

Unterlagen zur Einführung der Vorlesung

Vorbemerkung	1
Einige Grundbegriffe	2
1. Ursachen des Aussenhandels	2
2. Bilanzmässige Erfassung des Aussenhandels	3
3. Die Aussenhandelspolitik	5
4. Die Zölle (tarifäre Handelshemmnisse)	6
5. Die nichttarifären Handelshemmnisse	9
6. Die Auswirkungen der Handelshemmnisse	10

Vorbemerkung

Die vorliegenden Arbeitsunterlagen bieten nicht einen in sich geschlossenen Überblick über die Aussenhandelspolitik. Ihr Ziel ist vielmehr, im Sinne einer Einstimmung auf die Behandlung der Welthandelsordnung einige Begriffe, die im Verlauf der Vorlesung immer wieder vorkommen, zu klären und einige Problembereiche der Aussenwirtschaftspolitik zur Diskussion zu stellen. Diese Einführung zusammen mit der folgenden Behandlung der Welthandelsordnung möchte Sie motivieren, künftig die Aussenhandelspolitik in den Medien zu verfolgen und die einzelnen (oft bruchstückhaften) Informationen in den Zusammenhang der Welthandelsordnung zu stellen und aus der Sicht der einzelnen Gruppeninteressen beurteilen zu können. Wenn wir im Verlauf des Semesters hin und wieder auf politische Stellungnahmen hinweisen, dann nicht im Sinn einer Kritik oder in der Absicht die Probleme lösen zu können, sondern allein mit dem Ziel, die Probleme zu erkennen.

Diese Notizen beziehen sich auf die Einführung. Als Manuskript und Grundlage der Welthandelsordnung dient das Büchlein von R. Senti (2007), WTO, Die heute geltende Welthandelsordnung, Zürich. Wird in der Stunde abgegeben.

Einige Grundbegriffe

- Integration – Kooperation
- Zollunion – Zollgemeinschaft – Partnerschaftsabkommen (Econ. Partnership Agreement, EPAs)
- Rohprodukteabkommen
- Selbstbeschränkungsabkommen
- Präferenzabkommen
- Tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse (NTB)
- Traditionelle Kontingente und Zollkontingente
- Zölle

1. Ursachen des Aussenhandels

Die Ursachen des Aussenhandels sind: die unterschiedliche Verfügbarkeit von Produktionsfaktoren, der unterschiedliche Bedarf an Gütern und Dienstleistungen, die von Land zu Land bestehenden Kosten- und Preisdifferenzen, die von Volkswirtschaft zu Volkswirtschaft unterschiedlichen Produktdifferenzierung und die laufend sich verändernden Verkehrs- und Kommunikationsmöglichkeiten.

Unterschiede in Bedarf und Verfügbarkeit

Einzelne Länder verfügen aus klimatischen oder geologischen Gründen über Güter, die in anderen Ländern nur unter erschwerten Bedingungen oder nicht produziert werden können (Südfrüchte, Kaffee, Kakao, Kautschuk, Erze, Mineralien und Erdöl).

Die unterschiedliche Verfügbarkeit von Gütern kann auch technisch bedingt sein. Einzelne Länder verfügen (aus welchen Gründen auch immer) über ausgebildete Fachkräfte, technisches Know how, moderne Produktionsanlagen, Unternehmerpersönlichkeiten und eine gute Infrastruktur.

Oft ist der Aussenhandel Ausdruck und Ergebnis der jeweiligen Konjunktur. In der Phase der Hochkonjunktur weicht ein Land auf ausländische Angebote aus, was zu zusätzlichen Importen führt. In Zeiten der Rezession gehen die Importe in der Regel zurück, weil das Inlandangebot ausreicht.

Transport-, Informations- und Kommunikationsmöglichkeiten

Das Aufkommen der Eisenbahnen und der gemeinsamen Regelung der Binnenschifffahrt in der zweiten Hälfte des 19. Jh. (Gründung zwischenstaatlicher Flusskommissionen) sowie die Verbesserung der Verkehrsinfrastruktur in den folgenden Jahrzehnten hat den Aussenhandel stark ausgeweitet, nicht nur wegen der effektiven Verkehrsmöglichkeiten, sondern

auch als Folge der damit erfolgten Kostensenkung und technischen wie administrativen Vereinfachung. Begünstigt haben den Handel auch die Bildung von Zollvereinen und Nationalstaaten anstelle der zuvor bestehenden Stadtstaaten und „Marktflecken“. So gab es beispielsweise vor knapp zweihundert Jahren auf dem Weg von Basel nach Rotterdam insgesamt 62 Zollstationen, also fast alle zehn Kilometer eine Warenkontrolle und Deklaration, verbunden mit administrativen Umtrieben und Kosten.

Abschluss internationaler Vereinbarungen

Zu erwähnen sind in diesem Zusammenhang

- Vereinbarungen zur Verbesserung der Transportmöglichkeiten: Weltpostverein, internationale Fernmeldeunion, internationale Abkommen über Eisenbahnverkehr, Flusskommissionen, internationale Seeschiffahrts-Organisationen.
- Internationale Abkommen über den Rohproduktehandel: Kautschuk, Textilien, Zinn, Erdöl, Kupfer, Kaffee, Kakao, Olivenöl, Weizen und Zucker.
- Internationale Abkommen über den regionalen Abbau von tarifären und nichttarifären Handelshemmnissen: Schaffung von Integrationsräumen (EWG, NAFTA usw.)
- Internationale Vereinbarungen über den Abbau von tarifären und nichttarifären Handelshemmnissen, die Öffnung der Märkte, die Beseitigung der gegenseitigen Diskriminierung und die internationale Streitschlichtung (GATT, GATS, TRIPS bzw. WTO).

Absolute und komparative Kostenvorteile

Absolute Kostenvorteile: Das erste Land kann ein Erzeugnis günstiger als das zweite Land produzieren, dafür sind im zweiten Land die Produktionskosten für ein anderes Gut günstiger als im ersten Land. Jedes Land produziert jenes Produkt, bei dem es gegenüber dem anderen kostenmässig im Vorteil ist.

Komparative Kostenvorteile: Auch dann, wenn ein Land in der Produktion aller Güter einem anderen Land kostenmässig überlegen ist, wird der Handel zu beider Länder Vorteil sein. Wenn sich das erste Land auf das Produkt konzentriert, bei dem es vergleichsweise (komparativ) gegenüber dem zweiten Land den grösseren Kostenvorteil hat und das zweite Land die Produktion des anderen Produkts übernimmt, werden die beiden Länder bei Spezialisierung besser fahren, als wenn jedes Land beide Produkte produziert.

2. Bilanzmässige Erfassung des Aussenhandels

Die folgenden Ausführungen klären die unterschiedlichen Bilanzen (mit den seit 1995 international gebräuchlichen Begriffen):

Ein- und Ausfuhr von Gütern
(Handelsbilanz)

+ Ein- und Ausfuhr von Dienstleistungen
(Dienstleistungsbilanz)

= Aussenbeitrag zum Brutto-Inlandprodukt

+ Arbeits- und Kapitaleinkommen nach/vom Ausland
(Arbeits- und Kapitaleinkommensbilanz)

= Aussenbeitrag zum Brutto-Volkseinkommen zu Marktpreisen (früher
Bruttosozialprodukt) = **Leistungsbilanz**

+ Laufende Übertragungen (Übertragungen ohne Gegenleistung, z.B.
Entwicklungshilfe, Schenkungen)
(Bilanz der laufenden Übertragungen)

= Total des Aussenbeitrags zum Brutto-Volkseinkommen und der laufenden
Übertragungen
(Ertragsbilanz)

+ ./ Errors and Omissions

+ ./ Kapitalverkehr
(Kapitalverkehrsbilanz)

= **Zahlungsbilanz**

Der *Warenverkehr* (Handelsbilanz) beinhaltet eine Gegenüberstellung von Ein- und Ausfuhr (Import, Export) von Gütern (plus elektr. Energie, ohne Dienstleistungen). Ein Importüberschuss (Exportüberschuss) bedeutet eine negative (positive) Handelsbilanz oder ein Handelsbilanzdefizit (Handelsbilanzüberschuss).

Die *Dienstleistungen* (Dienstleistungsbilanz) handeln von den im Ausland ge- und verkauften Dienstleistungen: Fremdenverkehr, private Versicherungen, Personen- und Gütertransport, Post- und Fernmeldeverkehr, Lizenzen, Patente, Consulting etc.

Der Warenverkehr und der Dienstleistungsverkehr zusammen bilden den *Aussenbeitrag zum Bruttoinlandprodukt* (BIP).

Arbeits- und Kapitaleinkommen bezeichnen die vom Land A nach/vom Ausland transferierten Löhne (Grenzgänger) und die Erträge des Landes A aus Investitionen im Ausland, und des Auslands aus Investitionen im Land A.

Der Aussenbeitrag zum BIP plus die Arbeits- und Kapitaleinkommen nach/vom Ausland ergeben den Aussenbeitrag zum Brutto-Volkseinkommen (zu Marktpreisen (nach früherer Terminologie „Bruttosozialprodukt“), bzw. die *Leistungsbilanz*.

Die *laufenden Übertragungen* sind Geschäfte, die nicht durch Gegenleistungen ausgeglichen werden wie z.B. die Überweisungen der ausländischen Arbeitskräfte, die Beiträge für Entwicklungshilfe, die Erbschaften und die Schenkungen.

Der Aussenbeitrag zum Brutto-Volkseinkommen (Leistungsbilanz) plus die laufenden Übertragungen ergeben zusammen das Total dieser beiden Posten bzw. die *Etragsbilanz*.

Die *Kapitalverkehrsbilanz* enthält die Anlage von Kapitalien in Wertschriften, Grundstücken, Fabrikanlagen usw. des Landes A im Ausland (Kapitalexport des Landes A) und von Ausländern im Land A (Kapitalimport) sowie die kurzfristigen Spekulationsgelder.

Die *Zahlungsbilanz* schliesslich ist die Summe der Ertragsbilanz und der Kapitalverkehrsbilanz. Darin schlagen sich alle wirtschaftlichen Beziehungen des Landes A mit dem Ausland nieder. Differenzen in der Datenerhebung werden über den Posten „E & O“ (Errors and Omissions) korrigiert. Die Zahlungsbilanz enthält sämtliche Deviseneingänge und –ausgänge eines Jahres. Als Resultat dieser Bewegungen verändern sich die Währungsreserven.

3. Die Aussenhandelspolitik

Begriffliche Abgrenzung:

Aussenwirtschaft: Sämtliche Wirtschaftsbeziehungen zwischen dem Land A und dem Ausland (Aussenhandel, Währungsfragen, Kapital- und Arbeitskräfteverkehr).

Aussenwirtschaftspolitik: Staatliche Massnahmen zur Beeinflussung und Mitgestaltung der Aussenwirtschaft.

Aussenhandelspolitik: Staatliche Massnahmen zur Beeinflussung und Mitgestaltung des Aussenhandels.

Beim *Instrumentarium der Aussenhandelspolitik* eines Landes unterscheidet man zwischen *tarifären* und *nichttarifären Handelshemmnissen*. Die tarifären Handelshemmnisse sind im „Tarif“ bzw. im „Zolltarif“ aufgeführt, dazu gehören alle Arten von Zöllen. Unter die nichttarifären Handelshemmnisse fallen vor allem die mengenmässigen Importbeschränkungen. Weitere nichttarifäre Handelshemmnisse sind: die Subventionen und die administrativen Massnahmen. Die Grundphilosophie der heutigen Welthandelsordnung ist: Wenn ein Land der Meinung ist, es bedürfe eines Aussenhandelsschutzes, so darf es sich schützen, aber dieser Schutz soll in Form von Zöllen erfolgen. Nichttarifäre Handelshemmnisse hingegen sollen gänzlich beseitigt werden. Dieser Ordnung liegt die Überlegung zu Grunde, Zölle sind übersehbar, sind in einem Tarif verankert, gewähren Transparenz. Nichttarifäre Handelshemmnisse hingegen bewegen sich im Dickicht und Dunkel, sind nicht erfassbar und daher zu beseitigen. Also, wenn schon Schutz, dann Zölle.

4. Die Zölle (tarifäre Handelshemmnisse)

Einführend werden die verschiedenen Arten von Zöllen vorgestellt, um anschliessend über deren Auswirkungen zu sprechen.

Import- und Exportzölle

Je nach Güterstromrichtung wird von Import- und Exportzöllen gesprochen. Die Importzölle bilden die Regel, Exportzölle sind selten. In Kriegs- und Notzeiten gab es in den europäischen Ländern Exportzölle auf Nahrungsmitteln und Metallen (falls überhaupt Exporte erlaubt waren).

Fiskal-, Schutz- und Retorsions- (oder Straf-) Zölle

Die Fiskal- oder Finanzaizölle dienen dem Staat zur Mittelbeschaffung, teils zweckgebunden zum Unterhalt der für den Aussenhandel notwendigen Infrastruktur, teils zur Finanzierung der übrigen Staatsausgaben.

Die Schutzzölle verteuern die ausländischen Konkurrenzangebote zu Gunsten der inländischen Angebote (vgl. Landwirtschaft). Sind die Schutzzölle so hoch, dass nichts mehr importiert wird, ist die Rede von *Prohibitivzöllen*.

Unter Retorsions- oder Strafzöllen versteht man Gegen- oder Strafmassnahmen als Reaktion auf handelseinschränkende und angeblich nicht gerechtfertigte oder nicht erlaubte Massnahmen des Auslandes.

Gewichts- und Wertzoll

Der Gewichtszoll entspricht einer festen Abgabe pro Gewicht (in der Regel „brutto für netto“). Wenn heute Gewichtszölle angewandt werden, dann sog.

„spezifische“ Gewichtszölle, d.h. die Höhe des Zolls pro Gewichtseinheit richtet sich auch nach Wert (1 kg. Kohle hat nicht den gleichen Zollansatz wie 1 kg. Seide). Der Gewichtszoll trägt der allgemeinen Teuerung nicht Rechnung. Indirekte Zollsenkung. Der Wertzoll ist in Prozenten des Handelswerts eines Guts festgelegt. Der Wertzoll trägt den Wertveränderungen Rechnung. Die Erhebung ist relativ kompliziert, weil die Erfassung des Warenwerts anhand der Fakturen erfolgt (in einzelnen Ländern inkl. Transport und Versicherungskosten, in anderen exklusiv der Nebenkosten usw.)

Feste und variable Zölle

Bei festen Zöllen ist die Belastung unveränderbar in Geldeinheiten pro Gewichtseinheit oder Prozenten je Werteinheit angegeben. Bei variablen Zöllen schöpft man in der Regel die Differenz zwischen einem im Inland vorgegebenen Schwellenpreis und dem Weltmarktpreis ab. In der EG heissen die variablen Abgaben auf Agrar- und Stahlprodukten „Abschöpfungen“, in der Schweiz „Preisausgleichsabgaben“, in den USA „Triggerpreis-System“. Die variablen Zölle werden in der Regel automatisch (Trigger-Preissystem) oder wöchentlich oder alle zwei Wochen (EG-Agrarhandel) dem Weltmarktpreis angepasst.

Gebundene und nicht gebundene Zölle

„Binden“ oder „konsolidieren“ heisst, einen Zoll (bzw. eine Zollliste) bei der WTO zu hinterlegen mit der Verpflichtung, diesen Zoll nicht weiter anzuheben (ausgenommen in Verhandlungen mit entsprechenden Kompensationsleistungen). Im Gegensatz dazu können „ungebundene“ Zölle nach freiem Ermessen angehoben werden. Die Regel war bisher, die Zölle auf dem aktuellen Niveau zu binden. In der Uruguay-Runde haben die wirtschaftlich schwachen Staaten (die Entwicklungsländer) ihre Zölle oft über dem aktuellen Stand gebunden, um Spielraum für Zollerhöhungen zu haben. In der Landwirtschaft scheinen auch viele Zölle über dem heute effektiv erhobenen Zoll gebunden zu sein.

Nominelle und effektive Zölle

Was unter nominellen und effektiven Zöllen (oft ist auch die Rede von Nominal- und Effektivzöllen) verstanden wird, kann am einfachsten an einem Zahlenbeispiel erläutert werden.

	<u>Importwert</u>	<u>Zollsatz</u>	<u>Zollbetrag</u>
Baumwolle, unverarb. 100 kg.	50.-	0	0
Baumw. Verarbeitet. <u>100 kg</u>	<u>120.-</u>	<u>10%</u>	<u>12.-</u>
Wertschöpfung	70.-	17.1%	12.-

Die Fr. 12.- sind 17.1 Prozent der Wertschöpfung. Das bedeutet, dass die Spinnerei im Inland nicht mit 10%, sondern mit 17.1% gegenüber dem Ausland geschützt ist. Um maximal diesen Prozentsatz können die inländischen Anbieter teurer produzieren als die ausländischen und sind immer noch konkurrenzfähig gegenüber dem ausländischen Anbieter.

Die Beachtung des effektiven Zollschatzes hat zur Folge, dass die Entwicklungsländer weniger an der Zollsenkung auf Rohprodukten als vielmehr an einer einheitlichen Verzollung aller Produkte interessiert sind.

Präferenzzölle

In der Regel gewährend die Industriestaaten den wirtschaftlich schwachen Staaten günstigere Zölle, d.h. Präferenzen (Teil IV GATT, Allg. Zollpräferenzsystem, Ermächtigungsklausel).

Kontingents- und Ausserkontingentszölle

Wenn mengenmässig keine Einschränkungen bestehen, bezieht sich der Zoll auf eine unbeschränkte Menge. Es ist aber (vor allem im Agrarhandel) gebräuchlich, dass der Kontingents- oder Innerkontingentszoll nur für eine bestimmte Menge, d.h. für ein „Kontingent“ gilt. Wird diese Kontingentsmenge überschritten, wird der so genannte Ausserkontingentszoll (oft prohibitiv hoch) erhoben. Regelung der Zollkontingente.

Zolleskalation

Von Zolleskalation ist die Rede, wenn die Zollansätze mit der Grad der Verarbeitung steigen. Roh- und Vorprodukte mit einem niedrigen Zollansatz, verarbeitete und Fertigprodukte zu einem höheren Ansatz. Schutz der Verarbeitungsindustrie.

Zolldurchschnitt

Unterscheidung zwischen „Zolliniendurchschnitt“ und „gewichtetem Zolldurchschnitt“. Der Zolliniendurchschnitt ergibt sich aus der Addition der Zölle aller Zolllinien, geteilt durch Anzahl Linien (ohne Berücksichtigung, ob in einzelnen Linien viel oder wenig gehandelt wird). Der gewichtete Durchschnitt entspricht dem Verhältnis der Zolleinnahmen zum totalen Importwert (exkl. Zölle). Beispiel: Import A für 100.- Geldeinheiten zu 10% Zoll, B für 200.- Geldeinheiten zu 25% Zoll und C kein Import zu 85% Zoll (kein Import, weil Zoll offensichtlich zu hoch). Wie hoch ist der Zolliniendurchschnitt, wie hoch der gewichtete Durchschnitt? Inwiefern sind die Aussagen dieser Durchschnittswerte problematisch?

5. Die nichttarifären Handelshemmnisse

Der Presse- und Informationsdienst der deutschen Bundesregierung (Nr. 43 vom 22.4.1974) hat folgende GATT-Liste der nichttarifären Handelshemmnisse veröffentlicht:

Gruppe I

Subventionen
Staatshandel
Regierungskäufe
Wettbewerbsbeschränkungen
Ausgleichszölle

Gruppe II

Konsularformalitäten
Zollwertbestimmungen
Antidumpingzölle
Muster
Zollformalitäten

Gruppe III

Industrie-, Gesundheits-, Sicherheits- und andere Normen über Inhaltsangaben, Verpackung, Etikettierung und Ursprungsangaben

Gruppe IV

Mengenmässige Beschränkung und Importlizenzen
Embargos und andere Beschränkungen
Filmkontingente
Diskriminierung auf Grund bilateraler Verträge
Devisenkontrollen
Massnahmen zur Regulierung inländischer Preise
Exporteinschränkungen
Diskriminierung bezüglich Lieferanten
Andere Beschränkungen

Gruppe V

Zusatzangaben, Hafen- und statistische Gebühren
Grenzausgleichssteuer
Diskriminierende Filmsteuer
Vorherige Einfuhrdepots
Veränderliche Abschöpfungen
Diskriminierende Kreditbeschränkungen
Notstandsmassnahmen

6. Auswirkungen der Handelshemmnisse

Die Auswirkungen der Handelshemmnisse auf den Handel werden anhand des Zolles erörtert.

Preiseffekt

Ein Importzoll bewirkt bei vollkommen preiselastischem Weltangebot eine Preiserhöhung im Importland im Ausmass des Zolls. Sind Angebot und Nachfrage auf dem Weltmarkt nicht vollkommen preiselastisch, verteilt sich die Zollbelastung auf Anbieter und Nachfrager, d.h. der Exporteur wird den Preis etwas zurück nehmen (d.h. einen Teil des Zolls übernehmen), damit die Exportmenge nicht zu sehr zurückfällt. Der Importeur übernimmt den Rest des Zolls (= niedriger Importpreis plus Zoll).

Schutzeffekt

Bei der Erhebung eines Importzolls steigt der Importpreis. Die importierte Menge geht zurück. Die im Inland angebotene Menge kann ausgedehnt werden, d.h. die Inlandproduzenten werden geschützt. Je nach Preiselastizität des mengenmässigen Imports ist der Schutzeffekt kleiner oder grösser. Schutzeffekte dieser Art haben wir im Agrarhandel.

Konsumeffekt

Hat die Zollerhebung den Effekt, dass die Preise der importierten Güter steigen und die Nachfrage wegen der höheren Preise zurückgeht, spricht man vom Konsumeffekt. Je nach Elastizität der Nachfragekurve ist der Konsumeffekt grösser oder kleiner.

Einkommenseffekt

Dem Staat fallen Einnahmen in der Höhe Zollsatz mal Importmenge an. Hoch sind die Staatseinnahmen bei Produkten mit unelastischer Nachfrage (Benzin, Heizöl, Nahrungsmittel)

Verteilungseffekt

Oft ist auch von „Produzentenrente“ die Rede: Den bisherigen Produzenten fällt eine „Rente“ in der Höhe von bisheriger Angebotsmenge mal Zoll, plus zusätzlicher Angebotsmenge mal der Fläche zwischen Angebotskurve und neuem Preis. Von „Verteilung“ ist die Rede, weil das Einkommen von den Konsumierenden zu den Produzierenden umverteilt wird.

Terms of Trade Effekt

Die Terms of Trade zeigen das Austauschverhältnis zwischen Exportpreisindex und Importpreisindex. Sind die ToT positiv, heisst das, dass die Exportpreise stärker gestiegen sind als die Importpreise, negativ das Gegenteil. Die Einführung eines Zolls kann den Exporteur veranlassen, einen Teil des Zolls zu

übernehmen, um nicht wegen der zollbedingten Preiserhöhung zu grosse Absatzeinbussen in Kauf nehmen zu müssen (vgl. Preiseffekt). Dadurch sinken die Importpreise, was heisst, dass die ToT (bei gleich bleibenden Exportpreisen) steigen.

Beschäftigungseffekt

Zusätzliche Arbeitsplätze als Folge des Schutzeffekts.

Zahlungsbilanzeffekt

Die zoll- bzw. preisbedingte Reduktion der Importe verringert die Zahlungen ans Ausland und kann zu einer Verbesserung der Zahlungsbilanz führen. Hängt von den Elastizitäten des Angebots und der Nachfrage ab.

Produktionskosteneffekt

Wenn im Inland zu Kosten produziert wird, die über dem Importpreis liegen, so führt dies zu effektiven volkswirtschaftlichen Kosten bzw. Verlusten. Aufpassen bei Argumentation: Allfällige Sozialkosten, die in Folge von Freihandel und Arbeitsplatzverlusten anfallen, müssten mitberücksichtigt werden.

Trade creation, trade diversion and trade distortion

Bei der Bildung von Zollunionen und Zollgemeinschaften kann es in Folge von gegenseitigen Zollsenkungen zur Ausweitung des Handels kommen (trade creation), oder zu einer Handelsumlenkung, wenn der Handel von einem Land, das an der Zollunion oder Zollgemeinschaft nicht teilnimmt, in das andere Land, das an der Zollunion oder Zollgemeinschaft teilnimmt, umgeleitet wird. Von trade distortion kann gesprochen werden, wenn in einem Freihandelsabkommen wegen der notwendigen Warenverkehrsbescheinigungen (Ursprungszeugnissen) zusätzliche Kosten entstehen, welche die Handelsschöpfung wieder aufheben.