

Schrader, Klaus

Book Part — Digitized Version
Die Außenwirtschaftsordnung

Provided in Cooperation with:

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

Suggested Citation: Schrader, Klaus (1992) : Die Außenwirtschaftsordnung, In: Blumenthal, Werner Hübinger, Bernd (Ed.): Soziale Marktwirtschaft: Entstehung, Grundlagen, Instrumente. Ein Arbeitsbuch, Köllen, Alfter, pp. 107-123

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/1893>

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.

An dieser Stelle könnte eingewendet werden, daß nach dem Prinzip der absoluten Kostenvorteile der Außenhandel entfällt, wenn ein Land befähigt ist, alle Güter zu geringeren Kosten als ein anderes Land herzustellen. Warum auch in diesem Fall der Außenhandel für beide Länder von Interesse ist, soll wiederum ein Beispiel für zwei Länder und zwei Güter zeigen: Die Vereinigten Staaten können mit ihren gesamten Produktionsfaktoren maximal 10 Einheiten Computer oder 20 Einheiten Getreide herstellen, während Australien unter Einsatz aller seiner Produktionsfaktoren maximal 5 Einheiten Computer oder 15 Einheiten Getreide produzieren kann. Demnach haben die Vereinigten Staaten sowohl bei Computern (10:5) als auch bei Getreide (20:15) gegenüber Australien einen absoluten Kostenvorteil. Jedoch ist der absolute Vorteil der Vereinigten Staaten bei Computern vergleichsweise größer als bei Getreide ($10:5 > 20:15$), so daß man von einem **komparativen Kostenvorteil** bei Computern sprechen kann. Daher erscheint es für die Vereinigten Staaten sinnvoll, sich auf die Produktion von Computern zu spezialisieren und diese gegen Getreide einzutauschen, bei deren Erzeugung sie Australien vergleichsweise wenig überlegen sind und entsprechend einen komparativen Kostennachteil haben. Im umgekehrten Fall ist es für Australien vorteilhaft, seine Produktionsfaktoren auf die Erzeugung von Getreide zu konzentrieren, wo es trotz eines absoluten Kostennachteils über einen komparativen Kostenvorteil verfügt, da bei Getreide seine Unterlegenheit verhältnismäßig am geringsten ist. Wenn sich die Vereinigten Staaten und Australien entsprechend ihren komparativen Vorteilen spezialisieren und Computer gegen Getreide bzw. Getreide gegen Computer austauschen, werden beide Länder über mehr Computer und Getreide verfügen als bei Autarkie, dem Zustand ohne Außenhandel.

Dieses **Prinzip der komparativen Kostenvorteile**, das die internationale Arbeitsteilung zwischen Ländern erklärt, kann auch zur Erklärung der eingangs dargestellten Arbeitsteilung zwischen den Beschäftigten in einer modernen Industrie- und Dienstleistungsgesellschaft herangezogen werden. Dazu ein Beispiel: Der Direktor einer großen Bank ist ein wahres Finanzgenie, und dank seines geschickten Managements weist sein Institut eine hervorragende Ertragslage auf; gleichzeitig ist er ein unübertroffener Meister im Maschineschreiben und darin jeder Sekretärin überlegen. Damit hat er bei der Ausübung beider Tätigkeiten einen absoluten Vorteil gegenüber seiner Sekretärin. Es liegt daher nahe, daß der Direktor seine wertvolle Arbeitszeit, d.h. seine gesamte Produktivkraft, **der Tätigkeit** widmet, bei der sein absoluter Vorteil gegenüber seiner Sekretärin besonders groß ist: dem Finanzmanagement, für das er einen komparativen Vorteil besitzt. Denn, auch wenn die Sekretärin dem Direktor im Maschineschreiben unterlegen sein mag, dürfte hier ihr Nachteil vergleichsweise gering sein, also ihr komparativer Vorteil liegen. Somit wird sich der Direktor auf das Finanzmanagement konzentrieren und seine Sekretärin wird ihre Arbeitskraft dem Maschineschreiben widmen, wenn die Arbeitsteilung der Beschäftigten dem Prinzip der komparativen Kostenvorteile folgt. Auf diese Weise erwirtschaftet die Bank den höchstmöglichen Ertrag, ähnlich wie ein Land seine Wohlfahrt maximiert, wenn der Außenhandel auf dem Prinzip der komparativen Kostenvorteile beruht.

Die Frage, warum es sinnvoll ist, die internationale Arbeitsteilung gemäß dem Prinzip der komparativen Kostenvorteile zu organisieren, sollte aufgrund der bisherigen Ausführungen geklärt sein. Es bleibt jedoch die Frage offen, was die **Ursachen komparativer Kostendifferenzen** sind bzw. aus welchen Gründen sich die Produktionsmöglichkeiten zweier Länder voneinander unterscheiden. Als Antwort sind zwei Gründe zu nennen:

Erstens kann die Produktivität der eingesetzten Produktionsfaktoren (Arbeit, Kapital und Boden) in beiden Ländern unterschiedlich sein, wobei die Produktivität als das Verhältnis zwischen Produktionsergebnis und eingesetzten Faktormengen definiert ist. So können zum Beispiel die klimatischen Bedingungen, die Größe des bebaubaren Landes oder die Erschließungsmöglichkeiten von Lagerstätten ausschlaggebend dafür sein, ob ein Land bei der Herstellung von Gütern mit einem hohen Anteil heimischer Rohstoffe einen komparativen Vorteil hat. Beispielsweise ist die Produktivität eines Bergmannes in Südafrika angesichts der leicht zugänglichen, im Tagebau abbaubaren Kohlelager wesentlich höher als die eines Bergmannes im deutschen Ruhrgebiet, der unter schwierigsten Bedingungen im Untertagebau die Kohle abbaut. Diese rohstoff-, energie- und umweltintensiven Güter, auch als „**Ricardo-Güter**“ be-

zeichnet, finden sich besonders im Exportsortiment von Entwicklungsländern, wo sich die natürlichen Ressourcen für deren Produktion konzentrieren (z.B. Kaffee, Kakao, Erdöl, Kohle oder Erze).

Zweitens können beide Länder unterschiedlich mit Produktionsfaktoren ausgestattet sein. Dabei sind nicht die Unterschiede in den absoluten Faktormengen entscheidend, sondern die Unterschiede in den Faktorverhältnissen. Beispiel: In einem Land kann viel von dem Faktor Arbeit und wenig von dem Faktor Kapital vorhanden sein, während in einem anderen Land dieses Verhältnis genau umgekehrt sein kann, so daß sich zwischen beiden Ländern ein Unterschied in den Faktorverhältnissen ergibt. In diesem Fall hat ein Land einen komparativen Kostenvorteil bei der Herstellung jener Güter, die den besonders reichlich vorhandenen Produktionsfaktor intensiv beanspruchen. So verfügen Entwicklungsländer im Vergleich zu den Industrieländern über viele, relativ gering qualifizierte Arbeitskräfte und über wenig Sachkapital. Daher haben diese Länder einen komparativen Vorteil bei industriellen Verbrauchsgütern, die mit einer hohen Arbeitsintensität, aber einem geringen Bedarf an qualifizierten Arbeitskräften hergestellt werden. Zu denken ist beispielsweise an Textilprodukte, wie sie vorzugsweise in asiatischen Ländern hergestellt werden. Derartige Güter, auch als „**Heckscher-Ohlin-Güter**“ bezeichnet, werden in die Industrieländer exportiert, die im Austausch relativ kapitalintensive Produkte liefern, z.B. Maschinen (Webstühle), bei denen die Industrieländer aufgrund ihrer Faktorausstattung komparative Vorteile haben.

Denn der komparative Vorteil der Industrieländer liegt vor allem bei neuen, technisch anspruchsvollen Gütern, die ein hohes Maß an Humankapital (Wissenschaftler, hochqualifizierte Techniker, Facharbeiter und risikofreudige Unternehmer) benötigen. Bei diesen Gütern, auch als „**Schumpeter-Güter**“ bezeichnet, sinkt im Laufe der Zeit der Bedarf an Humankapital in dem Maß, wie sie ihren Neuigkeitsgrad verlieren und sich die Produktionstechnik durch

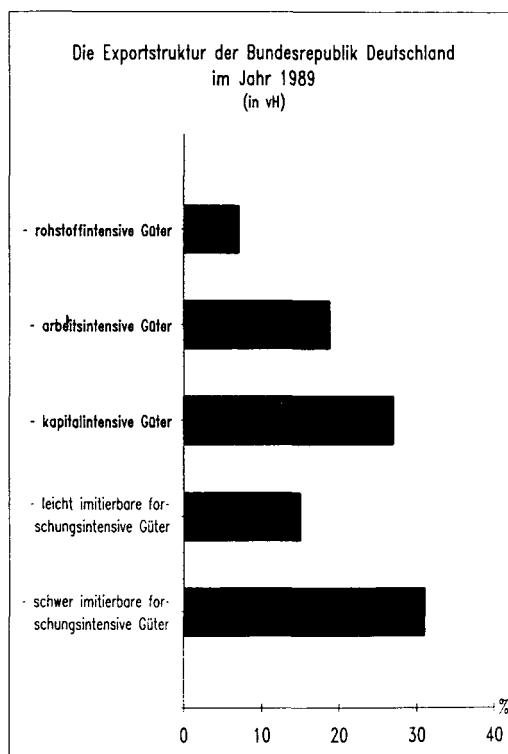


Schaubild 1

Markterprobung und Ausreifung standardisiert. Damit nehmen diese Güter im Zeitablauf die Eigenschaften von Heckscher-Ohlin-Gütern an, so daß für Entwicklungsländer ein komparativer Vorteil entsteht. Denn der Mangel an hochqualifizierten Arbeitskräften schränkt die Möglichkeit der Entwicklungsländer ein, selbst neue Produkte zu entwickeln bzw. sich neue Technologien aus den Industrieländern anzueignen.

Betrachtet man die **Struktur des Außenhandels der Bundesrepublik Deutschland**, zeigen sich komparative Vorteile zunehmend im Bereich humankapitalintensiver und forschungsintensiver Güter. Hingegen ergeben sich komparative Nachteile in arbeits-, rohstoff- und energieintensiven Bereichen, wo die Entwicklungsländer ihre komparativen Vorteile nutzen können. Wer kennt nicht die arbeitsintensiven Verbrauchsgüter wie Lederwaren, Bekleidung oder Sportschuhe, an denen statt der Aufschrift „Made in Germany“ der mittlerweile schon vertraute Schriftzug „Made in Taiwan“ prangt. Entsprechend setzt sich die Exportstruktur der Bundesrepublik Deutschland zusammen (siehe auch Schaubild 1).

6.2. Die Zahlungsbilanz als Spiegel der internationalen Verflechtung

Im vorangegangenen Abschnitt ist dargestellt worden, warum es sinnvoll ist, Außenhandel zu betreiben und welche Ursachen die unterschiedliche Spezialisierung der Länder im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung hat. Um einen Überblick über das Ausmaß dieser internationalen Verflechtung der heimischen Volkswirtschaft zu erhalten, wird ein Zahlenwerk benötigt, das die **ökonomischen Transaktionen zwischen Inländern und Ausländern**, die während eines bestimmten Zeitraums stattgefunden haben, erfaßt. Diese Aufgabe nimmt die **Zahlungsbilanz** wahr, die jährlich erstellt wird und die neben Informationszwecken auch Orientierungshilfe für die Wirtschaftspolitik ist. Denn einerseits kann die Zahlungsbilanzsituation direkte wirtschaftspolitische Maßnahmen in Gang setzen, andererseits spiegelt die Zahlungsbilanz die wirtschaftlichen Auswirkungen früher getroffener politischer Maßnahmen wider. Als Inländer werden alle Gebietsansässige angesehen, also auch solche fremder Nationalität, wie z.B. Gastarbeiter. Die erfaßten ökonomischen Transaktionen sind nach Übertragungen von **Gütern, Dienstleistungen und Vermögenstiteln** untergliedert. Diese unterschiedlichen Übertragungen werden jeweils in gesonderten **Teilbilanzen** registriert:

- (1) Die **Leistungsbilanz** setzt sich aus insgesamt **drei Teilbilanzen** zusammen:
 - (a) In der **Handelsbilanz** werden der Export und Import von Waren erfaßt;
 - (b) die **Dienstleistungsbilanz** dient der Registrierung des Exports und Imports von Dienstleistungen; zu den Dienstleistungen gehören etwa Reiseverkehr, Transport, Versicherungen, Zahlungen von ausländischen Militärdienststellen sowie Zahlungen aus Lizenz- und Patenten;
 - (c) die **Übertragungsbilanz** erfaßt die unentgeltlichen Übertragungen. Zu den Übertragungen zählen etwa die Überweisungen ausländischer Arbeitnehmer in ihre Heimatländer, Beiträge für internationale Organisationen, Reparationsleistungen und Geschenke von Privatpersonen an Ausländer.
- (2) Die **Kapitalbilanz** registriert die Veränderung der langfristigen und kurzfristigen Verbindlichkeiten sowie Forderungen gegenüber dem Ausland. Von einem **Kapitalimport** wird gesprochen, wenn der Umfang zusätzlicher Verbindlichkeiten die Ablösung bisheriger Verbindlichkeiten übersteigt; beim **Kapitalexport** übersteigen die neu begründeten Forderungen den Abbau bisheriger Forderungen. Kapitalimporte und Kapitalexporte erfassen den Kauf und Verkauf von Geld- und Finanzvermögenswerten, Kapitalbeteiligungen sowie Immobilien und Produktionsanlagen. Ob diese Forderungen und Verbindlichkeiten zum kurz- oder langfristigen Kapitalverkehr gezählt werden, hängt davon ab, ob ihre Laufzeit kürzer oder länger als ein Jahr ist.
- (3) Veränderungen der Nettoauslandsposition der Zentralbank erscheinen als **Devisenbilanzsaldo**. Diese Veränderungen gehen auf Devisenmarktinterventionen der Zentralbank

sowie auf Neubewertungen, Bewertungsdifferenzen, Veränderungen der Geldbestände und die Zuteilung von Sonderziehungsrechten des Internationalen Währungsfonds (IWF)*) zurück. Die Bundesbank bewertet ihre Aktiva und Passiva nach dem **Niederstwertprinzip**, so daß beispielsweise die US-Dollarreserven zu dem historisch niedrigsten Kurs von DM 1,45 bewertet werden. Verkauft die Bundesbank US-Dollars zu einem höheren Kurs als diesem Bewertungskurs, macht sie in Höhe der Differenz einen Kursgewinn, der in einem Ausgleichsposten erscheint (bei einem Verkaufskurs von DM 2,- ergibt sich ein Kursgewinn von DM 0,55 je US-Dollar). Kauft die Bundesbank US-Dollar zu einem Kurs über dem Tiefststand, so ergibt sich ein Ausgleichsposten in Höhe der Differenz; die Nettoauslandsposition selbst steigt hingegen nur um den Betrag, der mit dem Tiefstkurs bewertet wird.

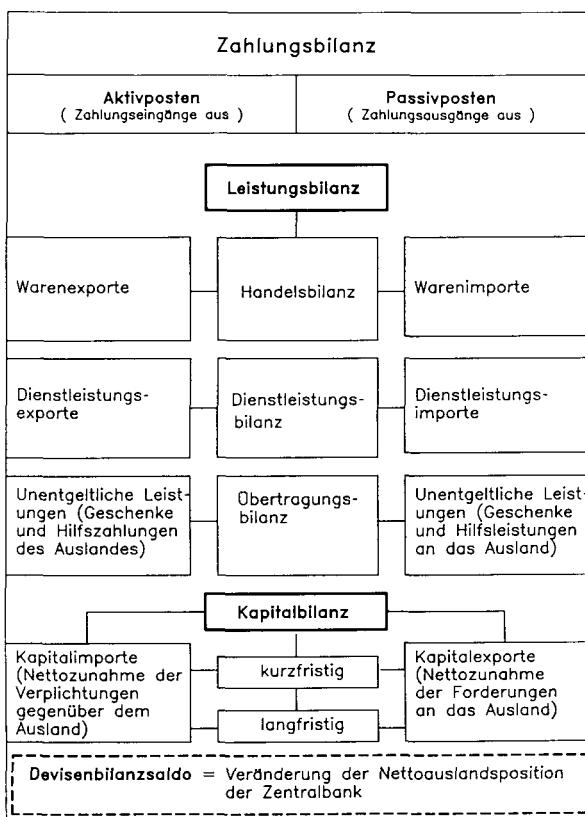


Schaubild 2:
Die Zahlungsbilanz

Diese hier vorgestellten Teilbilanzen sind in der Regel nicht ausgeglichen, da die Entscheidungen über Warenexporte und Warenimporte sowie über Kapitalexporte und Kapitalimporte jeweils von verschiedenen Personen getroffen werden, deren Pläne in der Regel nicht übereinstimmen. Jedoch entsprechen sich stets die beiden Seiten der Zahlungsbilanz als Zusammenfassung aller Teilbilanzen, da die Summe der Zahlungseingänge immer der Summe der Verwendungen dieser Mittel, also den Zahlungsausgängen entsprechen muß. Denn jede außen-

*) Sonderziehungsrecht bezeichnet die Recheneinheit, in der alle finanziellen Positionen und Transaktionen des IWF durchgeführt werden. Als Zahlungsmittel im Zahlungsverkehr mit den Fonds und als Anspruch auf Fremdwährungen gehört es zu den Währungsreserven einer Notenbank oder eines Landes.

wirtschaftliche Transaktion wird gemäß dem **Prinzip der doppelten Buchführung** zweifach aufgezeichnet. Um diesen Ausgleichsmechanismus verständlicher zu machen, sollen im folgenden einige Beispiele für die Verbuchung von Außenhandelstransaktionen dargestellt werden.

Fall 1: Warenexport

Ein Warenexport in Höhe von DM 500,—, der zu einem Zahlungseingang führt und als Aktivposten in der Handelsbilanz verbucht wird, kann z. B. folgende **Gegenbuchungen** auslösen:

Buchung:

Handelsbilanz	
Aktiv	Passiv
Warenexport 500	
Alternative Gegenbuchungen:	
a) Kapitalbilanz (kurzfristig)	
Aktiv	Passiv
<ul style="list-style-type: none"> › Kapitalexport: Forderung › gegenüber ausländischer › Bank 	<ul style="list-style-type: none"> 500
b) Kapitalbilanz (kurzfristig)	
Aktiv	Passiv
<ul style="list-style-type: none"> Abnahme des Kapitalim- ports: Rückgang der Verbindlichkeiten -500 	<ul style="list-style-type: none"> › › ›
c) Übertragungsbilanz	
Aktiv	Passiv
<ul style="list-style-type: none"> › Geschenk an › das Ausland 	<ul style="list-style-type: none"> 500
d) Devisenbilanz	
Aktiv	Passiv
<ul style="list-style-type: none"> › Zunahme des › Devisenbestandes 	<ul style="list-style-type: none"> 500

- (a) Zahlt der ausländische Käufer aus seinem Konto bei einer ausländischen Bank, dann erwirbt der inländische Exporteur eine Forderung gegenüber dieser ausländischen Bank. Also nehmen die kurzfristigen Forderungen an das Ausland zu, die als Kapitalexport in der kurzfristigen Kapitalbilanz verbucht werden.
 - (b) Wenn der ausländische Käufer aus seinem Konto bei einer inländischen Bank bezahlt, verringern sich die Auslandsverbindlichkeiten dieser Bank. Damit sinken die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber dem Ausland, was als Abnahme des Kapitalimports in der kurzfristigen Kapitalbilanz verbucht wird.
 - (c) Falls die exportierten Waren als Geschenk an den ausländischen Empfänger geschickt werden, erfolgt die Gegenbuchung auf der Passivseite der Übertragungsbilanz, da die unentgeltlichen Leistungen an das Ausland zunehmen.
 - (d) Erhält der inländische Exporteur von dem ausländischen Käufer Devisen, die er seiner inländischen Zentralbank gegen inländische Währung verkauft, erhöhen sich die Devisenreserven der Zentralbank, d.h. eine Gegenbuchung in Form einer Zunahme der Auslandsforderungen der Zentralbank ist die Folge.

Fall 2: Kapitalexport

Wenn ein Inländer **langfristige** ausländische Wertpapiere für einen Betrag von DM 500,– kauft, erfolgt in dieser Höhe ein Kapitalexport, d.h. die langfristigen Forderungen an das Ausland nehmen zu. Daraus resultiert ein Zahlungsausgang und eine Passivbuchung in der langfristigen Kapitalbilanz, die beispielsweise zu folgenden **Gegenbuchungen** führen kann:

Buchung:

Kapitalbilanz (langfristig)	
Aktiv	Passiv
Kapitalexport: Kauf ausländischer Wertpapiere	500

Alternative Gegenbuchungen:

a) Kapitalbilanz (kurzfristig)	b) Kapitalbilanz (kurzfristig)
Aktiv	Passiv
Zunahme des Kapitalim- ports: Anstieg der kurzfristigen Verbindlichkeiten	500

' Abnahme des ' Kapitalexports ' Rückgang der ' Forderungen	-500
--	------

(a) Falls der Inländer die Wertpapiere aus seinem Konto im Inland bezahlt, steigen die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber dem Ausland und eine Gegenbuchung auf der Aktivseite der kurzfristigen Kapitalbilanz ist die Folge.

(b) Weiterhin ist es vorstellbar, daß der Inländer aus einem ausländischen Konto die Wertpapiere bezahlt, so daß die kurzfristigen Forderungen gegenüber dem Ausland sinken, also eine Gegenbuchung auf der Passivseite der kurzfristigen Kapitalbilanz erfolgt.

Dieses Prinzip von Buchung und Gegenbuchung stellt sicher, daß die Summe der Aktivposten stets gleich der Summe der Passivposten für die gesamte Zahlungsbilanz ist – daher kann von einer buchhalterisch ausgeglichenen Zahlungsbilanz gesprochen werden. Dennoch ist immer wieder von Zahlungsbilanzüberschüssen und Zahlungsbilanzdefiziten bzw. von aktiven und passiven Zahlungsbilanzen die Rede. Wie läßt sich dieser scheinbare Widerspruch erklären? Wenn auch die Zahlungsbilanz als Ganzes immer ausgeglichen ist, trifft dies nicht auf die einzelnen Teilbilanzen zu, die ein Defizit oder einen Überschuß aufweisen können. So liegt eine **aktive Zahlungsbilanz** bzw. ein **Zahlungsbilanzüberschuß** vor, wenn die Summe der Zahlungseingänge aus den in der Leistungs- und Kapitalbilanz erfaßten Transaktionen (ohne Transaktionen der Zentralbank) größer ist als die Summe der Zahlungsausgänge aus entsprechenden Transaktionen. Dieser Überschuß wird durch einen Zufluß an Devisen (und Gold) bei der Zentralbank ausgeglichen, d. h. die Nettoauslandsposition der Zentralbank steigt.

Dazu ein Beispiel: Es liegt ein Leistungsbilanzüberschuß von DM 500,— vor, wenn die Summe der Zahlungseingänge aus Waren- und Dienstleistungsimporten sowie empfangenen unentgeltlichen Leistungen um diesen Betrag größer ist als die Summe der Zahlungsausgänge aus Waren- und Dienstleistungsimporten sowie erbrachten unentgeltlichen Leistungen. Diesem positiven Leistungsbilanzsaldo von (+) DM 500,— steht ein negativer Kapitalbilanzsaldo von (–) DM 400,— gegenüber, da die Kapitalexporte um diesen Betrag höher sind als die Kapitalimporte. Die Differenz zwischen den beiden Salden ergibt einen positiven Zahlungsbilanzsaldo von (+) DM 100,—. Dieser positive Zahlungsbilanzsaldo wird durch einen negativen Devisenbilanzsaldo in Höhe von (–) DM 100,—, der für eine Nettozunahme der Auslandsforderungen der Zentralbank, also für einen Anstieg der Devisenreserven steht, ausgeglichen.¹ Tabelle 1 verdeutlicht dieses Beispiel noch einmal.

Als Faustregel für die Unterscheidung von Zahlungsbilanzüberschuß und Zahlungsbilanzdefizit soll gelten: Bei einem **Zahlungsbilanzüberschuß** ist die Aktivseite der Zahlungsbilanz länger als die Passivseite, so daß der Ausgleich durch den Devisenbilanzsaldo auf der Passivseite erfolgte. Bei einem **Zahlungsbilanzdefizit** ist die Aktivseite der Zahlungsbilanz kürzer als die Passivseite, so daß der Ausgleich durch den Devisenbilanzsaldo auf der Aktivseite erfolgt.

Tabelle 1 – Zahlungsbilanzüberschuss

Leistungsbilanzsaldo	+ 500	=	Zahlungsbilanzsaldo	+ 100
Kapitalbilanzsaldo	- 400			

Devisenbilanzsaldo = Zunahme der Devisenreserven

- 100

Ein entsprechendes Beispiel läßt sich auch für den Fall eines **Zahlungsbilanzdefizits** konstruieren, das in Tabelle 2 dargestellt ist.

Tabelle 2 – Zahlungsbilanzdefizit

Leistungsbilanzsaldo	+ 500	=	Zahlungsbilanzsaldo	- 100
Kapitalbilanzsaldo	- 600			

Devisenbilanzsaldo = Abnahme der Devisenreserven

+ 100

6.3. Die institutionelle Gestaltung des Außenhandels

Die bisherigen Ausführungen haben deutlich gemacht, daß der Außenhandel zu Wohlfahrtssteigerungen bei allen Beteiligten führt. Denn die Spezialisierung der Beteiligten auf Produktionen, bei denen sie komparative Vorteile besitzen, bewirkt eine Ausweitung des Bestandes der weltweit für den Verbrauch verfügbarer Güter, deren Austausch den Warenkorb der Konsumenten verbreitert oder verbilligt. Aus diesem Grund liegt es nahe, institutionelle Regelungen zu finden, die den freien internationalen Warenverkehr garantieren. Eine Welthandelsordnung sollte daher idealerweise zu einem Abbau bestehender Handelshemmnisse beitragen; sie sollte ferner die Entstehung neuer Beschränkungen verhindern und allen Beteiligten ein Mindestmaß an Rechtssicherheit und damit an Investitionssicherheit garantieren. Schließlich muß sie allen Ländern offenstehen, die sich an ihr beteiligen wollen.

Doch in der Realität zeigt sich eine Vielzahl von Handelshemmnissen, die vom Ideal des Freihandels abweichen und zu einem Verlust möglicher Wohlfahrtsgewinne aus dem Außenhandel führen. Als klassisches Handelshemmnis ist der **Zoll** anzusehen – eine Abgabe, die vor allem bei der Einfuhr einer Ware aus einem anderen Land erhoben wird. Berechnungsgrundlage kann das Gewicht der Ware sein (Gewichtszoll) oder der Warenwert (Wertzoll), wobei letzterer seit Kriegsende an Bedeutung gewonnen hat, da er sich leicht den Preisschwankungen anpassen kann. Im Laufe der Zeit haben sich auch die Motive für solche Zölle verändert: Während früher der Staat mit Hilfe von Zöllen seine Einnahmen zu steigern trachtete, stehen heute vor allem in den Industrieländern wirtschaftspolitische Motive im Vordergrund. Denn die künstliche Verteuerung ausländischer Importe soll die bestehenden Industrien eines Landes schützen (Schutzzoll). Auf diese Weise will der Staat komparative Vorteile erhalten, die längst verlorengegangen sind, oder er beabsichtigt eine Spezialisierung auf Produktionen, bei denen die nationale Wirtschaft eigentlich keine komparativen Vorteile hat. Die wahren komparativen Vorteile eines Landes würden sich durch bzw. im freien internationalen Wettbewerb rasch herausstellen. Gerade diese Erkenntnisse und ihre Folgen laufen aber oftmals den Interessen einflußreicher Gruppierungen und den industriepolitischen Vorstellungen des Staates zuwider. So würde bei Freihandel in Deutschland beispielsweise die Kohleförderung in vielen Bergwerken, die landwirtschaftliche Nutzung mancher Flächen und der Schiffbau auf den meisten Werften drastisch reduziert werden. Durch wirtschaftspolitische Instrumente wie den Zoll können derartige Einzelinteressen geschützt werden, jedoch sind die Kosten für die Allgemeinheit größer als der Nutzen protektionistischer Maßnahmen.

Doch ist der Zoll nur eines von vielen Handelshemmnissen, die in der Realität zu beobachten sind. Neben dem Zoll sind **mengenmäßige Beschränkungen des Warenverkehrs** (Kontingente) und **Devisenkontrollen** zu nennen, die sich im Vergleich zum Zoll als viel wirksamere Instrumente der Außenhandelsregulierung erwiesen haben. Denn wenn der Markt es hergibt, können selbst außergewöhnlich hohe Zölle und damit einhergehende Verteuerungen von Import-

waren übersprungen werden. Hauptsächlich die große Zahl sogenannter „**nicht-tarifärer Handelshemmnisse**“ hat sich in der jüngeren Vergangenheit als besonders wirksames Instrumentarium zur Störung des Freihandels erwiesen. Die Palette dieser Maßnahmen ist breit und phantasievoll:

- **Technische und administrative Vorschriften:** Viele Länder kennen Regelungen zum Schutz der Verbraucher, der Gesundheit und der Umwelt, die für den Verkauf bestimmter Produkte besondere Qualitätsmerkmale vorschreiben. Diese technischen Normen, Vorschriften für die Auszeichnung und Verpackung von Waren oder Reinheitsgebote schränken jedoch auch die Importmöglichkeiten aus dem Ausland ein und verschaffen der einheimischen Industrie Wettbewerbsvorteile. Wer erinnert sich nicht an Konflikte um nationale „Kulturgüter“ wie Bier oder Nudeln. Aber auch die Zollabfertigung kann zu einer Importfalle werden, wenn zum Beispiel die gesamte Einfuhr japanischer Videorecorder nach Frankreich über eine ländliche Zollstation mit einer Handvoll gewissenhafter Zollbeamter abgewickelt werden muß.
- **Beschränkungen bei der Vergabe öffentlicher Aufträge:** Im Bereich, wo der Staat als Käufer auftritt, wie z. B. in der Energiewirtschaft, der Wasserwirtschaft, dem Fermeldewesen und der Verkehrsinfrastruktur, werden einheimische Unternehmen bevorzugt. Trotz höherer Kosten wird auf die Nutzung ausländischer Ressourcen verzichtet.
- **Exportsubventionen:** Sind Unternehmen auf den Weltmärkten nicht wettbewerbsfähig, kann der Staat über Wettbewerbshilfen deren Produktion subventionieren und eine künstliche Wettbewerbsfähigkeit schaffen, die mangels echter Kostenvorteile nicht besteht. So würden in Deutschland ohne Schiffbauhilfen kaum Schiffe exportiert werden können und die einheimischen Reeder würden im Ausland ihre Neubauten bestellen. Statt die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung zu nutzen, werden den deutschen Steuerzahldern finanzielle Lasten aufgebürdet.

Trotz dieser real existierenden Handelshemmnisse gibt es ernsthafte Bemühungen, sich dem freien Welthandel wenigstens schrittweise zu nähern. Den wohl bedeutendsten Versuch auf diesem Gebiet stellt das „**Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen**“ dar, das auch als **GATT** (= General Agreement on Tariffs and Trade) bekannt ist, dem die meisten Länder der Welt angehören. Das GATT wurde im Jahr 1947 von 23 Staaten unterzeichnet; mittlerweile sind die meisten Länder Mitglieder des GATT oder wenden die GATT-Regeln an. Als Hauptziele des GATT sind das wirtschaftliche Wachstum und die Vollbeschäftigung anzusehen, die durch die sinnvolle Nutzung von Rohstoffen und vor allen Dingen mit Hilfe des internationalen Handels erreicht werden sollen. Dabei ergeben sich aus dem GATT-Vertrag **drei Grundprinzipien**, die den angestrebten Freihandelszustand umschreiben: Die Prinzipien der Gegenseitigkeit (Reziprozität), der Liberalisierung und der Nicht-Diskriminierung.

Das **Prinzip der Gegenseitigkeit** besagt, daß alle Staaten, denen von anderen GATT-Ländern handelspolitische Vergünstigungen eingeräumt werden, gleichwertige Gegenleistungen erbringen sollen. Allerdings bleibt bei diesem Prinzip unklar, welche Leistungen als „gleichwertig“ anzusehen sind.

Das **Prinzip der Liberalisierung** sieht vor, daß keine Vertragspartei im Handel mit GATT-Mitgliedern neue Zölle und mengenmäßige Beschränkungen erlassen oder alte beibehalten darf. Allerdings wird auch dieses Prinzip durch Ausnahmeregelungen aufgeweicht.

Das **Prinzip der Nicht-Diskriminierung** konkretisiert sich vor allem in der sogenannten **Meistbegünstigungsregel**. Diese bezieht sich auf Zölle und steuerähnliche Belastungen bei Importen und Exporten. Sie schreibt vor, daß alle Vorteile und Vergünstigungen, die ein GATT-Land einem anderen Land für eine Ware gewährt, auf alle gleichartigen Produkte aus anderen Ländern anzuwenden sind. Damit ist gemeint, daß die von einem Land angewandten Zoll- und Steuersätze gegenüber allen GATT-Ländern die gleiche Höhe haben sollen.

In den sogenannten GATT-Verhandlungsrunden wird versucht, diesen Zielen Geltung zu verschaffen, was bei den Interessengruppen in den einzelnen Mitgliedsländern auf heftigen Widerstand stößt, da diese weniger an der Mehrung der gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrt als

vielmehr an der Wahrung ihrer einzelwirtschaftlichen Interessen auf Kosten der Allgemeinheit orientiert sind. Daher bleibt es auch weiterhin Aufgabe des GATT

- einen ausgewogenen internationalen Zollabbau zu ermöglichen,
- die nicht-tarifären Handelshemmnisse einzudämmen,
- den Entwicklungsländern den Zutritt zu den Märkten der Industrieländer zu verschaffen und
- den Zugang zu den Beschaffungsmärkten (vor allem im Rohstoffbereich) von übertriebenen nationalen Regulierungen freizuhalten.

Die Mitgliedschaft im GATT bedeutet nicht, daß ein Land auf individuelle Regulierungen des Außenhandels verzichten muß. So gibt es seit dem Jahr 1961 in Deutschland das **Außenwirtschaftsgesetz (AWG)**, das auf dem Prinzip der Außenhandelsfreiheit beruht. Nach § 1 AWG ist der Außenwirtschaftsverkehr grundsätzlich frei. Jedoch werden in den weiteren Paragraphen eine Vielzahl von Ausnahmen von diesem Grundsatz geregelt. Diese Ausnahmen betreffen u.a. Vergeltungsmaßnahmen, das friedliche internationale Zusammenleben und die nationale Sicherheit. Bekannte Beispiele sind die Beschränkungen des Rüstungsexports in Spannungsgebiete sowie der Export strategisch für wichtig gehaltener Güter in die Staaten des bisherigen Warschauer Paktes. Eine sogenannte „Ausfuhrliste“ enthält die Produktgruppen und Länder, für die der Außenhandel eingeschränkt ist. Die oft genannte **COCOM-Liste** für Hochtechnologiegüter ist ein Bestandteil dieser deutschen Ausfuhrliste.²

Das GATT läßt weiterhin als Ausnahme insbesondere vom Meistbegünstigungsprinzip die Errichtung von **Freihandelszonen** und **Zollunionen** zu. Unter einer **Freihandelszone** wird gewöhnlich ein Zusammenschluß mehrerer Länder verstanden, deren gegenseitiger Außenhandel nicht durch Zölle oder Kontingente eingeschränkt wird. Allerdings bestehen gegenüber Drittländern keine gemeinsamen Außenhandelsvorschriften, wie z.B. ein gemeinsamer Außenzoll. Dieser Mangel birgt die Gefahr von Handelsverzerrungen in sich, da das Mitgliedsland mit den liberalsten Einfuhrbestimmungen zum Einfallstor für Importe in die anderen Länder der Freihandelszone werden könnte. Um diesen unerwünschten Effekt zu vermeiden, muß klar unterschieden werden zwischen zollfreien Importen, die aus Mitgliedstaaten der Freihandelszone stammen, und zollbelasteten Importen aus Drittländern. Ursprungskontrollen (Ursprungszeugnisse) sind deshalb für den Handel innerhalb von Freihandelszonen zwingend notwendig. Beispiele für Freihandelszonen stellen die EFTA (= European Free Trade Association), die LAFTA (= Latin American Free Trade Association), die NAFTA (= North American Free Trade Association: Kanada, USA, Mexiko) sowie die ASEAN-Zone (ASEAN = Association of South East Asian Nations) dar.³ Hingegen unterscheidet sich eine **Zollunion** von einer Freihandelszone dadurch, daß im Innern eines einheitlichen Zollgebiets nicht nur die Zölle und Kontingente wegfallen. Zusätzlich bestehen gegenüber den nicht zur Zollunion gehörenden Ländern einheitliche Außenhandelsvorschriften und ein gemeinsamer Außenzolltarif. Als Beispiel für eine Zollunion ist die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) zu nennen.

Zu diesen GATT-Ausnahmen gesellen sich weiterhin Zollpräferenzabkommen zwischen einzelnen Ländern oder Ländergruppen. Vor allem die Europäische Gemeinschaft (EG) versteht Zollpräferenzen als handelspolitischen Pfeiler einer gemeinsamen europäischen Entwicklungspolitik. So besteht gegenüber afrikanischen, karibischen und pazifischen Entwicklungsländern, den sogenannten AKP-Staaten, das **Abkommen von Lomé***), und auch den ehemaligen osteuropäischen Staatshandelsländern werden seit dem Jahr 1991 verstärkt Zollpräferen-

^{*)} Insgesamt hat es vier Lomé-Abkommen gegeben; Lomé IV läuft von 1990–2000. Die Hauptpunkte der vertraglich fixierten Verpflichtungen sind:

- handelspolitische Zusammenarbeit;
- Schaffung eines Systems zur Stabilisierung der Exporterlöse aus der agrar. Produktion der AKP-Länder;
- Errichtung eines Sonderfonds für Bergbauprodukte;
- industrielle und landwirtschaftliche Produktion;
- Bereitstellung finanzieller Hilfen für AKP-Staaten.

zen eingeräumt. Neben diesen tolerierten Verstößen gegen das Prinzip der Nicht-Diskriminierung muß als weitere bedeutende GATT-Ausnahme das berüchtigte **Multifaserabkommen** genannt werden. Das Multifaserabkommen dient dazu, das Wachstum der Textileinfuhren der Industrieländer aus Niedriglohnländern zu begrenzen. Auf diese Weise soll die Textilindustrie in Westeuropa und Nordamerika vor der Konkurrenz preisgünstigerer Anbieter hauptsächlich aus den asiatischen Entwicklungsländern geschützt werden, was allerdings mit dem Prinzip der Liberalisierung unvereinbar ist.

Diese Ausführungen machen deutlich, daß die bestehende Welthandelsordnung stark von dem Ideal eines auf Freihandel basierenden Austauschs von Gütern und Dienstleistungen abweicht. Unzufrieden sind insbesondere die Entwicklungsländer mit der von den Industrieländern bestimmten Welthandelsordnung, die sie vom Freihandel ausschließt und mit einigen Sonderkonditionen abspeist. Die Anliegen der Entwicklungsländer werden daher weniger durch das GATT als vielmehr durch die im Jahre 1965 als ständiges Organ der UN-Vollversammlung gegründete **UNCTAD** (United Nations Conference on Trade and Development) artikuliert. Wie dem GATT geht es auch der UNCTAD um die Förderung des internationalen Handels, jedoch ist sie nicht wie das GATT geschriebenes Recht, sondern eine permanente Einrichtung, die regelmäßig tagt und versucht, Einfluß auf die Entwicklung der Welthandelsordnung zu nehmen. Aufgrund des zahlenmäßigen Übergewichts der Entwicklungsländer dient die UNCTAD diesen als Sprachrohr für ihre Vorstellungen von einer „Neuen Weltwirtschaftsordnung“. Diese neue Ordnung soll etwa den Entwicklungsländern einen bestimmten Anteil an der Weltindustrieproduktion garantieren; über internationale Rohstoffabkommen sollen Rohstoffpreise und -erlöse stabilisiert und auf eine „gerechte“ Höhe gebracht werden; ausländischer Kapitalbesitz soll leichter kontrolliert und enteignet werden können. Diese Forderungen verdeutlichen, daß auch die Entwicklungsländer letztlich **nicht** auf den Freihandel setzen, sondern versuchen, in das internationale Marktgeschehen einzugreifen, um für sich handelspolitische Vorteile zu erlangen.

6.4. Deutschland als Mitglied der Europäischen Gemeinschaft

6.4.1. Der Weg zum gemeinsamen Binnenmarkt

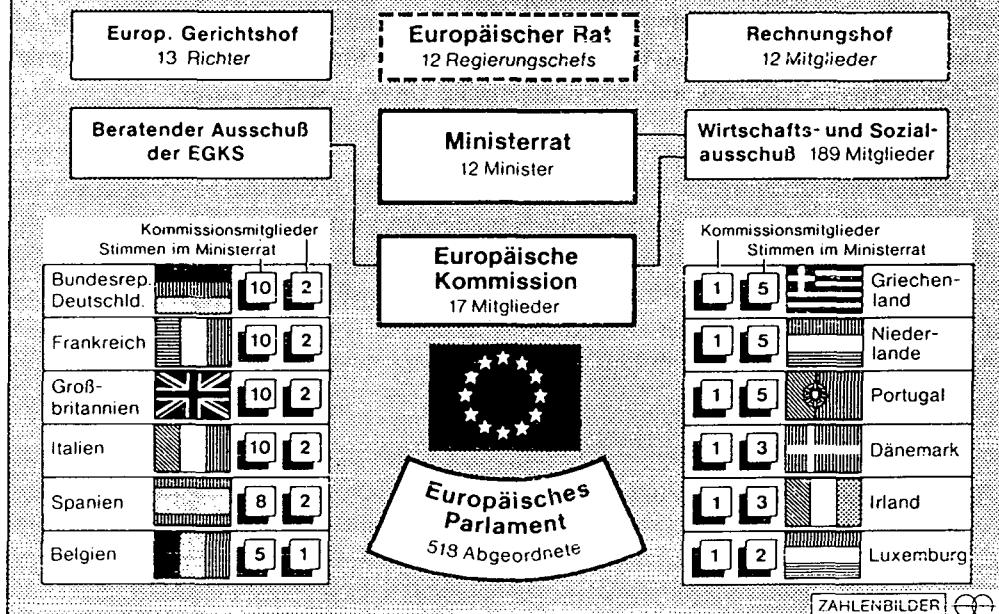
In der Nachkriegszeit ergriffen große Staatsmänner wie Konrad Adenauer in Deutschland, Alcide de Gasperi in Italien und Robert Schuman in Frankreich die historische Chance, die europäische Einigung einzuleiten und auf diese Weise jahrhundertealte Gegensätze zu überwinden. Diese Einigungsarbeit konkretisierte sich im August 1952 zunächst in der Gründung der **Kohle- und Stahlgemeinschaft** („Montan-Union“). Dieser folgten die Verträge über die Bildung einer „**Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft**“ (EWG) und der „**Europäischen Atomgemeinschaft**“ (Euratom), die im März 1957 in Rom unterzeichnet wurden. Diese „**europäischen Gemeinschaften**“ werden in ihrer Gesamtheit im Sprachgebrauch mittlerweile als „**Europäische Gemeinschaft**“ (EG) bezeichnet. Die praktische Umsetzung dieser Vertragswerke obliegt seit Juli 1967 einer einzigen Behörde, der „**Europäischen Kommission**“ (siehe auch Schaubild 3). Die Zielsetzung der europäischen Einigung läßt sich sehr gut mit den Worten von **Ludwig Erhard** umschreiben, die er 1956 bei der Eröffnung der Internationalen Frankfurter Herbstmesse sprach und die nichts an Aktualität eingebüßt haben:

„Die Integration Europas ist notwendiger denn je, ja sie ist geradezu überfällig geworden. Aber die beste Integration Europas, die ich mir vorstellen kann, beruht nicht auf der Schaffung neuer Ämter und Verwaltungsformen oder wachsender Bürokratie, sondern sie beruht in erster Linie auf der Wiederherstellung einer freizügigen internationalen Ordnung, wie sie am besten und vollkommensten in der freien Konvertierbarkeit der Währungen zum Ausdruck kommt. Konvertierbarkeit der Währung schließt selbstverständlich die volle Freiheit und Freizügigkeit des Waren-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehrs ein.“

Damit hat Ludwig Erhard schon sehr früh den Großteil der Freiheiten genannt, deren Verwirklichung den Weg zum europäischen Binnenmarkt ebnen soll:

Organe der Europäischen Gemeinschaft

EGKS – EWG – EURATOM



© Erich Schmidt Verlag GmbH

715 277

(1) **Die Freiheit des Warenaustausches:** Die Zollunion für Industrie- und Agrarprodukte war der erste Schritt zu einem gemeinsamen Markt und wurde bereits im Juli 1968 verwirklicht. Seitdem gibt es in der EG keine Zollschränken mehr; an den Außengrenzen der Gemeinschaft gilt der gemeinsame Außenzolltarif. Lediglich den Ländern, die später der EG beitreten, wurden Übergangszeiten eingeräumt, um die nationalen Zollschränken abzubauen und die EG-Vorschriften einzuführen. Da der Zollabbau jedoch alleine nicht sicherstellen kann, daß jedes Produkt, das in der Gemeinschaft hergestellt wird, in allen Mitgliedsländern unter gleichen Wettbewerbsbedingungen angeboten werden kann, wird begleitend die Beseitigung nicht-tarifärer Handelshemmnisse betrieben (siehe 6.3.).

(2) **Die Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit:** Da sich ein gemeinsamer Markt nicht nur auf einen freien Warenverkehr beschränken kann, sondern auch die Bereiche von Produktion und Dienstleistung umfassen muß, sollte es folglich Unternehmen und Selbständigen möglich sein, in allen EG-Ländern zu den gleichen Bedingungen wie dort Ansässige zu produzieren und Dienstleistungen anzubieten. Diese Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit ist seit 1970 in der EG unmittelbar geltendes Recht, jedoch sind bis zur Herstellung des Binnenmarktes 1993 letzte Hindernisse zu beseitigen. Dazu gehört vor allem die gegenseitige Anerkennung der für die Berufsausübung qualifizierenden Befähigungsnachweise (Diplome, Prüfungszeugnisse). Da der gemeinsame Markt große Wachstumschancen für die Dienstleistungsbereiche bietet, kommt der Dienstleistungsfreiheit ein besonderes Gewicht zu.

(3) **Die Freizügigkeit der Arbeitskräfte:** Bereits im Oktober 1968 stellte eine Verordnung des EG-Ministerrates die Freizügigkeit der Arbeitskräfte in der EG sicher. Danach kann „jeder Staatsangehörige eines EG-Landes im Hoheitsgebiet eines anderen Mitgliedstaates eine Tätigkeit im Lohn- oder Gehaltsverhältnis aufnehmen und ausüben, und zwar mit den gleichen Rechten wie die Staatsangehörigen dieses Staates“. Von diesem Recht machen vor allem Arbeitskräfte aus den Randgebieten der EG Gebrauch, die es auf der Suche nach Beschäftigung in die industriellen Ballungszentren zieht.

(4) Die Freiheit des Zahlungs- und Kapitalverkehrs: Der freie Waren- und Dienstleistungsverkehr ist nur dann gesichert, wenn die damit verbundenen Zahlungen an das Ausland geleistet werden können. Ebenso müssen die Arbeitskräfte, die in einem anderen Mitgliedsland arbeiten, ihr Gehalt und ihre Ersparnisse in ihr Heimatland überweisen können. Die für diese verschiedenen Zwecke erforderlichen Devisen müssen bereitgestellt werden. Der freie Zahlungsverkehr wurde zwar grundsätzlich durch den EWG-Vertrag garantiert, jedoch sind unter bestimmten Bedingungen Ausnahmen zulässig, so z. B., wenn zum Schutz einer nationalen Währung Devisenabflüsse unterbunden werden sollen. Darüber hinaus soll mit der Vollendung des Binnenmarktes auch der Geld- und Kapitalverkehr vollständig liberalisiert werden. Im Rahmen des Kapitalverkehrs würde die Freizügigkeit beispielsweise Direktinvestitionen, den Verkehr mit börsennotierten Wertpapieren, den Immobilienerwerb sowie kurz- und mittelfristige Kredite aus Handelsgeschäften betreffen. Die Liberalisierung des Kapitalverkehrs und die Schaffung eines europäischen Kapitalmarktes sind zudem Voraussetzung dafür, daß aus dem Europäischen Währungssystem ein gemeinsamer Währungsraum wird.

6.4.2. Das Europäische Währungssystem

Das **Europäische Währungssystem** (EWS) trat im Januar 1979 als Ergebnis einer deutsch-französischen Initiative in Kraft. Seine Gründung geht auf Bestrebungen zurück, über die Bekämpfung der Inflation die Bedingungen für ein stabiles Wirtschaftswachstum wieder herzustellen. Stabile Wechselkurse sollten die Bemühungen um eine Dämpfung des Preisauftriebs im Inland unterstützen. Außer Großbritannien (und den inzwischen der EG beigetretenen Ländern) nahmen alle EG-Mitglieder an dem Wechselkursverbund von Beginn an teil. Die Bandbreite, innerhalb der zwei Mitgliedswährungen im Verhältnis zueinander schwanken dürfen, beträgt 4,5 v. H. bzw. für Großbritannien 12 v. H.,⁴ d. h. die Devisenkurse dürfen zum festgelegten bilateralen Leitkurs um 2,25 v. H. nach oben (**oberer Interventionspunkt**) und um 2,25 v. H. nach unten (**unterer Interventionspunkt**) schwanken. Die Leitkurse der am EWS teilnehmenden Währungen sind gegenüber der Europäischen Währungseinheit (ECU) festgelegt, wodurch die Leitkurse zwischen den einzelnen Währungen (bilaterale Leitkurse) auch untereinander zu bestimmen sind. Ist ein Interventionspunkt erreicht, sind die Notenbanken verpflichtet, an den Devisenmärkten zu intervenieren: Die jeweils schwächere Währung wird gekauft und die stärkere Währung verkauft, um sich dem Leitkurs wieder anzunähern. Zur Finanzierung solcher Devisenmarktinvestitionen verfügt das EWS über ein Kreditvolumen von insgesamt 25 Mrd. ECU.

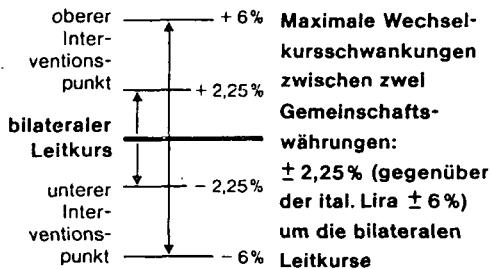
Die ECU (European Currency Unit) setzt sich aus bestimmten Beträgen der EG-Mitgliedswährungen zusammen, wobei für den Anteil einer Währung das wirtschaftliche Gewicht eines Landes entscheidend ist. Die D-Mark als Währung des wirtschaftlich bedeutendsten EG-Landes hat mit ca. einem Drittel das höchste Gewicht. Diese Gewichte werden alle fünf Jahre, oder falls sich aufgrund von Wechselkursänderungen das Gewicht einer Währung um 25 v. H. geändert hat, überprüft und angepaßt. Die ECU erfüllt eine Vielzahl von Funktionen, wenn sie auch keine selbstständige Währung ist:

- Gemeinsame Recheneinheit in der Gemeinschaft;
- Bezugsgröße bei der Festlegung der Leitkurse;
- Abweichungsindikator, der anzeigt, um wieviel der aktuelle Wechselkurs einer Mitgliedswährung vom ECU-Leitkurs abweicht. Beträgt diese Abweichung 75 v. H. der Bandbreite, muß das betreffende Land Maßnahmen einleiten, obwohl noch kein Interventionspunkt erreicht ist. Diese Maßnahmen können sein: Interventionen in verschiedenen Währungen; interne währungspolitische Maßnahmen; Änderung des Leitkurses; andere wirtschaftspolitische Maßnahmen;
- Anwendung im Zahlungsverkehr zwischen den EWS-Notenbanken;
- Verwendung bei privaten Transaktionen (siehe auch Schaubild 4).

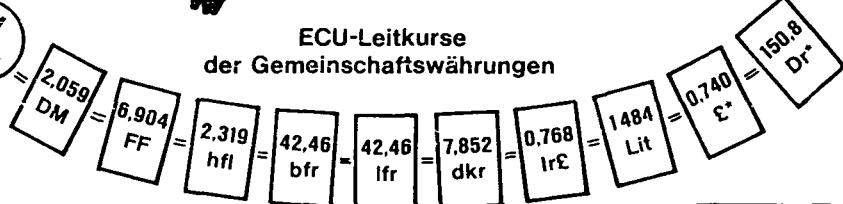
Das Europäische Währungssystem



Der EWS-Wechselkursmechanismus



ECU-Leitkurse der Gemeinschaftswährungen



ZAHLENBILDER

© Erich Schmidt Verlag GmbH B 715 510

6.4.3. Chancen und Risiken

Auch wenn die hier aufgezeigten Integrationsbestrebungen mit dem Ziel eines Binnenmarktes in Westeuropa die bisher bestehenden Handelsschranken zwischen diesen Ländern aufheben, sollte nicht übersehen werden, daß die EG für den weltweiten Freihandel sowohl Chance als auch Risiko ist. Einerseits kann sie als Vorbild für die weitere Integration der Weltmärkte dienen; andererseits besteht die Gefahr, daß der EG-Binnenmarkt sich zu einer „Festung Europa“ entwickelt, der nach innen liberalisiert und nach außen von einem undurchdringlichen Schutzwall von Handelshemmnissen umgeben ist.

Die Gefahr einer Abschottung des europäischen Binnenmarktes ergibt sich zum einen aufgrund einer stärkeren weltwirtschaftlichen Position der EG, die es der EG erleichtern würde, protektionistische Maßnahmen wie Selbstbeschränkungsabkommen mit Lieferländern oder Einfuhrbegrenzungen durchzusetzen. Beispiele für solche Maßnahmen finden sich schon in Bereichen wie Automobile, Unterhaltungselektronik und Textilien. Da im Gefolge des Binnenmarktes die bisher bestehende Möglichkeit der einzelnen Mitglieder entfällt, zum Vorteil inländischer Produzenten Schutzmaßnahmen auch in eigener Regie zu verfügen, dürfte der einzelstaatliche Druck auf die Kommission steigen, verstärkt EG-weite Handelsbeschränkungen einzurichten. Zum anderen könnten sich die Bemühungen der Kommission verstärken, durch außenwirtschaftliche Schutzmauern europäischen Unternehmen zu helfen, verlorenen Boden auf Märkten (z. B. Mikroelektronik oder Kommunikationstechnik) zurückzugewinnen. Dabei würde das schon bestehende Subventionsinstrumentarium in größerem Umfang durch Einfuhrkontingente und auch durch europäische Normen zum Schutz gegenüber Anbietern aus Drittländern ergänzt werden. Schließlich beabsichtigt die Kommission den gemeinsamen Binnenmarkt nur Ländern zu öffnen, die selbst handelspolitische Zugeständnisse machen – ein Vorbehalt der ausländischen Konkurrenten den EG-Binnenmarkt aus den verschiedensten Gründen und zum Nachteil der Verbraucher verschließen kann. Damit der EG-Binnenmarkt nicht zu einer „Festung Europa“ verkommt, sollte auf dem Weg zu einem einheitlichen Europa

die weltwirtschaftliche Perspektive nicht verlorengehen. Denn es kann nur im Interesse jedes Verbrauchers liegen, wenn der Freihandel sich nicht nur auf Westeuropa beschränkt, sondern zum weltweiten Prinzip des wirtschaftlichen Austauschs wird. Verstanden als Keimzelle für einen weltweiten Freihandel, kann der EG-Binnenmarkt entscheidene Anstöße zum Abbau noch trennender Wirtschaftsgrenzen geben.

6.5. Anmerkungen

- 1 Das negative Vorzeichen des Devisenbilanzsaldo erklärt sich daraus, daß eine Zunahme der Auslandsforderungen der Zentralbank wie Kapitalexporte auf der Passivseite der Zahlungsbilanz verbucht werden.
- 2 Das COCOM (= Coordination Committee on Export Controls) wurde 1949 zum Zweck der Kontrolle westlicher Exporte in die Staaten des Ostblocks gegrtzt und hat gegenwärtig die NATO-Staaten (ohne Island), Japan und Australien als Mitglieder.
- 3 Der EFTA gehörten im Jahr 1990 noch Island, Norwegen, Österreich, Schweden, Schweiz und Finnland als assoziiertes Mitglied an.
Die ASEAN wurde 1967 von Indonesien, Malaysia, den Philippinen, Singapur und Thailand gegrtzt; 1984 trat als weiteres Mitglied das Sultanat Brunei bei; die Organisation bietet ihren Mitgliedern eine offizielle Struktur für die regionale Zusammenarbeit.
- 4 Bis zum Beginn des Jahres 1990 galt diese grgere Bandbreite für Italien, für das jedoch seitdem aufgrund seiner erfolgreichen Stabilisierungspolitik die normale Bandbreite gilt. Großbritannien, das Ende 1990 dem EWS beitrat, wurde wegen seiner Inflationsprobleme die grere Bandbreite eingermt.

6.6. Literaturverzeichnis:

Eick, Jürgen, So nutzt man den Wirtschaftsteil einer Tageszeitung, 11. Auflage, Frankfurt 1987.

Erhard, Ludwig, Wohlstand für Alle, 2. Auflage, Düsseldorf 1990.

Gabler, Volkswirtschaftslexikon, 3. Auflage, Wiesbaden 1990.

Glismann, Hans H. / Horn, Ernst-Jürgen / Nehrung, Sighart / Vaubel, Roland, Weltwirtschaftslehre: I. Außenhandels- und Währungspolitik, 3. Auflage, Göttingen 1986.

Thiel, Elke, Die Europäische Gemeinschaft, 4. Auflage, Bayerische Landeszentrale für politische Bildungsarbeit München, München 1989.

Uterwedde, Henrik, Die Europäische Gemeinschaft, 5. Auflage, Landeszentrale für politische Bildungsarbeit Berlin, Berlin 1989.

von der Wee, Herman, Der gebremste Wohlstand (= Geschichte der Weltwirtschaft im 20. Jh., Band 6), München (DTV) 1984.

6.7. Ausgewählte Grundbegriffe zum Thema

Kostenvorteile

Im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung wird sich ein Land auf die Produktion der Güter und Dienstleistungen spezialisieren, bei denen es gegenwter anderen Ländern Kostenvorteile hat. Sollte es bei allen Produktionen absolute Kostenvorteile haben, wird es sich auf die Produktion spezialisieren, wo der absolute Kostenvorteil am grtesten ist. Umgekehrt wird ein Land mit ausschließlich absoluten Kostennachteilen die Produktion aufnehmen, bei der der absolute Kostennachteil am geringsten ist. Demnach sind die komparativen Kosten entscheidend für die Außenhandelsstruktur eines Landes.

Die Zahlungsbilanz

Die Zahlungsbilanz erfaßt für einen bestimmten Zeitraum die ökonomischen Transaktionen, die zwischen Inländern und Ausländern stattgefunden haben. Sie besteht zum einen aus der Leistungsbilanz, in deren drei Teilbilanzen der Export und Import von Waren (Handelsbilanz) und Dienstleistungen (Dienstleistungsbilanz) sowie die unentgeltlichen Übertragungen (Übertragungsbilanz) registriert werden. Ein weiterer Teil der Zahlungsbilanz ist die Kapitalbilanz, in der die Veränderungen kurzfristiger und langfristiger Forderungen gegenüber dem Ausland aufgeführt sind. Schließlich kann sie einen Devisenbilanzsaldo umfassen, der Veränderungen der Nettoauslandsposition der Zentralbank anzeigen.

Handelshemmnisse

Der internationale Handel unterliegt einer Vielzahl von Beschränkungen, die den freien Güteraustausch verhindern. Zu diesen Handelshemmnissen zählen die verschiedenen Zollarten, mengenmäßige Beschränkungen in Form von Kontingenten, Devisenkontrollen sowie die immer bedeutsamer werdenden nicht-tarifären Handelshemmnisse. Letztere umfassen technische und administrative Vorschriften, Beschränkungen bei der Vergabe öffentlicher Aufträge und Wettbewerbshilfen in Form von Exportsubventionen.

Zollunion

In einer Zollunion verzichten die beteiligten Länder, genauso wie bei einer Freihandelszone, auf eine Einschränkung des gegenseitigen Außenhandels durch Zölle oder Kontingente. Darüber hinaus bestehen abweichend von einer Freihandelszone gegenüber Drittländern einheitliche Außenhandelsvorschriften und ein gemeinsamer Außenzolltarif, wie es bei der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft der Fall ist.

6.8. Kontrollfragen

1. Zwischen zwei Ländern findet auch dann Außenhandel statt, wenn eines der Länder bei allen Produkten absolute Kostenvorteile hat.
richtig ()
falsch ()
2. Die Zahlungsbilanz ist immer ausgeglichen.
richtig ()
falsch ()
3. Welche Handelshemmnisse gibt es außer dem Zoll?
a) ()
b) ()
c) ()
4. Das GATT dient dem Schutz inländischer Produzenten vor ausländischer Konkurrenz.
richtig ()
falsch ()
5. Die vier Freiheiten, die die Grundlage des europäischen Binnenmarktes darstellen, lauten:
a) ()
b) ()
c) ()
d) ()
6. Die ECU ist an die Stelle der nationalen Währungen in der EG getreten.
richtig ()
falsch ()

Antworten

1. richtig
2. richtig
3. a) Kontingente
b) Devisenkontrollen
c) nicht-tarifäre Handelshemmnisse
4. falsch
5. a) Freiheit des Warenaustausches
b) Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit
c) Freizügigkeit der Arbeitskräfte
d) Freiheit des Zahlungs- und Kapitalverkehrs
6. falsch