

Jawad, Faris

**Working Paper**

## Der Marktzugang nach GATT/WTO-Regeln: Anspruch und Wirklichkeit und seine Bedeutung für die Handelsentwicklung der Dritten Welt

IEE Working Papers, No. 177

**Provided in Cooperation with:**

Institute of Development Research and Development Policy (IEE), Ruhr University Bochum

*Suggested Citation:* Jawad, Faris (2004) : Der Marktzugang nach GATT/WTO-Regeln: Anspruch und Wirklichkeit und seine Bedeutung für die Handelsentwicklung der Dritten Welt, IEE Working Papers, No. 177, ISBN 3-927276-63-4, Ruhr-Universität Bochum, Institut für Entwicklungsforschung und Entwicklungspolitik (IEE), Bochum

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/183531>

**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.*

**Faris Jawad**

**Der Marktzugang nach GATT/WTO-Regeln  
- Anspruch und Wirklichkeit und seine Bedeutung  
für die Handelsentwicklung der Dritten Welt**

**Volume 177**

**Institute of  
Development Research  
and Development Policy**

**Bochum 2004**



IEE Working Papers

177

Faris Jawad

**De Marktzugang nach GATT/WTO-Regeln  
- Anspruch und Wirklichkeit und seine Bedeutung  
für die Handelsentwicklung der Dritten Welt**

Copyright 2004

Herausgeber:

© Institut für Entwicklungsforschung und Entwicklungspolitik  
der Ruhr-Universität Bochum  
Postfach 10 21 48, D-44780 Bochum

E-Mail: [ieeoffice@ruhr-uni-bochum.de](mailto:ieeoffice@ruhr-uni-bochum.de)  
<http://dbs.ruhr-uni-bochum.de/iee/php/index.php>

ISSN 0934-6058  
ISBN 3-927276-63-4

# Inhaltsverzeichnis

<b>Inhaltsverzeichnis</b> .....	<b>I</b>
<b>Abbildungsverzeichnis</b> .....	<b>III</b>
<b>Tabellenverzeichnis</b> .....	<b>IV</b>
<b>Abkürzungsverzeichnis</b> .....	<b>V</b>
<b>1 Einleitung</b> .....	<b>1</b>
<b>2 Ökonomische Begründung des Freihandelsziels</b> .....	<b>3</b>
2.1 Das Theorem der komparativen Kostenvorteile .....	3
2.1.1 Überblick .....	3
2.1.2 Annahmen und Ergebnisse .....	4
2.2 Faktorausstattung als Ursache komparativer Kostenvorteile.....	8
2.2.1 Das Faktorproportionen-Theorem.....	8
2.2.2 Das Neo-Faktorproportionen-Theorem.....	9
2.3 Technologie als Ursache komparativer Kostenvorteile.....	10
2.3.1 Überblick .....	10
2.3.2 Produktzyklushypothese .....	11
2.4 Dynamische Gewinne durch Freihandel .....	13
2.5 Exkurs: Strukturalistische Außenhandelstheorie .....	14
<b>3 Das GATT ´47</b> .....	<b>17</b>
3.1 Entstehungsgeschichte.....	17
3.2 Organe des GATT ´47 .....	19
3.3 GATT-Prinzipien und Ausnahmen .....	20
3.3.1 Nichtdiskriminierung.....	21
3.3.2 Reziprozität .....	22
3.3.3 Liberalisierung .....	24
3.4 Streitschlichtung im Rahmen des GATT ´47.....	25
3.5 Erosion der Welthandelsordnung .....	27
3.5.1 Die Sonderabkommen .....	27
3.5.2 Wende zum „neuen“ Protektionismus .....	30
3.6 Sonderbehandlung der Entwicklungsländer.....	32
3.6.1 Sonderbehandlung im GATT ´47 – Ein Überblick.....	33
3.6.2 Nutzen der Sonderbehandlung .....	34
3.7 Verhandlungsrunden des GATT ´47 .....	35
3.8 Bewertung des GATT ´47.....	37

<b>4</b>	<b>Warenhandel im WTO-Abkommen</b>	<b>39</b>
4.1	WTO-Abkommen	39
4.2	Organe der WTO	40
4.3	Die relevanten Änderungen	40
4.3.1	Zollsenkungen	41
4.3.2	Liberalisierung des Agrarbereichs	41
4.3.3	Liberalisierung des Textil- und Bekleidungshandels	43
4.3.4	Verbot von „Grauzonenmaßnahmen“	44
4.3.5	Antidumpingabkommen	44
4.3.6	Streitschlichtungsverfahren	45
4.4	WTO-Ministerkonferenzen	46
4.5	Bewertung der Neuerungen	48
<b>5</b>	<b>WTO und Handelsentwicklung</b>	<b>50</b>
5.1	Struktur des internationalen Handels	50
5.2	Anteil der Entwicklungsländer am internationalen Handel	51
5.3	Regionale Unterschiede	52
5.4	Begründungszusammenhänge	53
5.4.1	Exportstruktur	54
5.4.2	Ausländische Direktinvestitionen	55
5.4.3	Nationale Handelspolitiken	57
5.4.4	Transport und Kommunikation	59
<b>6</b>	<b>Zusammenfassung und Fazit</b>	<b>62</b>
	<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>64</b>

## Abbildungsverzeichnis

### *Abbildung 1:*

Entwicklung des Warenhandels für ausgewählte Produktgruppen und deren Produktionszuwächse (2002).....51

### *Abbildung 2:*

Regionale Anteile an den Weltexporten in % (1999).....53

### *Abbildung 3:*

Faktorintensität der Exporte ausgewählter Regionen in % (1998).....54

### *Abbildung 4:*

Regionale Anteile an den weltweiten FDI Strömen in % (1999).....57

## Tabellenverzeichnis

### *Tabelle 1:*

Produktionsmenge eines Jahres und Opportunitätskosten.....4

### *Tabelle 2:*

Gewinne durch Spezialisierung und Handel.....6

### *Tabelle 3:*

GATT-Schutzklauseln.....25

### *Tabelle 4:*

Zollniveaus und Zollsenkungen im Rahmen des GATT.....36

### *Tabelle 5:*

Weltmarktanteile der Entwicklungsländer im Fertigwarenbereich nach unterschiedlichen Technologieniveaus (1980-1996).....52

### *Tabelle 6:*

Vergleich der Kommunikationskosten und -infrastruktur ausgewählter Ländergruppen (2000).....63



## Abkürzungsverzeichnis

ACWL	Advisory Centre on WTO Law
DSB	Dispute Settlement Body
ECLA	Economic Commission for Latin America
EU	Europäische Union
FDI	Foreign Direct Investment
GATS	General Agreement on Trade in Services
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GSP	Generalized System of Preferences
IBRD	International Bank for Reconstruction and Development
IMF	International Monetary Fund
ITO	International Trade Organization
LDCs	Least Developed Countries
MFA	Multifaserabkommen
MFN	Most Favoured Nation
MOT	Mittel- und Osteuropäische Transformationsländer
NICs	Newly Industrialized Countries
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development
SSA	Sub-Sahara Afrika
TMB	Textile Monitoring Body
TNK	Transnationale Konzerne
TRIPS	Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
VERs	Voluntary Export Restraints
WTO	World Trade Organization



# 1 Einleitung

Seit Beginn der 90er Jahre des letzten Jahrhunderts sind wir Zeugen einer immer weiter voranschreitenden Herausbildung weltweiter Märkte für Waren und Dienstleistungen, der so genannten *Globalisierung*, geworden. Vorangetrieben wurde und wird dieser Prozess u. a. durch neue Kommunikationstechnologien, das Sinken von Transportkosten, den allmählichen Abbau von Handelshemmnissen und neue Formen der Informationsverarbeitung. Kennzeichen dieser Entwicklung ist nicht nur ein Anwachsen des Welthandelsvolumens, sondern auch - bedingt durch grenzüberschreitende Kapitalströme und neue Organisationstechniken der Produktion - eine verstärkte *internationale Arbeitsteilung* (Allokation von Ressourcen) und eine zunehmende *Spezialisierung*<sup>1</sup>. Dies ermöglicht, dass Produkte dort hergestellt werden, wo die Herstellung am kostengünstigsten ist. Allgemein werden mit diesem Prozess der effizienteren Nutzung von Ressourcen nicht nur *Wohlfahrtsgewinne*, sondern auch erhebliche *Entwicklungschancen* für die beteiligten Länder verbunden<sup>2</sup>.

Damit diese Gewinne aber zur Gänze realisiert werden können, bedarf es eines regelgebundenen, globalen Ordnungsrahmens, der einen freien Marktzugang bzw. Freihandel etabliert, damit die Allokation weltweit ohne Störungen ablaufen kann. Dieser Ordnungsrahmen muss in der Lage sein, durch seine Regelsetzung Störungen der weltweiten Allokation durch einzelne Länder, mit dem Ziel die Gewinne aus der internationalen Arbeitsteilung zu ihren Gunsten zu verkehren, zu unterbinden<sup>3</sup>. Einen solchen Ordnungsrahmen für den internationalen Handel stellt seit 1947 das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen („General Agreement on Tariffs and Trade“, GATT) dar, welches 1994 als GATT '94 in der Welthandelsorganisation („World Trade Organization“, WTO) aufging.

Beiden, GATT '47 und der WTO, wurde und wird vielfach vorgeworfen, den freien Marktzugang nicht durchgesetzt zu haben bzw. durchsetzen zu können und somit verantwortlich für die *Marginalisierung der Entwicklungsländer* im Globalisierungsprozess zu sein<sup>4</sup>. Im Rahmen dieser Arbeit soll jener Behauptung widersprochen werden. Es soll gezeigt werden, dass GATT '47 und WTO zwar nicht in der Lage gewesen sind, einen gänzlich freien Marktzugang zu etablieren, jedoch die Marginalisierung von Entwicklungsländern nicht ursächlich auf dieses Defizit zurückzuführen ist. Das Hauptaugenmerk liegt hierbei ausschließlich auf dem *internationalen Warenhandel*, da die bei weitem größten Exportchancen für Entwicklungsländer zurzeit im Bereich des Warenhandels liegen und seiner Regulierung daher eine besondere Bedeutung zukommt. Der Ablauf der Arbeit gestaltet sich folgendermaßen:

Im zweiten Kapitel soll der *formelle Beweis für die Vorteilhaftigkeit von Freihandel*, also einer internationalen Arbeitsteilung auf Grundlage einer Spezialisierung der einzelnen Länder bei Ab-

---

<sup>1</sup> Vgl. Siebert 1995, S. 5.

<sup>2</sup> Vgl. Bender 2000, S. 9.

<sup>3</sup> Vgl. Siebert 1995, S. 5.

<sup>4</sup> Vgl. z. B. Chomsky 2001, S. 154f.

wesenheit jeglicher Handelshemmnisse, geliefert werden. Zu diesem Zweck wird das *Theorem der komparativen Kostenvorteile*, welches die theoretische Fundierung des GATT´47 und der WTO bildet, vorgestellt. Diese Theorie vermag nicht nur die Entstehung erwähnter Wohlfahrtsgewinne zu erklären, sondern auch wie und warum weniger entwickelte Ökonomien erfolgreich am internationalen Handel partizipieren können.

Im dritten Teil der Arbeit wird das GATT´47 bzw. seine *grundlegenden Prinzipien* vorgestellt. Es soll gezeigt werden, dass diese Prinzipien zwar theoretisch in der Lage waren das Freihandelsziel zu realisieren, jedoch ihre praktische Wirkung durch zahlreiche *Ausnahmeregelungen* relativiert wurde. Belastend kam hinzu, dass das GATT´47 nur über einen äußerst schwach ausgeprägten *Sanktionsmechanismus* in Form seines praktizierten Streitschlichtungsverfahrens verfügte. In der weltwirtschaftlichen Realität führte diese Konstellation zu einer „*Erosion der Welthandelsordnung*“, deren negative Folgen, insbesondere für die Entwicklungsländer, dargestellt werden.

In Kapitel vier werden die *Neuerungen* im Bereich der Regulierung des internationalen Warenhandels, welche mit Gründung der *WTO* einhergingen, diskutiert. Es wird gezeigt, dass diese zwar zu einer Verbesserung der Situation führten und die Chancen gerade der Entwicklungsländer erweitern konnten, aber die multilaterale Welthandelsordnung dem Freihandelsziel nicht entscheidend näher brachten.

In Teil fünf dieser Arbeit wird auf den Vorwurf eingegangen, das GATT´47 und die WTO würden, aufgrund der gezeigten *Diskrepanz* zwischen Freihandelsanspruch und weltwirtschaftlicher Realität, die Aufholprozesse von Entwicklungsländern im Bereich des internationalen Warenhandels nachhaltig blockieren. Es wird gezeigt, dass auch, wenn kein gänzlich freier Marktzugang gewährleistet werden konnte, die *Marginalisierung* bestimmter Entwicklungsregionen im Prozess der Globalisierung nicht auf diese Tatsache zurückzuführen ist, sondern eher *angebotsseitige Defizite* dafür verantwortlich zu machen sind. Diese sollen kurz erläutert werden.

## 2 Ökonomische Begründung des Freihandelsziels

Das GATT und die spätere WTO berufen sich auf das Theorem der komparativen Kostenvorteile<sup>5</sup>. Dieses postuliert, dass eine weltwirtschaftliche Integration aller Länder infolge eines Warentausches gemäß dem *Spezialisierungsansatz* komparativer Kostenvorteile eine weltweite *Wohlfahrtssteigerung* zur Folge hat; dies allerdings nur unter der Prämisse eines *Nichtvorhandenseins jedweder Handelshemmnisse*. Im Folgenden soll diese Theorie näher erläutert werden, auch unter der Berücksichtigung ihres *entwicklungspolitischen Charakters*.

### 2.1 Das Theorem der komparativen Kostenvorteile

#### 2.1.1 Überblick

Eine der ersten Handelstheorien geht auf den englischen Nationalökonom *Adam Smith* (1723-1790) zurück. Smith sah in der Tatsache, dass bestimmte Güter in einigen Ländern mit geringeren Kosten hergestellt werden können als in anderen Ländern, eine der zentralen Ursachen für den internationalen Handel. Konzentriere sich jedes Land auf die Herstellung der Güter, die es absolut kostengünstiger, sprich effizienter, herstellen kann als andere Länder, so könnten alle am Handel beteiligten Länder ihr Wohlfahrtsniveau erhöhen<sup>6</sup>. Diese so genannte Theorie der *absoluten Kostenvorteile* ließ jedoch eine entscheidende Frage unbeantwortet, nämlich was mit den Ländern geschieht, die überhaupt keine absoluten Kostenvorteile bei der Herstellung irgendeines Gutes aufzuweisen haben, also alle Güter im internationalen Vergleich ineffizienter produzieren. Eine für diese Länder nutzenbringende Beteiligung am internationalen Handel wäre, laut Theorie, unter diesen Voraussetzungen faktisch ausgeschlossen. Diese Frage wurde von *David Ricardo* (1772-1823) in seinem Werk „The Principles of Political Economy“ aus dem Jahre 1817 beantwortet. Mit der in diesem Buch entwickelten Theorie der *komparativen Kostenvorteile* schuf er die Grundlage für die noch heute dominierenden Theorien des internationalen Handels<sup>7</sup>.

Die Vorteilhaftigkeit des internationalen Handels ergibt sich, laut Ricardo, aus einer arbeitsteiligen Spezialisierung der beteiligten Länder auf jene Güter, in deren Herstellung sie komparative Kostenvorteile, keine absoluten Kostenvorteile besitzen. Ein Land hat dann einen komparativen Kostenvorteil bei der Produktion eines beliebigen Gutes, wenn es dieses mit geringeren *Opportunitätskosten* produzieren kann als ein anderes Land<sup>8</sup>. Opportunitätskosten sind definiert als die Menge eines beliebigen Gutes, die entfällt, wenn man eine zusätzliche Einheit eines anderen Gutes produziert. Im Folgenden soll die Theorie Ricardos an einem Zahlenbeispiel näher erläutert werden.

---

<sup>5</sup> Vgl. Low 1993, S. 146.

<sup>6</sup> Vgl. Kortmann 1998, S. 138ff.

<sup>7</sup> Vgl. Trebilcock/ Howse 1999, S. 3.

<sup>8</sup> Vgl. Krugmann/ Obstfeld 2000, S. 13.

### 2.1.2 Annahmen und Ergebnisse

Für die folgende Diskussion wird von den typischen *Prämissen* des Ricardo-Modells ausgegangen<sup>9</sup>:

- Es gibt nur zwei Länder, in diesem Beispiel Deutschland und Argentinien.
- Beide Länder produzieren nur zwei Güter, in diesem Beispiel Fernseher und Kleider.
- Der einzige Produktionsfaktor ist Arbeit.
- Der Faktor Arbeit kann kostenlos reallokiert<sup>10</sup> werden.
- Transportkosten sind gleich null, bleiben folglich unberücksichtigt.

Die Analyse beginnt mit den Produktionsmöglichkeiten, d. h. der Menge an Gütern, welche von einem Arbeiter in den beiden Ländern und beiden Industrien hergestellt werden kann<sup>11</sup>. Es wird davon ausgegangen, dass jeder Arbeiter in den Beispielländern in der Lage ist, in einem Jahr die Menge an Fernsehern und Kleidern herzustellen, die in der folgenden Tabelle angegeben ist.

*Tabelle 1: Produktionsmenge eines Jahres und Opportunitätskosten<sup>12</sup>*

	Produktivität pro Arbeiter/Jahr		Opportunitätskosten	
	<i>Fernseher</i>	<i>Kleider</i>	<i>Fernseher</i>	<i>Kleider</i>
<b>Deutschland</b>	25	100	4 Kleider	0,25 Fernseher
<b>Argentinien</b>	2,5	90	36 Kleider	0,028 Fernseher

Ein Arbeiter in Deutschland ist in der Lage, in einem Jahr nicht nur mehr Fernseher, sondern auch mehr Kleider herzustellen als ein Arbeiter in Argentinien. Deutschland besitzt folglich in der Herstellung beider Güter einen *absoluten Kostenvorteil*. Es stellt sich nun die Frage, man erinnere sich an die Theorie der absoluten Kostenvorteile, wie es unter diesen Bedingungen zu einem für beide Länder nutzenbringenden Handel kommen kann? Hier setzt das Theorem der *komparativen Kostenvorteile* an<sup>13</sup>.

Um zu sehen, wie Handel auch in dieser Situation vorteilhaft sein kann, wird angenommen, dass Deutschland, im *Autarkiezustand*, mehr Kleider produzieren und konsumieren will. Da jede Volkswirtschaft nur begrenzt über eigene Ressourcen verfügt und somit nicht beliebig viel produzieren kann, müssen die vorhandenen Ressourcen (hier Arbeit) von der Fernseher- in die

<sup>9</sup> Vgl. Siebert 2000, S. 32f.

<sup>10</sup> Unter dem Begriff Reallokation versteht man die Umschichtung produktiver Ressourcen. (Kortmann 1998, S. 142.)

<sup>11</sup> Vgl. Hocking/ McGuire 1999, S. 41.

<sup>12</sup> Vorliegende Tabelle in Anlehnung an Hocking/ McGuire 1999, S. 42.

<sup>13</sup> Vgl. Broll 1997, S. 37.

Kleiderindustrie verschoben werden, um mehr Kleider produzieren zu können<sup>14</sup>. Wird nun ein Arbeiter verschoben, so geht die Produktion von Fernsehern in Deutschland um 25 Einheiten zurück und die Kleiderproduktion erhöht sich um 100 Einheiten, d. h., dass durch die Produktion und den Konsum von 100 Kleidern auf die Produktion und den Konsum von 25 Fernsehern verzichtet wird. Ökonomisch gesprochen betragen die *Opportunitätskosten* der Produktion eines zusätzlichen Kleides  $\frac{1}{4}$  eines Fernsehers (Vgl. Tabelle 1).

Auf Basis der unterstellten Werte in Tabelle 1 können nun auch die Opportunitätskosten der Kleiderproduktion in Argentinien berechnet werden. Besteht in Argentinien eine erhöhte Nachfrage nach Kleidern und schiebt man Arbeit um, um diese Nachfrage zu befriedigen, so geht die Produktion von Fernsehern um 2,5 Einheiten zurück, während die Kleiderproduktion sich um 90 Einheiten erhöht. Folglich belaufen sich die *Opportunitätskosten* der Kleiderproduktion auf  $\frac{2,5}{90}$  (0,028) eines Fernsehers. Kleider sind in Argentinien (0,028) also kostengünstiger herzustellen als in Deutschland (0,25). Es lässt sich somit sagen, dass Argentinien gegenüber Deutschland einen *komparativen Kostenvorteil* in der Kleiderproduktion besitzt.

Berechnet man nun die Opportunitätskosten der Fernseherproduktion in beiden Ländern, so zeigt sich, dass Deutschland einen komparativen Kostenvorteil gegenüber Argentinien in diesem Bereich besitzt. Erhöht sich die Nachfrage nach Fernsehern in beiden Ländern und es werden Arbeiter von der Kleider- in die Fernseherindustrie verschoben, so ergeben sich folgende *Kostenrelationen*. In Deutschland liegen die Kosten für einen zusätzlichen Fernseher im Verzicht auf vier Kleider. In Argentinien liegen die Kosten für einen zusätzlichen Fernseher im Verzicht auf 36 Kleider.

Auf Basis der *Unterschiede in den Opportunitätskosten* zwischen Kleidern und Fernsehern in den beiden Ländern besagt nun die Logik des komparativen Vorteils, dass Deutschland und Argentinien besser beraten wären, wenn sich jedes Land auf das Gut spezialisiert, in dessen Herstellung es einen komparativen Kostenvorteil aufweist und dieses gegen das Gut tauscht, welches aufgrund der Spezialisierung im Inland nicht länger produziert wird. Man kann in diesem Zusammenhang Handel auch als eine *indirekte Methode der Produktion* eines Gutes verstehen. Deutschland kann Kleider direkt herstellen, aber der Handel mit Argentinien erlaubt es Kleider durch Fernseher „herzustellen“. Diese indirekte Methode der Kleiderproduktion ist, wie im weiteren Verlauf zu zeigen ist, sehr viel effizienter als die direkte Herstellung von Kleidern<sup>15</sup>.

## *Tabelle 2: Gewinne durch Spezialisierung und Handel*<sup>16</sup>

---

<sup>14</sup> Vgl. Krugmann/ Ostfeld 2000, S. 14.

<sup>15</sup> Vgl. Krugman/ Obstfeld 2000, S. 19.

<sup>16</sup> Vorliegende Tabelle in Anlehnung an Hocking/ McGuire 1999, S. 42.

	Deutschland		Argentinien	
	<i>Fernseher (Mio.)</i>	<i>Kleider (Mio.)</i>	<i>Fernseher (Mio.)</i>	<i>Kleider (Mio.)</i>
<b>1. Produktion (Autarkie)</b>	7,5	20	0,75	18
<b>2. Produktion (Spezialisierung)</b>	12,5	0	0	45
<b>3. Export</b>	3	0	0	24
<b>4. Import</b>	0	24	3	0
<b>5. Konsum (Freihandel)</b>	9,5	24	3	21

Im Folgenden wird davon ausgegangen, dass beide Länder über ein *Arbeitskräftepotential* von 500.000 Arbeitern verfügen und jedes Land im Autarkiezustand jeweils 200.000 seiner Arbeiter in der Kleiderindustrie und 300.000 in der Fernsehindustrie beschäftigt. Aus dieser Verteilung resultieren die in Zeile 1 der Tabelle festgehaltenen Produktionsraten. In Zeile 2 manifestiert sich das Resultat der *Spezialisierung* beider Länder auf die Herstellung des Gutes, in dem das jeweilige Land einen komparativen Kostenvorteil aufweist. Durch die damit verbundene *Reallokierung* des Faktors Arbeit erhöht sich die Produktion von Fernsehern in Deutschland von 7,5 Mio. auf 12,5 Mio. und die Kleiderproduktion in Argentinien von 18 Mio. auf 45 Mio.

Man siehe nun, was dies für die gesamte, im Beispiel *weltweite*, Produktion von Kleidern und Fernsehern bedeutet. Vor der Spezialisierung betrug der Ausstoß beider Fernsehindustrien zusammen 8,25 Mio. Einheiten, nach der Spezialisierung ist der Ausstoß auf 12,5 Mio. Einheiten gestiegen. Die gesamte Kleiderproduktion stieg von 38 Mio. Einheiten auf 45 Mio. Einheiten. Dieser Anstieg der globalen Produktion und Verfügbarkeit beider Güter zeigt, dass die Spezialisierung auf Basis komparativer Kostenvorteile zu einer effizienteren Nutzung der vorhandenen Ressourcen führt. Außenhandel entfaltet hier seine so genannte *Allokationswirkung*<sup>17</sup>.

Nun produziert Deutschland nur noch Fernseher und Argentinien nur noch Kleider. Beide Länder können nun diese Güter international gegen die Güter tauschen, die national nicht mehr produziert werden. Dies ist jedoch abhängig vom *internationalen Tauschverhältnis*. In seinem Beispiel ließ Ricardo die Frage des Tauschverhältnisses weitgehend offen. Er verwies lediglich darauf, dass es sich im Rahmen der nationalen Tauschrelationen befinden müsse<sup>18</sup>. Auf Basis der

<sup>17</sup> Vgl. Kortmann 1998, S. 145f.

<sup>18</sup> Vgl. Rose/ Sauernheimer 1999, S. 373.



bekanntem Opportunitätskosten in beiden Ländern für beide Waren soll dieses Tauschverhältnis berechnet werden:

- Wenn Argentinien weniger als vier Einheiten Kleider für einen deutschen Fernseher bietet, so ist es für Deutschland günstiger, selbst wieder Kleider zu produzieren.
- Auf der anderen Seite, wenn Deutschland darauf besteht, 36 Kleider für einen Fernseher zu erhalten, dann wäre es für Argentinien günstiger, wenn es Arbeit von der Kleider- in die Fernseherindustrie verschieben würde, um so die Produktion von Fernsehern wieder aufzunehmen.
- Also muss das Austauschverhältnis zwischen den beiden Ländern irgendwo zwischen einem deutschen Fernseher für 4 argentinische Kleider und einem deutschen Fernseher für 36 argentinische Kleider liegen. Nur wenn das Austauschverhältnis sich in diesem Bereich bewegt, ergibt sich die von der Theorie postulierte *effiziente Arbeitstellung*<sup>19</sup>.

Für die weitere Diskussion wird angenommen, dass die Nachfrage für Kleider und Fernseher derart ist, dass sich ein Austauschverhältnis von 1 zu 8 ergibt. Deutschland exportiert dann 3 Mio. Fernseher nach Argentinien und erhält im Gegenzug dafür 24 Mio. Kleider.

Zeile 5 präsentiert den *Kernpunkt* der Theorie der komparativen Kostenvorteile, nämlich dass beide Länder profitieren, wenn sie sich auf Basis komparativer Kostenvorteile spezialisieren. Vor Aufnahme des Handels war der deutsche Konsum von Fernsehern und Kleidern beschränkt auf das, was deutsche Arbeiter herstellen konnten: 7,5 Mio. Fernseher und 20 Mio. Kleider. Nach *Spezialisierung* und Aufnahme des Handels wächst das Warenvolumen auf 9,5 Mio. Fernseher und 24 Mio. Kleider. Gleichzeitig wächst der argentinische Konsum als Resultat der Spezialisierung und des Handels von 0,75 Mio. Fernseher auf 3 Mio., und von 18 Mio. Kleider auf 21 Mio. Kleider. Wenn sich folglich jedes Land auf die Herstellung und den Export des Gutes konzentriert, in dem es einen komparativen Kostenvorteil besitzt, so wird es in die Lage versetzt, eine größere Menge an Gütern zu konsumieren als vor Aufnahme des Handels, ohne dabei den *Faktoreinsatz* zu erhöhen<sup>20</sup>.

Ein wichtiges Resultat ist, dass wenn ein Land in beiden Industrien überlegen ist, eine Industrie auf lange Sicht vom Markt verschwindet, wenn Freihandel vollzogen wird. Technologische Überlegenheit reicht nicht aus, um die Wirtschaftlichkeit der Produktion eines Gutes bei Aufnahme von Freihandel zu garantieren. Ein Land muss einen komparativen Vorteil bei der Herstellung eines Gutes besitzen, um dessen Produktion aufrechterhalten zu können. Volkswirtschaften können also, so unterschiedlich sie hinsichtlich ihres Entwicklungsstandes auch sein mögen, vom internationalen Handel profitieren, solange sie sich nach Maßgabe des Ricardo-Theorems spezialisieren<sup>21</sup>.

---

<sup>19</sup> Vgl. Niehans 1995, S. 29.

<sup>20</sup> Vgl. Rose/ Sauernheimer 1999, S. 383.

<sup>21</sup> URL: <http://www.internationalecon.com/test/ch40/40c000.html>, The Theory of Comparative Advantage- Overview, vom 11.9.03.

In der *klassischen Außenhandelstheorie* David Ricardos resultieren bei gleicher Faktorausstattung und gleichen Produktionsverfahren, Produktivitätsunterschiede aus natürlichen Umweltbedingungen. Mit dem Ricardo-Modell lässt sich außerordentlich gut der *traditionelle Handel* mit Rohstoffen und landwirtschaftlichen Produkten, zwischen Entwicklungsländern und Industrieländern, erklären<sup>22</sup>. Die im Folgenden vorzustellende *neoklassische Außenhandelstheorie* hingegen führt komparative Kostenunterschiede auf die relative Faktorausstattung der einzelnen Länder zurück und vermag den Teil des Handels zwischen Entwicklungs- und Industrieländern zu erklären, der den *Austausch von industriellen Zwischenprodukten und Fertigwaren* betrifft<sup>23</sup>.

## 2.2 Faktorausstattung als Ursache komparativer Kostenvorteile

### 2.2.1 Das Faktorproportionen-Theorem

Die so genannte neoklassische Theorie des Außenhandels geht auf zwei schwedische Ökonomen zurück, *Eli Heckscher* und *Bertil Ohlin*. Im Ricardo-Modell wurden komparative Kostenvorteile auf Unterschiede in den Produktivitäten zurückgeführt. Auch wenn ein großer Teil des Handels auf Unterschiede in der Arbeitsproduktivität zurückzuführen ist, so darf nicht vergessen werden, dass ein ebenso bedeutender Teil durch die differierende *Ressourcenausstattung* der Länder zu erklären ist. Ein Holz exportierendes Land wie z. B. Kanada exportiert dieses Produkt ja nicht, weil seine Holzfäller im internationalen Vergleich produktiver sind, sondern weil ein großer Teil Kanadas aus Waldgebieten besteht und Holz somit reichlich vorhanden ist<sup>24</sup>. Im Heckscher-Ohlin Modell wird daher davon ausgegangen, dass komparative Kostenvorteile, und somit internationaler Handel, aus den Unterschieden in den relativen Faktorausstattungen erwachsen<sup>25</sup>.

Es wird das Zwei-Länder-Beispiel weiterverwendet und von den *Annahmen* ausgegangen, wie sie auch dem Heckscher-Ohlin Modell zugrunde liegen<sup>26</sup>:

- Güter werden nicht nur mit dem Faktor Arbeit hergestellt, sondern auch mit dem *Faktor Kapital*, in Form von Maschinen und Gebäuden.
- Die Güter zeichnen sich dadurch aus, dass sie sich mit unterschiedlichen Kombinationen der Produktionsfaktoren (Arbeit und Kapital) herstellen lassen. Um beim Beispiel zu bleiben, erfordert die Herstellung eines Fernsehers vergleichsweise mehr Kapital als Arbeit, während die Produktion von Kleidern relativ arbeitsintensiv ist. Es wird also zwischen *kapitalintensiven* und *arbeitsintensiven* Gütern unterschieden.

---

<sup>22</sup> Vgl. Schmidt 1995, S. 19f.

<sup>23</sup> Vgl. Bender 2003, S. 485.

<sup>24</sup> Vgl. Krugmann/ Obstfeld 2000, S. 66.

<sup>25</sup> Vgl. Gerber 1999, S. 59.

<sup>26</sup> Vgl. Broll 1997, S. 43.

- Verglichen mit der Verfügbarkeit von Kapital und Arbeit in Argentinien steht Deutschland mehr Kapital zur Verfügung. Deutschland ist ein *kapitalreiches* Land, während Argentinien ein *arbeitsreiches* Land ist.
- Präferenzen für Fernseher und Kleider sind in beiden Ländern gleich. Unterschiede in der Verfügbarkeit beider Güter, vor Aufnahme des Handels, sind somit nicht Ausdruck der jeweiligen Nachfrage, sondern Ausdruck der relativen Produktionskosten in den beiden Ländern.

Im Heckscher-Ohlin-Modell verfügt Deutschland über mehr Kapital als Arbeit, verglichen mit Argentinien. Unter Berücksichtigung der Annahme, dass die ökonomisch effizienten Produktionsmethoden für Fernseher kapitalintensiv sind und für Kleider arbeitsintensiv, wird Deutschland in der Lage sein, Fernseher zu geringeren Kosten und somit günstiger als Kleider herzustellen, während Argentinien in der Lage ist, Kleider zu geringeren Kosten und somit günstiger als Fernseher herzustellen. Das heißt nichts anderes, als dass die *Opportunitätskosten* der Herstellung eines zusätzlichen Fernsehers (kapitalintensiv) in Relation zu entgangenen Kleidern (arbeitsintensiv) in Deutschland (kapitalreich) niedriger sind als in Argentinien (arbeitsreich)<sup>27</sup>. Vergleichsweise *kapitalreiche* Länder werden also *kapitalintensive* Produkte gegen *arbeitsintensive* Produkte tauschen, wohingegen *arbeitsreiche* Länder *arbeitsintensive* Produkte gegen *kapitalintensive* Produkte tauschen werden<sup>28</sup>.

Die Heckscher-Ohlin-Theorie erklärt durch die Unterschiede in der Ausstattung mit Produktionsfaktoren zwischen den Ländern und Unterschiede in der Mischung der Produktionsfaktoren, mit denen Produkte hergestellt werden, warum Argentinien einen komparativen Vorteil bei der Herstellung von Kleidern und Deutschland einen komparativen Vorteil bei der Herstellung von Fernsehern besitzt. Damit hatte Bertil Ohlin eines seiner Hauptziele erreicht, nämlich der *Ursache* komparativer Kostenvorteile auf den Grund zu gehen. Seiner Meinung nach war diesem Punkt in der Theorie Ricardos zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt worden<sup>29</sup>.

In den 50er Jahren des letzten Jahrhunderts wurde der Anspruch der Theorie, die Realität des Außenhandels treffend zu beschreiben, durch die empirische Untersuchung von *Wassily Leontief* in Zweifel gezogen. Er ermittelte den Arbeits- und Kapitaleinsatz der amerikanischen Export- und Importprodukte. Er konnte nachweisen, dass die kapitalreichen USA im *Widerspruch* zum Faktorproportionen-Theorem arbeitsintensive Produkte exportierten und kapitalintensive Produkte importierten („*Leontief-Paradoxon*“)<sup>30</sup>.

### 2.2.2 Das Neo-Faktorproportionen-Theorem

Als Reaktion auf die Ergebnisse des Leontief-Tests wurde versucht, die Aussagekraft des Faktorproportionen-Theorems zu erhöhen, indem man es *realitätsnaher* gestaltete. Diese Bemü-

---

<sup>27</sup> Vgl. Williamson/ Milner 1991, S. 42.

<sup>28</sup> Vgl. Rose/ Sauernheimer 1999, S. 414f.

<sup>29</sup> Vgl. Maneschi 1998, S. 169.

<sup>30</sup> Vgl. Keuschnigg 1999, S. 7.

hungen gipfelten im so genannten Neo-Faktorproportionen-Theorem. In diesem Modell wurde die Annahme homogener Produktionsfaktoren aufgegeben. Der Ausbildungsstand der Arbeiter wurde in die Überlegungen mit einbezogen. Ein arbeitsreiches Land kann durchaus einen geringen Anteil an qualifizierten Arbeitskräften aufweisen, während in einem kapitalreichen Land vergleichsweise viele qualifizierte Arbeitskräfte vorhanden sind. Daraus ergibt sich, dass eine qualifizierte Arbeitskraft im arbeitsreichen Land teurer ist als im kapitalreichen Land. Produkte, deren Herstellung also einen relativ hohen Anteil qualifizierter Arbeitskraft erfordern, werden im arbeitsreichen Land also relativ teuer produziert. Daraus ergibt sich für dieses Land ein komparativer Nachteil, während sich für das kapitalreiche Land ein komparativer Vorteil bei der Herstellung jener Güter feststellen lässt<sup>31</sup>.

Aus dem Gesagten ergibt sich nun folgende *internationale Arbeitsteilung*: Kapitalreiche Länder exportieren die Produkte, deren Herstellung einen hohen Einsatz qualifizierter Arbeit erfordert, und importieren Güter, deren Produktion einen hohen Anteil an unqualifizierter Arbeit erfordert. Die im Leontief-Test festgestellte Arbeitsintensität amerikanischer Exporte lässt sich also auf den hohen Bedarf an qualifizierter Arbeit im Herstellungsprozess zurückführen. Der Erklärungsgehalt des Faktorproportionen-Theorems lässt sich, angesichts der Ergebnisse des Leontief-Tests erhalten, wenn man qualifizierte Arbeit als *Humankapital* dem Produktionsfaktor Kapital zurechnet. Der Faktor Arbeit ist somit nur noch als ungelernte Arbeit definiert<sup>32</sup>.

Die zum Neo-Faktorproportionen-Theorem erweiterte Heckscher-Ohlin-Theorie ist besonders dazu geeignet, den *Handel zwischen Industrieländern und halbindustrialisierten Entwicklungsländern* zu erklären. Als Folge ihrer relativen Faktorausstattung weisen diese Entwicklungsländer komparative Vorteile bei jenen Gütern auf, deren Produktion einen hohen Einsatz *ungelernter Arbeitskraft* erfordert (z. B. im Bereich der Textil- und Bekleidungsindustrie). Wohingegen Industrieländer bei den Gütern über komparative Kostenvorteile verfügen, deren Herstellung *sach- und humankapitalintensiv* ist (z. B. im Bereich des Maschinenbaus oder der Chemischen Industrie)<sup>33</sup>.

## 2.3 Technologie als Ursache komparativer Kostenvorteile

### 2.3.1 Überblick

Betrachtet man den internationalen Handel mit Industrieprodukten, so wird man feststellen, dass es Länder gibt, welche mit Produkten international wettbewerbsfähig sind, bei denen sie nach dem Faktorproportionen-Theorem *keine komparativen Kostenvorteile* besitzen dürften. Ein Beispiel hierfür ist das arbeitsreiche Indien, welches kapitalintensive Stahlerzeugnisse produziert und exportiert<sup>34</sup>. Die Stärke der folgenden Theorie liegt darin zu erklären, warum anspruchs-

---

<sup>31</sup> Vgl. Kortmann 1998, S. 147.

<sup>32</sup> Vgl. Bender 2003, S. 502.

<sup>33</sup> Vgl. Wagner/ Kaiser 1995, S. 91.

<sup>34</sup> Vgl. Bender 2003, S. 510.

volle Fertigwaren von Ländern exportiert werden, die einen Mangel an qualifizierter Arbeit und Kapital aufweisen<sup>35</sup>.

Die Produktzyklusthese erklärt dies, indem sie technologische und innovative Aspekte in den Mittelpunkt ihrer Betrachtung stellt. Diese These bringt insofern *dynamische Überlegungen* in die Handelstheorie mit ein, als sie sich auf die Wettbewerbsvorstellung des österreichischen Nationalökonomen *Alois Schumpeter* (1883-1950) berufen kann<sup>36</sup>. Dynamischer Wettbewerb ist ein Wechselspiel zwischen Innovation und Imitation. Im Zentrum des Wirtschaftens steht der so genannte Pionierunternehmer, welcher sich durch Innovationen in Form neuer Produkte, neuer Produktionsverfahren und neuer Organisationsprozesse *temporäre Vorsprünge* gegenüber seinen Konkurrenten sichert. Hierdurch erlangt er eine *Monopolstellung*, durch die er höhere Gewinne erwirtschaftet. Der Preis stellt somit nicht mehr die einzige Wettbewerbskomponente dar. Durch Imitation versuchen nun die Konkurrenten die Monopolgewinne des Innovators zu verringern<sup>37</sup>. Der folgende Theorieansatz überträgt diese Vorstellungen auf die globale Ebene und begreift die internationale Arbeitsteilung als Ergebnis eines laufenden Prozesses von Innovation und Imitation.

### 2.3.2 Produktzyklushypothese

Dieser auf Raymond *Vernon* (1966) zurückgehende Erklärungsansatz des internationalen Handels stellt die unterschiedliche *technologische Entwicklung* in den einzelnen Ländern in den Mittelpunkt seiner Betrachtung. Der grundlegende Gedanke dieses Modells ist, dass einzelne Produkte bzw. ganze Industriezweige im Laufe der Zeit einen bestimmten *Lebenszyklus* durchlaufen, der sich durch eine dauernde Veränderung der *Kombination der Produktionsfaktoren* auszeichnet. Der Produktzyklus lässt sich je nach Kombination der Produktionsfaktoren in eine Innovations-, Ausreifungs- und Standardisierungsphase unterteilen<sup>38</sup>.

In der Innovationsphase eines Produktes verlangt der Forschungs- und Entwicklungsprozess den massiven Einsatz von Finanzmitteln und hoch qualifizierten Arbeitskräften. Die *Ausreifungsphase* ist dadurch gekennzeichnet, dass anfängliche Probleme im Herstellungsprozess behoben werden, so dass das Produktionsverfahren standardisiert werden kann, was eine Reduzierung der Qualifikationsanforderungen an die Arbeiter zur Folge hat. Konzentrierte sich der Absatz des Produkts in der ersten Phase auf den heimischen Markt, so beginnt man in der zweiten Phase, das Produkt zu exportieren. Es werden nun von den Pionierunternehmern auch Produktionsstätten im Ausland gegründet, sei es, um die Nähe zu Exportmärkten und/ oder die eventuell vorhandenen niedrigeren Lohnkosten zu nutzen. *Die letzte Phase des Produktzyklus* ist durch

---

<sup>35</sup> Vgl. Gerber 1999, S. 70.

<sup>36</sup> Vgl. Siebert 2000, S. 98.

<sup>37</sup> Vgl. Henrichsmeyer/ Gans/ Evers 1993, S. 112.

<sup>38</sup> Vgl. Bender 2003, S. 512.

den Einsatz kapitalintensiver Massenproduktionstechnologien und den zunehmenden Einsatz von gering qualifizierten Arbeitskräften charakterisiert<sup>39</sup>.

Nun unterscheiden sich die am internationalen Handel teilnehmenden Länder hinsichtlich ihrer Entwicklungsniveaus bzw. im Grad ihrer *Ausstattung* mit Kapital, Technologie oder qualifizierten und unqualifizierten Arbeitskräften. Aus dieser Tatsache ergibt sich, dass jedes Land *komparative Kostenvorteile* in der Herstellung von *Produktzyklus-Gütern* in einer der drei Phasen besitzt<sup>40</sup>. *Hoch entwickelte Industrieländer* werden aufgrund ihrer Faktorausstattung die innovierenden Länder sein, welche durch ihr Verfügbarkeitsmonopol Gewinne auf heimischen und ausländischen Märkten erzielen werden. *Imitierende Schwellenländer* (Entwicklungsländer im Stadium der Industrialisierung), ausgestattet mit relativ gut qualifizierten Arbeitskräften und unternehmerischen Potential, können nun in der Ausreifungsphase, aufgrund am Binnenmarkt wirksamer Transportkostenvorteile und niedrigeren Lohnkosten als in den Industrieländern, Exporte des Industrielandes von heimischen und Drittmärkten verdrängen. Verschieben sich die Kostenrelationen als Resultat steigender Skalenerträge weiter zugunsten des imitierenden Landes, so kann dieses auch den Markt des innovierenden Landes erreichen. Das ehemalige Exportgut wird somit zum Importgut<sup>41</sup>. *Entwicklungsländer* sollten sich hingegen auf die Herstellung von Produkten konzentrieren, welche die Standardisierungsphase abgeschlossen haben. Forschungsarbeiten sind nicht mehr vonnöten, die standardisierten Produktionsverfahren, deren hohe Vorleistungen an Kapital durch ausländische Direktinvestitionen erbracht werden können, stellen nur noch geringe Qualifikationsanforderungen an die Arbeitskräfte. Die im internationalen Vergleich geringeren Löhne und eventuell verfügbare natürliche Ressourcen können komparative Kostenvorteile dieser Länder zur Folge haben<sup>42</sup>.

Die Produktzyklushypothese konnte außerordentlich gut die *Spezialisierungsmuster* mehrerer Industrie- und Entwicklungsländer, wie sie sich in den 50er und 60er Jahren des letzten Jahrhunderts zeigten, beschreiben. Die Entwicklung in den letzten zwei Dekaden hat jedoch gezeigt, dass auch Entwicklungsländer in der Lage sind, schon in den *frühen Phasen* des Produktzyklus komparative Kostenvorteile zu realisieren, die laut Theorie ja den Industrieländern vorbehalten sind. Vor allem die Schwellenländer Südostasiens konnten dies durch den Zugang zu heimischen und internationalen Kapitalquellen und massiven Investitionen in ihr *Humankapital* erreichen<sup>43</sup>.

Die Überlegungen zum Produktzyklus bedeuten eine *Dynamisierung der Außenhandelstheorie*, da sich die Faktorkombination in der Produktion während des Prozesses verändert, wodurch die komparativen Kostenvorteile der jeweiligen Länder entsprechend der Phasen des Produktzyklus wirksam werden. Durch die Berücksichtigung von *Standortverlagerungen* im Rahmen der Pro-

---

<sup>39</sup> Vgl. Gerber 1999, S. 71f. und Trebilcock/ Howse 1999, S. 6f.

<sup>40</sup> Vgl. Schmidt 1995, S. 27.

<sup>41</sup> Vgl. Bender 2003, S. 511.

<sup>42</sup> Vgl. Schmidt 1995, S. 28f.

<sup>43</sup> Vgl. Trebilcock/ Howse 1999, S. 7.

duktzyklusthese wird aufgezeigt, was für Möglichkeiten sich weniger entwickelten Ländern im internationalen Handel bieten. Der technische Fortschritt wird durch Innovation und Imitation beschleunigt und ermöglicht international offenen Volkswirtschaften höhere Wachstumsraten als geschlossenen Volkswirtschaften<sup>44</sup>. Die Produktzyklushypothese kann so eine weitere Erklärung des Handels zwischen Ländern mit heterogener Faktorausstattung bzw. unterschiedlichen Entwicklungsniveaus, liefern.

## 2.4 Dynamische Gewinne durch Freihandel

Die bisher erwähnten *Freihandelsgewinne* sind weitgehend *statischer* Natur, was heißen soll, dass die mit Freihandel verbundenen Gewinne nur zu einer einmaligen Wohlfahrtssteigerung führen. Da mit Freihandel jedoch auch eine beschleunigte Entwicklung der beteiligten Ökonomien verbunden ist, kommt ihm zusätzlich noch eine dynamische Bedeutung zu. Zum Beispiel führt eine Ausweitung der Exporte zu erhöhten Deviseneinnahmen, was gerade für Entwicklungsländer von enormer Bedeutung ist. Denn in vielen Entwicklungsländern reicht die inländische Ersparnis nicht aus, um die ökonomisch notwendigen Investitionen tätigen zu können und benötigte Investitionsgüter zu importieren. Die aus dem Außenhandel resultierenden monetären Gewinne haben folglich einen direkten Effekt auf die Entwicklung eines Landes<sup>45</sup>.

Weitere direkte *Entwicklungseffekte* ergeben sich aus der verstärkten Konkurrenz, der die heimischen Unternehmen durch eine Integration in den Weltmarkt ausgesetzt sind. Der Konkurrenzdruck aus dem Ausland zwingt die heimische Exportwirtschaft, ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit durch stetige Innovation und eine effiziente Nutzung der zur Verfügung stehenden Ressourcen, zu erhalten. In diesem Zusammenhang sorgt die intensive Konkurrenz für den Marktaustritt ineffizienter Produzenten und für das Verschwinden heimischer Monopole, die durch eine Abschottung vom Weltmarkt wachsen konnten<sup>46</sup>.

Zusätzlich ermöglicht der mit Aufnahme von Freihandel erweiterte Markt die Ausnutzung von *Skalenerträgen* und die Steigerung der Produktivität<sup>47</sup>. In den vorgestellten klassischen und neoklassischen Außenhandelstheorien ging man von *konstanten Skalenerträgen* aus. Das bedeutet, dass mit einer Erhöhung des Inputs in einer bestimmten Industrie eine Erhöhung der Produktion (Output) im gleichen Umfang stattfindet. Diese Annahme entspricht in vielen Fällen jedoch nicht den realen Gegebenheiten. Ein Großteil der existierenden Industrien weist *steigende Skalenerträge* auf, d. h., dass ihre Produktion umso effizienter ist bzw. sinkende Stückkosten aufweist, je mehr produziert wird. Ist in einem bestimmten Industriezweig dieser Effekt vorhanden, so ist mit einer Erhöhung des Inputs eine überproportionale Erhöhung der Produktion (Output) verbunden<sup>48</sup>. Mit zunehmender Produktion kann ein Land folglich in steigende

---

<sup>44</sup> Vgl. Maennig/ Wilfling 1998, S. 114.

<sup>45</sup> Vgl. Wagner/ Kaiser 1995, S. 95f.

<sup>46</sup> Vgl. Ohno 2001, S. 9.

<sup>47</sup> Vgl. Kortmann 1998, S. 150.

<sup>48</sup> Vgl. Breuss 1997, S. 71.

Skalenerträge hineinwachsen und langfristig sinkende Durchschnittskosten erreichen. Die komparativen Vorteile entwickeln sich also in der Zeit. Eine notwendige Bedingung hierfür stellt eine Ausdehnung des Marktes dar, die ja mit Freihandel verbunden ist<sup>49</sup>.

## 2.5 Exkurs: Strukturalistische Außenhandelstheorie

Strukturalistisch orientierte Ökonomen bestreiten zwar nicht die oben skizzierten Wohlfahrtsge-  
winne, die mit Freihandel verbunden sind, vertreten aber den Standpunkt, dass diese Gewinne  
zwischen Industrie- und Entwicklungsländern ungleich verteilt sind<sup>50</sup>. Im Gegensatz zu den  
vorgestellten Theorien, die auf eine volle Freisetzung der Marktkräfte durch gänzlich unbe-  
schränkten Handel setzen, befürworten Strukturalisten die *temporäre Errichtung von Handels-  
beschränkungen*. Wir wollen diese Außenhandelstheorie im Folgenden vorstellen, da sie sich in  
den Ausnahmen von den GATT-Regeln, die Entwicklungsländern im Laufe der Zeit gewährt  
wurden, widerspiegeln<sup>51</sup>. Wir werden diese Ausnahmeregelungen weiter unten ausführlich  
behandeln.

### *Die Prebisch-Singer-Hypothese:*

Zu Beginn der 60er Jahre des letzten Jahrhunderts entschloss sich eine Reihe von Entwick-  
lungsländern, eine Politik der so genannten *Importsubstitution* zu verfolgen, deren Ziel es war,  
die industrielle Entwicklung unter dem Schutz von Handelsbeschränkungen voranzutreiben<sup>52</sup>.  
Die *theoretische Fundierung* dieser Politik lieferten die Arbeiten von *Raul Prebisch*, dem ehema-  
ligen Generalsekretär der ECLA („Economic Commission for Latin America“), und später der  
UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development“), und *Hans W. Singer*<sup>53</sup>. Beide  
sahen den Grund für die ihrer Meinung nach ungerechte Verteilung der Handelsgewinne in einer  
*Verschlechterung der „Terms of Trade“* zu Ungunsten der Entwicklungsländer. Ursache für diese  
Verschlechterung sei die Tatsache, dass das Preisniveau für Industriegüter (Hauptexporte der  
Industrieländer) überproportional im Vergleich zu den Preisen für Rohstoffe (Hauptexporte der  
Entwicklungsländer) steige. Hierfür wiederum machten sie strukturelle Unterschiede in Indust-  
rie- und Entwicklungsländern verantwortlich<sup>54</sup>:

- Primärgüter zeichnen sich durch eine *geringe Einkommenselastizität* der Nachfrage aus.  
Erhöht sich das Einkommen, so wächst der Anteil, welcher für Rohstoffe ausgegeben  
wird, nicht im gleichen Maße.

---

<sup>49</sup> Vgl. Siebert 2000, S. 97.

<sup>50</sup> Vgl. Hemmer 2002, S. 296.

<sup>51</sup> Vgl. Trebilcock/ Howse 1999, S. 381.

<sup>52</sup> Wobei zu erwähnen ist, dass die Politik der Importsubstitution in Lateinamerika bereits im Gefolge der  
Weltwirtschaftskrise Anwendung fand.

<sup>53</sup> Vgl. Schmidt 1995, S. 35.

<sup>54</sup> Vgl. zu den folgenden Ausführungen Wagner/ Kaiser 1995, S. 70ff.



- Im Kontrast dazu zeichnen sich *Industriegüter* durch eine vergleichsweise *hohe Einkommenselastizität* der Nachfrage aus. Steigt das Einkommen, so steigt auch jener Teil, der für derlei Produkte ausgegeben wird.
- Der *Wettbewerbsgrad* auf den Gütermärkten kann für Produkte der Entwicklungsländer höher sein als für Produkte der Industrieländer. Für Entwicklungsländer hat dies zur Folge, dass eventuelle Einkommensverluste nur schwer durch Preissteigerungen aufzufangen sind.
- Letztendlich kann der *Wettbewerbsgrad auf den Arbeitsmärkten* in den Entwicklungsländern höher sein als in den Industrieländern. Hier ist der Faktor Arbeit knapp und Gewerkschaften üben eine starke Marktmacht aus, was zur Folge hat, dass *Produktivitätssteigerungen* in Form von Lohnerhöhungen *domestiziert* werden, anstatt über Preissenkungen an den Verbraucher weitergegeben zu werden. Die Exporte aus den Industrieländern werden also nicht günstiger. Die Entwicklungsländer hingegen geben ihre Produktivitätsfortschritte in Form niedriger Preise weiter. Ihre Exporte werden billiger.

Aus der *Prebisch-Singer-Hypothese* leitet sich für die Entwicklungsländer die Empfehlung ab, vorerst hinter zeitlich zu begrenzenden Zollschränken die Entwicklung einer eigenen industriellen Basis voranzutreiben, um so nach einiger Zeit selbst als Exporteure von Industriegütern auf dem Weltmarkt präsent sein zu können. Diese zwei Empfehlungen stellen die Hauptaspekte der Importsubstitutionspolitik dar<sup>55</sup>.

#### *Importsubstitutionspolitik:*

In einer ersten *Stufe* sollen einfache Konsumgüter durch heimische Produkte ersetzt werden. In einer *zweiten Stufe* soll die heimische Industrie in die Lage versetzt werden, anspruchsvollere Industriegüter herzustellen. Die Märkte müssen durch Zölle und Quoten abgeschottet werden. Die heimische Industrie kann nun auf den geschützten Märkten agieren, ohne nennenswerte Konkurrenz befürchten zu müssen. Auf lange Sicht würde der *Importsubstitutionssektor* sich auch zu einem *Exportsektor* entwickeln<sup>56</sup>.

Die Politik der Importsubstitution scheiterte, vor allem in Afrika und Lateinamerika, in einem ihrer Hauptziele, nämlich die Ausgaben für Importe zu drosseln. Die neuen Industrien mussten große Summen für die für die Produktion notwendigen Vorleistungen an Kapitalgütern ausgeben<sup>57</sup>. Mit Ausnahme von Indien und Brasilien konnten nur wenige Entwicklungsländer das zweite Stadium erreichen. I. d. R. zeichneten sich die Märkte in den betreffenden Ländern durch ihre geringe Größe aus, was zur Folge hatte, dass die für den heimischen Markt produzierenden Unternehmen nicht in die Lage versetzt wurden, *Skalenvorteile* für sich zu nutzen<sup>58</sup>.

---

<sup>55</sup> Vgl. Lachmann 1994, S. 135f.

<sup>56</sup> Vgl. Todaro 2000, S. 498.

<sup>57</sup> Vgl. Wagner/ Kaiser 1995, S. 81.

<sup>58</sup> Vgl. Ray 1998, S. 674f.

Weiterhin wurde in vielen Ländern, die diese Politik verfolgten, der Agrarsektor hoch besteuert, um die kostenintensiven neuen Industrien zu finanzieren. Damit wurde zusätzlich der *traditionelle Exportsektor* in seiner Entwicklung geschädigt<sup>59</sup>.

Die Politik der Importsubstitution wird oft mit dem Verweis auf die wirtschaftliche Entwicklung einiger Länder Ostasien, namentlich Südkorea und Taiwan, verteidigt. Diese Länder haben zu Beginn ihrer Industrialisierung potentielle Exportindustrien durch die Beschränkung von Importen geschützt und durch massive Subventionen unterstützt und konnten so Exporterfolge erzielen<sup>60</sup>. Es werden jedoch einige bedeutende Punkte außer Acht gelassen: Zum einen war mit dieser staatlichen Politik natürlich ein gesamtwirtschaftlicher Verlust verbunden, zum anderen war der zu beobachtende Anstieg der Produktion lediglich auf die Mobilisierung heimischer Produktionsfaktoren zurückzuführen. *Innovationen, Erfindungen* und *technologischer Wandel*, welche im erheblichen Maße zur *Faktorproduktivität* beitragen und mit einem *offenen Handelsregime* verbunden sind, blieben aus und demonstrierten schnell die Grenzen dieser Industrialisierungspolitik<sup>61</sup>. Der Erfolg der asiatischen Länder mit einer Politik des „selektiven Protektionismus“ verweist weniger auf die Richtigkeit einer auf Protektionismus basierenden Entwicklungsstrategie als auf die Tatsache, dass Zeitplan und Abfolge von Liberalisierungsschritten in eine länderspezifische Entwicklungsstrategie eingebunden sein müssen<sup>62</sup>.

---

<sup>59</sup> Vgl. Todaro 2000, S. 508f.

<sup>60</sup> Vgl. Raffer/ Singer 2001, S. 140f.

<sup>61</sup> Vgl. Langhammer 1997, S. 283.

<sup>62</sup> Vgl. Liebig 2001, S. 2.

### 3 Das GATT ´47

Das Freihandelsziel kann auf zwei Ebenen realisiert werden, zum einen auf regionaler Ebene, indem sich eine Gruppe von Ländern zu einem zwischenstaatlichen Zusammenschluss in Form eines räumlich begrenzten Freihandelsabkommen entschließt (Regionalismus), zum anderen auf globaler Ebene, indem sich möglichst alle Welthandelsländer zu einem solchen Abkommen zusammenschließen. Dieser *Multilateralismus* findet seinen Niederschlag im *GATT ´47*<sup>63</sup>. Indem das *GATT ´47* sich auf das Theorem der *komparativen Kostenvorteile* berief, hatte es sich zur Aufgabe gemacht, durch die Schaffung eines freien Marktzugangs komparative Kostenvorteile zur einzigen *Determinante* der internationalen Handelsströme zu machen und damit auch schwächeren Handelspartnern die Möglichkeit für Aufholprozesse zu geben, wie sie das Theorem der komparativen Kostenvorteile in Aussicht stellt. Im Folgenden ist der Frage nachzugehen, ob das *GATT ´47* in der Lage war, diese Aufgabe zu erfüllen. Bevor hierauf näher eingegangen wird, soll zuerst ein kurzer Überblick über die Entstehungsgeschichte und Struktur des *GATT ´47* gegeben werden.

#### 3.1 Entstehungsgeschichte

Die verfehlten Handelspolitiken vieler Staaten in den 30er Jahren des letzten Jahrhunderts, gekennzeichnet durch Devisenkontrollen und hohe Zollmauern, trugen im bedeutenden Maße zur damaligen weltweiten Rezession bei, welche mitverantwortlich für den Ausbruch des Zweiten Weltkrieges gemacht wurde und wird. Aus diesem Grund wurde schon im Jahre 1941 im Rahmen der „*Atlantik-Charta*“, in welcher sich die Alliierten auf die groben Züge einer politischen und wirtschaftlichen Nachkriegsordnung verständigten, eine Eindämmung protektionistischer Tendenzen beschlossen<sup>64</sup>.

Die wirtschaftliche Nachkriegsordnung sollte den *klassischen Freihandelsgrundsätzen* verpflichtet sein und durch eine *institutionalisierte zwischenstaatliche Zusammenarbeit* gestützt werden. Zu diesem Zweck wurden die so genannten „*Bretton-Woods*“-*Institutionen*, Internationaler Währungsfonds („International Monetary Fund“, IMF) und Weltbank („International Bank for Reconstruction and Development“, IBRD) ins Leben gerufen. Der *IMF* sollte auf der Grundlage fester Wechselkurse das makroökonomische Gleichgewicht gewährleisten, auf dem dann ein liberales Handelssystem aufbauen könne. Die *IBRD* sollte den Entwicklungsländern das für den Aufbau einer liberalen Infrastruktur notwendige Kapital zur Verfügung stellen. Für den Bereich des internationalen Handels war, auf Anregung der USA, die so genannte „International Trade Organization“ (*ITO*) angedacht<sup>65</sup>.

In der ersten Sitzung des Wirtschafts- und Sozialrates der Vereinten Nationen (18.2.1946) wurde der Beschluss gefasst, eine internationale Konferenz einzuberufen, die sich mit den Fra-

---

<sup>63</sup> Vgl. Bender 2003, S. 539.

<sup>64</sup> Vgl. Hauser/ Schanz 1995, S. 7.

<sup>65</sup> Vgl. Beise 1998, S. 35f.

gen einer künftigen Welthandelsordnung befassen sollte. Diese so genannte „International Conference on Trade and Employment“ wurde später auch aufgrund ihres Tagungsortes kurz „Havanna-Konferenz“ genannt. Nach den beiden Vorkonferenzen, „Londoner Konferenz“ (1946) und „Genfer-Entwurf“ (1947), stellten 53 Staaten auf der „Havanna-Konferenz“ (21.11.1947 bis 24.3.1948) den *Entwurf eines Welthandelsabkommens* fertig, welcher als „Havanna-Charta“ bekannt werden sollte. Dieser Entwurf sah in erster Linie die Schaffung einer internationalen Handelsorganisation, der *ITO*, vor. Dieser sollten weitgehende Rechte zur weltweiten Handelsliberalisierung übertragen werden<sup>66</sup>.

Die „Havanna-Charta“ wurde am 24.3.1948 von 54 Staaten unterzeichnet, scheiterte jedoch im Ratifizierungsprozess. Ironischerweise versagte die US-Legislative der auf Initiative der US-Exekutive entstandenen Charta die Unterstützung. Aufgrund dieser massiven *Ablehnung der Charta* in weiten Teilen von Wirtschaft und Politik entschloss sich Präsident Harry S. Truman im Jahr 1950 dazu, die Charta dem Kongress nicht zur Ratifizierung vorzulegen. Mit dem Ausscheren der USA war das Schicksal der ITO besiegelt<sup>67</sup>.

In der Zwischenzeit hatten, im Rahmen der Vorkonferenzen, Zollverhandlungen für den Warenbereich stattgefunden, welche zu multilateralen Zollzugeständnissen geführt hatten. Die Ergebnisse wurden im GATT festgehalten. Das GATT trat am 1.1.1948 als *Provisorium* in Kraft, da es ursprünglich als Teil IV in die ITO integriert werden sollte<sup>68</sup>. Die 23 Unterzeichner des GATT entschlossen sich dazu, trotz des Scheiterns der ITO die als wertvoll erachteten Zollzugeständnisse durch das Fortbestehen des GATT zu sichern<sup>69</sup>. So wurde das GATT also zum einzigen multilateralen Handelsabkommen mit einem weitaus geringeren Regelungsumfang als die geplante ITO und einer kaum vorhandenen institutionellen Grundlage. Einige Passagen in den frühen Entwürfen der GATT-Verträge implizierten zwar die Schaffung einer Organisation, vergleichbar mit der ITO, wurden aber später wieder gestrichen. Der Grund hierfür war, dass das Verhandlungsmandat der Amerikaner sich lediglich auf Verhandlungen zur Zollreduktion und nicht auf die Verhandlung zu einem Vertrag, der eine internationale Organisation mit Mitgliedschaft der USA zum Ziel hatte, erstreckte<sup>70</sup>.

Das Hauptziel des GATT 47 war es, „beruhend auf dem ökonomischen Prinzip des komparativen Kostenvorteils, durch den Abbau des Zollschatzes und anderer handelsbeschränkender Maßnahmen, einen optimalen Einsatz der Produktionsfaktoren höhere wirtschaftliche Effizienz und allgemeine Wohlstandsvermehrung zu bewirken“<sup>71</sup>.

---

<sup>66</sup> Vgl. Liebich 1971, S. 9.

<sup>67</sup> Vgl. Senti 2000, S. 15.

<sup>68</sup> Vgl. Hauser/ Schanz 1995, S. 8.

<sup>69</sup> Vgl. Liebich 1971, S. 10.

<sup>70</sup> Vgl. Srinivasan 1998, S. 10.

<sup>71</sup> In: Hummer/ Weiss 1997, S. XXXI.

### 3.2 Organe des GATT´47

Da das GATT´47 eigentlich in die Struktur der ITO integriert werden sollte, wurden keine Organisationsfragen in den Vertrag aufgenommen. Als klar wurde, dass die ITO gescheitert war, sah das GATT´47 sich gezwungen, eine eigene *organisatorische Infrastruktur* zu schaffen<sup>72</sup>. Es verfügte über folgende Organe<sup>73</sup>:

#### *Die Vertragsparteien:*

Das höchste Organ des GATT´47 war die jährliche stattfindende Sitzung der Vertragsparteien<sup>74</sup>. Die *Kompetenzen* der Vertragsparteien bestanden im Recht, Auskünfte und Konsultationen zu verlangen, Ausnahmen zu genehmigen, Sachfragen zu überprüfen und mit anderen internationalen Institutionen zusammenzuarbeiten. I. d. R. wurden Entscheidungen nicht durch Abstimmungen, sondern im *Konsens* getroffen. Kam es jedoch zu Abstimmungen, so hatte jedes Mitgliedsland eine Stimme. Entscheidungen wurden mit einfacher Mehrheit getroffen. Eine qualifizierte Mehrheit war nur in besonderen Fällen vorgesehen, zum Beispiel eine 2/3-Mehrheit bei Änderungen des GATT-Vertrages.

#### *Der GATT-Rat:*

Im Jahre 1960 wurde der GATT-Rat ins Leben gerufen, um die zwischen den Sitzungen der Vertragsparteien anfallenden Arbeiten zu erledigen. Seine *Aufgaben* erstreckten sich auf die Behandlung dringender Sachfragen, Überwachung der Tätigkeit der Ausschüsse, Vorbereitung der regulären Tagungen der Vertragsparteien und die Erledigung aller übrigen Aufgaben, die dem Rat von den Vertragsparteien delegiert wurden. Die *Hauptaufgabe* des Rates war jedoch die Vorbereitung der multilateralen Verhandlungsrunden. Der Rat setzte sich aus den Repräsentanten der Vertragsparteien zusammen. Nicht jede Vertragspartei entsandte einen Vertreter, obwohl das natürlich ihr Recht gewesen wäre.

#### *Das Sekretariat:*

Das GATT-Sekretariat befand sich in Genf und bildete den *administrativen Körper* des Vertragswerkes. Im eigentlichen Sinne handelte es sich nie um das GATT-Sekretariat. Während der Ausarbeitung der „Havanna-Charta“ übertrugen die Vertragsparteien die Sekretariatsarbeiten dem Exekutiv-Sekretär der Interimskommission der ITO (ICITO). Nach dem Nichtzustandekommen der ITO wurde das Sekretariat der ICITO beibehalten. Der Versuch von 1955/ 56, eine neue internationale Organisation mit festgelegten Kompetenzen für ein Sekretariat zu gründen, scheiterte. Das Sekretariat verblieb im bisherigen Rechtsstand und führte weiterhin die anfallenden Arbeiten für das GATT´47 aus. Dem Sekretariat stand der *Generalsekretär* vor, welcher von den Vertragsparteien ernannt wurde. Aufgaben des Sekretariats waren die Erledigung aller

---

<sup>72</sup> Vgl. Senti 1984, S. 44.

<sup>73</sup> Vgl. zu folgenden Ausführungen Liebich 1971, S. 14ff. und Senti 1984, S.43ff.

<sup>74</sup> Da das GATT´47 lediglich ein Vertrag war und keine internationale Organisation mit eigener Rechtspersönlichkeit darstellte, wurden die Unterzeichner nicht Mitglieder, sondern Vertragspartner genannt. (Senti 2000, S. 108.)

im Zusammenhang mit Konferenzen entstehenden Organisationsfragen sowie Darstellung und Analyse des Welthandels. Weiterhin befasste sich das Sekretariat im „Department of Trade and Development“ mit der Entwicklung der Dritten Welt.

#### *Ausschüsse, Arbeitsgruppen und Panels:*

Die Ausschüsse setzten sich aus Vertretern der Vertragsparteien zusammen. Ihre Aufgabe war die Überwachung und Weiterentwicklung einzelner Teilbereiche des GATT´47, z. B. Fragen der Zahlungsbilanz. Auch die in den Sonderabkommen geregelten Bereiche, wie z. B. der Textilbereich, wurden von speziellen Ausschüssen überwacht, in diesem Fall der Textilausschuss, der die Einhaltung des Multifaserabkommens (MFA) überwachte. *Arbeitsgruppen* vereinigten ebenfalls Regierungsvertreter einzelner Vertragspartnerstaaten. Ihre Tätigkeit war zeitlich begrenzt. Sie befassten sich mit einzelnen spezifischen Problemen des Handels. Setzte sich eine Studien- gruppe aus GATT-unabhängigen Experten zusammen, so handelte es sich um ein *Panel*. Die Panels hatten die Lösung von Einzelproblemen zum Ziel. Nach Erledigung ihrer Aufgabe lösten sie sich wieder auf. Des Weiteren wurden so genannte „Panels of Conciliation“ eingerichtet, um etwaige Dispute zwischen Vertragspartnern zu untersuchen.

### **3.3 GATT-Prinzipien und Ausnahmen**

Ein Regelwerk des internationalen Handels, welches das Ziel des Freihandels zum Nutzen aller Beteiligten realisieren will, muss zum einen dazu beitragen, dass durch eine Senkung der Transaktionskosten die *Allokationseffizienz* optimiert wird, und zum anderen, dass *Aufholprozesse* von „Schwächeren“ vor den *Bestandswahrungsinteressen* der etablierten Handelsländer geschützt werden<sup>75</sup>. Das GATT´47 wollte dies durch Sicherung eines freien Marktzugangs gewährleisten, indem die Vertragspartner bzw. Mitglieder zu Liberalisierungen verpflichtet werden sollten<sup>76</sup>. Erreicht werden kann ein solches Ziel nur durch rechtlich verbindliche *Freihandelsregeln*, welche genau definiert sein müssen, um dem Geist des Freihandels widersprechendes Verhalten, welches Aufholprozesse Schwächerer behindern kann, im Vorhinein auszuschließen<sup>77</sup>. Im Folgenden soll zum einen gezeigt werden, dass die *drei Grundprinzipien*, auf denen das GATT´47 und die spätere WTO beruhen, *Nichtdiskriminierung*, *Reziprozität* und *Liberalisierung* durchaus geeignet sind, besagtes Ziel zu erreichen. Zum anderen soll aber auch ausgeführt werden, dass diese grundlegenden Prinzipien durch zahlreiche Ausnahmeregelungen durchbrochen wurden, deren Aufnahme in das Vertragswerk auf das Interesse mächtiger und bedeutender Vertragspartner an einer eigenen Konjunktur- und Wachstumspolitik zurückzuführen ist<sup>78</sup>.

---

<sup>75</sup> Vgl. Langhammer 1997, S. 279.

<sup>76</sup> Vgl. Hoekman/ Kostecki 2001, S. 9.

<sup>77</sup> Vgl. Bender 2003, S. 538.

<sup>78</sup> Vgl. Klein 1998, S. 3.

### 3.3.1 Nichtdiskriminierung

Das Prinzip der Nichtdiskriminierung („non discriminatory access to market and supplies“) bzw. *Gleichbehandlung* besagt, dass die Vertragspartner des GATT ´47, in Bezug auf den Warenverkehr, nicht unterschiedlich zu behandeln sind. Dieses Prinzip kennt zwei Ausprägungen: die *Meistbegünstigungspflicht* und das Gebot der *Inländerbehandlung*<sup>79</sup>.

*Meistbegünstigung (Art. I- “most favoured nation clause“, MFN):*

In seiner nach *außen* gerichteten Form manifestiert sich das Nichtdiskriminierungsprinzip in der so genannten Meistbegünstigungsklausel. Diese hält die Vertragsparteien dazu an, *jedwede Vorteile Vergünstigungen, Vorrechte und Befreiungen, die für Waren eines Staates, unabhängig davon, ob dieser Vertragspartei des GATT ´47 ist oder nicht, gewährt werden, unverzüglich und bedingungslos für alle gleichartigen Waren zu gewähren, die aus dem Gebiet anderer Vertragsparteien stammen*. Das Prinzip der Meistbegünstigung bezieht sich auf Zölle, Ein- und Ausfuhrabgaben sowie mengenmäßige Beschränkungen (Art. XIII)<sup>80</sup>.

Dem Prinzip der Nichtdiskriminierung kommt im Rahmen des Welthandelssystems eine nicht zu unterschätzende Bedeutung zu. Aus ökonomischer Sicht ist mit der Befolgung des Prinzips der Nichtdiskriminierung eine *Effizienzsteigerung* verbunden. In einem Land, in welchem der Marktzugang auf dem Prinzip der Nichtdiskriminierung beruht, sind Produzenten und Konsumenten in der Lage, Produkte vom günstigsten Anbieter zu erwerben. Das Prinzip hält politische Erwägungen aus den Verhandlungen über den Marktzugang weitgehend heraus, indem es jedem Land ungeachtet seines Gewichts im internationalen Handel und der daraus resultierenden Verhandlungsmacht das *gleiche Recht auf Marktzugang* gewährt. Es verhindert, dass bestimmte Länder aus ökonomischen oder nichtökonomischen Gründen bevorzugt oder benachteiligt werden<sup>81</sup>. Das Meistbegünstigungsprinzip entwickelt weiterhin eine beeindruckende *Dynamik* der Handelsliberalisierungen, indem es dafür sorgt, dass alle Vertragsparteien in den Genuss des erleichterten Marktzugangs kommen. Dadurch werden *Transaktionskosten* gespart. Denn der Abschluss einer beträchtlichen Anzahl von bilateralen Handelsverträgen wäre nötig, um den durch Anwendung des Prinzips erreichten Liberalisierungsstand zu realisieren<sup>82</sup>.

Angesichts der immensen Bedeutung dieses Prinzips für die *Stabilität* einer liberalen Welthandelsordnung wird deutlich, dass jedwede Durchbrechung dieses Prinzips eine Gefahr für eben jene Stabilität darstellt. In diesem Kontext sind auch die zahlreichen *Ausnahmen* vom Prinzip der Meistbegünstigung im Rahmen des GATT ´47 zu sehen, die in der Lage waren, den Ordnungsrahmen bedenklich einzuschränken<sup>83</sup>. Es wurde den Vertragsparteien z. B. gestattet, Zollpräferenzen, welche bei In-Kraft-Treten des GATT-Vertrages bereits bestanden, im gewohnten

---

<sup>79</sup> Vgl. Beise 2001, S. 47.

<sup>80</sup> Vgl. Liebich 1971, S. 20.

<sup>81</sup> Vgl. Low 1993, S. 154.

<sup>82</sup> Vgl. Gröner/ Schüller 1978, S. 7.

<sup>83</sup> Vgl. Beise 1998, S. 43.

Umfang weiter zu gewähren (*Art. I, Abs. 2, „grandfathering“*). Des Weiteren wurde die dem Prinzip der Meistbegünstigung widersprechende Einrichtung von *Zollunionen und Freihandelszonen* nach *Art. XXIV* unter bestimmten Bedingungen (weitgehende Liberalisierung des gesamten Handels innerhalb der betreffenden Präferenzzone und ein gemeinsamer Außenzoll, welcher nicht höher als der Durchschnitt der Einzelzölle vor Einrichtung der Zollunion sein darf) erlaubt. Es wird davon ausgegangen, dass die Vorteile für den Welthandel die entstandenen *Diskriminierungswirkungen* von Präferenzzonen übersteigen und so zur Realisierung des Freihandelsziels beitragen. In der wissenschaftlichen Diskussion wird diese *Aushöhlung des Meistbegünstigungsprinzips* durch die weltweit zunehmende Regionalisierung jedoch mit wachsender Skepsis betrachtet. Weiterhin sind die Entwicklungsländer seit 1965 von wesentlichen GATT-Bestimmungen befreit. Ihnen können gewisse Präferenzen gewährt werden, die anderen Staaten nicht in gleicher Weise zugestanden werden müssen<sup>84</sup>. Die *Sonderbehandlung der Entwicklungsländer* soll weiter unten ausführlich dargestellt werden.

*Inländerbehandlung (Art. III, XVII- „national treatment“):*

Das Gebot der Inländerbehandlung besagt, *dass ein importiertes Produkt nicht schlechter behandelt werden darf als ein vergleichbares heimisches Produkt*. Dieses Prinzip setzt sich aus drei Hauptelementen zusammen. Zum einen darf das importierte Gut nicht mit internen Abgaben belegt werden, die nicht für heimische Produkte gelten. Zum anderen darf das importierte Gut nicht schlechter behandelt werden als heimische Produkte im Bezug auf Regeln und Bestimmungen, die sich auf Verkauf, Vertrieb oder Nutzung des jeweiligen Produktes beziehen. Des Weiteren ist kein Land dazu berechtigt, Bestimmungen zu implementieren, die festschreiben, dass ein bestimmter Anteil des Gutes aus heimischen Produktionsquellen stammen muss<sup>85</sup>. Die Bestimmungen des Inländerprinzips gelten jedoch nicht für das öffentliche Beschaffungswesen (*Art. II: 8a GATT*). Den jeweiligen Regierungen der GATT-Vertragsstaaten wird ausdrücklich erlaubt, heimischen Gütern und deren Anbietern eine Vorzugsbehandlung zu gewähren<sup>86</sup>.

Der multilaterale Ansatz der weitgehenden Handelsliberalisierung unter Anwendung der Meistbegünstigung gewährleistet, dass *komparative Kostenvorteile die Hauptdeterminante* der Handelsströme sind. Das Inländerprinzip, als wichtige Ergänzung hierzu, stellt sicher, dass es auch gegenüber inländischen Erzeugnissen zu keiner Diskriminierung kommt<sup>87</sup>.

### *3.3.2 Reziprozität*

Ergänzt wird das Prinzip der Nichtdiskriminierung durch den aus dem Völkerrecht bekannten Grundsatz der *Gegenseitigkeit* (Reziprozität). Der Grundsatz wird zwar nicht ausdrücklich in den GATT-Verträgen spezifiziert, findet jedoch auf mehrere Bereiche seine Anwendung. Dieser

---

<sup>84</sup> Vgl. Bender 2003, S. 541f.

<sup>85</sup> Vgl. Das 1998, S. 15.

<sup>86</sup> Vgl. Senti 2000, S. 188.

<sup>87</sup> Vgl. Milner/ Read 2002, S. 3.



kommt besonders in den *Zollverhandlungen* (Art. XXVIII) und in den Bestimmungen über *Gegenmaßnahmen* im Rahmen der Streitbeilegung (Art. XXIII), zur Geltung<sup>88</sup>.

Das Prinzip der Gegenseitigkeit schlägt sich in den *Zollverhandlungen* derart nieder, dass die verhandelnden Vertragspartner dazu angehalten sind, in ihren Verhandlungen zu als gleichwertig akzeptierten Handelserleichterungen zu gelangen, auf welche dann das Prinzip der Meistbegünstigung Anwendung findet. Der im Rahmen des GATT zu beobachtende Liberalisierungseffekt ist also das Ergebnis des Zusammenspiels dieser beiden grundlegenden GATT-Prinzipien. Nur die Entwicklungsländer sind von diesem Prinzip im Rahmen der Zollverhandlungen ausgenommen. Die von ihnen zu erbringenden Gegenleistungen müssen nicht gleichwertig sein (Ergänzung des GATT-Vertrages 1965: Teil IV, Art. 36-38)<sup>89</sup>.

Auch bei der Festlegung von *Schutzmaßnahmen*, wie Antidumpingzöllen und Ausgleichsabgaben, sind die Vertragsparteien dazu angehalten, sich nach dem Prinzip der Gegenseitigkeit zu richten. Machen Entwicklungen, welche aus bereits eingegangenen Verpflichtungen resultieren, den Einsatz von Schutzmaßnahmen notwendig, so ist es dem betroffenen Land erlaubt, in ihrer Wirkung vergleichbare Handelszugeständnisse zurückzunehmen. Das Ausmaß der zurückgenommenen Zugeständnisse ist am erlittenen Schaden zu bemessen, hat folglich gleichwertig zu sein<sup>90</sup>.

Eine Anwendung des Reziprozitätsprinzip in der Welthandelsordnung kann sich auf folgende *Argumente* stützen: Einerseits wird dadurch verhindert, dass Länder, welche nicht gewillt sind, ihrerseits Liberalisierungen vorzunehmen, quasi kostenlos in den Genuss der Liberalisierungen der anderen Vertragspartner kommen. Ihre gleichwertigen Gegenleistungen sind also als eine Art Bezahlung zu interpretieren. So wird das *Trittbrettfahrer-Problem* gelöst<sup>91</sup>.

Andererseits sorgt die Anwendung des Prinzips der Gegenseitigkeit in den Verhandlungen dafür, dass Regierungen in die Lage versetzt werden, *protektionistischem Druck* in der Heimat zu widerstehen. Kommt es zu Liberalisierungen, so gibt es einerseits Verlierer (Kapitaleigentümer und Beschäftigte in den Importsubstitutionssektoren) und natürlich auch Gewinner (Kapitaleigentümer und Beschäftigte in Exportsektoren, Konsumenten). Die Verlierer sind in der Regel besser organisiert als die Gewinner und agieren politisch gegen eine Liberalisierung. Der Gewinn der Liberalisierung verteilt sich auf viele Individuen, die eher ein geringes Interesse aufweisen, sich zu organisieren und politisch tätig zu werden. Die Regierung des jeweiligen Landes kann aber nun als Gegenleistung für die eigene Importliberalisierung eine Importliberalisierung im Ausland vorweisen, die Vorteile für bestimmte exportorientierte Branchen mit sich bringt. Dies führt dazu, dass sich nun diese Gewinner angesichts der zu erwartenden Gewinne zusammenschließen und eine *politische Gegenmacht* zum protektionistischen Druck bilden<sup>92</sup>.

---

<sup>88</sup> Vgl. Beise 2001, S. 48.

<sup>89</sup> Vgl. Bender 2003, S. 542ff.

<sup>90</sup> Vgl. Senti 2000, S. 201f.

<sup>91</sup> Vgl. Hoekman/ Kostecki 2001, S. 31.

<sup>92</sup> Vgl. Stoll/ Schorkopf 2002, S. 41f.

### 3.3.3 Liberalisierung

Das GATT spricht sich ausdrücklich gegen *mengenmäßige Handelsrestriktionen* als Schutzmaßnahmen aus und bevorzugt stattdessen Schutzmaßnahmen durch die Erhebung von *Zöllen* (Art. XI, "tariffs only"-Maxime). Hinter dieser Auffassung steht die Überzeugung, dass, wenn Protektionismus in einem gewissen Umfang nicht zu verhindern sei, er sich am besten des Zollschutzes bedienen sollte. Hierfür sprechen einige ökonomische Argumente<sup>93</sup>:

- *Transparenz*: Zölle sind transparenter als z. B. mengenmäßige Beschränkungen. Vor allem jene „gebundenen Zölle“<sup>94</sup>, die in den rechtsverbindlichen, länderspezifischen Listen des GATT aufgeführt sind und nicht einfach erhöht werden können.
- *Schutzwirkungen*: Wenn man vorhat, den heimischen Markt abzuschotten, so bietet das Mittel der Quote einen besseren Schutz als der Zoll. Bei Quoten tritt der Schutz in jedem Fall ein. Hingegen bei Zöllen können sich die Anbieter ausländischer Waren auf Preisnachlässe einigen, um so Verluste ihrer Marktanteile möglichst gering zu halten. Die Reduktion der Importe durch die protektionistischen Maßnahmen fällt geringer aus als erwartet. Daraus folgt natürlich auch eine *geringere Belastung* für die internationale Arbeitsteilung und Spezialisierung.
- *Wettbewerbswirkung*: Der Schutz durch Quoten birgt die Gefahr, dass ein Monopolist den inländischen Preis einer Ware stärker anheben kann als bei der Protektion durch Zölle. Bei denen ist der zu erreichende Höchstpreis der Weltmarktpreis plus Zölle. Jeder Preis, der diese Grenze übersteigt, führt zwangsläufig dazu, dass der Verkauf sich auf null zubewegt.

Aber auch die Geltung dieses Prinzips wurde durch zahlreiche *Ausnahmen* eingeschränkt. Erlangen Konkurrenten aus dem Ausland einen Wettbewerbsvorteil aufgrund „unfairer Praktiken“, wie z. B. Dumping<sup>95</sup> oder Subventionen, so ist es gestattet, diesen durch *Antidumping- oder Ausgleichszöllen* zu begegnen (Art. XI). Weiterhin ist es zum *Schutz der Zahlungsbilanz* (Art. XII) gestattet, Importe mit Mengenbeschränkungen zu belegen. Diese können auch nur gegen ein bestimmtes Land oder eine Gruppe von Ländern verhängt werden und somit in diskriminierender Weise eingesetzt werden. Entwicklungsländern ist es gestattet, im Rahmen des Industrialisierungsprozesses Industriegüterimporte mit so genannten *Erziehungszöllen*<sup>96</sup> zu belegen

---

<sup>93</sup> Vgl. zu den folgenden Ausführungen Hauser/ Schanz 1995, S. 17f.

<sup>94</sup> Die so genannten gebundenen Zölle geben die Obergrenze für Zölle an, mit denen Importe aus anderen Vertragsstaaten belegt werden können. (IMF/ World Bank 2001, S. 15.)

<sup>95</sup> Definition: „The most common form of price discrimination in international trade is **dumping**, a pricing practice in which a firm charges a lower price for exported goods than it does for the same goods sold domestically.“ (In: Krugman/ Obstfeld 2000, S. 141.)

<sup>96</sup> Die Idee der Erziehungszölle ist eng verwandt mit der oben beschriebenen Prebisch-Singer-Hypothese. Erziehungszölle sind definiert als: „Zölle, die dem Ziel dienen, neuen Industrien einen gewissen zeitlichen Spielraum zu geben, um internationale Konkurrenzfähigkeit (mit den älteren ausländischen Unternehmen derselben Branche) zu erreichen, die also der „Erziehung“ dieser Industrien dienen sollen (...). (In: Hein 1998, S. 381.)

(Art. XVIII). Zu guter Letzt können die Vertragspartner zeitlich begrenzte Schutzmaßnahmen ergreifen, wenn durch die verstärkte Einfuhr von Gütern heimische Industriezweige unter massiven Druck gesetzt werden<sup>97</sup>.

*Tabelle 3: GATT-Schutzklauseln*

<b>Anwendungsbereich</b>	<b>GATT-Artikel</b>
<b>Schutz gegen Wettbewerbsverzerrungen durch Dumping oder Subventionen</b>	VI
<b>Schutz der Agrarmärkte</b>	XI: 2a
<b>Schutz der Zahlungsbilanz</b>	XII
<b>Förderung der industriellen Entwicklung (infant industry protection)</b>	XVIII
<b>Selektiver Schutz einzelner Industrien</b>	XIX
<b>Schutz des Lebens und der Gesundheit von Menschen, Tieren und Pflanzen</b>	XX
<b>Nationale Sicherheit</b>	XXI

Quelle: Bender 2003, S. 543.

Obwohl das GATT '47 sich zum Ziel gesetzt hatte, ein Welthandelssystem auf Basis *liberaler Prinzipien* zu konstituieren, gewährte es den Vertragspartnern den Zugang zu *protektionistischen Mitteln*. Durch diese wurden sie in die Lage versetzt, bestimmte heimische Industrien vor ausländischer Konkurrenz zu schützen und den Anpassungsdruck zu mindern. Aber gerade dies verhindert den notwendigen Strukturwandel, der laut oben beschriebener Theorie für eine effiziente internationale Arbeitsteilung unerlässlich ist<sup>98</sup>.

### **3.4 Streitschlichtung im Rahmen des GATT '47**

Eine Welthandelsordnung, die einen freien Marktzugang gewährleisten will, ist neben verlässlichen Freihandelsregeln auch auf einen effektiven *Sanktionsmechanismus* angewiesen, der es ermöglicht, regelwidriges Verhalten zu minimieren<sup>99</sup>. Es soll im Folgenden auf den im Rahmen des GATT '47 zur Anwendung gekommenen Sanktionsmechanismus eingegangen werden.

Eines der Hauptprobleme des GATT '47 war die *mangelnde Disziplin* seiner Vertragspartner. Eines seiner Hauptdefizite war die Unfähigkeit, den GATT-Prinzipien im Falle einer Zuwiderhand-

<sup>97</sup> Vgl. Bender 2003, S. 544.

<sup>98</sup> Vgl. Beise 2001, S. 58f.

<sup>99</sup> Vgl. Bender 2003, S. 538.

lung Geltung zu verschaffen. Das im Rahmen des GATT´47 praktizierte Streitschlichtungsverfahren war nicht dazu geeignet, regelwidrigen Aktionen der Vertragspartner adäquat begegnen zu können. Der Durchsetzung liberaler Werte wurden so erhebliche Beschränkungen auferlegt<sup>100</sup>.

Das gewohnheitsrechtlich entstandene Streitschlichtungsverfahren des GATT´47 hat seinen Ursprung in den 50er Jahren des letzten Jahrhunderts. Die Vertragsparteien entschlossen sich, für etwaige Streitfälle, eine gesonderte Arbeitsgruppe ins Leben zu rufen. Daraus ergab sich die Gewohnheit, für jeden Streitfall ein *Panel* einzuberufen. Nach der Tokio-Runde im Jahre 1979 wurde dieses Verfahren rechtlich verankert<sup>101</sup>. Dieses Streitbeilegungsverfahren basierte auf dem *Prinzip des Konsenses*. Die Einsetzung des Panels, welches i. d. R. aus drei Mitgliedern bestand, und die Annahme seiner Berichte bedurften der Zustimmung aller Vertragsparteien, auch der am Streitfall beteiligten. Den Streitparteien wurden somit weit reichende *Blockademöglichkeiten* in die Hand gegeben. Kam es zu einer Annahme des Panel-Berichtes, so wurde die darin verurteilte Partei von den Vertragspartnern dazu angehalten, die beanstandete, regelwidrige handelspolitische Maßnahme den GATT-Bestimmungen anzupassen. Kam die verurteilte Partei dieser Aufforderung nicht nach, so wurde sie zur Leistung von Kompensationen aufgerufen. Wurden diese wiederum auch nicht geleistet, so wurde das geschädigte Land von den Vertragspartnern ermächtigt mit der *Aussetzung von Zugeständnissen* zu reagieren. Diese Art der Vergeltung stellte die einzige Möglichkeit dar, abweichendes Verhalten negativ zu sanktionieren<sup>102</sup>. Gerade für Entwicklungsländer war ein solches Vorgehen mit Problemen verbunden, denn die Märkte von Entwicklungsländern sind i. d. R. klein und eine Rücknahme von Konzessionen gegenüber Industrieländern stellt somit kein effektives Druckmittel dar. Dies dürfte mit ein Grund sein, warum das Streitschlichtungsorgan des GATT´47 äußerst selten von Entwicklungsländern genutzt wurde. Im Zeitraum 1947 bis 1986 stammten nur 12,5 % aller dem Streitschlichtungsorgan des GATT´47 vorgetragenen Beschwerden von Entwicklungsländern<sup>103</sup>.

Zu Beginn der GATT-Geschichte wurden diese offensichtlichen Defizite noch durch das politische und wirtschaftliche Gewicht der USA ausgeglichen. Durch dieses ließ sich nämlich eine wirksame Drohkulisse aufbauen, die regelwidriges Verhalten weitgehend einschränkte. Doch mit wachsender Abkehr vom Freihandelsgedanken und somit vom GATT´47 seitens der USA wurde dieser Ausgleichsmechanismus ausgesetzt<sup>104</sup>. Mehr und mehr begannen die USA und auch die EU ihre Handelsinteressen mittels *unilateralen Maßnahmen*, wie z. B. dem Handelsgesetz „Super 301“<sup>105</sup>, zu vertreten. Die mit diesem Verhalten verbundene *„Erosion der rechtlichen Ordnung“*

---

<sup>100</sup> Vgl. Klein 1998, S. 10.

<sup>101</sup> Vgl. ausführlich Jackson 1998, S. 64ff.

<sup>102</sup> Vgl. Hauser/ Schanz 1995, S. 37f.

<sup>103</sup> Vgl. Trebilcock/ Howse 1999, S. 372f.

<sup>104</sup> Vgl. Langhammer 1997, S. 281.

<sup>105</sup> Dieses Handelsgesetz stammt aus dem Jahre 1984 und ermächtigt den U.S. Präsidenten Schutzmaßnahmen gegen jene Handelspartner zu erlassen, die „ungerechtfertigte“ Importrestriktionen gegen U.S. Güter aufrechterhalten. (Senti 2000, S. 207.)

des multilateralen Handelsregimes wurde zu einem der bedeutenden Themen der Uruguay-Runde<sup>106</sup>.

### 3.5 Erosion der Welthandelsordnung

Die ungenaue Spezifizierung der *Ausnahmeregelungen* von den grundlegenden Prinzipien des GATT '47 und die Ineffizienz des praktizierten *Streitschlichtungsverfahrens* führten dazu, dass die missbräuchliche Nutzung der Ausnahmeregelungen und die Vertragsverletzungen, vor allem durch die großen Handelsnationen, zu ihrem eigenen Nutzen überhand nahmen<sup>107</sup>. So ergab sich, dass der *freie Marktzugang* gerade in Bereichen, in denen aufholende Entwicklungsländer einen komparativen Kostenvorteil besaßen, nicht gewährleistet werden konnte<sup>108</sup>.

#### 3.5.1 Die Sonderabkommen

Im Grunde genommen sollte sich der Geltungsbereich des GATT-Vertrages auf alle Bereiche des internationalen Warenhandels erstrecken. Die Forderungen einiger Industrien in den entwickelten Ländern nach Protektionismus führten jedoch dazu, dass deren Regierungen im Rahmen des GATT '47 eine *Sonderbehandlung* für bestimmte Sektoren verlangten und auch erhielten<sup>109</sup>. Dies, obwohl bei der Betrachtung der *Kostenelemente der Protektion* (Konsumentenrente, Produzentenrente und Staatseinnahmen) gesamtwirtschaftliche Verluste für die entwickelten Länder festzustellen sind. Einerseits sind die Konsumenten mit sinkenden Realeinkommen konfrontiert, da Handelsbeschränkungen eine Preiserhöhung zur Folge haben. Gleichzeitig wird die mit einer Preiserhöhung verbundene, gestiegene Produzentenrente durch Quotierungen an die Produzenten der Exportländer weitergegeben. Hinzu kommt der Verlust von Zolleinnahmen, den die Einfuhrländer mit den protektionistischen Maßnahmen in Kauf nehmen<sup>110</sup>.

#### *Agrarbereich:*

Die Forderungen nach protektionistischen Maßnahmen in diesem speziellen Bereich werden mit seiner *multifunktionalen Rolle* begründet. Damit soll ausgedrückt werden, dass der Landwirtschaft eine bedeutende Rolle im Rahmen der nationalen Selbstversorgung, der Verhinderung von Landflucht und bei der Pflege und dem Schutz der Natur zukommt<sup>111</sup>. Es scheint jedoch wahrscheinlicher, dass das *Hauptmotiv* für Protektionismus die Tatsache ist, dass die Politiker in den betreffenden Ländern nicht gewillt sind, die notwendige Reallokation des Faktors Arbeit vorzunehmen, wenn die heimische Landwirtschaft ihren komparativen Vorteilsstatus verloren hat. Dass protektionistische Maßnahmen in diesem Bereich nicht auf den Widerstand der Bürger

---

<sup>106</sup> Vgl. Stoll/ Schorkopf 2002, S. 147.

<sup>107</sup> Vgl. Senti 2000, S. 21.

<sup>108</sup> Vgl. Srinivasan 1998, S. 26.

<sup>109</sup> Vgl. Hoekman/ Kostecki 2001, S. 208.

<sup>110</sup> Vgl. Langhammer 1997, S. 284f.

<sup>111</sup> Vgl. Ünsal 1999, S. 25.

treffen, die ja letztendlich die Geschädigten sind, kann im Bereich der Landwirtschaft mit seinem geringen Anteil an der Gesamtwirtschaft erklärt werden<sup>112</sup>.

Der internationale Agrarhandel machte in den 50er und 60er Jahren des letzten Jahrhunderts einen Anteil von ca. 15 bis 17 % am Welthandel aus<sup>113</sup>. Die Sonderbestimmungen für den Agrarbereich wurden im Allgemeinen Abkommen festgeschrieben. Im Prinzip war der internationale Agrarhandel dem GATT '47 unterstellt. Doch in der Realität wurde die Landwirtschaft weitgehend von grundlegenden GATT-Regeln ausgenommen. Diese Praxis begann im Jahre 1955 mit der Freistellung der USA durch einen „Waiver“<sup>114</sup>, der die Stützung der heimischen Landwirtschaft ausdrücklich gestattete<sup>115</sup>.

Nach Art. XI:2c und Art. XVI:3 des GATT-Vertrags, war es erlaubt, die heimische Landwirtschaft durch *Stützungsmaßnahmen* und *Exportsubventionen* zu fördern. Diese Möglichkeiten wurden derart intensiv genutzt, dass einige Länder, die in diesem Bereich keine *komparativen Kostenvorteile* besaßen, zu bedeutenden Nettoexporteuren wurden<sup>116</sup>. Vor allem die EU nutzte die sich durch die Sonderregelungen bietenden Möglichkeiten und schottete einerseits ihren Markt ab, um die heimische Agrarwirtschaft vor ausländischer Konkurrenz zu schützen, während sie andererseits heimische Agrarexporte subventionierte, um diese auf dem Weltmarkt wettbewerbsfähig zu halten<sup>117</sup>.

Diese Situation auf den internationalen Agrarmärkten hatte besonders negative Folgen für die Gruppe der *Entwicklungsländer* mit Exportpotentialen in diesem Bereich. Es gab zwar einige Entwicklungsländer, wie z. B. die AKP Staaten, die einen bevorzugten Marktzugang genossen und somit in gewisser Weise von dieser Situation profitierten. Aber Länder mit Exportpotential, bspw. Argentinien, konnten dieses nicht zur Gänze für ihre wirtschaftliche Entwicklung nutzen<sup>118</sup>.

#### *Textilbereich:*

Im Grunde genommen fiel auch dieser Bereich des internationalen Handels, der in den 50er Jahren des letzten Jahrhunderts einen Produktionswert von ca. 15 % an der weltweiten Gütererzeugung (Mitte der 90er Jahre ca. 7 %) einnahm, unter die Bestimmungen des GATT-Vertrages. Doch auf Verlangen mehrerer Industrienationen, welche die Existenz ihrer heimischen

---

<sup>112</sup> Vgl. Honma 1993, S. 110f.

<sup>113</sup> Vgl. Senti 2000, S. 468f.

<sup>114</sup> Unter einem Waiver ist die freiwillige Verzichtserklärung von Völkerrechtssubjekten hinsichtlich ihrer eigenen Rechte zu verstehen. (Ünsal 1999, S.92.)

<sup>115</sup> Vgl. Avery 1993, S. 2.

<sup>116</sup> Vgl. Hoekman/ Kostecki 2001, S. 198.

<sup>117</sup> Vgl. ebd., S. 211.

<sup>118</sup> Vgl. Tangermann 1991, S.97.

Textilindustrie durch Importe aus Entwicklungsländern bedroht sahen, traten an die Stelle der GATT-Prinzipien marktzugangsbeschränkende *Sonderregelungen*<sup>119</sup>. So wurde der Textilbereich der einzige industrielle Sektor, welcher komplett aus dem Regelwerk des GATT '47 herausgenommen wurde<sup>120</sup>. Doch gerade in diesem Bereich bestand und besteht ein starkes Interesse, seitens der Entwicklungsländer, an der Durchsetzung eines freien Marktzugangs durch das GATT. Denn dieser ist einer der wichtigsten im Handel zwischen Industrie- und Entwicklungsländern und wird allgemein als der Sektor betrachtet, der sich besonders für eine *beginnende Industrialisierung* eignet. Im Jahre 1982 z. B. entfielen ca. 25 % des Exports der Entwicklungsländer an Industrieprodukten auf diesen Bereich. Einzelne Länder, wie z. B. Pakistan, sind durch ihre Exportstruktur (34 % des Exports setzen sich aus Textilien u. Bekleidung zusammen) besonders von diesem Bereich abhängig<sup>121</sup>.

Als Reaktion auf die stark gestiegene Ausfuhr von Baumwolltextilien und Bekleidung aus Entwicklungsländern, vor allem aus Asien, und unter Druck einflussreicher nationaler Interessengruppen wurden 1960 zunächst zwei so genannte Baumwollabkommen (*„Cotton Arrangements“*) abgeschlossen<sup>122</sup>. Diese Abkommen sollten eigentlich nach 5 Jahren auslaufen, da man den Industrieländern nur genügend Zeit geben wollte, sich den neuen Wettbewerbsrealitäten durch technologische Innovation anzupassen. Dies wurde sogar in Art. I des „Long Term Arrangement“ aus dem Jahre 1962 festgehalten<sup>123</sup>. Doch im Jahre 1974 wurde das so genannte Multifaserabkommen (*„Multifibre Arrangement“*, *MFA*) institutionalisiert. Dabei handelte es sich um ein Rahmenabkommen, das die Festsetzung von Einfuhrkontingenten auf dem Wege *bilateraler Abkommen* ermöglichte. Die Einfuhrländer setzten auf Basis der zu erwartenden Marktzerrüttung Kontingente fest, welche seitens der Ausfuhrländer vertraglich durch so genannte *freiwillige Selbstbeschränkungen* (*„voluntary export restraints“*, *VERs*) akzeptiert wurden. Insgesamt unterzeichneten 44 Staaten, unter ihnen auch China, das zu der Zeit noch keine GATT-Vertragspartei war, das MFA. Damit wurde der weitaus größte Teil des Welttextilhandels durch dieses Sonderabkommen reguliert<sup>124</sup>. Es muss jedoch klar gesagt werden, dass das MFA zwar einen *Markt- und Wettbewerbsschutz* für die Industrieländer darstellte, jedoch nicht in der Lage war, die Importe zur Gänze zu stoppen. Es war lediglich in der Lage, sie zu verlangsamen, was der zum Teil hohe Kapazitäts- und Beschäftigungsabbau in vielen Industrieländern demonstriert. Falsch ist es auch zu vermuten, dass die Wirkung des MFA im Endeffekt nur den Industrieländern zu Gute kam. Vielmehr diente dieses Sonderabkommen auch den Interessen der bereits etablierten Anbieter aus den Entwicklungsländern. Diese wurden nämlich vor der Konkurrenz aufholender Anbieter aus anderen Entwicklungsländern geschützt<sup>125</sup>. Man geht davon

---

<sup>119</sup> Vgl. Hausser/ Schanz 1995, S. 37.

<sup>120</sup> Vgl. Krenzler 1986, S. 226.

<sup>121</sup> Vgl. ebd., S. 227.

<sup>122</sup> Vgl. Low 1993, S. 24.

<sup>123</sup> Vgl. Raffer/ Singer 2001, S. 222.

<sup>124</sup> Vgl. Stoll/ Schorkopf 2002, S. 93f.

<sup>125</sup> Vgl. Langhammer 1997, S. 285.

aus, dass, sollten alle Importrestriktionen im Rahmen des MFA aufgehoben werden, der Textil-export aller Entwicklungsländer um 50 % Punkte steigen würde und der Export an Bekleidung sich um 128,9 % Punkte erhöhen würde<sup>126</sup>.

Obwohl das Multifaserabkommen unter Leitung des GATT '47 geschlossen wurde, ist es offensichtlich nicht mit dessen Prinzipien und dem dahinter stehenden Freihandelsgedanken vereinbar. Zum einen wird ganz klar gegen das *Meistbegünstigungsprinzip* (Art. I, Abs. 1) verstoßen, zum anderen widerspricht es dem *Verbot quantitativer Beschränkungen* (Art. XIII).

### 3.5.2 Wende zum „neuen“ Protektionismus

Die weltwirtschaftliche Entwicklung in den ersten 25 Jahren der GATT-Geschichte war gekennzeichnet durch ein stetiges Wachstum der Weltproduktion (ca. 5 % pro Jahr) und des Welthandelsvolumens (ca. 8 % pro Jahr). Diese Entwicklung wurde aber durch die beiden Ölpreisschocks (1974/ 75 und 1981/ 82) beendet. In den Jahren 1974-1984 sanken die jährlichen Wachstumsraten der Weltproduktion und des Welthandels auf unter 3 %<sup>127</sup>. Die etablierten Industrieländer wurden in Folge dieser weltwirtschaftlichen Entwicklungen nicht nur mit steigenden Arbeitslosenquoten und höheren Inflationsraten konfrontiert, sondern auch mit der zunehmenden Konkurrenz durch *neuindustrialisierte Schwellenländer* („Newly Industrialized Countries“, *NICs*) auf dem Weltmarkt, speziell im Bereich der Fertigwaren. Diese wachsende internationale Wettbewerbsfähigkeit der Schwellenländer war auf eine Verschiebung der *komparativen Kostenvorteile* von den Industrie- zu den Entwicklungsländern zurückzuführen<sup>128</sup>. Da die notwendigen Strukturanpassungsmaßnahmen den Verlust vieler Arbeitsplätze bedeutet hätten, entschloss sich die Mehrzahl der Politiker in den Industrieländern, die betroffenen Sektoren durch *protektionistische Maßnahmen* zu schützen. Durch diese sollte die Einfuhr günstigerer, arbeitsintensiver Waren aus vornehmlich Entwicklungsländern gedrosselt werden<sup>129</sup>.

Durch die Beschränkung von Einfuhren aus Entwicklungsländern mit *GATT-konformen* Instrumenten (Antidumpingmaßnahmen und Ausgleichszölle) und offensichtlich *außerhalb des GATT-Rechtsrahmens* stehender Mittel (z. B. VERs) erlitt die Glaubwürdigkeit des GATT-Systems als multilaterale Rahmenordnung für einen möglichst ungehinderten und diskriminierungsfreien Welthandel schweren Schaden<sup>130</sup>.

#### *Antidumpingmaßnahmen:*

In der Vergangenheit wurde von den *Industrieländern* am häufigsten die Ausnahmeklausel des Artikels XI (*Antidumping*) genutzt. Zu Beginn des GATT '47 war Antidumping ein nicht oft genutztes Instrument des Protektionismus. Aus diesem Grund wurde die Aufnahme dieser Schutzklausel in den GATT-Vertrag auch ohne große Kontroversen hingenommen. Mit der Zeit entwi-

---

<sup>126</sup> Vgl. Trebilcock/ Howse 1999, S. 376.

<sup>127</sup> Vgl. Srinivasan 1998, S. 12.

<sup>128</sup> Vgl. Beise 1998, S. 51.

<sup>129</sup> Vgl. Tussie 1987, S. 61.

<sup>130</sup> Vgl. Hauser/ Schanz 1995, S. 103.



ckelte es sich jedoch zu einem der am häufigsten genutzten Instrumente. Nicht zuletzt, weil die Rhetorik der „unfairen“ Praktiken des Auslandes sich besonders gut eignet, einen Fall für Protektion zu konstruieren<sup>131</sup>. Dabei stachen vier Vertragspartner durch die besonders intensive Nutzung dieser Ausnahmeklausel heraus: namentlich die USA, die EU, Kanada und Australien. Im Zeitraum 1980-1989 wurden allein 1.456 Dumpingfälle gezählt. Die vier genannten Industrieländer zeichneten für 95 % dieser Fälle verantwortlich (USA: 27,1 %, EU: 18,6 %, Kanada: 20,2 %, Australien: 28,9 %). Unter den Ländern, deren Exporte von Antidumpingmaßnahmen betroffen waren, fanden sich, neben den skandinavischen Ländern, die asiatischen Exportnationen Hongkong, Korea und Singapur<sup>132</sup>. Dass diese Maßnahmen missbräuchlich ergriffen wurden, wird deutlich, wenn man sich vor Augen führt, dass alle Dumpingfälle, die vor ein Panel gebracht wurden, als unzulässig eingestuft wurden<sup>133</sup>. Die Nutzung von Antidumpingmaßnahmen zur Beschränkung des internationalen Handels kann mit der Berufung auf die bereits genannten Ausnahmeklauseln von den nutzenden Ländern legitimiert werden. Dass die Ausnahme zur Regel wurde, stellt natürlich eine „Pervertierung“ der GATT-Vorschriften dar. Die massive Nutzung dieses Mittels ist im Endeffekt das Resultat einer nicht ausreichenden Spezifizierung der Anwendungsvoraussetzungen<sup>134</sup>.

#### *Selbstbeschränkungsabkommen (VERs):*

VERs, auch als Grauzonenmaßnahmen bekannt, stehen in einem gewissen Zusammenhang mit den eben erwähnten Antidumpingmaßnahmen, denn die Drohung mit Letzteren führt i. d. R. zum Abschluss ersterer<sup>135</sup>. VERs sind ein oft genutztes Instrument der *Importrestriktion* durch die Industrieländer geworden. Sie wurden und werden dann ausgehandelt, wenn GATT-konforme Mittel als ungeeignet erachtet werden, den Strom der Importe zu kontrollieren<sup>136</sup>. Selbstbeschränkungsabkommen wurden hier schon im Rahmen des Welttextilhandels angesprochen. Sie finden ihre Anwendung jedoch noch auf andere wichtige Bereiche. Anfang der 90er Jahre des letzten Jahrhunderts verfügten die großen Handelsstaaten bzw. -Blöcke über mehr als *100 Abkommen* dieser Art. Betroffene Bereiche waren die Landwirtschaft und die Stahlindustrie, des Weiteren die Unterhaltungselektronik und die Automobilindustrie. Mehr als 80 % des Welttextilmarktes waren beschränkt und rund 20 % des Stahlmarktes. Insgesamt zeigten sich etwa 10 % des Welthandels und mehr als 12 % des gesamten Nicht-Brennstoffhandels der Welt durch Selbstbeschränkungsabkommen reglementiert<sup>137</sup>. Selbstbeschränkungsabkommen sind im Sinne des GATT '47 *illegal*, mit Ausnahme der im Rahmen des MFA erlaubten. Das Problem mit solchen Abkommen war, dass sie nicht an die Streitschlichtungsorgane des GATT '47 herangetragen wurden. Es wurde nach dem bekannten Motto verfahren „wo kein Kläger, da kein Rich-

---

<sup>131</sup> Vgl. Finger/ Winters 1998, S. 377.

<sup>132</sup> Vgl. Van Bael 1991, S. 172f.

<sup>133</sup> Vgl. Hoekman/ Kostecki 2001, S. 171.

<sup>134</sup> Vgl. Bender 2003, S. 545.

<sup>135</sup> Vgl. Siebert 1995, S. 7.

<sup>136</sup> Vgl. Nam 1993, S. 196.

<sup>137</sup> Vgl. Beise 1998, S. 76f.

ter“. Vor die Wahl gestellt, die eigenen Exporte einzuschränken oder mit anderen restriktiveren, protektionistischen Maßnahmen, z. B. *Antidumpingmaßnahmen*, konfrontiert zu werden, die möglicherweise einen totalen Verlust des Exportmarktes bedeutet hätten, fügten sich die Exportländer in ihr Schicksal und wählten das kleinere Übel<sup>138</sup>.

*Zolleskalation („Tariff escalation“):*

Hierunter versteht man eine Zollstruktur, in der mit zunehmender Verarbeitung des Produktes, d. h. mit zunehmender Wertmehrung, das Zollniveau ansteigt. Industrieländer belegen *Rohstoffe* mit geringen Zöllen und *verarbeitete Produkte*, die aus diesen Rohstoffen hergestellt werden, mit weitaus höheren Zöllen. Zum Beispiel beträgt der durchschnittliche Zollsatz der entwickelten Länder für Bekleidungsimporte 12,4 %, während dieser für textile Halbwaren 8,2 % und für textile Rohstoffe gar nur 1,2 % beträgt<sup>139</sup>. Zolleskalation hat zur Folge, dass Produzenten in den Industrieländern vergleichbare Preise für Rohstoffe zahlen, wie sie auch von den Produzenten in den Entwicklungsländern gezahlt werden. Des Weiteren haben sie durch die Zolleskalation einen wirksamen *Schutz* gegenüber eben diesen Produzenten aus den Entwicklungsländern. So wird im Endeffekt verhindert, dass Entwicklungsländer in der Verarbeitungskette von der Rohstoffförderung zu wertmäßig höher angesiedelten Produktionsprozessen gelangen<sup>140</sup>. Produkte, auf die jene oben skizzierte Zollstruktur Anwendung findet, sind z. B. Kakao, Kaffee, Baumwolle, Eisen, Leder, Papier, Petroleum, Sojabohnen, Zucker, Tabak, Weizen und Holz<sup>141</sup>.

### 3.6 Sonderbehandlung der Entwicklungsländer

Ein weiterer Punkt, der Anlass zur *Kritik* an der Fähigkeit des GATT ´47 gab, liberalen Werte im internationalen Handel Geltung zu verschaffen, stellte die praktizierte *Sonderbehandlung der Entwicklungsländer* dar<sup>142</sup>. Die „Havanna-Charta“ enthielt ein eigenes Kapitel, welches die zukünftigen Mitglieder der zu gründenden ITO dazu anhielt, die Entwicklung der ärmeren Länder mit Kapital und Technologie zu unterstützen und ihnen den bestmöglichen Marktzutritt zu gewähren. In der „Havanna-Charta“ war bereits eine Erlaubnis zu *präferenziellen Abkommen* zugunsten der Entwicklungsländer enthalten. In die Verhandlungen zum GATT wurden diese Bestimmungen über die internationale Entwicklungspolitik nicht aufgenommen, da sie ja ohnehin mit dem Zustandekommen der ITO in Kraft getreten wären<sup>143</sup>. Dass die ITO letztendlich nie zu Stande kam, führte dazu, dass das GATT ´47 ohne entwicklungspolitische Bestimmungen auskommen musste. Die Forderungen der immer zahlreicher werdenden Entwicklungsländer

---

<sup>138</sup> Vgl. Hoekman/ Kostecki 2001, S. 312.

<sup>139</sup> Vgl. Langhammer 1997, S. 282.

<sup>140</sup> Vgl. Trebilcock/ Howse 1999, S. 375.

<sup>141</sup> Vgl. Safadi 1999, S. 15.

<sup>142</sup> Vgl. Bender 2000, S. 15.

<sup>143</sup> Vgl. Senti 1984, S. 312f.

unter den Vertragspartnern nach derartigen Bestimmungen kennzeichneten die weitere Entwicklung des GATT '47.

### 3.6.1 Sonderbehandlung im GATT '47 – Ein Überblick

Es lassen sich im Hinblick auf die Beteiligung der Entwicklungsländer im GATT '47 grob *drei Phasen* unterscheiden: In der ersten Phase (1947-64) waren nur wenige Entwicklungsländer unter den Vertragspartnern zu finden, und für diese galten die gleichen Rechte und Pflichten wie für die Industrieländer. Die zweite Phase (1964-86) war durch eine wachsende Einbindung der Entwicklungsländer auf Basis einer Sonderbehandlung gekennzeichnet. Die dritte Phase (nach 1986) sah dann eine Integration der Entwicklungsländer in das GATT/ WTO-System auf Basis des Prinzips der Reziprozität<sup>144</sup>. Die im Folgenden zu skizzierenden Punkte sind alle ein *Resultat der zweiten Phase*.

#### Art. XVIII des GATT:

Nach massivem Druck bedeutender Nicht-Industriestaaten, namentlich China und Indien, wurde dieser Artikel in das GATT-System eingebaut. Dieser Artikel erlaubt Ländern im Rahmen ihrer Entwicklungsstrategie bzw. dem Aufbau von Industrien, von den gebundenen Zöllen abzuweichen und mengenmäßige Handelsbeschränkungen zu nutzen. In der Session 1954-55 wurden die Rechte der Entwicklungsländer auf protektionistische Maßnahmen weiter spezifiziert. In Art XVIII spiegelten sich die damals herrschenden Vorstellungen von einer Industrialisierung hinter Zollmauern wider, wie sie die oben erwähnte *Prebisch-Singer-Hypothese* empfahl<sup>145</sup>

#### Teil IV des GATT- Vertrags:

Mit Art. XVIII GATT war der Konflikt zwischen Industrie- und Entwicklungsländern innerhalb des GATT '47 jedoch nicht gelöst. Die Ergebnisse des so genannten *Haberler-Berichts*<sup>146</sup>, die nicht abreißen lassen den Forderungen der Entwicklungsländer nach *Zollpräferenzen* und die massive Kritik von Raul Prebisch (Generalsekretär der UNCTAD) führten dazu, dass im Jahre 1965 eine *Vertragsrevision*, durch Aufnahme von Teil IV in den GATT-Vertrag, erfolgte. Der Text des Teil IV enthält neben unverbindlichen allgemeinen Zielvorstellungen und Grundsätzen in Bezug auf die wirtschaftliche Entwicklung der Entwicklungsländer nur eine bedeutende Ausnahme. Diese ist die Verpflichtung der Industrieländer bei Verhandlungen mit Entwicklungsländern auf *reziproke Zugeständnisse* zu verzichten (Art. XXXVI: 8 GATT)<sup>147</sup>.

#### Befreiung vom Prinzip der Meistbegünstigung:

In den 60er Jahren des letzten Jahrhunderts wurden die Forderungen der Entwicklungsländer nach einer allgemeinen *Präferenzierung* ihrer Produkte durch die Industrieländer immer lauter.

---

<sup>144</sup> Vgl. Hoekman/ Kosteci 2001, S. 385f.

<sup>145</sup> Vgl. Tussie 1987, S. 18.

<sup>146</sup> Dieser im Jahre 1958 vom GATT veröffentlichte Bericht stellte eine Verschlechterung der Terms of Trade zuungunsten der Entwicklungsländer fest, deren Ursachen sinkende Preise auf dem Rohstoffmärkten und steigende Preise auf den Industriegütermärkten waren. (Senti 2000, S. 261.)

<sup>147</sup> Vgl. ebd., S. 262f.

Anlass war die Diskussion über ein „Allgemeines Zollpräferenzsystem“ im Rahmen der UNCTAD<sup>148</sup>. Es wurde daraufhin im Jahre 1971, im Rahmen des GATT '47, eine zeitlich befristete *Präferenzierung über Waiver* ins Leben gerufen. Dass diese Regelung keine ausreichende Rechtssicherheit für die Beteiligten bot, führte dazu, dass die Tokio-Runde von den Auseinandersetzungen um das Präferenzsystem beherrscht wurde. Gegen den Widerstand mehrerer Vertragsparteien wurde am 28.11.1979 die so genannte „*enabling clause*“ durch die Vertragsparteien verabschiedet. Somit wurde das Abweichen vom zentralen Prinzip der Meistbegünstigung auf eine dauerhafte rechtliche Grundlage gestellt. Auf Basis dieser Regelungen wurden, vor allem von der Europäischen Gemeinschaft und den Vereinigten Staaten, so genannte *GSP-Schemata* („General System of Preferences“) ins Leben gerufen. Mit diesen soll den Produkten aus den am wenigsten entwickelten Ländern ein besserer Marktzugang gewährt werden, um so die wirtschaftliche Entwicklung voranzutreiben.

### 3.6.2 Nutzen der Sonderbehandlung

Damit das angestrebte Ziel der Förderung der Industrialisierung in den betreffenden Ländern erreicht werden kann, müssen einige *Voraussetzungen* in der Ausgestaltung der Präferenz-Schemata erfüllt sein. Ein Präferenzsystem setzt sich aus zwei Elementen zusammen, dem Zollabbau und der bevorzugten Behandlung einzelner Lieferanten. Das erste Element hat i. d. R. *handelsfördernde* Wirkung, während das zweite Element *Handelsverzerrungen* hervorruft, da Importe anderer Anbieter von den bevorzugten Anbietern verdrängt werden. Ein Präferenzsystem kann nur dann sein Ziel erreichen, wenn die handelsfördernden Effekte die handelsverzerrenden Effekte überwiegen<sup>149</sup>.

Eine Handelsförderung stellt sich indes nur ein, wenn das Präferenzsystem Güter der Entwicklungsländer umfasst, die besonders gute Produktions- und Absatzmöglichkeiten besitzen<sup>150</sup>. Es wurden und werden jedoch die Wirtschaftsbereiche mit den größten Absatzchancen für Entwicklungsländer aus den Präferenzsystemen ausgeklammert, bspw. der Agrarsektor. Diese Tatsache schränkt natürlich den handels- und industriepolitischen Nutzen einer *Präferenzierung* ein und die Ausgestaltung des Präferenzsystems lässt den Schluss zu, dass dies von vorneherein auch so gedacht war<sup>151</sup>. Auf Basis von Daten der UNCTAD wurde festgestellt, dass 1983 die Importe der Geberländer aus GSP-Empfänger Ländern nur 2 % höher waren als zu dem Zeitpunkt, in dem sie noch keine GSP-Begünstigung hatten. Studien zufolge stiegen die Einfuhren in die EU aus nichtbegünstigten Ländern schneller als die aus begünstigten Ländern<sup>152</sup>.

Mit einem ökonomischen Nutzen für die Entwicklungsländer lassen sich die *Durchbrechung der Meistbegünstigung* und die *Aufgabe der Reziprozität* folglich nicht legitimieren. Nicht nur, dass

---

<sup>148</sup> Vgl. Senti 1984, S. 316.

<sup>149</sup> Vgl. Ünsal 1999, S. 120.

<sup>150</sup> Vgl. Langhammer/ Sapir 1987, S. 69.

<sup>151</sup> Vgl. Raffer/ Singer 2001, S. 205.

<sup>152</sup> Vgl. Ünsal 1999, S. 152f.

die allgemeine Präferenzierung nicht den gewünschten Erfolg zeigt, sie hat auch noch negative Auswirkungen auf die Handelspolitik der betreffenden Entwicklungsländer. Durch die einseitige Präferenzgewährung wird das Prinzip der Gegenseitigkeit aufgegeben. So entfällt aber der nötige Druck auf die Entwicklungsländer, die Liberalisierung ihrer Handelspolitik zu forcieren<sup>153</sup>. Nach allen Erfahrungen sorgen aber hohe Zollmauern in den Entwicklungsländern für eine unverkennbar ineffiziente Produktionsstruktur, bei der den aussichtsreichen Wachstumsbranchen im erheblichen Umfang Produktionsfaktoren entzogen oder erst gar nicht zugeführt werden. Demnach wirkten sich die Präferenzgewährungen im Rahmen des GATT´47 gleich zweifach wirtschaftspolitisch nachteilig aus. Zum einen, weil sie die Industrialisierung nur wenig voranbringen konnten, und zum anderen, weil sie durch eine Zementierung der Politik des hohen Zollschutzes den Entwicklungsprozess gewöhnlich in eine falsche Richtung drängten, indem sie den notwendigen Strukturwandel in Entwicklungsländern blockierten und ineffiziente Zustände verfestigt wurden<sup>154</sup>. Und gerade dies widerspricht den liberalen Prinzipien, denen sich das GATT´47 verschrieben hat.

### 3.7 Verhandlungsrunden des GATT´47

Die Ziele des GATT, der stetige Abbau tarifärer wie nicht-tarifärer Handelshemmnisse, sollte durch bilaterale Liberalisierungsschritte, aber vor allem durch *multilaterale Verhandlungsrunden* realisiert werden. Das GATT ist nach Artikel XXVIII autorisiert, eine beschlussfassende Versammlung einzuberufen, welche bestehende Handelshemmnisse senken soll<sup>155</sup>. Neben dieser zentralen Aufgabe wurden im Rahmen dieser Verhandlungsrunden über etwaige Zusatzabkommen und die Aufnahme neuer Mitglieder beraten. Insgesamt wurden acht dieser *multilateralen Verhandlungsrunden* geführt. Hier ein kurzer Überblick:

*Tabelle 4: Zollniveaus und Zollsenkungen im Rahmen des GATT*

<b>Runde</b>	<b>Zeitraum</b>	<b>Durchschnittliche Zollbelastung in v.H. des Importwerts</b>	<b>Abnahme in v.H. des vorausgehenden Zolls</b>	<b>Zahl der teilnehmenden Staaten</b>
<b>1. Genf</b>	1947	40	.	23
<b>2. An-necy</b>	1949	30	-25	13

<sup>153</sup> Vgl. Özden/ Reinhardt 2000, S. 20f.

<sup>154</sup> Vgl. Gröner/ Schüller 1978, S. 34.

<sup>155</sup> Vgl. Bender 2003, S. 541f.

<b>3. Tor-quay</b>	1950- 51	25	-17	38
<b>4. Genf</b>	1955- 56	23	-8	26
<b>5. Dillon</b>	1961- 62	15	-34	26
<b>6. Ken-nedy</b>	1964- 67	10	-33	62
<b>7. Tokio</b>	1973- 79	6,3	-37	99
<b>8. Uru-guay</b>	1986- 93	3,9	-38	117

Quelle: Bender 2003, S. 543.

Im Mittelpunkt der ersten sechs Runden stand in erster Linie der Abbau *tarifärer Handelshemmnisse*. Die daraus resultierenden Zollreduktionen trugen mit zum damaligen Wachstum der Weltwirtschaft bei<sup>156</sup>. Erst in der *Tokio-Runde* wurden neben weiteren Zollsenkungen die Aufhebung nichttarifärer Handelshemmnisse, die Überprüfung des GATT-Schutzklauselsystems und die Frage des Handels mit agrarischen Gütern thematisiert. Resultate dieser Verhandlungsrunde waren im Wesentlichen neben weiteren Zollsenkungen: Abkommen über die Regelung der Exportsubventionen, des Antidumping, der technischen Handelshemmnisse und des öffentlichen Beschaffungswesens. Die Vertragspartner des GATT´47 waren nicht verpflichtet, diesen Abkommen beizutreten. Nur jene, welche die darin enthaltenen Rechte und Pflichten akzeptierten, traten bei. Das Mittel der so genannten *Sonderabkommen* wurde gewählt, da die zur Änderung des GATT-Vertrags notwendige 2/3-Mehrheit nicht erreichbar schien<sup>157</sup>. Dies spricht für die Uneinigkeit zwischen den Vertragspartnern, vor allem unter den industrialisierten Ländern. Am Ende traten diesen Abkommen die entwickelten Länder, mit wenigen Ausnahmen, und nur einige Entwicklungsländer bei, wahrscheinlich, weil die zu erwartenden Gewinne als zu gering eingeschätzt wurden<sup>158</sup>.

Die Jahre nach der *Tokio-Runde* waren, wie oben bereits erwähnt, durch eine weltweite Rezession und einen wachsenden Protektionismus gekennzeichnet. Ein weiteres Problem, das die Welthandelsordnung belastete, war die Tatsache, dass es in der *Kennedy- und Tokio-Runde* nicht gelungen war, die meist hoch geschützten Agrarmärkte in die Verhandlungen mit einzubeziehen und an die Zollsenkungen anzubinden. Des Weiteren wurden, in erster Linie von den USA, immer wieder *neue Bereiche* an die Vertragsparteien herangetragen, wie z. B. Handel mit Dienstleistungen, internationale Arbeitsstandards, geistige Eigentumsrechte und Aspekte han-

<sup>156</sup> Vgl. Das 1998, S. 4f.

<sup>157</sup> Vgl. Senti 2000, S. 60.

<sup>158</sup> Vgl. Das 1998, S. 5f.

delsbezogener Investitionen. Dies wurde, vor allem von den Entwicklungsländern, mit Argwohn betrachtet, denn sie sahen in diesen Bestrebungen einmal mehr den Versuch, das GATT´47 den Bedürfnissen der Industrieländer anzupassen<sup>159</sup>.

War das GATT´47 noch bis nach der *Kennedy-Runde* als „Garant“ einer weitgehend liberalen Welthandelsordnung zu bezeichnen, so führte die Veränderung des weltwirtschaftlichen Umfelds zu einer Relativierung dieser Rolle<sup>160</sup>. All die oben beschriebenen Probleme machten die Schwächen des GATT-Systems offensichtlich und führten dazu, dass im Jahre 1982 auf dem GATT-Ministertreffen ein Arbeitsprogramm für die 80er Jahre beschlossen wurde, welches den internationalen Handel wieder beleben sollte. So wurde die bis dato umfangreichste Verhandlungsrunde einberufen, die so genannte *Uruguay-Runde*, welche durch die Ministererklärung von *Punta del Este* im September 1986 eröffnet wurde. Es wurden folgende Themen behandelt:

- Stärkung der Regeln des Streitbeilegungsverfahrens
- Überarbeitung der Übereinkommen der Tokio-Runde
- Rückführung der Bereiche Textilien und Landwirtschaft unter die Disziplin des GATT
- Liberalisierung des Handels mit Dienstleistungen
- Schutz geistiger Eigentumsrechte

Die Verhandlungen wurden im Dezember 1993 zwischen 117 teilnehmenden Staaten abgeschlossen. Im April 1994 wurde dann das gesamte Verhandlungspaket der Runde in *Marrakesch* unterzeichnet. Es enthielt das Abkommen zur Errichtung der *WTO* sowie die in den Anhängen beigefügten Multi- und Plurilateralen Abkommen und wurde von 111 Teilnehmerstaaten unterzeichnet<sup>161</sup>.

### 3.8 Bewertung des GATT´47

In der Rückschau muss man sagen, dass das GATT´47 nicht in der Lage gewesen ist, ein System verbindlicher und glaubwürdiger *Freihandelsregeln* aufzubauen. Zwar sind die *grundlegenden Prinzipien* durchaus dazu geeignet, einen freien Marktzugang zu gewährleisten, doch ihr praktischer Nutzen wurde durch die *zahlreichen Ausnahmen* weitgehend relativiert<sup>162</sup>. Das *Streitbeilegungsverfahren*, mit dessen Hilfe die GATT-Regeln gestärkt und ein Liberalisierungsschub der nationalen Handelspolitiken initiiert werden sollte, war aufgrund *struktureller Defizite* nicht dazu in der Lage, diese Aufgabe zu erfüllen<sup>163</sup>. All dies trug mit zu einer *Erosion der Welthandelsordnung* bei, da es so den Interessen, vor allem großer Handelsnationen, gestattet wurde, den Freihandelsansatz zu verdrängen.

---

<sup>159</sup> Vgl. Low 1993, S. 189f.

<sup>160</sup> Vgl. Senti 2000, S. 64.

<sup>161</sup> Vgl. Hummer 1997, S. XXXIII f.

<sup>162</sup> Vgl. Bender 2000, S. 545f.

<sup>163</sup> Vgl. Blackhurst 1998, S. 44.

Für die Entwicklungsländer hatte dies bedeutende Folgen. Auf der einen Seite wurden den Entwicklungsländern erhebliche Ausnahmen von den GATT-Prinzipien gewährt, um ihnen die Möglichkeit zu geben, *Importsubstitutionsstrategien* für ihre Entwicklung zu verfolgen. Dass diese Länder somit vom Pfad der stetigen Liberalisierung abwichen und sich dadurch selber in ihren Aufholprozessen behinderten, wurde billigend in Kauf genommen<sup>164</sup>. Auf der anderen Seite wurden in den Bereichen (Textilien, Halbfertigwaren und verarbeitete Agrargüter), in denen die Entwicklungsländer eine *exportgetriebene Wachstumsstrategie* hätten verfolgen können, Handelsschranken errichtet. Der Fehler des GATT '47 war es, dass es zum einen durch seine Behandlung der Entwicklungsländer die binnenorientierte Entwicklungsstrategie leicht machte und es zum anderen ermöglichte, dass Hürden für ein exportgetriebenes Wachstum gesetzt wurden<sup>165</sup>.

Es darf bei aller Kritik jedoch nicht unterschlagen werden, dass dem GATT '47 bei der nach dem Zweiten Weltkrieg stattfindenden Liberalisierung des internationalen Handels eine herausragende Bedeutung zukam. Das GATT '47 leistete einen nicht zu unterschätzenden *Beitrag* zum weltweiten wirtschaftlichen Wachstum jener Zeit. Das weitere Wachstum des internationalen Handels und somit der Weltwirtschaft wird auch in Zukunft vom Bestehen des multilateralen Welthandelssystem abhängig sein<sup>166</sup>. Im Folgenden soll der Frage nachgegangen werden, ob die Defizite, welche die Kritik am liberalen Charakter des GATT genährt haben, mit der Gründung der WTO behoben wurden.

---

<sup>164</sup> Vgl. Langhammer 1997, S. 281.

<sup>165</sup> Vgl. Trebilcock/ Howse 1999, S. 368.

<sup>166</sup> Vgl. Krueger 1993, S. 25.



## 4 Warenhandel im WTO-Abkommen

### 4.1 WTO-Abkommen

Mit Unterzeichnung des WTO-Abkommens wurde die Rechtsgrundlage für die neue Welthandelsorganisation gelegt. Sie ist eine *internationale Organisation* mit eigener Rechtspersönlichkeit und genießt somit den gleichen Status wie IMF und Weltbank<sup>167</sup>, im Gegensatz zum GATT '47, welches lediglich einen völkerrechtlichen Vertrag darstellte, aus dem dann im Laufe der Zeit eine de facto- Organisation entstand. Die WTO nahm ihre Arbeit am 1.1.1995 in Genf auf. Sie zählt 146 Mitglieder (Stand: 4.4.2003)<sup>168</sup>, welche über 90 % des internationalen Handels abwickeln. Mehr als 2/3 der WTO-Mitgliedsstaaten sind Entwicklungsländer.

Im Gegensatz zum GATT '47, dessen Tätigkeit sich lediglich auf den Warenhandel beschränkte, umfasst das *Tätigkeitsfeld* der Welthandelsorganisation weit mehr Bereiche. Die WTO ruht auf drei Säulen<sup>169</sup>:

- *GATT '94*: Dieses basiert auf den ursprünglichen GATT-Regeln, dehnt jedoch deren Anwendung auf den Handel mit Agrarprodukten, Textilien und Bekleidung aus. Des Weiteren wurden die Anwendungsvoraussetzungen für Antidumping- und selektive Schutzmaßnahmen genauer definiert.
- *GATS* („General Agreement on Trade in Services“): Dieses Abkommen soll den internationalen *Handel mit Dienstleistungen* den GATT- Prinzipien unterstellen. Es soll dazu beitragen, die Märkte für Dienstleistungen weltweit zu öffnen.
- *TRIPS* („Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights“): Mit diesem Abkommen über handelsbezogene Aspekte geistiger Eigentumsrechte sollen die Rahmenbedingungen für eine internationale Einigung zum *Schutz geistigen Eigentums*, wie Patente, Urheberrechte, Markenbezeichnungen und geographische Ursprungsbezeichnungen, geschaffen werden.

Alle Mitgliedstaaten sind verpflichtet, oben genannte Abkommen im Rahmen des „*single package*“-Ansatzes zu übernehmen. Nur die vier plurilateralen Abkommen, welche sich auf den Handel mit zivilen Luftfahrzeugen, das öffentliche Beschaffungswesen und den Handel mit Milcherzeugnissen und Rindfleisch beziehen, sind lediglich für die ratifizierenden Staaten bindend<sup>170</sup>. Nachdem kurz die Struktur der neuen Welthandelsorganisation skizziert wird, soll auf die erste Säule eben dieser Organisation näher eingegangen werden, da sie die für das Thema relevanten Neuerungen im Warenbereich enthält.

---

<sup>167</sup> Vgl. Adhikari/ Athukorala 2002, S. 1.

<sup>168</sup> [URL:http://www.wto.org](http://www.wto.org), Members, vom 30.11.2003.

<sup>169</sup> Vgl. Hauser/ Schanz 1995, S. 55.

<sup>170</sup> Vgl. Bender 2003, S. 546.

## 4.2 Organe der WTO<sup>171</sup>

### *Die Ministerkonferenz:*

Diese besteht aus den Vertretern der Mitgliedsstaaten (i. d. R. die Wirtschaftsminister) und tritt mindestens alle zwei Jahre zusammen. Als *oberstes Entscheidungsorgan* ist sie zur Beschlussfassung in allen Bereichen und zur Einrichtung von ständigen Ausschüssen autorisiert. Geleitet wird die Ministerkonferenz von dem Generalsekretär.

### *Der allgemeine Rat:*

Das Tagesgeschäft zwischen den Sitzungen der Ministerkonferenz wird vom allgemeinen Rat geführt. Dieser setzt sich aus den Vertretern der Mitgliedsländer zusammen und hat seinen Sitz in Genf. In den *Aufgabenbereich* des Rates fallen: Verhandlungen mit beitragswilligen Staaten, die Regelung der Ausnahmen für wirtschaftlich schwache Mitglieder, die Information der Mitglieder und das Pflegen der Kontakte zu anderen internationalen Organisationen. Des Weiteren besteht im Rahmen des Allgemeinen Rates der so genannte „Disput Settlement Body“ (*DSB*) als rechtlich eigenständige Institution. Dessen Aufgabe ist es, Streitigkeiten zwischen den Mitgliedern zu schlichten. Dem Rat obliegt weiterhin die Aufgabe, im Rahmen des „Trade Policy Review Mechanism“ (TPRM) die Handelspolitiken der Mitglieder zu überwachen. Unterstellt sind dem Rat weiterhin die Räte für den Warenhandel, für handelsbezogene Aspekte geistigen Eigentums und der Rat für Dienstleistungen. Diese überwachen die Wirkungsweise der jeweiligen Abkommen.

### *Der Generaldirektor und das Sekretariat:*

Der Generaldirektor, welcher von der Ministerkonferenz ernannt wird, steht dem Sekretariat mit ca. 500 Mitarbeitern und einem Etat von 120 Mio. Schweizer Franken vor. Zurzeit wird dieses Amt von dem Thailänder *Supachai Panitchpakdi* ausgeübt. Ihm obliegt es, über die Tätigkeit der WTO zu berichten, Verhandlungen vorzubereiten und deren Durchführung zu überwachen, Handelspartner zu beraten, die Handelsentwicklung darzustellen und zu veröffentlichen und bei der Durchführung der Streitschlichtungsverfahren beratend zur Seite zu stehen.

## 4.3 Die relevanten Änderungen

Die für das Thema relevanten Änderungen, die mit Gründung der WTO einhergingen, finden sich in ihrer *ersten materialrechtlichen Säule*. Dieses basiert auf den ursprünglichen GATT-Regeln und bezieht zusätzlich den Handel mit agrarischen Gütern, Textilien und Bekleidung ein. Hinzu kommen Spezifizierungen der Anwendungsvoraussetzungen für Antidumping und selektive Schutzmaßnahmen<sup>172</sup>.

---

<sup>171</sup> Vgl. zu den folgenden Ausführungen Senti 2000, S. 117ff.

<sup>172</sup> Vgl. Beise 2001, S. 105.

### 4.3.1 Zollessenkungen

Ein Ergebnis der *Uruguay-Runde* war die weitere Senkung der Industriegüterzölle um 40 % auf einen durchschnittlichen Zollsatz von 4 %. Es sind jedoch erhebliche Unterschiede in den sektorspezifischen Zollsätzen festzustellen. Im Bereich der Fertigwaren herrscht ein durchschnittlicher Zoll von 4 % vor, während dieser im Textilbereich 10 % und im Agrarbereich 25 % beträgt. Betrachtet man die durchschnittlichen Zölle in Industrie- und Entwicklungsländern, erkennt man, dass diese deutlich variieren<sup>173</sup>. Zum Beispiel betragen die durchschnittlichen Zölle für Fertigwaren in Entwicklungsländern 13 %, während sie in Industrieländern nur 3 % betragen. Ähnliches gilt auch für den Textilbereich mit Zöllen von 8 % in Industrieländern und 21 % in Entwicklungsländern. Hinzu kommt, dass sich hinter diesen Durchschnittswerten so genannte „tariff peaks“<sup>174</sup> und eskalierende Zollsätze verbergen. In den Ländern der so genannten „Quad Gruppe“<sup>175</sup> finden sich Tariff Peaks in folgenden Bereichen: Textilien und Bekleidung, Schuhe, Glaswaren, Milchprodukte, Kaffee, Zucker, Kakao und Tabak. In der Gruppe der *Entwicklungsländer* finden sich *vergleichbare Zollstrukturen*, was auf die Tatsache verweist, dass ein nicht unbedeutender Teil der Handelshemmnisse, mit denen Entwicklungsländer konfrontiert werden, von anderen Ländern dieser Gruppe errichtet wurden. Von der bereits erwähnten Praxis der Zolleskalation sind vor allen Dingen Produktionsketten in den Entwicklungsländern in den Bereichen: Textilien und Bekleidung, Leder und Lederprodukte betroffen. Zolleskalation findet sich nicht nur in den Industrieländern, sondern ist auch in vielen Entwicklungsländern zu finden, die mit diesem Instrument ihre eigenen Industrien vor aufholendem Wettbewerb schützen wollen<sup>176</sup>. Trotz der auf den ersten Blick geringen Zollsätze besteht wohl noch ein beträchtlicher Spielraum für weitere Liberalisierungen.

### 4.3.2 Liberalisierung des Agrarbereichs

In der *Uruguay-Runde* ist es gelungen, diesen Bereich wieder unter die Disziplin des GATT zu bringen. Dass dies letztendlich in der achten Verhandlungsrunde gelingen konnte, hatte mehrere *Gründe*. Zum einen wurden die einflussreichen Protektionisten, vor allem Europäer und Japaner, mit massiverem Druck als sonst, seitens der Liberalisierungsbefürworter, Nordamerikaner und „Cairns-Group“<sup>177</sup>, konfrontiert. Diesem Druck gaben sie umso leichter nach, als sie die hohen *Subventionen* an die heimischen Landwirte angesichts leerer Kassen nicht mehr tragen konnten<sup>178</sup>. Zum anderen stimmten einige Industrieländer der Liberalisierung dieses Bereiches

---

<sup>173</sup> Vgl. Laird 2002, S. 242.

<sup>174</sup> Hierunter versteht man alle Zölle, welche eine Obergrenze von 15 % Punkten übersteigen. (IMF/ World Bank 2001, S. 19.)

<sup>175</sup> Eine Bezeichnung für die Gruppe folgender Industrieländer innerhalb der WTO: Kanada, EU, Japan und die Vereinigten Staaten. (ebd., S. 20.)

<sup>176</sup> Vgl. ebd., S. 19ff.

<sup>177</sup> Diese bildet einen Zusammenschluss 15 traditioneller Agrarexportländer: Argentinien, Australien, Brasilien, Chile, Fidji-Inseln, Indonesien, Kanada, Kolumbien, Malaysia, Neuseeland, Paraguay, Philippinen, Südafrika, Thailand und Uruguay. (Stoll/ Schorkopf 2002, S. 88.)

<sup>178</sup> Vgl. Milner/ Read 2002, S. 7.

zu, da ansonsten die meisten Entwicklungsländer nicht bereit gewesen wären, der Aufnahme *neuer Bereiche*, wie geistige Eigentumsrechte und Dienstleistungshandel, in das WTO-Abkommen zuzustimmen<sup>179</sup>.

Die Mitgliedsländer der WTO verpflichten sich im Rahmen des neuen Agrarabkommens zu drei *Grundmaßnahmen*: Erstens soll ein besserer Marktzugang für landwirtschaftliche Produkte zur Verfügung gestellt werden, zweitens sollen inländische landwirtschaftliche Subventionen reduziert werden und drittens sollen die Ausfuhrsubventionen reduziert werden<sup>180</sup>.

- *Marktzugang*: Wesentliches Ziel ist die Umwandlung nichttarifärer Handelsbeschränkungen in Zölle. Die bereits existierenden Zölle sollen um 36 % im Zeitraum von sechs Jahren in den Industrieländern und um 24 % innerhalb von zehn Jahren in den Entwicklungsländern gesenkt werden. Die ärmsten Entwicklungsländer brauchen ihre Zölle nicht zu senken.
- *Heimische Stützungen*: Die interne Stützung ist innerhalb von sechs Jahren um 20 % zu vermindern. Produktgebundene Beihilfen müssen nicht abgebaut werden, wenn sie 5 % (in Entwicklungsländern 10 %) des Produktwertes des betreffenden landwirtschaftlichen Erzeugnisses nicht übersteigen. Grundsätzlich ausgenommen von den Abbauverpflichtungen sind regional-, sozial- und umweltpolitisch motivierte Maßnahmen sowie produktionsunabhängige Direktzahlungen.
- *Exportsubventionen*: Die abzubauenen Subventionsformen werden erschöpfend aufgelistet. Auf der Basis der Jahre 1986-1990 sind die Exportsubventionen für landwirtschaftliche Roh- und Verarbeitungsprodukte innerhalb von sechs Jahren budgetmäßig um 36 % zu kürzen. Die exportsubventionierten Mengen müssen um 21 % abgebaut werden, dies jedoch nur bei Rohprodukten.

Betrachtet man die bis heute erzielten Fortschritte, so kann man durchaus die Meinung vertreten, dass dieser traditionell besondere Bereich auf den Weg der Liberalisierung gebracht wurde. Doch sind die Agrarmärkte immer noch in einem weit größeren Ausmaß geschützt als z. B. die Märkte für Industriegüter<sup>181</sup>. Es scheint deutlich zu sein, dass weitere Fortsetzungsverhandlungen, wie in Art. XX des Abkommens vereinbart (*„built in agenda“*), von besonderer Bedeutung sind, will man freien Marktzugang in diesem Bereich endgültig verwirklichen<sup>182</sup>. Die *ausfuhrorientierten Länder*, unter ihnen viele Entwicklungsländer, fordern weiterhin die weitere Reduzierung der Ausfuhrsubventionen und einen besseren Marktzugang. Von Seiten der EU und anderer Länder, wie Japan und der Schweiz, wird dieses abgelehnt mit Verweis auf die Bedeu-

---

<sup>179</sup> Vgl. Finger/ Schuler 2001, S. 58.

<sup>180</sup> Vgl. Das 1998, S. 229f.

<sup>181</sup> Durchschnittliche Zollsätze für das Jahr 2000: Kanada 22,9 %, EU 17,3 %, Japan 18,2 %, USA 11 %. – Stützungsmaßnahmen in Zahlen: Kanada 4,3 Mrd. US\$, EU 90,2 Mrd. US\$, Japan 59,9 Mrd. US\$, USA 48,9 Mrd. US\$. (Stöll/ Schorkopf 2002, S. 88.)

<sup>182</sup> Vgl. Tangerman 1991, S. 200.

tung der Landwirtschaft für Umweltschutz, Lebensmittelsicherheit und Strukturpolitik.<sup>183</sup> Die Position der *Nahrungsmittel-Importeure* innerhalb der Gruppe der Entwicklungsländer ist zwiespältig. Zum einen unterstützen sie die Forderungen der Nettoexporteure nach Öffnung der Agrarmärkte der Industrieländer, zum anderen fordern sie jedoch für sich das Recht, Schutzmaßnahmen zu ergreifen, um die ländliche Entwicklung zu stützen und die eigene Nahrungsmittelsicherheit zu erhalten<sup>184</sup>.

#### 4.3.3 Liberalisierung des Textil- und Bekleidungshandels

Eines der *Hauptziele* der *Uruguay-Runde* war es, den Textil- und Bekleidungshandel unter die GATT-Disziplin zu bringen. Das Übereinkommen über Textilwaren und Bekleidung strebt eine Integration in drei Phasen an, beginnend am 1.1.1995 und endend im Jahre 2005. Das „Textile Monitoring Body“ (*TMB*) überwacht die Einhaltung des Vertrages. Am 1. Januar 1995 sollen mindestens 16 % des Handels, bis 1998 weitere 17 %, bis 2002 weitere 18 % und bis 2005 der Rest von 49 % des Handels dem Regime des GATT untergeordnet werden. Es bestehen jedoch weiterhin Möglichkeiten, die heimische Textilindustrie zu schützen. *Schutzklauseln* erlauben den Einsatz protektionistischer Maßnahmen bei raschen Importanstieg und einer Schadensvermutung für die heimische Industrie. Missbrauch soll jedoch durch die Kontrolle durch das TMB verhindert werden<sup>185</sup>. Während dieser zehn Jahre sind die Mitglieder dazu verpflichtet, die Importe von Erzeugnissen, die auf der jeweiligen Stufe noch Gegenstand von *MFA-Beschränkungen* sind, in drei Stufen zu erhöhen. Die beschränkten Einfuhren sollen bis 1998 um 16 %, bis 2002 um weiter 25 % und bis 2005 um weitere 27 % steigen<sup>186</sup>.

Das Ablaufen des MFA wirkt sich unterschiedlich auf die Gruppe der Entwicklungsländer aus. Auf der einen Seite stehen die *Gewinner*, welche aufgrund ihrer komparativen Kostenvorteile in diesem Bereich von einer Liberalisierung profitieren werden. Auf der anderen Seite finden sich die Länder, die erst durch die Quotengewährung im Rahmen des MFA Exportchancen erlangen konnten. Für sie ist Liberalisierung mit Verlusten verbunden<sup>187</sup>. Die Durchführung der beiden ersten Stufen zeigte, dass das TMB seine Aufgaben prinzipiell erfüllen kann. Gleichwohl haben die Industrieländer ihre Verpflichtungen aus den beiden ersten Stufen weitgehend durch die Überleitung unproblematischer Textil- und Bekleidungswaren erfüllt, so dass Konflikte bislang durch eine Verlagerung von Überleitungsentscheidungen in die dritte Stufe vermieden wurden<sup>188</sup>. Im Laufe der *Transformationsphase* wird seitens der Entwicklungsländer weiterhin Folgendes kritisiert: eine große Anzahl von Schutzmaßnahmen ist immer noch in Gebrauch,

---

<sup>183</sup> Vgl. Stoll/ Schorkopf 2002, S. 91f.

<sup>184</sup> Vgl. Finger/ Schuler 2001, S. 63.

<sup>185</sup> Vgl. Langhammer 1994, S. 9.

<sup>186</sup> Vgl. Ünsal 1999, S. 36.

<sup>187</sup> Vgl. Stoll/ Schorkopf 2002, S. 94.

<sup>188</sup> Vgl. ebd., S. 97.

z. B. restriktive Herkunftsbezeichnungen, Zolleskalation, und ein Regime von Minimum-Importpreisen.<sup>189</sup>.

#### 4.3.4 Verbot von „Grauzonenmaßnahmen“

Im Schutzklauselabkommen wurden die *Anwendungsvoraussetzungen* für selektive Schutzmaßnahmen (Art. XIX GATT) enger gefasst und das Verbot jeglicher „Grauzonenmaßnahmen“, speziell Selbstbeschränkungsabkommen, ausgesprochen. Werden aufgrund einer massiven Importsteigerung bestimmter Waren inländische Anbieter geschädigt, so sind in diesem Fall selektive Schutzmaßnahmen gestattet, vorausgesetzt, das Importland kann diesen Zusammenhang nachweisen. Hinzu kommt, dass Kompensationsleistungen zu erbringen sind (z. B. Zolllsenkungen bei anderen Produkten). Des Weiteren sind die Beschränkungen der betreffenden Importe zeitlich, auf vier Jahre, begrenzt<sup>190</sup>. Aus ökonomischer Sicht ist mit dem Verbot von „Grauzonenmaßnahmen“ ein Abbau der wohlfahrtsmindernden Verzerrungen des Welthandels verbunden. *Wohlfahrtsgewinne* werden sich kurzfristig in Form sinkender Konsumentenpreise und langfristig als Spezialisierungsgewinne infolge einer intensivierten internationalen Arbeitsteilung einstellen. Zwar ist es unwahrscheinlich, dass „Grauzonenmaßnahmen“ gänzlich der Vergangenheit angehören, aber den betroffenen Exportländern wird künftig eine breitere multilaterale Angriffsfläche geboten, um sich gegen Druckversuche bedrängter Importländer zur Wehr zu setzen<sup>191</sup>.

#### 4.3.5 Antidumpingabkommen

Die WTO will mit den neuen Regelungen in diesem Bereich nicht nur die durch Dumping entstehenden Wettbewerbsverzerrungen bekämpfen, sondern in erster Linie auch der protektionistischen Tendenz von Antidumpingmaßnahmen entgegenzutreten<sup>192</sup>. Man geht davon aus, dass ca. 90 % aller bis dato ergriffenen Antidumpingmaßnahmen protektionistisch motiviert waren<sup>193</sup>. Die Regeln des neuen Antidumpingabkommens präzisieren die *Voraussetzungen* für Antidumpingzölle. Tatbestände, die Antidumpingmaßnahmen rechtfertigen, werden eingegrenzt und derartige Maßnahmen werden zeitlich beschränkt bzw. sollen automatisch auslaufen. Die revidierte Fassung präzisiert Kriterien für die Kostenaufteilung beim Vergleich von Export und Normalpreis, stärkt die Verpflichtung, einen Nachweis über den kausalen Zusammenhang zwischen gedumpten Importen und der Schädigung der heimischen Industrie zu führen, und sie setzt Regeln für die sofortige Beendigung von Untersuchungen in den Fällen, in denen die Dumpingmarge als geringfügig erachtet worden ist (weniger als 2 % des Exportpreises oder weniger als 3 % des gesamten Importvolumens beim betreffenden Produkt)<sup>194</sup>.

---

<sup>189</sup> Vgl. Laird 2002, S. 231.

<sup>190</sup> Vgl. Bender 2003, S. 548.

<sup>191</sup> Vgl. Hauser/ Schanz 1995, S. 110.

<sup>192</sup> Vgl. Stoll/ Schorkopf 2002, S. 118.

<sup>193</sup> Vgl. Messerlin 2000, S. 163.

<sup>194</sup> Vgl. Langhammer 1994, S. 7f.

Die *Zahl der Dumpingmaßnahmen* ist in den letzten Jahren jedoch trotz Präzisierung rapide angestiegen. Im Zeitraum 1990-1999 wurden 2.483 Dumpingverfahren gezählt. Zum 30.6.2000 führten die USA mit 300 Verfahren vor der EU (190), Südafrika (104), Indien (91), Kanada (88) und Mexiko (80) die Rangliste an. Die Hauptzielländer in dem Zeitraum 1999/ 2000 waren die Länder der EU, China, Korea, Indonesien, Taiwan, Indien, Russland, Japan und die USA. Am stärksten betroffen von Antidumpingverfahren sind die Industriesektoren Metallwaren, insbesondere Stahl (30 %), Maschinen und Elektronik (10 %), chemische Produkte (16 %), Plastik (11 %) sowie Textilien und Bekleidung (8 %) <sup>195</sup>. Besonders bedenklich ist in diesem Zusammenhang die Nutzung von Antidumpingmaßnahmen durch Entwicklungsländer. Es ist jedoch davon auszugehen, dass der zu beobachtende Anstieg von Antidumpingmaßnahmen nicht direkt auf das Abkommen an sich zurückzuführen ist, sondern vielmehr das Resultat einer fehlerhaften Implementierung in den Mitgliedsländer selbst ist. Es ist zu erwarten, dass Korrekturmaßnahmen durch das *DSB* hier Abhilfe schaffen werden <sup>196</sup>.

#### 4.3.6 *Streitschlichtungsverfahren*

Die *Uruguay-Runde* markierte einen *Wendepunkt* in der Geschichte der Beteiligung der Entwicklungsländer im Rahmen des GATT '47. Über einen längeren Zeitraum hinweg legten sie, wie bereits erwähnt, ihr Hauptaugenmerk auf die Erreichung einer Sonderrolle, welche u. a. die Loslösung vom Prinzip der Gegenseitigkeit beinhaltete. In der *Uruguay-Runde* entschloss sich die Mehrzahl der Entwicklungsländer, auf Basis der Gegenseitigkeit, mit den Industrieländern zu verhandeln, und verpflichtete sich zu weitgehenden Zollreduktionen im Industriegüterbereich. Die WTO selbst führte diese Wandlung auf die Einrichtung eines *effektiveren* Streitbeilegungsverfahrens zurück <sup>197</sup>.

Das für alle Bereiche des WTO-Abkommens neu geregelte Streitschlichtungsverfahren führte zur Einrichtung eines ständigen Streitschlichtungsorgans (*DSB*) und Berufungsorgans. Können handelspolitische Konflikte zwischen den Streitparteien nicht bilateral auf dem Verhandlungswege gelöst werden, so kann eine klagende Vertragspartei die Einrichtung einer Untersuchungskommission beantragen. Wird dieser Antrag im *DSB* nicht einstimmig abgelehnt, so wird ein Panel beauftragt, den Streitfall zu prüfen und eine Streitbeilegungsempfehlung abzugeben. Musste diese noch wie im alten GATT-Regelwerk einstimmig angenommen werden, gilt sie nunmehr als angenommen, wenn der Panelentscheid im *DSB nicht einstimmig* abgelehnt wird oder von der Berufungsinstanz angefochten wird. Setzt die beklagte Partei die Streitschlichtungsempfehlung nicht um, kann die geschädigte Partei *Kompensation* verlangen und wird im Verweigerungsfall ermächtigt, Sanktionen zu verhängen <sup>198</sup>.

---

<sup>195</sup> Vgl. Stoll/ Schorkopf 2002, S. 119.

<sup>196</sup> Vgl. Laird 2002, S. 232.

<sup>197</sup> Vgl. Watal 2000, S. 71.

<sup>198</sup> Vgl. Senti 1994, S. 112.

Die Prozesse zur Lösung von Handelskonflikten sind durch diese Institutionalisierung gestärkt worden<sup>199</sup>. Es ist jedoch zweifelhaft, ob kleine Handelsländer mit dem gegebenen Sanktionsinstrumentarium, dem Aussetzen von bereits gemachten Konzessionen, in der Lage sind, angesichts ihres geringen *Sanktionspotentials*, eine effektive Drohkulisse gegenüber einem vertragsbrüchigen großen Handelsland aufzubauen<sup>200</sup>. Die Erfahrungen der letzten fünf Jahre haben gezeigt, dass der *DSB* es nicht vermochte, den Unilateralismus bei Setzung von Welthandelsregeln endgültig zum Verschwinden zu bringen. Vor allem die kleineren und ärmeren Entwicklungsländer beschwerten sich über die hohen *Kosten*, welche mit diesem Verfahren verbunden sind<sup>201</sup>. Dieses Problem wurde von vielen Industrieländern erkannt und man verständigte sich auf dem Ministertreffen in Singapur auf die Einrichtung einer Beratungsinstanz („Advisory Centre on WTO Law“, ACWL) für die Entwicklungsländer unter den WTO-Mitgliedern. Damit soll auch den ärmsten Entwicklungsländern die Möglichkeit gegeben werden, ihre Klagen vor das Streitschlichtungsorgan zu bringen. Das ACWL wird durch Spenden der Mitgliedsländer finanziert<sup>202</sup>.

#### 4.4 WTO-Ministerkonferenzen

In seiner fast 50-jährigen Geschichte veränderte sich das *GATT* fortlaufend, indem es sich mehr oder weniger den Realitäten im internationalen Handel anpasste. Ähnliches findet nun auch im Rahmen der *WTO* statt. Dafür gibt es mehrere Gründe. Zum einen enthalten mehrere Abkommen, wie z. B. das Agrarabkommen, die Verpflichtung zu weiteren Verhandlungen („*built in agenda*“), zum anderen sorgt die handelspolitische Situation der ärmsten Entwicklungsländer für immer neuen Verhandlungsstoff, vor allem im Bereich der Agrar- und Textilmärkte<sup>203</sup>. Es werden hier nur die für das Thema relevanten Ergebnisse der Ministerkonferenzen kurz zusammengefasst.

Die erste WTO-Ministerkonferenz fand im Jahre 1996 in *Singapur* statt. Im Mittelpunkt stand die Umsetzung der im Rahmen der *Uruguay-Runde* eingegangenen Verpflichtungen<sup>204</sup>. Während dieser Konferenz zeigte sich eine gewisse *Polarisierung*: auf der einen Seite die Industrieländer und die WTO und auf der anderen Seite Nicht-Regierungs-Organisationen und die Entwicklungsländer, welche die noch existierende Praxis der Zolleskalation und die Handelsbeschränkungen im Agrarbereich kritisierten<sup>205</sup>. Das einzig greifbare Ergebnis dieser Konferenz, für die Gruppe der Entwicklungsländer, war der Beschluss, die ärmsten Entwicklungsländer (*LDCs*)

---

<sup>199</sup> Vgl. Bender 2003, S. 552.

<sup>200</sup> Vgl. Raffer/ Singer 2001, S. 214.

<sup>201</sup> Vgl. Adhikari/ Athukorala 2002, S. 9.

<sup>202</sup> Vgl. Hoekman/ Kostecki 2001, S. 397.

<sup>203</sup> Vgl. Senti 2000, S. 684f.

<sup>204</sup> Vgl. Adhikari/ Athukorala 2002, S. 3.

<sup>205</sup> Vgl. Senti 2000, S. 688f.



durch technische Hilfestellung bei der Implementierung der WTO-Abkommen stärker in das multilaterale Handelssystem einzubinden<sup>206</sup>.

Die zweite Ministerkonferenz in *Genf* (1998) stand ganz im Zeichen der Feierlichkeiten zum 50-jährigen Bestehen des GATT-Vertrages. Zu diesem Anlass bekundeten die versammelten Minister der Industrieländer ihren Willen zu einer intensiveren Zusammenarbeit mit den Entwicklungsländern und zu einer weiteren Öffnung der Märkte für deren Produkte. Außer dieser Erklärung zeigte die Konferenz keine weiteren Resultate<sup>207</sup>.

Mit der dritten Ministerkonferenz in *Seattle* (1999) war die Hoffnung auf eine weitere multilaterale Verhandlungsrunde, einer so genannten „*Millennium Runde*“, verbunden<sup>208</sup>. Doch die Konferenz endete äußerst spektakulär ohne wesentliche Ergebnisse. Das Scheitern lag jedoch nicht in den massiven Protesten verschiedenster Gruppierungen begründet, sondern vielmehr in der Einbeziehung zu vieler kontroverser *Verhandlungspunkte*, u. a. Landwirtschaft und der Bereich so genannter neuer Themen (u. a. Sozial- und Umweltstandards), in die Verhandlungsagenda<sup>209</sup>.

Auf der vierten Ministerkonferenz in *Doha* (2001) wurde die Volksrepublik China, eine der größten Volkswirtschaften, in die WTO aufgenommen. Weiterhin wurde die erhoffte neue Welt handelsrunde unter dem Namen „*Doha Development Agenda*“ (Doha-Programm für die Entwicklung) beschlossen. Diese zielt auf eine vollständige Integration der ärmsten Entwicklungsländer in das multilaterale Handelssystem durch folgende Maßnahmen ab:

- Keine Zoll- und Mengenbeschränkungen mehr für Exporte aus LDCs
- Weitere Liberalisierung des Agrargüterhandels
- Verstärkte technische Zusammenarbeit und Unterstützung („*capacity building*“)
- Multilaterale Regeln der Vorzugsbehandlung verbindlich erklären
- Entwicklung durch exportgestützte Handelsförderung

Die neue multilaterale Verhandlungsrunde soll am 1.1.2005 mit der Annahme der Schlussakte enden. Es ist jedoch fraglich, ob die benötigte Einstimmigkeit erreicht werden kann. In den acht Verhandlungsgruppen konnten bis dato die bestehenden *Meinungsverschiedenheiten*, vor allem in den Bereichen: Landwirtschaft, Umsetzung der WTO-Abkommen und Sonderbehandlung der Entwicklungsländer, nicht ausgeräumt werden<sup>210</sup>.

Die bis dato letzte Ministerkonferenz im mexikanischen *Cancun* (2003) scheiterte ähnlich wie die Ministerkonferenz von *Seattle*. Angeführt von Indien, Brasilien und der Volksrepublik China, die

---

<sup>206</sup> Vgl. Hoekman/ Kostecki 2001, S. 399.

<sup>207</sup> Vgl. Senti 2000, S. 690f.

<sup>208</sup> Vgl. Adhikari/ Athukorala 2002, S. 3.

<sup>209</sup> Vgl. Srinivasan 2002, S. 24.

<sup>210</sup> [URL: http://www.unige.ch/iued/new/information/publications/pdf/annuaire\\_suisse\\_pd/kap06](http://www.unige.ch/iued/new/information/publications/pdf/annuaire_suisse_pd/kap06), Welthandel, vom 6.1.04.

eine *Gruppe von 21 Entwicklungsländern* anführten, bestanden die Entwicklungsländer, eindringlicher als je zuvor, auf die Erfüllung ihrer Kernforderungen nach Subventionsabbau und einem verbesserten Marktzugang im Bereich der Landwirtschaft. Sie waren nicht bereit, in anderen Bereichen von Interesse für die Industrieländer, wie z. B. Dienstleistungshandel, Zugeständnisse zu machen, bevor ihre Interessen nicht berücksichtigt würden. Das mit dieser strikten Haltung verbundene Scheitern der Verhandlungen nahmen sie billigend in Kauf. *Cancun* hat gezeigt, dass die *Machtverhältnisse* innerhalb der WTO sich verändert haben. In den kommenden Verhandlungen sind Zugeständnisse an die Entwicklungsländer vonnöten, will man diese zu einer Kooperation bringen. Eine weitere Lehre für die Zukunft, die sich aus *Cancun* und auch aus *Seattle* ziehen lässt, ist, dass mit einer *Überfrachtung* der Konferenzen mit Themen, die nicht mit den originären Problemen des Welthandels zu tun haben, wie Handel und Umwelt, ein Scheitern verbunden ist<sup>211</sup>.

#### 4.5 Bewertung der Neuerungen

Will man die Frage beantworten, ob mit den vorgenommenen *Änderungen* im Rahmen des GATT '94, und somit der WTO, ein freier Marktzugang im Bereich des internationalen Warenhandels realisiert werden konnte, so muss die Antwort nein lauten. Es besteht weiterhin erheblicher *Reformbedarf*. Hinter den durchschnittlichen Zollsätzen von ca. 4 % verbergen sich „Außreiser“ im zweistelligen Bereich. Diese finden sich vor allem in jenen Sektoren, in denen ein Exportinteresse seitens der Entwicklungsländer besteht. Weiterhin existiert immer noch die Praxis der Zolleskalation, welche Entwicklungsländer in ihrem Bestreben nach einer *Exportdiversifikation* behindert. Hinzu kommt, dass die bis dato vorgenommenen Liberalisierungen, insbesondere im Textilbereich, den harten Kern der geschützten Produkte ausgespart haben<sup>212</sup>.

Auch wenn das Ziel eines freien Marktzugangs nicht erreicht werden konnte, so stellen doch die Ergebnisse der *Uruguay-Runde*, verglichen mit der Situation zuvor, einen deutlichen Fortschritt dar. Mit der Einbeziehung des Agrar- und Textilbereichs in das WTO-Abkommen konnte ein bedeutender Fortschritt erzielt werden, der Entwicklungsländern *Exportchancen* eröffnet. Ähnlich wirkt sich auch das Verbot von Grauzonenmaßnahmen, insbesondere Selbstbeschränkungsabkommen, aus. Eine Stärkung der handelspolitischen Position der Entwicklungsländer geht mit dem modifizierten Streitschlichtungsverfahren einher<sup>213</sup>.

Es ist ohne Zweifel ein weiterer Erfolg, dass es gelungen ist, die Entwicklungsländer zu einer stärkeren Beteiligung im Rahmen der WTO und zu einer *Rückkehr zur Reziprozität* zu bewegen. Es ist nämlich auch eine der wesentlichen Aufgaben der Welthandelsordnung, die Mitgliedsländer von den Vorteilen einer liberalen und transparenten Handelspolitik zu überzeugen<sup>214</sup>. Zwar

---

<sup>211</sup> [URL: http://www.diw.de/deutsch/presse/kommentar](http://www.diw.de/deutsch/presse/kommentar), Lehren aus den gescheiterten WTO- Verhandlungen, vom 24.12.03.

<sup>212</sup> Vgl. Langhammer 1998, S. 122.

<sup>213</sup> Vgl. Bender 2000, S. 15.

<sup>214</sup> Vgl. Hoekman/ Kostecki 2001, S. 408.

wurde mit Gründung der WTO nicht die aus dem GATT '47 bekannte Sonderbehandlung der Entwicklungsländer aufgegeben, was angesichts des Scheiterns der entwicklungsprotektionistischen Experimente von vielen bedauert wird, doch man hofft, dass die Mehrzahl der *Entwicklungsländer* ihrer handelspolitischen Neuorientierung treu bleiben wird und von den Sonderregelungen keinen Gebrauch machen wird.

## 5 WTO und Handelsentwicklung

Es wurde weiter oben gezeigt, dass das GATT '47 und die WTO nicht in der Lage gewesen sind, einen gänzlich *freien Marktzugang* im Bereich des internationalen Warenhandels, wie er für eine internationale Arbeitsteilung auf Basis komparativer Kostenvorteile notwendig ist, zu gewährleisten. Im Folgenden soll der Frage nachgegangen werden, ob es angesichts dieser Tatsache gerechtfertigt ist, die Marginalisierung bestimmter Entwicklungsregionen im internationalen Handel auf dieses Defizit zurückzuführen. Oder ob es nicht viel eher der Fall ist, dass *angebotsseitige Bedingungen* zu erfüllen sind, bevor das GATT / WTO-System positive Wirkungen im Sinne der Förderung von Aufholprozessen wirtschaftlich Schwächerer entfalten kann. Für letztere Sicht der Dinge spricht zumindest die unterschiedliche *Handelsentwicklung* der ostasiatischen Entwicklungsregion auf der einen und der afrikanischen auf der anderen Seite<sup>215</sup>.

### 5.1 Struktur des internationalen Handels

Dem *internationalen Warenhandel* ist in den letzten Jahrzehnten eine immer größer werdende Bedeutung zugekommen. In den letzten 20 Jahren wurden durchschnittliche Wachstumsraten von gut 8 % erreicht, während die globale Güterproduktion im gleichen Zeitraum lediglich Wachstumsraten von ca. 6 % aufweisen konnte. Betrachtet man den Warenhandel in diesem Zeitraum, aufgegliedert nach Produktgruppen, so ist ein eindeutiger Trend zu erkennen. Der Anteil von *Fertigwaren* ist kontinuierlich gestiegen, während der weltweite Handel mit *Rohstoffen* und *agrarischen Gütern* immer mehr an Bedeutung verloren hat. Im Zeitraum 1973-1985 bewegte sich der Anteil von Fertigwaren am internationalen Handel zwischen 55 und 60 % und stieg bis auf 78 % im Jahre 1995. Während dieser Zeitspanne sank der Agrargüteranteil von 20 auf 11 % und der Rohstoffanteil (Rohöl und mineralische Rohstoffe) von 17 auf 11 %<sup>216</sup>.

Dieser Trend setzt sich bis dato unvermindert fort. Im Jahr 2002 wuchs der internationale Handel mit *Fertigwaren*, im Vergleich zum Vorjahr, mit 3 % am stärksten, gefolgt vom Handel mit *Agrarerzeugnissen* (2,5 %) und dem Handel mit mineralischen *Rohstoffen*, welcher lediglich ein Wachstum von 0,5 % aufzuweisen hatte<sup>217</sup>. Die folgende Abbildung illustriert die Entwicklung des Warenhandels für ausgewählte Produktgruppen und deren Produktionszuwächse für das Jahr 2002.

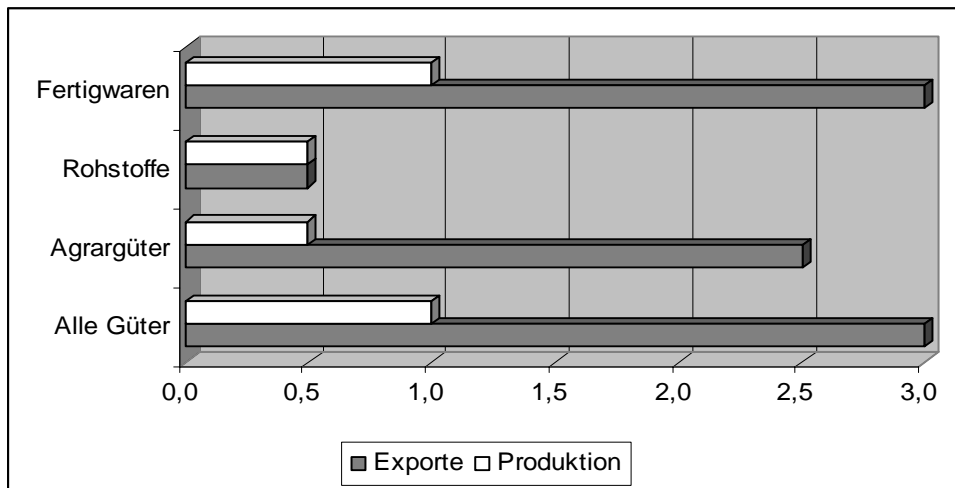
*Abbildung 1: Entwicklung des Warenhandels für ausgewählte Produktgruppen und deren Produktionszuwächse (2002)*

---

<sup>215</sup> Vgl. Srinivasan 1998, S. 27.

<sup>216</sup> Vgl. IMF/ World Bank 2001, S. 9.

<sup>217</sup> Vgl. WTO 2002, Table I.1.



Quelle: WTO 2002, Table I.1.

## 5.2 Anteil der Entwicklungsländer am internationalen Handel

Im Zeitraum 1970 bis 1999 konnten die Entwicklungsländer ihre Exporte kontinuierlich ausweiten. Pro Jahr verzeichneten sie ein Exportwachstum von ca. 12 %, verglichen mit einem durchschnittlichen Exportwachstum weltweit von ca. 10 %. Damit vergrößerte sich der Anteil der Entwicklungsländer am Welthandel in diesem Zeitraum von  $\frac{1}{4}$  auf gut  $\frac{1}{3}$ . Dieses *Exportwachstum* war nicht nur auf die Versorgung der Industriegütermärkte zurückzuführen, mehr und mehr entwickelten sich die Entwicklungsländer zu wichtigen Märkten für ihre eigenen Exporte. Der Anteil an den Exporten der Entwicklungsländer, welcher in andere Entwicklungsländer floss, stieg von 17 % Mitte der 60er Jahre auf über 40 % im Zeitraum 1995-98<sup>218</sup>.

Betrachtet man die Exportstruktur der Gruppe der Entwicklungsländer, so lässt sich feststellen, dass diese sich dem weltweiten Trend anpassten und mehr Fertigwaren ausführten als z. B. Rohstoffe. Der Anteil von *Fertigwaren* an den Exporten der Entwicklungsländer wuchs von 15 % (1965) auf über 80 % (1998), während der *Agrargüteranteil* drastisch fiel. Der *Rohstoffanteil* schwankte mit einem Höhepunkt in den 70ern verbunden mit dem Ölpreisanstieg, gefolgt von einem Tief in den frühen 80ern, als auch die Ölpreise sanken<sup>219</sup>. Der Handel mit Fertigwaren zeigt weiterhin einen Trend hin zu Produkten im *Hochtechnologiebereich*. Dabei ist auch festzustellen, dass die Entwicklungsländer insgesamt sogar einen besonders stark steigenden Wandel hin zu Fertigwarenexporten im mittleren und hohen Technologieniveau aufweisen (vgl. Tabelle 5)<sup>220</sup>.

*Tabelle 5: Weltmarktanteile der Entwicklungsländer im Fertigwarenereich nach unterschiedlichen Technologieniveaus (1980-1996)*

	<b>Anteil Entwicklungsländer</b>
--	----------------------------------

<sup>218</sup> Vgl. UNCTAD 2002, S. 51.

<sup>219</sup> Vgl. IMF/ World Bank 2001, S. 10.

<sup>220</sup> Vgl. Kappel 2003, S. 8.

	<i>Anteil Entwicklungsländer</i>		
<b>Ressourcenbasiert</b>	<b>1980</b>	<b>1996</b>	<b>Veränderung</b>
<b>Niedriges Technologie-niveau</b>	15,0	34,4	+19,4
<b>Mittleres Technologie-niveau</b>	3,0	11,5	+8,5
<b>Hohes Technologieniveau</b>	8,1	29,8	+21,7
<b>Insgesamt Fertigwaren</b>	9,8	23,0	+13,2

Quelle: Kappel 2003, S. 8.

Die in der Tabelle dargestellte Entwicklung ist das Resultat der sich in den letzten Jahren verstärkenden Globalisierung des Produktionsprozesses. Transnationale Konzerne (*TNKs*) versuchen im Rahmen von *Standortverlagerungen* die jeweiligen Kostenvorteile unterschiedlicher Länder für sich zu nutzen. Die technologisch anspruchsvollen Komponenten eines Produktes werden in Industrieländern gefertigt und in Entwicklungsländer exportiert, wo sie schließlich zu dem fertigen Produkt weiterverarbeitet werden. Man geht davon aus, dass bis zu 30 % des weltweiten Handels mit Fertigwaren auf den Handel mit Komponenten, den so genannten „*intra firm*“-Handel, zurückgehen<sup>221</sup>. Vielfach wird diese Form der internationalen Arbeitsteilung kritisiert, da die betreffenden Entwicklungsländer lediglich in die so genannten „*low skill*“-Stufen des Produktionsverlaufs eingebunden sind und sie deshalb nur einen vergleichbar geringen direkten Gewinn aus diesem Arrangement ziehen. Der weitaus größte Teil des Gewinnes geht an die Komponentenhersteller in den Industrieländern und die Unternehmen, die diese Produktionsnetzwerke organisieren<sup>222</sup>. Unterschlagen werden bei dieser Art der Betrachtung die mit dieser Form der internationalen Arbeitsteilung verbundenen *dynamischen Gewinne*, die einen direkten Entwicklungseffekt auf die beteiligten Entwicklungsländer haben. Hierauf wird später noch ausführlicher eingegangen.

### 5.3 Regionale Unterschiede

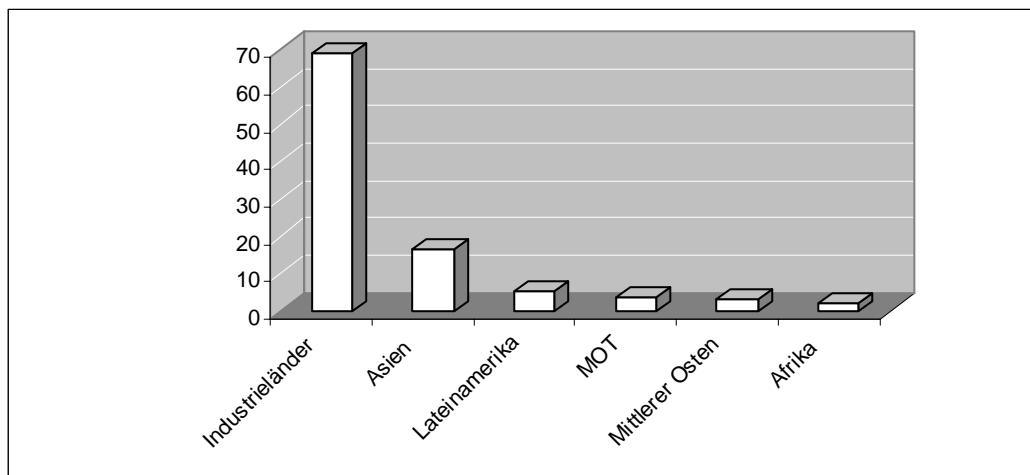
Betrachtet man die *Handelsentwicklung* der Entwicklungsländer gesondert nach Regionen, so ergibt sich ein recht heterogenes Bild. Die Länder der asiatischen, insbesondere der ostasiatischen Entwicklungsregion, konnten ihre Anteile am Welthandel kontinuierlich ausweiten. Dieser Trend gilt im eingeschränkten Maße auch für die Länder Lateinamerikas, die erst seit Beginn der 90er Jahre des letzten Jahrhunderts ihre Weltmarktanteile vergrößern konnten. Die Länder Afri-

<sup>221</sup> Vgl. Hoekman/ Kostecki 2001, S. 13.

<sup>222</sup> Vgl. UNCTAD 2002, S. V.

kas und des Nahen und Mittleren Ostens konnten kaum Fortschritte in ihrer weltwirtschaftlichen Integration, gemessen am Weltmarktanteil, verzeichnen<sup>223</sup>. Die Weltbank ging im Jahr 1996 davon aus, dass für den beobachteten Anstieg des Anteils der Entwicklungsländer am internationalen Handel nur etwa 10 Länder verantwortlich zu machen sind, welche vornehmlich in Ostasien zu finden sind<sup>224</sup>. Die folgende Abbildung 2 zeigt die Verteilung der *regionalen Anteile* am Welthandel für das Jahr 1999. Der weitaus größte Teil des asiatischen Anteils von 16,6 % geht auf die ostasiatischen Länder zurück, die einen Anteil von 10 % an den Weltexporten auf sich vereinigen konnten. Die folgenden Betrachtungen konzentrieren sich in erster Linie auf die zwei Pole der Entwicklung, *Afrika* und *Asien*.

Abbildung 2: Regionale Anteile an den Weltexporten in % (1999)



Quelle: WTO 2000, Tables II.2 und III.1.

Industrieländer = Nordamerika, Westeuropa, Japan, Australien und Neuseeland.

Asien = China, übriges Ostasien und Südasien.

MOT = Mittel- und Osteuropäische Transformationsländer

#### 5.4 Begründungszusammenhänge

Es scheint festzustehen, dass die unterschiedlichen *Handelsentwicklungen* der jeweiligen Entwicklungsregionen nicht ausreichend mit den Möglichkeiten des Marktzugangs erklärt werden können, denn innerhalb der Gruppe der Entwicklungsländer variieren die Möglichkeiten des Marktzugangs nicht wesentlich<sup>225</sup>. Vielmehr eröffnet der durch die WTO *offerierte Marktzugang*, auch wenn er nicht dem Freihandelsziel gerecht wird, Möglichkeiten, welche von einigen Entwicklungsländern bis dato nicht genutzt werden konnten. Darauf verweist einerseits die starke Performance der asiatischen Länder und andererseits die enttäuschende Performance SSAs. Im Folgenden sollen einige *Bedingungen* genannt werden, die es Entwicklungsländern ermöglichen, trotz des nicht-freien Marktzugangs in entscheidenden Bereichen, ihre *Aufholprozesse* voranzu-

<sup>223</sup> Vgl. Hemmer 2002, S. 284f.

<sup>224</sup> Vgl. Shams 1998, S. 22f.

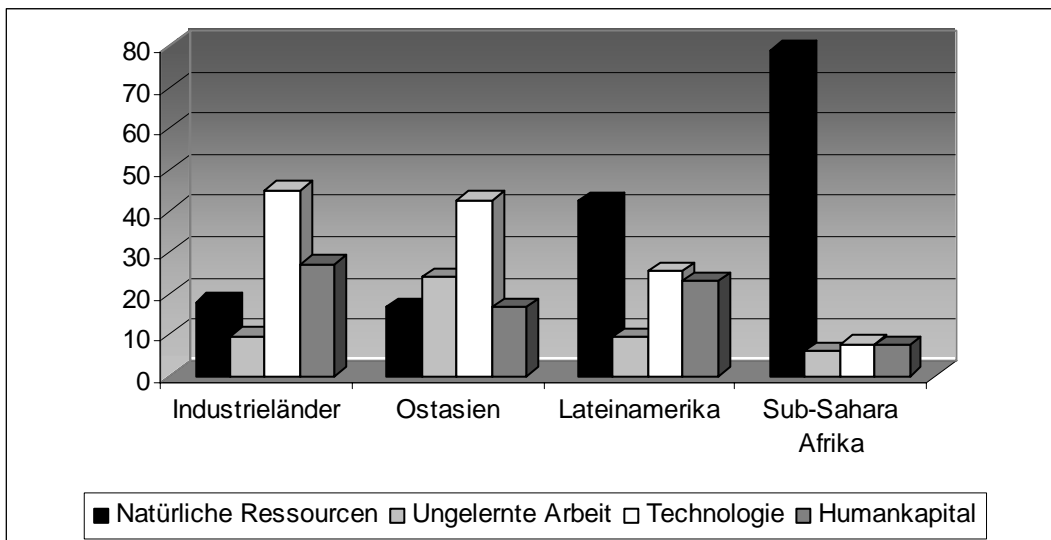
<sup>225</sup> Vgl. Finger/ Winters 1998, S. 365.

treiben. Diese Bedingungen stehen wiederum in einem engen Zusammenhang mit den allseits bekannten Wachstumsvoraussetzungen: makroökonomische Stabilität, stabiles Finanzsystem und Humankapitalentwicklung, welche auf die besondere Rolle der staatlichen Institutionen im Rahmen des Entwicklungsprozesses verweisen<sup>226</sup>.

#### 5.4.1 Exportstruktur

Bei näherer Betrachtung der Exportstrukturen Ostasiens und SSAs fällt auf, dass die erstgenannte Region einen bedeutend höheren Anteil von *Exportprodukten* aufweist, deren Herstellung technologie- und humankapitalintensiv ist, während der ressourcenbasierte Anteil relativ gering ausfällt. SSA hingegen weist eine hohe Konzentration seiner Exporte auf Produkte, die ressourcenintensiv hergestellt werden, auf (Vgl. Abbildung 3). Aber gerade diese Exportstruktur ist mit nachteiligen Effekten verbunden, da die Abhängigkeit von Marktentwicklungen sehr stark ist und sich zusätzlich die Märkte für diese Produkte durch eine geringe Einkommenselastizität der Nachfrage auszeichnen<sup>227</sup>. Länder mit einem hohen Anteil von Rohstoffen und agrarischen Gütern an ihren Exporten sind „Terms of Trade“-Schocks ausgesetzt, welche zu einem Exportrückgang führen können, der es wiederum schwer macht, benötigte Kapitalgüterimporte zu finanzieren, was andererseits zu Produktionsengpässen in anderen Bereichen führen kann<sup>228</sup>.

Abbildung 3: Faktorintensität der Exporte ausgewählter Regionen in % (1998)



Quelle: Hoekman/ Kostecki 2001, S. 342.

Die asiatische Entwicklungsregion sah in den letzten Jahren den Aufstieg weiterer großer Exportnationen, z. B. China und Schwellenländer der zweiten Generation (u. a. Indonesien und Malaysia). Die von asiatischen Entwicklungsländern exportierten Güter ersetzen die in den Industrieländern gefertigten Produkte, womit der Handel zwischen diesen Ländern einen *substitu-*

<sup>226</sup> Vgl. OECD 1999, S. 10.

<sup>227</sup> Vgl. Nunnenkamp 1999, S. 217.

<sup>228</sup> Vgl. Kappel 1999, S. 163.



*tiven* Charakter annimmt, vergleichbar mit der Handelsstruktur der Industrieländer untereinander. Die aus der Kolonialzeit bekannte Handelsstruktur, die sich durch den Tausch von Rohstoffen gegen Luxusgüter auszeichnete, gehört mittlerweile der Vergangenheit an<sup>229</sup>, wohingegen die *Exportstruktur* der Länder SSAs (mit Ausnahme Südafrikas) dem traditionellen, *komplementären Austauschmuster* der Vergangenheit entspricht. Die Handelsstruktur dieser Entwicklungsregion zeichnet sich weiterhin durch die Ausfuhr von *Ricardo-Gütern*, also landwirtschaftliche, mineralische und fossile Rohstoffe und die Einfuhr von Fertigwaren und Luxusgütern, aus<sup>230</sup>. Der geringe Fertigwarenanteil an den Exporten ist darauf zurückzuführen, dass kaum ein Land SSAs in *globale Wertschöpfungsketten* eingebunden ist. Wir werden auf die Gründe hierfür später noch ausführlicher eingehen.

Einer *Exportdiversifizierung* der Länder SSAs, die angesichts der veränderten Struktur des internationalen Handels angeraten wäre, steht vor allem die verfehlte Politik der jeweiligen Regierungen im Weg. Unternehmer werden durch staatliche Besteuerung ihrer Produkte, durch eine Überbewertung der Währung und durch staatliche Aufkauf- und Exportmonopole daran gehindert, sich den Anforderungen des Weltmarktes anzupassen. Weiterhin versagen die Regierungen, weil sie die für eine Exportdiversifizierung nötigen Erhöhungen der Produktivitäten, den Ausbau der Infrastruktur, Anreize für eine kompetente Unternehmerschaft und Marktöffnungsstrategien nicht gewährleisten können<sup>231</sup>.

Es soll hier jedoch nicht der Eindruck erweckt werden, dass eine *Exportabhängigkeit* von Rohstoffen und Agrargütern per se mit einem niedrigen Exportwachstum assoziiert werden kann. Es gibt durchaus auch Länder mit einer positiven Handelsentwicklung, welche auf den Agrargüter- und Rohstoffexport zurückgeht. Eine Weltbankstudie aus dem Jahre 1996 zeigte, dass eine staatliche Politik, die Privatinitiative fördert, *Rohstoffsektoren* zu dynamischen und lebensfähigen Exportsektoren machen kann. Als Beispiele lassen sich die Goldförderung in Ghana, der Kaffeesektor in Uganda und die Schnittblumenindustrie in Kolumbien nennen<sup>232</sup>.

#### 5.4.2 Ausländische Direktinvestitionen

Durch ausländische Direktinvestitionen („Foreign Direct Investment“, *FDI*) werden Unternehmen oder Teile eines Unternehmens im Ausland erworben. Im Gegensatz zu Portfolio-Investitionen, wo man sich lediglich mit Kapital beteiligt, um eine möglichst hohe Rendite zu realisieren, ist mit *FDI* der Wunsch nach Mitsprache bzw. Kontrolle über das jeweilige Unternehmen verbunden<sup>233</sup>. *FDI* stehen in einem direkten Zusammenhang mit der im Zuge der ökonomischen Globalisierung zu beobachtenden *Internationalisierung* der Güterproduktion. *FDI* werden von *TNKs* vorgenommen und sind zum einen motiviert durch das Bestreben, neue Märkte zu er-

---

<sup>229</sup> Vgl. Menzel 1998, S. 175f.

<sup>230</sup> Vgl. Kappel 2003, S. 12.

<sup>231</sup> Vgl. Kappel 1999, S. 163.

<sup>232</sup> [URL: http://www.eldis.org/static/DOC3723.htm](http://www.eldis.org/static/DOC3723.htm), Is Commodity- Dependence Pessimism Justified? vom 30.12.03.

<sup>233</sup> Vgl. Trebilcock/ Howse 1999, S. 335.

schließen, z. B. indem man bestehende Handelsbeschränkungen dadurch überwindet, dass man einfach innerhalb des Landes produziert, und zum anderen durch das Bestreben, im Ausland vorhandene Kostenvorteile zu nutzen<sup>234</sup>. Der Zustrom von Fremdkapital ist allgemein mit Vorteilen für das Empfängerland verbunden, da die Sparlücke, wenn vorhanden, geschlossen werden kann und / oder etwaige Zahlungsbilanzdefizite überwunden werden können, wodurch der Entwicklungsprozess vorangetrieben wird. Doch speziell mit FDI sind zusätzliche positive Effekte verbunden: Die mit ihnen einhergehende Einfuhr von im Ausland entwickelten Management- und Produktionstechniken erhöht die *Faktorproduktivität* und steigert die internationale *Wettbewerbsfähigkeit* der betreffenden Sektoren<sup>235</sup>.

Gerade die Entwicklungsländer mit einer starken *Handelsentwicklung* nutzten die durch FDI repräsentierte Einbindung in globale Produktionsstrukturen, um ihre heimischen komparativen Kostenvorteile voll ausschöpfen zu können<sup>236</sup>. Ein gutes Beispiel hierfür stellt die Ländergruppe der so genannten „ASEAN 4“, bestehend aus Indonesien, Malaysia, Thailand und den Philippinen, dar. FDI spielten eine wichtige Rolle im Auf- und Ausbau bedeutender *Exportsektoren*, wie z. B. des Elektronik- und Automobilsektors. Dies führte zur Transformation dieser Länder von Rohstoff- und Agrarexporturen zu Exporteuren von Fertigwaren<sup>237</sup>.

In den letzten Jahrzehnten haben die weltweiten FDI-Ströme stark zugenommen. Im Jahre 1999 beliefen sie sich auf eine Summe von gut 207 Mrd. U.S.-\$. Diese enorme Summe floss aber immer noch zu einem großen Teil (75 %) in die Industrieländer. Der Anteil der Entwicklungsländer belief sich auf ca. 24 %<sup>238</sup>, wobei sich diese FDI aber auf bestimmte Entwicklungsregionen konzentrieren (Vgl. Abbildung 4).

*Abbildung 4: Regionale Anteile an den weltweiten FDI Strömen in % (1999)*

---

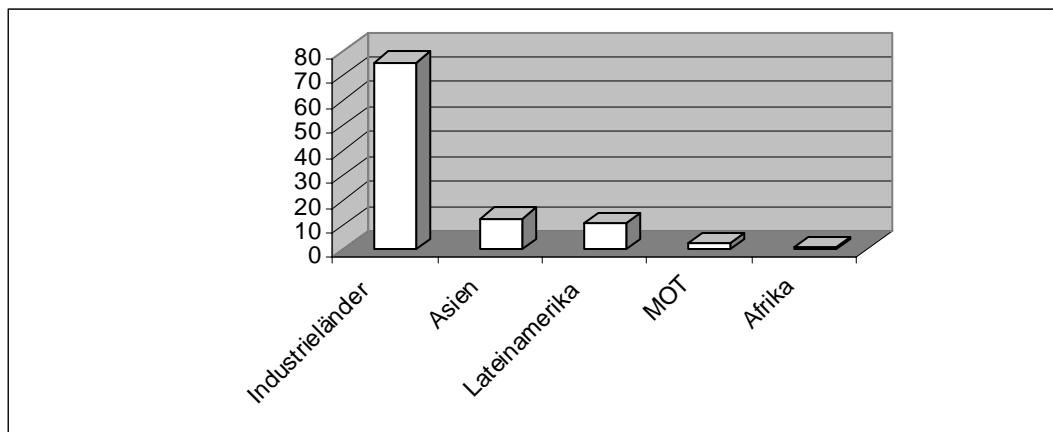
<sup>234</sup> Vgl. Nunnenkamp 1996, S. 15.

<sup>235</sup> Vgl. Hemmer 2002, S. 328.

<sup>236</sup> Vgl. Adhikari 2002, S. 186.

<sup>237</sup> Vgl. OECD 1999, S. 26.

<sup>238</sup> Vgl. Hemmer 2002, S. 329.



Quelle: Hemmer 2002, S. 329.

Für die geringe *Investitionstätigkeit* in der Entwicklungsregion Afrika werden neben politischen Konflikten und den relativ kleinen Märkten weitere Faktoren verantwortlich gemacht. Erfahrungen der letzten Jahre haben gezeigt, dass besonders hohe durchschnittliche *Inflationsraten* ausländische Investoren fern halten. Die Entwicklungsregionen, welche am wenigsten in den Genuss von FDI kamen, zeichneten sich durch besonders hohe Inflationsraten aus. Im Zeitraum 1985-1994 beliefen sich die durchschnittlichen, jährlichen Inflationsraten Afrikas auf 28 %, während die Region Asien lediglich Inflationsraten von 9 % aufzuweisen hatte<sup>239</sup>. Weiterhin hat ein *unausgeglichener Haushalt* eine abschreckende Wirkung auf potentielle Investoren. Im Falle SSAs z. B. sorgt die zum Teil erdrückende Schuldenlast dafür, dass in den betroffenen Ländern die benötigten Investitionen in Infrastruktur und Bildung nicht getätigt werden können. Wie bereits erwähnt kommt dem immobilen Produktionsfaktor *Humankapital*, bedingt durch die zunehmende Mobilität von Technologie und Kapital, eine wachsende Bedeutung bei der Bestimmung und Ausnutzung komparativer Kostenvorteile zu<sup>240</sup>. Die in vielen Ländern Asiens getätigten Investitionen in das jeweilige nationale Bildungssystem und die damit einhergehende *Qualifikationssteigerung* der Erwerbspersonen, die für die Bedienung anspruchsvoller Produktionstechnologien notwendig ist, haben stark zu der Attraktivität für FDI beigetragen. Betrachtet man die durchschnittliche Dauer des Schulbesuchs als einen Indikator für die Qualifikation des Humankapitals, so zeigt sich ein stark akzentuiertes Bild. In Asien besucht man durchschnittlich 6,5 Jahre die Schule, während in Afrika die Dauer des Schulbesuchs lediglich 2,3 Jahre beträgt<sup>241</sup>.

#### 5.4.3 Nationale Handelspolitiken

Einschlägige Studien der letzten Jahre haben gezeigt, dass es sich bei den Entwicklungsländern, die sich erfolgreich in den Welthandel integrieren konnten, um solche handelte, die zum einen über eine breite Exportstruktur verfügten, zum anderen offen und attraktiv für FDI waren und

<sup>239</sup> Vgl. Nunnenkamp 1996, S. 20.

<sup>240</sup> Vgl. Wagner/ Kaiser 1995, S. 101.

<sup>241</sup> Vgl. Nunnenkamp 1996, S. 21.

des Weiteren einem offenen Handelsregime den Vorzug gaben<sup>242</sup>. Der *Offenheitsgrad* einer Volkswirtschaft ist eine der zentralen Erfolgsbedingungen. Dies liegt vor allem in der Tatsache begründet, dass Protektion eine der wesentlichen Ursachen für die Störung zwischen heimischen und Weltmarktpreisen darstellt und somit dafür sorgt, dass Ressourcen nicht durch das Mittel der Preise in ihre effektivste Verwendung gelenkt werden können. Hohe Protektionsniveaus beeinträchtigen sowohl die *Handelsentwicklung* als auch das inländische Wachstum. Ein protektionistisches Handelsregime verringert den Anreiz für die inländischen Produzenten internationale Standards der Produktqualität und der Produktionseffizienz zu übernehmen und kann, wenn es sich um einen kleinen Markt handelt, die Attraktivität für FDI verringern.

Durch die GATT-Bestimmungen, namentlich Art. XVIII („infant industry protection“) wurde es den Entwicklungsländern leicht gemacht, restriktive Handelsregime im Rahmen einer Politik der *Importsubstitution* zu installieren. Wie bereits erwähnt, entschlossen sich viele Entwicklungsländer, vor allem in Lateinamerika und Afrika, für eine solche Handelspolitik. Doch mit Scheitern dieser Strategie und mit Blick auf die erfolgreichen Entwicklungsländer in Asien, die ein offenes Handelsregime favorisierten, wurde eine Art Trendwende eingeleitet, die bis heute anhält und auch nicht durch Krisen wie die in Asien beendet werden konnte. Der IMF schätzte 1998, dass von seinen damals 173 Mitgliedsländern 24 ihre *Handelsregime* weiter liberalisierten, während lediglich 3 Länder zu mehr Protektionismus tendierten. Damit verfolgten zu dieser Zeit 87 Länder eine Handelspolitik, die als offen bezeichnet werden konnte, während 33 Länder eine restriktive Handelspolitik fortführten. Die Handelsregime der restlichen Länder wurden als moderat eingestuft<sup>243</sup>.

Für die jeweiligen Entwicklungsregionen sieht der Trend der Liberalisierung der *Handelsregime* folgendermaßen aus: Vor allem die Länder *Lateinamerikas* haben in den letzten Jahrzehnten ihr Protektionsniveau massiv gesenkt. Anfang der 80er Jahre des letzten Jahrhunderts betrug der durchschnittliche Zollsatz für diese Region noch 21,3 %, zu Beginn der 90er Jahre dagegen nur noch 11,6 %. Ein Fortschritt konnte ebenfalls bei der Reduktion der nichttarifären Handelshemmnisse erreicht werden; deren Protektionsniveau in Zölle umgerechnet, betrug der durchschnittliche Wert Anfang der 80er Jahre 32,9 % und Anfang der 90er Jahre nur noch einen Wert von 6,6 %. Was den Liberalisierungsgrad in jenem Zeitraum betraf, lag Lateinamerika vor *Ostasien*, das mit einem durchschnittlichen Zollschutz von 18,2 % Anfang der 80er Jahre und einem von 14,7 % zu Beginn der 90er Jahre aufwarten konnte. Im Bereich der nichttarifären Handelshemmnisse konnte Ostasien im besagten Zeitraum eine Senkung von 25,6 % auf 7,4 % erreichen. Nur der Protektionsgrad *SSAs* ist im internationalen Vergleich einer der höchsten. Im Bereich der Zölle ist zwar ein kleiner Fortschritt, mit der Senkung des durchschnittlichen Zollsatzes von 30,2 % Anfang der 80er Jahre auf ein Niveau von 21,3 % zu Beginn der 90er Jahre, erzielt worden. Im Bereich der nichttarifären Handelshemmnisse bleibt diese Entwicklungsregion jedoch einsamer Spitzenreiter, sogar mit einem Anstieg des Protektionsniveaus im beobachteten

---

<sup>242</sup> Vgl. Nunnenkamp 1999, S. 219f.

<sup>243</sup> Vgl. OECD 1999, S. 17.

Zeitraum von 45,5 % auf 46,1 %<sup>244</sup>. Weiter oben wurde bereits erwähnt, dass die *Uruguay-Runde* eine veränderte Rolle der Entwicklungsländer, weg von jahrelanger Passivität hin zu mehr Engagement, sah. Diese Aussage ist allerdings nur mit Einschränkungen gültig. Die Länder SSAs haben sich auch, wie in den Verhandlungsrunden zuvor, nur im geringen Maße am Geschehen beteiligt. Der Umfang der von ihnen zugestandenen Liberalisierungen hielt sich in Grenzen und sie waren auch nicht bereit, diese schon geringen Zugeständnisse in den GATT-Listen zu binden, d. h. sie rechtverbindlich zu garantieren<sup>245</sup>.

Die Länder, die nur schwach in den Weltmarkt integriert sind, wären folglich gut beraten, es den erfolgreichen Ländern gleichzutun und sich voll den GATT/ WTO-Prinzipien zu unterwerfen, d. h. ihre Verpflichtungen zur Gänze zu erfüllen, um somit die *Transparenz und Stabilität ihrer Handelsregime* zu erhöhen. Weiterhin müssen die Verlierer ihre Interessen besser artikulieren und in die Verhandlungen einbringen. Die Passivität der Phase 1964-86 sollte sich nicht wiederholen. Natürlich sind gerade den ärmsten Entwicklungsländern durch ihre schwache institutionelle Infrastruktur und geringe finanzielle Ressourcen Grenzen gesetzt. Diese Tatsache verlangt nach Unterstützung durch Industrieländer und/ oder internationaler Organisationen, wie z. B. der UNCTAD<sup>246</sup>.

#### 5.4.4 *Transport und Kommunikation*

Die im Zuge der ökonomischen Globalisierung zu beobachtende wachsende *Verflechtung der Märkte und Produktionsstrukturen* ist neben den vorgenommenen Senkungen von Handelshemmnissen eine Folge der mit tief greifenden Veränderungen im Bereich der Telekommunikation und des Transports einhergehenden Verringerung der Transaktionskosten<sup>247</sup>. *Kommunikationskosten* fallen bei Geschäftsverhandlungen und der Aushandlung von Verträgen an. Auf dem Weltmarkt agierende Unternehmen sind auf Informationen über etwaige Mitbewerber, deren Produkte und der ins Auge gefassten Märkte angewiesen. Es handelt sich also um die Kosten, die vor Vertragsabschluss anfallen. Ist es zu einem Vertragsabschluss gekommen, so müssen noch die *Kosten des Transports* getragen werden, die sich in erster Linie aus den Frachtkosten zusammensetzen. Seit den 30er Jahren des letzten Jahrhunderts sind, als Folge technologischer Innovationen, sowohl die Informations- als auch die Transportkosten drastisch gesunken, im Bereich des Transports z. B. durch die Erfindung des Containers und im Bereich der Kommunikation durch die Erfindung und Verbreitung des Internets<sup>248</sup>. Die mit dieser Entwicklung verbundenen *Vorteile* kommen jedoch nicht allen Entwicklungsländern gleichermaßen zu Gute. In den jeweiligen Entwicklungsregionen finden sich zum Teil erhebliche Unterschiede, was die Höhe der Transport- und Kommunikationskosten betrifft. Besonders die afrikanische Region

---

<sup>244</sup> Vgl. Rodrik 1999, S. 9ff.

<sup>245</sup> Vgl. Langhammer 1998, S. 290.

<sup>246</sup> Vgl. Bhagwati 1998, S. 27f.

<sup>247</sup> Vgl. Kappel 2003, S. 9.

<sup>248</sup> Vgl. Busse 2001, S. 4ff.

scheint aufgrund ihrer schwach ausgeprägten Kommunikation- und Informationssysteme und des schlechten Transportnetzes vom Weltmarkt abgeschnitten<sup>249</sup>.

Einer Weltbankstudie zur Folge sind weniger die protektionistischen Praktiken der Industrieländer als die im Vergleich zu anderen Entwicklungsländern höheren *Transportkosten* SSAs für die schwache Exportposition dieser Region verantwortlich zu machen. Berechnungen zur Folge betrug die durchschnittlichen Transportkosten, die die Länder SSAs zu tragen hatten, 8,7 % des Wertes der betroffenen Waren. Damit waren sie zum einen höher als in anderen Entwicklungsregionen und zum anderen 8 Prozentpunkte höher als die relevanten Zölle, mit denen sie in Industrieländern konfrontiert wurden. Als eine der *Hauptursachen* für diesen Zustand machen die Autoren die Politiken der jeweiligen Länder verantwortlich. Diese würden den Transportsektor stark regulieren und somit Wettbewerb verhindern, der eine Senkung der Kosten zur Folge hätte<sup>250</sup>. Vor allem im Bereich der Abwicklung des Seeverkehrs, dem Rückgrat des internationalen Transportwesens, sind große Defizite vorhanden. Die notwendigen Investitionen in die Häfen, z. B. für anspruchsvolles Gerät zum Löschen der Ladung, finden nicht statt. Vielfach ist man in der afrikanischen Entwicklungsregion auch mit dem wachsenden administrativen Aufwand überfordert. Weiterhin sind die Häfen i. d. R. nur ungenügend durch Straßen und Schienenwege mit dem Hinterland verbunden, was die Kosten zusätzlich erhöht<sup>251</sup>.

Zu den relativ hohen Frachtkosten kommen höhere *Kosten der Kommunikation* hinzu. Die Kosten für Telefongespräche, Fax und Internetnutzung sind in den ärmsten Entwicklungsländer („Least Developed Countries“, LDCs), von denen die meisten in SSA liegen, höher als in anderen Entwicklungsregionen (vgl. Tabelle 6). Dies liegt vor allem in einer schlechten *Infrastruktur* und einer geringen *Wettbewerbsintensität* begründet<sup>252</sup>.

---

<sup>249</sup> Vgl. Kappel 2000, S. 7.

<sup>250</sup> Vgl. Amjadi/ Reinke/ Yeats 1996, S. 64ff.

<sup>251</sup> Vgl. Pedersen 2000, S. 6.

<sup>252</sup> Vgl. Busse 2001, S. 15f.

Tabelle 6: Vergleich der Kommunikationskosten und -infrastruktur ausgewählter Ländergruppen (2000)

<b>Ländergruppe</b>	<b>Anruflkosten in die USA (US-\$ pro 3 Min.)</b>	<b>Telefon- Hauptleitungen (pro 1000 Einw.)</b>	<b>Faxgeräte (pro 1000 Einw.)</b>	<b>Internet-User (unter 10.000 Einw.)</b>
<b>LDCs</b>	7,1	5,3	0,1	0,1
<b>Entwicklungsländer</b>	4,7	78,7	1,3	4,2
<b>OECD-Länder</b>	1,6	609,1	73,9	629,5
<b>Welt (gesamt)</b>	4,0	163,1	12,3	94,4

Quelle: Busse 2001, S. 15.

Die Situation der mangelhaften Infrastruktur, sowohl im Transport- als auch im Telekommunikationswesen, verhindert die Schaffung größerer Binnenmärkte und setzt einer möglichen *Diversifizierung* hin zu nichttraditionellen Produkten enge Grenzen<sup>253</sup>. Eine Lösung dieser in ihrer Bedeutung für die Aufholprozesse der Länder SSAs nicht zu unterschätzenden Probleme scheint angebracht. Im Zentrum der Lösungsmaßnahmen sollte eine Politik stehen, die in der Lage ist, ein angemessenes Klima für öffentliche wie private *Investitionen* in Infrastrukturmaßnahmen zu schaffen. Weiterhin muss versucht werden, gerade im Transportbereich, die *regionale Kooperation* zu intensivieren, um die geographischen und ökonomischen Limitierungen zu überwinden<sup>254</sup>. In beiden Bereichen, Kommunikation wie Transport, muss die Strategie der betreffenden Regierungen auf *Deregulierung* ausgerichtet sein. Studien der Weltbank zeigten, dass andere Entwicklungsregionen durch Deregulierung im Transportwesen, vor allem im Bereich des Seeverkehrs, die durchschnittlichen Transportkosten um gut 50 % senken konnten<sup>255</sup>.

<sup>253</sup> Vgl. Kappel 2000, S. 7.

<sup>254</sup> Vgl. Busse 2001, S. 16.

<sup>255</sup> Vgl. Amjadi/ Reinke/ Yeats 1996, S. 75.

## 6 Zusammenfassung und Fazit

Das GATT´47 und die WTO haben es sich zur Aufgabe gemacht, durch eine stetige Liberalisierung einen *freien Marktzugang* zu etablieren, durch den die *komparativen Kostenvorteile* der Länder zur einzigen Determinante des internationalen Handels werden können. Mit dieser Form der *internationalen Arbeitsteilung* sind – laut Theorie – *Wohlfahrtsgewinne* und *Entwicklungschancen* für alle beteiligten Volkswirtschaften verbunden. Um einen freien Marktzugang gewährleisten zu können, bedarf es *Regeln*, die einzelne Länder davon abhalten, durch protektionistische Maßnahmen heimische Industrien, die keinen komparativen Kostenvorteil aufweisen oder diesen verloren haben, zu schützen. Durch ein solches Verhalten werden nämlich die Marktergebnisse „verdreht“ und die Gewinne aus der internationalen Arbeitsteilung fallen insgesamt geringer aus.

Das GATT´47 scheiterte an dieser Aufgabe. Es konnte vor allem die Industrieländer nicht davon abhalten, ihre dem Freihandelsgedanken widersprechenden *Partikularinteressen* unilateral durchzusetzen. Grund hierfür war, dass die aufgestellten Freihandelsregeln durch zahlreiche *Ausnahmeregelungen* durchbrochen wurden. Den Vertragspartnern wurde es erlaubt, nach eigenem Ermessen Schutzmaßnahmen, wie z. B. Antidumpingmaßnahmen, zu ergreifen. Des Weiteren war der vorhandene *Sanktionsmechanismus*, in Form des praktizierten Streitschlichtungsverfahrens, nicht dazu geeignet, den GATT-Prinzipien im Falle einer Zuwiderhandlung Geltung zu verschaffen. Die Grauzonenmaßnahmen, insbesondere VERs, welche am GATT´47 vorbei geschlossen wurden, sind ein Beispiel hierfür. All dies führte dazu, dass Bereiche, in denen Industrieländer ihren komparativen Vorteilsstatus verloren hatten, entweder ganz außerhalb der GATT-Disziplin standen (Agrar- und Textilbereich) oder durch Handelshemmnisse geschützt waren. Das hatte zur Folge, dass aufholenden Entwicklungsländern mit komparativen Kostenvorteilen in jenen Bereichen Hürden für ein *exportgetriebenes Wachstum* gesetzt wurden. Diese Situation machte es den Entwicklungsländern leicht, eine auf Protektionismus basierende Industrialisierungsstrategie (*Importsubstitution*) zu verfolgen. Zusätzlich unterstützt wurde diese – aus ökonomischer Sicht – verfehlte Strategie durch zahlreiche Ausnahmeregelungen, u. a. dem Verzicht auf Reziprozität, welches ihnen erlaubte, hohe Protektionsniveaus aufrechtzuerhalten.

Diese offensichtliche *Diskrepanz* zwischen Freihandelstheorie und weltwirtschaftlicher Realität führte zur so genannten *Uruguay-Runde*. Im Rahmen dieser achten multilateralen Verhandlungsrunde des GATT´47 sollten die erkennbaren Defizite behoben werden, um den Ordnungsrahmen zu stärken. Das Resultat war die Gründung der *WTO*, die nun nicht mehr nur den internationalen Warenhandel regulierte, sondern sich auch mit dem Dienstleistungshandel und Rechten des geistigen Eigentums befasste. Die den internationalen Warenhandel betreffenden Neuerungen wurden im GATT´94, der ersten materialrechtlichen Säule der WTO, festgehalten. Mit der Rückführung des Agrar- und Textilhandels unter die GATT-Disziplin, weiteren Zollsenkungen und dem Verbot von Grauzonenmaßnahmen wurden, insbesondere für Entwicklungsländer, die vorhandenen *Exportchancen* erweitert. Mit der Reform des Streitschlichtungsver-



fahrens wurde ein Mehr an Rechtssicherheit innerhalb der Welthandelsordnung erreicht. Unterschlagen werden darf bei Betrachtung der gemachten Reformen jedoch nicht, dass sich in einigen Bereichen von Exportinteresse der Entwicklungsländer immer noch zum Teil zweistellige Zollsätze („tariff peaks“) und Zolleskalation finden lassen. Des Weiteren haben die bis dato vorgenommenen Liberalisierungen, vor allem im Textilbereich, den „harten Kern“ der geschützten Produkte ausgelassen. Hinzu kommt, dass das WTO-Abkommen der entwicklungsprotektionistischen *Sonderbehandlung der Entwicklungsländer* treu geblieben ist. Wobei zu erwähnen ist, dass eine Vielzahl von Entwicklungsländer im Rahmen einer handelspolitischen Neuorientierung von selbst eine Beteiligung innerhalb der WTO auf Basis der Reziprozität anstrebt. Eine Ausnahme bilden hier leider noch die Länder der afrikanischen Entwicklungsregion. Bei Betrachtung der gemachten Reformen muss gesagt werden, dass zwar eine Verbesserung im Vergleich zum Zustand, der unter dem Regime des GATT´47 herrschte, eingetreten ist, doch auch die WTO bzw. das GATT´94 können dem *Anspruch des Freihandels* nicht voll gerecht werden. Die bis heute durchgeführten Ministerkonferenzen der WTO haben auch keine greifbaren Ergebnisse gebracht, sondern demonstrierten einmal mehr die wachsende Uneinigkeit zwischen Industrieländern auf der einen und Entwicklungsländern auf der anderen Seite.

Aber es stellt sich die Frage, ob es gerechtfertigt ist, aufgrund dieser Diskrepanz zwischen Anspruch und Wirklichkeit die *Marginalisierung* von Entwicklungsländern im Prozess der Globalisierung ursächlich auf diese zurückzuführen? Ausgehend von der Tatsache, dass alle Entwicklungsländer mit dieser Situation konfrontiert waren und sind und es Länder bzw. Regionen gibt, die eine beeindruckende Handelsentwicklung zu verbuchen haben, muss die Antwort nein lauten. Die unterschiedliche *Handelsentwicklung* Ostasiens auf der einen und Afrikas auf der anderen Seite lässt viel eher den Schluss zu, dass *angebotsseitige Bedingungen* innerhalb der Länder maßgeblich zu Erfolg bzw. Misserfolg beitragen. Vor allem die Länder Afrikas nutzen das offenbar vorhandene Potential des internationalen Handels nicht. Dies liegt u. a. darin begründet, dass sie unattraktiv für FDI sind und somit die Chancen einer Exportdiversifizierung, wie sie in Asien zum Erfolg geführt hat, nicht nutzen können. Des Weiteren verfügen sie über eine mangelhafte Telekommunikations- und Transportstruktur, was die Transaktionskosten erhöht und zusätzlich zur Unattraktivität des Standortes beiträgt. Und zu guter Letzt schmälern die Länder Afrikas ihre Chancen auf Aufholprozesse, indem sie auf Liberalisierungen verzichten und somit einem protektionistisch orientierten Handelsregime den Vorzug geben. *Diese Erkenntnisse verweisen auf die Tatsache, dass neben einer entwicklungsfreundlichen Reform der globalen Handelsregeln die richtige Gestaltung der nationalen Politiken darauf ausgelegt sein muss, die dem internationalen Handel inhärenten Entwicklungschancen zu nutzen. Gerade hier besteht ein weites Betätigungsfeld für die internationale Entwicklungszusammenarbeit. Die handelspolitische Situation der ärmsten Entwicklungsländer verlangt eine effiziente und koordinierte Organisation handelspolitischer Hilfe.*

## Literaturverzeichnis

- Adhikari, Ramesh/ Athukorala, Prema-chandra (2002):** Developing countries in the world trading system: an overview. In: Adhikari, Ramesh / Athukorala, Prema-chandra (ed.): Developing Countries in the World Trading System: The Uruguay Round and Beyond. Cheltenham u. a.: Elgar: S. 1-24.
- Adhikari, Ramesh (2002):** Trade policy reforms, growth and poverty reduction. In: Adhikari, Ramesh/ Athukorala, Prema-chandra (ed.): Developing Countries in the World Trading System: The Uruguay Round and Beyond. Cheltenham u. a.: Elgar: S. 185-206.
- Amjadi, Azita / Reinke, Ulrich / Yeats, Alexander (1996):** Did external barriers cause the marginalization of Sub-Saharan Africa in world trade? Washington, D.C. (World Bank Policy Research Working Papers WPS 1586).
- Anderson, Kym (2002):** Developing-country interests in WTO-induced agricultural trade reform. In: Adhikari, Ramesh/ Athukorala, Prema-chandra (ed.): Developing Countries in the World Trading System: The Uruguay Round and Beyond. Cheltenham u.a.: Elgar. S. 40-68.
- Avery, William P. (ed.) (1993):** World Agriculture and the GATT. Boulder u. a.: Rienner.
- Beise, Marc (1998):** Grauzonen im Welthandel: Protektionismus unter dem alten GATT als Herausforderung an die neue WTO. 1. Aufl., Baden-Baden: Nomos Verl.-Ges..
- Beise, Marc (2001):** Die Welthandelsorganisation (WTO): Funktion, Status, Organisation. 1. Aufl., Baden-Baden: Nomos Verl.-Ges..
- Bender, Dieter (2000):** Internationale Handelspolitik und weltwirtschaftliche Integration der Entwicklungsländer. In: Aus Politik und Zeitgeschichte. B 9/ Jahrgang 2000.
- Bender, Dieter (2003):** Internationaler Handel. In: Bender, Dieter (Hrsg.) u. a.: Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Band 1. 8. Aufl., München: Vahlen: S. 475-561.
- Bhagwati, Jagdish / Hirsch, Mathias (1998):** The Uruguay Round and Beyond: Essays in Honour of Arthur Dunkel. Berlin u. a.: Springer.
- Brenton, Paul / Scott, Henry / Sinclair, Peter (1997):** International Trade: A European Text. Oxford u. a.: Oxford University Press.
- Breuss, Fritz (1997):** Außenwirtschaft Band I Realer Teil: Schwerpunkt Europäische Integration. Wien u. a.: Springer.
- Broll, Udo (1997):** Internationaler Handel: Einführung. 2. Aufl., München; Wien: Oldenburg.
- Busse, Mathias (2001):** Tariffs, Transport Cost and the WTO Doha Round: The Case of Developing Countries.  
[http://www.hwwa.de/PersHome/Busse\\_M/Tariffs/TransportCosts.pdf](http://www.hwwa.de/PersHome/Busse_M/Tariffs/TransportCosts.pdf), vom 12.1.04.
- Chomsky, Noam (2001):** Wirtschaft und Gewalt: vom Kolonialismus zur Neuen Weltordnung. 2. Aufl., Lüneburg: zu Klampen.
- Das, Bhagirath Lal (1998):** The WTO agreements: deficiencies, imbalances and required changes. London u. a.: Zed Books u. a.
- Finger, J. Michael / Winters, L. Alan (1998):** What Can the WTO Do for Developing Countries? In: Krueger, Anne O. (ed.): The WTO as an International Organization. Chigaco u. a.: Univ. of Chigaco Press: S. 365-401.

- Finger, J. Michael / Schuler, Philip (2001):** Developing countries and the Millennium Round. In: Deutsch, Klaus Günter/ Speyer, Bernhard (ed.): The World Trade Organization Millennium Round: Freer Trade in the Twenty-first Century. London u. a.: Routledge: S. 58-72.
- Ganesan, A. V. (2000):** Seattle and Beyond: Developing-Country Perspectives. In: Schott, Jeffrey J. (ed.): The WTO after Seattle. Washington D.C.: Institute for International Economics: S. 85-91.
- Gerber, James (1999):** International Economics. Reading, Mass. u. a.: Addison- Wesley.
- Gröner, Helmut / Schüller, Alfred (1978):** Internationale Wirtschaftsordnung. Stuttgart; New York: Fischer.
- Gundlach, Erich / Nunnenkamp, Peter (1996):** Falling Behind or Catching Up? Developing Countries in the Era of Globalization. Kiel: Inst. für Weltwirtschaft.
- Hauser, Heinz / Schanz, Kai-Uwe (1995):** Das neue GATT: Die Welthandelsordnung nach Abschluß der Uruguay-Runde. München; Wien: Oldenbourg.
- Hein, Wolfgang (1998):** Unterentwicklung – Krise der Peripherie: Phänomene – Theorien – Strategien. Opladen: Leske + Budrich.
- Hemmer, Hans-Rimbert (2002):** Wirtschaftsprobleme der Entwicklungsländer. 3. Aufl., München: Vahlen.
- Henrichsmeyer, Wilhelm / Gans, Oskar / Evers, Ingo (1993):** Einführung in die Volkswirtschaftslehre. 10. Aufl., Stuttgart: Ulmer.
- Hocking, Brian / McGuire, Steven (1999):** Trade politics – International, domestic and regional perspectives. London u. a.: Routledge.
- Hoekman, Bernd M. / Kosteci, Michel M. (2001):** The Political Economy of the World Trading System: The WTO and Beyond. 2. ed., New York u. a.: Oxford Univ. Press.
- Honma, Masayoshi (1993):** Japan `s Agricultural Policy and Protection Growth. In: Ito, Takatoshi / Krueger, Anne O. (ed.): Trade and Protectionism. Chicago u. a.: Univ. of Chicago Press: S. 95-115.
- Hummer, Waldemar / Weiss, Friedl (1997):** Vom GATT ´47 zur WTO ´94: Dokumente zur alten und zur neuen Welthandelsordnung. Baden-Baden: Nomos Verl.- Ges..
- IMF/ World Bank (2001):** Market Access for Developing Countries´ Exports. <http://www.worldbank.org/economics/marketaccess.pdf>, vom 12.12.03.
- Jackson, John H. (1998):** The World Trade Organization: constitution and jurisprudence. London u. a: Pinter.
- Jackson, John H. (2000):** Dispute Settlement and a New Round. In: Schott, Jeffrey J. (ed.): The WTO after Seattle. Washington D.C.: Institute for International Economics: S. 269-283.
- Kappel, Robert (1999):** Sub- Sahara- Afrika: Verlierer der Globalisierung? In: Bender, Dieter / Hemmer, Hans Rimbert (Hrsg.): Entwicklungsländer im Zeitalter der Globalisierung. Frankfurt / Main: KfW. S.155-195.
- Kappel, Robert (2000):** Africa´s development potential in the globalisation process. Leipzig: Inst. für Afrikanistik.
- Kappel, Robert (2003):** Kirschen und Kerne. Mehr Wohlstand für die Entwicklungsländer durch die Liberalisierung des Weltmarktes? Leipzig: Inst. für Afrikanistik.

- Keuschnigg**, Mirela (1999): Comparative Advantage in International Trade: Theory and Evidence. Heidelberg u. a.: Physica- Verl..
- Klein**, Martin (1998): Die neue Welthandelsordnung der WTO. Amsterdam: G+B Verl.: Fakultas.
- Kortmann**, Walter (1998): Reale Außenwirtschaftslehre: Fakten – Erklärungen – Maßnahmen. Stuttgart; Berlin; Köln: Kohlhammer.
- Krenzler**, Horst Günter (1986): Das Welttextilabkommen als Sonderrechtsordnung des GATT. In: Hilf, Meinhard / Petersmann Ulrich (Hrsg.): GATT und Europäische Gemeinschaft. Baden-Baden: Nomos Verl.-Ges.. S. 225-243.
- Krueger**, Anne O. (1993): American Bilateral Trading Arrangements and East Asian Interests. In: Ito, Takatoshi / Krueger, Anne O. (ed.): Trade and Protectionism. Chicago u. a.: The Univ. of Chicago Press: S. 25-47.
- Krugman**, Paul R./ **Obstfeld**, Maurice (2000): International Economics: Theory and Policy. 5. ed., Reading, Mass. u. a.: Addison- Wesley.
- Lachmann**, Werner (1994): Entwicklungspolitik Band 3: Außenwirtschaftliche Aspekte des Entwicklungsprozesses. München; Wien: Oldenburg.
- Langhammer**, Rolf J. / **Sapir**, André (1987): Economic Impact of Generalized Tariff Preferences. Aldershot u. a.: Gower.
- Langhammer**, Rolf J. (1994): Nach dem Ende der Uruguay-Runde: Das GATT am Ende?. Kiel: Inst. für Weltwirtschaft.
- Langhammer**, Rolf J. (1997): Die Bedeutung des GATT bei der Lösung des Unterentwicklungsproblems. In: Paraskewopoulos, Spiridon (Hrsg.): Wirtschaftsordnung und wirtschaftliche Entwicklung: 34 Tabellen. Stuttgart: Lucius & Lucius.
- Langhammer**, Rolf J. (1998): Die Weiterentwicklung der WTO: Wegbereiter einer umfassenden Harmonisierung von Regelwerken? In: WiSt – Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 27. Jahrgang.
- Laird**, Sam (2002): The WTO agenda and the developing countries. In: Milner, Chris / Read, Robert (ed.): Trade Liberalization, Competition and the WTO. Cheltenham u. a.: Elger: S. 227-253.
- Liebich**, Ferdinand K. (1971): Das GATT als Zentrum der internationalen Handelspolitik. Baden-Baden: Nomos Verl.-Ges..
- Liebig**, Klaus (2002): Die internationale Handelsordnung zu Beginn der Doha-Runde: Entwicklungsfreundliche Reformen und neue Anforderungen an die Entwicklungspolitik. [http://www.die-gdi.de/die\\_homepage.nsf/6f3fa777ba64bd9ec12569cb00547f1b/5b3bee9132fbc3a0c1256c38002e772f/\\$FILE/Doha-Runde%20Liebig.pdf](http://www.die-gdi.de/die_homepage.nsf/6f3fa777ba64bd9ec12569cb00547f1b/5b3bee9132fbc3a0c1256c38002e772f/$FILE/Doha-Runde%20Liebig.pdf), vom 13.12.03.
- Low**, Patrick (1993): Trading free: the GATT and U.S. trade policy. New York: The Twentieth Century Fund book.
- Maennig**, Wolfgang / **Wilfling**, Bernd (1998): Außenwirtschaft: Theorie und Politik. München: Vahlen.
- Maneschi**, Andrea (1998): Comparative advantage in international trade: a historical perspective. Cheltenham u. a.: Elgar.

- Menzel, Ulrich (1998):** Globalisierung versus Fragmentierung. 1. Aufl., Frankfurt / Main: Suhrkamp.
- Messerlin, Patrick A. (2000):** Antidumping and Safeguards. In: Schott, Jeffrey J. (ed.): The WTO after Seattle. Washington D.C.: Institute for International Economics: S. 159-187.
- Milner, Chris / Read, Robert (2002):** The GATT Uruguay Round, trade liberalization and the WTO. In: Milner, Chris / Read, Robert (ed.): Trade Liberalization, Competition and the WTO. Cheltenham u. a.: Elger: S. 1-23.
- Nam, Chong- Hyun (1993):** Protectionist U.S. Trade Policy and Korean Exports. In: Ito, Takatoshi / Krueger, Anne O. (ed.): Trade and Protectionism. Chicago u. a.: Univ. of Chicago Press: S. 183-223.
- Niehans, Jürg (1995):** Geschichte der Außenwirtschaftstheorie im Überblick. Tübingen: Mohr.
- Nunnenkamp, Peter (1996):** Winners and Losers in the Global Economy: Recent Trends in the International Division of Labor and Policy Challenges. Kiel: Institut für Weltwirtschaft.
- Nunnenkamp, Peter (1999):** Wirtschaftliche Aufholprozesse und „Globalisierungskrisen“ in Entwicklungsländern – Implikationen für die nationale Wirtschaftspolitik und den globalen Ordnungsrahmen. In: Bender, Dieter / Hemmer, Hans-Rimbert: Entwicklungsländer im Zeitalter der Globalisierung. Frankfurt / Main: KfW: S. 213-237.
- OECD (1999):** Trade, Investment and Development: Reaping the Full Benefits of Open Markets. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Ohno, Kenichi (2001):** Free Trade versus Infant Industry Promotion: The Possibility of Temporary Protection for Latecomer Countries. <http://www.grips.ac.jp/vietnam/OhnoArchive/pdfs/VNinfant.pdf>, vom 10.10.03.
- Özden, Caglar/ Reinhardt, Eric (2000):** The Perversity of Preferences: GSP and Developing Country Trade Policies, 1976-2000. <http://userwww.service.emory.edu/~erein/research/gsp2.pdf>, vom 28.11.03.
- Pedersen, Poul Ove (2000):** The Changing Structure of Transport under Trade Liberalisation and Globalization and its Impact on African Development. Copenhagen: CDR.
- Raffer, Kunibert/ Singer, Hans W. (2001):** The economic North- South divide: six decades of unequal development. Cheltenham u. a.: Elgar.
- Ray, Debraj (1998):** Development Economics. Princeton, N.J.: Princeton Univ. Press.
- Rodrik, Dani (1999):** The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work. Baltimore, Md.: Johns Hopkins Univ. Press.
- Rose, Klaus/ Sauernheimer, Karlhans (1999):** Theorie der Außenwirtschaft. 13. Aufl., München: Vahlen.
- Safadi, Raed (1999):** Post-Uruguay Round tariff regimes: achievements and outlook. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Sander, Harald (1997):** World Trade after the Uruguay Round: prospects and policy options for the twenty first century. London u. a.: Routledge.
- Schmidt, Gert (1995):** Handelspolitik versus Entwicklungspolitik: Vergleich der Präferenzgewährung der Europäischen Union und Österreichs. Frankfurt / Main u. a.: Lang.
- Senti, Richard (1986):** GATT: Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen als System der Welthandelsordnung. Zürich: Schulthess.

- Senti, Richard (1994):** GATT-WTO: Die neue Welthandelsordnung nach der Uruguay-Runde, Zürich: Institut für Wirtschaftsforschung der ETH.
- Senti, Richard (2000):** WTO: System und Funktionsweise der Welthandelsordnung. Wien: Verlag Österreich.
- Shams, Rasul (1996):** Liberalisierung, Globalisierung und Regionalisierung: Neue Ansatzpunkte zur Integration der Entwicklungsländer in die Weltwirtschaft. Hamburg: HWWA-Inst. f. Wirtschaftsforschung.
- Siebert, Horst (1995):** Ein Regelwerk für eine zusammenwachsende Welt. Kiel: Inst. Für Weltwirtschaft.
- Siebert, Horst (2000):** Außenwirtschaft. 7. Aufl., Stuttgart: Lucius & Lucius.
- Srinivasan, T. N. (1998):** Developing Countries and the Multilateral Trading System: From the GATT to the Uruguay Round and the Future. Oxford u. a.: Westview Press.
- Srinivasan, T. N. (2002):** Emerging issues in the world trading system. In: Adhikari, Ramesh / Athukorala, Prema-chandra (ed.): Developing Countries in the World Trading System: The Uruguay Round and Beyond. Cheltenham u. a.: Elgar: S. 24-40.
- Stoll, Peter-Tobias / Schorkopf, Frank (2002):** WTO – Welthandelsordnung und Welthandelsrecht. Köln u. a.: Heymanns.
- Tangermann, Stefan (1991):** Establishing a “Fair and Market-Oriented Agricultural Trading System” in the Uruguay Round? In: Oppermann, Thomas/ Molsberger, Josef (Hrsg.): A New GATT for the Nineties and Europe ´92. Baden-Baden: Nomos Verl.-Ges.: S. 97-109.
- Todaro, Michael P. (2000):** Economic Development. 7. ed., Reading, Mass. u. a.: Addison-Wesley.
- Trebilcock, Michael J. / Howse, Robert (1999):** The Regulation of International Trade. 2. ed., London u. a.: Routledge.
- Tussie, Diana (1987):** The Less Developed Countries and the World trading System: A Challenge to the GATT. London: Frances Pinter.
- UNCTAD (2002):** Developing countries in world trade: Trade and development report 2002. New York u. a.: United Nations.
- Ünsal, Demet (1999):** Die Ausnahmen von der Meistbegünstigungsklausel zugunsten der Entwicklungsländer im Rahmen des GATT. München: Utz, Wiss..
- Van Bael, Ivo (1991):** Improving GATT-Disciplines Relating to Anti-Dumping Measures. In: In: Oppermann, Thomas / Molsberger, Josef (Hrsg.): A New GATT for the Nineties and Europe ´92. Baden-Baden: Nomos Verl.- Ges.. S. 171-187.
- Wagner, Norbert/ Kaiser, Martin (1995):** Ökonomie der Entwicklungsländer: eine Einführung. 3. Aufl., Stuttgart; Jena: G. Fischer.
- Watal, Jayashree (2000):** Developing Countries´ Interests in a “Developing Round”. In: Schott, Jeffrey J. (ed.): The WTO after Seattle. Washington D.C.: Institute for International Economics: S. 71-85.
- Williamson, John / Milner, Chris (1991):** The world economy: a textbook in international economics. 2. ed., New York u. a.: Harvester Wheatsheaf.

WTO (2000/ 02): Trade Statistics.

[URL:http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/stat\\_toc\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/stat_toc_e.htm), vom 10.1.04.

### **In der Fußzeile kenntlich gemachte Internetquellen**

[URL:http://www.diw.de/deutsch/presse/kommentar/](http://www.diw.de/deutsch/presse/kommentar/), Lehren aus den gescheiterten WTO-Verhandlungen, vom 24.12.03.

[URL:http://www.eldis.org/static/DOC3723.htm](http://www.eldis.org/static/DOC3723.htm), Is Commodity- Dependence Pessimism Justified? vom 30.12.03.

[URL:http://www.internationalecon.com/test/ch40/40c000.html](http://www.internationalecon.com/test/ch40/40c000.html), The Theory of Comparative Advantage- Overview, vom 11.9.03.

[URL:http://www.unige.ch/iued/new/information/publications/pdf/annuaire\\_suisse\\_pd/kap06](http://www.unige.ch/iued/new/information/publications/pdf/annuaire_suisse_pd/kap06), Welthandel, vom 6.1.04.

[URL:http://www.wto.org](http://www.wto.org), Members, vom 30.11.2003.

# **Der Marktzugang nach GATT / WTO-Regeln – Anspruch und Wirklichkeit – und seine Bedeutung für die Handelsentwicklung der Dritten Welt.**

von Faris Jawad (Diplom Sozialwissenschaftler)

## **Abstract**

Seit Beginn der 90er Jahre des letzten Jahrhunderts sind wir Zeugen einer immer weiter voranschreitenden Herausbildung weltweiter Märkte für Waren und Dienstleistungen, der so genannten Globalisierung, geworden. Kennzeichen dieser Entwicklung ist nicht nur ein Anwachsen des Welthandelsvolumens, sondern auch - bedingt durch grenzüberschreitende Kapitalströme und neue Organisationstechniken der Produktion - eine verstärkte internationale Arbeitsteilung (Allokation von Ressourcen) und eine zunehmende Spezialisierung. Dies ermöglicht, dass Produkte dort hergestellt werden, wo die Herstellung am kostengünstigsten ist. Allgemein werden mit diesem Prozess der effizienteren Nutzung von Ressourcen nicht nur Wohlfahrtsgewinne, sondern auch erhebliche Entwicklungschancen für die beteiligten Länder verbunden. Damit diese Gewinne aber zur Gänze realisiert werden können, bedarf es eines regelgebundenen, globalen Ordnungsrahmens, der einen freien Marktzugang bzw. Freihandel etabliert, damit die Allokation weltweit ohne Störungen ablaufen kann. Einen solchen Ordnungsrahmen für den internationalen Handel stellt seit 1947 das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen („General Agreement on Tariffs and Trade“, GATT) dar, welches 1994 als GATT ´94 in der Welthandelsorganisation („World Trade Organization“, WTO) aufging. Beiden, GATT ´47 und der WTO, wurde und wird vielfach vorgeworfen, den freien Marktzugang nicht durchgesetzt zu haben bzw. durchsetzen zu können und somit verantwortlich für die Marginalisierung der Entwicklungsländer im Globalisierungsprozess zu sein. Im Rahmen dieser Arbeit soll jener Behauptung widersprochen werden. Es soll gezeigt werden, dass GATT ´47 und WTO zwar nicht in der Lage gewesen sind, einen gänzlich freien Marktzugang zu etablieren, jedoch die Marginalisierung von Entwicklungsländern nicht ursächlich auf dieses Defizit zurückzuführen ist. Das Hauptaugenmerk liegt hierbei ausschließlich auf dem internationalen Warenhandel, da die bei weitem größten Exportchancen für Entwicklungsländer zurzeit im Bereich des Warenhandels liegen und seiner Regulierung daher eine besondere Bedeutung zukommt.