

Erdal, Yalcin; Beier, Felicitas

Article

Fortschritte in der globalen Handelsliberalisierung – Das WTO-Abkommen über Handelserleichterungen: Ein kaum wahrgenommener Erfolg in Zeiten zunehmender Handelsprotektion

ifo Schnelldienst

Provided in Cooperation with:

Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich

Suggested Citation: Erdal, Yalcin; Beier, Felicitas (2017) : Fortschritte in der globalen Handelsliberalisierung – Das WTO-Abkommen über Handelserleichterungen: Ein kaum wahrgenommener Erfolg in Zeiten zunehmender Handelsprotektion, ifo Schnelldienst, ISSN 0018-974X, ifo Institut - Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, München, Vol. 70, Iss. 07, pp. 40-50

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/165903>

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.

Erdal Yalcin und Felicitas Beier

Fortschritte in der globalen Handelsliberalisierung Das WTO-Abkommen über Handelserleichterungen: Ein kaum wahrgenommener Erfolg in Zeiten zunehmender Handelsprotektion

Die Welthandelsorganisation konnte nach langen Verhandlungen ein neues multilaterales Handelsabkommen beschließen, das in der Öffentlichkeit wenig diskutiert wird. In Anbetracht der zunehmenden Skepsis gegenüber Handelsabkommen per se und der einhergehenden national orientierten Politiken, ist das sogenannte Trade Facilitation Agreement der WTO ein wichtiger Erfolg. Dieser Beitrag stellt das Abkommen kurz vor und bietet eine Einschätzung der möglichen ökonomischen Konsequenzen.

Das von den Mitgliedstaaten der WTO im Jahr 2014 beschlossene Abkommen über Handelserleichterungen (*Trade Facilitation Agreement*, im Folgenden: TFA) tritt 2017 offiziell in Kraft, nachdem zwei Drittel der Mitgliedstaaten den Vertrag in ihren nationalen Parlamenten ratifiziert haben.¹ Im Gegensatz zu früheren WTO-Handelsabkommen soll der Güterhandel durch Harmonisierung unterschiedlicher Prozesse, die im internationalen Warenaustausch vorherrschen, erleichtert und damit Handelskosten gesenkt werden. Das Abkommen wird den Güterimport und -export technisch erleichtern und legt ferner Zoll- und Transitbestimmungen fest. Insbesondere für die zunehmend aufgebauten internationalen Produktionsnetzwerke haben die neuen Regeln eine große Bedeutung. Weltweite Wertschöpfungsnetzwerke bringen Spezialisierungsvorteile und in der Folge Kostenvorteile, die letztlich bei allen Konsumenten in Form günstigerer Preise ankommen. Handelskosten erschweren diese international verflochtene Produktion immer noch in erheblichem Maße und sind in ihrer Ausprägung von Land zu Land sehr unterschiedlich. Die Reduktion der im Folgenden näher dargelegten Handelskosten, die durch das TFA der WTO erreicht werden soll, führt dementsprechend zu Effizienzgewinnen in der Produktion und wird einen spürbaren Beitrag für das Weltwirtschaftswachstum leisten können.

Darüber hinaus ist das TFA ein wichtiger Erfolg für das multilaterale Handelssystem. Das endgültige Scheitern der Doha-Verhandlungen über den Abschluss eines neuen multilateralen Freihandelsabkommens stellte einen Tiefpunkt der letzten multilateralen Verhandlungen zu Handelskostensenkungen innerhalb der WTO dar. Als Folge der gescheiterten Doha-Runden nahmen Bestrebungen zu, regionale und bilaterale Handelsverträge abzuschließen. Dazu zählen die mittlerweile ausgesetzten Verhandlungen über ein transat-

lantisches Handels- und Investitionsabkommen oder auch das transpazifische Abkommen. Parallel zu dieser zunehmenden Regionalisierung internationaler Handelspolitiken wurde die multilaterale Handelspolitik innerhalb der WTO wegen divergierender Interessen insbesondere zwischen Industrie- und Entwicklungsländern zunehmend mit Skepsis betrachtet. Mit dem TFA ist der WTO ein wichtiger multilateraler Erfolg gelungen. Es ist das erste multilaterale Abkommen der WTO seit ihrer Gründung im Jahr 1995 (WTO 2015) und hat neben den in Zukunft erwarteten positiven ökonomischen Effekten auch eine wichtige politische Signalwirkung, da in jüngerer Zeit eine zunehmende Skepsis gegenüber dem Freihandel zu beobachten ist.

DIE MASSNAHMEN DES HANDELSERLEICHTERUNGSABKOMMENS IM DETAIL

Übersicht über die Handelserleichterungen des WTO-Abkommens

Im Abschnitt I des TFA werden die grundsätzlichen Regelungen und Handelserleichterungen im Detail festgelegt. So verpflichtet das TFA die Vertragsparteien beispielsweise zur transparenten Informationsbereitstellung, legt Richtlinien zur Zollabfertigung fest und vereinheitlicht Formalitäten, die im Zusammenhang mit grenzüberschreitendem Handel anfallen. Besonderer Wert wird dabei auch auf Transparenz, Unbefangenheit und die Verhinderung von diskriminierendem Verhalten bezüglich der Handelsbeziehungen gelegt. Desweiteren legt es fest, wie der Transit von Gütern abgewickelt wird.

Eine Besonderheit des TFA ist die ausdrückliche Unterstützung der weniger entwickelten Länder in der Umsetzung des Abkommens. In Abschnitt II (Art. 13 bis Art. 22) werden die jeweiligen Sonderregelungen für Entwicklungsländer (*developing countries*; DCs) und die Gruppe der am wenigsten entwickelten Länder (*least*

¹ Für eine Liste der Länder, die das Handelserleichterungsabkommen bereits ratifiziert haben, siehe <http://www.tfacility.org/ratifications>.

Tab. 1

Übersicht über Handelserleichterungsmaßnahmen des TFA der WTO

Regelungen des TFA	Details
Art. 1: Informationsbereitstellung	<ul style="list-style-type: none"> • Bestimmungen zur Veröffentlichung von Informationen bzgl. des Handelsablaufs, Regulierungen, Gebühren, Güterklassifizierung, und Anfechtbarkeit • Einrichtung einer nationalen Auskunftsbehörde zur Bereitstellung von Informationen und Dokumenten • Mitteilungspflicht gegenüber der WTO
Art. 2: Möglichkeit der Kommentierung und Information vor in Kraft treten	<ul style="list-style-type: none"> • Bereitstellung von Informationen bzgl. neuer Regulierungen im Voraus • Gibt Händlern/Handelspartnern Möglichkeit, sich auf Veränderungen einzustellen
Art. 3: Vorabinformationsbereitstellungs-Regulierungen	<ul style="list-style-type: none"> • Vorabbereitstellung von Informationen bzgl. der Güterklassifikation und Güterherkunft gegenüber möglicher Handelspartner
Art. 4: Einspruchsregulierungen und -abläufe	<ul style="list-style-type: none"> • Möglichkeit des Einspruchs nach administrativer Entscheidung des Mitgliedslandes • Verpflichtung zu nicht-diskriminierendem Verhalten • Begründung administrativer Entscheidungen
Art. 5: Weitere Maßnahmen bzgl. Objektivität, Nicht-Diskriminierung und Transparenz	<ul style="list-style-type: none"> • Mitteilung über verstärkte Kontrollen (betrifft Lebensmittel, Tier- und Pflanzenprodukte) • Unverzügliche Informationspflicht bei Beschlagnahmung von Importgütern durch die Zollbehörden
Art. 6: Regulierungen bzgl. der im Zusammenhang mit Import und Export anfallender Gebühren	<ul style="list-style-type: none"> • Frühzeitige Veröffentlichung zu Änderungen bzgl. Einfuhr- und Ausfuhrgebühren und regelmäßige Überprüfung der Gebührenbestimmungen • Regulierungen bzgl. der Höhe der Gebühren • Transparenz der Strafzahlungen, die bei Nichteinhalten von Zollregulierungen anfallen
Art. 7: Zollabfertigung und -freigabe von Gütern	<ul style="list-style-type: none"> • Möglichkeit der administrativen Abfertigung von Einfuhren vor Ankunft der Güter • Möglichkeit zur elektronischen Zahlung • Möglichkeit der vorzeitigen Freigabe von Gütern in der Zollabfertigung • Veröffentlichung zur durchschnittlich benötigten Zeit zur Zollabfertigung • Minimierung der benötigten Handelsdokumente und Kontrollen zur Beschleunigung des Handelsablaufs • Möglichkeit der Eilsendung • Sonderregelungen für verderblicher Waren
Art. 8: Kooperation der Zollbehörden	<ul style="list-style-type: none"> • Abgleich der Arbeitszeiten und nötigen Formalitäten und Handelsabläufe der Zollbehörden, die eine Grenze teilen • Gemeinsame Kontrollen der entsprechenden Behörden • Etablierung gemeinsamer Zollbehörden
Art. 9: Transportbestimmung zur Einfuhr bestimmten Gütern	<ul style="list-style-type: none"> • Gütertransport zwischen Zollbehörden innerhalb des Landes
Art. 10: Einfuhr-, Ausfuhr- und Transitformalitäten	<ul style="list-style-type: none"> • Vereinfachung der Einfuhr-, Ausfuhr- und Transitbestimmungen • Akzeptierung von Kopien der notwendigen Dokumente • Wenn möglich, Verwendung internationaler Standards bzgl. der notwendigen Dokumente und Abläufe • Vereinheitlichung der Handelsabläufe und notwendigen Dokumente bzgl. der Zollabfertigung
Art. 11: Freier Transit	<ul style="list-style-type: none"> • Minimierung der notwendigen Dokumente und Kontrollen bzgl. der Durchfuhr von Waren • Möglichkeit, zur Vorababwicklung der Transitformalitäten vor Ankunft der Waren im Transitland
Art. 12: Zollkooperationen	<ul style="list-style-type: none"> • Sicherstellung, der Regelbefolgung durch Händler • Informationsaustausch
Diese Übersicht enthält lediglich Informationen zu den konkreten Regelungen zur Handelserleichterung. Art.13–24 legen Sonderregelungen für Entwicklungsländer und die Gruppe der am wenigsten entwickelten Länder fest und enthalten Informationen zur Umsetzung des Abkommens.	

Quelle: WTO-Abkommen zur Handelserleichterung.

developed countries; LDCs) der WTO behandelt. Die betroffenen Länder sind ausdrücklich lediglich dazu verpflichtet, diejenigen Maßnahmen umzusetzen, die im Einklang mit dem jeweiligen Entwicklungsstatus und im Rahmen der administrativen Möglichkeiten ihrer Institutionen liegen. Zu diesem Zweck werden die

Bestimmungen in drei Kategorien eingeteilt. Kategorie A umfasst Maßnahmen, die Entwicklungsländer² mit in Kraft treten des TFA oder, im Fall der LDCs erst innerhalb eines Jahres nach in Kraft treten, umsetzen

² Wenn nicht näher spezifiziert, wird der Begriff »Entwicklungsländer« im Folgenden als Synonym für die Ländergruppe der DCs und LDCs verwendet.

müssen. Kategorie B umfasst Maßnahmen, die von Entwicklungsländern nach einer entsprechenden Übergangsphase umzusetzen sind. Maßnahmen, für deren Umsetzung die Entwicklungsländer von der WTO spezielle Unterstützung erhalten, sind der Kategorie C zuzuordnen. Die einzelnen Entwicklungsländer legen dabei eigenständig fest, welche Maßnahmen für sie in welcher Form kategorisiert werden. Die Sonderregelungen unterscheiden sich dabei für DCs und LDCs. So können die Entwicklungsländer das TFA, entsprechend ihrer Kapazitäten, im individuellen Tempo implementieren. Weil die Umsetzung des TFA mit Kosten und Aufwand verbunden ist, die vor allem für Entwicklungsländer problematisch sein können, ist vorgesehen, dass die betroffenen Länder finanzielle und technische Unterstützung zur Umsetzung der im TFA festgelegten Maßnahmen erhalten. Diese wird über Geberländer abgewickelt. Zur Bereitstellung von Informationen und der Koordination von Geber- und Nehmerländern wurde eine entsprechende Einrichtung gegründet (*Trade Facilitation Agreement Facility* – TFAF).

Abschnitt III (Art. 23 bis Art. 24) schließt das TFA ab und legt unter anderem fest, dass jedes WTO-Mitglied ein Komitee zur Handelserleichterung gründen muss, das die Umsetzung des Abkommens erleichtern und die zukünftige Koordination ermöglichen soll. Darüber hinaus wird ein übergeordnetes, länderübergreifendes Komitee (*Committee on Trade Facilitation*) eingerichtet, das für Fragen der Mitgliedsländer zur Verfügung steht, die Durchsetzung des TFA kontrolliert – zunächst vier Jahre nach in Kraft treten und dann in regelmäßigen Abständen – und mindestens einmal im Jahr zu Beratungen zusammenkommt.

Aus den Kernpunkten des TFA wird deutlich, dass es vor allem der Vereinheitlichung und Vereinfachung von Abläufen in Bezug auf Importe, Exporte und die Durchfuhr von Gütern in WTO-Staaten dient. Es bietet das Potenzial, die beim Handel entstehenden Kosten deutlich zu reduzieren und damit den Welthandel und somit das Wirtschaftswachstum der Welt zu unterstützen.

Messgrößen der OECD für Handelserleichterungen

Die OECD hat Indikatoren entwickelt, um Handelserleichterungen, die im TFA adressiert werden, zu quantifizieren (*Trade Facilitation Indicators*, im Folgenden: TFI). Diese Indikatoren umfassen elf Themenbereiche. Die einzelnen Indikatoren können Werte zwischen 0 und 2 annehmen. Dabei bildet ein Wert von 2 das optimale Niveau der entsprechenden Kategorie (niedrigste Handelskosten) ab (vgl. OECD 2015). Die Indikatoren dienen dazu, die Mitgliedsländer der WTO bezüglich der Maßnahmen zur Handelserleichterung zu vergleichen und den Fortschritt in der Umsetzung des TFA zu über-

Tab. 2
Übersicht der Handelserleichterungsindikatoren (TFI) der OECD

Kategorie A	Verfügbarkeit von handelsrelevanten Informationen
Kategorie B	Absprachen innerhalb der Handelsgemeinschaft
Kategorie C	Vorabbereitstellung von Informationen
Kategorie D	Rechtsbehelfsverfahren
Kategorie E	Spesen, Steuern und Gebühren
Kategorie F	Formalitäten – Anforderungen an Dokumente
Kategorie G	Formalitäten – Automatisierung
Kategorie H	Formalitäten – Verfahrensweise, inkl. Zeiten
Kategorie I	Kooperation der Zollbehörden innerhalb des Landes
Kategorie J	Grenzübergreifende Kooperation der Zollbehörden
Kategorie L	Verwaltung und Unparteilichkeit
Es existiert keine Kategorie K.	

Quelle: OECD (2015).

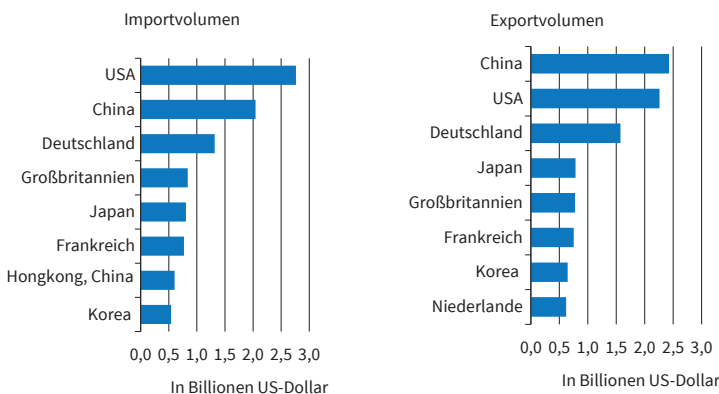
prüfen. Die elf Indikatoren decken die im TFA der WTO festgelegten Regelungen umfassend ab. So wird durch das TFA beispielsweise die Bereitstellung von Informationen bezüglich der Handelsabläufe (z.B. Abläufe bei Ankunft der Ware am Flughafen oder Hafen), Höhe der Zölle und Gebühren, Güterklassifizierungen und gesetzlicher Regelungen im Zusammenhang mit der Ein-, Aus- und Durchfuhr von Gütern verbessert. Diese sollen über das Internet bereitgestellt werden. Außerdem werden entsprechende nationale Informationsbehörden gegründet, die Anfragen von Regierungen und Händlern beantworten sollen. Diese Regulierungen betreffen die Kategorien A und B der TFI. Auch die Vorabbereitstellung von Informationen sowie die Anfechtbarkeit von Entscheidungen der Zollbehörden, die durch die Indikatorkategorien C und D abgedeckt werden, sind im TFA explizit geregelt (Art. 3 und Art. 4). Artikel 10 legt Bestimmungen bezüglich der notwendigen Formalitäten fest und dient dazu, bürokratische Hürden abzubauen. Dies soll die Zeiten, vor allem für vergängliche Waren, signifikant reduzieren und den Handelsprozess durch die Harmonisierung von Ein-, Aus- und Durchfuhrdokumenten vereinfachen. Zu diesem Zweck sollen auch elektronische Kopien als Nachweisdokumente ausreichen. Diese Maßnahmen werden voraussichtlich zu einer Verbesserung der OECD-Indikator Kategorien F, G und H beitragen. Auch die Kooperation der Grenzbehörden (Kategorien I und J der OECD-TFI) wird im TFA explizit geregelt. Im TFA verpflichten sich die WTO-Mitgliedstaaten außerdem zu bestimmten Regelungen der Transparenz, Unbefangenheit. Diskriminierendes Verhalten gegenüber den Handelspartnern soll somit verhindert und Korruption sowie die dadurch entstehenden Kosten oder Handelshemmnisse abgebaut werden. Diese Maßnahme fällt in die OECD-Indikator Kategorie L. Dementsprechend sind die TFI der OECD ein gutes Instrument, um den derzeitigen Stand der Handelserleichterungen abzubilden und die Auswirkungen des TFA auf die Realwirtschaft einzuschätzen. Sie spiegeln den derzeitigen Stand der Handelserleichterung und der Umsetzung des TFA wider.

MÖGLICHE AUSWIRKUNGEN DES TFA

Für Deutschland als Exportnation spielt der Welthandel eine große Rolle. Im Jahr 2015 belegte Deutschland mit einem Exportvolumen von 1,5 Billionen US-Dollar und

Abb. 1

Handelsvolumen der import-/exportstärksten Länder im Jahr 2015



Quelle: World Bank (2016).

© ifo Institut

einem Importvolumen von 1,3 Billionen US-Dollar sowohl bei den Exporten als auch bei den Importen Platz 3 hinter den Vereinigten Staaten von Amerika und der Volksrepublik China. Die Exporte machten einen Anteil von 46,8% des BIP aus. Der Anteil der Importe am BIP betrug 39,2% (World Bank 2017). Der Anteil deutscher Exporte an den gesamten Exporten der Eurozone betrug 31,97%.³ Eine Erleichterung des weltweiten Warenhandels durch eine Senkung der multilateralen Handelskosten bei verbesserter Zusammenarbeit der Zollbehörden und einem Abbau der Handelsbürokratie kommt Deutschland dementsprechend zugute.

Bezüglich der Bürokratie, gemessen an der Anzahl der benötigten Dokumente für die Warenein- und -ausfuhr, lag Deutschland im Vergleich zu den anderen europäischen Ländern im Mittelfeld. Sowohl für die Einfuhr als auch für die Ausfuhr der Referenzwaren im Doing-Business-Datensatz waren 2015 vier Dokumente notwendig (Abb. 2 und Abb. 3). Ähnliches gilt für die Zeit in Tagen, die für die Export- bzw. Importabwicklung anfällt.

Deutschland weist bei den Handelsbarrieren, die im TFA abgehandelt werden, im Vergleich zu anderen EU-Staaten vergleichsweise gute Werte auf. Lediglich im Bereich »Rechtsbehelfsverfahren« besteht Nachholbedarf. Vor allem auf den Gebieten »Kooperation der Zollbehörden« und »Verwaltung und Unparteilichkeit« ist Deutschland ein Vorreiter. Das TFA der WTO soll die beim Handel anfallenden Formalitäten vereinfachen, regelt die juristische Anfechtbarkeit von Entscheidungen der Grenzbehörden und verpflichtet die Mitgliedstaaten zu einer vollständigeren Bereitstellung an Informationen. All diese Bereiche können den OECD-Handelserleichterungsindikatoren zufolge in Deutschland immer noch deutlich verbessert werden. Dementsprechend kann auch Deutschland bei einer vollständigen Umsetzung des TFA profitieren und die eigenen Handelskosten senken. Ähnliches gilt für die übrigen EU-Staaten. Insgesamt machen Exporte und Importe von und nach Europa 22% des Welthandels aus (European Commission 2017a). Die Erleichterung des Waren-

verkehrs bietet mögliche Gewinnsteigerungen der Unternehmen in Europa und Preissenkungen internationaler Waren für europäische Konsumenten. Die EU hat seit dem Jahr 2000 eine Vielzahl von regionalen Handelsabkommen abgeschlossen und so auch ohne ein multilaterales Freihandelsabkommen die Handelsbeziehungen ausgebaut. Obwohl in Freihandelsabkommen oft auch Maßnahmen zur Handelserleichterung beschlossen werden, haben die EU-Staaten im Schnitt in allen Kategorien der TFI weiterhin deutliches Potenzial für Kostenreduktionen.

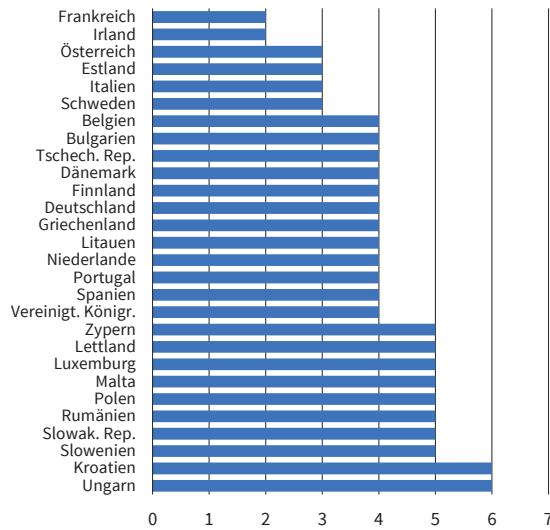
Mit der Umsetzung des Brexit fällt Großbritannien aus den von der Europäischen Union verhandelten Handelsabkommen heraus und wird selbst Handelsabkommen aushandeln müssen. Für das Vereinigte Königreich ist das TFA dementsprechend eine wichtige Komponente, um bestehende Handelsbeziehungen aufrechtzuerhalten. Alle Länder der Europäischen Union haben das Abkommen gemeinsam über die Institution der EU im Oktober 2015 ratifiziert. Mit dem Austritt Großbritanniens aus der EU, der voraussichtlich in zwei Jahren vollzogen sein wird, wird Großbritannien das Abkommen erneut ratifizieren müssen. Sowohl die USA als auch das Vereinigte Königreich liegen in den meisten Kategorien über dem OECD-Durchschnitt. Dennoch besteht für beide Länder Verbesserungspotenzial. Dies gilt besonders für die Formalitäten, die im Zusammenhang mit dem Warenhandel anfallen.

Von den BRICS-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika) schneidet Russland bei den OECD-Handelserleichterungsindikatoren am schlechtesten ab. Deshalb bietet das TFA, das von Russland im April 2016 ratifiziert wurde, für das Land ebenfalls erhebliche Handelsvorteile. Bei einer umfangreichen Umsetzung des TFA gibt es in allen Bereichen Verbesserungsbedarf, der wiederum zu einer Senkung der Handelskosten führt und damit den Handel mit Russland stimulieren kann. Dies ist insbesondere in Anbetracht der lahmen Wirtschaft und des Handelsembargos gegen Russland von wirtschaftlicher Bedeutung. Sowohl Indien als auch China haben in Bezug auf die Grenzkooperation Nachholbedarf. Südafrika weist von den BRICS-Staaten die besten Werte auf. Nachholbedarf besteht hier in der Kategorie »Absprachen innerhalb der Handelsgemeinschaft«.

Generell sind die Handelskosten in Entwicklungsländern im Vergleich zu den Industriestaaten höher. Diese Beobachtung spiegelt sich auch in den TFI wider. Der Ländervergleich in Tabelle 3 zeigt, dass Länder, die ein höheres Pro-Kopf-Einkommen aufweisen, bei den TFI deutlich besser abschneiden als solche mit niedrigem Pro-Kopf Einkommen. Eine vollständige Umsetzung des TFA bietet diesen Ländern dementsprechend

3 DoTS – Direction of Trade Statistics (2015).

Abb. 2
Anzahl der benötigten Dokumente für die Warenausfuhr im Jahr 2015

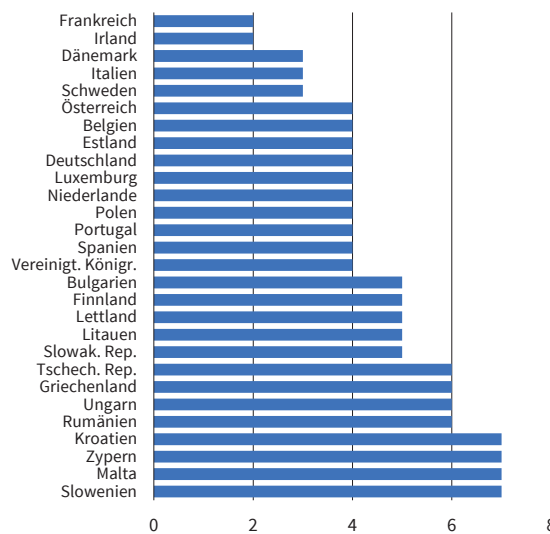


Die Doing-Business-Indikatoren messen die Kosten und den Zeitaufwand, der während der Abwicklung von Handel entsteht. Die Zeit, Kosten und Anzahl der Dokumente, die für den Export benötigt werden, beziehen sich auf das Exportprozedere aus dem entsprechenden Land. Die Exportdaten basieren auf der Ausfuhr des repräsentativen Produktes, das den größten Exportwert aufweist zu dem natürlichen Exportpartner.

Quelle: World Bank, Doing Business Indicators (2017). © ifo Institut

eine Chance, nicht-tarifäre Handelshemmnisse wie z.B. bürokratische Kosten und andere Handelskosten abzubauen. Gleichzeitig ist es für Entwicklungsländer schwieriger, die entsprechenden Maßnahmen des TFA umzusetzen. Aus diesem Grund sind die im TFA festgelegten Sonderregelungen für die Entwicklungsländer so wichtig.

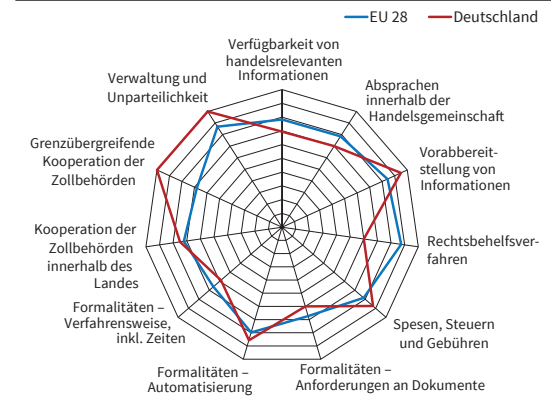
Abb. 3
Anzahl der benötigten Dokumente für die Wareneinfuhr im Jahr 2015



Die Doing-Business-Indikatoren messen die Kosten und den Zeitaufwand, der während der Abwicklung von Handel entsteht. Die Zeit, Kosten und Anzahl der Dokumente, die für den Export benötigt werden, beziehen sich auf das Exportprozedere aus dem entsprechenden Land. Die Importdaten beziehen sich auf die Einfuhr der Produktreferenzkategorie HS8708, Autoteile, aus dem Land, das für das jeweilige Land den natürlichen Importpartner darstellt.

Quelle: World Bank, Doing Business Indicators (2017). © ifo Institut

Abb. 4
Handelserleichterungsindikatoren der OECD
Deutschland im Vergleich zum Durchschnitt der 28 Mitglieder der EU



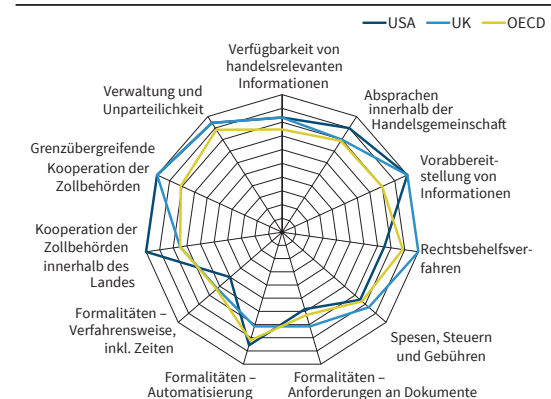
Die Handelserleichterungsindikatoren (TFI) der OECD können Werte zwischen 0 und 2 annehmen und repräsentieren den Grad der Handelserleichterung im Hinblick auf die entsprechende Kategorie. 2 ist dabei der Maximalwert.

Quelle: OECD (2015). © ifo Institut

Die vorliegenden Statistiken illustrieren, dass Handelskosten und andere Handelsbarrieren sowohl in Industrie- als auch in Schwellenländern weiterhin eine große Rolle spielen. Das TFA der WTO führt zu einer Verringerung der Handelskosten, da Informationskosten und Kosten, die durch Unsicherheiten im Handelsablauf sowie Hindernisse in der Zollabfertigung entstehen, wegfallen oder verringert werden. Einer Schätzung der WTO zufolge würden sich Handelskosten weltweit durch die vollständige Implementierung des TFA um 14,3% verringern (WTO 2015, S. 73). Zum einen profitieren Unternehmen, die ihre Zwischenprodukte aus der internationalen Wertschöpfungskette erhalten. Durch eine derartige Kostensenkung können sie höhere Gewinne generieren und/oder die Kostensenkung an die Konsumenten weitergeben. Außerdem profitieren kleine und mittlere Unternehmen, die ihre Produkte aufgrund der hohen Handelsbarrieren bisher lediglich auf dem Heimatmarkt absetzen können.

Neuere Handelsmodelle stellen fest, dass eine Senkung der variablen Handelskosten, aber auch eine Senkung fixer Markteintrittskosten dazu führen, dass Firmen, die angesichts hoher Handelskosten keine

Abb. 5
Handelserleichterungsindikatoren der OECD
Ausgewählte OECD-Länder im Vergleich



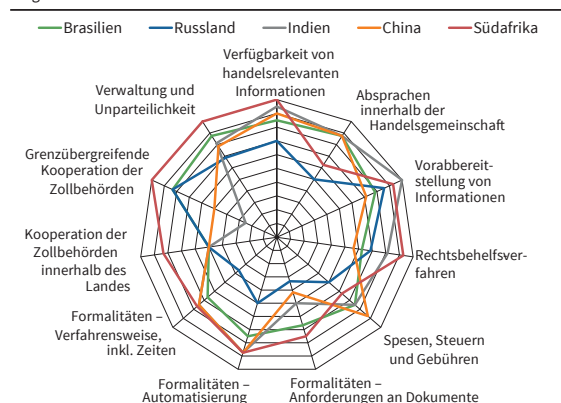
Die Handelserleichterungsindikatoren (TFI) der OECD können Werte zwischen 0 und 2 annehmen und repräsentieren den Grad der Handelserleichterung im Hinblick auf die entsprechende Kategorie. 2 ist dabei der Maximalwert.

Quelle: OECD (2015). © ifo Institut

Abb. 6

Handelserleichterungsindikatoren der OECD

Vergleich der BRICS-Staaten



Die Handelserleichterungsindikatoren (TFI) der OECD können Werte zwischen 0 und 2 annehmen und repräsentieren den Grad der Handelserleichterung im Hinblick auf die entsprechende Kategorie. 2 ist dabei der Maximalwert.

Quelle: OECD (2015).

© ifo Institut

Möglichkeit hatten, ihre Waren zu exportieren, dem Exportmarkt beitreten. In der Folge steht diesen neuen Exporteuren ein größerer Markt zur Verfügung, und sie können ihre Produktion ausbauen, wodurch gleichzeitig ihre Produktivität steigt. Empirische Arbeiten zeigen zudem, dass produktivere Firmen einen überdurchschnittlichen Exportanteil aufweisen. Die Firmen mit der geringsten Produktivität hingegen werden im Lauf der Zeit über den intensivierten Wettbewerb aus dem Markt verdrängt.

Die mit der Eliminierung von Handelskosten einhergehende Firmendynamik hat mittelfristig positive Wirkungen auf die durchschnittliche Produktivität der heimischen Unternehmen und resultiert zugleich in einer höheren Wertschöpfung.

Nach einer WTO-Schätzung betragen Handelskosten in Entwicklungsländern im Jahr 2013 219% des Produktwerts und in einkommensstarken Ländern immerhin noch 134% (WTO 2015). Diese Zahlen verdeutlichen, dass die Reduktion von Handelskosten neben der Abschaffung oder Reduzierung von Zöllen eine wichtige Rolle in der Erleichterung des Welthandels spielt. Im Gegensatz zu früheren Abkommen der WTO reduziert das TFA nicht die Zölle, sondern soll durch die Harmonisierung der Handelsabläufe, den Abbau von bürokratischen Hürden und Korruption und die verbesserte Zusammenarbeit von Zollbehörden die nicht-tarifären Handelshemmnisse und Kosten abbauen. Wie anhand der Schätzung der WTO deutlich wird, sind Handelskosten wegen Informationsdefiziten, aufwendiger Formalitäten, Korruption und einer komplizierten Zollabfertigung vor allem in Entwicklungsländern verhältnismäßig hoch und bilden damit eine Markteintrittsbarriere zum Exportmarkt für Firmen in diesen Ländern. Dementsprechend besteht in diesen Ländern ein hohes Potenzial, die Exporte zu steigern und Wachstum zu generieren. Gleichzeitig zwingt der Handel unproduktive Firmen aus dem Markt. Der Marktaustritt unproduktiver Firmen führt

Tab. 3

Durchschnittliche Werte der OECD-Handelserleichterungsindikatoren für verschiedene Ländergruppen

	Einkommensstarke Länder	Länder mit höherem mittleren Einkommen	Länder mit niedrigerem mittleren Einkommen	Einkommensschwache Länder	EU-Mitgliedstaaten (EU 28)	Länder der OECD
Verfügbarkeit von handelsrelevanten Informationen	1,5521	1,4388	1,3184	0,9655	1,5659	1,4934
Absprachen innerhalb der Handelsgemeinschaft	1,4935	1,2492	1,0492	0,7754	1,5702	1,5773
Vorabereitung von Informationen	1,3890	1,1622	0,8360	0,4001	1,6852	1,5980
Rechtsbehelfsverfahren	1,6860	1,2936	0,9627	0,7248	1,7491	1,7716
Spesen, Steuern und Gebühren	1,4493	1,1402	0,8807	0,9384	1,5685	1,5354
Formalitäten – Anforderungen an Dokumente	1,3048	1,1034	0,7894	0,5971	1,3473	1,2543
Formalitäten – Automatisierung	1,4908	1,2583	0,9773	0,6159	1,5944	1,6393
Formalitäten – Verfahrensweise, inkl. Zeiten	1,2613	1,0758	0,9367	1,0010	1,3209	1,2626
Kooperation der Zollbehörden innerhalb des Landes	1,3938	1,1420	0,9621	1,0652	1,4435	1,5000
Grenzübergreifende Kooperation der Zollbehörden	1,3088	0,6894	0,6420	0,4674	1,3631	1,6212
Verwaltung und Unparteilichkeit	1,5253	1,0998	0,8825	0,6248	1,7360	1,7705
Durchschnitt über alle Kategorien	1,4413	1,1502	0,9306	0,7432	1,5404	1,5476

Die Handelserleichterungsindikatoren (TFI) der OECD können Werte zwischen 0 und 2 annehmen und repräsentieren den Grad der Handelserleichterung im Hinblick auf die entsprechende Kategorie. 2 ist dabei der Maximalwert.

Einkommensstarke Länder sind definiert als Länder mit einem Pro-Kopf-BNE von mehr als 12 476 US-Dollar, z.B.

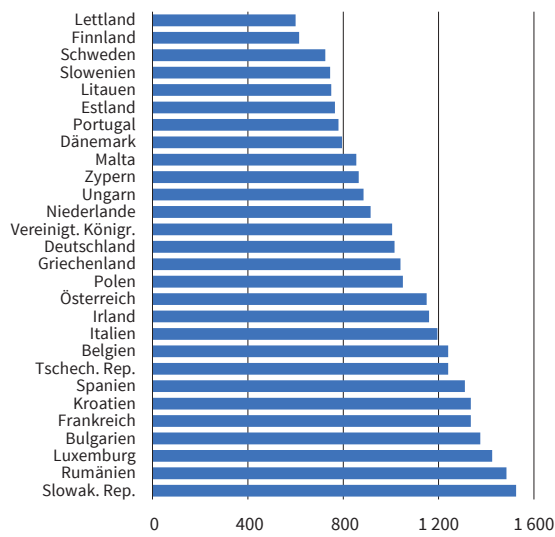
Deutschland, Australien, Belgien; Länder mit mittlerem Einkommensniveau umfassen die Kategorien Länder mit höherem mittleren Einkommen (4 036 US-Dollar bis 12 475 US-Dollar), z.B. Albanien, Panama, Russland, und Länder mit niedrigerem mittleren Einkommen (1 026 US-Dollar bis 4 035 US-Dollar), z.B. Armenien, Bangladesch, Nicaragua; die Gruppe der Länder mit niedrigem Pro-Kopf-BNE bezeichnet alle Länder mit einem Pro-Kopf-BNE von weniger als 1 026 US-Dollar, z.B.

Mozambique, Nepal, Niger.

Quelle: OECD (2015).

Abb. 7

Exportkosten in US-Dollar pro Container



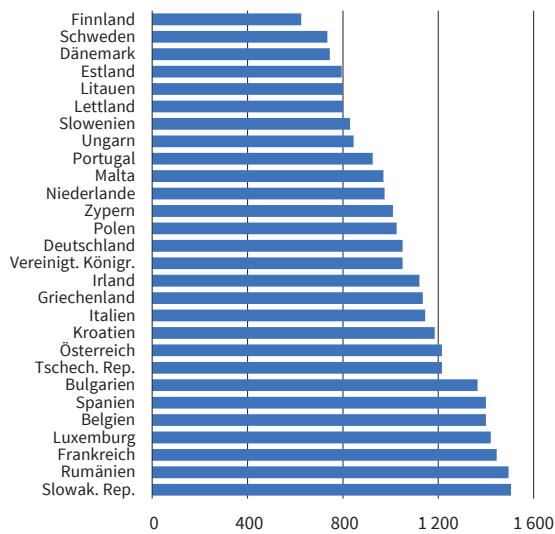
Die Doing-Business-Indikatoren messen die Kosten und den Zeitaufwand, der während der Abwicklung von Handel entsteht. Die Zeit, Kosten und Anzahl der Dokumente, die für den Export benötigt werden, beziehen sich auf das Exportprozedere aus dem entsprechenden Land. Die Exportdaten basieren auf der Ausfuhr des repräsentativen Produktes, das den größten Exportwert aufweist zu dem natürlichen Exportpartner.

Quelle: World Bank, Doing Business Indicators (2017). © ifo Institut

wiederum zu einem Anstieg der durchschnittlichen Produktivität und einem Anstieg der Wohlfahrt. Das TFA der WTO, das vor allem zu einer Senkung der fixen Handelskosten führen soll, wird dementsprechend den Handel, vor allem in Entwicklungsländern, fördern. Gleichzeitig wird es aber auch Verlierer geben, die den Markt verlassen oder Gewinneinbußen in Kauf nehmen

Abb. 8

Importkosten in US-Dollar pro Container

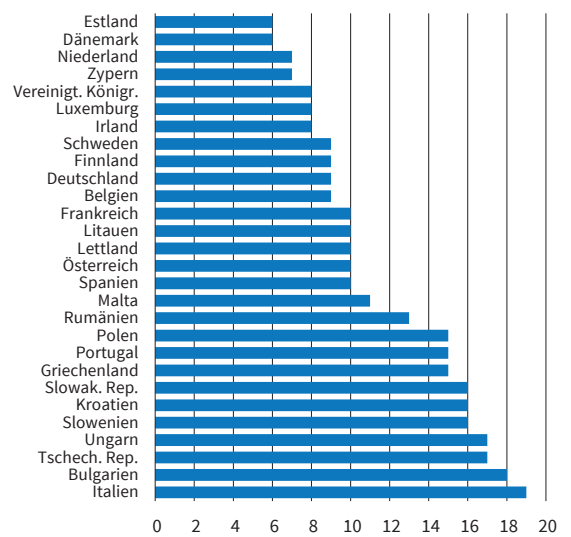


Die Doing-Business-Indikatoren messen die Kosten und den Zeitaufwand, der während der Abwicklung von Handel entsteht. Die Zeit, Kosten und Anzahl der Dokumente, die für den Export benötigt werden, beziehen sich auf das Exportprozedere aus dem entsprechenden Land. Die Importdaten beziehen sich auf die Einfuhr der Produktreferenzkategorie HS8708, Automobile, aus dem Land, das für das jeweiligeland den natürlichen Importpartner darstellt.

Quelle: World Bank, Doing Business Indicators (2017). © ifo Institut

Abb. 9

**Durchschnittliche Zeit für den Export
In Tagen**



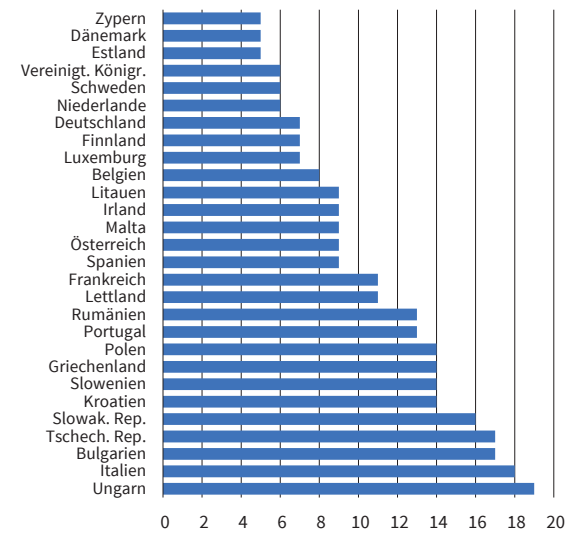
Die Doing-Business-Indikatoren messen die Kosten und den Zeitaufwand, der während der Abwicklung von Handel entsteht. Die Zeit, Kosten und Anzahl der Dokumente, die für den Export benötigt werden, beziehen sich auf das Exportprozedere aus dem entsprechenden Land. Die Exportdaten basieren auf der Ausfuhr des repräsentativen Produktes, das den größten Exportwert aufweist zu dem natürlichen Exportpartner.

Quelle: World Bank, Doing Business Indicators (2017). © ifo Institut

müssen. Dennoch bietet das Abkommen gesamtwirtschaftlich das Potenzial, durch gesteigerte Produktivität und den Zugang zu größeren Märkten, das Wirtschaftswachstum in Entwicklungsländern zu beschleunigen. Außerdem kommt es zu einer Produktdiversifikation auf dem internationalen Markt, da mehr Firmen ihre Produkte exportieren können. Die Konsumenten

Abb. 10

**Durchschnittliche Zeit für den Import
In Tagen**



Die Doing-Business-Indikatoren messen die Kosten und den Zeitaufwand, der während der Abwicklung von Handel entsteht. Die Zeit, Kosten und Anzahl der Dokumente, die für den Export benötigt werden, beziehen sich auf das Exportprozedere aus dem entsprechenden Land. Die Importdaten beziehen sich auf die Einfuhr der Produktreferenzkategorie HS8708, Automobile, aus dem Land, das für das jeweiligeland den natürlichen Importpartner darstellt.

Quelle: World Bank, Doing Business Indicators (2017). © ifo Institut

profitieren dementsprechend zusätzlich durch eine breitere Auswahl.

Für die Produktion innerhalb der globalen Wertschöpfungskette spielt vor allem auch der Zeitfaktor bei der Abwicklung des grenzüberschreitenden Handels eine wichtige Rolle. Hummels und Schaur (2012) schätzen in ihrer Analyse die Zeit bei der Abwicklung eines internationalen Geschäftes als Handelsbarriere. Die Wissenschaftler kommen zu dem Ergebnis, dass eine Verlängerung der Transportdauer um einen Tag, Zusatzkosten von bis zu 2% des Produktwertes entsprechen. Verzögerungen in der Güterabfertigung machen es schwieriger für Länder, wettbewerbsfähige Produkte erfolgreich zu exportieren, und erschweren die Integration der eigenen Industrie in die globale Wertschöpfungskette deutlich. Durch die Regulierungen im TFA wird die benötigte Zeit zur Warenabfertigung reduziert. So enthält das TFA beispielsweise Sonderregelungen mit dem Ziel verderbliche Waren schneller abzufertigen. Außerdem wird im TFA Wert darauf gelegt, durch eine Vereinfachung der bürokratischen Hürden und eine verbesserte Kooperation der Zollbehörden den Handelsablauf zu beschleunigen.

Innerhalb der globalen Wertschöpfungsketten spielen neben der Zeit auch »traditionelle« Handelskosten eine wichtige Rolle. Die Produktion ist zunehmend international vernetzt. Rohstoffe, Einzelteile und Zwischenprodukte auf verschiedenen Produktionsstufen werden oft aus anderen Ländern importiert. Damit akkumulieren sich die Handelskosten über die einzelnen Produktionsschritte in unterschiedlichen Ländern, da ein Produkt während des Produktionsprozesses mehrfach Grenzen überqueren muss (vgl. Yi 2008). Sinken die Handelskosten, so kann es zu immensen Kosteneinsparungen kommen. Dies ermöglicht es den Unternehmen, höhere Gewinne zu erwirtschaften und/oder geringere Absatzpreise zu setzen. Dadurch profitieren auch die Konsumenten.

Es ist zu erwarten, dass die Exporte der betroffenen WTO-Mitgliedstaaten mit dem TFA steigen werden, da Firmen, die zuvor nicht exportiert haben, Zugang zu neuen Märkten erhalten und Firmen, die bereits auf einem Exportmarkt aktiv waren, ihre Exporte ausbauen können. Außerdem wird die Diversifikation der Exporte zunehmen, da neue Firmen beginnen zu exportieren. Schließlich sollten sich positive Effekte auf das BIP übertragen. Dabei sind es keineswegs lediglich kleine und mittlere Unternehmen in den Entwicklungsländern, die von geringeren Handelskosten profitieren. Auch die EU erhofft sich durch die Umsetzung des TFA einen Anstieg der Exporte durch die erfolgreiche Integration kleiner und mittlerer europäischer Unternehmen in den Exportmarkt (European Commission 2017b).

Es ist wichtig festzuhalten, dass nicht nur Handels erleichterungen im eigenen Land, sondern auch der Fortschritt bezüglich handels erleichternder Maßnahmen in den Partnerländern eine wichtige Rolle für die Senkung der Handelskosten spielt (vgl. Wilson et al. 2005). Umso bedeutender ist das multilaterale Abkom-

Tab. 4

Regression deutscher Importe und deutscher Exporte auf das BIP und die TFI der OECD der Partnerländer^a

Variablen	Deutschland	
	ln(Importe)	ln(Exporte)
TFI _i	1.921*** (0.380)	0.991*** (0.185)
ln(BIP _i)	1.036*** (0.0444)	1.012*** (0.0216)
ln(Distanz _i)	-1.029*** (0.0968)	-0.695*** (0.0472)
Beobachtungen	146	146

^a Zugrunde liegendes Regressionsmodell:

$$\ln(\text{Importe}^{\text{Deutschland}}) = \alpha + \beta_1 \text{TFI}^{\text{Handelspartner}} + \beta_2$$

$$\ln(\text{BIP}^{\text{Handelspartner}}) + \beta_3 \ln(\text{Distanz}) + \varepsilon$$

$$\ln(\text{Exporte}^{\text{Deutschland}}) = \alpha + \beta_1 \text{TFI}^{\text{Handelspartner}} + \beta_2$$

$$\ln(\text{BIP}^{\text{Handelspartner}}) + \beta_3 \ln(\text{Distanz}).$$

Standardfehler in Klammern, Konstante nicht aufgeführt.

*** p < 0.01, ** p < 0.05, * p < 0.1

Quelle: World Bank, DoTS, WDI; OECD, TFI; Berechnung der Autoren.

men der WTO, das eine Verbesserung und Harmonisierung für eine Vielzahl an Ländern vorsieht.

Tabelle 4 bildet den Zusammenhang zwischen dem Handelsvolumen und den TFI der OECD für Deutschland im Jahr 2015 ab. Konkret wird berechnet, wie deutsche Importe und deutsche Exporte unter Berücksichtigung des BIP und der Distanz mit den beobachteten TFI der Handelspartner korrelieren (Betrachtete Länder sind alle WTO-Mitglieder). Es wird deutlich, dass Deutschland im Jahr 2015 im Durchschnitt mehr Handel mit denjenigen Ländern betrieben hat, die höhere Handelserleichterungsindikatoren aufwiesen. Für den Ausbau deutscher Handelsbeziehungen spielt dementsprechend nicht nur der Grad der Handelserleichterungen in Deutschland, sondern auch der Grad der Handelserleichterungen der Handelspartner eine wichtige Rolle. Für Deutschland ist eine möglichst umfangreiche und umfassende Umsetzung des TFA deshalb sehr wichtig.

Tabelle 5 zeigt den Zusammenhang zwischen Handelserleichterungen und Handelsvolumen basierend auf bilateralen Handelsdaten für verschiedene Ländergruppen⁴ für das Jahr 2015. Der Grad der Handelserleichterung in den Partnerländern hat einen positiven Einfluss auf das bilaterale Handelsvolumen. Durchschnittlich niedrigere Handelsbarrieren der Handelspartner gingen in allen Ländergruppen sowohl mit höheren Importen als auch Exporten einher, wobei die Korrelation im Fall der Industrieländer am größten und im Fall der LDCs am niedrigsten ausfällt. Dies ist z.B. dadurch zu erklären, dass diese Ländergruppe ein sehr niedriges Niveau an Handelserleichterungen aufweist und dementsprechend von einer Verbesserung der TFI in den Partnerländern kaum profitieren kann, wenn sie selbst bürokratische Hürden und Handelshemmnisse beibehalten.

4 Die Einteilung der Länder in Entwicklungsländer (DCs), Entwickelte Länder (ICs) und am wenigsten entwickelte Länder basiert auf Klassifizierungen der Vereinten Nationen (UN 2017) und dem Internationalen Währungsfonds (IMF 2015).

Tab. 5
Regression der Importe und Exporte auf das BIP und die TFI der OECD^a

Variablen	ln(Importe)			ln(Exporte)		
	ICs	DCs	LDCs	ICs	DCs	LDCs
ln(TFI)	3.002*** (0.134)	2.772*** (0.0917)	1.192*** (0.180)	1.456*** (0.0863)	0.730*** (0.0991)	0.247 (0.226)
Beobach- tungen	4,823	10,352	2,241	4,786	10,188	2,442

^a Zugrunde liegendes Regressionsmodell:
 $\ln(\text{Importe}^{\text{Ländergruppe}}) = \alpha + \beta_1 \text{TFI}^{\text{Handelspartner}} + \beta_2 \ln(\text{BIP}^{\text{Land d. Ländergruppe}}) + \beta_2 \ln(\text{BIP}^{\text{Handelspartner}}) + \beta_3 \ln(\text{Distanz}) + \epsilon.$
 $\ln(\text{Exporte}^{\text{Ländergruppe}}) = \alpha + \beta_1 \text{TFI}^{\text{Handelspartner}} + \beta_2 \ln(\text{BIP}^{\text{Land d. Ländergruppe}}) + \beta_2 \ln(\text{BIP}^{\text{Handelspartner}}) + \beta_3 \ln(\text{Distanz}) + \epsilon.$
 Standardfehler in Klammern, Konstante nicht aufgeführt. *** p < 0.01, ** p < 0.05, * p < 0.1. Die Koeffizienten der Variablen Distanz und der jeweiligen BIP der Handelspartner sind hier nicht aufgeführt

Quelle: World Bank, DoTS, WDI; OECD, TFI; Berechnung der Autoren.

Die WTO hat, basierend auf den OECD-Handelserleichterungsindikatoren, Szenarien zur Wirkung des TFA entwickelt. Basierend auf diesen Schätzungen, würde eine vollständige Umsetzung des TFA in den am wenigsten entwickelten Ländern (LDCs) zu einem Anstieg der Exporte um 35% (im konservativen Szenario: 13%) führen. Das entspricht 40,06 Billionen US-Dollar (im konservativen Szenario: 11,15 Billionen US-Dollar). Die Gruppe der entwickelten Länder würde mit immer noch 10%, also 697,11 Billionen US-Dollar, eine Exportanstieg erfahren (WTO 2015, S. 83).

Der WTO-Schätzung zufolge wird das TFA einen positiven Effekt auf die Exportdiversifikation haben. Bei einer vollständigen Umsetzung des TFA könnten die am wenigsten entwickelten Länder (LDCs) ihre Exportdiversifikation um 32,9% ausweiten. Für die entwickelten Länder, die im Vergleich zu Entwicklungsländern bereits eine höhere Diversifikation der Exporte aufweisen, beträgt dieser Wert 9,1% (WTO 2015, S. 84). Sowohl die Anzahl der Produkte als auch die Anzahl der Länder, in die das entsprechende Land exportiert, erhöhen sich durch das TFA (WTO 2015, S. 85).

Bei einer sofortigen und vollständigen Umsetzung der im TFA festgelegten Regeln könnte das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts weltweit jährlich um 0,54% zulegen. Im konservativsten Szenario der WTO und über einen Zeitraum von zehn Jahren, läge der Wachstumszuwachs immerhin noch bei 0,34%. Das Exportwachstum wäre nach dieser Schätzung bei sofortiger und vollständiger Umsetzung um 2,71% höher (WTO 2015, S. 88). Wie anhand der OECD-Handelserleichterungsindikatoren gezeigt, sind Handelskosten vor allem in Entwicklungsländern nach wie vor deutlich höher als in Industrienationen. Das erklärt, dass diese Länder besonders von der Umsetzung des TFA profitieren werden. Um die Umsetzung des TFA für Entwicklungsländer zu vereinfachen, von der sowohl die Entwicklungsländer selbst als auch die Industrieländer, die mit diesen Ländern Handel betreiben, profitieren, hat die EU Fördergelder in Höhe von 400 Mio. Euro zur Verfügung gestellt (European Commission 2017b). Im Jahr 2015 ging von den deutschen Exporten ein Anteil von etwa 30% in Entwicklungs- und Schwellenländer und 70% in entwickelte Länder.

DIE BEDEUTUNG DES TFA IN ZEITEN DES ZUNEHMENDEN PROTEKTIONISMUS

Im letzten Jahrzehnt waren weltweit zunehmend Protektionismustendenzen zu beobachten. Nach der Handelsliberalisierung der 1960er und 1970er Jahre in Südamerika und in den 1980er Jahren in Asien erlebte die Globalisierung mit dem Scheitern der Doha-Runde einen schweren Rückschlag. Die WTO-Verhandlungen über ein multilaterales Freihandelsabkommen, die im Jahr 2001 in Doha begannen (vgl. *The*

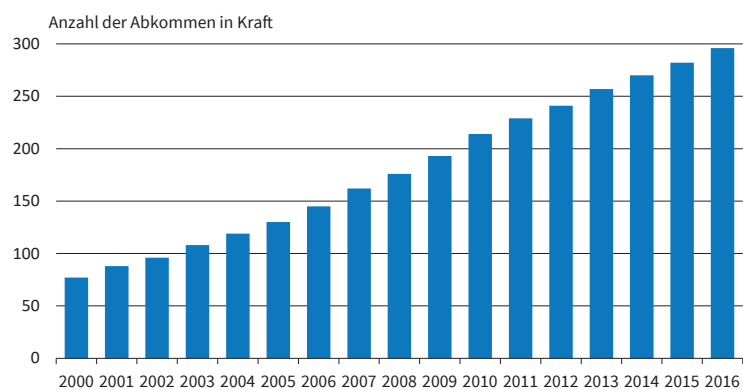
New York Times 2016), scheiterten in den folgenden Jahren daran, dass sich die Industriestaaten nicht mit den Entwicklungsländern in Kernthemen einigen konnten. Die unterschiedlichen Interessen verhinderten das Zustandekommen eines weiteren multilateralen Abkommens. Anstelle des multilateralen Systems der WTO spielen in jüngerer Zeit Zusammenschlüsse von einzelnen Ländern eine immer größere Rolle. Neben der G 7⁵ bildete sich im Jahr 2003 die G 20⁶, die in gewisser Weise einen Gegenpol zu den Treibern der WTO-Verhandlungen in Doha darstellte. Insbesondere stehen sich seit dem Zerwürfnis in Doha, das vor allem auf die unterschiedlichen Interessen von Entwicklungs- und Industriestaaten in der Agrarpolitik zurückzuführen ist, die Entwicklungsländer und die großen Industriestaaten gegenüber. Als Reaktion darauf, dass sich die Entwicklungsländer mit ihren Interessen in der WTO nicht angemessen vertreten fühlten, bildete sich außerdem der Block der G 33⁷ heraus. Die G 33⁷ umfasst Entwicklungsländer und soll deren Interessen in der WTO bezüglich der Handelspolitik vertreten. Diese Blockbildung führte zu einer Zunahme getrennter Handelsgemeinschaften mit unterschiedlichen Regulierungen bezüglich Arbeits- und Umweltstandards, aber auch den Handelsablauf betreffender Regulierungen.

In den letzten Jahren sind zusätzlich Anti-Globalisierungs- und Protektionismustendenzen in den westlichen Industriestaaten zu beobachten. Diese lassen sich an dem Scheitern von überregionalen Freihandelsabkommen wie TTIP und TPP ausmachen. Weltweit ist ein zunehmender Populismus zu beobachten, der sich gegen eine weitere ökonomische Integration positioniert. Regierungen tendieren dazu, ökonomische Prioritäten innerhalb nationaler Grenzen zu defi-

5 Die Mitglieder der G 7 sind: Deutschland, Frankreich, Italien, Japan, Kanada, das Vereinigte Königreich und die Vereinigten Staaten von Amerika.
 6 Die Mitglieder der G 20 sind: Ägypten, Argentinien, Bolivien, Brasilien, Chile, China, Ecuador, Guatemala, Indien, Indonesien, Kuba, Mexiko, Nigeria, Pakistan, Paraguay, Peru, die Philippinen, Südafrika, Tansania, Thailand, Türkei, Uruguay und Venezuela.
 7 Die Mitglieder der G 33 sind: Antigua und Barbuda, Barbados, Belize, Botswana, China, Kongo (Dem. Rp.), Elfenbeinküste, Dominikanische Republik, Grenada, Guyana, Guatemala, Haiti, Honduras, Indien, Indonesien, Jamaika, Kenia, Kuba, Laos, Mauritius, Madagaskar, Mongolei, Mosambik, Nicaragua, Nigeria, Pakistan, Panama, Peru, die Philippinen, St. Kitts und Nevis, St. Lucia, St. Vincent und die Grenadinen, Sambia, Senegal, Simbabwe, Sri Lanka, Surinam, Tansania, Trinidad und Tobago, Türkei, Uganda, Venezuela.

Abb. 11

Entwicklung regionaler Handelsabkommen seit 2000



Quelle: WTO (2017).

© ifo Institut

nieren. Die Bevölkerung in Großbritannien beispielsweise hat sich dazu entschieden, aus der Europäischen Union und damit auch aus dem gemeinsamen EU-Binnenmarkt auszustiegen. Auch die USA kommunizieren eine zunehmende Skepsis gegenüber einer Weiterführung multilateraler, aber auch plurilateraler Handelsabkommen.

Angesichts dieser Entwicklungen wurde vielfach ein Ende des multilateralen Systems der Handelsvereinbarungen prophezeit (vgl. *The New York Times* 2016). Seit dem endgültigen Scheitern der Doha-Verhandlungsrunde sind regionale und bilaterale Handelsabkommen auf dem Vormarsch (Abb. 7). Während im Jahr 2000 lediglich 77 regionale Handelsabkommen unter der WTO in Kraft waren (WTO 2017), beträgt die Zahl aktiver regionaler Handelsabkommen derzeit bereits 296 (Stand: 2016, WTO 2017). Jedes Mitgliedsland der WTO ist derzeit Teil eines regionalen Handelsabkommens (WTO 2017b). Diese regionalen Handelsabkommen umfassen einerseits Zollunionen wie die Europäische Union, MERCOSUR und CARICOM, Freihandelsabkommen wie NAFTA, CETA oder bilaterale Freihandelsabkommen, als auch Präferenzielle Handelsabkommen, die Zölle nicht komplett eliminieren, aber diese für bestimmte Produktgruppen reduzieren. Das Problem regionaler Handelsabkommen besteht darin, dass diejenigen Länder, die von dem Abkommen ausgeschlossen sind, Exporteinbußen in Kauf nehmen müssen. Dementsprechend sind möglichst umfassende multilaterale Handelsabkommen regionalen Handelsabkommen vorzuziehen (*First Best Policy*). Außerdem werden bei regionalen Handelsabkommen oft die am wenigsten entwickelten Länder, die potenziell stark von einer Integration in den Weltmarkt profitieren würden, außen vorgelassen (vgl. *The New York Times* 2016).

Diesen Entwicklungen gegenüber steht China, das im Zuge seiner Handelsliberalisierung in den 1980er Jahren starke Wachstumsraten im Bruttoinlandsprodukt und Exportgeschäft zu verzeichnen hatte. China betont, dass es in Zukunft eine wichtigere Rolle im multilateralen System einnehmen möchte. Die Volksrepublik China war mit der Ratifizierung des

TFA im Oktober 2015 unter den ersten 13 Nationen, die das TFA ratifiziert haben.

Im Lichte dieser Entwicklungen ist das 2014 beschlossene TFA der WTO, das nun 2017 in Kraft tritt, ein bemerkenswerter Erfolg des multilateralen Systems. Es bleibt abzuwarten, ob dieses Abkommen eine Trendwende in der globalen Handelspolitik einleiten kann.

LITERATUR

European Commission (2017a), »Taxations and Customs Union«, verfügbar unter: http://ec.europa.eu/taxation_customs/

general-information-customs/trade-facilitation, aufgerufen am 16. März 2017.

European Commission (2017b), »EU begrüßt Inkrafttreten des WTO-Übereinkommens über Handelserleichterungen«, Pressemitteilung, 22. Februar, verfügbar unter: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-188_de.htm, aufgerufen am 21. März 2017.

Hummels, D. und G. Schaur (2012), »Time as a Trade Barrier«, NBER Working Paper Series 17758.

IMF – International Monetary Fund (2015), »World Economic Outlook«, April, verfügbar unter: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/weodata/groups.htm>, aufgerufen am 22. März 2017.

Melitz, M.J. (2003), »The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity«, *Econometrica* 71(6), 1695–1725.

OECD (2015), »Trade Facilitation Indicators Simulator«, verfügbar unter: <http://sim.oecd.org/default.ashx?lang=En&ds=TFI&d1c=oeecd&c-s=oeecd>, aufgerufen am 13. März 2017.

The New York Times (2016), »Global Trade After the Failure of the Doha Round«, 1. Januar, verfügbar unter: https://www.nytimes.com/2016/01/01/opinion/global-trade-after-the-failure-of-the-doha-round.html?_r=0, aufgerufen am 16. März 2017.

UN (2017), »UN list of Least Developed Countries«, verfügbar unter: <http://unctad.org/en/Pages/ALDC/Least%20Developed%20Countries/UN-list-of-Least-Developed-Countries.aspx>, aufgerufen am 22. März 2017.

Wilson, J.S., C.L. Mann und T. Otsuki (2005), »Assessing the Benefits of Trade Facilitation: A Global Perspective«, Blackwell Publishing, Malden, MA, 841–871.

World Bank (2016), World Development Indicators.

World Bank (2017), »World Development Indicators«, verfügbar unter: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators/>.

WTO – World Trade Organization (2015), *World Trade Report 2015 – Speeding up trade: benefits and challenges of implementing the WTO Trade Facilitation Agreement*, Genf.

WTO – World Trade Organization (2016), »WTO members reach milestone on regional trade agreements«, verfügbar unter: https://www.wto.org/english/news_e/news16_e/rta_02jun16_e.htm, aufgerufen am 6. März 2017.

WTO – World Trade Organization (2017a), »Regionalism and the multilateral trading system«, verfügbar unter: https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/brief_e/brief20_e.htm, aufgerufen am 6. März 2017.

WTO – World Trade Organization (2017b), »Regional trade agreements«, verfügbar unter: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm, aufgerufen am 6. März 2017.

Yi, K.-M. (2008), »Can multi-stage production explain the home bias in trade?«, Federal Reserve Bank of Philadelphia Working Paper No. 08-12.