umweltprobleme, die Auswirkungen für die ganze Welt haben.

Ein Land, das seine nationale Wohlfahrt maximiert, hat keinen Anreiz, die von ihm ausgehenden Effekte auf andere Länder zu berücksichtigen. Wenn dagegen alle beteiligten Länder kooperieren und ihre gemeinsame Wohlfahrt maximieren, gehen wechselseitige Auswirkungen in das Kalkül mit ein. Statt eines ineffizienten Nash-Gleichgewichts erreichen sie eine Pareto-effiziente Lösung. Diese zeichnet sich nicht nur durch höhere Umweltqualität, sondern auch durch eine höhere Wohlfahrt in allen Ländern aus, wenn potentielle Verlierer kompensiert werden. Dennoch können die Umweltbelastungen der Länder voneinander abweichen, wenn die Länder nicht völlig identisch sind<sup>18</sup>.

### Multilaterale Abkommen

Die Pareto-effiziente Beseitigung von Marktunvollkommenheiten, die mehrere Länder betreffen, verlangt also die Zusammenarbeit aller Geschädigten mit allen Schädigern. Wenn sich ein Land bloß durch einen einzigen Nachbarn geschädigt fühlt, sollte es möglich sein, sich zu einigen. Zwar wird das geschädigte Land das in der Umweltpolitik übliche Verursacherprinzip kaum durchsetzen können. Es muß vielmehr dem Schädiger eine Kompensation für den Verzicht auf bestimmte Aktivitäten bieten. Dieses „victim pays principle“ ist aber nach Coase ebensogut wie das Verursacherprinzip geeignet, externe Effekte zu internalisieren, auch wenn sich die Wohlfahrtsverteilung verändert. Schon in diesem einfachen Fall ver-

<sup>16</sup> Vgl. die ausführliche Diskussion der Schwierigkeiten strategischer Handelspolitik in N. Berthold, J. Hilpert: Wettbewerbspolitik, Industriepolitik und Handelspolitik in der EU, in: R. Ohr (Hrsg.): Europäische Integration, Stuttgart 1996.

<sup>17</sup> Vgl. The Economist vom 21.9.1996, S. 45/46.

<sup>18</sup> Vgl. E. Feess, a.a.O., S. 151 ff.

halten sich die beiden Länder aber vermutlich strategisch. Wer Schäden verursacht, übertreibt die Opportunitätskosten, die ihm erwachsen, wenn er darauf verzichten muß. Da Informationen über die tatsächlichen Kosten immer asymmetrisch verteilt sind, zahlt der Geschädigte möglicherweise zähneknirschend einen zu hohen Betrag.

Die Probleme wachsen noch erheblich, wenn die Staatengemeinschaft globale Marktunvollkommenheiten anpackt. Möglichst viele, ja alle Länder der Welt sollten dann in multilaterale Abkommen eingebunden werden. Besonders gravierend sind dabei Free-rider-Probleme. Alle Länder, die den Treibhauseffekt als reale Gefahr einschätzen und dessen Vermeidung positiv bewerten, profitieren von der im Montrealer Protokoll vereinbarten Reduktion ozonschädigender Substanzen – ganz besonders dann, wenn sie sich selbst nicht an dem Abkommen beteiligen und anderen die Umstellungs- oder Opportunitätskosten überlassen.

Blendet man diese Schwierigkeit für einen Augenblick aus, tauchen weitere Hürden auf. Auch in diesem Fall zeigt sich: Alle über einen Kamm zu scheren, ist ineffizient und hier sogar unmöglich. Es fällt schon schwer, ein gemeinsames Ziel festzulegen. Daß sich gewisse Aktivitäten global auswirken, bedeutet nämlich keineswegs überall gleich große und gleich wahrgenommene Effekte. Die Ausdünnung der Ozonschicht ist im relativ polnahen Australien objektiv schmerzlicher zu spüren als bei uns. Alle Einwände, die bei rein nationalen Auswirkungen angeführt wurden, gelten weiterhin. Die Nutzenfunktionen der Bürger unterscheiden sich; selbst bei gleichen Nutzenfunktionen können stark unterschiedliche Einkommen dazu führen, daß öffentliche Güter oder externe Effekte in einem Land erheblich höher bewertet werden. Die Ausstattungen spielen eine große Rolle. Kaum über den Weltmeeren gelegene Länder sind schlecht ausgestattet mit Möglichkeiten, auf einen Anstieg des Meeresspiegels zu reagieren. Entsprechend wertvoll sind für sie internationale Abkommen, die gegen die Zerstörung der Ozonschicht wirken sollen.

Haben sich die Partner auf ein Ziel geeinigt, streiten sie um die Verteilung der Lasten. So könnte sich das Ziel darin ausdrücken, daß ein bestimmter Schadstoff weltweit nur noch in einer festgelegten Menge emit-

tiert werden darf. Diese Menge läßt sich in einzelne Verschmutzungs-Zertifikate aufspalten – aber wer erhält welche Grundausstattung? Eine gleichmäßige Allokation pro Kopf stellt bevölkerungsreiche (Entwicklungs-)Länder besser, eine Zuteilung je nach Höhe des Sozialprodukts begünstigt Industrieländer.

### Die WTO als Anwalt der Schwachen?

Wenigstens ist bei den globalen Umweltproblemen unstrittig, daß physische externe Effekte auftreten. Bei sozialpolitischen Aktivitäten fehlt ein ähnlich solider Grund für multilaterale Absprachen. Auf Sozialklauseln kann die Weltwirtschaftsordnung also zunächst getrost verzichten, ja, sie sollte dies sogar tun. Denn ohne Zwang hat jedes Land Anreize, den jeweils optimalen Standard zu wählen, solange kein Politikversagen auftritt. Äußere Vorgaben stellen das Land schlechter.

Wenn schon keine physischen Spillovers zu finden sind, so kann allenfalls die moralische Betroffenheit internationale Sozialklauseln rechtfertigen. Es ist aber fraglich, wie sehr die Bürger von Hochstandardländern unter der Situation von Arbeitern in Niedrigstandardländern leiden. Srinivasan schlägt immerhin zwei interessante Testvarianten vor<sup>19</sup>: Erstens könnten die Befürworter von Sozialklauseln ihre Energie dafür verwenden, vollkommene Mobilität des Faktors Arbeit weltweit durchzusetzen. Ohne Zweifel würden viele in die Hochstandardländer wandern und ihre Lage so verbessern. Zweitens könnten moralisch betroffene Bürger direkte Einkommenstransfers an unterdrückte Arbeiter anderswo leisten, um deren schwache Marktstellung zu verbessern und den Angebotspreis ihrer Arbeit zu erhöhen. Es sei dahingestellt, wieviel moralische Betroffenheit bei diesen Mechanismen noch verspürt würde. Betrifft ein soziales Problem – in Frage kommen wohl nur menschenrechtsähnliche Anliegen – tatsächlich im moralischen Sinne die ganze Weltbevölkerung, so sollte es analog zum globalen Umweltproblem kooperativ gelöst werden. Mit der ILO steht ein geeignetes Forum bereit.

Bis zu diesem Punkt besteht höchstens eine sehr schwache Verbindung zur Weltwirtschaftsordnung. Im Vordergrund steht das moralische Fehlverhalten, nicht der wirtschaftliche Vorteil eines Landes. Nun sind aber viele unzufrieden mit dem unverbindlichen Charakter der ILO-Beschlüsse. Handelssanktionen sollen Sünder unter Druck setzen, Reformen nicht nur vollmundig zu versprechen, sondern auch zu realisieren. Sozialklauseln in der Weltwirtschaftsordnung sind aber nur eines von vielen anwendbaren Mitteln und nicht unbedingt das effektivste oder das mit den geringsten

<sup>19</sup> Vgl. T. N. Srinivasan: International Labor Standards Once Again!, in: International Labor Standards and Global Economic Integration: Proceedings of a Symposium, US Department of Labor, Bureau of International Labor Affairs, 1994, S. 34-39.

Nebenwirkungen. Warum sollten Regierungen, die Handelssanktionen in diesem Fall für ökonomisch nicht begründbare Ziele einsetzen dürfen, nicht auch sonst davon Gebrauch machen? Ein sanktioniertes Land kann zudem versuchen, mit gleichen Mitteln zu antworten. Handel und Sozialstandards zu verknüpfen, ist also nicht nur ökonomisch kaum zu begründen, sondern auch eine gefährliche Strategie. Eine „Sozialklausel“ im WTO/GATT-Regime gibt es zwar bereits: Artikel XX (e) erlaubt handelsbeschränkende Maßnahmen, die sich auf Produkte aus Sträflingsarbeit beziehen. Weitere Ausnahmetatbestände sind aber nicht in Sicht, der Widerstand vor allem in Südostasien ist wohl auf einige Zeit hinaus zu vehement.

### Die WTO grün einfärben?

Im Bereich Umweltschutz sieht es nach langem Zögern anders aus. Seit die WTO ihre Arbeit aufnahm, untersucht das neu geschaffene Committee on Trade and Environment (CTE), wie die internationale Handelsordnung auf umweltpolitische Herausforderungen reagieren soll. Es geht bei der ausführlichen und inzwischen in viele Details verästelten Diskussion um Handel und Umwelt allerdings nicht darum, verbindliche Mindeststandards festzulegen. Vielmehr steht im Vordergrund, Zusammenhänge von Handel und Umwelt zu erkennen sowie mögliche Konflikte auszuräumen<sup>20</sup>.

Über die Themenbereiche hinweg fordern viele Teilnehmer höhere Transparenz. So verlangen Entwicklungsländer beispielsweise, jeder Mitgliedstaat solle notifizieren, welche Güter im Inland verboten sind. Andernfalls sei die Gefahr groß, daß Entwicklungsländer ungewollt schädliche Produkte importieren. Verpackungs-, Abfallbeseitigungs- und Recycling-Standards sowie die Bedingungen für Ökolabels müssen nach Ansicht des CTE durchschaubar gestaltet sein. Konflikte zeichnen sich bei der Beurteilung von Ökolabels ab, die nur nach einer Produktlebenszyklus-Analyse vergeben werden. Diese Gütesiegel knüpfen auch daran an, mit welchem Produktionsprozeß eine Ware hergestellt wurde, selbst wenn die Art der Herstellung keinen Einfluß auf die Eigenschaften des Endprodukts hat. Das Kriterium „Produktionsprozeß“ war aber bisher in GATT/WTO-Disputen als irrelevant ausgeklammert gewesen.

Einige Delegierte setzen sich für Ex-ante-Notifikationen ein, um eventuell betroffenen Ländern zu er-

möglichen, Regulierungen anderer Länder vor der Verabschiedung zu beeinflussen. Einzelne Teilnehmer schlagen vor, nationale Auskunftsbüros einzurichten, die interessierten Ausländern schnelle Information über handelsrelevante Umweltschutzmaßnahmen vermitteln.

Eine Fülle weiterer Themen steht auf der CTE-Tagesordnung. Gibt es also doch einen erheblichen Koordinationsbedarf zwischen den Staaten, selbst wenn ihre Umweltstandards nur national begrenzte Probleme lösen sollen? Das Beispiel Transparenz zeigt: Der Koordinationsbedarf entsteht allein deshalb, weil umweltpolitische Maßnahmen protektionistisch wirken können oder sogar gezielt daraufhin angelegt sind. Offensichtlich drohen sie als neuartige nicht-tarifäre Handelshemmnisse das „Gesetz der konstanten Protektion“<sup>21</sup> zu stützen. Die Ministerkonferenz in Singapur muß vorbeugend klarstellen, daß die Prinzipien des GATT auch für umweltpolitische Maßnahmen gelten.

Noch schwieriger wird es sein, die Internalisierung globaler Externalitäten mit dem GATT/WTO-Regime in Einklang zu bringen. Einige der bisher schon vereinbarten Multilateralen Umweltschutz-Abkommen (MUA) sehen Handelssanktionen vor, ein Trend, der sich eher verstärkt fortsetzen wird. Ohne Sanktionen ist Free-rider-Verhalten kaum vermeidbar, wie die theoretische Betrachtung gezeigt hat. Zu verlockend ist es, ein Abkommen zwar zu unterschreiben, dann aber keine kostenträchtigen Maßnahmen einzuleiten – oder gleich gar nicht in ein Abkommen einzutreten, sondern andere die Arbeit für alle tun zu lassen. Handelsbeschränkungen sind als Sanktion gegen dieses Verhalten sehr attraktiv. Unter bestimmten Umständen stellen sie besonders glaubwürdige Drohungen dar, weil sie gleichzeitig den Bestraften schlechter und die Strafenden besser stellen. Haben letztere nämlich genügend Gewicht auf dem Weltmarkt, um die Preise von sanktionierten Gütern zu beeinflussen, so sinken bei Handelssanktionen zwar auch ihre Handelsgewinne, aber steigende Terms of Trade können diesen Verlust mehr als wettmachen<sup>22</sup>.

### Unterschiedliche Streitschlichtungsmechanismen

Das CTE diskutierte deshalb ausgiebig, wie derartige Sanktionsregeln im GATT zu behandeln sind. Wie sollen Streitfälle geschlichtet werden, wenn eine Maßnahme zwar den MUA-, aber nicht den WTO-Regeln

<sup>20</sup> Vgl. im folgenden WTO Trade and Environment Bulletins Nr. 1-11, 13, Genf 1995, 1996.

<sup>21</sup> Vgl. J. Bhagwati, a.a.O., S. 32.

<sup>22</sup> Vgl. H. Siebert, a.a.O., S 10 f.

genügt? Verbesserte Streitschlichtungsmechanismen, so eine Forderung, müßten auch Umweltexperten mit einbeziehen. Denn schließlich soll geprüft werden, ob bestimmte Maßnahmen (zum Erreichen des umweltpolitischen Ziels) unbedingt notwendig sind und ob sie die am wenigsten handelsbehindernde Alternative darstellen.

Zwei Wege zeichnen sich ab, um Konflikte zwischen MUA und WTO möglichst zu vermeiden: Entweder es wird von Fall zu Fall ex post entschieden, ob eine Handelssanktion ausnahmsweise per „waiver“ erlaubt ist; oder die Mitgliedstaaten handeln eine gemeinsame Interpretation der WTO-Regeln aus, um Sanktionen in diesem Bereich generell ex ante freizustellen. Der erste Ansatz hat den Vorteil, daß eine Handelssanktion nur dann erlaubt wird, wenn ihr Motiv auf breiten Konsens unter den WTO-Mitgliedern stößt. Die EU bemängelt allerdings, daß die WTO dann die Position eines Richters über die Legitimität umweltpolitischer Belange erhält, wozu ihr die Kompetenz fehlt. Aus Sicht der EU kommen verschiedene Erweiterungen von Artikel XX des GATT in Betracht, ein Ansatz, der eher den zweiten Weg einschlägt. Dazu gehöre auch, den Begriff „Umwelt“ in den Vertragstext einzufügen. Die Vertragsparteien könnten Artikel XX b verbessern oder eine Übereinkunft zum Verhältnis von MUA und WTO abschließen, die in einen neuen Unterparagraphen k mündet. Der Vorteil dieses Verfahrens ist eine gewisse Sicherheit für Vertragsparteien eines MUA, daß angedrohte Sanktionen durchsetzbar sind.

Nachteilig ist am Ex-ante-Ansatz auf jeden Fall, daß protektionistische Aktivitäten leichter zugänglich sind – und ein Mißbrauch kann wohl nie völlig ausgeschlossen werden. Vorziehen sollten die Partner eines MUA deshalb positive Anreize. In Frage kommen

technische oder finanzielle Hilfen bei der Umsetzung des Abkommens. Wesentlich ist die Kompensation von Vertragspartnern, die gegenüber der Outsider-Position Nachteile erleiden, durch jene, die profitieren.

Handelssanktionen müssen die Ultima ratio von MUA bleiben. Denn die Interdependenz der Ordnungen bleibt ein reales Problem: Wer die internationale Ordnung von Umweltbelangen mit Handelssanktionen stabilisieren will, muß sich bewußt sein, daß er die internationale Handelsordnung gefährdet. Noch stärker gilt das für Sanktionen, die soziale Rechte durchsetzen sollen. Sie sind bestenfalls ein riskantes Instrument für ein ehrenwertes Ziel, schlimmstenfalls verschleierter Protektionismus. Die WTO sollte sich darauf nicht einlassen, sondern weiterhin für Freihandel kämpfen. Denn damit bekommen die jetzt noch moralisch angeklagten Länder die Chance, künftig aus eigenen Mitteln soziale Maßnahmen zu finanzieren.

National begrenzte Marktunvollkommenheiten dürfen erst recht nicht dazu führen, daß der internationale Handel beschränkt wird. Das GATT/WTO-Regime muß hier einerseits den Spielraum für autonome Entscheidungen seiner Mitgliedstaaten sichern. Welche Umwelt- und Sozialpolitik effizient ist, muß jedes Land selbst entscheiden. Der internationale Wettbewerb stellt diese Politik dann auf die Probe – ob sie korrigiert wird, bleibt aber den nationalen Regierungen überlassen. Andererseits – und fast noch wichtiger – sollte die WTO darüber wachen, daß vor allem umweltpolitische Maßnahmen nicht unbewußt oder bewußt ausländische Anbieter diskriminieren. Sozial- und Umweltklauseln kann die Weltwirtschaftsordnung nur in diesem Sinne gebrauchen: als Regeln, die unverzerrte Faktor- und Handelsströme garantieren.

**HERAUSGEBER:** HWWA – Institut für Wirtschaftsforschung – Hamburg (Präsident: N. N., Vizepräsident: Prof. Dr. Hans-Eckart Scharrer)

**Geschäftsführend:** Dr. Otto G. Mayer

**REDAKTION:**

Dr. Klaus Kwasniewski (Chefredakteur), Dipl.-Vw. Christoph Kreienbaum (stellvertretender Chefredakteur), Wiebke Bruderhausen, Dipl.-Vw. Susanne Erbe, Dipl.-Vw. Claus Hamann, Helga Wenke, Dipl.-Vw. Irene Wilson, M.A.

**Anschrift der Redaktion:** Neuer Jungfernstieg 21, 20347 Hamburg, Tel.: (0 40) 35 62 306/307

Die Zeitschrift sowie alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Speicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Namentlich gezeichnete Artikel müssen nicht die Meinung der Herausgeber/Redaktion wiedergeben. Unverlangt eingesandte Manuskripte – für die keine Haftung übernommen wird – gelten als Veröffentlichungsvorschlag zu den Bedingungen des Verlages. Es werden nur unveröffentlichte Originalarbeiten angenommen. Die Verfasser erklären sich mit einer nicht sinnenstellenden redaktionellen Bearbeitung einverstanden.

**Verlag, Anzeigenannahme und Bezug:**

Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG, Waldseestraße 3-5, 76530 Baden-Baden, Tel. (072 21) 2104-0, Telefax (072 21) 21 04 27

**Bezugsbedingungen:** Abonnementpreis jährlich DM 106,- (inkl. MwSt.), Studentenabonnement DM 53,- zuzüglich Porto und Versandkosten (zuzüglich MwSt. 7%); Einzelheft DM 9,-; Abbestellungen vierteljährlich zum Jahresende. Zahlungen jeweils im voraus an: Nomos-Verlagsgesellschaft, Stadtparkasse Baden-Baden, Konto 5-002266

**Anzeigenpreisliste:** Nr. 1 vom 1. 1. 1993

**Erscheinungsweise:** monatlich

**Druck:** AMS Wunsch Offset-Druck GmbH, 92318 Neumarkt/Opf.