

Nunnenkamp, Peter

**Article — Digitized Version**

## Nach der Uruguay-Runde: Triebkräfte und Sprengsätze für die Weltwirtschaft

Zeitschrift für Wirtschaftspolitik

**Provided in Cooperation with:**

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

*Suggested Citation:* Nunnenkamp, Peter (1994) : Nach der Uruguay-Runde: Triebkräfte und Sprengsätze für die Weltwirtschaft, Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, ISSN 0721-3808, Fischer, Stuttgart, Vol. 43, Iss. 3, pp. 251-269

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/1629>

**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.*

*Peter Nunnenkamp*

## Nach der Uruguay-Runde: Triebkräfte und Sprengsätze für die Weltwirtschaft\*

### I. Einleitung

Ein willkommenes Weihnachtsgeschenk für die Weltwirtschaft – so wurde der Abschluß der Uruguay-Runde Ende 1993 gepriesen. Schnell war vergessen, daß man lange Jahre auf jegliche Geschenke hatte verzichten müssen, weil sich die wichtigsten Welthandelsnationen in ihrem Feilschen über den jeweiligen Obulus für den festlichen Gabentisch gegenseitig blockiert hatten. Als notorischer Nörgler wurde abgetan, wer angesichts der allgemeinen Tendenz, weniger gelungene Weihnachtsgeschenke nach dem Fest umzutauschen, ein Umtauschrecht für die vielfach unbefriedigenden Ergebnisse der GATT-Verhandlungen vermißte.

Immerhin sei Schlimmeres verhindert worden. Häufig wurde darauf verwiesen, daß bei einem endgültigen Scheitern der Uruguay-Runde offene "Handelskriege" gedroht hätten. Die GATT-Einigung habe dagegen ein wirksames Gegengewicht zur Neigung, regionale Wirtschaftsblöcke zu bilden, geschaffen. Mehr noch: Die Verhandlungsergebnisse wurden als wesentlicher Beitrag zur Überwindung der verbreiteten Wachstumsschwäche angesehen. Das Institut der deutschen Wirtschaft etwa setzte die zu erwartenden Wachstumswirkungen mit denen eines "immensen Konjunkturprogramms" (laut *FAZ*, 1993) gleich.

Es ist kaum zu bestreiten, daß ein Scheitern der GATT-Verhandlungen für die weltwirtschaftliche Entwicklung Gift gewesen wäre. Die BTN-These ("better than nothing") (*Langhammer*, 1994) gewinnt dadurch an Plausibilität, daß sich die wichtigen Welthandelspartner im wesentlichen *merkantilistisch* zu verhalten scheinen. Ohne reziproke Zugeständnisse wäre es möglicherweise zu keinerlei

\* Dieser Beitrag basiert auf einem Referat für die Tagung des Arbeitskreises Europäische Integration "Schwerpunkte der Uruguay-Runde und mögliche Auswirkungen auf eine künftige Weltwirtschaftsordnung" in Augsburg am 23.-25. Juni 1994. Für kritische Kommentare und wertvolle Anregungen möchte ich mich bei den Teilnehmern dieser Tagung sowie bei den Gutachtern der Zeitschrift für Wirtschaftspolitik bedanken.

Liberalisierung und zur gegenseitigen Abschottung regionaler Wirtschaftsblöcke gekommen.

Allerdings hätte man sich damit ins eigene Fleisch geschnitten. Dies wird im folgenden zunächst anhand von Simulationsergebnissen aufgezeigt, die angeben, wie sich die Uruguay-Runde auf das Wachstum der Weltwirtschaft und verschiedener Ländergruppen auswirken dürfte. Ein wesentliches Ergebnis wird sein, daß die Wohlfahrtseffekte vorrangig von den *eigenen* Liberalisierungsmaßnahmen abhängen. Danach ist die Frage zu erörtern, ob die multilaterale Handelsordnung durch den Trend zur Regionalisierung ausgehöhlt wird. Einige empirische Beobachtungen sollen verdeutlichen, daß es bisher nicht zur Herausbildung abgeschotteter Wirtschaftsblöcke gekommen ist. Auch in Zukunft wären regionale Integration und Multilateralismus durchaus vereinbar, wenn ein geeigneter institutioneller Rahmen geschaffen wird. Hierzu haben die jüngsten GATT-Verhandlungen jedoch wenig beigetragen. Die sich gegenwärtig abzeichnenden handelspolitischen Tendenzen bieten zudem kaum Aussicht, daß die führenden Welthandelsnationen merkantilistische Verhaltensweisen im wohlverstandenen Eigeninteresse aufgeben werden. Die neugeschaffene WTO (World Trade Organisation) dürfte dem ähnlich machtlos gegenüberstehen wie schon bisher das GATT.

## II. Wem nützt die Handelsliberalisierung?

Schon vor Abschluß der GATT-Verhandlungen, d. h. noch in Unkenntnis der genauen Ergebnisse, machten beeindruckende Zahlen über die zu erwartenden Wirkungen die Runde. Das GATT-Sekretariat schätzt, daß der Welthandel bis zum Jahr 2005 um 12 Prozent (bzw. 745 Mrd. US\$) zunehmen wird (laut *FAZ*, 1993). Der dann zu erzielende jährliche Zuwachs des realen Welteinkommens wird sich nach dieser Quelle auf etwa 230 Mrd. US\$ belaufen. Weltwirtschaftliche Wohlfahrtsgewinne von deutlich über 200 Mrd. US\$ ergeben sich auch aus anderen Simulationsanalysen, die im allgemeinen ein Szenario zugrundelegen, in dem Zölle und nicht-tarifäre Handelshemmnisse um etwa ein Drittel abgebaut werden.

Solche Schätzungen beruhen typischerweise auf allgemeinen Gleichgewichtsmodellen. Beispiele hierfür bieten das Modell der *OECD* (1993a), das nach vier Sektoren und sieben Regionen disaggregiert ist, und das Modell von *Nguyen et al.* (1993) mit neun Sektoren und zehn Regionen. Beide Modelle gehen von der sogenannten Armington-Annahme der Produktheterogenität von Gütern unterschiedlicher Herkunft sowie von konstanten Skalenerträgen und vollkommenem

Wettbewerb aus.<sup>1</sup> Zweifelsohne haben diese Studien einige methodische und empirische Schwächen:

- Für Gleichgewichtsmodelle ist charakteristisch, daß sich Wohlfahrtswirkungen aus der Ressourcenreallokation *zwischen* den verschiedenen Sektoren ergeben, während eventuelle Effizienzgewinne *innerhalb* eines Sektors nicht eingefangen werden.
- Die Ergebnisse der Uruguay-Runde sind vielfach qualitativer Natur, so daß erhebliche Unsicherheit über ihre quantitativen Wirkungen besteht. Dies gilt insbesondere im Bereich der Dienstleistungen, für den keine numerischen Verpflichtungen vereinbart worden sind.
- Die Simulationen beruhen typischerweise auf den im sogenannten Dunkel-Papier vorgeschlagenen Liberalisierungsschritten. Die Endergebnisse der Uruguay-Runde weichen von diesen im Dezember 1991 gemachten Vorschlägen zum Beispiel im Agrarsektor ab. Überdies lagen die endgültigen Zollsenkungslisten der einzelnen Vertragsparteien auch Ende 1993 noch nicht vollständig vor.

Diese Einschränkungen legen es nahe, die absoluten Größenordnungen der aus der Uruguay-Runde resultierenden Wohlfahrtsgewinne als Schätzungen mit beträchtlicher Unsicherheitsmarge zu betrachten. Dennoch bieten die quantitativen Analysen einige aufschlußreiche Erkenntnisse. Diese betreffen zum einen die Verteilung der erwarteten Wohlfahrtsgewinne zwischen Industrie- und Entwicklungsländern und zum anderen die Quellen, aus denen diese Gewinne gespeist werden.<sup>2</sup>

### 1. OECD-Gewinne auf Kosten der Entwicklungsländer?

Ein gemeinsames Ergebnis der Simulationen liegt darin, daß die OECD-Staaten die großen Nutznießer der Uruguay-Runde repräsentieren (Tabelle 1). Auf sie entfallen etwa zwei Drittel der weltweiten Wohlfahrtsgewinne, wenn alle GATT-Mitglieder die vereinbarte Handelsliberalisierung umsetzen. Der Hauptgewinner innerhalb der OECD ist mit deutlichem Abstand die EU, d.h. der Akteur, an dem die Uruguay-Runde nahezu gescheitert wäre. Auch wenn man die Wohlfahrtsgewinne auf das Bruttoinlandsprodukt bezieht, schneidet die EU mit etwa 1,8 vH besonders gut ab. Lediglich Japan erreicht einen ähnlich starken relativen Einkommenszuwachs, während zum Beispiel die USA mit 0,4 vH deutlich zurückbleiben.

1 Zur Technik der benutzten allgemeinen Gleichgewichtsmodelle und zu den zugrundeliegenden Annahmen vgl. im einzelnen *OECD* (1993a) und *Nguyen et al.* (1991; 1993).

2 Wir konzentrieren uns im folgenden aus Platzgründen auf einige Ergebnisse, die von der *OECD* (1993a) und *Nguyen et al.* (1993) gewonnen wurden.

**Tabelle 1: Verteilung der langfristigen Wohlfahrtswirkungen aus der Uruguay-Runde nach Ländern und Regionen<sup>a</sup>(vH)**

	OECD-Modell		Nguyen-Modell
	Liberalisierung nur von OECD-Seite	Liberalisierung von seiten aller GATT-Mitglieder	
EU	37,0	26,0	28,9
EFTA	16,1	14,0	3,8
USA	12,4	10,1	17,2
Kanada	2,8	2,4	1,7
Japan	16,7	15,3	12,7
Australien, Neuseeland	0,7	0,7	1,1
Rest der Welt	14,1	31,5	34,3
- ELEX	n. v.	n. v.	5,7
- ELIM	n. v.	n. v.	3,3
- TRANS	n. v.	n. v.	17,6
- sonstige	n. v.	n. v.	7,7

<sup>a</sup> Der Wohlfahrtszuwachs entspricht der Differenz des Realeinkommens im Jahr 2002, die sich aus der Simulation der Einkommensentwicklung mit Berücksichtigung der Handelsliberalisierung einerseits und der Basissimulation (Einkommensentwicklung ohne Uruguay-Runde) andererseits ergibt.

ELEX = Länder mit mittlerem Pro-Kopf-Einkommen, die Agrargüter exportieren: Argentinien, Brasilien, Indonesien, Malaysia, Philippinen, Thailand.

ELIM = Länder mit mittlerem Pro-Kopf-Einkommen, die Agrargüter importieren: Hongkong, Singapur, Südkorea, Taiwan.

TRANS = ehemalige sozialistische Länder im Transformationsprozeß (einschließlich VR China).

Quelle: OECD (1993a, 35); Nguyen *et al.* (1993, 1546).

Durch die sektorale Disaggregation der allgemeinen Gleichgewichtsmodelle kann man die Wohlfahrtseffekte den Liberalisierungsmaßnahmen zuordnen, die in einzelnen Wirtschaftszweigen vorgenommen werden. Eine derartige Aufteilung der Wohlfahrtseffekte zeigt, daß fast die Hälfte der EU-Gewinne im Agrarbereich anfällt, d.h. in dem Sektor, gegen dessen Liberalisierung man sich so vehement gesträubt hat (Nguyen *et al.*, 1993). Die ebenfalls hochgeschützte Textil- und Bekleidungswirtschaft folgt an zweiter Stelle; der Beitrag von Liberalisierungsmaßnahmen in diesem Sektor beläuft sich auf 28 vH der gesamten Wohlfahrtsgewinne der EU. Im Falle Japans konzentrieren sich die Wohlfahrtsgewinne sogar zu 80 vH auf den Agrarsektor. Diese Ergebnisse bieten erste Indizien dafür, daß positive Wohlfahrtseffekte vor allem dann zu erzielen sind, wenn protektionistische Trutzburgen im eigenen Bereich nicht länger verteidigt

werden. Wenn man sich der Liberalisierung protektionsbewährter Sektoren dennoch entgegenstellt, so geschieht dies nicht im wohlverstandenen gesamtwirtschaftlichen Eigeninteresse, sondern wegen sektoral begrenzter Produzenteninteressen.

Obwohl die Effekte der Uruguay-Runde für die OECD-Staaten besonders ausgeprägt sind, ist die mancherorts geäußerte Auffassung falsch, daß die Entwicklungsländer auf der Verliererseite stünden. Allerdings macht es wenig Sinn, diese als Aggregat zu betrachten. Die disaggregierten Simulationsergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen:<sup>3</sup>

- Unter den Entwicklungsländern profitieren diejenigen Staaten vergleichsweise stark, die in ihrer wirtschaftlichen Entwicklung bereits fortgeschritten sind. Die asiatischen Industriegüterexporteure werden von der vereinbarten Marktöffnung für Textilien und Bekleidung sowie für andere Industriegüter begünstigt. Für Länder wie Südkorea und Taiwan kommen positive Wirkungen aus der Öffnung des heimischen Agrarsektors hinzu (*Nguyen et al.*, 1993). Die OECD-Studie weist besonders hohe Wohlfahrtsgewinne von 2,6 vH des Bruttoinlandsprodukts für die Ländergruppe "upper income Asia" aus.
- Wenig überraschend ist es, daß die (Netto-)Agrarexporteure unter den Entwicklungsländern Gewinne aus der Uruguay-Runde ziehen, weil ihr Zutritt zu den Weltagrarmärkten erleichtert wird.
- Verlierer der Uruguay-Runde sind am ehesten unter den (netto-)agrarimportierenden Entwicklungsländern mit niedrigem Pro-Kopf Einkommen zu suchen. In diese Rubrik fallen insbesondere afrikanische Staaten (*Goldin et al.*, 1993). Diese sind häufig zugleich Rohstoffexporteure. Steigende Importpreise aufgrund des Subventionsabbaus für Agrarexporte aus OECD-Ländern können dann nicht durch einen Anstieg der eigenen Exportpreise ausgeglichen werden, weil der Rohstoffhandel schon vor der Uruguay-Runde kaum reglementiert war. Sinkende Terms-of-Trade und damit einhergehende Einkommensverluste sind die Folge. Auf längere Sicht könnten jedoch selbst für die Verlierer positive Wirkungen aus der Uruguay-Runde resultieren. Voraussetzung hierfür wäre es, daß die weit verbreitete wirtschaftspolitische Diskriminierung des heimischen Agrarsektors und der Exportbranchen abgebaut wird (*Hiemenz*, 1989).

Die Simulationsergebnisse verweisen schließlich darauf, daß die ehemals sozialistischen Planwirtschaften in erheblichem Maße an den weltweiten Wohlfahrtsgewinnen aus der Uruguay-Runde partizipieren (Tabelle 1). Allerdings dürften die Schätzungen für diese Ländergruppe mit besonders hohen Fehler-

3 Ergänzend ist hier die Studie von *Goldin et al.* (1993) heranzuziehen.

margen behaftet sein (Langhammer, 1994). Wichtige Mitglieder dieser Gruppe, wie die ehemalige Sowjetunion, sind bisher kaum in den internationalen Handel integriert. Es ist deshalb kaum einzuschätzen, in welchem Maße die dortigen Produzenten auf handelspolitische Liberalisierungsmaßnahmen mit einer Ausweitung ihres Angebots reagieren und somit positive Wohlfahrtseffekte auslösen. Zudem stellt sich insbesondere für die mitteleuropäischen Länder, deren wirtschaftliche Transformation bereits weit fortgeschritten ist, die Frage nach dem relevanten Vergleichsmaßstab ("counterfactual"). Vermutlich wäre die handelspolitische Liberalisierung in dieser Region auch bei einem Scheitern der GATT-Verhandlungen weiter vorangetrieben worden. Überdies hätte zumindest die EU aus wirtschaftlichen und politischen Gründen kaum umhin können, den Transformationsprozeß durch zusätzliche handelspolitische Zugeständnisse zu unterstützen. Mit anderen Worten: Die ermittelten Wohlfahrtsgewinne für die post-sozialistischen Staaten können nicht allein der Uruguay-Runde zugeschrieben werden; sie wären wenigstens teilweise auch bei einem Scheitern der Runde entstanden.

## 2. Eigene Liberalisierung versus Liberalisierung von seiten der Handelspartner

Ein Eigeninteresse am Abbau heimischer Handelsbarrieren besteht nicht nur deshalb, weil sich damit möglicherweise Schlimmeres verhindern läßt – wie etwa eine durch Protektionismus zusätzlich genährte Auswanderung aus den vergleichsweise armen Nachbarländern in die EU. Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht läßt sich ein Eigeninteresse an Liberalisierung darüber hinaus wie folgt begründen:

- Die Öffnung der heimischen Märkte erlaubt Realeinkommenszuwächse für Konsumenten. Ein Abbau von Protektionismus eröffnet neue Konsummöglichkeiten, wenn die bisherigen Schutzmauern prohibitiv hoch waren. Zumindest reduziert sich durch Liberalisierung die Diskrepanz zwischen den protektionsbedingt höheren heimischen Güterpreisen und den Weltmarktpreisen für vergleichbare Konsumgüter.
- Die Steuerzahler profitieren in dem Maße, wie Subventionen zum Schutz nicht wettbewerbsfähiger Sektoren reduziert oder abgeschafft werden und die Steuerzahler zuvor über höhere Steuern zur Finanzierung derartiger Subventionen herangezogen wurden.
- Schließlich wirkt die Liberalisierung der sektoralen Fehlallokation knapper Ressourcen entgegen. So werden Produzenten durch einen verbesserten Zugang zu solchen Ressourcen begünstigt, die bisher in ineffizienter Weise von geschützten Branchen absorbiert wurden. Gleiches gilt für Produzenten, die zuvor an Weltmarktpreisen gemessen überhöhte Preise für heimische Vorlieferungen zahlen mußten.

Diese theoretischen Überlegungen werden durch die empirische Evidenz gestützt. Die Simulationsergebnisse verdeutlichen, daß die verbreitete Einschätzung, bei der eigenen Liberalisierung handle es sich um "schmerzhaftes Zugeständnisse" an die Handelspartner, verfehlt ist. Die durch den Abschluß der Uruguay-Runde induzierten Wohlfahrtsgewinne liegen zum größeren Teil in der *eigenen* Liberalisierung begründet, vor allem wenn das Protektionsniveau im Ausgangszeitpunkt hoch war. Dies zeigt sich bereits in der erwähnten Konzentration der sektoralen Beiträge zur gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtssteigerung auf im Inland besonders stark geschützte Bereiche. Das hervorstechendste Beispiel ist in vielen Ländern der Agrarsektor. Ferner kommt die OECD-Studie zu dem Ergebnis, daß 86 vH des weltweiten Wohlfahrtsgewinns auf die OECD-Staaten entfielen, wenn sie allein liberalisieren würden (Tabelle 1). Die Dritte Welt (einschließlich der ehemals sozialistischen Staaten) kann ihren Anteil von 14 auf 32 vH mehr als verdoppeln, sobald sie sich der Handelsliberalisierung anschließt.<sup>4</sup> Von einem gegenseitigen Abbau von Handelsbarrieren profitieren also die liberalisierenden Akteure am stärksten und erst in zweiter Linie die Handelspartner, deren Marktzugang erleichtert wird.

Der oftmals geäußerte Vorwurf, die GATT-Verhandlungen würden zwar den Industrieländern deutliche Vorteile bieten, für die Entwicklungsländer jedoch kaum nützlich sein, ist durch die empirische Evidenz nicht gedeckt. Danach können Entwicklungsländer in dem Maße gewinnen, wie sie sich aktiv an der Liberalisierung beteiligen. Das vielfach bevorzugte Trittbrettfahrerverhalten lohnt sich also nicht, womit die Studien implizit ein vernichtendes Urteil über die den Entwicklungsländern im Rahmen des GATT zugestandene Sonderbehandlung im Hinblick auf die Übernahme handelspolitischer Verpflichtungen fällen. Ebenso vernichtend ist das Urteil über das jahrelange Feilschen der OECD-Staaten über reziproke handelspolitische Zugeständnisse. Solange man sich in merkantilistischer Manier auf die Exportseite kapriziert, schadet man nicht nur der weltwirtschaftlichen Entwicklung, sondern es werden auch die *eigenen* Chancen auf größere Einkommenszuwächse verspielt. Das nach Abschluß der Uruguay-Runde gefeierte "immense Konjunkturprogramm" hätte man sich bei einem (im volkswirtschaftlichen Sinne) eigennützigen Verhalten frühzeitig selbst verordnen können.

4 Wenn nur die Entwicklungsländer und die ehemals sozialistischen Staaten liberalisieren würden, wären die weltweiten Wohlfahrtsgewinne – gemäß der Simulationsanalysen – zu mehr als 90 vH auf diese Ländergruppe konzentriert.



### III. Regionalisierung versus Multilateralismus?

So wie nationale Interessen erst dann zum Sprengsatz für eine liberale Welthandelsordnung werden, wenn sie sich nicht am *gesamtwirtschaftlichen* Eigennutz orientieren, so wenig stehen regionale Integrationsbestrebungen notwendigerweise im Konflikt mit dem multilateralen GATT-Rahmenwerk. Es ist durchaus denkbar, daß von einer regionalen Integration positive Einflüsse auf den Welthandel ausgehen, wenn sie nicht mit einer verstärkten Abschottung gegenüber Drittstaaten einhergeht (*de Melo/Panagariya*, 1993):

- Die Koordinationsprobleme in den GATT-Verhandlungen und die Anreize zum Trittbrettfahrerverhalten könnten reduziert werden, wenn statt einer Vielzahl von Parteien handlungsfähige regionale Gemeinschaften involviert wären.
- Die Glaubwürdigkeit und Durchhaltbarkeit einseitiger Liberalisierungsmaßnahmen von Entwicklungs-, Schwellen- und Transformationsländern werden begünstigt, wenn diese Staaten in eine Integrationsgemeinschaft mit großen Industrieländern eingebunden sind.
- Die Durchschlagskraft nationaler Lobbyaktivitäten – so hofft man – könnte auf der Ebene regionaler Gemeinschaften abnehmen. Es fiel dann leichter, die Handelspolitik an gesamtwirtschaftlichen Interessen auszurichten.<sup>5</sup>

Entscheidend für die globalen Wirkungen der regionalen Integration ist es letztlich, ob sie von den Beteiligten als *Ergänzung* oder als *Alternative* zum GATT betrachtet wird. Eine regionale Liberalisierung, die über multilaterale Vereinbarungen hinausgeht, wird positive Ausbreitungseffekte haben, wenn sie nicht mit verstärkten externen Schutzmauern einhergeht und wenn Drittländer, die der "GATT plus"-Vereinbarung beitreten wollen, nicht zurückgewiesen werden.<sup>6</sup> Ein exklusiver Klub mit hoher Außenprotektion fördert dagegen eine gegengewichtige Blockbildung. Die Einschätzung, das GATT habe keine Zukunft, könnte dann schnell zu einer sich selbst erfüllenden Erwartung werden. Länder, die bisher noch keiner starken Gemeinschaft angehören, werden mit aller Macht in einen "sicheren Hafen" streben und sich danach an der Verteidigung der gewonnenen Vorzugsbehandlung beteiligen. Die Anreize, sich für ein liberales Welthandelssystem einzusetzen, drohen in diesem Szenario verloren zu gehen.

5 Die Berechtigung derartiger Hoffnungen ist allerdings zweifelhaft. Es läßt sich zum Beispiel einwenden, daß protektionistische Lobbyaktivitäten auf der Ebene vergleichsweise kleiner Volkswirtschaften weniger wirksam sind, weil der Wohlstand solcher Staaten von einer stärkeren Einbindung in die internationale Arbeitsteilung abhängt. Diesen Hinweis verdanke ich einem anonymen Gutachter.

6 Ähnlich argumentieren z.B. *Bhagwati* (1991) und *Hufbauer/Schott* (1993).

**Tabelle 2: Die regionale Struktur des Handels der EU und der USA<sup>a</sup>, 1992 (vH)**

Partnerländer:	EU		USA	
	Exporte	Importe	Exporte	Importe
EU	61,1	58,3	22,9	15,0
EFTA	9,4	10,1	2,4	3,1
Mittel-/Osteuropa <sup>b</sup>	3,1	3,1	1,2	0,4
USA	6,5	7,2	–	–
Kanada	0,7	0,7	19,6	21,3
Lateinamerika	2,2	2,5	17,2	9,8
Japan	1,8	4,7	10,8	19,6
Asiat. Entwicklungsländer <sup>c</sup>	8,4	8,4	20,1	25,8
Sonstige	6,8	5,0	5,8	5,0

<sup>a</sup> In vH der Gesamtexporte bzw. Gesamtimporte der EU und der USA. – <sup>b</sup> Einschließlich ehemalige Sowjetunion. – <sup>c</sup> Einschließlich Mittlerer Osten.

Quelle: UN (a).

Eine Blockbildung auf Kosten des Multilateralismus widerspräche aus verschiedenen Gründen dem Eigeninteresse der jeweiligen Mitgliedsländer:

- Extra-regionale Exportmärkte sind immer noch von großer Bedeutung für die Integrationsgemeinschaften. Dies gilt selbst für die EU – trotz der Dominanz des innergemeinschaftlichen Handels. Immerhin 26,4 vH der Gesamtexporte der Mitgliedsstaaten waren für außereuropäische Regionen bestimmt (Tabelle 2). Im Fall der USA absorbiert der gesamte amerikanische Kontinent nur knapp 37 vH der Gesamtexporte.
- Die Regionalstruktur der Importe zeigt ein ähnliches Muster. Auch auf der Importseite wäre eine Abschottung für die regionalen Gemeinschaften selbst schädlich, wie sich bereits den oben erwähnten Simulationsanalysen entnehmen läßt (vgl. Abschnitt II). Ohne Wettbewerb von außen könnten sich marktbeherrschende Positionen verfestigen. Ferner würden die Anreize erlahmen, den Strukturwandel innerhalb der Gemeinschaft voranzutreiben und nach technologischen Neuerungen zu streben (vgl. auch *Jacquemin/Sapir*, 1991).
- Eine handelspolitische Abschottungsstrategie ist vor allem unter globalisierten Produktionsbedingungen wenig effektiv. Globalisierungstendenzen spiegeln sich in erster Linie in dem Boom ausländischer Direktinvestitionen in der letzten Dekade wider.<sup>7</sup> Die Globalisierung hat zur Folge, daß die wirtschafts-

<sup>7</sup> Im Zeitraum 1982–92 sind die weltweiten Direktinvestitionsströme jahresdurchschnittlich mehr als dreimal so schnell gestiegen wie die weltweiten Exporte von Gütern und Dienstleistungen (23 versus 6,9 vH) (*IMF*, a).

politischen Freiheitsgrade nicht nur auf nationalstaatlicher Ebene, sondern auch auf der Ebene regionaler Gemeinschaften zunehmend begrenzt werden. Traditionelle Maßnahmen zum Schutz nicht wettbewerbsfähiger Produktionsfaktoren verlieren angesichts neuer unternehmensstrategischer Optionen an Wirksamkeit. Die Umgehung von Handelsbarrieren durch Direktinvestitionen und grenzüberschreitende Unternehmenskooperation ist hierfür nur ein Beispiel.<sup>8</sup> Volkswirtschaftliche Kosten in Form einer beeinträchtigten internationalen Wettbewerbsfähigkeit drohen dann, wenn die externen Konkurrenten die Möglichkeiten, die sich durch die erhöhte Mobilität von Produktionsfaktoren bieten, stärker nutzen als die Produzenten innerhalb der regionalen Gemeinschaft. Diese Gefahr besteht, wenn die Regionalisierung als Alternative zur Globalisierung mißverstanden wird. Das Potential für Kostensenkungen durch "global sourcing" kann dann nicht ausgeschöpft werden.

Trotz des Eigeninteresses, eine Blockbildung zu verhindern, war vor dem Abschluß der Uruguay-Runde die Sorge weit verbreitet, daß der Trend zur regionalen Integration dem Muster der Abschottung folgen würde. Vor allem in der EU genoß die Vertiefung und Erweiterung der Gemeinschaft lange Zeit eindeutig Priorität vor den GATT-Verhandlungen (*Hiemenz et al.*, 1994). Die sich quälend hinziehende Uruguay-Runde und insbesondere die Befürchtung, daß Europa sich zu einer Festung entwickeln würde, hat Integrationstendenzen in anderen Regionen genährt (vgl. auch *Bormann et al.*, 1993). So wird die Gründung der NAFTA nicht zuletzt als Antwort auf die fortschreitende europäische Integration verstanden. Selbst im asiatisch-pazifischen Raum gewann eine institutionalisierte regionale Integration Anhänger, wie zum Beispiel die Initiative Malaysias zeigt, einen East Asian Economic Caucus zu schaffen.

Die Schreckensvision, daß die Regionalisierung zum Regionalismus im Sinne einer abgeschotteten Blockbildung verkommen würde, hat sich – gemessen an der Evidenz für den Vorreiter EU – bisher nicht bestätigt. Der "handelspolitische TÜV" (*Langhammer*, 1993, 3) des GATT (der sogenannte Trade Policy Review Mechanism), dem sich die EU 1991 und 1993 unterziehen mußte, bescheinigte der Gemeinschaft Erfolge beim Abbau nationaler Handelshemmnisse und fand bisher kaum Anzeichen dafür, daß im Zuge des Binnenmarktprogramms der Schutz nach außen signifikant verstärkt worden wäre (*GATT*, a). Die Entwicklung des EU-Handels mit verarbeiteten Produkten im Zeitraum 1980–92 paßt zu dieser Einschätzung.<sup>9</sup> Zwar wurde der intra-EU Handel durch die fortschreitende Integration beträchtlich stimuliert. Die EU-Importe von außerhalb der Gemein-

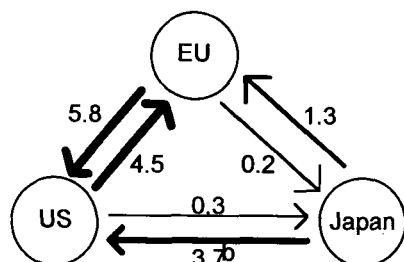
8 Vgl. hierzu ausführlich *Nunnenkamp et al.* (1994).

9 Vgl. ausführlicher *Nunnenkamp et al.* (1994) sowie *Baneth* (1993).

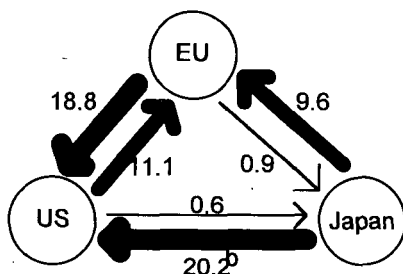
schaft stiegen jedoch mit einer vergleichbaren Rate (Tabelle 3).<sup>10</sup> Auch die signifikante Ausweitung der Investitionsbeziehungen zwischen der EU und den Partnerländern innerhalb der Triade deutet darauf hin, daß die Globalisierung von Produktion und Märkten bisher nicht durch regionale Integrationsbestrebungen aufgehalten worden ist (Schaubild 1).

**Schaubild 1: Zu- und Abflüsse ausländischer Direktinvestitionen innerhalb der Triade (Mrd. US\$)**

a) 1982–1985



b) 1990–1992



<sup>a</sup> Jahreswerte im Periodendurchschnitt. – <sup>b</sup> Einschließlich Kanada. <sup>c</sup> 1989–91 für Abfluß aus der EU.

Quelle: OECD (1993b); US Department of Commerce (a); Ministry of Finance, Japan (a).

**Tabelle 3: EU-Handel mit verarbeiteten Produkten, 1980–92 (1980=100)**

	Verarbeitende Industrie insgesamt	Maschinen u. Transportausrüstungen	Chemische Produkte	Eisen und Stahl	Textilien und Bekleidung
<i>Intra-EU Handel</i>					
1986	195,8	211,3	195,2	153,8	194,3
1992	323,4	381,9	311,0	194,8	271,3
<i>Extra-EU Exporte</i>					
1986	160,4	158,8	161,2	125,8	189,9
1992	211,4	214,5	233,4	110,1	245,8 <sup>a</sup>
<i>Extra-EU Importe</i>					
1986	178,6	208,3	186,1	126,3	145,3
1992	316,9	386,3	298,0	164,2	270,6

Quelle: EUROSTAT (a).

<sup>10</sup> Neben den USA und Japan etablierten sich insbesondere asiatische Entwicklungs- und Schwellenländer als ernsthafte Wettbewerber auf den EU-Märkten. Gerade in dieser Ländergruppe waren die Sorgen vor einer "Festung Europa" sehr verbreitet.

#### IV. Entwarnung nach Abschluß der Uruguay-Runde?

Ist die Gefahr, daß sich abgeschottete Wirtschaftsböcke herausbilden, endgültig gebannt, nachdem ein Scheitern der GATT-Verhandlungen verhindert wurde? Es steht nicht zu erwarten, daß sich der Trend zur regionalen Integration umkehren wird. Die EU und die NAFTA haben eine solche Anziehungskraft gewonnen, daß die jeweiligen Nachbarn weiter auf eine enge Anbindung und schnelle Mitgliedschaft drängen werden. Die in der Uruguay-Runde erreichte partielle Liberalisierung hat jedoch die Schwarzseher Lügen gestraft, die das GATT voreilig für tot erklärt hatten (Thurrow, 1993). Es ist unwahrscheinlicher geworden, daß Regierungen ihr Heil ausschließlich in der Regionalisierung suchen und ein weiteres Engagement im multilateralen Rahmen für völlig verzichtbar halten.

Dennoch besteht das Risiko fort, daß sich die regionale Integration nicht im Einklang mit den GATT-Regeln vollziehen, sondern diesen zuwiderlaufen wird. Es wäre verfrüht, allein aus dem Abschluß der Uruguay-Runde zu folgern, daß eine Abkehr vom Multilateralismus nicht länger droht und die Gefahr der Blockbildung gebannt ist. Die Hängepartie wird wegen mangelnder Regeldisziplin, nicht eingelöster Liberalisierungsversprechen und der Neigung zu strategisch motivierten Politikinterventionen sowie zu bilateralen Konfliktlösungsverfahren andauern.

*Anhaltende Regelunsicherheit:* Ein altes Leiden des GATT, die schwammige Kodifizierung von Ausnahmereichen und die mangelnde Regeldisziplin bei der Überprüfung von Freihandelszonen und Zollunionen auf GATT-Verbindbarkeit, ist in der Uruguay-Runde nicht behoben worden. Laut Art. XXIV des GATT-Vertrages sind Abweichungen vom Meistbegünstigungsprinzip zulässig, wenn Freihandelszonen oder Zollunionen "im wesentlichen den gesamten" Handel zwischen den Partnerländern abdecken und die Handelsbarrieren gegenüber Außenseitern nicht erhöht werden. Diese Anforderungen sind nie ernsthaft durchgesetzt worden. Keines der etwa 80 notifizierten präferentiellen Handelsabkommen ist bisher als mit den GATT-Regeln unvereinbar zurückgewiesen worden. Der Mangel an Regeldisziplin dürfte in Zukunft fortbestehen. Auch in der Uruguay-Runde hat man sich nicht auf wirksame Sanktionen verständigt, die einer Regionalisierung auf Kosten Dritter vorbeugen könnten. Ein praktikables System von Kompensationsleistungen zum Ausgleich einer integrationsinduzierten Handelsumlenkung ist immer noch nicht implementiert.<sup>11</sup> Selbst in dem

11 Ein einfaches Kompensationsschema ist von Hufbauer/Schott (1993) konzipiert worden; zur Berechnung am Beispiel der EU vgl. Nunnenkamp (1993).

– unwahrscheinlichen – Fall, daß die GATT-Untersuchungsausschüsse in Zukunft eindeutige Urteile über die Vereinbarkeit von regionalen Integrationsgemeinschaften mit dem multilateralen Regelwerk fällen, dürfte es deshalb weiterhin wenig bis nichts kosten, die GATT-Regeln zu verletzen (*Langhammer, 1994*).

Institutionelle Vorkehrungen, die eine *offene* Regionalisierung gewährleisten könnten, fehlen völlig. Sowohl der EU wie auch der NAFTA ist es deshalb unbenommen, beitrittswillige Außenseiter abzuweisen. Tatsächlich zeigt sich die EU äußerst zurückhaltend, die volle Mitgliedschaft über die EFTA-Staaten hinaus auch anderen Beitrittskandidaten wie den post-sozialistischen Reformstaaten oder der Türkei einzuräumen. Gegen die Ausweitung der NAFTA kann jedes der drei jetzigen Mitgliedsländer ein Veto einlegen. Insbesondere ein Beitrittswunsch wettbewerbsstarker asiatischer Schwellenländer wäre auf absehbare Zeit zum Scheitern verurteilt (*Hufbauer/Schott, 1993, 290*).

*Nicht eingelöste Vorhaben:* Es fehlt nicht nur an einer Präzisierung und Durchsetzung von Art. XXIV des GATT-Vertrages, um einer Abschottung institutionell vorzubeugen. Die Uruguay-Runde hat auch dort nur bescheidene Fortschritte erbracht, wo eine weiterreichende Liberalisierung geholfen hätte, unternehmerische Globalisierungsstrategien auf eine verlässliche Basis zu stellen. Zwei in diesem Zusammenhang wichtige Themenkreise, in denen der ursprünglich angekündigte Aufbruch zu neuen Ufern in den Ansätzen steckengeblieben ist, betreffen den Handel mit Dienstleistungen und die handelsrelevanten Investitionsmaßnahmen (TRIMs).

Im Bereich der TRIMs wurde wenig mehr erreicht, als daß eine illustrative und keineswegs umfassende Liste von Maßnahmen erstellt wurde, die mit dem Gebot der Gleichstellung von in- und ausländischen Waren (Art. III GATT) und dem Verbot mengenmäßiger Beschränkungen (Art. XI) in Zukunft nicht vereinbar sein sollen. Es gelang nicht, Auflagen für ausländische Investoren zum Beispiel in Form von "local content" Anforderungen und Exportverpflichtungen generell zu untersagen. Abgesehen davon stellt sich erneut die Durchsetzungsproblematik.

Die Ausdehnung der GATT-Regeln auf den Dienstleistungshandel, die angesichts weltweit operierender Unternehmen angezeigt gewesen wäre, konnte bestenfalls ansatzweise erreicht werden (*Langhammer, 1994*). Das entsprechende Abkommen besteht hauptsächlich aus Anhängen, in denen die länder- und branchenspezifischen Zugeständnisse aufgelistet werden. Jeder Vertragspartei blieb es unbenommen, solche Dienstleistungen zu benennen, für die das Prinzip der Meistbegünstigung keine Anwendung finden würde. Allgemeingültige und

bindende Regeln für den Zutritt zu Dienstleistungsmärkten fehlen also auch nach der Uruguay-Runde. Allerdings ist die Transparenz der bestehenden Restriktionen größer als zuvor.

*Unsichere Zukunftsperspektiven:* Gegenwärtig ist es eine offene Frage, ob die partiellen Fortschritte der Uruguay-Runde in zukünftigen Verhandlungen für eine weiterreichende Liberalisierung in den erwähnten kritischen Bereichen genutzt werden. Nur dann würde die Handelspolitik nicht länger hinter der Globalisierung von Unternehmen herhinken. Die anhaltend hohe Arbeitslosigkeit in vielen Industrieländern läßt es allerdings zweifelhaft erscheinen, daß es wichtigen Akteuren wie der EU und den USA in Zukunft leichter fallen wird, kurzfristige Partikularinteressen dem volkswirtschaftlichen Gesamtinteresse unterzuordnen. Defensive handelspolitische Praktiken dürften beibehalten werden, auch wenn sie wenig geeignet sind, globale Herausforderungen erfolgreich zu meistern.

Unsicherheiten über den zukünftigen handelspolitischen Kurs ergeben sich auch aus der verbreiteten Neigung zu strategisch motivierten industriespezifischen Politikinterventionen. Durch eine strategische Handels- und Industriepolitik hofft man in erster Linie potentielle Wachstumsbranchen zu fördern, indem ihnen Starthilfen in Form von Importschutz und Subventionen gegeben werden. Ein derartiger Politikansatz ist mit mehreren Problemen behaftet:

- Dem Staat fehlt es an verlässlichen Informationen, um zukünftige Wachstumsbranchen eindeutig zu identifizieren. Es droht deshalb eine Fehlallokation knapper Ressourcen.
- Eine gezielte Förderung nationaler oder regionaler Unternehmen wird im Zeitalter der Globalisierung immer schwieriger. Angesichts der zunehmenden Unternehmensverflechtungen auf weltweiter Ebene läßt sich eine eng definierte Zielgruppe von Begünstigten kaum noch isolieren.
- Auch ein strategisch motivierter Protektionismus läuft Gefahr, perpetuiert zu werden und damit die gesamtwirtschaftliche Anpassungsflexibilität dauerhaft zu schädigen.
- Es ist sehr wahrscheinlich, daß die Schutzmaßnahmen eines Staates handelspolitische Vergeltungsmaßnahmen der Handelspartner provozieren.

Trotz dieser Beschränkungen setzt man im politischen Raum vielfach auf eine strategische Handels- und Industriepolitik. So bietet der Vertrag von Maastricht eine Reihe von interventionistischen Ansatzpunkten. Um die Wettbewerbsfähigkeit europäischer Anbieter zu stärken, sieht der Vertrag beispielsweise vor, staatliche Hilfen zur Umstrukturierung zu gewähren, bestimmte Unternehmenskooperationen von der Kartellgesetzgebung auszunehmen und gemeinsame F & E-Aktivitäten zu fördern. Derartige Vorgaben können leicht zum Ausgangspunkt

für eine vermehrte Nachfrage nach Protektion und Subventionierung werden. Hinzu kommen TRIMs, etwa in Form strikter "local content" Vorschriften, wie sie von japanischen Automobilproduzenten, die Direktinvestitionen in der EU getätigt haben, bereits erfüllt werden müssen.

Auch im Bereich eher konventioneller Handelsbeschränkungen scheint die EU ihr protektionistisches Arsenal, das durch Selektivität und Diskriminierung gekennzeichnet ist, eher auf- als abzurüsten (*Langhammer, 1993; Borrmann et al., 1993*).<sup>12</sup> So könnte das traditionell bevorzugte Instrument der Antidumping-Verfahren vermehrt eingesetzt werden, nachdem die Kommission hierzu mit einem einfachen Mehrheitsvotum des Ministerrates autorisiert werden kann. Unverkennbar ist zudem die Neigung der EU, handelspolitische Konflikte außerhalb des GATT in bilateralen "Konsultationen" zu regeln (vgl. ausführlich *Langhammer, 1993*). Dabei kommt der EU aufgrund ihrer Bedeutung als Exportmarkt typischerweise eine immense Verhandlungsmacht zugute. Ein besonders wirksames Drohpotential besteht gegenüber den Ländern in Mittel- und Osteuropa, die auf einen Beitritt zur EU hoffen.<sup>13</sup> Ein Wink mit dem Zaunpfahl genügt häufig, um wettbewerbsstarke Exportländer zu disziplinieren. Osteuropäischen Stahlproduzenten etwa blieb angesichts von Dumpingvorwürfen wenig übrig, als klein beizugeben, indem die Exportmengen "freiwillig" begrenzt und/oder die Exportpreise erhöht wurden. Prävention auf der Basis laufender Importbeobachtung und in Form bilateraler Leitlinien über "angemessene" Exportmengen heißt die Devise der EU. Es ist nicht auszuschließen, daß diese Art von "managed trade" sich weiter ausbreiten wird und die EU sich damit zunehmend der GATT-Disziplin entzieht.

Einen weiteren Sprengsatz haben die USA mit ihrem aggressiven Bilateralismus an die multilaterale Handelsordnung gelegt (*Stehn, 1993*). Nach der Wiederbelebung der "Super 301" Gesetzgebung können einseitige Sanktionen gegen vorgeblich "unfaire Handelspraktiken" einzelner Länder verhängt werden. Es steht in fundamentalem Gegensatz zum GATT, daß Sanktionsdrohungen typischerweise mit bilateralen Handelsbilanzdefiziten gerechtfertigt werden. Die Neigung der USA, mit diesem Hebel quantitative Vorgaben für US-Exporte z.B. nach Japan durchzusetzen, hat nach Abschluß der Uruguay-Runde nicht etwa

12 Auch der jüngste GATT-Bericht äußert Skepsis, ob protektionistische Neigungen der EU unter anhaltend schwierigen wirtschaftlichen Bedingungen im Zaum gehalten werden können (*GATT, a, 1993*).

13 Allerdings genießen die Beitrittskandidaten generell einen privilegierten Status im Vergleich zu anderen Drittländern.



abgenommen; inzwischen werden sogar branchen- und unternehmensspezifische Exportziele auf Regierungsebene verhandelt.<sup>14</sup>

Schließlich mehren sich die Forderungen von seiten der unter hoher Arbeitslosigkeit leidenden Industrieländer, in zukünftigen GATT-Verhandlungen allgemeingültige Produktionsstandards festzuschreiben, um "unfairen" Wettbewerb auszuschließen. Es geht dabei vorrangig um Mindestnormen im Bereich der umweltrelevanten und sozialen Produktionsbedingungen. Die vorgeschobenen hehren Motive des Umweltschutzes und verbesserter Arbeitsbedingungen verschleiern, daß diese Initiativen im Kern auf eine neue Form der Abschottung hinauslaufen. Den Entwicklungsländern würde es verwehrt, ihre komparativen Kostenvorteile auszuspielen und auf diese Weise den wirtschaftlichen Aufholprozeß zu beschleunigen. Indem man die unangenehmen Wettbewerber fernhält, schadet man auf längere Sicht auch sich selbst. Es entfallen nicht nur – wie oben gezeigt – Wohlfahrtsgewinne aus der eigenen Liberalisierung, sondern es gehen auch neue Marktchancen verloren, die mit einem schnelleren Einkommenswachstum der Entwicklungsländer verbunden wären.

## V. Zusammenfassung

So wie es verführt war, das GATT für tot zu erklären, so voreilig wäre es, nach Abschluß der Uruguay-Runde seine Rettung zu feiern. Der letztlich erfolgreiche Abschluß der GATT-Verhandlungen ist unbestrittenermaßen ein positives Signal für die Weltwirtschaft. Die Einigung war eine *notwendige* Voraussetzung, um die Tendenzen zum Regionalismus und Bilateralismus in Schach halten zu können. Eine *hinreichend* sichere Zukunft des Multilateralismus ist damit aber nicht geschaffen worden. Der Schwebezustand dauert aus verschiedenen Gründen an:

- Wichtige Welthandelsnationen verharren in einem merkantilistischen Denken. Kurzsichtige Partikularinteressen dominieren weiterhin das gesamtwirtschaftliche Interesse an einer eigenständigen Liberalisierung. Damit bleiben wesentliche Triebkräfte gefesselt, die für ein stärkeres Einkommenswachstum auf nationaler, regionaler und weltwirtschaftlicher Ebene sorgen könnten.
- Der Antrieb, den die Liberalisierung innerhalb regionaler Gemeinschaften für die weltwirtschaftliche Entwicklung bieten kann, droht blockiert zu werden,

14 Das jüngste Beispiel hierfür ist der Konflikt über einen verbesserten Zugang der US-Gesellschaft Motorola zum japanischen Markt für tragbare Telephone (*The Wall Street Journal Europe*, 1994, 2).

wenn die regionale Integration zum Regionalismus auf Kosten Dritter verkommt. Um dies auszuschließen, müßten sich insbesondere die EU und die USA zur Offenheit gegenüber beitragswilligen Handelspartnern und zu einer obligatorischen Kompensation für integrationsinduzierte Handelsumlenkung verpflichten. Vorrangig wäre es, den Art. XXIV des GATT-Vertrages zu präzisieren und durchzusetzen.

- Mangelnde Regeldisziplin und fehlende Sanktionsgewalt sind seit langem die grundlegenden Probleme des GATT-Systems. Der Konflikt zwischen ausufernder bilateraler und relativ schwacher multilateraler Streitschlichtung dürfte auch nach Gründung der WTO fortbestehen. Trotz der prozeduralen Verbesserungen, die die Uruguay-Runde für die multilaterale Streitschlichtung gebracht hat, werden die führenden Vertragsparteien auch in Zukunft den Kurs bestimmen. Sie müßten davon ablassen, zunehmend auf eigene Vergeltungspotentiale zu bauen, um die WTO zu einem schlagkräftigen Instrument werden zu lassen.
- Unwägbarkeiten resultieren schließlich aus dem Versuch von Industrieländern mit hoher Arbeitslosigkeit, einen sozial- und umweltpolitisch verbrämten Protektionismus salonfähig zu machen. Eine neue Form der Abschottung vor wettbewerbsstarken Entwicklungsländern würde auf längere Sicht *allen* schaden. Statt den Nachzüglern ihre Standortvorteile im wirtschaftlichen Aufholprozeß aus der Hand zu schlagen, sollten die Industrieländer den Anpassungsdruck dazu nutzen, die eigenen Wettbewerbsschwächen wirksamer als bisher zu bekämpfen.

Die multilaterale Handelsordnung kann nur so effektiv sein, wie es die zentralen Akteure zulassen. Auf den Industrieländern lastet deshalb die Hauptverantwortung dafür, daß der anhaltende Schwebezustand nicht zum Dämmerzustand für die multilaterale Handelsordnung wird. Diejenigen, die das GATT für tot erklärt haben, werden letztlich nur dann widerlegt werden, wenn in der Atempause nach dem Abschluß der Uruguay-Runde eine weiterreichende Liberalisierung vorbereitet wird. Die gegenwärtigen handelspolitischen Tendenzen bieten in dieser Hinsicht wenig ermutigende Signale für die Weltwirtschaft.

## LITERATURVERZEICHNIS

- Baneth, Jean (1993), " 'Fortress Europe' and Other Myths about Trade. Policies toward Merchandise Imports in the EC and Other Major Industrial Economies (and What They Mean for Developing Countries)", *World Bank Discussion Papers*, 225, Washington.
- Bhagwati, Jagdish N. (1991), *The World Trading System at Risk*, New York.

- Borrmann, Axel, Bernhard Fischer, Rolf Jungnickel, Georg Koopmann und Hans-Eckart Scharrer (1993), "Regionalismustendenzen im Welthandel", *HWWA-Report*, 131, Hamburg.
- EUROSTAT (a) (o.J.), "EEC External Trade (Combined Nomenclature)", CD-ROM. Luxemburg, versch. Jgg.
- Frankfurter Allgemeine Zeitung (1993), *FAZ* vom 16.12.
- GATT (a), *Trade Policy Review Mechanism: European Communities*, Genf 1991 und 1993.
- Goldin, Ian, Odin Knudsen und Dominique van der Mensbrugghe (1993), *Trade Liberalisation: Global Economic Implications*, OECD, Paris.
- Hiemenz, Ulrich (1989), "Development Strategies and Foreign Aid Policies for Low Income Countries in the 1990s", *Kieler Diskussionsbeiträge*, 152, Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Hiemenz, Ulrich, Erich Gundlach, Rolf J. Langhammer und Peter Nunnenkamp (1994), "Regional Integration in Europe and Its Effects on Developing Countries", *Kieler Studien*, 260, Tübingen.
- Hufbauer, Gary C. und Jeffrey J. Schott (1993), "Regionalism in North America", in: Koichi Ohno (Hrsg.), *Regional Integration and Its Impact on Developing Countries*, Institute of Developing Economies, Tokio, S. 257-302.
- IMF (a), *Balance of Payments Statistics Yearbook*, Washington, versch. Jgg.
- Jaquemin, Alexis und André Sapir (1991), "Competition and Imports in the European Market", in: L. Alan Winters und Anthony Venables (Hrsg.), *European Integration: Trade and Industry*, London, S. 82-91.
- Langhammer, Rolf J. (1993), "Die Handelspolitik der EG nach 1992: Die "Integrationsdividende" in Gefahr", *Kieler Diskussionsbeiträge*, 214, Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Langhammer, Rolf J. (1994), "Nach dem Ende der Uruguay-Runde: Das GATT am Ende?", *Kieler Diskussionsbeiträge*, 228, Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- de Melo, Jaime und Arvind Panagariya (Hrsg.) (1993), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge, Mass.
- Ministry of Finance, Japan (a), *Monthly Finance Review*, Tokio, versch. Jgg.
- Nguyen, Trien, Carlo Perroni und Randall Wigle (1991), "The Value of a Uruguay Round Success", *World Economy*, Vol. 14, Nr. 4, S. 359-374.
- Nguyen, Trien, Carlo Perroni und Randall Wigle (1993), "An Evaluation of the Draft Final Act of the Uruguay Round", *The Economic Journal*, Vol. 103, S. 1540-1549.
- Nunnenkamp, Peter (1993), "Handelspolitischer Kompensationsbedarf aufgrund des EG-Binnenmarktprogramms", *Die Weltwirtschaft*, Heft 3, S. 338-360.
- Nunnenkamp, Peter, Erich Gundlach und Jamuna P. Agarwal (1994), "Globalisation of Production and Markets", *Kieler Studien*, 262, Tübingen, im Druck.
- OECD (1993a), "Assessing the Effects of the Uruguay Round", *Trade Policy Issues*, Nr. 2, Paris.

- OECD (1993b), *International Direct Investment Statistics Yearbook 1993*, Paris.
- Stehn, Jürgen (1993), "America's Departure from Multilateralism: Highway or Dirt Road to Freer Trade?", *Kieler Diskussionsbeiträge*, 212, Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Thurow, Lester (1993), *Kopf an Kopf: Wer siegt im Wirtschaftskrieg zwischen Europa, Japan und den USA?*, Düsseldorf.
- UN (a) (1993, 1994), *Monthly Bulletin of Statistics*, Juni 1993 und Februar 1994, New York.
- US Department of Commerce (a), *Survey of Current Business Monthly*, Washington, versch. Jgg.
- Wall Street Journal Europe (1994), *The Wall Street Journal Europe* vom 14. März, S. 2.

*Dr. Peter Nunnenkamp  
Institut für Weltwirtschaft  
an der Universität Kiel  
Düsternbrocker Weg 120  
24105 Kiel*