Duisburger Volkswirtschaftliche Schriften

Band 38

Regionale Integration und das globale Handelssystem

Von

Corinne Kaiser

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

CORINNE KAISER

Regionale Integration und das globale Handelssystem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Duisburger Volkswirtschaftliche Schriften

Gerhard Mercator Universität Duisburg

Herausgeber:
Prof. Dr. Manfred Tietzel (geschäftsführend)
Prof. Dr. Dieter Cassel · Prof. Dr. Helmut Cox
Prof. Dr. Günter Heiduk · Prof. Dr. Ullrich Heilemann
Prof. Dr. Carsten Herrmann-Pillath · Prof. Dr. Dietmar Kath †
Prof. Dr. Werner Pascha · Prof. Dr. Hans-Joachim Paffenholz
Prof. Dr. Josef Schira · Prof. Dr. Markus Taube · Prof. Dr. Klaus Tiepelmann

Band 38

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Regionale Integration und das globale Handelssystem

Von

Corinne Kaiser

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die Fakultät für Wirtschaftswissenschaften
der Gerhard-Mercator-Universität Duisburg hat diese Arbeit im Jahre 2002
als Dissertation angenommen.

Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in
der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische
Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

Alle Rechte vorbehalten
© 2003 Duncker & Humblot GmbH, Berlin
Fotoprint: Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin
Printed in Germany

ISSN 0936-7020
ISBN 3-428-11070-6

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ♾

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Meinen Eltern

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Geleitwort

Regionale Integrationsstrategien, wie Freihandelszonen oder Zollunionen, erfreuen sich seit Beginn der 90er Jahre einer noch nie dagewesenen Popularität: Von den über 150 Abkommen, die derzeit in Kraft sind, wurden die meisten in den letzten 10 Jahren geschlossen. Bekannteste Beispiele sind das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA, 1994) oder der Gemeinsame Markt des Südens (MERCOSUR, 1991). Weitere regionale Bündnisse sind in Vorbereitung, so z. B. das Freihandelsabkommen der amerikanischen Staaten (FTAA). Außerdem bemühen sich immer mehr Länder um den Beitritt zu bestehenden Bündnissen. Vor allem die Europäischen Union (EU) als Paradebeispiel regionaler Integration hat eine hohe Anziehungskraft auf Drittstaaten. Diese Entwicklung hat inzwischen eine intensive Debatte über die Vorzüge und Gefahren des sich darin zeigenden Regionalismus ausgelöst.

Im Gegensatz zur multilateralen Liberalisierung, wie sie im Rahmen des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT) bzw. der Welthandelsorganisation (WTO) stattfindet, beschränkt sich der Abbau von Zöllen oder nichttarifären Handelshemmnissen bei regionalen Bündnissen nur auf eine begrenzte Zahl von Ländern. Regionalismus verbindet damit zwei gegensätzliche Elemente: Zum einen die Liberalisierung des grenzüberschreitenden Wirtschaftsverkehrs zwischen den Partnerländern und zum anderen die Diskriminierung von Drittstaaten durch bestehende oder neue Handelsbarrieren. Aus dieser Ambivalenz ergibt sich eine Fülle von Fragen: Lassen sich regionale Bündnisse aus wohlfahrtsökonomischer Sicht rechtfertigen? Profitieren die Mitgliedstaaten überhaupt von der regionalen Integration? Welche Auswirkungen haben regionale Abkommen auf Drittstaaten und die weltweite Wohlfahrt? Von welchen Faktoren hängen diese Effekte ab?

Davon abgesehen ist die Begrenzung der Liberalisierung auf ausgewählte Länder ein eindeutiger Verstoß gegen den zentralen Grundsatz der Nichtdiskriminierung, der das Fundament der multilateralen Handelsordnung darstellt. Der Umstand, daß dieser Verstoß durch die Bestimmungen des GATT unter bestimmten Voraussetzungen zulässig ist, ändert daran nichts. Vor diesem Hintergrund ist zu fragen, welche Auswirkungen der Regionalismus auf die globalen Wirtschaftsbeziehungen hat: Ist die regionale Liberalisierung ein erster Schritt zum Freihandel oder führt sie im Gegenteil zu einer Fragmentierung des Welthandels? Wie verändert sich das Protektionsniveau gegenüber außen-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

stehenden Staaten? Gehen regionale Bündnisse nicht notwendigerweise mit einer „Wagenburg-Mentalität“ einher? Und schließlich: Unterstützt oder behindert Regionalismus die multilateralen Liberalisierungsbemühungen im Rahmen der WTO?

Ziel der vorliegenden Arbeit von Frau Corinne Kaiser ist es, den Regionalismus aus verschiedenen Perspektiven theoretisch zu analysieren, um so zu einer umfassenden, theoretisch fundierten Einschätzung seiner Vor- und Nachteile zu gelangen und wirtschaftspolitische Empfehlungen für seine sinnvolle Ausgestaltung und Steuerung entwickeln zu können. Damit hat sich die Verfasserin in mehrfacher Hinsicht eine sehr anspruchsvolle Aufgabe gestellt: Zum einen geht es ihr um einen wohlfahrtstheoretisch schlüssigen Nachweis der ökonomischen Vor- und Nachteile regionaler Integration, zum anderen sucht sie angesichts der wohlfahrtsökonomischen Ambivalenz regionaler Integration nach einer politökonomischen Erklärung für die anhaltende Welle des Regionalismus. Ihr erkenntnisleitendes Interesse geht jedoch über diesen Analyserahmen hinaus, indem sie nach den pragmatischen Konsequenzen ihrer theoretischen Ergebnisse fragt. Damit betritt sie insofern ein gutes Stück Neuland, als es um die Zusammenführung vielfältiger analytischer Ansätze zur Erfassung und Gestaltung einer für die weltwirtschaftliche Wohlfahrtssteigerung überaus bedeutsamen institutionellen Entwicklung geht.

Die Herausgeber haben deshalb die Arbeit von Frau Kaiser, die im Frühjahr 2002 von der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Gerhard-Mercator-Universität Duisburg als Dissertation angenommen wurde, gerne in die „Duisburger Volkswirtschaftlichen Schriften“ aufgenommen. Sie hoffen auf eine breite Resonanz dieser Arbeit und sind sicher, daß sie dazu beiträgt, mehr Sachlichkeit in die teilweise emotional aufgeladene Regionalismusdebatte zu bringen. Zu wünschen wäre jedenfalls, daß möglichst bald eine Reform der GATT- und WTO-Regelwerke angestoßen wird, die geeignet ist, die wohlfahrtsschaffenden Effekte regionaler Integration besser als bisher zur Wirkung zu bringen.

Duisburg, im Juli 2002 *Dieter Cassel*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Vorwort

Freihandelszonen und Zollunionen prägen in zunehmendem Maße die Ausgestaltung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Die beispiellose Verbreitung regionaler Integrationsabkommen hat eine kontroverse Diskussion über das Phänomen Regionalismus ausgelöst. Die vorliegende Arbeit greift die Diskussion um das Für und Wider der regionalen Strategie auf und beleuchtet diese aus unterschiedlichen Perspektiven. Diese Analyse liefert zugleich Ansatzpunkte für eine sinnvolle Steuerung des Regionalismus, um so sicherzustellen, daß das regionale Vorgehen einen positiven Beitrag zu weltweit unbeschränkten Handelsbeziehungen leistet.

Bis diese Arbeit in der vorliegenden Form abgeschlossen wurde, haben mich viele Menschen auf unterschiedlichste Weise unterstützt. Zuallererst gilt mein ganz besonderer Dank meinem Doktorvater und ehemaligem Chef Herrn Prof. Dr. Dieter Cassel. Er hat nicht nur mein Dissertationsprojekt umfassend betreut und begleitet, sondern mir auch stets die dafür erforderliche inhaltliche Freiheit gewährt und mich in vielfacher Hinsicht beruflich gefördert. Herrn Prof. Dr. Werner Pascha möchte ich für die prompte Erstellung des Zweitgutachtens herzlich danken. Herrn Prof. Dr. Günter Heiduk und Herrn Prof. Dr. Klaus Barth als weiteren Mitgliedern meiner Prüfungskommission danke ich ebenfalls.

Der Erfolg einer Dissertation ist davon abhängig, daß bestimmte Rahmenbedingungen vorliegen. Für das Vorhandensein dieser Rahmenbedingungen im fachlichen Umfeld haben neben meinem Doktorvater weitere Menschen gesorgt. Wesentlichen Einfluß auf die vorliegende Arbeit hatten die zahlreichen wertvollen Diskussionen mit Prof. Dr. Thomas Apolte, dem mein großer Dank als Freund und ehemaligem Kollegen zugleich gilt. Ebenfalls danken möchte ich Dr. Thomas Wilke, der sich als mein direkter Bürokollege nicht nur durch hilfreiche fachliche Kommentare, sondern auch durch sein Verständnis auszeichnete. Darüber hinaus danke ich Dipl.-Volksw. Jan Friske, Dipl.-Volksw. Johannes Janßen, Dipl.-Volksw. Alexander Kohlstedt sowie Dr. Christian Müller. Das durchweg angenehme und anregende Arbeitsklima am Lehrstuhl für Allgemeine Wirtschaftspolitik wurde nicht zuletzt durch Frau Ulrike Michalski geprägt, die sich unter anderem durch ihre große Hilfsbereitschaft auszeichnet. Für ihre Unterstützung möchte ich ihr danken.

Ferner hat diese Arbeit bedeutende Impulse durch meinen einjährigen Aufenthalt am Workshop in Political Theory and Policy Analysis an der Indiana

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

University, Bloomington, Indiana, erhalten. Für die offene und motivierende Arbeitsatmosphäre sowie für ihre Gastfreundschaft danke ich den Direktoren des Workshops, den Professoren Elinor und Vincent Ostrom. Für das Forschungsstipendium, das mir diesen Aufenthalt in den USA ermöglicht hat, schulde ich der Gottlieb Daimler- und Karl Benz-Stiftung großen Dank.

Die Rahmenbedingungen im privaten Bereich, die für den Erfolg der Arbeit nicht minder ausschlaggebend waren, wurden entscheidend durch meine Familie und Freunde gestaltet. Sie gaben mir nicht nur den notwendigen Ausgleich und ließen mich das Leben nicht vergessen, bei ihnen fand ich auch stets Rückhalt. Besondere Unterstützung erhielt ich durch meinen Freund Dirk Lohre, der mich auch in Zeiten „produktiver Tiefs" immer wieder mit unerschöpflicher Geduld aufgebaut und motiviert hat. Dafür, daß sie den Entstehungsprozeß der Arbeit mit ständigem Zuspruch begleitet haben, möchte ich ebenfalls meinem Bruder Christoph Kaiser, meiner Großmutter Margarete Frerich sowie meinen Freundinnen Edith Borkes und Monika Pensel herzlich danken. Meinen Eltern in diesem Zusammenhang den größten Dank auszusprechen, erscheint mir vor dem Hintergrund dessen, was sie mir ermöglichten, nur angemessen. Sie waren immer für mich da und haben mich in jeder Hinsicht unterstützt. Ohne sie wäre diese Arbeit sicherlich nicht zustande gekommen. Ihnen widme ich daher diese Arbeit.

Duisburg, im Juli 2002 *Corinne Kaiser*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Inhaltsverzeichnis

A. Regionalismus als Phänomen in der Weltwirtschaft 19

B. Regionale Integrationsbestrebungen und das multilaterale Handelssystem .. 25

I. Regionalismus und seine Erscheinungsformen 25

II. Regionale Integrationsbestrebungen 29

1. Erste und zweite Welle des Regionalismus 29

2. Regionale Integration seit dem Zweiten Weltkrieg 34

III. Zur Beziehung zwischen regionaler Integration und multilateralem Handelssystem 52

1. Zur Konzeption der multilateralen Handelsordnung 53

a) Regelwerk der WTO 55

b) Prinzipien der multilateralen Handelsordnung 62

2. Vertragliche Grundlagen regionaler Integration 65

C. Wohlfahrtsökonomische Analyse regionaler Integrationsstrategien 71

I. Wohlfahrtswirkungen regionaler Bündnisse 72

1. Komparativ-statische Analyse regionaler Integration 72

a) Handelsschaffung versus Handelsumlenkung: Zur Basisanalyse von *Viner* 72

b) Unvollständig elastische Angebotsfunktion des Partnerlandes 79

c) Unvollständig elastische Angebotsfunktion des Drittlandes 83

d) Unterschiedliche Zollsätze der Partnerländer 86

e) Fazit: Ambivalente Wohlfahrtswirkungen 90

2. Zusätzliche Effekte regionaler Integration 92

3. Empirische Bewertung regionaler Integration 97

II. Wohlfahrtsverbessernde regionale Bündnisse 105

1. Natürliche Handelspartner 105

2. Das *Kemp-Wan*-Modell 109

III. Optimale Anzahl von Handelsblöcken 111

IV. Grenzen der wohlfahrtsökonomischen Analyse 115

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

D. Polit-ökonomische Analyse regionaler Integrationsstrategien 117

I. Der Public-choice-Ansatz zur Erklärung von Handelspolitik 120

1. Zur politischen Ökonomie des Protektionismus 120

a) Nachfrage nach Protektionismus 120

aa) Gewinner und Verlierer protektionistischer Maßnahmen 121

bb) Interessenvertretung im politischen Prozeß 124

b) Angebot an Protektionismus 127

2. Bestimmung des gleichgewichtigen Zollsatzes 129

a) Grundstruktur des Modells 130

b) Bestimmung des optimalen Lobbyeinsatzes 132

c) Maximierung der politischen Unterstützungsfunktion 138

d) Modifizierung des Ansatzes der politischen Unterstützungsfunktion 140

II. Politische Ökonomie des Regionalismus 142

1. Motive für Handelsabkommen 143

a) Endogenität der Exportgutpreise 143

b) Länderübergreifende Interdependenzen der Zollpolitik 145

c) Zur Logik von wechselseitigen Liberalisierungen 150

2. Motive für regionale Integrationsbündnisse 152

a) Regionalismus zur Ausbalancierung konkurrierender Interessen .. 153

b) Strategische Aspekte von Regionalismus 156

c) Regionalismus als Mittel zur Senkung der Transaktionskosten 159

aa) Senkung der Verhandlungs- und Einigungskosten 160

bb) Senkung der Kontrollkosten 162

cc) Relativierung der Effizienzargumente 166

3. Regionalismus als globale Liberalisierungsstrategie 171

a) Zur Dynamik von Regionalismus 172

aa) Expansion regionaler Integrationsräume 172

bb) Protektionsniveau gegenüber Drittstaaten 180

b) Building Blocs versus Stumbling Blocs 187

4. Ambivalenz regionaler Integrationsstrategien 194

E. Konsequenzen für die multilaterale Handelsordnung 195

I. Verbesserung der rechtlichen Grundlagen regionaler Integration 197

1. Präzisierung des Art. XXIV 199

a) Keine höheren oder einschränkenderen Handelshemmnisse 200

b) Schwierigkeiten im Zusammenhang mit Übergangsvereinbarungen 207

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

c) Beseitigung der Hemmnisse für annähernd den gesamten Handel 208
d) Notifikation von Integrationsabkommen 211
2. Vorschläge zur Modifizierung und Erweiterung der rechtlichen Bestimmungen 213
a) Verankerung einer Beitrittsklausel 213
b) Konditionales Meistbegünstigungsprinzip 215
c) Verpflichtung zur Senkung des Protektionsniveaus 216
d) Beschränkung der zulässigen Integrationsformen 219
e) Aufhebung der Verpflichtung zur vollständigen Liberalisierung 221
f) Beteiligung der WTO an den Vertragsverhandlungen 222
g) Verbesserte Überwachung von regionalen Bündnissen 223
II. Verbesserung des WTO-Regelwerks 225
1. Eindämmung des Protektionismus 226
a) Antidumpingregelungen 226
b) Schutzklauseln und Grauzonenmaßnahmen 230
c) Subventionsbestimmungen 233
2. Verbesserung der Durchsetzung von Sanktionen: Zum Streitschlichtungsverfahren der WTO 236
3. Konzentration auf Marktöffnung 245
III. Ein Reformkatalog 248

F. Fazit 255

Anhang 258

Mathematischer Anhang 271

Literaturverzeichnis 273

Sachwortregister 291

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

Abbildung 2.1: Anzahl der dem GATT / der WTO gemeldeten Abkommen (1948-1999) ... 30

Abbildung 3.1: Handelsschaffendes Bündnis (bei völlig elastischem Angebot) ... 75

Abbildung 3.2: Handelsumlenkendes Bündnis (bei völlig elastischem Angebot) ... 77

Abbildung 3.3: Wohlfahrtseffekte bei steigenden Kosten des Partnerlandes ... 80

Abbildung 3.4: Wohlfahrtseffekte bei steigenden Kosten des Drittlandes ... 84

Abbildung 3.5: Konsequenzen unterschiedlicher Zollsätze in den Partnerländern ... 88

Abbildung 4.1: Gleichgewichtiger Lobbyeinsatz (*Cournot-Nash*-Prozeß) ... 133

Abbildung 4.2: Zölle des Auslands und inländische Produzentenrente ... 143

Abbildung 4.3: Handelspolitik als internationales Gefangenendilemma ... 150

Abbildung 5.1: Ablauf des neuen multilateralen Streitschlichtungsverfahrens ... 239

Tabelle 2.1: Regionale Integrationsformen und ihre Merkmale ... 29

Tabelle 2.2: Zollsenkungsrunden im Rahmen des GATT ... 57

Tabelle 2.3: Die neue Welthandelsordnung ... 60

Tabelle 2.4: Das Prinzip der Nichtdiskriminierung ... 62

Tabelle 3.1: Wohlfahrtseffekte unterschiedlicher handelspolitischer Strategien bei unvollständig elastischer Angebotsfunktion des Partnerlandes ... 83

Tabelle 3.2: Wohlfahrtseffekte unterschiedlicher handelspolitischer Strategien bei unvollständig elastischer Angebotsfunktion des Drittlandes ... 86

Tabelle 3.3: Intraregionaler Handel ausgewählter Bündnisse (1970-1996) ... 99

Tabelle 4.1: Konkurrierende handelspolitische Interessen ... 146

Tabelle 5.1: Reformkatalog zur Steuerung des Regionalismus ... 251

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Abkürzungsverzeichnis

AFTA	ASEAN Freihandelsassoziation (ASEAN Free Trade Association)
ALADI	Lateinamerikanische Integrationsassoziation (Association Latinoamericana de Integracion)
ANZCERTA	Australien-Neuseeland Abkommen über engere Wirtschaftsbeziehungen und Handel (Australia-New Zealand Closer Economic Relations and Trade Agreements)
AP	Andenpakt
APEC	Asiatisch-pazifische wirtschaftliche Kooperation (Asia-Pacific Economic Cooperation)
ASEAN	Assoziation südostasiatischer Nationen (Association of Southeast Asian Nations)
BIP	Bruttoinlandsprodukt
CACM	Zentralamerikanischer Gemeinsamer Markt (Central American Common Market)
CARICOM	Karibische Gemeinschaft und Gemeinsamer Markt (Caribbean Community and Common Market)
CARIFTA	Karibische Freihandelsassoziation (Caribbean Free Trade Association)
CEFTA	Zentral Europäisches Freihandelsabkommen (Central European Free Trade Agreement)
CEPT	Vereinbarung über effektive gemeinsame Zollpräferenzen (der AFTA-Staaten) (Agreement on the Common Effective Preferential Tariff)
CGE	Berechenbare allgemeine Gleichgewichtsmodelle (Computable General Equilibrium Models)
COMESA	Gemeinsamer Markt für das östliche und südliche Afrika (Common Market for Eastern and Southern Africa)
CRTA	Komitee zur Untersuchung regionaler Handelsabkommen (Committee on Regional Trade Agreements)
CUSTA	Kanada-US Freihandelsabkommen (Canada-US Free Trade Agreement)
DSB	Streitschlichtungsgremium (Dispute Settlement Body)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

EAG	Europäische Atomgemeinschaft
ECOWAS	Wirtschaftsgemeinschaft westafrikanischer Staaten (Economic Community of Western African States)
ECU	Europäische Währungseinheit (European Currency Unit)
EEA	Einheitliche Europäische Akte
EFTA	Europäische Freihandelsassoziation (European Free Trade Association)
EG	Europäische Gemeinschaft
EGKS	Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl
EPZ	Europäische Politische Zusammenarbeit
EU	Europäische Union
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
EWR	Europäischer Wirtschaftsraum
EWS	Europäisches Währungssystem
FTAA	Freihandelsabkommen der amerikanischen Staaten (Free Trade Agreement of the Americas)
GASP	Gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik (der EU)
GATS	Allgemeines Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen (General Agreement on Trade in Services)
GATT	Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen (General Agreement on Tariffs and Trade)
GMC	Gemeinsame Markt Gruppe (der MERCOSUR) (Grupo Mercado Común)
GSTP	Allgemeines System der Handelspräferenzen (General System of Trade Preferences)
ILO	Internationale Arbeitsorganisation (International Labor Organization)
IMF	Internationaler Währungsfonds (International Monetary Funds)
LAFTA	Latein Amerikanische Freihandelsassoziation (Latin American Free Trade Association)
LAIA	Lateinamerikanische Integrationsassoziation (Latin American Integration Association)
MERCOSUR	Gemeinsamer Markt des Südens (Mercado Común del Sur)
MRU	Mano River Union
NAFTA	Nordamerikanisches Freihandelsabkommen (North American Free Trade Agreement) bzw.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

	Nordamerikanische Freihandelszone (North American Free Trade Area)
PAFTA	Pazifisch-asiatische Freihandelszone (Pacific-Asian Free Trade Area)
RGW	Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe
SAARC	Südasiatische Assoziation für regionale Kooperation (South Asian Association for Regional Cooperation)
SADC	Südafrikanische Entwicklungsgemeinschaft (South African Development Community)
SADCC	Konferenz der südafrikanischen Entwicklungskooperation (South African Development Cooperation Conference)
SAPTA	Südasiatisches Präferenzabkommen (South Asian Preferential Agreement)
TAFTA	Transatlantische Freihandelszone (Transatlantic Free Trade Area)
TRIMS	Abkommen über handelsrelevante Investitionsmaßnahmen (Agreement on Trade-Related Investment Measures)
TRIPS	Abkommen über handelsrelevante Aspekte geistiger Eigentumsrechte (Agreement on Trade-related Aspects of Intellectual Property Rights)
TPRM	Handelspolitischer Überprüfungsmechanismus (Trade Policy Review Mechanism)
UDEAC	Zentralafrikanische Zoll- und Wirtschaftsunion (Central African Customs and Economic Union)
UEMOA	Westafrikanische Wirtschafts- und Währungsunion (West African Economic and Monetary Union)
UN	Vereinte Nationen (United Nations)
UNCTAD	Handels- und Entwicklungskonferenz der Vereinten Nationen (United Nations Conference on Trade and Development)
WTO	Welthandelsorganisation (World Trade Organization)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

„Economists should maintain a strong, but rebuttable, presumption in favor of all lateral reductions in trade barriers, whether they be multi, uni, bi, tri, plurilateral. Global liberalization may be best, but regional liberalization is very likely to be good."

Summers (1991), S. 296.

„This policy of, indeed obsession with, further expansion and creation of free trade areas, instead of concentration now on multilateralism at the WTO, is a mistake."

Bhagwati (1995a), S. 1.

A. Regionalismus als Phänomen in der Weltwirtschaft

Im letzten Jahrzehnt erfolgte eine beispiellos rasche Verbreitung von regionalen Integrationsbündnissen: Nahezu alle Länder der Welt partizipieren an regionalen Abkommen in Form von Freihandelszonen, Zollunionen oder ähnlichem. Bekannte Beispiele sind die Europäische Union (EU), das nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA), der gemeinsame Markt des Südens (MERCOSUR) und die Assoziation südostasiatischer Nationen (ASEAN). Allein im Zeitraum von 1995 bis Anfang 2001 wurden bei der Welthandelsorganisation (WTO) mehr als 100 derartige Abkommen gemeldet.[1] Selbst die Vereinigten Staaten, die lange Zeit eine Teilnahme an regionalen Bündnissen strikt abgelehnt hatten, sind zu einem aktiven Verfechter des regionalen Ansatzes geworden.[2] Aktuelles Beispiel ist der von den USA initiierte Plan zur Gründung einer panamerikanischen Freihandelszone bis spätestens 2005. Mit dieser Freihandelszone würde der weltweit größte Integrationsraum entstehen.[3] Neben der Initiierung neuer Abkommen erlebten auch erlahmte Integrationsbestrebungen eine Renaissance. Die Zielsetzungen bestehender Bündnisse wurden neu definiert oder erweitert. Am bedeutendsten ist in diesem Zusammenhang die Vertiefung der europäischen Integration, die durch das Binnenmarktprojekt und die angestrebte Verwirklichung einer Wirtschafts- und Währungsunion eine ganz neue Qualität erreicht hat. Die hohe Attraktivität regionaler Integration hat schließlich auch dazu geführt, daß sich außenstehende Drittstaaten verstärkt um den Beitritt zu etablierten Bündnissen bemühen.[4] Dies veranschaulichen beispielsweise die Beitrittsgesuche der mittel- und osteuropäischen Staaten zur EU.

---

[1] Insgesamt wurden über 200 solcher Abkommen gemeldet, von denen derzeit mehr als 150 in Kraft sind (Stand Frühjahr 2001); vgl. *WTO* (2001a). Eine Übersicht der dem GATT/der WTO gemeldeten Abkommen findet sich im Anhang (Übersicht A.1).

[2] Siehe *Bhagwati* (1993), S. 29 ff.

[3] Vgl. *o. V.* (2001a).

[4] Siehe *Bhalla/Bhalla* (1997), S. 19.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Das unvergleichliche Wachstum des Welthandels in den letzten 50 Jahren und die damit verbundene Wohlstandsmehrung sind ohne die Existenz der multilateralen Handelsordnung nicht vorstellbar. Die Regelungen des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT) boten den institutionellen Rahmen für weitreichende Liberalisierungsmaßnahmen im internationalen Güterverkehr. Das GATT wurde durch die 1995 in Kraft getretene Welthandelsorganisation abgelöst. Über die Bestimmungen des Warenverkehrs hinaus beinhaltet die neue multilaterale Handelsordnung auch Abkommen über Dienstleistungen und geistige Eigentumsrechte. Damit wurde der Wandel zu einem umfassenden Regelwerk für den Welthandel vollzogen. Die WTO hat die Zielsetzungen und Prinzipien des GATT übernommen. Hauptanliegen ist der Abbau von Zöllen und anderen Handelshemmnissen sowie die Beseitigung der Diskriminierung im internationalen Handel, um so zu einer Erhöhung des Lebensstandards der Mitgliedsstaaten beizutragen. Fundamentales Prinzip ist der Grundsatz der Nichtdiskriminierung, der u. a. sicherstellt, daß alle Handelspartner gleichermaßen in den Genuß von Liberalisierungsmaßnahmen kommen.[5]

Regionalismus ist kein neues Phänomen. Vielmehr besteht seit Etablierung der multilateralen Handelsordnung eine Koexistenz dieser beiden Strategien.[6] In der Vergangenheit waren multilaterale Verhandlungen das dominante Vorgehen zur Ausgestaltung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Mit der massiven Verbreitung regionaler Bündnisse im letzten Jahrzehnt hat sich die Gewichtung der unterschiedlichen Strategien jedoch geändert.[7] Mit der EU und der NAFTA werden nun die beiden größten Märkte im Welthandel durch regionale Integrationsstrategien geprägt.[8] Im Unterschied zu den multilateralen Verhandlungen im Rahmen des GATT bzw. der WTO zielen regionale Integrationsbestrebungen nicht auf die Verwirklichung weltweit unbeschränkter Handelsbeziehungen ab. Vereinbarte Liberalisierungsmaßnahmen beschränken sich vielmehr ausdrücklich auf die jeweiligen Partnerländer. Handelsbarrieren gegenüber Drittstaaten bleiben bestehen. Die selektive Liberalisierung ist somit eine Abkehr vom zentralen Grundsatz der Nichtdiskriminierung.[9] Damit stellt sich die Frage nach den Konsequenzen für den Welthandel: Ist Regionalismus eine Chance oder eine Gefahr für die globalen Handelsbeziehungen?

Die Popularität regionaler Integrationsabkommen hat eine intensive Debatte über das Für und Wider dieser Strategie ausgelöst. Insbesondere folgende Fragen

---

[5] Zu den Prinzipien der multilateralen Handelsordnung sowie den Neuerung der WTO gegenüber dem alten GATT siehe z. B. *Frenkel/Radeck* (1996); *Hauser/Schanz* (1995); *Hoekman/Kostecki* (1995).

[6] Siehe *Deardorff/Stern* (1994), S. 27.

[7] Vgl. *Krueger* (1999), S. 109.

[8] Vgl. *WTO* (1995), S. 27.

[9] Vgl. *Srinivasan* (1998); *Zimmermann* (1999), S. 1.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

werden kontrovers diskutiert: Welche Wohlfahrtswirkungen hat regionale Integration für die beteiligten Länder und für die Welt als Ganzes? Führt die Verbreitung von regionalen Abkommen zu weltweitem Freihandel oder zu einer Fragmentierung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen? Ist Regionalismus multilateralen Verhandlungen bei Verwirklichung liberaler Handelsbeziehungen überlegen? Konterkarieren oder ergänzen regionale Integrationsbestrebungen das multilaterale Vorgehen? Ist das multilaterale Handelssystem in der Lage, den neuen Herausforderungen infolge der massiven Verbreitung von regionalen Bündnissen wirksam zu begegnen?[10] Vor dem Hintergrund dieser Fragestellungen wird die hohe Komplexität des Phänomens Regionalismus deutlich.

Die Befürworter regionaler Integrationsstrategien betonen die positiven Wohlfahrtswirkungen infolge der intraregionalen Liberalisierungen.[11] Die Zunahme des Handels innerhalb eines Bündnisses nutze nicht nur den jeweiligen Mitgliedern, sondern komme langfristig über entsprechende Wachstumsimpulse auch außenstehenden Staaten zugute.[12] Die Gegner regionaler Strategien fürchten hingegen überwiegend negative Wohlfahrtseffekte infolge der diskriminierenden Liberalisierung. Die unterschiedliche Behandlung von Handelspartnern an der Außengrenze erhöhe die Verzerrungen des internationalen Handels. Dies reduziere nicht nur die globale Wohlfahrt, sondern auch die Wohlfahrt teilnehmender Staaten.[13] Auch bezüglich der langfristig systematischen Auswirkungen des Regionalismus gehen die Meinungen weit auseinander.[14] Die Befürworter betrachten Regionalismus als sinnvolle Ergänzung multilateraler Liberalisierungsbemühungen. Die geringe Anzahl von Verhandlungspartnern im regionalen Kontext ermögliche schnellere, sicherere und weitreichendere Ergebnisse als Verhandlungen im Rahmen der WTO. Offene regionale Bündnisse stellen nach ihrer Auffassung einen Baustein auf dem Weg zum weltweiten Freihandel dar, da sie die multilaterale Handelsordnung sinnvoll ergänzen und deren Schwächen kompensieren würden.[15] Die Gegner betrachten Regionalismus dagegen als Bedrohung unbeschränkter Handelsbeziehungen. Sie zweifeln nicht nur an der höheren Effizienz der Verhandlungen im regionalen Rahmen, sondern befürchten darüber hinaus eine Zunahme des Protektionsniveaus im Zuge regionaler Integration zu Lasten außenstehender Staaten.[16] Aufgrund dieser Abschottungstendenzen ist Regionalismus nach Ansicht seiner Gegner ein Stolperstein auf

---

[10] Vgl. *Yeung/Peridikis/Kerr* (1999), S. 27. Ein Überblick über die Regionalismus-Debatte findet sich bei *Panangariya* (1999b).

[11] Siehe z. B. *Bergsten* (1997), S. 548; *Robinson/Thierfelder* (1999), S. 16.

[12] Siehe z. B. *Baldwin/Venables* (1995).

[13] Siehe z. B. *Bhagwati/Panagariya* (1996); *Melo/Panagariya/Rodrik* (1993).

[14] Siehe *Winters* (1996b).

[15] Siehe z. B. *Bergsten* (1997), S. 547 ff.; *Deardorff/Stern* (1994), S. 47 f.

[16] Siehe z. B. *Melo/Cadot* (1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

dem Weg zu globalem Freihandel, der die multilateralen Bemühungen behindert und die Funktionsfähigkeit der WTO untergräbt.[17]

Eine umfassende Untersuchung des Phänomens Regionalismus ist nicht nur erforderlich, um die zu erwartenden Auswirkungen abzuschätzen und entscheiden zu können, welches Szenario das wahrscheinlichere ist; die detaillierte Analyse der Bestimmungsgründe, Konsequenzen und möglichen Entwicklungsrichtungen regionaler Bündnisse stellt darüber hinaus auch die Grundlage für wirtschaftspolitische Empfehlungen für den globalen Integrationsprozeß dar. Regionalismus prägt die heutigen internationalen Wirtschaftsbeziehungen, und ein Ende seiner Popularität ist nicht abzusehen. Die bloße Charakterisierung als Wegbereiter oder Stolperstein für weltweiten Freihandel ist vor diesem Hintergrund nur begrenzt hilfreich. Vielmehr muß gefragt werden, ob und wie regionale Strategien beeinflußt werden können.[18] Wie müssen die Rahmenbedingungen auf nationaler und internationaler Ebene gestaltet werden, damit die Vorzüge des Regionalismus zur Geltung kommen, während seine negativen Auswirkungen weitgehend vermieden werden? Ziel dieser Arbeit ist es daher, Regionalismus aus verschiedenen Perspektiven zu analysieren und aufbauend auf diesen Erkenntnissen Empfehlungen für eine sinnvolle Steuerung regionaler Integration zu entwickeln.

Um die Grundlage für die theoretische Auseinandersetzung mit dem Phänomen Regionalismus zu legen, werden im nachfolgenden Kapitel B. zunächst seine allgemeinen Merkmale und Ausprägungen vorgestellt sowie ein Überblick über ausgewählte Integrationsabkommen in den verschiedenen Regionen der Welt gegeben. Regionale Bündnisse werden jedoch nicht ausschließlich isoliert betrachtet. Wechselwirkungen mit dem multilateralen Handelssystem sind von zentraler Bedeutung. Aus diesem Grund erfolgt ebenfalls eine Darstellung der Zielsetzungen und Prinzipien des GATT bzw. der WTO sowie der im multilateralen Regelwerk verankerten Bestimmungen über die Etablierung von regionalen Bündnissen. Zur Beurteilung der Vereinbarkeit regionaler Integrationsstrategien mit dem multilateralen Vorgehen ist die Kenntnis der Stärken und Schwächen der multilateralen Handelsordnung unerläßlich.

In Kapitel C. werden regionale Integrationsstrategien aus wohlfahrtsökonomischer Perspektive analysiert. Während selektiver Protektionismus eindeutig die Dynamik des Welthandels bremst, sind die Wirkungen der selektiven Präferenzierung ambivalent. Führt der Abbau von Hemmnissen im intraregionalen Wirtschaftsverkehr zu einer Ausdehnung des Handels zwischen den Partnerländern zu Lasten ineffizienter Produzenten des Integrationsraums, so ist dies mit positiven Wohlfahrtseffekten verbunden (Handelsschaffung). Werden hin-

---

[17] Siehe z. B. *Bagwell/Staiger* (1998); *Panagariya/Srinivasan* (1998).

[18] Siehe z. B. *Bilal* (1998); *Lawrence* (1996b).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

gegen kostengünstigere Importe aus Drittländern aufgrund der diskriminierenden Liberalisierung durch Einfuhren aus dem Partnerland ersetzt, entstehen Wohlfahrtsverluste (Handelsumlenkung). Um eine Aussage über den Nettowohlfahrtseffekt für die beteiligten Länder und die Welt als Ganzes treffen zu können, werden komparativ-statische Analysen für unterschiedliche Konstellationen durchgeführt. Referenzmaßstab ist dabei eine Situation mit nicht-diskriminierenden Handelshemmnissen. Allein der Nachweis wohlfahrtsverbessernder Bündnisse genügt jedoch nicht, um regionale Bündnisse wohlfahrtsökonomisch zu rechtfertigen. Darüber hinaus muß nachgewiesen werden, daß dieses Vorgehen unilateralen Liberalisierungsmaßnahmen überlegen ist. Weitere Aspekte, die im Rahmen komparativ-statischer Analysen nicht erfaßt werden können, wie beispielsweise die dynamischen Wirkungen regionaler Integration, werden gesondert diskutiert. Auf den gewonnenen Erkenntnissen aufbauend, wird der Frage nachgegangen, ob es möglich ist, regionale Bündnisse so auszugestalten, daß diese eindeutig wohlfahrtsverbessernd sind. Abschließend werden die Interaktion von Handelsblöcken und die daraus resultierenden Konsequenzen für die globale Wohlfahrt näher betrachtet.

Im Rahmen der wohlfahrtsökonomischen Analyse wird zumeist unterstellt, daß die Integrationspartner bestehende Hemmnisse innerhalb des Bündnisses vollständig abbauen und ihre Protektionen gegenüber außenstehenden Staaten unverändert aufrecht erhalten. Diese Annahme ist insofern gerechtfertigt, als damit die Wirkungen regionaler Integration analytisch von denen anderer handelspolitischer Maßnahmen getrennt werden. Möchte man aber herausfinden, in welche Richtung sich regionale Bündnisse entwickeln und welche Wechselwirkungen mit der multilateralen Handelsordnung zu erwarten sind, muß man diese Annahme aufgeben. Sofern die Mitglieder eines regionalen Bündnisses ihre Außenzölle kontinuierlich senken und darüber hinaus auch offen für die Aufnahme weiterer Länder sind, können auch Integrationsabkommen, die mit zunächst überwiegend negativen Effekten verbunden sind, langfristig einen positiven Beitrag zu unbeschränkten Handelsbeziehungen leisten. Umgekehrt können sich handelsschaffende Bündnisse ins Gegenteil verkehren und die multilateralen Handelsbeziehung gefährden, wenn die beteiligten Länder ihr externes Protektionsniveau erhöhen und sich gegen die Aufnahme neuer Mitglieder sperren. Darüber hinaus muß hinterfragt werden, ob die Integration der Märkte innerhalb eines Bündnisses wirklich gelingt, oder ob die Partnerländer die Verpflichtung zur internen Liberalisierung durch den Einsatz verdeckter Protektionsinstrumente faktisch umgehen. Um die Dynamik regionaler Integrationsbestrebungen sowie deren Auswirkungen auf den multilateralen Liberalisierungsprozeß erfassen zu können, wird in Kapitel D. der Analyserahmen um die politische Dimension erweitert.

Regionale Integrationsstrategien stellen eine Kombination aus liberalen und protektionistischen Elementen dar. Um diese erklären zu können, ist es erfor-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

derlich, nach den Determinanten der Handelspolitik im allgemeinen zu fragen. Betrachtet man die Realität, so scheinen bei der praktischen Ausgestaltung der Handelspolitik Wohlfahrtseffekte eine eher untergeordnete Rolle zu spielen. Daher soll die Analyse nicht auf die Darstellung ökonomischer Mechanismen und die Beschreibung von Wohlfahrtseffekten beschränkt bleiben: Erst die Einbeziehung politischer Entscheidungsprozesse ermöglicht ein umfassendes Verständnis der Integrationsstrategien und Protektionsbestrebungen. Die Public-choice-Theorie stellt eine erfolgversprechende Möglichkeit dar, ökonomische und politische Aspekte miteinander zu verbinden. Politische Entscheidungen, die wegen ihrer negativen Auswirkungen wohlfahrtstheoretisch nicht begründbar sind, können mit Hilfe dieses Ansatzes erklärt werden. Erst auf Grundlage der Kenntnis von Motiven und Handlungsmöglichkeiten der Beteiligten können Chancen und Risiken des Regionalismus adäquat erfaßt werden. Es muß insbesondere gefragt werden, welche gesellschaftlichen Gruppen ein Interesse an Protektionismus und Abschottung haben, und welche Möglichkeiten sie besitzen, ihre Wünsche durchzusetzen. Dazu wird in Kapitel D. ein polit-ökonomisches Modell entwickelt, das die systematische Erfassung der Motive zu regionaler Integration erlaubt. Die Kenntnis der Motive in Verbindung mit der Veränderung der Rahmenbedingungen im Zuge regionaler Integration ermöglicht schließlich Rückschlüsse auf die Entwicklungsrichtung von Regionalismus sowie seine systematischen Auswirkungen auf das globale Handelssystem.

Die wohlfahrts- und polit-ökonomische Analyse regionaler Bündnisse stellen jedoch keinen Selbstzweck dar. Sie bieten vielmehr die Grundlage zur Ableitung von Empfehlungen für eine sinnvolle Steuerung des Regionalismus. Das Regelwerk der multilateralen Handelsordnung bestimmt in erheblichem Maße die Rahmenbedingungen, innerhalb derer sich internationale Handelspolitik vollzieht. In Kapitel E. werden daher vor dem Hintergrund der gewonnenen Erkenntnisse Ansatzpunkte für eine Reform der WTO-Bestimmungen mit Hilfe der folgenden zwei Leitfragen kritisch diskutiert: Welche Anforderungen müssen an die Ausgestaltung von Handelsabkommen gestellt werden, um negative handelsumlenkende Effekte soweit wie möglich zu reduzieren? Welche institutionellen Vorkehrungen müssen getroffen werden, um die Antriebskräfte der maßgeblichen politischen Akteure so zu kanalisieren, daß Regionalismus ein Wegbereiter unbeschränkter Handelsbeziehungen wird? Die Reformvorschläge beschränken sich dabei nicht nur auf Modifizierungsmöglichkeiten der rechtlichen Grundlagen regionaler Integration, sondern beziehen darüber hinaus auch andere relevante Bestimmungen, wie die Regelungen über alternative Protektionsinstrumente oder die Ausgestaltung des Streitschlichtungsverfahrens, mit ein. Abschließend wird ein Reformkatalog entworfen, der sicherstellen soll, daß Regionalismus ein begrüßenswertes Phänomen ist, das die multilateralen Bemühungen unterstützt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

B. Regionale Integrationsbestrebungen und das multilaterale Handelssystem

Bevor das Phänomen Regionalismus aus wohlfahrts- und polit-ökonomischer Perspektive analysiert wird, sollen zunächst seine faktischen Ausprägungen beschrieben und eingeordnet werden. Dazu wird nach einer kurzen definitorischen Abgrenzung des Begriffs Regionalismus ein Überblick über regionale Integrationsbestrebungen seit dem Zweiten Weltkrieg gegeben. Der allgemeinen Charakterisierung der Erscheinungsformen und Besonderheiten folgt eine Darstellung ausgewählter Abkommen in den verschiedenen Regionen der Welt. Den Integrationsbemühungen im europäischen und nordamerikanischen Raum wird dabei besondere Aufmerksamkeit gewidmet. Um den Einfluß des Regionalismus auf die Weltwirtschaft erfassen zu können, ist es zudem erforderlich, die Wechselwirkungen mit dem multilateralen Handelssystem zu berücksichtigen. Aus diesem Grund werden abschließend die Grundlagen des GATT bzw. der WTO dargestellt und die Verankerungen regionaler Integrationskonzepte im multilateralen Regelwerk erläutert.

I. Regionalismus und seine Erscheinungsformen

Der Begriff Regionalismus wird im folgenden in einer sehr weiten Abgrenzung verwendet: Unter Regionalismus werden Integrationsbestrebungen zwischen zwei oder mehr Ländern verstanden, die auf formalen Abkommen beruhen.[1] Im Unterschied zu multilateralen Liberalisierungsbemühungen, wie sie im Rahmen der WTO stattfinden, zielt Regionalismus nicht auf die Verwirklichung globalen Freihandels ab. Die Beseitigung von Hemmnissen im grenzüberschreitenden Verkehr bezieht sich vielmehr explizit auf eine begrenzte Zahl von Ländern und enthält damit stets ein diskriminierendes Element. Am häufigsten dürften regionale Bündnisse in der Form von Freihandelsabkommen oder Zollunionen auftreten. Das entscheidende Merkmal dieser Definition ist, daß dem Regionalismus ein bewußt initiierter politischer Prozeß zugrunde

[1] Damit bezieht sich der Begriff Regionalismus ausschließlich auf supranationale Abkommen souveräner Staaten. Grenzüberschreitende Kooperationen subnationaler Regionen wie beispielsweise „growth triangles" im asiatischen Raum werden hier nicht behandelt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

liegt, der seinen Ausdruck in einem formalen Abkommen findet.[2] Insofern ist Regionalismus auch von Regionalisierung abzugrenzen: Letztere bezieht sich auf die marktgeleitete Intensivierung von Wirtschaftsbeziehungen in einer wie auch immer definierten Region ohne institutionelle Mechanismen oder der Steuerung durch die Politik. Auch wenn die beiden Begriffe Überschneidungen aufweisen – Regionalisierung kann zu Regionalismus führen und umgekehrt –, so sind sie doch keinesfalls identisch. Das prominenteste Beispiel für Regionalisierung, die nicht auf staatlich induzierter regionaler Integration beruht, ist die Handelsexpansion im ostasiatischen Raum.

Häufig werden unter Regionalismus ausschließlich Integrationsbündnisse innerhalb einer geographischen Region verstanden. Tatsächlich sind gemeinsame Außengrenzen eine starke Antriebskraft für Integrationsinitiativen, und die überwiegende Mehrheit der geschlossenen Abkommen umfaßt benachbarte Länder.[3] Bekannte Beispiele sind die Europäische Union (EU), die Europäische Freihandelsassoziation (EFTA), das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA) und die Assoziation südostasiatischer Nationen (ASEAN). Gleichwohl verkürzt diese Definition das Phänomen Regionalismus. Geographische Nähe ist zwar ein wichtiges, aber nicht das einzige Merkmal einer Region: Kulturelle Affinität, historische Verbindungen und insbesondere die hohe Intensität von wirtschaftlichen Beziehungen sind weitere Kriterien, um eine Region abzugrenzen. Da sich diese Merkmale gegenseitig beeinflussen, treten sie oft gemeinsam auf. So unterhalten beispielsweise benachbarte Länder aufgrund relativ geringer Transport- und Informationskosten häufig intensive Handelsbeziehungen („natürliche Handelspartner") und haben daher auch einen entsprechend großen Anreiz, politisch miteinander zu kooperieren. Entscheidend ist aber, daß die Partner von Integrationsabkommen, die auf einer starken wirtschaftlichen Verflechtung der Länder beruhen – oder zu einer solchen führen sollen –, nicht zwangsläufig in einer geographischen Region angesiedelt sein *müssen*. So hat in den letzten Jahrzehnten der technische Fortschritt zu einer erheblichen Senkung der Transport- und Informationskosten beigetragen und damit die Bedeutung geographischer Nähe für intensive Handelsbeziehungen deutlich verringert.[4]

Regionale Integration zielt auf den Abbau von Hemmnissen der grenzüberschreitenden Wirtschaftsaktivitäten zwischen den Partnerländern ab. Zwischen den beiden Extremen der Einbindung eines Landes in die internationalen Wirtschaftsbeziehungen, „Autarkie" auf der einen und „Freihandel" auf der anderen Seite, existiert eine Vielzahl von Integrationsformen. Diese unterscheiden

---

[2] Diese Interpretation entspricht auch im wesentlichen der Definition der WTO. Vgl. *WTO* (2001a); *WTO* (1995).

[3] Vgl. *Buckley/Clegg/Cross/Tüselmann* (2000), S. 214.

[4] Siehe *Berthold* (1996), S. 65; *Clement/et al.* (1999), S. 93 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sich hinsichtlich Tiefe und Breite der vereinbarten Liberalisierungsschritte. Allen im folgenden vorgestellten Integrationsformen ist jedoch gemeinsam, daß sich die Liberalisierung auf die teilnehmenden Länder beschränkt und Protektionen gegenüber Drittländern aufrechterhalten werden (selektive Präferenzierung).[5] Typischerweise lassen sich folgende Formen bzw. Abstufungen internationaler Integration unterscheiden:[6]

- *Präferenzzone*: Die beteiligten Länder räumen sich günstigere Zölle für bestimmte Produkte ein, ohne daß diese Präferenzen Drittländern zugute kommen. Die gewährten Vergünstigungen können dabei durchaus unterschiedlich sein. Ein Beispiel für eine Präferenzzone ist das Präferenzsystem des britischen Commonwealth.
- *Freihandelszone*: Im Unterschied zu Präferenzzonen bezieht sich die Liberalisierung bei Freihandelszonen (oder auch Freihandelsassoziationen) nicht auf ausgewählte Güter, sondern auf die gesamte Produktpalette. Die beteiligten Länder verpflichten sich, Zölle und quantitative Handelshemmnisse, die zwischen ihnen bestehen, größtenteils zu beseitigen. Zwischen den Partnerländern herrscht somit weitgehend unbeschränkter Güterhandel. Im Verhältnis zu Drittstaaten gibt es keine gemeinsame Handelspolitik. Jedes Land setzt weiterhin autonom seine Außenzölle fest. Um zu verhindern, daß nach Bildung der Freihandelszone die Güter über das Land mit dem jeweils niedrigsten Außenzoll in das Bündnis gelangen, benötigt man Ursprungslandregelungen. Bekannte Beispiele für Freihandelszonen sind die EFTA und die NAFTA.
- *Zollunion*: Über die Liberalisierung des intraregionalen Güterverkehrs hinaus ist eine Zollunion durch gemeinsame Außenzölle gekennzeichnet. Sie weist eine größere Integrationstiefe als die Freihandelszone auf, da eine Koordinierung der Handelspolitiken der Partnerländer auch über die Zollsatzbestimmung hinaus erforderlich ist. Die beteiligten Länder geben somit ihre Autonomie in der Handelspolitik zugunsten eines gemeinsamen Vorgehens auf. Dies dürfte auch der Grund dafür sein, daß Zollunionen im Vergleich zu Freihandelszonen einen geringeren Verbreitungsgrad haben. Ein Beispiel für eine Zollunion ist die Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) von 1957.
- *Gemeinsamer Markt*: Die vorangegangenen Integrationsformen bezogen sich ausschließlich auf den Handel mit Gütern. Wenn bei einer Zollunion neben dem unbeschränkten Güterverkehr auch die freie Bewegung der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital gewährleistet wird, spricht man von einem Gemeinsamen Markt. Um freien Kapitalverkehr sowie Freizügigkeit der Arbeitnehmer und Niederlassungsfreiheit zu verwirklichen, bedarf es über die

---

[5] Vgl. *Lahiri* (1998), S. 1126.

[6] Siehe dazu *Blank/Clausen/Wacker* (1998), S. 32 ff.; *Dieckheuer* (1995), S. 485 ff.; *Yeung/Perdikis/Kerr* (1999), S. 18 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Vereinheitlichung der Handelspolitik hinaus weiterer wirtschaftspolitischer Abstimmungen, beispielsweise in den Bereichen Wettbewerbs- und Steuerpolitik. Mit dem Binnenmarktprogramm einigten sich die Staaten der Europäischen Gemeinschaft (EG) auf die Verwirklichung eines Gemeinsamen Marktes bis Ende des Jahres 1992.

Sektorspezifische *Gemeinsame Marktordnungen* stellen Spezialfälle von Gemeinsamen Märkten dar. Eine Gemeinsame Marktordnung liegt vor, wenn sich die Liberalisierung der Güter- und Faktorbewegungen nicht auf alle Bereiche erstreckt, sondern auf bestimmte Sektoren begrenzt bleibt. So wurde mit der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS) 1951 ein Regelsystem geschaffen, das sich ausschließlich auf diese Sektoren bezog. Erst durch die Römischen Verträge 1957 wurden auch Vereinbarungen für andere Wirtschaftsbereiche getroffen. Ein weiteres Beispiel für eine gemeinsame Marktordnung ist die Regelung des Agrarsektors im Rahmen der EG.

- *Wirtschaftsunion*: Eine Wirtschaftsunion ist die höchste Stufe wirtschaftlicher Integration souveräner Staaten. Ihre Verwirklichung beinhaltet ein hohes Maß an genereller Abstimmung und Vereinheitlichung nationaler Wirtschaftspolitiken auf der supranationalen Ebene. Ziel der Harmonisierung ist es, wirtschaftliche Verhältnisse im gesamten Gebiet der Mitgliedsländer zu schaffen, die einem einheitlichen Binnenmarkt entsprechen.

  Grundsätzlich beinhaltet eine Wirtschaftsunion sowohl realwirtschaftliche als auch monetäre Integration. Diese können parallel oder, wie das Beispiel der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion (EWWU) zeigt, auch zeitlich getrennt erfolgen. Allerdings ist eine Währungsunion auch isoliert ohne das Ziel der weiteren wirtschaftlichen Integration möglich, wie dies bei Belgien und Luxemburg der Fall war.

- *Politische Union*: Bei einer politischen Union verzichten die beteiligten Länder auf ihre nationale Souveränität und geben die Verantwortung für die gemeinsame Wirtschaftspolitik an eine supranationale Institutionen ab. Die Länder verlieren ihre autonome Entscheidungs- und Handlungskompetenz und gehen in einem neuen staatlichen Gebilde auf.

Die Übergänge zwischen diesen einzelnen Integrationsformen sind fließend. In der Praxis existieren darüber hinaus Mischformen. Generell erfordert eine zunehmende Integrationstiefe im ökonomischen Bereich auch eine verstärkte Integration im politischen Bereich. Tabelle 2.1 faßt noch einmal die Merkmale der unterschiedlichen Integrationsformen zusammen.

Im folgenden werden diese Formen formaler regionaler Integration unter den Begriffen „regionale Bündnisse“ bzw. „regionale Integrationsabkommen“ subsummiert, sofern die Eigenschaft der selektiven Präferenzierung im Unter-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

schied zur multilateralen, nicht-diskriminierenden Strategie im Vordergrund steht, ohne daß die genauen Charakteristika eine Rolle spielen. Der Begriff „regionaler (Handels-)Block" wird schließlich immer dann verwendet, wenn auf Abschottungstendenzen von regionalen Bündnissen verwiesen werden soll.

Tabelle 2.1

Regionale Integrationsformen und ihre Merkmale

Merkmal → / Form ↓	Freihandel zwischen Mitgliedsländern	Gemeinsamer Zolltarif gegenüber Drittländern	Freie Mobilität der Produktionsfaktoren	Harmonisierung oder Vereinheitlichung der Wirtschaftspolitiken
Freihandelszonen	●	—	—	—
Zollunionen	●	●	—	—
Gemeinsame Märkte	●	●	●	—
Wirtschaftsunionen	●	●	●	●
Politische Unionen	●	●	●	●

Quelle: modifiziert nach *Blank/Clausen/Wacker* (1998), S. 35.

II. Regionale Integrationsbestrebungen

1. Erste und zweite Welle des Regionalismus

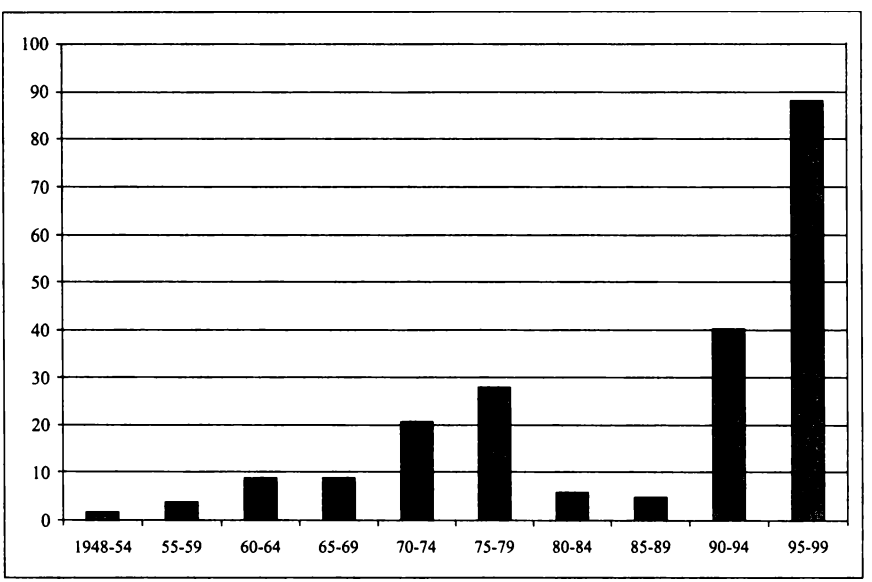
Nahezu alle Mitglieder der WTO partizipieren an regionalen Bündnissen. Die regionalen Initiativen variieren erheblich sowohl in der Tiefe als auch in der Breite der erreichten ökonomischen Integration.[7] Während sich viele regionale Bündnisse bei ihren Liberalisierungsmaßnahmen in erster Linie auf Zölle konzentrieren, beziehen andere auch nicht-tarifäre Handelshemmnisse mit ein oder sehen sogar die Angleichung bestimmter wirtschaftspolitischer Bereiche, wie der Wettbewerbs- oder Umweltschutzpolitik, vor. Auch in bezug auf die Abdeckung der Produktpalette gibt es beträchtliche Unterschiede. So umfaßt ein Großteil der regionalen Abkommen, wenn auch mit einigen Ausnahmen, den Bereich der industriellen Güter, während der Agrarbereich und Güter des primären Sektors (Fischerei und Forstwirtschaft) zumeist explizit ausgenommen werden. Schließlich haben die meisten Abkommen die Form einer Freihandelszone. Nur in seltenen Fällen wird die Verwirklichung einer Zollunion

[7] Vgl. *Schott* (1989), S. 13 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

oder höheren Integrationsstufe angestrebt. Die bekanntesten Beispiele für derartige Abkommen sind die EU sowie die CARICOM im karibischen und der MERCOSUR im lateinamerikanischen Raum.

Wie aus Abbildung 2.1 ersichtlich wird, hat es im Zeitverlauf unterschiedlich starke regionale Integrationsbestrebungen geben. Es können zwei Perioden mit ausgeprägtem Regionalismus identifiziert werden: Angeregt durch die Gründung der EG breitete sich eine erste Welle des Regionalismus aus und fand ihren Höhepunkt in den 70er Jahren. Während in den 80er Jahren nur vergleichsweise wenig regionale Abkommen geschlossen wurden, folgte eine zweite, wesentlich intensivere Regionalismuswelle, die in den 90er Jahren begann und bis heute andauert. Allein im Zeitraum von 1995 bis Anfang 2001 wurden der WTO über 100 zusätzliche regionale Abkommen gemeldet. Damit entfallen rund 67 % der über 150 Abkommen, die Anfang 2001 in Kraft waren, auf diese Periode. Im Vergleich zur ersten Regionalismuswelle in den 70er Jahren hat sich die Zahl der gemeldeten Abkommen in den 90er Jahren mehr als verdoppelt.



Quelle: modifiziert nach *WTO* (2001b); *WTO* (1995).

Abbildung 2.1: Anzahl der dem GATT/der WTO gemeldeten Abkommen (1948-1999)[8]

[8] Erfaßt werden alle dem GATT/der WTO gemeldeten Abkommen unabhängig davon, ob sie unter den Regelungen des GATT, des GATS oder dem Enabling Clause geschlossen wurden. Die Erweiterungen bestehender Bündnisse um neue Mitglieder

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Über die zahlenmäßige Dimension hinaus unterscheidet sich der neue Regionalismus auch durch andere Merkmale vom alten Regionalismus.[9] So hat sich das Umfeld, in dem regionale Bündnisse geschlossen werden, erheblich verändert. Mit dem Schlagwort „Globalisierung" wird dem Umstand Rechnung getragen, daß die Weltwirtschaft in einem noch nie dagewesenen Maße zusammengewachsen ist. Dies ist zum einen auf Faktoren wie den Auf- und Ausbau globaler Informations- und Kommunikationsnetze, begleitet von einem umfassenden Know-how- und Technologietransfer, der Liberalisierung der Finanzmärkte sowie der Verdichtung und Verbesserung des globalen Transportwesens zurückzuführen. Zum anderen haben aber auch die erheblichen Liberalisierungserfolge des GATT im Bereich des Güterhandels zu einer Integration der Weltmärkte beigetragen. Die abgedeckte Güterpalette sowie die durchgesetzten Zollsenkungen gehen weit über den Status quo des ersten Regionalismuswelle hinaus.

Zusätzlich haben sich die handelspolitischen Strategien weniger entwickelter Länder grundlegend verändert. In den 60er und 70er Jahren verfolgten diese auf Abschottung vom Weltmarkt gerichtete Importsubstitutionsstrategien mit starker staatlicher Einflußnahme. Ermutigt durch die europäische Initiative, wurde im Zuge der ersten Regionalismuswelle eine Vielzahl von Bündnissen zwischen Entwicklungsländern geschlossen. Von der regionalen Strategie erhofften diese sich eine Verminderung ihrer wirtschaftlichen Abhängigkeit von sowie eine Erhöhung ihrer Verhandlungsmacht gegenüber den Industriestaaten. Die nach innen gerichtete handelspolitische Strategie scheiterte aber auf regionaler Ebene aus den selben Gründen wie auf nationaler Ebene: Die Märkte waren zu klein, um entscheidende Economies of Scale erzielen zu können, und die vorhandene Administration in den Ländern war zu begrenzt, um die ehrgeizigen Vorhaben verwirklichen zu können.[10] Die Haltung der Entwicklungsländer zur Liberalisierung des Handels hat sich seitdem entscheidend geändert und damit auch ihr regionales Vorgehen.[11] So setzen sie verstärkt auf eine Partizipation am Welthandel und sind darum bemüht, Kooperationen mit entwickelten Ländern einzugehen.[12] Allerdings darf die stärkere Außenorientierung der neuen

---

werden dabei als regionale Abkommen gezählt. Es werden ebenfalls Abkommen berücksichtigt, die heute nicht mehr in Kraft sind.

[9] Für eine Zusammenfassung der Unterschiede siehe *Ethier* (1998a), S. 1150 ff.; *Ethier* (1998b), S. 1216 ff.

[10] Vgl. *Bhagwati* (1991a), S. 69 ff.

[11] Über die multilateralen Verpflichtungen hinaus wurden Handelshemmnisse vielfach auch unilateral abgebaut. Neben dem offensichtlichen Versagen der Importsubstitutionsstrategien wurde dieser Kurswechsel auch durch entsprechende Konditionen der Kredite von Weltbank und Internationalem Währungsfonds (IMF) erzwungen.

[12] Im Rahmen der ersten Regionalismuswelle wurden Bündnisse vorwiegend zwischen Ländern der selben Entwicklungsstufe geschlossen. Integrationsabkommen zwischen Industrienationen und sich entwickelnden Ländern stellten hingegen die Aus-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Bündnisse nicht darüber hinwegtäuschen, daß Protektionismus immer noch ein weitverbreitetes Phänomen ist und eine Gefahr für die internationale Arbeitsteilung darstellt.[13] Trotz – oder wegen – der erheblichen Liberalisierungserfolge sind viele Länder vorsichtiger geworden, was den weiteren Abbau von Handelshemmnissen betrifft. Insbesondere die „Verlierer der Globalisierung" bemühen sich darum, ihren Einfluß auf die wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger geltend zu machen, um durch die Aufrechterhaltung oder Einführung von Handelshemmnissen ihre Position zu sichern. Die Frage nach einer möglichen Abschottung der Bündnisse ist daher nach wie vor berechtigt, auch wenn sich Regionalismus in einem wesentlich liberaleren Umfeld als in den 60er und 70er Jahren vollzieht.

Ein weiterer wichtiger Unterschied zwischen der ersten und der zweiten Welle des Regionalismus ist in der geänderten Haltung der Vereinigten Staaten zu sehen. Während der ersten Welle waren die USA ein entschiedener Verfechter des multilateralen Ansatzes: Sie tolerierten zwar regionale Initiativen, nahmen aber davon Abstand, selbst an regionalen Bündnissen zu partizipieren. Vielmehr konzentrierten sie sich darauf, die multilateralen Liberalisierungen im Rahmen des GATT zu forcieren.[14] Im Zuge der zweiten Regionalismuswelle haben die USA ihre Haltung jedoch grundlegend geändert und sind selbst zum aktiven Betreiber regionaler Integration geworden.[15] Dieser Kurswechsel manifestiert sich in der Gründung einer Freihandelszone mit Israel (1985), einem Freihandelsabkommen mit Kanada (1988), dem Inkrafttreten des NAFTA-Abkommens (1994) sowie weiteren Initiativen zu regionaler Integration.[16] Damit verfolgen die USA nun eine zweigleisige Strategie aus regionaler und multilateraler Liberalisierung.[17] Neben der Unzufriedenheit der USA über das langsame Voranschreiten der Liberalisierungsbemühungen im Rahmen der multilateralen Handelsordnung wird dieser Kurswechsel auch damit begründet, daß sie ein „schrumpfender Gigant" sind.[18] Diese Argumentation läßt sich wie folgt skizzieren: Die USA nahmen nach dem Zweiten Weltkrieg eine Hegemonialposition im Welthandel ein. Diese dominante Stellung führte dazu, daß die USA nicht nur bereit waren, ihre Märkte einseitig zu öffnen, sondern auch willens

---

nahme dar. Beispiele für die neue regionale Kooperation sind die NAFTA, bei der die USA und Kanada dem weniger entwickelten Partner Mexiko gegenüberstehen, oder die Beitrittsgesuche der mittel- und osteuropäischen Staaten zur EU.

[13] Zur anhaltenden Relevanz von Protektionismus siehe beispielsweise *Hasse* (1999), S. 103 f.; *IMF* (1999), S. 132 f.; *OECD* (1997).

[14] Vgl. *Bergsten* (1997), S. 547.

[15] Vgl. *Yeung/Perdikis/Kerr* (1999), S. 35.

[16] Siehe dazu auch ausführlicher Abschnitt II.2.

[17] Vgl. *Krueger* (1999), S. 107.

[18] Siehe z. B. *Heinemann* (1995), S. 343. Bezüglich der Unzufriedenheit der USA mit der multilateralen Handelsordnung siehe z. B. *Clement/et al.* (1999), S. 257 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

waren, einen überproportionalen Beitrag zur Bereitstellung und Erhaltung des internationalen öffentlichen Gutes „liberales Handelssystem" zu leisten.[19] So waren die USA die treibende Kraft hinter der Errichtung des GATT sowie der Initiierung und dem erfolgreichen Abschluß der multilateralen Verhandlungsrunden.[20] Auch heute nehmen die USA als bedeutende Wirtschaftsmacht nach wie vor eine führende Position im Welthandel ein. Gleichwohl offenbart die langfristige Betrachtung, daß die relative Bedeutung der USA im Welthandel gesunken ist: Betrugen beispielsweise die Exporte der USA 1950 noch ein Dreifaches der Exporte Deutschlands und Japans zusammen, so sind die Unterschiede zwischen den Anteilen der drei Länder am Weltexportvolumen heute nur noch geringfügig.[21] Als „schrumpfender Gigant" sind die USA auch nicht mehr in dem Maße bereit, multilaterale Liberalisierungen zu forcieren wie vor 50 Jahren. Statt dessen wenden sie sich ebenfalls bilateralen und regionalen Abkommen zu.[22]

Dieser Umstand wird auch häufig im Zusammenhang mit der Frage diskutiert, ob Regionalismus ein dauerhaftes Phänomen ist. Denn mit Ausnahme der regionalen Integrationsbemühungen im europäischen Raum war die erste Welle des Regionalismus zu Beginn der 80er Jahre weitgehend abgeflaut.[23] Es wurden nicht nur weniger neue Abkommen geschlossen, sondern auch die Verwirklichung der bereits geschlossenen regionalen Bündnisse verlief vielfach im Sande: Anvisierte Zeitpläne für Liberalisierungsschritte wurden verschoben oder gänzlich aufgegeben. Selbst das Vorzeigebeispiel regionaler Integration, die EG, hatte mit Schwierigkeiten und Pessimismus zu kämpfen („Eurosklerose"). Angesichts dieser Erfahrungen könnte man vermuten, daß die aktuelle Regionalismuswelle auch nur ein temporäres Phänomen ist, das bald wieder verschwindet. Viele Autoren vertreten aber die Meinung, daß die geänderte Haltung der USA entscheidend zu einer dauerhaften Etablierung des Regionalismus beiträgt.[24] Teilweise ist diese Auffassung von der Sorge begleitet, daß der Kurswechsel der USA auch eine ernstzunehmende Bedrohung für den multilateralen Ansatz darstellt: Die USA sind nur noch begrenzt bereit, unilateral das öffentliche Gut „Sicherung der internationalen Handelsordnung" bereitzustellen.[25] Eine neue Hegemonialmacht, welche die entstehende Lücke ausfüllen

---

[19] Siehe dazu *Kindleberger* (1981); *Olson* (1993); *Olson/Zeckhauser* (1966). Eine zusammengefaßte Darstellung gibt *Kaiser* (1998). Eine Kritik der hegemonialen Stabilitätstheorie findet sich bei *Stehn* (1993), S. 11 f.

[20] Vgl. *Deardorff/Stern* (1994), S. 47; siehe auch *Krueger* (1995a), S. 9 ff.

[21] Vgl. *Koopmann* (1991), S. 11.

[22] Vgl. *Bhalla/Bhalla* (1997), S. 19; *Jacquemin/Sapir* (1991), S. 169.

[23] Vgl. *Bhagwati* (1993), S. 28 f.; *Melo/Panagariya* (1992), S. 1 f.

[24] Vgl. *Bhagwati* (1994); *Bhagwati* (1991a), S. 71 ff.; *Qureshi* (1996), S. 148.

[25] Siehe z. B. *Barfield* (1996), S. 140 f.; *Wolf* (1989).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

könnte, gibt es jedoch nicht.[26] Diese Schwäche könnte die Existenz der WTO bedrohen und zu einem Rückfall auf aggressive bilaterale Strategien führen.[27]

Neben den genannten Merkmalen lassen sich für den neuen Regionalismus weitere Charakteristika identifizieren: So ist die Verbindung eines oder mehrerer (ökonomisch) kleiner Länder mit größeren Ländern bzw. einem bestehenden Bündnis typisch. Beispiele sind die NAFTA mit Mexiko und Kanada als jeweils kleine Länder im Verhältnis zu den USA oder die letzte Erweiterung der EU um die Länder Österreich, Schweden und Finnland, die ebenfalls als kleine Länder einzustufen sind. Des weiteren ist auffällig, daß die meisten neueren regionalen Bündnisse keine bahnbrechenden Zollsenkungsschritte beinhalten, da der Handel bereits vor Bildung der Freihandelszone oder Zollunion im tarifären Bereich weitgehend liberalisiert war und sensible Sektoren weiter ausgenommen blieben. Dafür werden aber häufig Maßnahmen vereinbart, die über die bloße Beseitigung von tarifären Handelshemmnissen hinausgehen und die Abstimmung des Vorgehens in weiteren Bereichen, wie beispielsweise der Behandlung intraregionaler Investitionen, vorsehen. Schließlich ist der neue Regionalismus dadurch gekennzeichnet, daß die kleineren Länder oft mehr Konzessionen einräumen und sich zu umfassenderen Liberalisierungsschritten verpflichten als ihre großen Partner. So zeigten im Fall der NAFTA Kanada und Mexiko weit mehr Öffnungsbereitschaft als die USA.[28] Ein weiteres Beispiel sind die Europa-Abkommen der EG mit Polen, Ungarn und der ehemaligen Tschechoslowakei die asymmetrische Konzessionen der drei Länder gegenüber der EG beinhalten.[29]

2. Regionale Integration seit dem Zweiten Weltkrieg

Von 1948 bis 1994 wurden dem GATT insgesamt 124 regionale Abkommen gemeldet. Der WTO wurden seit ihrer Gründung 1995 über 100 weitere Abkommen notifiziert.[30] Im folgenden soll ein Überblick über die wichtigsten

---

[26] *Guerrieri/Falautano* interpretieren diese Situation als ein „institutionelles Defizit" der multilateralen Handelsordnung im Sinne einer Überschußnachfrage nach dem internationalen öffentlichen Gut. Vgl. *Guerrieri/Falautano* (2000), S. 15.

[27] So greifen die USA verstärkt zu aggressiven unilateralen Maßnahmen außerhalb des WTO-Regelwerks, um Handelsstreitigkeiten zu entscheiden. Siehe *Bhagwati* (1990); *Kaplan* (1996), S. 159 ff.

[28] Vgl. *Ethier* (1998b), S. 1150 ff.

[29] Eine Ausnahme von diesem „asymmetrischen Liberalisierungsmuster" stellt Brasilien im Rahmen des MERCOSUR mit vergleichbaren Zugeständnissen wie seine kleineren Partnerländer dar.

[30] Stand: März 2001; vgl. *WTO* (2001b).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Abkommen der verschiedenen geographischen Regionen gegeben werden.[31] Da rund 60 % der Abkommen, die Ende 2000 in Kraft waren, zwischen westeuropäischen Staaten geschlossen wurden und darüber hinaus mit der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion (EWWU) die bislang weitreichendste Integration souveräner Staaten erreicht wurde, wird den regionalen Bestrebungen im europäischen Raum besondere Aufmerksamkeit gewidmet.[32] Auch die regionalen Abkommen im nordamerikanischen Raum werden ausführlicher behandelt, um damit der Bedeutung des handelspolitischen Kurswechsels der USA Rechnung zu tragen.

Integration im europäischen Raum

Die Unterzeichnung des Vertrags zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS) 1951 durch Frankreich, Deutschland, Italien und die Benelux-Staaten markierte den Beginn der formalen Integration in Westeuropa.[33] 1957 folgten die Römischen Verträge zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) sowie der Europäischen Atomgemeinschaft (EAG).[34] Das in der Praxis wichtigste und umfassendste Abkommen stellte der EWG-Vertrag dar. Dieser bildete den Ausgang für eine immer weitreichendere Integration der Mitgliedsstaaten. Seine wesentlichen Ziele bestanden in der Schaffung einer Zollunion sowie der Verwirklichung eines gemeinsamen Marktes mit freiem Personen-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehr innerhalb von 12 Jahren. Die Zollunion konnte vorfristig 1968 verwirklicht werden. 1970 ging darüber hinaus auch die Verantwortung für die Handelspolitik weitgehend an die Gemeinschaft über.[35] Das Binnenmarktprojekt blieb jedoch in seinen Anfängen stecken. Die 70er Jahre waren eine Phase weitgehender Stagnation, die noch bis in die 80er Jahre andauerte. Eine wichtige Ausnahme stellt der Beschluß des Europäischen Rates von 1978 zur Einführung des Europäischen Währungssystems (EWS) mit der gemeinsamen Währungseinheit ECU dar, welches 1979 in Kraft trat. Einen Wendepunkt in den erlahmten Integrationsbestrebungen markiert das von der Kommission auf dem Mailänder Gipfel von 1985 vorgelegte „Weißbuch zur Vollendung des

---

[31] Siehe dazu *Blank/Clausen/Wacker* (1998), S. 43 ff.; *Torre/Kelly* (1992), S. 7 ff.; *WTO* (1995), S. 29 ff. Für einen tabellarischen Überblick über die wichtigsten regionalen Bündnisse siehe *Bhagwati/Panagariya* (1996), S. 56 ff.; *Schultz* (1996), S. 23 ff.

[32] Vgl. *WTO* (2001a). Zur Konzentration regionaler Abkommen auf Westeuropa vgl. *WTO* (1995), S. 27.

[33] Als ausschließlich sektorales Abkommen erfüllte der EGKS-Vertrag nicht die Voraussetzungen des Art. XXIV GATT. Die Genehmigung erfolgte statt dessen durch einen von den GATT-Vertragsparteien erteilten Waiver.

[34] Eine Chronologie des europäischen Einigungsprozesses findet sich z. B. bei *Pfetsch* (2001), S. 315 ff.

[35] Eine detaillierte Darstellung der Handelspolitik der EG findet sich bei *Hayes* (1993).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Binnenmarktes".[36] In diesem wurden bestehende technische, materielle und steuerliche Hemmnisse aufgeführt und Maßnahmen zu deren schrittweisen Beseitigung vorgestellt. Neben der Billigung des Weißbuchs wurde auf dem Gipfel beschlossen, einen Zusatzantrag zu den Römischen Verträgen in Auftrag zu geben. Die von der eingesetzten Regierungskonferenz erarbeiteten Ergebnisse wurden in der 1987 in Kraft getretenen Einheitlichen Europäischen Akte (EEA) zusammengefaßt. Mit dieser ersten umfangreichen Änderung und Ergänzung der Gründungsverträge der Gemeinschaft verpflichteten sich die Mitgliedsstaaten zur Vollendung eines gemeinsamen Marktes bis zum 31.12.1992. Der EWG-Vertrag (fortan EG-Vertrag) wurde um ein neues Kapitel über die Zusammenarbeit in der Wirtschafts- und Währungspolitik ergänzt (Art. 20 EEA) und die seit 1970 faktisch koordinierte Europäische Politische Zusammenarbeit (EPZ) erhielt erstmals eine völkerrechtlich bindende Grundlage (Art. 30 EEA). Des weiteren wurden die Gemeinschaftskompetenzen um drei zusätzliche Tätigkeitsfelder erweitert: Wirtschaftlicher und sozialer Zusammenhalt („Kohäsion"), Forschung und Entwicklung sowie Umweltschutz. Politischen Auftrieb erhielt das Binnenmarktprogramm der EEA durch den 1988 veröffentlichten *Cecchini*-Bericht.[37] Diese im Auftrag der Kommission durchgeführte Studie quantifiziert die ökonomischen Nachteile der noch bestehenden Handelshemmnisse und den Nutzen ihrer Beseitigung.

Bereits mit der EEA hatten die Mitgliedsstaaten durch das Bekenntnis zur Errichtung einer Europäischen Union versucht, dem Integrationsprozeß eine stärkere politische Perspektive zu geben. Auf dem EG-Gipfel in Dublin Mitte 1990 wurde beschlossen, Regierungskonferenzen zur Gründung einer politischen Union sowie einer Wirtschafts- und Währungsunion einzuberufen. In Maastricht wurden die ausgearbeiteten Vertragsentwürfe im Dezember 1991 abschließend beraten und im Februar 1992 von den Außen- und Finanzministern unterzeichnet. Der „Vertrag über die Europäische Union" trat im November 1993 in Kraft und stellt die bislang bedeutendste und einschneidendste Modifizierung und Erweiterung der Gemeinschaftsverträge dar. Neben dem Beschluß zur Etablierung der Wirtschafts- und Währungsunion sowie der Festlegung eines Zeitplans für deren Verwirklichung wurden bereits bestehende Gemeinschaftskompetenzen in den Bereichen Sozialpolitik, wirtschaftlicher und sozialer Zusammenhalt, Forschungs- und Technologiepolitik sowie Umweltpolitik ergänzt. Neue Zuständigkeiten erhielt die Gemeinschaft in den Bereichen Industriepolitik, transeuropäische Netze, Verbraucherschutz, allgemeine und berufliche Bildung, Gesundheitswesen, Kultur und Entwicklungszusammenarbeit.[38] Strukturell bildet diese erweiterte Wirtschaftsgemeinschaft die

---

[36] Vgl. *Kommission der Europäischen Gemeinschaften* (1985).

[37] Vgl. *Cecchini* (1988).

[38] Vgl. *Kommission der Europäischen Gemeinschaften* (1992).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

„erste Säule" des Vertrags. Neben diesem Integrationskern wird die EU von der Gemeinsamen Außen- und Sicherheitspolitik („zweite Säule") sowie der Zusammenarbeit in der Innen- und Rechtspolitik („dritte Säule") getragen. Die dritte Erweiterung des Vertragstextes erfolgte durch den Vertrag von Amsterdam, der am 1. Mai 1999 in Kraft trat. Neben der Neustrukturierung des gesamten Vertragstextes wurde ein Kapitel zur Beschäftigungspolitik eingeführt und die Rolle des Europäischen Parlaments gestärkt.[39] Der Ende 2000 geschlossene Vertrag von Nizza stellt die bislang letzte Vertragsänderung und -ergänzung dar. Im Zentrum dieses Vertrags steht die institutionelle Anpassung der EU an die Erfordernisse der geplanten EU-Osterweiterung.[40] Der Zusammensetzung der Kommission und der Stimmengewichtung im Ministerrat kamen dabei besondere Bedeutung zu. Insgesamt haben die vier Vertragserweiterungen dazu geführt, daß die EU heute zweifelsohne das inhaltlich umfassendste formale regionale Integrationsbündnis darstellt.

Auch in ihrer institutionellen Struktur ist die EU einmalig. Neben dem Ministerrat, der sich aus Regierungsvertretern der Mitgliedsstaaten zusammensetzt, besitzt die EU auch supranationale Organe mit eigenen Entscheidungsbefugnissen, wie die Kommission, das Europäische Parlament oder den Europäischen Gerichtshof. Die (wirtschafts-)politischen Kompetenzen der EU wurden im Laufe der Zeit immer weiter ausgedehnt, da die Mitgliedsstaaten in erheblichem Umfang Souveränitätsrechte an die europäische Ebene abgegeben haben. Am bislang einschneidendsten war die Übertragung der geldpolitischen Verantwortung an die Europäische Zentralbank Anfang 1999. Darüber hinaus müssen europäische Beschlüsse in Form von Verordnungen oder Richtlinien von den Mitgliedsstaaten befolgt bzw. in nationales Recht umgesetzt werden. Als Integrationsform geht die EU insgesamt deutlich über einen Gemeinsamen Markt hinaus, auch wenn eine wirtschaftliche Union noch nicht vollständig verwirklicht ist.

Die weitreichenden intraregionalen Liberalisierungsmaßnahmen der EU wurden von einer kontinuierlichen Senkung der Außenzölle gegenüber Drittstaaten begleitet. Gleichwohl kann die Handelspolitik der EU nicht als liberal bezeichnet werden. Dies liegt zum einen daran, daß die Reduzierung von Zöllen zum Teil durch alternative, nicht-tarifäre Protektionsformen kompensiert wurde. So vervielfachte sich beispielsweise der Einsatz von Antidumpingmaßnahmen durch die EU im Zeitverlauf. Zum anderen existiert mit dem Agrarsektor ein umfassend protektionierter Bereich: Die gemeinsame Agrarmarktordnung der EU schafft ein komplexes System von Mindestpreis- und Abnahmegarantien sowie Subventionierungen zugunsten der heimischen Produzen-

---

[39] Vgl. *Görgens/Ruckriegel/Seitz* (1999), S. 8.

[40] Für eine ausführliche Darstellung siehe *Hrbek* (2001).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ten.[41] Auch wenn mittlerweile aufgrund des sowohl externen als auch internen Drucks einige Reformen umgesetzt wurden, so hat die gemeinsame Agrarpolitik noch immer signifikant negative Auswirkungen auf den Handel mit Drittstaaten. Auch die im Rahmen der Agenda 2000 beschlossenen Reformen werden als unzureichend angesehen, um diesbezüglich Abhilfe zu schaffen.[42]

Neben der dargestellten Vertiefung erfuhren die Integrationsbestrebungen auch eine Erweiterung durch den Beitritt zahlreicher Staaten in die EG / EU. Ihre erste Erweiterung hatte die Gemeinschaft 1973 durch den Beitritt Dänemarks, Großbritanniens und Irlands. 1979 trat Griechenland bei, gefolgt von Spanien und Portugal 1986. Die vierte und bislang letzte Erweiterung erfolgte 1995 mit dem Beitritt Österreichs, Finnlands und Schwedens zur EU. Die Erweiterung dürfte damit aber noch nicht abgeschlossen sein, da die EU derzeit Beitrittsverhandlungen mit zahlreichen Ländern aus dem mittel- und osteuropäischen Raum sowie der Türkei führt.[43]

Trotz ihrer Dominanz ist die EU aber nicht die einzige regionale Integrationsbestrebung im europäischen Raum. So wurde mit der Gründung der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA) 1960 ein weiteres formales Bündnis geschaffen. Die Etablierung der EFTA erfolgte als Reaktion außenstehender europäischer Länder auf die Entwicklung der EG. Gründungsmitglieder waren Großbritannien, Schweden, Portugal, Österreich, Norwegen, Dänemark und die Schweiz. Finnland wurde 1961 zunächst assoziiertes Mitglied; Vollmitgliedschaft bestand seit 1986. Island trat 1971 bei. Jüngstes Mitglied ist Liechtenstein (1991). Ziel der EFTA ist die anhaltende Förderung der wirtschaftlichen Aktivität sowie der Beschäftigung und Produktivität in den Mitgliedsstaaten. Bestrebungen zur Vertiefung der Integration über den wirtschaftlichen Bereich hinaus gab es nicht. Darüber hinaus kam der Ausgestaltung des Verhältnisses zur EG eine herausragende Bedeutung zu. So sollte die Verwirklichung einer funktionierenden Freihandelszone als Basis für Verhandlungen mit der EG dienen. Im Laufe der Zeit verlor die EFTA jedoch durch den Wechsel vieler Länder zur EG / EU sowohl an Mitgliedern als auch an Bedeutung. Aktuell

---

[41] Neben den heimischen Produzenten genießen ebenfalls Produzenten aus den ehemaligen Kolonien der Mitgliedsstaaten eine bevorzugte Behandlung. Ein Beispiel sind die unterschiedlichen Einfuhrkontingente im Rahmen der Bananenmarktordnung. Eine ausführliche Analyse der Auswirkungen der EU-Bananenmarktordnung findet sich bei *Herrmann* (1999). Von den protektionistischen Auswirkungen der Gemeinsamen Marktordnung besonders betroffen sind Entwicklungsländer, die vorwiegend Produkte aus dem Agrarbereich exportieren, ohne zu den ehemaligen Kolonien zu zählen. Für eine Analyse der EU-Handelspolitik aus der Perspektive lateinamerikanischer Länder siehe *Rozo* (2001).

[42] Siehe dazu beispielsweise *Baringdorf* (2001); *Caesar/Scharrer* (2000); *Koester* (2001); *Koester* (2000).

[43] Eine Darstellung bzw. Analyse der Erweiterung der EG/EU findet sich z. B. bei *Baldwin/Haaparanta/Kiander* (1995); *Winters* (1993), S. 16 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

umfaßt sie nur noch vier Staaten: Island, Liechtenstein, die Schweiz und Norwegen. Zwischen der EG und den einzelnen Mitgliedsländern der EFTA wurde eine Vielzahl von Freihandelsabkommen geschlossen.[44] Mit Ausnahme der Schweiz sind die Staaten der EFTA seit 1994 durch den Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) mit der EU verbunden. Formal ist der EWR eine Freihandelszone. Allerdings weist er viele Charakteristika eines Gemeinsamen Marktes auf, da neben der Beseitigung der Beschränkungen des Warenverkehrs auch die Beseitigung der Hemmnisse des Dienstleistungs-, Kapital- und Personenverkehrs vereinbart wurden und die EFTA-Staaten viele EU-Politiken, beispielsweise in den Bereichen Wettbewerb, Verbraucherschutz und Beschäftigung, übernommen haben.[45]

Neben dem EWR sind die Staaten der EU über ein komplexes Netzwerk von Abkommen mit zahlreichen weiteren Staaten verbunden.[46] So schloß die EG beispielsweise im Zuge der ersten Regionalismuswelle eine Reihe von Abkommen, die den Vertragspartnern erleichterten Marktzugang gewähren. Diese Abkommen differieren hinsichtlich der Verpflichtung der Partnerländer zur Marktöffnung. So wurden beispielsweise mit Zypern, Malta und der Türkei Interimsabkommen mit dem Ziel der Etablierung einer Zollunion geschlossen und mit Israel die Schaffung einer Freihandelzone anvisiert, während die Abkommen mit Algerien, Tunesien, Marokko, Ägypten, Jordanien, dem Libanon, Syrien oder dem früheren Jugoslawien keine Konzessionen dieser Staaten vorsahen. Die politischen Umwälzungen in den mittel- und osteuropäischen Staaten ab Ende der 80er Jahre führten auch zu einer Veränderung der formalen Handelsbeziehungen im europäischen Raum. Die zweite Regionalismuswelle zeigt sich in zahlreichen Abkommen der EG/EU bzw. der EFTA mit den Transformationsökonomien. So schloß die EG 1991 mit Ungarn, Polen sowie der ehemaligen Tschechoslowakei und 1993 mit Bulgarien und Rumänien sogenannte Europa-Abkommen. Diese bilden die Grundlage zur Errichtung einer Freihandelszone zwischen der EG und den jeweiligen Ländern. In der Präambel der Europaabkommen wird darüber hinaus ausdrücklich die Bewerbung der

---

[44] So schlossen beispielsweise Schweden, Finnland, Island, Portugal, Österreich und die Schweiz im Jahre 1972 jeweils bilaterale Abkommen mit der EG. 1973 folgte Norwegen ebenfalls mit einem Freihandelsabkommen. Allein zwischen der Schweiz und der EG wurden in einem Zeitraum von 15 Jahren über 100 bilaterale Abkommen geschlossen. Durch die Luxemburger-Deklaration von 1984 wurde das Ende der Praxis der bilateralen Einzelabkommen eingeleitet und statt dessen eine neue Form der Assoziation der EG- und EFTA-Staaten angestrebt, die in der Gründung des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) mündete. Vgl. *Blank/Clausen/Wacker* (1998), S. 76.

[45] Durch den EWR-Vertrag übernahmen die EFTA-Mitglieder rund 80 % der für den Binnenmarkt relevanten EG-Vorschriften. Vgl. *Blank/Clausen/Wacker* (1999), S. 45; *Stevens* (1996), S. 44 ff.

[46] Siehe *Winters* (1993), S. 21 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Länder um eine Mitgliedschaft in der EG anerkannt. Aufgrund der engen Verbindung zwischen der EG und der EFTA überrascht es nicht, daß auch die EFTA 1992 mit Polen, Rumänien, Tschechien sowie der Slowakei und 1992 mit Bulgarien und Ungarn Freihandelsabkommen geschlossen hat. Zusätzlich zu ihren Handelsabkommen mit der EG und der EFTA beschlossen Ungarn, Polen, Tschechien und die Slowakei 1992 das Zentral Europäische Freihandelsabkommen (CEFTA), welches die Etablierung einer Freihandelszone zum Ziel hat. Schließlich ergaben sich weitere Anpassungen in den europäischen Handelsbeziehungen durch die Unabhängigkeit von Estland, Lettland und Litauen zu Beginn der 90er Jahre. Finnland, Norwegen, Schweden und die Schweiz schlossen 1992 jeweils Handelsabkommen mit den baltischen Staaten, die deren Transformation zu Marktwirtschaften und ihre Integration in die Weltwirtschaft unterstützen sollten. 1994 unterzeichnete dann auch die EU mit jedem der drei Länder ein Freihandelsabkommen. Auch in der jüngeren Vergangenheit ist die EU unverändert darum bemüht, regionale Abkommen auf den Weg zu bringen. Beispiele sind die Freihandelsabkommen mit Südafrika (in Kraft seit Januar 2000) und mit Mexiko (in Kraft seit Juli 2000). Darüber hinaus führt die EU u. a. Verhandlungen mit Chile und den vier MERCOSUR Ländern Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay. Neben diesen zahlreichen bilateralen Vereinbarungen wird durch das vierte Lomé-Abkommen von 1999 mittlerweile 70 Staaten des afrikanischen, karibischen und pazifischen Raums (AKP-Staaten) auf nichtreziproker Basis erleichterter Zugang zu den Märkten der EU-Staaten gewährt. Berücksichtigt man das Allgemeine System der Handelspräferenzen („General System of Trade Preferences" – GSTP) und sieht von politisch isolierten Ländern wie Irak oder Nordkorea ab, so gibt es nur sechs Staaten – Australien, Japan, Kanada, Neuseeland, Taiwan und die USA – mit denen die EU „normale" Handelsbeziehungen, d. h. auf Meistbegünstigungsbasis, unterhält.[47]

Die Vielzahl der unterschiedlichen Handelsabkommen im europäischen Raum kann man aus Sicht der EU in drei Integrationstiefen einteilen: Die weitreichendste Integration besteht zwischen den Mitgliedsstaaten der Union untereinander, die in vielen Bereichen über den EWR auch auf die EFTA-Staaten ausgedehnt ist. Die nächste Stufe umfaßt die mittel- und osteuropäischen Länder sowie die mediterranen Staaten, die mit der EU über reziproke Handelsabkommen verbunden sind. Die letzte Stufe schließlich umfaßt die Entwicklungsländer, denen die EU auf nicht reziproker Basis erleichterten Marktzugang gewährt.[48] Die indirekte Verbindung der unterschiedlichen Staaten über das Zentrum EU wird auch als „Hub-and-spoke"-System bezeichnet.[49]

---

[47] Vgl. *Busse* (2000), S. 153.

[48] Eine alternative Einteilung findet sich bei *Sapir* (1998), S. 720.

[49] Siehe dazu auch *Baldwin* (1994), S. 130 ff. Aufgrund der Komplexität und Unübersichtlichkeit der formalen Handelsbeziehungen im europäischen Raum sprechen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Integration in Nordamerika

Nachdem die Vereinigten Staaten lange Zeit regionale Bündnisse anderer Länder zwar toleriert, aber eigene regionale Integrationsbestrebungen abgelehnt hatten, vollzog sich in den 80er Jahren ein bedeutsamer Kurswechsel in der US-amerikanischen Außenhandelspolitik: Im April 1985 unterzeichneten die USA ein Freihandelsabkommen mit Israel, das die Beseitigung aller Handelshemmnisse zwischen den beiden Ländern innerhalb eines Zeitraums von 10 Jahren vorsah.[50] Bereits 1986 nahmen die USA und Kanada Gespräche über die Etablierung einer Freihandelszone auf. Am 1. Januar 1989 trat das kanadisch-US-amerikanische Freihandelsabkommen (CUSTA) in Kraft.[51] Mit diesem Abkommen wurde die Beseitigung der Zölle im bilateralen Handelsverkehr über einen Zeitraum von 10 Jahren angestrebt.[52] Daneben wurden eine Reihe von Vereinbarungen bezüglich des Agrar-, Energie-, Automobil- und Dienstleistungssektors getroffen. Diese sektorspezifischen Vereinbarungen ließen jedoch bestehende Hemmnisse weitgehend unberührt. Darüber hinaus wurden Ursprungslandregelungen festgelegt und Verfahren zur bilateralen Streitschlichtung eingeführt. Da der Handel zwischen den Vereinigten Staaten und Kanada bereits vor Abschluß des Abkommens in weiten Teilen zollbefreit war, fiel der unmittelbare Liberalisierungseffekt vergleichsweise gering aus.[53]

Auf Initiative Mexikos nahmen die USA Anfang der 90er Jahre Verhandlungen über ein weiteres Freihandelsabkommen auf.[54] Mexiko hatte 1985 begonnen, seinen Handel einseitig zu liberalisieren und war 1986 dem GATT beigetreten. Die dominierende Motivation Mexikos hinter dem Vorstoß für ein Handelsabkommen mit den Vereinigten Staaten war der Wunsch, den Zugang zu den amerikanischen Märkten zu verbessern und zu sichern. Durch internationale Handelsabkommen sollten auch inländische Reformen untermauert und

---

einige Autoren auch anschaulich vom „Spaghetti-bowl"-Phänomen. Vgl. z. B. *Bhagwati* (1995a), S. 2 f.; *Panagariya/Srinivasan* (1998), S. 227. Dieser Begriff bezieht sich auf eine Grafik von *Snape*. Vgl. *Snape* (1996), S. 392.

[50] Siehe dazu *Rosen* (1989).

[51] Vgl. *Schott* (1989), S. 5 f. Für eine detaillierte Darstellung des CUSTA-Abkommens siehe *Trebilcock/Howse* (1995), S. 39 ff.; *Whalley* (1993), S. 354 ff.

[52] Für den Textil- und Bekleidungsbereich wurden Sonderregelungen getroffen.

[53] Die durchschnittliche Zollbelastung kanadischer Exporte in die USA betrug ungefähr 1 %, und nahezu 80 % des kanadischen Handels mit den USA waren bereits zollfrei. Vgl. *Whalley* (1993), S. 355.

[54] Eine Diskussion der Hintergründe der Verhandlungen bzw. der Umstände, welche die Etablierung der NAFTA ermöglichten, findet sich bei *Bhalla/Bhalla* (1997), S. 121 ff.; *Clement/et al.* (1999), S. 256 ff.; *Conybeare/Zinkula* (1996); *Holland* (1994), S. 15 ff.; *Kaplan* (1996), S. 139 ff.; *Proff* (1993). Eine Darstellung der kontroversen Diskussion über die zu erwartenden Effekte der Verwirklichung der NAFTA auf Beschäftigung, Einkommen und Verteilung in den USA bietet z. B. *Blecker* (1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

mehr Glaubwürdigkeit im Reformprozeß erreicht werden. Kanada zeigte zunächst nur schwaches Interesse an dieser Initiative, da Mexiko ein Handelspartner mit relativ geringer Bedeutung war und die Handelsbeziehungen mit dem dominanten Partner USA bereits durch das CUSTA-Abkommen geregelt waren.[55] Da Kanada allerdings negative Auswirkungen eines bilateralen Handelsabkommens zwischen den USA und Mexiko auf seine Handelsposition gegenüber den Vereinigten Staaten befürchtete und darüber hinaus seine Abhängigkeit vom US-Markt verringern wollte, schloß es sich 1991 ebenfalls den Verhandlungen an.[56] Das Nordamerikanische Freihandelsabkommen, das die Errichtung einer Freihandelszone zwischen den drei Ländern zum Ziel hat, trat im Januar 1994 in Kraft. Der NAFTA-Vertrag enthält mit Modifizierungen und Erweiterungen die Grundstruktur des CUSTA-Vertrags.[57] Die Besonderheit der NAFTA als einer der größten Freihandelszonen der Welt, liegt in der Verbindung entwickelter Staaten mit einem sich entwickelnden Land.[58] Im Bereich des Güterverkehrs ist die Beseitigung der Zölle und nicht-tarifären Handelshemmnisse über einen Zeitraum von 10 Jahren bzw. für sensible Produktgruppen über 15 Jahren vorgesehen. Beispielsweise sollen im Automobilsektor die Zölle auf Fahrzeuge und Ersatzteile innerhalb von 5 Jahren um 56 % gesenkt und im Laufe von 10 Jahren ganz abgebaut werden. Auch der Textil- und Bekleidungssektor soll innerhalb von 10 Jahren vollständig liberalisiert werden, wobei bereits nach 6 Jahren 85 % der Handelsbarrieren entfallen sollen. Im Agrarsektor ist eine Liberalisierung mit einer Laufzeit von bis zu 15 Jahren vorgesehen. Langfristig sollen auch verzerrende Subventionierungen in diesem Bereich eingestellt werden.[59] Insgesamt öffnen die USA und Kanada aufgrund ihrer stärkeren wirtschaftlichen Position ihre Märkte früher gegenüber Mexiko als umgekehrt. So haben diese unmittelbar nach der Ratifizierung der NAFTA-Verträge ihre Zölle auf 79 % der mexikanischen Exportprodukte im Fall Kanadas und auf 84 % im Fall der USA beseitigt. Mexiko befreite im Gegenzug nur 41 % der kanadischen bzw. 43 % der US-amerikanischen Exportgutkategorien von Importzöllen. Allerdings ist anzumerken, daß die USA und Kanada die wettbewerbsfähigsten Exportgüter Mexikos von diesem ersten Liberalisie-

---

[55] Siehe *Ghaussy* (1998).

[56] Vgl. *Göll* (1994), S. 45 f.

[57] Einen Überblick über die Inhalte des NAFTA-Vertrags findet sich bei *Ebert/Spielmann* (1994). Eine detaillierte Ex-ante-Analyse der Auswirkungen des NAFTA-Vertrags geben *Hufbauer/Schott* (1992). Für eine Untersuchung der möglichen Auswirkungen der NAFTA auf subnationale Regionen innerhalb der drei Mitgliedsstaaten siehe *Conklin* (1997).

[58] Vgl. *Bhalla/Bhalla* (1997), S. 121; *Blecker* (1996), S. 136.

[59] Eine ausführliche Analyse der Agrarregelungen im NAFTA-Vertrag bietet *Orden* (1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

rungsschritt ausgenommen haben.[60] Im Jahr 2009 sollen keinerlei Zölle mehr den intraregionalen Handel der drei Länder belasten. Allerdings ist die Schwäche des NAFTA-Vertrags darin zu sehen, daß die Länder in einigen Sektoren wie der Automobil-, Textil-, Agrar- und Energiebranche immer noch quantitative Restriktionen auf Importe von ihren Partnern erheben dürfen.

Über die für Freihandelszonen typische Liberalisierung des Warenverkehrs hinaus wurden auch Vereinbarungen über den Dienstleistungshandel und Investitionen getroffen. So dürfen weder Dienstleistungen noch Investitionen aus den Partnerländern restriktiver behandelt werden als vergleichbare inländische Maßnahmen (Inländerbehandlung). Darüber hinaus wird auch das Meistbegünstigungsprinzip gewährleistet. Von diesen Vorschriften ausgenommen bzw. gesondert geregelt sind jedoch Dienstleistungen in den Bereichen Finanzen, Energie, Luftfahrt und Petrochemie. Bezüglich der Mobilität von Arbeitskräften ist in geringem Maße der Abbau von Barrieren vorgesehen. Eine umfassende Freizügigkeit des Faktors Arbeit wird jedoch nicht angestrebt. Dies dürfte in dem starken Lohngefälle zwischen den USA und Kanada auf der einen Seite und Mexiko auf der anderen Seite begründet sein. Aufgrund der signifikanten Entwicklungsunterschiede befürchten die beiden nördlichen Staaten eine massive Migration von Arbeitskräften für den Fall einer Liberalisierung in diesem Bereich. Deshalb wurde ein Ergänzungsabkommen über den Schutz des Faktors Arbeit geschlossen, das neben dem Verbot von Kinder- und Zwangsarbeit u. a. auch Bestimmungen über Transferzahlungen im Krankheitsfall und die Verpflichtung zur gleichen Entlohnung von Männern und Frauen enthält. Ein weiteres Ergänzungsabkommen existiert für den Bereich Umweltschutz, das die Ausbeutung und Gefährdung der Umwelt zur Attrahierung von Investitionen untersagt.[61]

Eine weitere Besonderheit der NAFTA ist die Existenz eines Streitschlichtungsverfahrens, das die Beilegung von Konflikten zwischen den Partnerländern erleichtern soll. Dieser Mechanismus wurde aus dem CUSTA-Vertrag übernommen und enthält Regelungen für den Fall, daß im Zusammenhang mit der Anwendung der weiterhin bestehenden nationalen Gesetze über Antidumpingmaßnahmen und Schutzzölle Konflikte zwischen den Partnerländern entstehen. Diese Konflikte können durch einen bindenden Panelbescheid schneller gelöst werden als durch herkömmliche juristische Verfahren. Das Panel überprüft, ob die jeweiligen administrativen Instanzen eines Landes bestimmte Maßnahmen im Einklang mit den nationalen Gesetzen getroffen haben oder ob es sich um einen politisch motivierten Mißbrauch handelt. Im Gegensatz zur EU besitzt die NAFTA allerdings keine echten supranationalen Institutionen mit eigener Entscheidungskompetenz. Das NAFTA-Sekretariat ist

[60] Vgl. *Clement/et al.* (1999), S. 264.
[61] Vgl. *Clement/et al.* (1999), S. 271 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

dezentral organisiert und in jedem Mitgliedsstaat mit einer Niederlassung vertreten. Darüber hinaus treffen sich Vertreter der Regierungen mindestens einmal jährlich, um die Umsetzung der Vereinbarungen sicherzustellen und das Abkommen weiter zu entwickeln.

Vergleichsweise restriktiv sind die zwischen den Ländern getroffenen Ursprungslandregelungen. So darf ein Produkt nur dann zollfrei aus einem Partnerland eingeführt werden, wenn es vollständig oder überwiegend innerhalb des Gebietes produziert wurde. Die entsprechenden Regelungen, die den Ursprung einer Ware festlegen, sind sehr komplex und nach Warengruppen differenziert. So dürfen beispielsweise Kraftfahrzeuge nur dann zollfrei innerhalb der NAFTA gehandelt werden, wenn der Wertschöpfungsanteil des Partnerlandes mindestens 62,5 % beträgt. Die entsprechende Regelung im CUSTA-Vertrag hatte im Vergleich dazu einen deutlich geringeren Wertschöpfungsanteil von 50 % vorgeschrieben.[62] Für die Bereiche Agrarwirtschaft, Energie und Petrochemie existieren sektorspezifische Regelungen. Die Restriktivität der Ursprungslandregelungen ist ein kritischer Faktor bei der Frage, welche Konsequenzen die NAFTA für außenstehende Handelspartner hat.[63]

Über die Aktivitäten im Rahmen der NAFTA hinaus sind die Vereinigten Staaten darum bemüht, eine umfassende Freihandelszone im amerikanischen Raum zu schaffen. Bereits 1990 regte *George Bush* die „Enterprise-of-the-Americas"-Initiative an. *Clinton* griff diese Idee auf und lud erstmalig 1994 sämtliche Staats- und Regierungschefs des amerikanischen Kontinents – mit Ausnahme Kubas – zu einem Gipfeltreffen nach Miami ein.[64] Ziel ist die Errichtung einer amerikanischen Freihandelszone – „Free Trade Agreement of the Americas" (FTAA) – bis spätestens 2005. Vorgesehen ist der schrittweise Abbau von Handelshemmnissen zwischen den beteiligten Ländern. *Clinton*s Nachfolger *George W. Bush* erklärte die Vollendung der FTAA sogar zu einem der wichtigsten Ziele seiner Amtszeit.[65] Mit der Vollendung der FTAA würde der weltweit größte Wirtschaftsraum entstehen, der das Marktvolumen der EU deutlich übersteigen würde.[66] Auf dem bislang letzten Gipfeltreffen im April 2001 in Quebec haben die 34 potentiellen Teilnehmerstaaten eine entsprechende Erklärung unterzeichnet. Es wurde vereinbart, die Verhandlungen bis spätestens Januar 2005 abzuschließen, so daß die Verträge bis zum Ende diese Jahres ratifiziert werden können. Neben der wirtschaftlichen Integration werden auch Themen wie die Stärkung der Demokratie, die Bekämpfung der Armut

---

[62] Siehe *Ghaussy* (1998), S. 1465.

[63] Vgl. *Krueger* (1995b); *Krueger* (1993); *Whalley* (1993), S. 353.

[64] Kuba bleibt von den Verhandlungen ausgeschlossen, da nur demokratische Staaten der amerikanischen Freihandelszone angehören sollen.

[65] Vgl. *o. V.* (2001b), S. 1.

[66] Vgl. *o. V.* (2001a), S. 648.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

oder die Eindämmung des Drogenhandels in die Gespräche miteinbezogen.[67] Zum jetzigen Zeitpunkt gehen die Vereinbarungen allerdings noch nicht wesentlich über allgemeine Rahmenabkommen und einen Aktionsplan hinaus. Zwischen den möglichen Teilnehmern bestehen noch erhebliche Differenzen. So sehen viele lateinamerikanische Länder in den von US-amerikanischer Seite geforderten Sozial- und Umweltstandards eine versteckte Form des Protektionismus. Darüber hinaus gibt es insbesondere im Bereich der Landwirtschaft deutlich unterschiedliche Auffassungen über den Zollabbau und die Subventionsvergabe. Die MERCOSUR-Staaten wollen beispielsweise nur dann der FTAA beitreten, wenn im Zuge der Etablierung die amerikanischen Zollschranken für Agrarprodukte aufgehoben werden.[68] Ein entscheidender Faktor für die künftigen Verhandlungen der amerikanischen Länder wird sein, ob *Bush* vom US-amerikanischen Kongreß eine „Fast-track"-Autorisierung erhält. Dies würde ihn in die Lage versetzen, auf panamerikanischer Ebene verbindliche Absprachen zu treffen. Wird ihm diese Autorisierung jedoch vorenthalten – wie schon seinem Vorgänger *Clinton* –, so bedeutet dies, daß sich der US-amerikanische Kongreß das Recht zu späteren Nachbesserungen und Korrekturen offenhält. Ein Umstand, der zu einer erheblichen Erhöhung der Unsicherheit in den Verhandlungen beiträgt. Es bleibt abzuwarten, wie weit die Einigung der potentiellen Integrationspartner bis zum vierten Amerika-Gipfel, der für 2003 in Argentinien geplant ist, voranschreitet.[69]

Neben dieser auf den amerikanischen Raum ausgerichteten Initiative gibt es auch Bemühungen, die Handelsbeziehungen zwischen den Vereinigten Staaten und der EU zu intensivieren bzw. bestehende Konflikte abzubauen. So existiert zwischen den USA und der EU seit 1991 ein Kooperationsabkommen, das 1998 durch einen Zusatzvertrag ergänzt wurde.[70] Darüber hinaus gehende Vorschläge zur Errichtung einer Transatlantischen Freihandelszone (TAFTA) tauchen zwar immer wieder auf, wurden bislang aber noch nicht ernsthaft verfolgt.[71]

Integration in Lateinamerika

Die Integrationsbestrebungen in Lateinamerika in den 60er und 70er Jahren folgten der Importsubstitutionsstrategie: Nicht die umfassende Liberalisierung

---

[67] Vgl. *o. V.* (2001d), S. 1.

[68] Vgl. *o. V.* (2001c), S. 2.

[69] Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund der verheerenden Terroranschläge auf die USA vom 11. September 2001, die die Prioritäten in der US-amerikanischen Politik deutlich verändert haben.

[70] Vgl. *Koopmann* (1998a).

[71] Eine Diskussion der Sinnhaftigkeit und der möglichen Folgen der Errichtung einer transatlantischen Freihandelszone findet sich bei *Barfield* (1998); *Piazolo* (1996); *Siebert/Langhammer/Piazolo* (1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

des Handels, sondern der Aufbau der heimischen Industrie bei gleichzeitiger Abschottung gegenüber den Industrieländern stand im Vordergrund der Bemühungen.[72] Da man die geringe Größe der inländischen Märkte als Hindernis für die Entwicklung der Industrie und die Realisierung von Skalenvorteilen betrachtete, schien die regionale Strategie ein vielversprechender Ansatz zu sein, die Vorteile eines größeren Marktes ausnutzen zu können, ohne eine allgemeine Öffnung und Liberalisierung zu erzwingen. Darüber hinaus sahen die lateinamerikanischen Länder in regionalen Bündnissen eine Möglichkeit, ein Gegengewicht zur europäischen Integration zu schaffen und über das gemeinsame Auftreten ein größeres Gewicht in internationalen handelspolitischen Angelegenheiten zu erlangen.[73]

Argentinien, Brasilien, Chile, Mexiko, Paraguay, Peru und Uruguay gründeten 1960 durch den Vertrag von Montevideo die Lateinamerikanische Freihandelsassoziation (LAFTA). Im Laufe der 60er Jahre traten weitere südamerikanische Staaten der Assoziation bei: Kolumbien und Ecuador (1961), Venezuela (1966) sowie Bolivien (1967). Ursprünglich wurde die vollständige Liberalisierung des Handels zwischen den Mitgliedsländern bis 1973 angestrebt. Nach nur schleppenden Erfolgen beim Zollabbau wurde der Zeitplan jedoch auf 1980 ausgedehnt. Da sich auch dieses Ziel als nicht realisierbar erwies, beschloß man 1980, die LAFTA durch die Lateinamerikanische Integrationsassoziation ALADI zu ersetzen.[74] Die ALADI stellt einen losen Staatenbund ohne konkrete zeitliche oder quantitative Liberalisierungsvorgaben dar. Das Vorhaben der Verwirklichung einer Freihandelszone war damit gescheitert. Die Stagnation der Liberalisierungsbemühungen im Rahmen der LAFTA veranlaßte Bolivien, Chile, Ecuador, Kolumbien und Peru 1969 zur Gründung des Andenpakts (AP). Venezuela trat dem Pakt 1973 bei, während Chile das Bündnis 1976 aus politischen Gründen wieder verließ. Ziel des AP war die Errichtung einer Zollunion bis 1980, wobei der Entwicklung importsubstituierender Industrien vorrangige Bedeutung beigemessen wurde. Auch die Mitglieder des AP konnten ihre gesetzten Ziele jedoch nicht erreichen.

Als Reaktion auf die Integrationsinitiativen der südamerikanischen Staaten beschlossen die mittelamerikanischen Staaten El Salvador, Guatemala, Honduras und Nicaragua Ende 1960 die Gründung des Zentralamerikanischen Gemeinsamen Marktes (CACM) zur Verwirklichung einer Zollunion. Costa Rica trat dem Bündnis 1963 bei. Aufgrund von Auseinandersetzungen über den Agrarsektor verließ Honduras die CACM 1970. Bis 1965 wurden die Außenzollsätze der Mitgliedsstaaten harmonisiert und eine weitreichende Liberalisie-

---

[72] Siehe *Baumer* (1992), S. 10 ff.; *Finger* (1993), S. 140 ff.

[73] Vgl. *WTO* (1995), S. 34.

[74] Die englische Abkürzung der ALADI lautet LAIA (Latin American Integration Association).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

rung des Intraunionshandels erreicht. Der Integrationsprozeß erlahmte jedoch während der 70er Jahre und kam in den 80er Jahren durch die Wiedereinführung nicht-tarifärer Handelshemmnisse schließlich völlig zum Stillstand.

Vergleichsweise erfolgreich war die regionale Integration der karibischen Staaten. Sie gründeten 1965 die Karibische Freihandelsassoziation (CARIFTA). Der erfolgreiche Abbau der Zölle wurde jedoch als nicht weitreichend genug angesehen, weshalb die CARIFTA 1973 in die Karibische Gemeinschaft und Gemeinsamer Markt (CARICOM) überführt wurde. Ziel ist die Errichtung eines gemeinsamen Marktes. Während die anderen lateinamerikanischen Integrationsbündnisse in ihren Anfängen stecken geblieben und infolge der Schuldenkrise in den 80er Jahren weitgehend gescheitert sind, treiben die CARICOM-Staaten die Vollendung einer Wirtschafts- und Währungsunion weiter voran.

Einen neuen Impuls erhielt die Integration im lateinamerikanischen Raum 1991 durch die Gründung des Mercado Común del Sur (MERCOSUR) durch Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay.[75] Im Gegensatz zur Importsubstitutionsstrategie der 60er und 70er Jahre ist nun die Liberalisierung und Öffnung zum Welthandel vorrangiges Ziel.[76] Im Zuge der Etablierung eines Gemeinsamen Marktes haben die Mitgliedsstaaten des MERCOSUR bis 1995 eine partielle Zollunion mit gemeinsamem Außenzolltarif verwirklicht, die 85 % des Handels abdeckt.[77] Diese Zollunion soll bis zum 1. Januar 2006 vollendet werden.[78] Höchstes politisches Organ der MERCOSUR ist der Rat, der sich aus den Präsidenten und Ministern der Mitgliedsstaaten zusammensetzt. Exekutivorgan ist die Gemeinsame Markt-Gruppe („Grupo Mercado Común" – GMC). Um administrative Auswüchse zu vermeiden, werden die Verwaltungsaufgaben der MERCOSUR von einem vergleichsweise kleinen Sekretariat in Montevideo wahrgenommen.[79] Nach ersten Liberalisierungserfolgen kam es Mitte der 90er Jahre zu verschiedenen protektionistischen Rückschlägen. So erhöhte Brasilien seine Zölle auf importierte Autos, ohne zuvor seine MERCOSUR-Partner zu konsultieren oder diese von der Erhöhung auszunehmen. Argentinien erhöhte seinerseits die Importzölle auf Kapitalgüter um 10 % und machte extensiven Gebrauch von Quoten und Antidumpingmaßnahmen.[80] Neben der Liberalisie-

---

[75] Vorangegangen war ein bilaterales Handelsabkommen zwischen Argentinien und Brasilien 1986. Vgl. *Bhalla/Bhalla* (1997), S. 141.

[76] Vgl. *Baumer* (1992), S. 13 f.; *Sangmeister* (1992), S. 5 f.

[77] Vgl. *Benecke* (2000), S. 20; *IMF* (1999), S. 131.

[78] Für eine kritische Analyse der Erfolge und Probleme der MERCOSUR-Staaten bei der Verwirklichung der Zollunion siehe *Porta/Hebler/Kösters* (2000), S. 9 ff.

[79] Einen Überblick über die Organisationsstruktur der MERCOSUR findet sich z. B. bei *Castillo* (1993), S. 642; *Sangmeister* (1992), S. 5.

[80] *Bhalla/Bhalla* sprechen in diesem Zusammenhang von einer „Stop-and-go"-Handelspolitik der MERCOSUR-Staaten. Vgl. *Bhalla/Bhalla* (1997), S. 144.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

rung des Güterhandels sollen auch die Liberalisierung des Dienstleistungshandels sowie die grenzüberschreitende Faktormobilität erreicht werden. Schließlich ist vorgesehen, die Wirtschaftspolitik zu koordinieren. Assoziierte Mitglieder des MERCOSUR sind Bolivien und Chile, die mittlerweile auch über Freihandelsabkommen mit den MERCOSUR-Staaten verbunden sind.[81] Seit 1998 treiben die MERCOSUR-Staaten und die Mitgliedsstaaten des AP die wechselseitige Öffnung ihrer Märkte weiter voran. Auch andere Bündnisse im lateinamerikanischen Raum bemühen sich um eine Reaktivierung ihrer Integrationsbestrebungen.[82] So errichteten beispielsweise die CACM-Staaten eine Zollunion Anfang 1993 und die Länder des AP streben die Errichtung eines Gemeinsamen Marktes bis 2005 an.[83]

Neben seiner Mitgliedschaft in der NAFTA bemüht sich Mexiko auch um Handelsabkommen mit anderen Staaten. So schloß Mexiko beispielsweise 1994 ein Freihandelsabkommen mit Kolumbien und Venezuela („Group of Three Agreement") und ein Abkommen mit Bolivien. Im Juli 2000 trat ein Freihandelsabkommen zwischen Mexiko und der EU in Kraft. Nur wenige Tage zuvor hatte Mexiko ein weiteres Freihandelsabkommen mit Guatemala, El Salvador und Honduras unterzeichnet, das den Handel mit industriellen und landwirtschaftlichen Produkten erleichtern soll sowie die schrittweise Abschaffung von Zöllen und nicht-tarifären Handelshemmnissen vorsieht.[84]

Integration im asiatisch-pazifischen Raum

Die Handelsbeziehungen im asiatisch-pazifischen Raum sind weit weniger durch formale Integrationsabkommen geprägt als dies beispielsweise im europäischen Raum der Fall ist. Häufig werden daher diese beiden Regionen herausgegriffen, um den Unterschied zwischen marktgeleiteter Integration auf der einen und formaler Integration auf der anderen Seite zu illustrieren. Gleichwohl gibt es auch im asiatisch-pazifischen Raum eine wachsende Zahl von Handelsabkommen, von denen im folgenden einige vorgestellt werden sollen.[85]

1967 gründeten Indonesien, Malaysia, die Philippinen, Singapur und Thailand die Assoziation der Südostasiatischen Nationen (ASEAN). Brunei wurde 1984 Mitglied der Assoziation. Nach dem Beitritt Vietnams (1995), Laos und

---

[81] Die Zurückhaltung Chiles, Vollmitglied der MERCOSUR zu werden, liegt unter anderem darin begründet, daß Chile niedrigere Außenzölle als der MERCOSUR hat. Einer entsprechenden Anpassung durch Zollerhöhungen steht Chile ablehnend gegenüber, da es die Verhandlungen mit der EU sowie die Hoffnung auf ein Handelsabkommen mit den USA nicht gefährden möchte. Vgl. *Benecke* (2000), S. 21 f.

[82] Vgl. *Baumer* (1992), S. 15.

[83] Vgl. *IMF* (1999), S. 131.

[84] Vgl. *Junghanns* (2000), S. 23.

[85] Siehe dazu ausführlicher *Bhalla/Bhalla* (1997), S. 69 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Myanmars (1997) sowie Kambodschas (1999) gehören der ASEAN heute insgesamt zehn wirtschaftlich sehr heterogene Länder an. Die Gründung der ASEAN war in erster Linie politisch motiviert; ökonomische Erwägungen standen lange Zeit im Hintergrund. Angestrebt wurde die Förderung des Friedens und der Sicherheit in der Region. Erst 10 Jahre nach seiner Gründung erhielt das Bündnis 1977 durch den Beschluß, eine Präferenzzone zu bilden, eine stärkere ökonomische Dimension. Die Präferenzzone blieb jedoch ohne nennenswerte Effekte, da das Abkommen die Erstellung von Produktlisten sowie selektive Liberalisierungen durch die Mitgliedsstaaten vorsah und damit Produktgruppen mit großer wirtschaftlicher Bedeutung für den Handel von den Liberalisierungen ausgenommen werden konnten. Auch die Absicht, bei der Durchführung großer Industrieprojekte zu kooperieren, verlief weitgehend ergebnislos. Die formale ökonomische Integration der ASEAN-Staaten blieb damit lange Zeit rudimentär.[86] Ab 1987 gab es dann jedoch Bestrebungen, die wirtschaftliche Kooperation der Mitgliedsstaaten zu intensivieren. Diese mündeten Anfang der 90er Jahre in dem Beschluß, eine Freihandelszone zwischen den ASEAN-Staaten zu errichten. Die ASEAN Freihandelszone (AFTA) trat im Januar 1993 in Kraft. Ursprünglich sollten die tarifären Hemmnisse des Güterhandels in einem Zeitraum von 15 Jahren stufenweise auf null bis fünf Prozent abgesenkt und die nicht-tarifären Hemmnisse von 1993 an innerhalb von 8 Jahren abgebaut werden. 1994 beschlossen die Mitgliedsländer dann aber, das Vorhaben zu beschleunigen und die Liberalisierungen bereits 2003 abzuschließen. Der Abbau der Zölle erfolgt sektorspezifisch gemäß der Vereinbarung über effektive gemeinsame Zollpräferenzen (CEPT). Trotz der Rezession infolge der Asienkrise schritten die Liberalisierungsbemühungen auch in der zweiten Hälfte der 90er Jahre voran: So gaben die ASEAN-Staaten auf ihrem Treffen 1997 nicht dem Drängen inländischer Interessengruppen nach, die vorgesehenen Zollsenkungen zu verlangsamen. Vielmehr legte man 1998 bei einem erneuten Treffen die Modalitäten für eine weitere Beschleunigung des Zollabbaus fest. Darüber hinaus wurden zusätzliche Rahmenabkommen über die Einbeziehung der im ursprünglichen AFTA-Vertrag nicht enthaltenen Bereiche des Dienstleistungshandels sowie der Investitionen 1995 bzw. 1998 getroffen.[87] Die Ursprungslandregelungen, die den Handel zwischen den AFTA-Staaten regeln, sind vergleichsweise moderat. So genügt ein Wertschöpfungsanteil von 40 % innerhalb der Region, um das Produkt zollfrei zu handeln. 1996 beschlossen die ASEAN-Staaten darüber hinaus die Einführung eines Streitschlichtungsmechanismus, um Handelsstreitigkeiten transparenter und kostengünstiger beilegen zu können.[88] Zu Beginn des neuen Jahrtausends sind

[86] Vgl. *Klein/Dreis* (1993), S. 19 f.; *Langhammer* (1993), S. 34.
[87] Vgl. *Chia* (2000), S. 93 f.
[88] Vgl. *Chia* (2000), S. 91.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

die Liberalisierungsbemühungen im Rahmen der AFTA etwas erlahmt: So wurde beispielsweise der Zeitpunkt für die Beseitigung der Zölle auf Automobile bereits mehrmals verschoben.[89] Der im November 2001 auf dem ASEAN-Gipfeltreffen in Brunei Darussalam zwischen den ASEAN-Staaten und China gefaßte Beschluß, gemeinsam eine Freihandelszone bis zum Jahr 2011 zu verwirklichen, stellt die bislang jüngste Integrationsinitiative dar.[90] Ob auch Japan und Südkorea der Freihandelszone beitreten, soll auf dem Gipfeltreffen 2002 entschieden werden. Trotz der Bemühungen um eine Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen zwischen den ASEAN-Staaten ist eine über eine Freihandelszone hinausgehende Integration in näherer Zukunft nicht absehbar. Insbesondere ist nicht zu erwarten, daß sich die kleineren ostasiatischen Staaten zu einem Handelsblock unter Japans Führung zusammenschließen werden.[91]

Auf Initiative Australiens wurde 1989 die asiatisch-pazifische ökonomische Kooperation (APEC) gegründet. Heute umfaßt die APEC insgesamt 18 Nationen mit durchaus unterschiedlichem Entwicklungsstand: Australien, Brunei, Chile, China, Hongkong, Indonesien, Japan, Kanada, Korea, Malaysia, Mexiko, Neuseeland, Papua-Neuguineas, Philippinen, Singapur, Taiwan, Thailand und die USA. Ursprünglich sollte die APEC ein rein konsultatives Organ sein. 1994 beschlossen die Mitgliedsstaaten jedoch darüber hinausgehend, innerhalb der APEC-Region offene und unbeschränkte Handels- und Investitionsbeziehungen zu schaffen. Die wirtschaftlich fortgeschrittenen Staaten sollen die zur Verwirklichung einer Freihandelszone erforderlichen Maßnahmen bis 2010, die übrigen Staaten bis spätesten 2020 umsetzen.[92] Eine Konkretisierung der Maßnahmen erfolgte auf den APEC-Konferenzen 1996 und 1997. So wurde 1999 zunächst mit der Senkung von Zöllen in ausgewählten Wirtschaftsbereichen begonnen. Eine „defensive" pazifische Freihandelszone (PAFTA) ist in absehbarer Zeit nicht zu befürchten. Die APEC ist im Gegenteil das Paradebeispiel für den sogenannten „offenen" Regionalismus.[93]

Neben diesen beiden großen Integrationsabkommen existieren im asiatisch-pazifischen Raum eine Reihe von bilateralen Abkommen, wie beispielsweise die Abkommen zwischen Australien und Neuseeland über engere Wirtschaftsbeziehungen und Handel (ANZCERTA) oder die Handelsabkommen von Chile mit Mexiko bzw. mit Kanada. Schließlich ist die südasiatische Assoziation für

---

[89] Vgl. *o. V.* (2001e), S. 17.

[90] Vgl. *Petersen* (2001), S. 6.

[91] U. a. sprechen historische Vorbehalte gegen eine derartige Dominanz Japans. Vgl. *Anderson/Snape* (1994), S. 22; *Panagariya* (1994), S. 831 f.

[92] Vgl. *Pascha/Goydke* (2000), S. 616.

[93] Vgl. *Bergsten* (1997); *Bhalla/Bhalla* (1997), S. 98 ff. sowie S. 113 ff. Für eine ausführliche Darstellung des offenen Regionalismus im asiatisch-pazifischen Raum siehe auch *Soesastro* (1998).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

regionale Kooperation (SAARC) zu erwähnen. 1985 beschlossen Bangladesh, Bhutan, Indien, die Malediven, Nepal, Pakistan und Sri Lanka die Gründung der SAARC. Das Fehlen ausgeprägter politischer oder ökonomischer Ziele macht die nur sehr bescheidenen Erfolge wenig überraschend. Daran ändert auch der Beschluß von 1995, ein Präferenzabkommen (SAPTA) zu schließen, wenig.[94]

Integration im afrikanischen Raum

Ähnlich wie im südamerikanischen Raum waren die Integrationsbestrebungen der afrikanischen Länder zunächst primär von der Absicht geleitet, auf diesem Wege ihre Importsubstitution zur Entwicklung heimischer Industrien voranzutreiben.[95] Daneben spielte die Erhaltung bereits bestehender Kooperationen auch nach der Unabhängigkeit von den Kolonialmächten für die afrikanischen Staaten eine wichtige Rolle. So beschlossen 1959 sieben unabhängige Staaten des ehemals französischen Westafrikas die Errichtung der Zollunion westafrikanischer Staaten (CUWAS). Die Zollunion wurde jedoch niemals vollständig verwirklicht. 1966 wurde die CUWAS durch die Westafrikanische Wirtschaftsgemeinschaft (CEAO) abgelöst, die neben einem gemeinsamen Außenzolltarif die Harmonisierung der Fiskalsteuern vorsah. Auch deren Ziele konnten nur unvollständig umgesetzt werden. Ähnlich wirkungslos blieb die 1973 zwischen Liberia und der Sierra Leone gegründete Zollunion Mano River Union (MRU), die 1980 durch den Beitritt Guineas erweitert wurde. Zwar wurde die Zollunion formal umgesetzt, aber faktisch erheben die Mitgliedsländer auch im internen Handelsverkehr nach wie vor Zölle. 1975 wurde die Wirtschaftsgemeinschaft der westafrikanischen Staaten (ECOWAS) mit dem Ziel gegründet, eine Wirtschaftsunion zu etablieren. Neben den Mitgliedern der CEAO und der MRU gehören Gambia, Ghana, Guinea Bissau, Elfenbeinküste, Nigeria und Togo der ECOWAS an. Während die Beseitigung der Zölle auf unbehandelte Agrarerzeugnisse 1981 durchgesetzt wurde, konnte der Zeitplan für den Zollabbau bei Industriegütern nicht eingehalten werden. 1990 wurde ein neues Programm zur Beseitigung aller Zölle auf nicht weiterverarbeitete Produkte sowie zur Liberalisierung des Handels mit industriellen Gütern verabschiedet. Diese Ziele konnten jedoch noch nicht erreicht werden. Schließlich trat im Oktober 1999 die westafrikanische Wirtschafts- und Währungsunion (UEMOA) in Kraft, an der Benin, Bukina Faso, die Elfenbeinküste, Guinea Bissau, Mali, Niger, Senegal und Togo beteiligt sind.

---

[94] Neben den hier dargestellten supranationalen Bündnissen haben subnationale regionale Bündnisse in Form sogenannter „Wachstumstriangeln" im ostasiatischen Raum große Bedeutung. Siehe dazu *Chia* (2000), S. 94 ff.

[95] Eine ausführliche Darstellung der regionalen Integration im afrikanischen Raum findet sich bei *Bhalla/Bhalla* (1997), S. 40 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

In Zentralafrika gründeten Kamerun, die Zentralafrikanische Republik, der Tschad, Kongo-Brazzaville sowie Gabun 1966 die Zentralafrikanische Zoll- und Wirtschaftsunion (UDEAC). Äquatorial-Guinea wurde 1985 Mitglied. Als Zwischenziel war die Etablierung einer Zollunion angestrebt, die zur Errichtung einer Wirtschafts- und Währungsunion führen sollte. Von dieser ehrgeizigen Zielsetzung nahmen die Mitgliedsländer jedoch 1974 Abschied und einigten sich statt dessen auf die Verwirklichung einer Freihandelszone. 1990 führten vier der sechs UDEAC-Staaten zusätzlich gemeinsame Außenzölle ein.

Im ehemals britischen Ostafrika bildeten Kenia, Tansania und Uganda 1967 die Ostafrikanische Wirtschaftsgemeinschaft (EAEC), welche die formale Grundlage für den gemeinsamen Markt dieser Länder sein sollte. 1979 wurde die EAEC jedoch wieder aufgelöst und die drei Mitgliedsstaaten schlossen sich den 13 anderen afrikanischen Staaten an, die 1981 die Etablierung der Präferenzhandelszone für östliche und südliche afrikanische Staaten beschlossen. Ziel ist die Errichtung eines Gemeinsamen Marktes sowie die Förderung der wirtschaftlichen Kooperation zwischen den beteiligten Staaten. Ebenfalls zu Beginn der 80er Jahre wurde die Konferenz der südafrikanischen Entwicklungskooperation (SADCC) mit dem Ziel gegründet, die Apartheid zu bekämpfen und die Abhängigkeit von Südafrika zu verringern. Mitglieder waren Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mosambik, Sambia, Swaziland, Tansania und Zimbabwe. Mit dem Ende der Apartheid in Südafrika wurde beschlossen, die SADCC umzuwandeln: 1992 wurde daher die südafrikanische Entwicklungsgemeinschaft (SADC) ins Leben gerufen. Angestrebt wird eine allgemeine Liberalisierung der Handelsbeziehungen. Weitere Mitglieder sind neben den Staaten der SADCC Südafrika, Namibia und Mauritius. Schließlich wurde Ende 1994 der gemeinsame Markt für das östliche und südliche Afrika (COMESA) ins Leben gerufen, an dem 21 Staaten teilnehmen. Insgesamt blieben die Integrationsinitiativen im afrikanischen Raum ohne durchschlagende ökonomische Erfolge.

III. Zur Beziehung zwischen regionaler Integration und multilateralem Handelssystem

In den vorangegangen Abschnitten wurde ein Überblick über die Hintergründe und Inhalte formaler Integrationsabkommen in den verschiedenen Regionen der Welt gegeben. Um die Konsequenzen des Regionalismus für die globalen Handelsbeziehungen einschätzen zu können, ist es zudem erforderlich, die Wechselwirkungen mit der multilateralen Handelsordnung zu untersuchen. Damit wird der Bedeutung des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT) bzw. der Welthandelsorganisation (WTO) für die Ausgestaltung des internationalen Handels in der Nachkriegszeit Rechnung getragen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Im Rahmen regionaler Integrationsbestrebungen werden Handelshemmnisse gegenüber ausgewählten Partnerländern reduziert bzw. beseitigt, während Protektionen gegenüber Drittstaaten aufrechterhalten werden. Regionalismus stellt somit eine diskriminierende Liberalisierungsstrategie dar. Das multilaterale Handelssystem basiert hingegen auf dem Prinzip der nicht-diskriminierenden Liberalisierung. Alle Vertragsparteien des GATT bzw. Mitglieder der WTO sollen gleichermaßen an der schrittweisen Liberalisierung partizipieren, damit eine breitangelegte Annäherung an das Freihandelsziel erreicht wird.[96] Die grundlegende Idee ist dabei die Selbstverpflichtung der Vertragsparteien auf das multilaterale Regelwerk, um so zu kooperativen Lösungen zu gelangen.[97]

Da die Beschlüsse der letzten multilateralen Verhandlungsrunde (Uruguay-Runde, 1986-94) in vielen Bereichen zu erheblichen Modifizierungen der Handelsordnung geführt haben, erfolgt die Darstellung der Inhalte und Regelungen der Welthandelsorganisation unter besonderer Bezugnahme auf diese Neuerungen. Im folgenden werden zunächst die grundlegenden Inhalte und Ziele der multilateralen Handelsordnung vorgestellt sowie ihre Prinzipien erläutert. Vor diesem Hintergrund wird es möglich, Synergien und Konfliktpotentiale des Regionalismus mit dem multilateralen Handelssystem zu identifizieren und damit zu einer umfassenderen Beurteilung des Phänomens zu gelangen. Anschließend wird die vertragliche Verankerung regionaler Integration im Regelwerk des GATT bzw. der WTO dargestellt.

1. Zur Konzeption der multilateralen Handelsordnung

Mit dem Abschluß der Uruguay-Runde am 15. April 1994 in Marakesch wurde nach achtjähriger Verhandlungsdauer die Gründung der WTO beschlossen. Damit wurde das 1948 als Provisorium in Kraft getretene GATT in eine internationale Organisation mit eigener Rechtspersönlichkeit überführt. Die WTO bietet einen einheitlichen institutionellen Rahmen für die Güterabkommen, die aufbauend auf dem GATT-Vertrag von 1947 und den Abkommen der Tokio-Runde (1973-1979) Modifizierungen enthalten, sowie für das neu eingeführte Dienstleistungsabkommen („General Agreement on Trade in Services" – GATS) und das Abkommen über den Schutz geistigen Eigentums („Trade-

[96] Für eine Gegenüberstellung der Charakteristika regionaler und multilateraler Liberalisierung siehe *Qureshi* (1996), S. 153.

[97] Das Regelwerk der WTO ersetzt Ad-hoc-Verhandlungen zwischen den Regierungen. Souveräne Staaten verpflichten sich selbst auf die Einhaltung von Regeln, um zum allgemeinen Vorteil unkooperatives Verhalten einzelner Länder zu vermeiden. Damit bietet die WTO den Regierungen zugleich Schutz vor den Forderungen heimischer Partikularinteressen. Vgl. *Siebert* (1998), S. 1 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Related Aspects of Intellectual Property Rights" – TRIPS).[98] Mit der Integration des Dienstleistungshandels und der geistigen Eigentumsrechte in die GATT-Bestimmungen wurde der gewachsenen Bedeutung dieser Bereiche Rechnung getragen und die Wandlung von einem reinen Güterabkommen zu einem umfassenden Regelwerk für den Welthandel vollzogen.

Mit den Beschlüssen der Uruguay-Runde sollten die Unzulänglichkeiten des GATT überwunden und das Vertrauen in die multilaterale Handelsordnung gestärkt werden. Das GATT hatte die institutionelle Grundlage für weitreichende Zollsenkungen geboten, ohne die das unvergleichliche Wachstum des Welthandels nach dem Zweiten Weltkrieg undenkbar gewesen wäre.[99] Mit der Rezession in den 70er Jahren verlangsamte sich der Liberalisierungsprozeß jedoch erheblich. Ausgehandelte Zollsenkungen wurden häufig durch alternative Formen des Protektionismus ersetzt. Nicht-tarifäre Handelshemmnisse wie freiwillige Exportbeschränkungen, Antidumpingmaßnahmen oder Subventionierung heimischer Produzenten sind weniger transparent als Zölle und wurden durch die Regelungen des GATT nur unzureichend erfaßt. Das GATT erwies sich daher zunehmend als „stumpfes Schwert" gegen diese neuen Protektionismusinstrumente. Neben diesen Unzulänglichkeiten bestanden signifikante Ausnahmebereiche in Form des Textil- und Agrarsektors. Die genannten Probleme führten zusammen mit dem Umstand, daß das GATT weder Vorschriften für den Dienstleistungshandel noch Bestimmungen über den Schutz geistiger Eigentumsrechte enthielt, zu der sehr ehrgeizigen und umfassenden Agenda für die Uruguay-Runde.[100] Aufgrund der Komplexität der angestrebten Ziele gestalteten sich die multilateralen Verhandlungen schwierig und gingen nur schleppend voran.[101] Darüber hinaus erschwerte die seit der Gründung des GATT von 23 auf 117 gestiegene Zahl teilnehmender Staaten die Konsensfindung.[102] Aus diesen Gründen drohte die Uruguay-Runde zwischenzeitlich zu scheitern und mußte wegen mangelnder Einigung mehrmals verlängert wer-

---

[98] Die geänderten Güterabkommen werden in den Vertragstexten auch als „GATT 1994" bezeichnet. Aus Gründen der Vereinfachung wird im folgenden die allgemeine Bezeichnung „GATT" verwendet, sofern auf die Regelungen des multilateralen Güterhandelssystems verwiesen wird.

[99] So hat sich der Welthandel seit 1951 versiebzehnfacht. Vgl. *Theuringer* (1999), S. 23; *Whalley/Hamilton* (1996), S. 11 ff.

[100] Siehe *Nunnenkamp* (1993), S. 179 ff.

[101] Kritiker der multilateralen Handelsordnung bezeichneten diese daher auch als „GATT: General Agreement to Talk and Talk". Für eine kritische Auseinandersetzung mit diesem Vorwurf siehe *Bhagwati* (1991a), S. 5 ff.

[102] Vgl. *o. V.* (2000), S. 142. Für eine Diskussion der jüngeren Beitrittsgesuche zur WTO siehe *Yang* (1999).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

den.[103] Dennoch gelang es, die Handelsrunde zu einem Abschluß zu bringen. Auch wenn nicht alle gesetzten Ziele erreicht werden konnten, so enthält das neue Abkommen doch wesentliche Modifizierungen und Neuerungen für die multilaterale Handelsordnung.[104]

a) Regelwerk der WTO

Das Hauptanliegen des GATT ist ein „wesentlicher Abbau der Zölle und anderer Handelsschranken sowie (...) die Beseitigung der Diskriminierung im internationalen Handel" (Präambel des GATT). Die Realisierung weitgehend unbeschränkter Handelsbeziehungen wird allerdings nicht als Wert an sich betrachtet, sondern vielmehr als Mittel, um die in der Präambel des Vertrags niedergelegten Ziele, wie die Erhöhung des Lebensstandards, der Verwirklichung der Vollbeschäftigung, ein hohes und steigendes Niveau des Realeinkommens, die volle Erschließung der Hilfsquellen der Welt sowie die Steigerung der Produktion und des Austauschs von Waren, zu verwirklichen.[105] Zu diesem Zweck bietet das GATT zum einen die Plattform für die Aushandlung von Marktzugangskonzessionen und legt zum anderen Verhaltensregeln und Verpflichtungen für die Vertragsparteien fest. So werden handelshemmende Maßnahmen auf tarifäre Formen wie Zölle, Abgaben und sonstige Belastungen begrenzt. Mengenmäßige Beschränkungen in Gestalt von Kontingenten, Einfuhr- und Ausfuhrbewilligungen oder in Form von anderen Maßnahmen sind grundsätzlich verboten.[106] Von der Erhöhung bestehender Zollsätze ist abzuse-

---

[103] Die Konferenz zum Abschluß der Uruguay-Runde im Dezember 1990 in Brüssel endete damit, daß es die USA, die EG und Japan aufgrund von Streitigkeiten im Agrarbereich ablehnten, weiterhin miteinander zu kooperieren.

[104] Eine Übersicht über die Neuerungen der WTO gegenüber dem GATT bieten *Ehrenfeld* (1999); *Frenkel/Radeck* (1996); *Häuser* (1995); *Herrmann* (1994); *Senti* (1994). Eine ausführliche Darstellung des alten GATT findet sich bei *Jackson* (1991); *Senti* (1986). Eine Darstellung der Welthandelsorganisation findet sich bei *Hauser/Schanz* (1995); *Senti/Conlan* (1998). *Benedek* (1998) gibt einen Überblick über die rechtlichen Grundlagen der WTO.

[105] Eine vollständige Wiedergabe der Präambel des GATT-Vertrags findet sich bei *Senti* (1986), S. 371. Im GATT 1994 wurde „die volle Erschließung der Hilfsquellen der Welt" an die Bedingung der „optimalen Nutzung der Weltressourcen", die auf eine „nachhaltige Entwicklung" (Schutz und Erhalt der Umwelt) gerichtet ist, geknüpft. Vgl. *Herrmann* (1995), S. 3.

[106] Siehe Art. XI GATT. Das Verbot mengenmäßiger Beschränkungen ist ökonomisch aus verschiedenen Gründen sinnvoll: Zum einen sind tarifäre Handelshemmnisse viel transparenter als Quoten oder andere mengenmäßige Beschränkungen. Zum anderen sind Quoten generell ein „effizienteres" Instrument zum Schutz heimischer Industrien. Unter den Bedingungen unvollkommenen Wettbewerbs kann die Wirkung von Zöllen gemindert werden, wenn die ausländischen Anbieter ihre Preise senken, um Absatzein-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

hen (Art. II GATT).[107] Um das Prinzip der fortschreitenden Liberalisierung zu verwirklichen und die sukzessive Beseitigung bestehender Barrieren zu gewährleisten, bietet der Vertrag den Rahmen für kontinuierliche Verhandlungen zum Abbau von Handelshemmnissen.[108] Die Ergebnisse dieser Zollverhandlungen werden in Listen festgehalten. Die so gebundenen Zölle können nur unter bestimmten Voraussetzungen geändert werden.[109] In bislang acht Verhandlungsrunden wurden erhebliche Erfolge erzielt: Von der ersten Verhandlungsrunde 1947 in Genf bis zum Abschluß der siebten Runde 1979 in Tokio wurde der durchschnittliche Zollsatz auf Industriegüter in den Industrieländern von 40 % auf ca. 6,3 % abgesenkt.[110] Im Rahmen der Uruguay-Runde wurde eine weitere Senkung der durchschnittlichen Industriegüterzölle um 40 % sowie eine Halbierung von Spitzenzöllen, die mehr als 15 % betragen, beschlossen.[111] Nach Umsetzung dieser Vereinbarungen dürfte das durchschnittliche Zollniveau für Industriegüter in den Industrieländern rund 3,9 % betragen.[112] Tabelle 2.2 gibt die erreichten durchschnittlichen Zollsenkungen der unterschiedlichen Verhandlungsrunden wieder.

---

bußen zu verhindern. Bei Quoten steht den ausländischen Produzenten eine derartige Möglichkeit nicht offen. Quoten setzen den Wettbewerb mit ausländischen Anbietern außer Kraft, da bei zunehmenden Effizienznachteilen inländischer Produzenten lediglich die Protektionswirkung der Quoten zunimmt. Im Fall von Zöllen hingegen kann der inländische Preis maximal bis zum Weltmarktpreis zuzüglich Zoll ansteigen, sonst kommen trotz der Protektion die ausländischen Anbieter zum Zuge. Zur Problematik von Quotenregelungen siehe *Hauser/Schanz* (1995), S. 17 ff.

[107] Von diesen grundsätzlichen Verpflichtungen kann unter bestimmten Bedingungen abgewichen werden. So erlaubt die Schutzklausel (Art. XIX GATT) die Erhebung von Zöllen oder mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen, wenn einem Industriezweig durch steigende Importe ein schwerer Schaden droht. Die Kriterien für die Festlegung einer schweren Schädigung wurden durch die Uruguay-Runde definiert. Eine weitere Ausnahmeregelung stellen die Antidumpingmaßnahmen dar. Antidumpingabgaben sind immer dann zulässig, wenn der Tatbestand des Dumpings erfüllt ist und darüber hinaus die Schädigung eines Wirtschaftszweiges durch dieses Dumping festgestellt worden ist. Siehe dazu ausführlicher Kapitel E.

[108] Vgl. *Hauser/Schanz* (1995), S. 20 f. Zur Präzisierung der Regeln für Zollverhandlungen siehe Art. XXVIII GATT.

[109] Siehe Art. XXVIII GATT.

[110] Vgl. *IMF* (1994). So wurde beispielsweise der durchschnittliche Zollsatz der Vereinigten Staaten im Rahmen der ersten sieben multilateralen Zollsenkungsrunden von 1947 bis 1979 um nahezu 92 % gesenkt. Vgl. *Melo/Panagariya* (1993), S. 3.

[111] Eine weitere Übersicht über die Zollsenkungen der Uruguay-Runde, gegliedert nach einzelnen Produktkategorien, sowie eine Übersicht über die Veränderung der Zollbindungen findet sich im Anhang (Tabellen A.1 und A.2). Eine ausführliche Darstellung aller im Rahmen der Uruguay-Runde gewährten und empfangenen Zollkonzessionen geben *Finger/Ingco/Reincke* (1996).

[112] Vgl. *Frenkel/Radek* (1996), S. 18.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Darüber hinaus wurden die Bereiche Textil- und Bekleidungsindustrie sowie Agrarwirtschaft in die GATT-Regelungen reintegriert.[113] Beide Bereiche waren faktisch von Handelsliberalisierungen ausgenommen. So durften Agrarprodukte mit mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen belegt und heimische Erzeugnisse durch Exportsubventionen unterstützt werden. Durch die Beschlüsse der Uruguay-Runde erfolgt im Agrarbereich eine Umwandlung aller nicht-tarifären Handelsschranken in Zölle, die innerhalb von 6 Jahren um rund ein Drittel gekürzt werden. Daneben werden die Agrarsubventionen innerhalb von 6 Jahren um 20 % reduziert.[114] Im Textil- und Bekleidungssektor eröffnete das Multifaserabkommen von 1974 den Industrieländern die Möglichkeit, zu Lasten der wettbewerbsfähigeren Konkurrenten aus den Entwicklungs- und Schwellenländern, einseitige Einfuhrbeschränkungen zu erheben. Die neuen Bestimmungen des GATT sehen eine Beseitigung dieser Beschränkungen innerhalb von 10 Jahren vor und untersagen die Einführung neuer Handelsschranken. Der Handel im Textil- und Bekleidungsbereich soll schrittweise wieder vollständig den GATT-Bestimmungen unterworfen werden.[115] Allerdings existiert nach wie vor weitreichender Liberalisierungsbedarf, da in diesen Bereichen immer noch erhebliche Handelshemmnisse bestehen bleiben.

Tabelle 2.2

Zollsenkungsrunden im Rahmen des GATT

	Runde	Zeitraum	durchschnittliche Zollsenkung (in %)	Zahl der teilnehmenden Staaten
1	Genf	1947	19	23
2	Annecy	1949	2	13
3	Torquay	1950-51	3	38
4	Genf	1955-56	2	26
5	Dillon	1961-62	7	26
6	Kennedy	1964-67	35	62
7	Tokio	1973-79	34	102
8	Uruguay	1986-93	40	117

Quelle: *Hauser/Schanz* (1995), S. 42.

[113] Eine Darstellung, inwieweit die in der Uruguay-Runde getroffenen Vereinbarungen in den Bereichen Agrar- und Textilwirtschaft bereits umgesetzt wurden, findet sich bei *Anderson* (1999), S. 78 ff.

[114] Referenzwert ist die Höhe der Subventionen in der Periode 1986-88.

[115] Eine quantitative Bewertung der Liberalisierungseffekte der Uruguay-Runde (Zollreduktionen sowie Reintegration des Textil- und Agrarbereichs) auf Basis von angewandten allgemeinen Gleichgewichtsmodellen geben *Kohler* (1996) und *Langhammer* (1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Damit vorgenommene Zollsenkungen nicht durch andere Handelshemmnisse ersetzt werden und um faire Wettbewerbsbeziehungen im internationalen Handel zu gewährleisten, enthält der GATT-Vertrag eine Reihe weiterer Bestimmungen. Von besonderer Bedeutung sind die Vorschriften über Antidumpingmaßnahmen (Art. VI GATT) und Subventionszahlungen (Art. XVI GATT). Um zu verhindern, daß diese zu protektionistischen Zwecken mißbraucht werden, wurden die entsprechenden Regelungen im Rahmen der Uruguay-Runde präzisiert: Die Voraussetzungen für eine Anwendung der Vorschriften wurden exakter definiert, der Nachweis einer Schädigung erweitert und Fristen für die Dauer der Schutzmaßnahmen eingeführt. [116] Keine entsprechende Einigung konnte jedoch im Bereich der technischen Vorschriften und Standards erzielt werden, so daß hier die Gefahr eines Mißbrauchs weiter besteht.

Neben der Erweiterung des bestehenden Güterabkommens GATT wurde mit dem GATS die Basis für multilaterale Liberalisierungen im Dienstleistungssektor geschaffen.[117] Diese Erweiterung trägt der erheblichen Bedeutungszunahme grenzüberschreitender Dienstleistungen, wie Bank-, Versicherungs-, Transport- oder Kommunikationsdienstleistungen, Rechnung. Die Initiative, das multilaterale Regelwerk auch auf Dienstleistungen auszudehnen, ging von den USA aus. Die Verabschiedung des GATS war zunächst mit erheblichen Widerständen verbunden; insbesondere die Entwicklungsländer hatten aus verschiedenen Gründen starke Bedenken gegen eine Öffnung ihrer Dienstleistungsmärkte.[118] Die getroffenen Vereinbarungen stellen daher letztlich einen Kompromiß auf dem kleinsten gemeinsamen Nenner dar. So erfolgte beispielsweise die Regelung des Marktzutritts nicht allgemein, sondern jeweils länderspezifisch und mit der sogenannten Negativliste wurden den Vertragsparteien über die üblichen Ausnahmeregelungen hinausgehende diskriminierende handelspolitische Maßnahmen zugestanden. Darüber hinaus wurden die Bereiche Migration natürlicher Leistungserbringer, Telekommunikationsdienste, Finanzdienstleistungen sowie Luft- und Seetransport teilweise oder ganz vom Prinzip der Meistbegünstigung ausgenommen und gesondert geregelt. Die Bedeutung des GATS liegt daher weniger in umfassenden Liberalisierungsvorschriften als vielmehr darin, daß erstmals eine gemeinsame vertragliche Regelung des Dienstleistungsbereichs erzielt werden konnte, die Ausgangspunkt für weitere Vereinbarungen sein kann.

Der Anteil geistigen Eigentums an Gütern und Dienstleistungen nimmt kontinuierlich zu. Ebenso wächst die Zahl der Verletzungen dieser Eigentumsrechte durch Fälschungen oder Nachahmungen im grenzüberschreitenden Han-

---

[116] Eine ausführliche Diskussion der modifizierten Antidumping- und Subventionsvorschriften findet sich in Kapitel E.

[117] Für eine Übersicht über das GATS siehe *Traud* (1995).

[118] Vgl. *Hauser/Schanz* (1995), S. 193 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

del: Einer Schätzung zufolge beträgt der Anteil von Piratenware am Welthandel mittlerweile ca. 10 %.[119] Das GATT-Regelsystem von 1947 verfügte über kein wirksames Instrumentarium, um internationalen Copyright- und Patentverletzungen oder Markenpiraterie wirksam begegnen zu können. Mit dem Abkommen über den Schutz geistiger Eigentumsrechte TRIPS sollte diese Lücke geschlossen werden. Das TRIPS enthält Bestimmungen über den Schutz geistiger Eigentumsrechte und verpflichtet die Vertragsparteien zu einer entsprechenden Umsetzung in nationales Recht.[120] Bereits existierende internationale Konventionen bleiben bestehen.

Neben den Vorschriften des GATS und des TRIPS wurden ebenfalls erstmals Bestimmungen über handelsrelevante Investitionsmaßnahmen („Trade-related Investment Measures" – TRIMs) in das Regelwerk der Handelsordnung aufgenommen. TRIMs sind Maßnahmen, die ausländische Investitionen durch Auflagen, beispielsweise über inländische Wertschöpfungsanteile und ähnliches, behindern. Um derartigen Protektionismus zu begrenzen, wurden bestimmte TRIMs untersagt und entsprechende Verfahren zur Streitschlichtung eingeführt.[121]

Die neue Organisationsstruktur der WTO gewährleistet darüber hinaus, daß *alle* Vertragsparteien *alle* Abkommen der Uruguay-Runde übernehmen („Single-package"-Ansatz). Damit wurde die in der Tokio-Runde vorherrschende Praxis, wichtige Neuregelungen in Form von Kodizes zu treffen, die nur von einem Teil der Vertragsparteien unterzeichnet und als verbindlich akzeptiert wurden („GATT à la carte"), unterbunden.[122] Der Gefahr einer Zersplitterung des Welthandelssystems wurde so wirksam begegnet. Einen Überblick über die Struktur der neuen Welthandelsordnung gibt die folgende Tabelle 2.3.

In institutioneller Hinsicht wurde neben der Überführung des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens in eine völkerrechtlich eigenständige Organisation ein geändertes multilaterales Streitschlichtungsverfahren sowie ein Mechanismus zur Überprüfung der Handelspolitiken der Mitgliedsstaaten eingeführt. Viele sehen in der Verbesserung des Streitschlichtungsverfahrens eine der bedeutendsten Errungenschaften der Uruguay-Runde.[123] Nach dem alten Verfahren konnten Panel-Schiedssprüche durch das Veto eines Landes, d. h. auch des

---

[119] Vgl. *Hauser/Schanz* (1995), S. 211.

[120] Siehe *Berg* (1996), S. 5 ff.; eine Analyse der Effekte einer Protektionierung im Zusammenhang mit geistigen Eigentumsrechten bieten *Maskus/Konan* (1994).

[121] Siehe *Frenkel/Radeck* (1996), S. 30 ff.

[122] Eine Ausnahme von dieser Allgemeinverbindlichkeit stellen die vier plurilateralen Abkommen dar: Die Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen, über den Handel mit Zivilluftfahrzeugen, über Milcherzeugnisse sowie über Rindfleisch erfordern keine universelle Mitgliedschaft.

[123] Siehe *Herrmann* (1995), S. 9 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

beklagten Landes, blockiert werden. Nach dem neuen Verfahren kann ein Entscheid nun nur noch einstimmig abgelehnt werden. Darüber hinaus hat jedes Land, das sich durch handelspolitische Maßnahmen anderer Länder diskriminiert sieht, das Recht auf Eröffnung eines Streitschlichtungsverfahrens. Insgesamt wurde damit die Position von Ländern mit geringem Einfluß gegenüber den mächtigen Handelsnationen erheblich verbessert.[124]

Tabelle 2.3

Die neue Welthandelsordnung

Welthandelsorganisation WTO • einheitlicher institutioneller Rahmen für die verschiedenen Abkommen • integrierter Streitschlichtungsmechanismus • Mechanismus zur Überprüfung der nationalen Handelspolitiken		
Güterabkommen:	**Dienstleistungs-abkommen:**	**Abkommen über geistiges Eigentum:**
• GATT 1947 & Resultate der Uruguay-Runde • Abkommen der Tokio-Runde & Resultate der Uruguay-Runde • Abkommen über nicht-tarifäre Handelshemmnisse	• Allgemeine Abkommen	• Abkommen über handelsrelevante Aspekte geistiger Eigentumsrechte
Resultate der Uruguay-Runde:		
1. Zollsenkungen (33-100 %) 2. „Single-package"-Ansatz (einheitliche Mitgliedschaft) 3. Einbeziehung der Sektoren Landwirtschaft und Textilien 4. Stärkung der Welthandelsregeln	1. Nichtdiskriminierung (Meistbegünstigung & Inländerprinzip) 2. Kurzfirstig: Festschreibung des Status quo 3. Grundsatz der progessiven Liberalisierung	1. Nichtdiskriminierung (Meistbegünstigung & Inländerprinzip) 2. Konkrete Schutzbestimmungen 3. Wirksame Durchsetzungsmechanismen

Quelle: modifiziert nach *Hauser/Schanz* (1995), S. 55.

Trotz der aufgeführten materiellen und institutionellen Verbesserungen hat die multilaterale Handelsordnung zu Beginn des neuen Jahrtausends mit schwer-

[124] Eine ausführliche Darstellung des alten Streitschlichtungsverfahrens sowie der im Zuge der Uruguay-Runde beschlossenen Reformen des multilateralen Sanktionsmechanismus findet sich in Kapitel E.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

wiegenden Problemen zu kämpfen. So hat das Scheitern der Ministerkonferenz in Seattle Anfang Dezember 1999 die Glaubwürdigkeit der noch jungen WTO empfindlich untergraben. Die Mitgliedsländer waren nicht in der Lage, sich auf einen Themenkatalog für eine neue Welthandelsrunde zu einigen. Ein Termin für die formale Wiederaufnahme der Verhandlungen wurde ebenfalls nicht festgelegt. Insbesondere zwei Gründe wurden für das Scheitern der Konferenz verantwortlich gemacht: Zum einen der Streit zwischen der EU und den USA über die Rückführung der Agrarsubventionen und zum anderen prozedurale Unzulänglichkeiten der WTO. Die steigende Mitgliederzahl der WTO führt zu einer sehr heterogenen Interessenlage bei gleichzeitig immer komplexeren Themen. Die Konferenz in Seattle hat deutlich gezeigt, daß es bei der derzeitigen Verhandlungspraxis immer schwieriger und in vielen Fällen sogar unmöglich wird, konsensfähige Beschlüsse zu fassen. Insbesondere die Entwicklungsländer bemängeln den Entscheidungsprozeß der WTO als intransparent und undemokratisch: Arme Länder waren nicht in der Lage, ausreichend Experten nach Seattle zu schicken, um in den zahllosen Arbeitssitzungen überall vertreten zu sein. Darüber hinaus werden wichtige Entscheidungen von den großen, einflußreichen Ländern informell ausgehandelt, ohne daß die Interessen der kleinen Länder hinreichend berücksichtigt werden.[125]

Vor dem Hintergrund dieser Mängel soll die WTO nun reformiert werden, um die Abläufe transparenter und effizienter zu gestalten. Eine Zeitvorgabe für diese Umgestaltung gibt es allerdings nicht. Über die genannten Probleme hinaus wächst zudem der Druck auf die WTO, auch die Verantwortung für Arbeits- und Sozialstandards sowie den Umweltschutz zu übernehmen. Sollte dies geschehen, besteht die Gefahr, daß sich die WTO in internen Zielkonflikten verfährt.[126] Des weiteren existieren nach wie vor erhebliche Widerstände gegen die Liberalisierung von als sensibel erachteten Bereichen. Neben traditionellen Bereichen wie der Agrarwirtschaft oder der Stahlindustrie zählen dazu auch neue Branchen wie die Telekommunikation oder Finanzdienstleistungen. Schließlich konnten alternative Formen der Handelsprotektion nicht vollständig unter Kontrolle gebracht werden. So weigern sich beispielsweise die USA, ihre restriktiven Antidumpinggesetze zu reformieren. Eine weitere Verbesserung der WTO-Regelungen über Antidumpingmaßnahmen, freiwillige Selbstbeschränkungsabkommen, technische Standards u. ä. sollte daher bei neuen Gesprächen ebenfalls berücksichtigt werden. Ob die WTO in der Zukunft in der Lage sein wird, die Liberalisierung des Welthandels erfolgreich voranzutreiben,

---

[125] Vgl. *Hoening/Rabe* (1999).

[126] Vgl. *Langhammer* (2000a). Zur Frage, inwieweit Sozialstandards oder Umweltschutznormen in das Regelwerk der WTO aufgenommen werden sollten, siehe *Bhagwati* (1995b), S. 18 ff.; *Panagariya* (1999a), *Ranné* (1999), S. 346 f. sowie Abschnitt E.II.3. dieser Arbeit.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

bleibt abzuwarten. In Kapitel E. dieser Arbeit werden die Reformerfordernisse und -möglichkeiten der WTO noch einmal ausführlich unter dem Aspekt der Wechselwirkungen mit regionalen Integrationsbündnissen aufgegriffen.

b) Prinzipien der multilateralen Handelsordnung

Die Grundprinzipien des alten GATT waren neben der fortschreitenden Liberalisierung des Warenhandels das Prinzip der Nichtdiskriminierung, das seinen Ausdruck im Prinzip der Meistbegünstigung und der Inländerbehandlung findet, sowie der Grundsatz der Reziprozität. Diese Grundprinzipien wurden in die WTO übernommen und auch auf die neuen Bereiche des GATS und TRIPS ausgedehnt.

Tabelle 2.4

Das Prinzip der Nichtdiskriminierung

Meistbegünstigung (Art. I GATT)	**Inländerbehandlung** (Art. III GATT)
Nichtdiskriminierung ausländischer Produkte untereinander (an der Zollgrenze)	Nichtdiskriminierung ausländischer Produkte gegenüber inländischen Produkten (nach Überschreiten der Zollgrenze)

Quelle: *Hauser/Schanz* (1995), S. 11.

Das Prinzip der Inländerbehandlung soll sicherstellen, daß ausländische Waren im Inland nicht schlechter gestellt werden als gleichartige Waren heimischer Produzenten (Art. III GATT).[127] Dieses Prinzip zielt vor allem auf die Eindämmung nicht-tarifärer Handelshemmnisse ab, die gegen ausländische Waren nach Überschreiten der Zollgrenze eingesetzt werden. So dürfen beispielsweise importierte Waren bei der Belastung mit Steuern und Abgaben nicht diskriminiert werden, ausländischen Herstellern kein Mindestanteil aus inländischen Produktionsquellen vorgeschrieben werden („Local-content"-Vorschriften) oder interne Regulierungen und Standards zu protektionistischen Zwecken mißbraucht werden.

[127] Waren, die aus dem Gebiet einer Vertragspartei in das Gebiet einer anderen Vertragspartei eingeführt werden, dürfen hinsichtlich aller Gesetze, Verordnungen und sonstigen Vorschriften über den Verkauf, das Angebot, den Einkauf, die Beförderung, Verteilung oder Verwendung im Inland keine weniger günstige Behandlung erfahren als gleichartige Waren inländischen Ursprungs. (...)" (Art. III, Abs. 4 GATT), zitiert nach *Senti* (1986), S. 75.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Im Gegensatz zum Prinzip der Inländerbehandlung, das die Benachteiligung ausländischer Waren gegenüber inländischen Waren verhindern soll, ist das Prinzip der Meistbegünstigung darauf gerichtet, die Diskriminierung ausländischer Waren untereinander zu verhindern und eine Gleichbehandlung der Handelspartner an den Außengrenzen sicherzustellen:[128] „Bei Zöllen und Belastungen (...) werden *alle* Vorteile, Vergünstigungen, Vorrechte oder Befreiungen, die eine Vertragspartei für eine Ware gewährt, welche aus einem anderen Land stammt oder für dieses bestimmt ist, *unverzüglich und bedingungslos* für *alle* gleichartigen Waren gewährt, die aus den Gebieten der anderen Vertragsparteien stammen oder für diese bestimmt sind" (Art. I Abs. 1 GATT).[129] Das Prinzip der Meistbegünstigung („Most-favored-nation (MFN)"-Prinzip) ist das Kernelement der multilateralen Handelsordnung: Bilaterale Verhandlungsergebnisse werden durch das MFN-Prinzip allen Vertragsparteien zugänglich. Dieses Prinzip hat seinen Ursprung im 19. Jahrhundert. Zuvor wurden die Zollsätze weitgehend bilateral ausgehandelt. Dies führte dazu, daß das gleichwertige Importgüter je nach Ursprungsland mit unterschiedlichen Zollsätzen belegt werden konnten. Aus Sicht eines Landes wurden die Erfolge oft mühsam ausgehandelter Zollsenkungen erodiert, wenn der betreffende Handelspartner anderen Ländern einen ähnlichen oder gar günstigeren Zollsatz einräumte.[130] Mit dem anglo-französischen Handelsvertrag von 1860 wurde der Grundstein für eine liberale internationale Handelsordnung gelegt, die bis zum Ausbruch des ersten Weltkriegs 1914 bestand. Das wichtigste Element dieses Vertrags dürfte Art. V der ergänzenden Konvention gewesen sein, in dem das MFN-Prinzip festgelegt wurde: Jede Vergünstigung, die eine der beiden Vertragsparteien einem drittem Land gewährt, wurde danach automatisch auf den anderen Partner übertragen. Mit diesem Artikel wurde die Notwendigkeit zu ständigen Neuverhandlungen des Vertrags beseitigt. In der Folgezeit gingen die meisten europäischen Länder ebenfalls zum MFN-Prinzip über, um sicherzustellen, daß ihre Exporte in den Genuß der jeweils niedrigsten

---

[128] Vgl. *Hauser/Schanz* (1993), S. 2.

[129] Zitiert nach *Senti* (1986), S. 372; Hervorhebungen durch die Autorin. Eine entsprechende Vorschrift für den Dienstleistungshandel findet sich in Art. II GATS. Die Forderung nach einer *bedingungslosen* Gewährung von Vergünstigungen an alle Vertragsparteien stellt eine Abkehr von der zu Beginn des letzten Jahrhunderts praktizierten *bedingten* Meistbegünstigung dar. Zollkonzessionen wurden nur dann gewährt, wenn der Handelspartner auch eine entsprechende Gegenleistung erbrachte. Damit wurden kleinere Länder sowie Länder mit bereits niedrigem Zollniveau benachteiligt, da sie keine für die Handelspartner interessanten Zugeständnisse machen konnten und damit von Liberalisierungen faktisch ausgeschlossen waren. Die unbedingte Meistbegünstigung hingegen stellt sicher, daß die Länder – unabhängig von ihrer Verhandlungsposition – gleichermaßen in den Genuß von Liberalisierungsmaßnahmen kommen: Konzessionen, die im Rahmen von Zollverhandlungen eingeräumt werden, müssen allen Handelspartnern in der selben Weise gewährt werden.

[130] Vgl. *Krueger* (1999), S. 105.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

eingeräumten Zollsätze kommen. Die Vereinigten Staaten folgten allerdings diesem Beispiel nicht, sondern bestanden weiterhin auf einer bilateralen Aushandlung ihrer Zollsätze. Erst 1923 übernahmen die USA ebenfalls das MFN-Prinzip als Basis ihrer Handelspolitik.[131] Nach dem Zweiten Weltkrieg waren es allerdings die USA, die das MFN-Prinzip im Rahmen der Verhandlungen über eine internationale Handelsorganisation in das Konzept für eine Handelsordnung einbrachten. Bis heute stellt dieses Prinzip das Fundament der multilateralen Handelsordnung dar.

Für dieses Prinzip sprechen eine ganze Reihe von Argumenten.[132] So können über die automatische Ausdehnung von ausgehandelten Konzessionen auf alle Handelspartner in erheblichem Umfang Verhandlungskosten eingespart werden. Statt eine Vielzahl von bilateralen Verträgen aushandeln zu müssen und bestehende Verträge immer wieder neu zu verhandeln, kommen weitergehende Liberalisierungsschritte automatisch allen zugute. Dies erleichtert und beschleunigt den Liberalisierungsprozeß. Darüber hinaus werden die Möglichkeiten inländischer Politiker beschränkt, spezielle Importquellen zu diskriminieren. Die Gleichbehandlung von Importen unabhängig von ihrem Ursprungsland stellt sicher, daß der kostengünstigste Anbieter zum Zuge kommt und damit die Wohlfahrtskosten der inländischen Protektion möglichst gering gehalten werden. Damit betont die multilaterale Handelsordnung die Bedeutung der komparativen Kostenvorteile im Gegensatz zu politischen Vorteilen und Erwägungen.

Ein gewisse Einschränkung erfährt der Grundsatz der Meistbegünstigung jedoch durch das Prinzip der Reziprozität. Im GATT-Vertrag wird an verschiedenen Stellen darauf hingewiesen, daß „im wesentlichen gleichwertige Zugeständnisse" (Art. XIX Abs. 3 GATT) „auf der Grundlage der Gegenseitigkeit" (Art. XXXVI GATT) bei Marktzugangsverhandlungen einzuräumen sind.[133] Auf diesem Wege soll insbesondere der Tendenz zum Trittbrettfahrerverhalten vorgebeugt werden, welche die Bereitschaft zu multilateralen Liberalisierungen untergraben kann.[134] Vor dem Hintergrund der klassischen Außenhandelstheorie ist die Forderung nach Gegenseitigkeit jedoch nicht verständlich, da bereits ein einseitiger Abbau von Handelshemmnissen mit Wohlfahrtsgewinnen für das liberalisierende Land verbunden ist. Das Prinzip der Reziprozität dürfte seine Begründung daher eher im Bereich der polit-ökonomischen Argumente

---

[131] Vgl. *Koopmann* (1991), S. 31 ff. Das Meistbegünstigungsprinzip wurde 1934 im Reciprocal Trade Agreement Act festgeschrieben, vgl. *Krueger* (1999), S. 105. Vor 1923 praktizierten die USA die bedingte Meistbegünstigung, d. h. Zollsenkungen wurden an entsprechende Gegenleistungen gebunden.

[132] Vgl. *Hauser/Schanz* (1995), S. 13 f.

[133] Entwicklungsländer sind von der Verpflichtung zur Gegenleistung allerdings ausgenommen (Art. XXXVI Abs. 8 GATT).

[134] Vgl. *Williamson/Milner* (1991), S. 330.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

finden.[135] In dieser Hinsicht könnte man das GATT als einen Austauschmarkt für Zugangskonzessionen interpretieren: Ein Land muß sich den Zugang zu einem ausländischen Markt dadurch „erkaufen", daß es im Gegenzug Zugang zu den eigenen Märkten gewährt.[136] Ein Vorteil dieses Vorgehens ist darin zu sehen, daß Verhandlungen über ein sonst nicht zur Disposition stehendes Gut dadurch initiiert werden können, daß über ein anderes Gut entsprechender Druck ausgeübt wird. Gleichzeitig birgt es aber die Gefahr, daß im Falle von Vergeltungsmaßnahmen auch solche Produzenten in Mitleidenschaft gezogen werden, die keine Schuld an einer Handelsstörung tragen. Darüber hinaus wird der Schutz, den das Meistbegünstigungsprinzip den Ländern mit schwacher Verhandlungsposition gegenüber mächtigen Handelsnationen gewährt, untergraben. Da die Gleichartigkeit von Konzessionen nicht genau quantifizierbar ist, wird starken Handelspartnern die Möglichkeit eröffnet, ihre Sonderwünsche unter dem Deckmantel des Reziprozitätsprinzips durchzusetzen. Schließlich besteht die Gefahr, daß kleine Länder nicht wirklich an den Verhandlungen partizipieren können, wenn sie keine für die großen Länder attraktive Gegenleistung anzubieten haben.[137]

2. Vertragliche Grundlagen regionaler Integration

Regionale Integrationsabkommen stellen die wohl bedeutendste und meist beachtete Ausnahme vom MFN-Prinzip dar. Die Beseitigung von Zöllen und anderen Handelshemmnissen gegenüber ausgewählten Mitgliedsstaaten im Rahmen einer Freihandelszone oder Zollunion widerspricht dem Grundsatz der Gleichbehandlung aller Handelspartner. Vor dem Hintergrund der aufgeführten Argumente für das Prinzip der Nichtdiskriminierung stellt sich die Frage, warum die Gründer des GATT eine explizite vertragliche Grundlage für regionale Integrationsabkommen geschaffen haben. Hierfür gibt es verschiedene Gründe.

Zunächst haben Zollunionen eine lange Tradition.[138] Viele Länder wären nicht bereit gewesen, ein internationales Abkommen zu unterzeichnen, das bestehende Bündnisse untersagt. In Anerkennung dieser politischen Realitäten wurden historische Präferenzen, die bereits bei Inkrafttreten des GATT bestanden, von der Verpflichtung der Meistbegünstigung ausgenommen („Grandfathering", Art. I Abs. 2 GATT). Dazu zählen u. a. die Präferenzabkommen

---

[135] Vgl. Kapitel D.

[136] Vgl. *Finger* (1993), S. 128 f.; *Hoekman/Kostecki* (1995), S. 20.

[137] Vgl. *Hoekman/Kostecki* (1995), S. 27 ff.

[138] Siehe *Finger* (1993), S. 130 f. Beispiele sind die politische und wirtschaftliche Union zwischen England und Schottland im Jahre 1703, die Beseitigung aller internen Barrieren im französischen Königreich durch die Revolutionsregierung von 1789 oder der Deutsche Zollverein von 1833.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

zwischen Großbritannien und den Ländern des Commonwealth sowie die Zollunion Belgiens, Luxemburgs und den Niederlanden. Diese Präferenzabkommen haben jedoch mittlerweile an Bedeutung verloren: Einerseits sind viele dieser Abkommen ausgelaufen oder aufgekündigt worden und andererseits sank die Bedeutung der Präferenzen infolge der multilateralen Zollsenkungen.

Neben der Akzeptanz bestehender Bündnisse wurde mit Art. XXIV GATT auch die rechtliche Basis für zukünftige Vereinbarungen über Zollunionen, Freihandelszonen sowie Übergangsvereinbarungen zur Etablierung solcher Integrationsräume geschaffen. Die Einigung auf diese systematischen Abweichungen vom MFN-Prinzip liegt darin begründet, daß diese Formen selektiver Präferenzierung im Gegensatz zu den unterschiedlichen Formen selektiver Diskriminierung für grundsätzlich kompatibel mit dem multilateralen Handelssystem erachtet wurden. Die Beseitigung von Handelshemmnissen zwischen den Integrationspartnern wurde als wünschenswerter Schritt in Richtung Freihandel angesehen, sofern sie nicht mit einer Schlechterstellung von außenstehenden Drittstaaten verbunden ist. Selbst die Vereinigten Staaten als vehementer Verfechter des multilateralen Ansatzes befürworteten bereits in ihrem Entwurf für die Internationale Handelsorganisation (ITO) die Verankerung von Zollunionen im Vertragswerk. Dieser Vorschlag wurde von einer Reihe von europäischen Staaten, insbesondere Frankreich und den Benelux-Staaten, nachdrücklich unterstützt. Allerdings umfaßte der Vorschlag der USA weder Freihandelszonen noch Übergangsvereinbarungen, sondern beschränkte sich ausschließlich auf Zollunionen. Das Konzept der Freihandelszonen wurde von Syrien und dem Libanon in die Verhandlungen eingebracht und von zahlreichen anderen Entwicklungsländern unterstützt. Da Freihandelszonen im Gegensatz zu Zollunionen keine Vereinheitlichung der Handelspolitiken erfordern, war diese Integrationsform für die Bedürfnisse der Entwicklungsländer besser geeignet. Die Erweiterung der zulässigen Integrationsbündnisse auf Übergangsvereinbarungen im Rahmen der Vorverhandlungen zum GATT resultierte aus den praktischen Erfordernissen bei der Etablierung von Freihandelszonen und Zollunionen. Der Übergang zu einer gemeinsamen Handelspolitik oder die Vereinheitlichung aller Zollsätze beansprucht Zeit und kann nicht kurzfristig realisiert werden. Diese Erweiterungen wurden in den Vertragstext aufgenommen. Im wesentlichen ist Art. XXIV des GATT seit seinem Inkrafttreten 1948 unverändert geblieben. Im Rahmen der Uruguay-Runde wurden zwar mit dem „Understanding on Article XXIV" einzelne Begriffe präzisiert, aber keine Veränderung der grundlegenden Regelungen vorgenommen.

Art. XXIV des GATT steht im Zentrum des Interesses, da dieser die wichtigste vertragliche Regelung über regionale Integration darstellt. Daneben existieren aber noch drei weitere Bestimmungen, die als Grundlage für regionale Bündnisse herangezogen werden können und die daher im folgenden kurz dargestellt werden sollen. Erstens wurde im Rahmen der Uruguay-Runde eine

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

der bedeutendsten Lücken der multilateralen Handelsordnung geschlossen, indem mit dem GATS ein verbindliches Regelwerk für die Liberalisierung des Handels im Dienstleistungssektor geschaffen wurde. In Analogie zu Art. XXIV des Güterabkommens, regelt Art. V des GATS die wirtschaftliche Integration der Vertragsparteien. Die Anwendbarkeit von Art. V GATS ist an ähnliche Bedingungen wie die des Art. XXIV GATT geknüpft.

Zweitens besteht für Entwicklungsländer die Möglichkeit, regionale Integrationsbündnisse im Rahmen der Bestimmungen des Enabling Clause zu schließen. Die Vertragsparteien einigten sich im Zuge der Tokio-Runde 1979 auf die Entschließung zum „Differential and More Favourable Treatment, Reciprocity and Fuller Participation of Developing Countries" (Enabling Clause), welche die rechtliche Grundlage für die bevorzugte Behandlung von Entwicklungsländern in Abweichung vom Meistbegünstigungsprinzip darstellt.[139] Die Bestimmungen des Enabling Clause zur Bildung von regionalen Bündnissen finden allerdings nur dann Anwendung, wenn sich die Vereinbarung ausschließlich auf Entwicklungsländer bezieht; Abkommen zwischen Entwicklungsländern und entwickelten Staaten bleiben nach wie vor Gegenstand von Art. XXIV des GATT. Daneben ist die Anwendung des Enabling Clause an weitere Bedingungen geknüpft. So muß ein regionales Bündnis beispielsweise darauf ausgerichtet sein, den Handel zwischen Entwicklungsländern zu erleichtern und zu fördern, ohne übermäßige Schwierigkeiten für die anderen Vertragsparteien zu generieren. Insgesamt sind die Vorschriften des Enabling Clause jedoch weniger restriktiv als die des Art. XXIV GATT. Die Bedeutung des Enabling Clause für regionale Bündnisse ist begrenzt geblieben.[140] Gleichwohl hat er Anlaß zu kontroversen Debatten gegeben, da nicht klar ist, in welchem Verhältnis diese Bestimmung zum Art. XXIV GATT steht. Die Meinungen gehen darüber auseinander, ob der Enabling Clause immer dann greift, wenn die Bedingungen des Art. XXIV GATT nicht gegeben sind, oder ob er eine unabhängige Alternative darstellt.[141]

---

[139] Vgl. *GATT* (1980), S. 203. Vor der Einigung auf den Enabling Clause behalf man sich mit Übergangslösungen, um den Entwicklungsländern eine gesonderte Behandlung zuteil werden zu lassen. So wurde 1965 der Abschnitt „Handel und Entwicklung" dem GATT beigefügt, der in Teil IV Regelungen zur Förderung des Handels und der Entwicklung der Entwicklungsländer enthielt. Diese wurden herangezogen, um Präferenzabkommen zwischen Entwicklungsländern zu rechtfertigen, die nicht das Kriterium des „substantially all trade" erfüllten. Teilweise berief man sich auch auf Teil IV, um den nicht-reziproken Marktzugang von Entwicklungsländern zu begründen. Beispiele hierfür sind das Erste, Zweite und Dritte Lomé-Abkommen der EG. Vgl. *Panagariya* (1999b), S. 479; *WTO* (1995), S. 7.

[140] Von den 134 regionalen Abkommen, die Anfang 2000 in Kraft waren, wurden nur 17 auf Grundlage des Enabling Clause getroffen. Bekannteste Beispiele sind der MERCOSUR und das Freihandelsabkommen der ASEAN-Staaten.

[141] Vgl. *WTO* (1995), S. 18.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Drittens wurde gelegentlich Art. XXV des GATT als Grundlage für regionale Integrationsbündnisse herangezogen. Dieser Artikel eröffnet die Möglichkeit, eine Vertragspartei unter „außergewöhnlichen Umständen" mit Zweidrittelmehrheit mittels einer Verzichtserklärung („waiver") von ihren Verpflichtungen zu befreien (Art. XXV Abs. 5 GATT). So wurde beispielsweise 1952 die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS) durch eine Verzichtserklärung gebilligt, da dieses Bündnis aufgrund seiner sektoralen Produktbegrenzung nicht die Bedingungen des Art. XXIV GATT erfüllte. Die Mehrheit der 28 bislang erteilten Verzichtserklärungen bezieht sich jedoch auf Präferenzen, die Industrieländer Entwicklungsländern auf nicht reziproker Basis eingeräumt haben.

Zum Inhalt von Art. XXIV GATT

Die Mehrheit der regionalen Abkommen, die der WTO notifiziert wurden, basiert auf Art. XXIV des GATT.[142] Dieser Artikel gestattet in Anerkennung der potentiell positiven Integrationswirkungen unter bestimmten Bedingungen die Etablierung von Zollunionen und Freihandelszonen in Abweichung vom fundamentalen Prinzip der Nichtdiskriminierung. Um sicherzustellen, daß Zollunionen und Freihandelszonen zwar den Handel zwischen den teilnehmenden Gebieten erleichtern, nicht aber den Handel mit außenstehenden Drittstaaten behindern (Abs. 4), wird die Zulässigkeit derartiger Bündnisse an eine Reihe von Bedingungen geknüpft.[143]

Zunächst sind im Sinne des Vertrags nur solche Zollunionen und Freihandelszonen zulässig, die Zölle und andere Handelshemmnisse für *annähernd den gesamten Handel* der Partnerländer beseitigen (Abs. 8).[144] Ausgenommen von dieser Verpflichtung sind die expliziten Ausnahmen des GATT, wie die Erlaubnis zur Aufrechterhaltung von Zöllen und Restriktionen unter den Bedingungen der Art. XI bis XV und XX. Des weiteren dürfen im Fall einer Zollunion die gemeinsamen Außenzölle und sonstigen Handelsvorschriften der Partnerländer in *ihrer Gesamtheit nicht höher oder restriktiver sein*, als die allgemeine Belastung durch Zölle und Handelsvorschriften, die vor der Bildung der Union bestand (Abs. 5a). Muß ein Partnerland einen gebundenen Zollsatz erhöhen, um diesen an den gemeinsamen Außenzoll anzupassen, so wird das Verfahren des Art. XXVII angewendet (Abs. 6).[145] Auch im Fall einer Freihan-

[142] Für eine gekürzte Fassung des Art. XXIV GATT siehe Anhang Übersicht A.2.

[143] Siehe *Finger* (1993), S. 131 ff.

[144] Auch Art. V des GATS enthält eine entsprechende Forderung für den Bereich des Dienstleistungshandels. Die intraregionale Liberalisierung muß annähernd den gesamten Handel abdecken (Abs. 1).

[145] Art. XXVIII regelt die Rücknahme eingeräumter Zugeständnisse oder die Änderung bestehender Listen. Im Zusammenhang mit der Bildung von Zollunionen ergibt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

delszone dürfen die Zölle und sonstigen Handelsvorschriften gegenüber nicht teilnehmenden Staaten *nicht höher oder einschränkender sein* als vor der Bildung der Zone (Abs. 5b).[146]

Sofern eine vorläufige Vereinbarung über eine Zollunion oder Freihandelszone getroffen wird, muß ein konkreter Plan vorliegen, um die Errichtung innerhalb eines angemessenen Zeitraums zu gewährleisten (Abs. 5c). Damit soll sichergestellt werden, daß die regionalen Integrationsabkommen nicht als Vorwand für selektive Diskriminierungen verwendet werden. Um eine hinreichende Transparenz insbesondere in bezug auf vorläufige Vereinbarungen zu erreichen, wird verlangt, daß die Partnerländer entsprechende Pläne unverzüglich den restlichen GATT-Vertragsparteien mitteilen, damit diese die Gelegenheit erhalten, Empfehlungen zu erteilen und Stellung zu nehmen (Abs. 7). Üblicherweise wurde nach einer solchen Mitteilung eine Arbeitsgruppe gebildet, um das geplante (oder beschlossene) Abkommen im Hinblick auf die Vereinbarkeit mit den relevanten GATT-Bestimmungen zu untersuchen. Als Reaktion auf die massive Verbreitung sowie Bedeutungszunahme regionaler Bündnisse wurde 1996 mit dem „Committee on Regional Trade Agreements (CRTA)" eine zentrale Institution geschaffen, welche die Aufgabe hat, neben der Überprüfung einzelner regionaler Abkommen auch die systematischen Auswirkungen dieser Abkommen auf das multilaterale Handelssystem zu untersuchen.[147] Vorschläge zur Bildung von Zollunionen und Freihandelszonen, die nicht gänzlich mit den Erfordernissen des Art. XXIV übereinstimmen, können

---

sich generell die Notwendigkeit zur Änderung von Listen, da an die Stelle der individuellen Listen der Partnerländer eine gemeinsame Liste tritt. Sofern die Erhöhung eines Zollsatzes erforderlich ist, müssen gemäß Art. XXVIII Verhandlungen mit bestimmten Handelspartnern erfolgen, um eine Einigung über eine kompensatorische Zollsenkung auf andere Produkte zu erzielen. Diese soll sicherstellen, daß die eingeräumten Konzessionen ähnlich vorteilhaft sind, wie vor den Verhandlungen. Sofern keine Einigung erzielt werden kann, dürfen die betroffenen Handelspartner ebenfalls Zollkonzessionen zurücknehmen. Das Problem hierbei liegt jedoch darin begründet, daß diese Vergeltung auf einer MFN-Basis erfolgt, was impliziert, daß auch andere Handelspartner negativ beeinflußt werden. Daher überrascht es nicht, daß Vergeltungsmaßnahmen nur selten auf Grundlage von Art. XXVIII ergriffen wurden. Vgl. *WTO* (1995), S. 10.

[146] Eine vergleichbare Formulierung enthält Art. V des GATS in Abs. 4, in dem gefordert wird, daß die Partnerländer des regionalen Bündnisses die allgemeinen Belastung mit Hemmnissen im Dienstleistungshandel in den entsprechenden Sektoren und Subsektoren im Vergleich zu der Situation vor Abschluß des Bündnisses nicht erhöhen. Für Drittländer ist diese Formulierung vorteilhafter, da die Belastung nicht mehr in ihrer Gesamtheit betrachtet wird (durchschnittliche Belastung), sondern für jeden einzelnen Sektor und Subsektor separat. Der bedeutendste Unterschied zu den entsprechenden Forderungen des Art. XXIV GATT liegt darin, daß Art. V GATS keine Unterscheidung zwischen Freihandelszonen und Zollunionen trifft.

[147] Vgl. *Panagariya* (1999b), S. 481.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

schließlich gemäß Abs. 10 mit einer Mehrheit von zwei Dritteln der Stimmen angenommen werden, wenn die Vertragsparteien erwarten, daß diese zu Bündnissen führen, die im Einklang mit dem multilateralen Handelssystem stehen.

Die mit der Überprüfung betrauten Arbeitsgruppen gelangten bislang nur in Ausnahmefällen zu einer Einigung über die GATT-Konformität der jeweiligen regionalen Abkommen. Dies liegt nicht zuletzt an den sehr offenen und mehrdeutigen Formulierungen des Art. XXIV. Im Zuge der Uruguay-Runde wurden die Bestimmungen des Artikels zur Bildung von Freihandelszonen oder Zollunionen durch das „Understanding on Article XXIV" ergänzt und präzisiert.[148] Damit wurde dem Umstand Rechnung getragen, daß die Anzahl und Bedeutung regionaler Bündnisse seit der Etablierung des GATT 1947 erheblich zugenommen haben.[149] Die Bestimmungen des „Understanding on Article XXIV" zielten darauf ab, die Unklarheiten zu beseitigen, die bislang Anlaß zu kontroversen Diskussionen gegeben hatten. Die Ergänzungen der Regelungen über regionale Integrationsabkommen blieben jedoch hinter den Erwartungen zurück, da viele Problembereiche unangetastet blieben. So fehlt es beispielsweise, trotz eines entsprechenden Vorstoßes einiger Vertragsparteien (insbesondere Japans), nach wie vor an einer exakten Abgrenzung dessen, was unter „annähernd dem gesamten Handel" zu verstehen ist.[150]

Die Verankerung regionaler Integration im Vertragswerk der multilateralen Handelsordnung stellt eine bedeutende Abweichung vom fundamentalen Grundsatz der Meistbegünstigung dar. Im Gegensatz zu selektiver Diskriminierung erhofften sich die Gründernationen des GATT von selektiver Liberalisierung positive Effekte und erachteten sie für grundsätzlich kompatibel mit den Zielen der multilateralen Handelsordnung. Vor diesem Hintergrund soll nun im folgenden Kapitel untersucht werden, ob die Verankerung regionaler Integration wohlfahrtsökonomisch tatsächlich gerechtfertigt ist. Im dritten Kapitel wird dann der Frage nachgegangen, welcher Dynamik regionale Bündnisse unterliegen und ob die zu erwartenden Entwicklungen im Einklang mit den Zielen des GATT bzw. der WTO stehen.

---

[148] „*Convinced* also of the need to reinforce the effectiveness of the role of the Council for Trade in Goods in reviewing agreements notified under Article XXIV, by clarifying the criteria and procedures for the assessment of new or enlarged agreements, and improving the transparency of all Article XXIV agreements (...)", *WTO* (1994).

[149] In den Ausführungen zur Interpretation des Art. XXIV wird ausdrücklich auf die Bedeutungszunahme regionaler Strategien verwiesen: „*Recognizing* that customs unions and free trade areas have greaty increased in number and importance since the establishment of GATT 1947 and today cover a significant proportion of world trade (...)", WTO (1994).

[150] Eine ausführliche Darstellung der Reformerfordernisse und -möglichkeiten findet sich in Kapitel E.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

C. Wohlfahrtsökonomische Analyse regionaler Integrationsstrategien

Wie gezeigt, erfreuen sich regionale Integrationskonzepte in Form von Zollunionen oder Freihandelszonen zunehmender Popularität. Aufgrund der geänderten Rahmenbedingungen ist zudem zu vermuten, daß im Gegensatz zu den regionalen Ansätzen der 60er und 70er Jahre der heutige Regionalismus ein dauerhaftes Phänomen ist. Im folgenden soll untersucht werden, wie Regionalismus aus wohlfahrtsökonomischer Perspektive zu beurteilen ist: Kann die zunehmende Verbreitung von regionalen Integrationsbündnissen wohlfahrtsökonomisch gerechtfertigt werden oder müssen möglicherweise andere Beweggründe zur Erklärung herangezogen werden? Ist Regionalismus unter wohlfahrtsökonomischen Gesichtspunkten ein begrüßenswertes Phänomen oder nicht?

Um Antworten auf diese Fragen zu finden, werden zunächst die wohlfahrtsökonomischen Auswirkungen regionaler Bündnisse analysiert. Dazu werden die unmittelbaren Wohlfahrtswirkungen einerseits für die beteiligten Länder und andererseits für die Welt als Ganzes untersucht. Im Zentrum der Analyse stehen dabei die gegenläufigen Effekte der Handelsschaffung und Handelumlenkung. Zur Rechtfertigung eines regionalen Bündnisses genügt der Nachweis einer per saldo positiven Wohlfahrtswirkung jedoch nicht. Vielmehr muß ebenfalls untersucht werden, ob ein derartiges Vorgehen einer unilateralen Liberalisierungsstrategie überlegen ist. Über die im Rahmen dieser komparativ-statischen Analyse erfaßten Effekte hinaus ist Regionalismus aber auch noch mit weiteren Wirkungen verbunden. Als besonderes wichtig werden in diesem Zusammenhang die Veränderung der Konsumstruktur sowie die dynamischen Wohlfahrtswirkungen erachtet. Es folgt ein kurzer Überblick über die geschätzten Effekte tatsächlicher Integrationsinitiativen.

Die komparativ-statische Analyse zeigt, daß Regionalismus grundsätzlich mit ambivalenten Wohlfahrtswirkungen verbunden ist. Welche Effekte dominieren, hängt von den konkreten Gegebenheiten, wie beispielsweise der Handelsstruktur oder dem Zollniveau im Ausgangszustand, ab. Damit stellt sich aber die Frage, ob es nicht möglich ist, die relevanten Faktoren so zu beeinflussen, daß negative Effekte vermindert werden und vorwiegend positive Integrationswirkungen zum Tragen kommen. In diesem Zusammenhang wird insbesondere untersucht, ob die Auswahl geeigneter Integrationspartner handelsumlenkende Effekte verringern kann und ob durch Anpassungen der externen Zollstruktur das Auftreten negativer Effekte gänzlich vermeidbar ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Abschließend erfolgt ein Wechsel der Perspektive: Statt die Auswirkungen eines regionalen Bündnisses auf dessen Mitglieder sowie die Welt als Ganzes zu analysieren, wird gefragt, wie sich die Existenz einer unterschiedlichen Anzahl von Handelsblöcken auf die weltweite Wohlfahrt auswirkt. Gegenstand der Untersuchung ist somit nicht mehr ein einzelnes Land, sondern die übergeordnete Bündnisebene. Im Vordergrund stehen dabei die Frage, ob es aus wohlfahrtsökonomischer Sicht eine optimale Anzahl von Handelsblöcken gibt.

I. Wohlfahrtswirkungen regionaler Bündnisse

Im Unterschied zu nicht-diskriminierender Liberalisierung im uni- oder multilateralen Kontext beschränkt sich die Reduzierung von Handelshemmnissen im Rahmen von regionalen Integrationsstrategien auf eine begrenzte Zahl von Ländern. In diesem Abschnitt wird nun der Frage nachgegangen, welche wohlfahrtsökonomischen Konsequenzen sich aus diesem selektiven Vorgehen ergeben. Um beurteilen zu können, ob regionale Integrationsstrategien aus wohlfahrtsökonomischer Perspektive ein begrüßenswertes Phänomen sind, wird neben den Auswirkungen auf die beteiligten Partnerländern auch die Veränderung der weltweiten Wohlfahrt berücksichtigt.

1. Komparativ-statische Analyse regionaler Integration

a) Handelsschaffung versus Handelsumlenkung: Zur Basisanalyse von Viner

Im Rahmen der Außenhandelstheorie wird gezeigt, daß protektionistische Eingriffe nur unter sehr restriktiven Annahmen wohlfahrtsökonomisch begründbar sind: Die Verwirklichung von in jeder Hinsicht unbeschränkten Handelsbeziehungen ist somit als Richtschnur für die praktische Ausgestaltung der Handelspolitik das überlegene Vorgehen.[1] Vor diesem Hintergrund wurde selektive Präferenzierung in Form von Freihandelsabkommen oder Zollunionen lange Zeit als Schritt in Richtung Freihandel allgemein begrüßt. Die für eine Freihandelspolitik vorgebrachten Argumente, wie Spezialisierungsvorteile, Verbesserung der Ressourcenallokation, Realisierung von Skalenvorteilen, sinkende Produktpreise, steigende Produktvielfalt oder dynamische Gewinne wurden entsprechend auf regionale Liberalisierungsinitiativen übertragen. Darüber hinaus können sich die Terms of Trade zugunsten der Mitgliedsländer verändern, wenn der Integrationsraum insge-

[1] Siehe dazu *Krugman* (1987), S. 143; *Krueger* (1990); *Went* (2000), S. 658. Für eine Darstellung der Freihandelsgewinne bzw. Kosten des Protektionismus siehe z. B. *Bender* (1999a); *Bhagwati* (1991b); *Dieckheuer* (1995), *Krugman/Obstfeld* (1999), *Rose/Sauernheimer* (1992); *Siebert* (1997), S. 174 f.; *Tumlir* (1985), S. 3 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

samt so bedeutend ist, daß Absatz- oder Nachfrageveränderungen Einfluß auf den Weltmarktpreis haben.[2]

Nun vereinen regionale Bündnisse aber zwei gegensätzliche Elemente: Zum einen die Liberalisierung zwischen den Partnerländern und zum anderen die Diskriminierung von außenstehenden Staaten durch die Aufrechterhaltung von externen Handelshemmnissen. Aus diesem Grund wurde die uneingeschränkte Vorteilhaftigkeit von regionalen Bündnissen sowohl für die Welt als Ganzes als auch für die beteiligten Integrationspartner von *Viner* mit seiner richtungsweisenden Arbeit „The Customs Union Issue" in Frage gestellt.[3] *Viner* zeigte im Rahmen einer partialen Gleichgewichtsanalyse, daß die Bildung von Freihandelszonen oder Zollunionen vielmehr mit ambivalenten Wohlfahrtswirkungen verbunden ist.[4]

Zum einen kommt es durch regionale Liberalisierung zu einer Ausdehnung der grenzüberschreitenden Arbeitsteilung zwischen den beteiligten Ländern und damit zu einer Verbesserung der Allokationseffizienz. Die international nicht wettbewerbsfähige Produktion bestimmter Güter eines Landes, die nur aufgrund von Handelsbarrieren aufrecht erhalten werden konnte, wird zugunsten der überlegenen Partnerländer zurückgedrängt. Die Konsumenten können diese Güter nun zu niedrigeren Preisen beziehen, und die zuvor in ineffizienter Verwendung gebundenen Produktionsfaktoren werden freigesetzt. Diese positiven Wohlfahrtswirkungen werden als Handelsschaffung bezeichnet. Aus globaler Perspektive betrachtet, erhöhen handelsschaffende Effekte das Handelsvolumen zwischen den Partnerländern, ohne den Handel zwischen den Mitgliedsländern und dem Rest der Welt zu verringern. Unter diesen Bedingungen stellt eine Zollunion oder Freihandelszone tatsächlich eine begrüßenswerte Bewegung in Richtung Freihandel dar.

Zum anderen können aber bei der Bildung regionaler Bündnisse auch negative Effekte auftreten, wenn die Importe aus effizienteren Drittländern verdrängt werden, weil diese im Gegensatz zu den Partnerländern nach wie vor mit Zöllen oder anderen Handelshemmnissen belastet sind. Durch die diskriminierende Liberalisierung kommt es zu einer verzerrten Wiedergabe der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Die wohlfahrtsmindernde Verlagerung von einer effizienteren auf eine weniger effiziente Importquelle wird als Handelsumlenkung bezeichnet. Im Gegensatz zu den handelsschaffenden Effekten wird im Fall von Handelsumlenkung der Handel zwischen den Mitgliedsländern zu Lasten des Rests der Welt ausgedehnt. Von einer Bewegung in Richtung Freihandel kann hierbei nicht die Rede sein. Vielmehr wird eine nicht-diskriminierende Protek-

---

[2] Vgl. *Blank/Clausen/Wacker* (1999), S. 36 ff.

[3] Vgl. *Viner* (1950). Für eine beispielhafte Erläuterung der ambivalenten Wirkungen regionaler Bündnisse siehe *Grilli* (1997), S. 200 ff.; *Lübcke* (2000), S. 668; *Melo/Panagariya* (1992), S. 2 ff.; *Panagariya/Srinivasan* (1998), S. 224 f.; *Torre/Kelly* (1992), S. 3 ff.

[4] Siehe *Bhagwati* (1993), S. 33.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

tion durch eine diskriminierende ersetzt, was im Hinblick auf die globale Wohlfahrt nur eine Third-best-Lösung darstellen kann.

Eine Freihandelszone oder Zollunion ist unter rein wohlfahrtsökonomischen Gesichtspunkten nur dann wünschenswert, wenn die handelsschaffenden die handelsumlenkenden Effekte überwiegen.[5] Aus der globalen Perspektive werden folglich diejenigen, die überzeugt sind, daß Freihandelszonen und Zollunionen überwiegend mit handelsschaffenden Effekten verbunden sind, Regionalismus befürworten, während diejenigen, die eine Dominanz der Handelsumlenkung erwarten, Regionalismus ablehnen.[6] Die relative Stärke dieser gegenläufigen Effekte hängt insbesondere von der Höhe des Ursprungszollsatzes, dem Preisunterschied zwischen den unterschiedlichen Anbietern und der Elastizität von Importnachfrage und Exportangebot ab. Aus der Sicht eines Mitglieds ist aber weniger die Frage relevant, ob das Bündnis als Ganzes wohlfahrtsverbessernd ist, sondern vielmehr, wie sich dessen Formierung auf die nationale Wohlfahrt auswirkt. So können trotz einer per saldo negativen Wirkung auf das Bündnis einzelne Mitglieder durchaus aufgrund der durch die Veränderung der Zolleinnahmen ausgelösten Einkommensumverteilung zwischen den beteiligten Ländern einen Wohlfahrtsgewinn erzielen.

In Anlehnung an die Basisanalyse von *Viner* ist der gängigste Ansatz zur Untersuchung der Wohlfahrtswirkungen, die mit der Bildung regionaler Bündnisse verbunden sind, eine komparativ-statische Partialanalyse.[7] Hierbei wird angenommen, daß drei Länder existieren, von denen die Länder A und B potentielle Partner eines regionalen Bündnisses sind und Land C den Rest der Welt repräsentiert. Es werden zwei international handelbare Güter produziert. Im folgenden wird der Importmarkt eines der beiden Partnerländer untersucht, um Erkenntnisse darüber zu gewinnen, wie sich die mit diesem Gut verbundenen Handelsgewinne in Folge der Formierung einer Freihandelszone für die beteiligten Länder und die Welt als Ganzes verändern.[8]

---

[5] Allerdings können selbst im Fall einer Zunahme der aggregierten weltweiten Wohlfahrt einzelne Länder durch die regionale Integration verlieren, wenn kein internationales Transfersystem existiert.

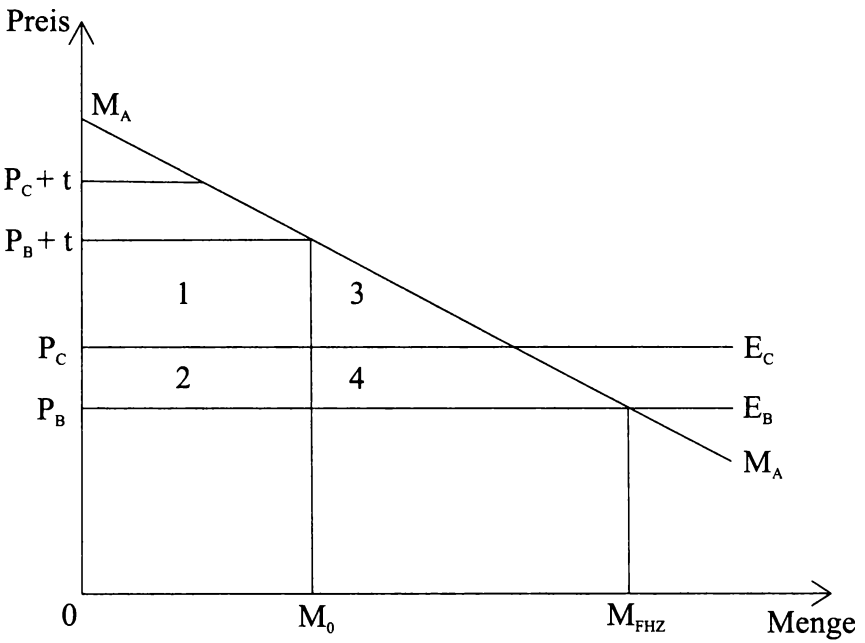
[6] Vgl. *Melo/Panagariya* (1992), S. 3.

[7] Für die folgenden Ausführungen vgl. *Bhagwati/Panagariya* (1996), S. 8 ff. Diese Art der Analyse blendet dynamische Wirkungen regionaler Bündnisse, wie beispielsweise die Erhöhung der Wachstumsdynamik oder ähnliches, aus (siehe dazu Abschnitt I.2.). Darüber hinaus wird implizit unterstellt, daß die Beseitigung von Zöllen zwischen den Partnerländern nicht durch verdeckte Formen des Protektionismus wie Antidumpingmaßnahmen, Subventionierung heimischer Industrien oder handelshemmendem Einsatz von Ursprungslandregelungen ersetzt wird. Derartige Interventionen können – unabhängig davon, ob sie gegen die Partnerländer oder Drittstaaten gerichtet werden – die positiven Effekte interner Liberalisierung zunichte machen. Vgl. *Anderson/Snape* (1994).

[8] Für die Analyse wurde die Integrationsform der Freihandelszone gewählt, da diese in der Praxis den höchsten Verbreitungsgrad hat. Analog könnte man die Wirkung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Abbildung 3.1 zeigt den Markt des Importgutes von Land A. Die Linie $M_A M_A$ gibt dessen Nachfrage nach dem Importgut wieder. $P_B E_B$ und $P_C E_C$ stellen das jeweilige Exportangebot der Länder B und C dar. In Anlehnung an die Basisanalyse von *Viner* wird angenommen, daß B und C (was das Importgut anbelangt) im Verhältnis zu A große Länder sind bzw. zu konstanten Kosten anbieten können, so daß ihr Angebot von Nachfrageänderungen in A unberührt



Quelle: *Bhagwati/Panagariya* (1996), S. 10.

Abbildung 3.1: Handelsschaffendes Bündnis (bei völlig elastischem Angebot)

der Bildung einer Zollunion untersuchen; an den grundsätzlichen Ergebnissen würde sich nichts ändern. Sofern man unterstellt, daß der gemeinsame Außenzoll dem Zollsatz des betrachteten Landes vor Etablierung der Zollunion entspricht, ist die Analyse mit der hier vorgestellten identisch. Andernfalls gewinnt die Untersuchung an Komplexität, da zusätzlich die Auswirkungen einer möglichen Änderung des Zollsatzes *t* gegenüber dem Drittland im Zuge der gemeinsamen Zollpolitik mit dem Partnerland auf die Zolleinnahmen analysiert werden müßten. Die Veränderung des Zollsatzes beeinflußt sowohl die vom Drittland importierte Menge als auch die Zolleinnahmen des untersuchten Landes. Für die Analyse von Zollunionen als Integrationsform siehe beispielsweise *Meade* (1955); *Molle* (1990), S. 83 ff.; *Robson* (1987), S. 13 ff.

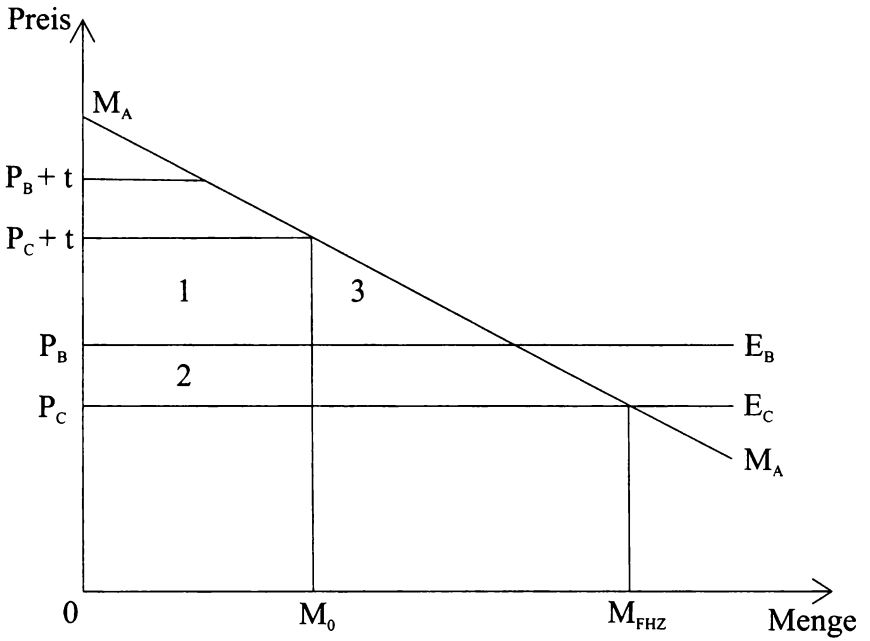
DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

bleibt. Mithin haben die beiden Angebotsfunktionen einen völlig elastischen Verlauf. In der dargestellten Situation ist Land B der effizienteste Produzent des Gutes; sein Angebotspreis liegt unter dem von Land C. In der Ausgangssituation erhebt Land A einen nicht-diskriminierenden spezifischen Zoll in Höhe von t und bezieht seine gesamte Importmenge im Umfang von $0M_0$ ausschließlich von Land B.[9] Die Zolleinnahmen von A entsprechen der Summe der Flächen 1 und 2. Bilden A und B nun eine Freihandelszone, wird der Zoll gegenüber Land B beseitigt und die Importe von Land A steigen von $0M_0$ auf $0M_{FHZ}$. Der Preis, den die Konsumenten zu entrichten haben, sinkt von P_B+t auf P_B. Damit steigt die Konsumentenrente um die Summe der Flächen 1, 2, 3 und 4. Die Beseitigung des Zolls führt aber auch zum Verlust der gesamten Zolleinnahmen von Land A. Da dieser jedoch durch die Zunahme der Konsumentenrente überkompensiert wird, erzielt Land A einen Nettowohlfahrtsgewinn in Höhe der Flächen 3 und 4. Da B bereits vor Bildung der Freihandelszone die günstigste Bezugsquelle des Importgutes war, tritt keinerlei Handelsumlenkung auf.

Im Gegensatz zu der in Abbildung 3.1 dargestellten Situation wird in Abbildung 3.2 angenommen, daß Land C der effizienteste Anbieter des Importgutes ist. Bei Vorliegen eines nicht-diskriminierenden Zolls t wird A seine gesamte Importmenge in Höhe von $0M_0$ von Land C beziehen. Bilden A und B eine Freihandelszone, nehmen die Importe von A auf $0M_{FHZ}$ zu. Dabei kommt es zu einer vollständigen Verdrängung von Land C als Anbieter, da der Angebotspreis des nun zollbefreiten Partnerlandes unter dem nach wie vor zollbelasteten Preis von Land C liegt. Durch die Senkung des inländischen Preises von $P_C + t$ auf P_B kommt es zu handelsschaffenden Effekten: Die Zunahme der Importe ersetzt ineffiziente heimische Produktion und der Konsum in A wird ausgedehnt. Der Gewinn in Höhe der Summe der Flächen 1 und 3 kommt A jedoch nicht in vollem Umfang zugute, da in dem dargestellten Fall die Bildung der Freihandelszone auch mit negativen Effekten verbunden ist. Handelsströme werden im Umfang von $0M_0$ von einem effizienten auf einen weniger effizienten Anbieter umgelenkt. Der Wechsel der Bezugsquelle führt zu einer Verschlechterung der Terms of Trade von Land A. Diese manifestiert sich in dem Verlust der gesamten Zolleinnahmen im Umfang der Summe der Flächen 1 und 2. Dieser Verlust wird zum Teil durch die Konsumenten aufgefangen (Fläche 1).

[9] Aus Gründen der Vereinfachung werden ausschließlich die Wohlfahrtswirkungen von Zöllen untersucht. Andere Protektionsformen wie nicht-tarifäre Handelshemmnisse können analytisch in Zolläquivalente transformiert werden, sofern sie in ihrer Richtung und Wirkung eindeutig bestimmbar sind. Vgl. *Blank/Clausen/Wacker* (1999), S. 32 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH



Quelle: *Bhagwati/Panagariya* (1996), S. 10.

Abbildung 3.2: Handelsumlenkendes Bündnis (bei völlig elastischem Angebot)

Die Nettowohlfahrtswirkung der Bildung einer Freihandelszone für Land A hängt folglich vom Ausmaß der gegenläufigen Effekte ab: Ist die negative Wirkung, die durch die Fläche 2 repräsentiert wird, größer als die durch die Fläche 3 repräsentierte positive Wirkung, erleidet A eine Wohlfahrtseinbuße; im umgekehrten Fall erzielt A einen Wohlfahrtsgewinn.[10]

Das Ausmaß der unterschiedlichen Wohlfahrtseffekte – oder anders formuliert: die jeweilige Größe der Flächen 2 und 3 – hängt von verschiedenen Faktoren ab.[11] Eine wichtige Determinante ist das Zollniveau im Ausgangszustand. Je höher der Zoll *t* ist, um so geringer ist einerseits das Handelsvolumen zwischen Land A und C vor Bildung der Freihandelszone und damit der von der Handelsumlenkung betroffene Güterstrom (Fläche 2 ist relativ klein). Andererseits besteht bei einem hohen Schutzniveau ein großes Potential für Handelsschaf-

[10] Diese ambivalenten Wirkungen könnten auch im Rahmen einer allgemeinen Gleichgewichtsanalyse, wie beispielsweise *Lipsey* sie in seinen klassischen Arbeiten verwendet hat, gezeigt werden. Vgl. *Lipsey* (1960), *Lipsey* (1958). Siehe ferner *Bhagwati/Panagariya* (1996), S. 9 ff.

[11] Vgl. *Melo/Montenegro/Panagariya* (1992), S. 19; *Smeets* (1996), S. 53; *Yeung/Perdikis/Kerr* (1999), S. 24.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

fung mit dem Partnerland (Fläche 3 ist relativ groß). Im Extremfall eines Prohibitivzolls kommt es zu keinerlei handelsumlenkenden Effekten, da vor Bildung der Freihandelszone jeglicher Handel unterdrückt wurde. Hier kommt allein der Umstand zum Tragen, daß Teile der ineffizienten inländischen Produktion durch einen effizienteren ausländischen Anbieter ersetzt werden. Ein weiterer Einflußfaktor ist der Preisunterschied zwischen Land B und C. Je ausgeprägter dieser ist, um so signifikanter ist der Effizienzvorsprung von Land C und damit die negative Wirkung, die mit seiner Verdrängung als Handelspartner verbunden ist. Läge der zollexklusive Preis von B beispielsweise nur marginal unter dem zollbelasteten Preis von C, würde die Formierung der Freihandelszone nur zu einer marginalen Senkung des inländischen Preises und damit zu einer nur verschwindend geringen Ausdehnung der Importe führen. Diese unbedeutende Handelsschaffung wäre aber gleichwohl mit einem vollständigen Verlust der Zolleinnahmen verbunden.[12] Zusammenfassend bedeutet dies, daß die mit der Bildung einer Freihandelszone verbundenen negativen Effekte für das Land A um so größer sein werden, je mehr Handelsbeziehungen es zuvor mit Land C unterhalten hat und je ausgeprägter dessen Preisvorsprung gegenüber dem Land B ist. Das Ausmaß der Effekte wird ferner durch die Elastizität der Importnachfrage beeinflußt. Je größer diese ist, um so stärker reagieren die Konsumenten auf die Senkung des Importpreises in Folge der Beseitigung des Zolls gegenüber dem Partnerland. Folglich entsteht ein entsprechend großer Zugewinn an Konsumentenrente. Eine allgemein gültige Aussage unter wohlfahrtstheoretischen Gesichtspunkten für oder gegen die Bildung einer Freihandelszone ist somit nicht möglich. Diese Frage kann vielmehr nur unter Zugrundelegung der spezifischen Gegebenheiten entschieden werden.

Im Rahmen der oben dargestellten Partialanalyse entsprechen die Wohlfahrtswirkungen eines regionalen Bündnisses für Land A in bezug auf den Handel mit seinem Importgut zugleich dessen globalen Auswirkungen. Aufgrund ihrer völlig elastischen Angebotsfunktionen erzielen weder Land B noch Land C Gewinne durch den Handel mit diesem Gut. Sie bleiben mithin auch gänzlich unberührt von einer Ausdehnung oder einem Rückgang der Importnachfrage von Land A. Folglich sind allein die Wohlfahrtswirkungen in Land A ausschlaggebend für eine Änderung der weltweiten Wohlfahrt: Die Welt als Ganzes profitiert, wenn Land A überwiegend handelsschaffende Effekte realisiert und die Welt als Ganzes erleidet eine Wohlfahrtseinbuße, wenn die Freihandelszone zu überwiegend handelsumlenkenden Effekten führt.

---

[12] Es sei darauf hingewiesen, daß dieser Zusammenhang jedoch nur solange gilt, wie der Freihandelspreis von B unter dem zollbelasteten Preis von C liegt. Sofern nämlich P_B größer ist als $P_C + t$, bliebe ein Handelsabkommen zwischen A und B völlig wirkungslos. Land A würde nach wie vor seine Importe von Land C beziehen, da Land B selbst ohne Zollbelastung nicht wettbewerbsfähig ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Der Nachweis überwiegend handelsschaffender Effekte einer Freihandelszone zwischen Land A und B reicht als Rechtfertigung einer regional ausgerichteten handelspolitischen Strategie jedoch nicht aus. Vielmehr müßte zusätzlich nachgewiesen werden, daß regionale Integration einer unilateralen, nicht-diskriminierenden Liberalisierung durch Land A überlegen ist. Nur dann wäre sie als Second-best-Strategie zum globalen Freihandel zu begrüßen. Diese Bedingung ist aber in keinem der oben dargestellten Fälle gegeben. Im Fall der handelsschaffenden Freihandelszone (Abbildung 3.1) führt unilaterale Liberalisierung durch Land A zum selben Gleichgewicht, wie die Bildung einer Freihandelszone mit Land B. Dieses kommt als effizientester Anbieter des Importgutes auch bei nicht-diskriminierendem Zollabbau zum Zuge. Im Fall der handelsumlenkenden Freihandelszone (Abbildung 3.2) führt die unilaterale Liberalisierung zu einem wohlfahrtsverbessernden Ergebnis für Land A und damit auch für die Welt, das dem einer Freihandelszone überlegen ist. Nicht-diskriminierender Abbau von Handelshemmnissen vermeidet handelsumlenkende Effekte und ermöglicht so die Realisierung der maximalen Handelsgewinne. Die Konsumenten können von niedrigeren Inlandspreisen profitieren, ohne daß der Volkswirtschaft Kosten durch den Bezug von Importen aus einer kostenungünstigeren Quelle aufgebürdet werden. Im Rahmen des vorgestellten Modells von *Viner* wäre nicht-diskriminierende Liberalisierung aus wohlfahrtstheoretischer Sicht mithin die überlegene Handelspolitik.

b) Unvollständig elastische Angebotsfunktion des Partnerlandes

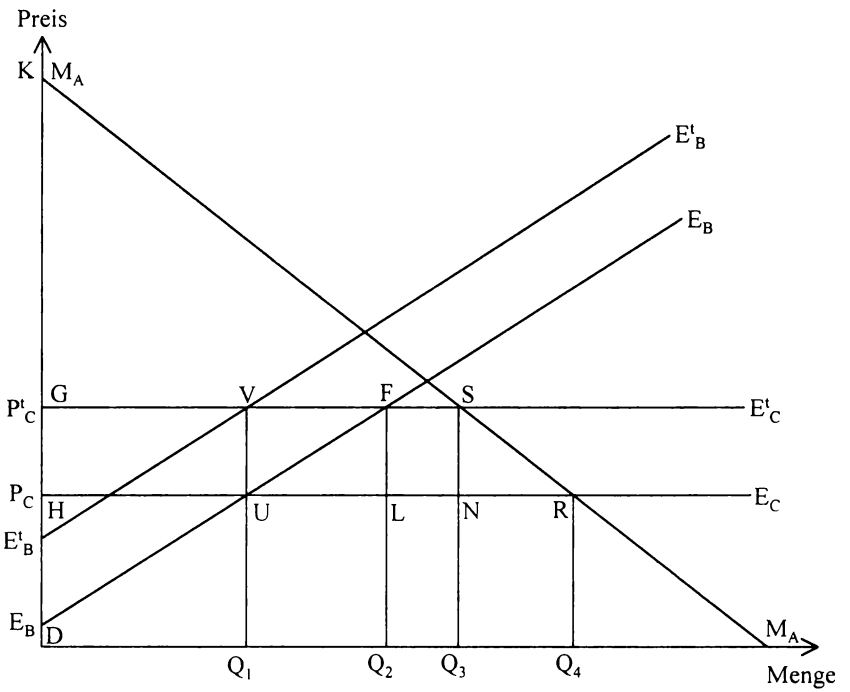
Die Annahme völlig elastischer Angebotsfunktionen sowohl des potentiellen Partnerlandes als auch des Drittlandes C hat zur Folge, daß sämtliche Importe von A entweder ausschließlich aus Land B oder aus Land C, niemals aber aus beiden Ländern gleichzeitig kommen. Darüber hinaus werden im Fall der handelsumlenkenden Freihandelszone die Verluste von A ausschließlich dazu verwendet, die höheren Produktionskosten von Land B zu finanzieren. Das Partnerland B profitiert in keinerlei Weise von der Bildung der Freihandelszone. Um realitätsnähere Implikationen zu erhalten, wird im folgenden die Annahme völlig elastischer Angebotsfunktionen beider Handelspartner aufgegeben. In diesem Abschnitt wird die Wohlfahrtswirkung einer Freihandelszone bei unvollständig elastischem Angebot des Partnerlandes B untersucht und im folgenden Abschnitt eine entsprechende Analyse für ein unvollständig elastisches Angebot des Drittlandes durchgeführt. Die Beibehaltung einer völlig elastischen Angebotsfunktion für jeweils eines der Länder erfolgt aus Gründen der Vereinfachung und um die jeweiligen Auswirkungen besser isolieren zu können.[13]

---

[13] Die Ergebnisse dieses Modells sind grundsätzlich auch auf allgemeinere Fälle übertragbar, in denen das Drittland ebenfalls eine steigende, aber elastischere Angebotsfunktion als das Partnerland hat.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Abbildung 3.3 gibt den Importmarkt von Land A wieder.[14] Während die Angebotsfunktion $P_C E_C$ von Land C nach wie vor einen völlig elastischen Verlauf aufweist, hat die Angebotsfunktion $E_B E_B$ von Land B, im Gegensatz zu den im vorangegangenen Abschnitt dargestellten Fällen, eine positive Steigung. Die Unterstellung eines derartigen Verlaufs bedeutet, daß Nachfrageänderungen von Land A die Angebotspreise von Land B beeinflussen oder anders ausgedrückt, zu Veränderungen der Terms of Trade zwischen den beiden Ländern führen. Im Ausgangszustand erhebt A einen nicht-diskriminierenden Zoll in Höhe von t.



Quelle: modifiziert nach *Bhagwati/Panagariya* (1996), S. 13.

Abbildung 3.3: Wohlfahrtseffekte bei steigenden Kosten des Partnerlandes

Die Angebotsfunktionen von Land B und C, so wie sie von den Konsumenten in A wahrgenommen werden, entsprechen den Funktionen $E_B{}^t E_B{}^t$ bzw. $P_C{}^t E_C{}^t$. In

[14] Eine alternative Darstellung findet sich bei *Melo/Panagariya/Rodrik*, die nicht die Exportnachfragefunktion, sondern die Importnachfragekurve verschieben. Damit stellen sie den Importgutmarkt von Land A so dar, wie ihn Land B und C wahrnehmen. Vgl. *Melo/Panagariya/Rodrik* (1993), S. 16 ff. In der hier gewählten Darstellungsform wird der Importgutmarkt von A hingegen auch aus dessen Sicht wiedergegeben. Siehe auch *Panagariya* (1999b), S. 482 ff.; *Panagariya* (1996), S. 488 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

dieser Situation bezieht A seine Importe aus beiden Ländern. Das gesamte Importvolumen von A beträgt $0Q_3$. Davon entfällt die Menge $0Q_1$ auf Land B und Q_1Q_3 auf Land C. Die Zolleinnahmen von Land A entsprechen der Fläche *GHNS*. Der Handelsgewinn von A bezüglich seines Importgutes setzt sich aus diesen Zolleinnahmen zuzüglich der durch die Fläche *KSG* repräsentierten Konsumentenrente zusammen. Auch Land B erzielt Handelsgewinne. Diese entsprechen der Fläche, die nach unten durch seine zollbelastete Angebotsfunktion $E_B'E_B'$ und nach oben durch den erzielten Preis P_C' begrenzt wird. Da nicht-diskriminierende Zölle erhoben werden, ist diese Fläche genauso groß wie die Fläche *HDU*, die durch E_BE_B und P_C begrenzt wird.[15] Land C erzielt nach wie vor keine Handelsgewinne. Der globale Gewinn der internationalen Arbeitsteilung für dieses Gut bei einem nicht-diskriminierenden Zoll t entspricht folglich der Summe der Flächen *KGS* + *GHNS* + *HDU*.

Welche Wohlfahrtswirkungen ergeben sich nun, ausgehend von der dargestellten Situation, wenn die Länder A und B eine Freihandelszone bilden? Durch die völlige Beseitigung der Zollschranken zwischen den Partnerländern steigen die Importe aus Land B auf $0Q_2$, während die Einfuhren aus dem weiterhin zollbelasteten Drittland auf Q_2Q_3 zurückgehen. Der Preis des Importgutes bleibt in Land A unverändert: Sowohl vor, als auch nach der Bildung der Freihandelszone kommen Importe aus Land C. Da dessen Exportangebot vollständig elastisch ist, schlägt sich der Nachfragerückgang auf Q_2Q_3 in keiner Veränderung des Importpreises für Land A nieder. Mithin ist in Land A nach wie vor der Weltmarktpreis P_C' der relevante Bezugspreis für dessen Importe. Land C erzielt weiterhin keinerlei Handelsgewinne. Land B profitiert von der Ausdehnung seiner Importe (bzw. der Verbesserung seiner Terms of Trade). Sein Handelsgewinn wächst von *HDU* auf die Fläche *GFD* an, die nach oben durch den in A zu erzielenden Preis P_C' und nach unten durch seine nun zollbefreite Exportangebotsfunktion E_BE_B begrenzt wird. Die Fläche *GFUH* repräsentiert den Zugewinn von Land B durch die diskriminierende Liberalisierung von Land A.

In bezug auf sein Importgut ist Land A der eindeutige Verlierer der Bildung der Freihandelszone mit Land B. Aufgrund des unverändert gültigen Preises P_C' kommt es in A zu keiner Ausdehnung der Importnachfrage. Diese verharrt vielmehr auf ihrem Ursprungsniveau $0Q_3$; es entstehen folglich keine handelsschaffenden Effekte. Allerdings werden im Umfang von Q_1Q_2 Handelsströme von Land C auf Land B umgelenkt. Diese Veränderung manifestiert sich für Land A in dem Verlust seiner kompletten Zolleinnahmen von Land B. Dabei fallen nicht nur die im Ausgangszustand von B *tatsächlich* erzielten Einnahmen in Höhe von *GHUV* ins Gewicht. Vielmehr muß zusätzlich die Fläche *VULF* berücksichtigt werden, welche die zusätzlichen *potentiellen* Einnahmen von A bei einer Ausdehnung sei-

[15] Aus Gründen der Vergleichbarkeit wird daher im folgenden ausschließlich mit der Fläche HDU gearbeitet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ner Importe von B auf Q_2 und dem Fortbestand der ursprünglichen Zollschranken repräsentieren. Anders formuliert, stellt das Rechteck *VULF* die Wohlfahrtseinbuße für Land A dar, die dadurch entsteht, daß es aufgrund seiner diskriminierenden Liberalisierung im Umfang von Q_1Q_2 seine Importe nicht aus der preisgünstigsten Quelle bezieht. Die gesamte Wohlfahrtseinbuße für Land A entspricht also der Fläche *GFLH*. Aufgrund des handelsumlenkenden Effekts im Umfang von Q_1Q_2 ist auch die Freihandelszone als Ganzes per saldo wohlfahrtsmindernd: Die Wohlfahrtseinbuße von Land A (Fläche *GFLH*) übersteigt den Wohlfahrtsgewinn von Land B (Fläche *GFUH*). Der Nettowohlfahrtsrückgang entspricht der Fläche *FLU*. Folglich verliert auch die Welt als Ganzes in bezug auf das betrachtete Gut durch die regionale Integration zwischen den Ländern A und B. Allein Land B erzielt einen Wohlfahrtszugewinn. Es sei angemerkt, daß dieser weltweite Wohlfahrtsverlust nicht etwa im Vergleich mit einem Zustand des Freihandels nachgewiesen wurde. Referenzmaßstab war vielmehr eine Situation in der ein nicht-diskriminierender Zoll durch Land A erhoben wurde. Unter den getroffenen Annahmen ist damit nicht-diskriminierender Protektionismus der selektiven Liberalisierung unter wohlfahrtstheoretischen Gesichtspunkten vorzuziehen.

Interessant ist nun auch die Frage, welche Effekte sich ergeben würden, wenn Land A seine Zölle in nicht-diskriminierender Weise beseitigen würde. Der für Importe relevante Preis in Land A würde von P_C^t auf P_C sinken. Dies führt zu einer Ausdehnung der Importe auf $0Q_4$. Da aus Land B die gleiche Menge ($0Q_1$) wie vor der Liberalisierung bezogen wird, bleiben dessen Handelsgewinne unverändert und entsprechen nach wie vor der Fläche *HDU*. Die Importe aus Land C steigen auf Q_1Q_4 an. Aufgrund seiner völlig elastischen Angebotsfunktion erzielt Land C aber weder vor noch nach dem Zollabbau irgendwelche Handelsgewinne (oder -verluste). Land A verliert zwar seine gesamten Zolleinnahmen im Umfang der Fläche *GHNS*, erzielt aber durch seine Liberalisierung einen Zugewinn an Konsumentenrente im Umfang der Fläche *GHRS*. Die Beseitigung der Handelsbarrieren führt mithin zu einem Nettowohlfahrtsgewinn, welcher der Fläche *RSN* entspricht. Da die Handelsgewinne der Länder B und C für das Importgut unverändert bleiben, ist *RSN* zugleich der zusätzliche Wohlfahrtsgewinn für die Welt als Ganzes. Insgesamt beläuft sich der globale Handelsgewinn in bezug auf das betrachtete Gut auf die Summe der Flächen *HDU* und *KHR*. Unter den getroffenen Annahmen führt die Partialanalyse des Importmarktes von Land A also zu dem Ergebnis, daß unilaterale Liberalisierung der Formierung von regionalen Bündnissen vorzuziehen ist. Dies gilt sowohl aus Sicht des Landes A als auch aus Sicht der Welt insgesamt. Tabelle 3.1 faßt die Ergebnisse der unterschiedlichen handelspolitischen Strategien (nicht-diskriminierende Zölle, Freihandelszone, unilaterale Liberalisierung) noch einmal zusammen.[16]

[16] Da es sich um eine Partialanalyse handelt, beziehen sich die dargestellten Effekte folglich ausschließlich auf die Veränderungen der Handelsgewinne für das betrachtete

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 3.1

Wohlfahrtseffekte unterschiedlicher handelspolitischer Strategien bei unvollständig elastischer Angebotsfunktion des Partnerlandes

Handelsgewinne Vergleich der folgenden Situationen:			
Land	- Fall 1 - nicht-diskriminierender Zoll (Referenzsituation)	- Fall 2 - Freihandelszone zwischen Land A und Land B	- Fall 3 - Freihandel / unilaterale Liberalisierung durch Land A
A	KGS + GHNS	KGS + FLNS = KGS + GHNS - GFLH (GFLH = Nettoverlust im Vergleich zu Fall 1)	KHR = KGS + GHNS + RSN (RSN = Nettogewinn im Vergleich zu Fall 1)
B	HDU	HDU + GFLH - FLU = HDU + GFUH (GFUH = Nettogewinn im Vergleich zu Fall 1)	HDU (keine Veränderung im Vergleich zu Fall 1)
C	0	0 (keine Veränderung im Vergleich zu Fall 1)	0 (keine Veränderung im Vergleich zu Fall 1)
Welt	KGS + GHNS + HDU	KGS + GHNS + HDU - FLU (FLU = Nettoverlust im Vergleich zu Fall 1)	KHR + HDU = KGS + GHNS + HDU + RSN (RSN = Nettogewinn im Vergleich zu Fall 1)

Quelle: in Anlehnung an *Bhagwati Panagariya* (1996), S. 15.

c) Unvollständig elastische Angebotsfunktion des Drittlandes

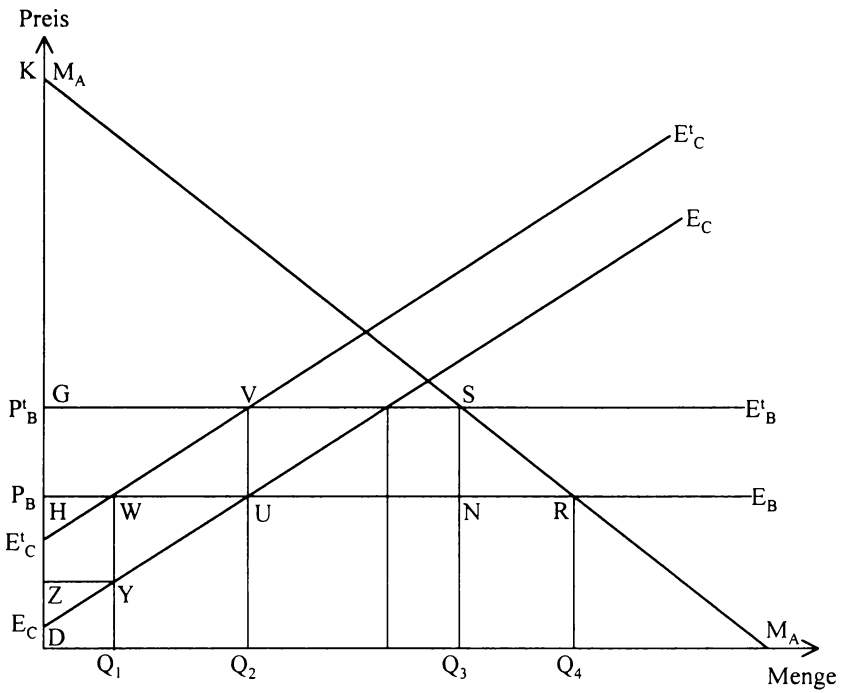
Im vorangegangenen Abschnitt wurde unter der Annahme, daß die Angebotsfunktion des Drittlandes vollkommen elastisch ist, die des Partnerlandes aber nicht, gezeigt, daß die präferentielle Liberalisierung von Land A dessen eigener Wohlfahrt schadet, während sie für das Partnerland B mit Wohlfahrtsgewinnen verbunden ist. Dieses Ergebnis liegt darin begründet, daß das Partnerland im Vergleich zum Drittland der weniger effiziente Anbieter des Importgutes ist. In diesem Abschnitt soll nun untersucht werden, welche Änderungen sich ergeben,

---

Gut. Ausgeklammert werden dabei die Wohlfahrtswirkungen der Freihandelszone, die für das andere Gut entstehen können. So ist durchaus denkbar, daß Land A, in gleicher Weise wie dies für Land B nachgewiesen wurde, Wohlfahrtsgewinne auf seinem Exportmarkt erzielt. Sofern diese größer sind, als seine Einbußen auf dem Importmarkt, hätte die Bildung der Freihandelszone einen per saldo positiven Effekt für Land A. Die Einbeziehung des Exportmarktes beeinflußt jedoch nicht die globalen Auswirkungen der selektiven Präferenzierung: Durch die auftretenden handelsumlenkenden Effekte wird die weltweite Wohlfahrt geschmälert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

wenn man die getroffene Annahme umkehrt. Es wird daher unterstellt, daß Land B der überlegene Anbieter des betrachteten Gutes ist. Seine Angebotsfunktion ist vollkommen elastisch, während die des Drittlandes eine positive Steigung aufweist. Der Angebotspreis von B wird durch Nachfrageänderungen in Land A nicht berührt. Eine derartige Situation ist in Abbildung 3.4 wiedergegeben.



Quelle: modifiziert nach *Bhagwati/Panagariya* (1996), S. 14.

Abbildung 3.4: Wohlfahrtseffekte bei steigenden Kosten des Drittlandes

Analog zu den bisher dargestellten Fällen erhebt Land A im Ausgangszustand einen nicht-diskriminierenden Mengenzoll in Höhe von *t*. Die von den Konsumenten wahrgenommenen Angebotsfunktionen sind mithin $E_C'E_C'$ und $P_B'E_B'$. Land A bezieht in dieser Situation Importe im Gesamtumfang von $0Q_3$, von denen die Menge $0Q_2$ auf Land C und die Menge Q_2Q_3 auf Land B entfällt. Die Handelsgewinne von Land A entsprechen der Fläche *KHNS*. Dies ist die Summe aus Konsumentenrente (*KGS*) und Zolleinnahmen (*GHNS*). Wegen seiner völlig elastischen Angebotsfunktion erzielt Land B keinerlei Handelsgewinne. Land C profitiert im Umfang der Fläche, die nach oben durch den Preis P^t_B und nach unten durch seine zollbelastete Angebotsfunktion E^t_C begrenzt wird, von der internationalen Arbeitsteilung. Diese entspricht aufgrund der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nicht-diskriminierenden Zölle der Fläche *HDU*. Durch Bildung einer Freihandelszone mit Land B sinkt der relevante Bezugspreis für das Importgut in Land A von P_B' auf P_B. Die Preissenkung führt zu einer Ausdehnung der Gesamtimportmenge auf $0Q_4$. Diese Ausdehnung erfolgt allein zugunsten von Land B, aus dem nun die Menge Q_1Q_4 kommt, während der Bezug aus Land C auf $0Q_1$ zurückgeht. Während die Wohlfahrt von Land B nach Bildung der Freihandelszone unverändert bleibt, verschlechtert die diskriminierende Zollbefreiung die Wettbewerbssituation von Land C: Die von C abgesetzte Menge sinkt um Q_1Q_2. Dies bedeutet eine Schmälerung seines Handelsgewinns im Umfang der Fläche *GHWV* beziehungsweise der Fläche *HUYZ*. Im Gegensatz zu der unter Abschnitt b) skizzierten Situation gewinnt Land A nun durch die diskriminierende Liberalisierung. Der Verlust an Zolleinnahmen im Umfang der Fläche *GHNS* wird durch die Effizienzgewinne, die mit dem Abbau der Handelsbarrieren gegenüber Land B verbunden sind, überkompensiert. Durch die Freihandelszone steigt die Konsumentenrente in A auf *KHR*, so daß für Land A ein zusätzlicher Wohlfahrtsgewinn in Höhe der Fläche *RSN* entsteht. Da die Importe aus Land C nicht völlig verdrängt werden, erzielt Land A ferner Zolleinnahmen in Höhe der Fläche *HWYZ* von Land C. Ob die Welt als Ganzes in bezug auf den Handel mit dem betrachteten Gut einen Wohlfahrtsgewinn oder -verlust realisiert, hängt davon ab, ob die Gewinne von Land A größer oder kleiner sind als die Verluste von Land C. Ist die Fläche *RSN* größer als *WYU*, verbessert sich die weltweite Wohlfahrt; im umgekehrten Fall verschlechtert sie sich.

Interessanterweise ist unter den getroffenen Annahmen die regionale Integration aus Sicht von Land A auch einer unilateralen Liberalisierung überlegen. Die Gewinne der Bildung einer Freihandelszone mit Land B übersteigen die Gewinne in Folge eines einseitigen, nicht-diskriminierenden Zollabbaus durch A um die Höhe der Zolleinnahmen von Land C (Fläche *HWYZ*). Land B bleibt von der handelspolitischen Strategie des Landes A gänzlich unberührt, da es weder in der einen noch in der anderen Situation einen Handelsgewinn erzielt. Land C würde die unilaterale Liberalisierung vorziehen, da ihm so eine Aufrechterhaltung seiner Handelsgewinne in Höhe der Fläche *HDU* möglich wäre. Aus wohlfahrtsökonomischer Sicht der Welt als Ganzes ist nicht-diskriminierender Zollabbau durch Land A nach wie vor die überlegene Strategie. Im Vergleich zur Referenzsituation entsteht der Welt insgesamt durch die einseitige, allgemeine Beseitigung von Zollschranken durch Land A ein Nettogewinn, welcher der Fläche *RSN* entspricht. Bei Bildung einer Freihandelszone zwischen A und B wird der mögliche Nettogewinn für die Welt hingegen um die Fläche *WYU* verringert ($RSN > WYU$), sofern nicht gar eine Wohlfahrtseinbuße entsteht ($RSN < WYU$). Die gewonnenen Erkenntnisse sind noch einmal in Tabelle 3.2 im Überblick zusammengefaßt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 3.2

Wohlfahrtseffekte unterschiedlicher handelspolitischer Strategien bei unvollständig elastischer Angebotsfunktion des Drittlandes

	Handelsgewinne Vergleich der folgenden Situationen:		
Land	- Fall 1 - nicht-diskriminierender Zoll (Referenzsituation)	- Fall 2 - Freihandelszone zwischen Land A und Land B	- Fall 3 - Freihandel / unilaterale Liberalisierung durch Land A
A	KGS + GHNS	KHR + HWYZ = KGS + GHNS + RSN + HWYZ (RSN + HWYZ = Nettogewinn im Vergleich zu Fall 1)	KGS + GHNS + RSN (RSN = Nettogewinn im Vergleich zu Fall 1)
B	0	0 (keine Veränderung im Vergleich zu Fall 1)	0 (keine Veränderung im Vergleich zu Fall 1)
C	HDU	ZYD = HDU – WYU - HWYZ (WYU + HWYZ = Nettoverlust im Vergleich zu Fall 1)	HDU (keine Veränderung im Vergleich zu Fall 1)
Welt	KGS + GHNS + HDU (Referenzsituation)	KGS + GHNS + HDU + RSN – WYU (RSN>WYU = Nettogewinn im Vergleich zu Fall 1/ RSN<WYU = Nettoverlust im Vergleich zu Fall 1)	KGS + GHNS + HDU + RSN (RSN = Nettogewinn im Vergleich zu Fall 1)

Quelle: in Anlehnung an *Bhagwati/Panagariya* (1996), S. 18.

d) Unterschiedliche Zollsätze der Partnerländer

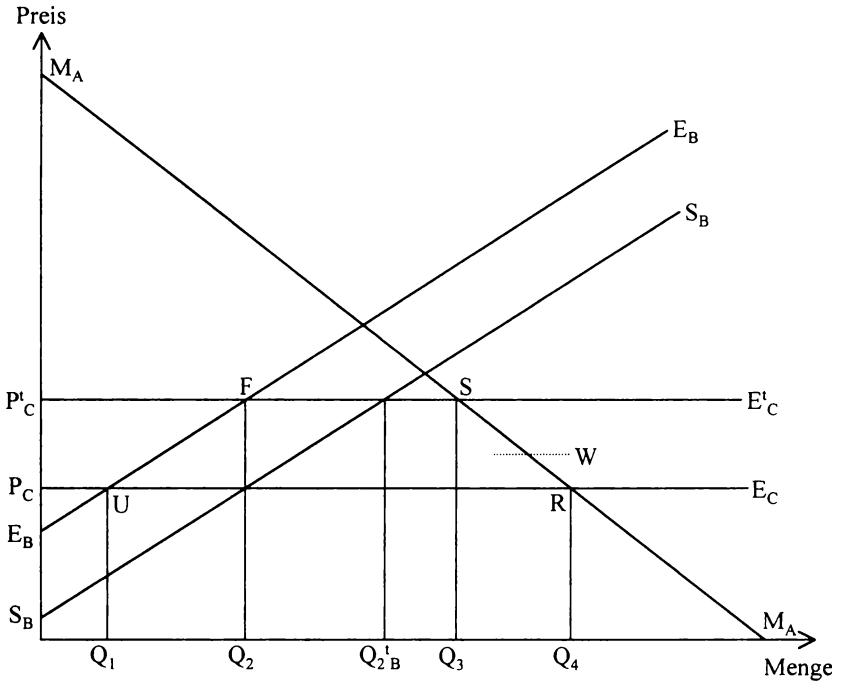
Als Erweiterung der Basisanalyse von *Viner* wurden in den Abschnitten b) und c) die Wohlfahrtswirkungen der Bildung einer Freihandelszone bei unterschiedlichen Annahmen über die Verläufe der Exportangebotsfunktionen untersucht. Diese Darstellungen fassen im wesentlichen die Aussagen der Standardanalysen regionaler Bündnisse zusammen. *Bhagwati/Panagariya* weisen darauf hin, daß diese Untersuchungen jedoch beschränkende Annahmen enthalten.[17] Die vorgestellten Folgerungen sind nämlich nur dann uneingeschränkt zulässig, wenn implizit unterstellt wird, daß entweder im Partnerland für das betrachtete Gut derselbe Zoll vorliegt wie im Referenzland A (Annahme 1) oder daß dieses Gut im Partnerland nicht konsumiert wird (Annahme 2). Anderenfalls müßten die Ergebnisse zumindest teilweise modifiziert werden, da es zu einer Verlagerung des Angebots des Partnerlandes B von seinem heimischen Markt zum Importmarkt des Landes A kommt, wenn dieses einen höheren Zoll hat als Land B.

[17] Vgl. *Bhagwati/Panagariya* (1996), S. 19.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Zur Erläuterung wird unterstellt, daß die implizite Annahme identischer Zollsätze in den potentiellen Partnerländern für das betrachtete Gut nicht erfüllt ist. Vielmehr wird angenommen, daß Land B seine Importe mit einem geringeren Zoll belegt als Land A. Bei dem in Abbildung 3.5 dargestellten Fall einer unvollständig elastischen Exportangebotsfunktion des Partnerlandes ändert sich in der Ausgangssituation zunächst nichts: Land A bezieht seine Importe sowohl von Land B als auch von Land C. Aufgrund der Zollbelastung ist der von den Konsumenten in Land A zu entrichtende Preis P_C^t, während der von den beiden Länder für ihre Güter erzielte Nettopreis dem Weltmarktpreis P_C entspricht. Für ihren Absatz im eigenen Land erzielen die Produzenten aus Land B den Weltmarktpreis P_C zuzüglich des von Land B erhobenen Zollsatzes t_B. Bezieht Land A auch nach Bildung der Freihandelszone Importe aus dem weiterhin zollbelasteten Land C, wie in Abbildung 3.5 unterstellt, so bleibt der inländische Preis in Land A unverändert. Wegen der völligen Beseitigung des Zolls zwischen den Partnerländern erzielen die Produzenten von Land B nun aber in Land A den selben Preis für ihre Produkte wie dessen heimische Produzenten (nämlich P_C^t). Aufgrund des annahmegemäß niedrigeren Zollniveaus in Land B ($t_B<t$) kann bei gleichbleibendem Weltmarktpreis der Preis des relevanten Gutes dort nicht auf P_C^t ansteigen. Solange die Produzenten von Land B aber in Land A einen höheren Preis für ihre Güter erzielen können als auf ihrem heimischen Markt, haben diese keinen Anreiz, überhaupt Güter im eigenen Land anzubieten. Sofern der Konsum des betrachteten Gutes in Land B im Ausgangszustand nicht Null war (Annahme 2), führt dies zu einer Verschiebung der Exportangebotsfunktion E_BE_B. Die Exportangebotsfunktion eines Landes repräsentiert das jeweilige Gesamtangebot eines Gutes abzüglich der im Inland abgesetzten Menge. Folglich verschiebt sich die Exportangebotsfunktion von Land B im Umfang der zuvor zu den jeweiligen Preisen im Inland konsumierten Mengen nach rechts. Da die gesamte, zuvor in Land B angebotene Menge nach Land A umgelenkt wird, entspricht diese neue Exportangebotsfunktion der Gesamtangebotsfunktion von Land B. Seine eigene Nachfrage befriedigt Land B durch Importe aus Land C. Da die Mitgliedsländer auch nach Bildung einer Freihandelszone eine autonome Zollpolitik gegenüber Drittländern verfolgen, werden üblicherweise Ursprungslandregelungen vereinbart, um zu verhindern, daß alle Importe fortan über das Land mit den niedrigsten Außenzöllen in den Integrationsraum gelangen. Diese Regeln können zwar verhindern, daß die Importe aus Land C umgelenkt werden und über Land B nach Land A kommen, nicht jedoch einer Umlenkung der in Land B produzierten Güter entgegenwirken. Inwieweit diese Überlegungen die vorherigen Schlußfolgerungen betreffen, wird in Abbildung 3.5 verdeutlicht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH



Quelle: modifiziert nach *Bhagwati/Panagariya* (1996), S. 21.

Abbildung 3.5: Konsequenzen unterschiedlicher Zollsätze in den Partnerländern

Die Abbildung gibt den in Abschnitt b) vorgestellten Fall wieder. Im Unterschied zu Abbildung 3.3 wurde jedoch auf die Darstellung der zollbelasteten Exportangebotsfunktion $E_B{}'E_B{}'$ verzichtet. Durch die Umlenkung des ursprünglich heimischen Absatzes von Land B zum Importmarkt von Land A wird nach Bildung der Freihandelszone die von Land B bezogene Menge größer sein als die Menge Q_2, die sich durch den Schnittpunkt der Importnachfrage M_AM_A und der zollbefreiten Exportangebotsfunktion E_BE_B bestimmt. In welchem Umfang die Importe aus Land B zunehmen, hängt davon ab, wo seine Gesamtangebotskurve S_BS_B verläuft. Es können drei Möglichkeiten unterschieden werden:

Fall 1: S_BS_B schneidet M_AM_A oberhalb von Punkt S

Schneidet die Angebotsfunktion S_BS_B die Importnachfragekurve M_AM_A oberhalb von Punkt S, wie dies in Abbildung 3.5 dargestellt ist, so verstärkt dies aus Sicht von Land A die in Abschnitt b) dargestellten Wohlfahrtswirkungen. Da trotz der Angebotsumlenkung von Land B auch nach Bildung der Freihandelszone Importe aus Land C bezogen werden, bleibt der Preis $P_C{}'$ unverändert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Folglich gibt es in Land A keine positiven, handelsschaffenden Effekte. Aufgrund der Verschiebung von E_BE_B auf S_BS_B steigt die von Land B importierte Menge jedoch von Q_1 auf Q_2^{tB}, statt nur auf Q_2, an. Damit vergrößert sich das Ausmaß der Handelsumlenkung bzw. der Verlust, der durch den Rückgang der Zolleinnahmen von Land B entsteht. Gleichzeitig nimmt der Handelsgewinn von Land B zu. Da aber der Verlust von Land A diesen Gewinn von Land B übersteigt, entsteht im Vergleich zu einer Situation mit nicht-diskriminierenden Zöllen ein Nettoverlust für die Welt als Ganzes. Die Produzenten von Land B bieten nach Formierung der Freihandelszone ausschließlich in Land A an, während die Nachfrage der Konsumenten in Land B durch Importe aus Land C gedeckt wird.

Fall 2: S_BS_B schneidet M_AM_A zwischen den Punkten S und W

Die Höhe von Punkt W bestimmt sich durch die Addition des Weltmarktpreises P_C und dem in Land B geltenden Zollsatz t_B. Schneidet nun S_BS_B die Importnachfragefunktion M_AM_A zwischen den Punkten S und W, werden die Importe aus Land C völlig verdrängt. Land B ist aufgrund der diskriminierenden Liberalisierung in der Lage, zu einem günstigeren Preis als P_C^t anzubieten. Der Preis des Importgutes in Land A bestimmt sich durch den Schnittpunkt der Angebotsfunktion S_BS_B und der Importnachfrage M_AM_A. Da dieser neue Preis unterhalb von P_C^t liegt, kommt es zu handelsschaffenden Effekten. Der Verlust, der durch die Schmälerung der Zolleinnahmen entsteht, wird teilweise durch die Konsumenten aufgefangen. Gleichwohl besteht nach wie vor ein Transfer von Zolleinnahmen zugunsten von Produzenten in Land B. Dieser ist um so größer, je näher der Schnittpunkt der beiden Kurven an Punkt S liegt. Der Nettowohlfahrtseffekt für Land A hängt nun vom Ausmaß der gegenläufigen Effekte ab. Land B vergrößert in jedem Fall seinen Handelsgewinn. In Abhängigkeit von der konkreten Konstellation kann es nun sein, daß die Welt als Ganzes keine Nettowohlfahrtseinbuße mehr im Vergleich zu einer Situation mit nicht-diskriminierenden Zöllen erleidet. Die Gesamtwirkung der Bildung der Freihandelszone ist nämlich dann positiv, wenn Land A einen Wohlfahrtsgewinn erzielt oder wenn der negative Effekt für Land A so klein ausfällt, daß er durch den Zugewinn von Land B überkompensiert wird. Wie im vorangegangenen Fall verkauft Land B seine gesamte Produktion in Land A und deckt seinen eigenen Bedarf durch Importe aus Land C.

Fall 3: S_BS_B schneidet M_AM_A unterhalb von Punkt W

Sofern die Angebotskurve S_BS_B die Importnachfragefunktion M_AM_A unterhalb von Punkt W schneidet, wird der Preis in Land A auf den zollinklusiven Preis von Land B (P_C^{tB}) fallen. Dieser kann an der Höhe von Punkt W abgelesen werden. Land A bezieht seine Importe ausschließlich von Land B, während dessen Produzenten aufgrund der Preisangleichung ihre Güter nun sowohl in

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Land A als auch auf dem heimischen Markt anbieten. Die negativen handelsumlenkenden Effekte in Land A hängen in diesem Fall von der Höhe des Zolls in Land B ab. Je geringer dieser ist, um so geringer ist auch der Verlust, den Land A durch den Wechsel seiner Importbezugsquelle von Land C auf Land B erleidet. Die Wahrscheinlichkeit, daß Land A seine Wohlfahrt insgesamt verbessert und damit die Gesamtwirkung der Freihandelszone positiv ist, nimmt zu. Im Grenzfall ist der externe Zoll von Land B Null, so daß die Gründung der Freihandelszone für Land A (und B) gleichbedeutend mit dem Übergang zu Freihandel ist.

Auch bezüglich der in Abschnitt c) abgeleiteten Erkenntnisse können sich Modifizierungen ergeben, wenn man unterschiedliche Zollniveaus in den Partnerländern in die Analyse mit einbezieht. Um dies exemplarisch zu verdeutlichen (*Fall 4*), sei angenommen, daß das Partnerland B nicht nur einen niedrigeren, sondern gar keinen Zoll auf das betrachtete Gut erhebt. Wenn man des weiteren unterstellt, daß beim herrschenden Preis P_B die Nachfrage in Land B größer ist als das korrespondierende Angebot von Land C, so kann Land C die komplette Menge, die es beim Preis P_B exportieren möchte, in Land B absetzen. Daran ändert auch die Bildung der Freihandelszone zwischen A und B nichts. Unter diesen Voraussetzungen wird Land A seine Importe ausschließlich vom Partnerland B beziehen, während Land C seine gesamten Exporte in Land B verkauft. Damit entfallen für Land A aber die Zolleinnahmen aus Land C, die in der Abbildung 3.5 durch die Fläche *HWYZ* wiedergegeben wurden. Mithin reduziert sich der Gewinn des Landes A durch die Freihandelszone auf dasselbe Niveau wie bei unilateraler Liberalisierung (*RSN*).

e) Fazit: Ambivalente Wohlfahrtswirkungen

Die unterschiedlichen Annahmen über den Verlauf der Exportangebotsfunktionen der Länder B und C führen zu grundsätzlich anderen Ergebnissen bezüglich der Auswirkungen der Bildung einer Freihandelszone. Im unter Abschnitt b) vorgestellten Fall erleidet das betrachtete Land A durch seine selektive Liberalisierung gegenüber Land B selbst eine Wohlfahrtseinbuße, während Land B davon profitiert. Die Wohlfahrt von Land C bleibt unverändert. In Abschnitt d) wurde allerdings gezeigt, daß die für Land A abgeleiteten Wohlfahrtswirkungen ihre Gültigkeit verlieren können, sofern man ein niedrigeres Zollniveau im Partnerland unterstellt. In dem in Abschnitt c) vorgestellten Fall hingegen profitiert Land A stets von seiner Freihandelszone mit Land B, während die Wohlfahrt von Land B unberührt bleibt. Das außenstehende Drittland hat eine Schmälerung seiner Wohlfahrt hinzunehmen. Je nach Konstellation ist unter der Annahme einer völlig elastischen Angebotsfunktion des Partnerlandes die Bildung der Freihandelszone aus Sicht von Land A sogar einer unilateralen Liberalisierung überlegen. Hätte dieser Fall Allgemeingültigkeit, so wäre die Popularität von regionalen Bündnissen unter wohlfahrtstheoretischen Gesichtspunkten verständlich: Mitglieder erhöhen ihre

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Wohlfahrt (Land A) oder lassen diese zumindest unverändert (Land B), während Außenseiter eine Wohlfahrtseinbuße erleiden (Land C). Damit hätten Länder einen Anreiz, bestehenden Bündnissen beizutreten oder selbst die Gründung von regionalen Abkommen zu initiieren. Allerdings gibt es keine Anhaltspunkte für die Annahme, daß dieser Fall in der Realität dominiert oder gar Allgemeingültigkeit besitzt. In einer Welt mit einer Vielzahl von Produkten ist es vielmehr wahrscheinlich anzunehmen, daß ein potentieller Integrationspartner bei einigen seiner Produkte eine elastischere Angebotsfunktion hat als der Rest der Welt, bei anderen Produkten jedoch eine geringere Elastizität aufweist, so daß die Gesamtwirkungen der Freihandelszone ambivalent sein dürften.

Die realitätsnähere Ausgestaltung der Annahmen führt somit im Grundsatz zum selben Ergebnis, wie die sehr restriktive Analyse von *Viner* (vgl. Abschnitt a): Formale regionale Integration in Form von Freihandelszonen (oder Zollunionen) ist in der Regel mit gegenläufigen Effekten verbunden. Ob die Wohlfahrtswirkungen aus Sicht eines Landes oder aus Sicht der Welt als Ganzes überwiegend positiv oder überwiegend negativ sind, hängt von den konkreten Gegebenheiten ab. Eine allgemeingültige Aussage kann nicht getroffen werden. Den politischen Entscheidungsträgern dürfte es schwerfallen, alle relevanten Faktoren zu berücksichtigen und exakt einzuschätzen, so daß die tatsächlichen Wohlfahrtswirkungen a priori mit einer hohen Unsicherheit behaftet sind. Daß die Politiker gleichwohl den regionalen Ansatz wählen, erstaunt insbesondere, weil in vielen Fällen aus der Perspektive eines Landes eine nicht-diskriminierende, einseitige Liberalisierung die überlegene Strategie ist; nur in einem Fall kann das betrachtete Land durch regionale Kooperation einen höheren Wohlfahrtsgewinn erzielen (vgl. Abschnitt c – sofern man davon ausgeht, daß der Fall 4 nicht greift). Auch aus Sicht der globalen Wohlfahrt ist unilaterale Liberalisierung meist das überlegene Vorgehen, da Handelsumlenkungen zu Lasten von Drittstaaten vermieden werden. Allein mit Hilfe wohlfahrtsökonomischer Kriterien läßt sich die aktuelle Popularität also nicht begründen.

Dies kann am Beispiel Mexikos im Zusammenhang mit der Gründung der NAFTA illustriert werden. So wird häufig argumentiert, daß die Gründung der NAFTA insbesondere Mexiko, als dem Mitglied mit der geringsten internationalen Wettbewerbsfähigkeit, nutzen würde, da die USA und Kanada als große Länder mit ihrem effizienten Angebot nun ungehinderten Zugang zu Mexikos Importmärkten erlangen. Darüber hinaus sei der Umfang der möglicherweise durch Handelsumlenkung betroffenen Importe vergleichsweise gering, da die USA bereits vor Etablierung der Freihandelszone eine Vielzahl der mexikanischen Importmärkte dominiert haben, also aus Sicht von Mexiko ein „natürlicher Handelspartner" sind.[18] Diese Argumentation ist jedoch in zweifacher

[18] Für eine ausführliche Auseinandersetzung mit dem Phänomen „natürliche Handelspartner" siehe Abschnitt II.1.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Hinsicht problematisch. Zum einen ist die selektive Liberalisierung aus Sicht von Mexiko nur dann uneingeschränkt vorteilhaft, wenn die USA und Kanada weltweit die effizientesten Produzenten der bezogenen Produkte sind.[19] *Bhagwati/Panagariya* bezweifeln, daß dies für die Mehrheit der mexikanischen Importgüter gilt, da hochgradig wettbewerbsfähige Länder, wie die der Europäischen Union oder die des ostasiatischen Raums, zum außenstehenden „Rest der Welt" gehören.[20] Vielmehr deuten die anhaltenden Forderungen US-amerikanischer Hersteller nach Antidumpingmaßnahmen oder anderen Formen des Protektionismus darauf hin, daß durchaus effizientere Anbieter existieren. Zum anderen ist es zwar richtig, daß Mexiko bereits vor Gründung der NAFTA seinen Handel zum Großteil mit den beiden Ländern und insbesondere mit den USA abgewickelt hat. Aber aus dem geringen Potential für Handelsumlenkung kann, wie oben gezeigt, nicht abgeleitet werden, daß die korrespondierenden Wirkungen auf Mexikos Wohlfahrt ebenfalls gering sind. Entscheidend ist, daß Mexiko erhebliche Einbußen durch die Verringerung seiner Zolleinnahmen entstehen können, die um so größer sein werden, je größer sein Importvolumen aus den Partnerländern im Ausgangszustand war. Zusammenfassend heißt das: Selbst wenn die USA und Kanada die effizientesten Anbieter einer Vielzahl der von Mexiko importierten Produkte wären, könnten die daraus resultierenden positiven Effekte durch die Verluste, die bei (wenigen) anderen Produkten infolge Handelsumlenkungen auftreten, überwogen werden.

2. Zusätzliche Effekte regionaler Integration

Stark vereinfacht kann als Ergebnis der komparativ-statischen Analyse regionaler Integration festgehalten werden, daß regionale Bündnisse immer dann zu einer Verbesserung der globalen Wohlfahrt führen, wenn die Ausdehnung des Handels zwischen den Mitgliedsstaaten eine Addition zum Welthandel darstellt. Ist die Ausdehnung des intraregionalen Handels hingegen eine bloße Umlenkung bestehender Handelsströme von Drittstaaten auf die Partnerländer, so ist das Bündnis wohlfahrtsschädigend.[21] Handelsschaffende und handelsumlen-

---

[19] Die Angebotsfunktionen der Partnerländer müßten also eine höhere Elastizität aufweisen als die der außenstehenden Länder, d. h. die Annahmen des in Abschnitt c) vorgestellten Falls müßten vorliegen.

[20] Vgl. *Bhagwati/Panagariya* (1996), S. 18.

[21] Es sei nochmals darauf hingewiesen, daß im Rahmen der dargestellten Analyse aus Gründen der Vereinfachung ausschließlich Zölle betrachtet werden bzw. davon ausgegangen wird, daß alle Handelshemmnisse in tarifizierter Form ausgedrückt werden. Darüber hinaus werden nicht-diskriminierende Zölle im Ausgangszustand angenommen. Andernfalls könnte aus handelsumlenkenden Effekten infolge von selektivem Zollabbau nicht unmittelbar eine Wohlfahrtsverschlechterung abgeleitet werden. Sofern beispiels-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

kende Effekte sind entscheidend zum Verständnis der Problematik regionaler Integration. Die vorgestellte komparativ-statische Partialanalyse stellt daher auch den Kern der wohlfahrtsökonomischen Analyse regionaler Bündnisse dar. Neben den unmittelbaren Effekten der Handelsschaffung und -umlenkung sind regionale Bündnisse aber auch mit weiteren Effekten verbunden. Zu nennen sind insbesondere Veränderungen in der Konsumstruktur sowie dynamische Wohlfahrtswirkungen. Die Bedeutung dieser zusätzlichen Effekte darf nicht unterschätzt werden, da sie die erwarteten Wohlfahrtswirkungen nicht nur verstärken, sondern auch abschwächen oder gar ins Gegenteil umkehren können.

„Beggar-thy-neighbor"-Effekt regionaler Integration

Unter dem „Beggar-thy-neighbor"-Effekt regionaler Integration ist die Verbesserung der Terms of Trade eines Bündnisses auf Kosten außenstehender Drittstaaten zu verstehen. Dieser Effekt kann anhand eines einfachen Beispiels erläutert werden: Unterstellt wird eine Welt mit drei Ländern A, B und C, von denen sich jedes auf die Produktion einer anderen Güterauswahl spezialisiert hat.[22] Im Ausgangszustand erheben alle Länder einen nicht-diskriminierenden Zoll auf ihre Importe. Die Länder A und B bilden nun eine Zollunion und beseitigen alle Zölle auf ihren wechselseitigen Handelsverkehr. Darüber hinaus sei angenommen, daß die beiden Partnerländer ihre Protektionen gegenüber dem Drittland unverändert aufrechterhalten. Sofern die (zollexklusiven) Preise aller Güter gleich bleiben, löst die Etablierung der Zollunion Substitutionsreaktionen der betroffenen Konsumenten aus: Aus Sicht der Konsumenten von Land A werden die nun zollbefreiten Güter aus Land B relativ günstiger, während die eigenen Produkte sowie die weiterhin zollbelasteten Güter von Land C relativ teurer werden. Entsprechendes gilt für Land B. Daher werden die Konsumenten eines Landes versuchen, die eigenen Güter sowie die des Drittlandes durch die des Partnerlandes zu substituieren.

Die Wirkung auf die Nachfrage der im Integrationsraum produzierten Güter ist ambivalent, da jeweils die inländische Nachfrage nach einem Gut sinkt, während die Importnachfrage aus dem Partnerland zunimmt. Eindeutig ist jedoch die Wirkung auf die Nachfrage nach Gütern, die im Drittland C produziert werden: Diese haben sich aufgrund der diskriminierenden Liberalisierung relativ verteuert und werden daher weniger nachgefragt. Als Konsequenz werden die relativen Preise der Güter von Land C ebenfalls fallen, während die relati-

---

weise vor Gründung der Freihandelszone das Partnerland durch massive quantitative Hemmnisse beschränkt war, kann die regionale Integration die ursprüngliche Verzerrung beseitigen und damit zu einer Wohlfahrtsverbesserung beitragen. In diesem Fall wäre das Partnerland schon vor Gründung des regionalen Bündnisses der kostengünstigste Produzent des betrachteten Gutes gewesen. Vgl. *Wonnacott/Lutz* (1989), S. 64.

[22] Vgl. *Krugman* (1991b), S. 13 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ven Preise der Güter, die im Integrationsraum erstellt werden, ausgedrückt in Einheiten der Güter von Land C, steigen werden. Die Verschlechterung der Terms of Trade von Land C stellt für die Integrationspartner Land A und Land B einen zusätzlichen Gewinn dar. Dieser wird um so größer sein, je ausgeprägter die auftretenden handelsumlenkenden Effekte sind, da diese die Nachfrage von außenstehenden Ländern auf den Integrationsraum umlenken. Damit gehen diese Gewinne zu Lasten des Drittlandes. Diese negativen Auswirkungen hat das Drittland zu tragen, obwohl die Mitglieder der Zollunion annahmegemäß auf eine Erhöhung der Außenzollsätze verzichten und lediglich ihre Ursprungszölle beibehalten. Um eine Schädigung von Drittländern zu vermeiden, müßten die Außenzölle der Zollunion vielmehr gesenkt werden. Eine Veränderung der Konsumstruktur kann aus wohlfahrtsökonomischer Perspektive allerdings durchaus begrüßenswert sein.[23] Sofern die Konsumstruktur infolge der diskriminierenden Liberalisierung weniger verzerrt ist als vor Etablierung des regionalen Bündnisses, kann dieser Effekt die negativen Effekte der Handelsumlenkung mildern oder gar überkompensieren.

Dynamische Effekte regionaler Integration

Die komparativ-statischen Effekte regional begrenzter Integration, wie sie in den vorangegangen Abschnitten dargestellt wurden, stehen bei der überwiegenden Zahl der Arbeiten, die sich mit den Wohlfahrtswirkungen regionaler Bündnisse befassen, im Zentrum des Interesses. Neben diesen unmittelbaren Auswirkungen können regionale Integrationsbestrebungen aber auch langfristige, dynamische Effekte hervorrufen.[24] So kann der ungehinderte Zugang zu den Märkten des Partnerlandes die Realisierung von Skaleneffekten ermöglichen. Selbst wenn ein Integrationspartner ursprünglich zu höheren Kosten als außenstehende Drittländer produziert hat, kann dieser durch die Ausnutzung von Ecomomies of Scale international wettbewerbsfähig werden: Die Gesamtkosten der Produktion verringern sich und eine Effizienzverbesserung ist möglich, auch wenn das Bündnis zunächst mit überwiegend handelsumlenkenden Effekten verbunden war.

Darüber hinaus werden vielfach positive Wohlfahrtseffekte aufgrund von verstärktem Wettbewerb innerhalb des Integrationsraums sowie stärkerer Spezi-

---

[23] Siehe dazu auch *Wonnacott/Lutz* (1989), S. 63.

[24] Die hier angesprochenen dynamischen Wirkungen sind nicht mit der Dynamik der handelspolitischen Maßnahmen zu verwechseln. Im hier dargestellten Zusammenhang geht es um die langfristigen Wirkungen, die bei unverändertem Protektionsniveau gegenüber Drittstaaten auftreten können. Davon zu unterscheiden sind mögliche langfristige Effekte, die aufgrund zu erwartender handelspolitischer Maßnahmen, wie Zollsatzvariationen oder Einführung von Ursprungslandregelungen, auftreten können. Für diese Fragestellung sei auf die polit-ökonomische Analyse in Kapitel D. dieser Arbeit verwiesen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

alisierung gemäß der komparativen Kostenvorteile erwartet.[25] Allerdings können diese positiven Effekte nur dann realisiert werden, wenn die Integration der Märkte wirklich gelingt. Das heißt, daß der Abbau der tarifären Handelshemmnisse nicht durch den Aufbau alternativer Protektionen, wie mengenmäßige Beschränkungen oder technische Standards, zwischen den Partnerländern ersetzt werden darf.[26] Derartige Maßnahmen können sowohl eine Verschärfung des Wettbewerbs als auch eine Beseitigung von Verzerrungen in der Produktionsstruktur verhindern und damit den Status quo konservieren. Umgekehrt ist zu erwarten, daß die positiven langfristigen Gewinne um so stärker ausfallen werden, wenn die Mitglieder des regionalen Bündnisses nicht nur die intraregionalen Handelshemmnisse vollständig beseitigen, sondern auch ihre Zölle gegenüber Drittländern kontinuierlich senken.[27]

Die Beseitigung von künstlichen Hemmnissen für den Warenverkehr bzw. im Fall eines gemeinsamen Marktes auch für die grenzüberschreitenden Wanderungen von Kapital und Arbeit verbessern die Allokation der Ressourcen und damit Effizienz der Produktion. Neben den unmittelbaren Niveaueffekten begünstigt die Handelsausdehnung mittel- bis langfristig auch das wirtschaftliche Wachstum der beteiligten Länder. In der Literatur werden diesbezüglich zumeist zwei Übertragungskanäle diskutiert: zum einen die Zunahme von Investitionen und zum anderen die endogene Förderung des technologischen Fortschritts infolge der Handelsexpansion.[28] Letzteres wird damit begründet, daß größere internationale Märkte mit technologischen Spill-over-Effekten verbunden sind, innovativen Unternehmen höhere Profite eröffnen und die Realisierung von Skalenvorteilen im Forschungs- und Entwicklungssektor ermöglichen.[29] Unabhängig davon, ob man Investitionen oder technologischen Fortschritt als entscheidendes Bindeglied ansieht, bleibt das Resultat dasselbe: Die Handelsausdehnung zwischen den Partnerländern wirkt sich positiv auf deren

---

[25] Siehe dazu auch *Molle* (1990), S. 103 ff.; *Stehn* (1993), S. 5.

[26] Zur Frage, ob davon auszugehen ist, daß die Integration der Güter- und Faktormärkte im Rahmen eines regionalen Bündnisses gelingt, siehe *Berthold* (1996), S. 66 ff., sowie Kapitel D. dieser Arbeit.

[27] Vgl. *Krugman* (1991b), S. 14 f.

[28] Vgl. *Vamvakidis* (1999), S. 45. Die Arbeiten von *Grossman/Helpman*, *River-Batiz/Xie* sowie *Rivera-Batiz/Romer* betonen die Bedeutung von endogenem technologischem Fortschritt als Verbindungsglied zwischen Handel und Wachstum. Vgl. *Grossman/Helpman* (1991); (1990); (1989); *Rivera-Batiz/Xie* (1993); *Rivera-Batiz/Romer* (1991), *Romer* (1990). Empirische Untersuchungen zu diesem Zusammenhang finden sich bei *Coe/Helpman* (1995); *Coe/Helpman/Hoffmaister* (1997). *Baldwin/Seghezza* sowie *Lee* sehen hingegen die entscheidende Verbindung in der Investitionszunahme. Vgl. *Baldwin/Seghezza* (1996a); (1996b); *Lee* (1994), (1993). Empirische Evidenz hierzu bieten *Baldwin/Seghezza* (1996a); *Levine/Renelt* (1992); *Wacziarg* (1998).

[29] Siehe dazu *Baldwin* (1989), S. 260 f.; *Frenkel/Trauth* (1996), S. 202 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Wachstum aus. Die Zunahme der wirtschaftlichen Aktivitäten läßt aber ihrerseits wiederum eine Zunahme des Handels erwarten. Diese ist im Regelfall nicht auf die Partnerländer begrenzt. Langfristig können damit auch außenstehende Staaten von einem regionalen Bündnis profitieren, wenn nicht nur die Importe aus den Partnerländern, sondern ebenfalls die Importe aus Drittländern zunehmen.[30] Diese positiven Effekte können die negativen Wirkungen handelsumlenkender Effekte (über-)kompensieren. Insofern könnten regionale Bündnisse in der langfristigen Perspektive, ungeachtet ihrer unmittelbaren, komparativ-statischen Wohlfahrtswirkungen, sowohl zur Wohlfahrtsverbesserung ihrer Mitgliedsstaaten als auch der Welt als Ganzes beitragen.

Langfristig positive Effekte werden insbesondere auch für Entwicklungs- bzw. Schwellenländer erwartet, wenn sie ein regionales Bündnis mit weiter entwickelten Industrienationen eingehen. Die Beseitigung von Handelshemmnissen zwischen den Partnerländern erleichtert den technologischen Transfer und die Entwicklung von Humankapital. Dies gilt um so mehr, wenn im Zuge der regionalen Integration auch nicht-tarifäre und verdeckte Protektionen beseitigt werden. Der wirtschaftliche Aufholprozeß der weniger entwickelten Partnerländer kann so beschleunigt werden. Darüber hinaus kann das Bündnis die Glaubwürdigkeit der von den Entwicklungsländern anvisierten ökonomischen Reformen für ausländische Investoren erhöhen und damit Kapitalzuflüsse generieren.

In Analogie zur komparativ-statischen Analyse genügt allerdings auch bei der Untersuchung der dynamischen Wohlfahrtswirkungen der bloße Nachweis langfristig positiver Effekte nicht, um die Verfolgung einer regional begrenzten Strategie aus Sicht eines Landes zu rechtfertigen. Vielmehr muß darüber hinaus gezeigt werden, daß Regionalismus in der langen Frist mit umfassenderen Effizienzverbesserungen und höheren Wachstumsraten für die beteiligten Länder verbunden ist, als eine breit angelegte unilaterale Liberalisierung.[31] Gleichwohl

---

[30] Die Importe aus Drittländern werden dabei um so eher zunehmen, je höher die Wachstumsrate des Sozialproduktes ist, je stärker die Importneigung infolge der Integration zunimmt und je kleiner der Anteil des Intraunionshandels des betrachteten Landes ist. Vgl. *Heinemann* (1995), S. 346.

[31] So zeigt *Vamvakidis* mit Hilfe einer Zeitreihenanalyse für den Zeitraum von 1950-92, daß eine umfassende einseitige Liberalisierung eines Landes für dieses zu höherem Wachstumsraten führt als die Teilnahme an einem regionalen Handelsabkommen. Vgl. *Vamvakidis* (1999). *Freund* stellt der regionalen Liberalisierung nicht die unilaterale, sondern die multilaterale Strategie gegenüber und untersucht die jeweiligen Wohlfahrtswirkungen bei Erreichen der Freihandelssituation. Sie zeigt im Rahmen eines Drei-Länder-zwei-Perioden-Modells unter Berücksichtigung von sunk costs, daß die Mitglieder eines regionalen Bündnisses in der Freihandelssituation ein höheres Wohlfahrtsniveau realisieren können als wenn sie den multilateralen Weg gewählt hätten. Das Wohlfahrtsniveau der außenstehenden Staaten liegt jedoch bei Regionalismus unter dem Niveau, das sie bei multilateralem Vorgehen erreicht hätten. Vgl. *Freund* (2000).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

kann festgehalten werden, daß die langfristig zu erwartenden Effekte regionale Integrationsstrategien in einem deutlich positiveren Licht erscheinen lassen, als die bloße Konzentration auf die unmittelbaren Effekte.

3. Empirische Bewertung regionaler Integration

Vor dem Hintergrund der theoretischen Ausführungen der vorangegangenen Abschnitte soll im folgenden ein kurzer Überblick über empirische Untersuchungen bzw. Schätzungen der Effekte tatsächlicher regionaler Bündnisse gegeben werden. Führten bzw. führen die geschlossenen Abkommen eher zu handelsschaffenden oder zu handelsumlenkenden Effekten? Welche Auswirkungen ergeben sich für Drittstaaten? Wie werden die dynamischen Effekte eingeschätzt? Im Zentrum der empirischen Untersuchungen stehen aufgrund ihrer Bedeutung die Auswirkungen der europäischen Integration sowie der Etablierung der NAFTA.

Bevor jedoch auf die konkreten Untersuchungen einzelner Abkommen eingegangen wird, soll zunächst nach dem möglichen Einfluß regionaler Integrationsinitiativen auf die globale Handelsstruktur gefragt werden. So wird im Zusammenhang mit Regionalismus häufig auf die Zunahme des intraregionalen Handels hingewiesen. Zwischen 1958 und 1993 nahm der Anteil des intraregionalen Handels am Gesamthandel weltweit von 40,6 % auf 50,4 % zu. Diese Zunahme ist insbesondere auf die Entwicklungen in Westeuropa zurückzuführen. Hier nahm der Anteil der intraregionalen Exporte und Importe am Gesamthandel der westeuropäischen Länder im selben Zeitraum von 53 % auf 70 % zu. Die europäische Integration ist jedoch sowohl in bezug auf ihre Dauer als auch auf ihre Tiefe einmalig. Aus diesem Grund kann aus der deutlichen Intensivierung der intraregionalen Handelsströme im westeuropäischen Raum nicht unmittelbar auf die Wirkung des Regionalismus im allgemeinen geschlossen werden. So fiel die Zunahme des intraregionalen Handels in anderen Regionen wesentlich moderater aus. Im afrikanischen Raum und im mittleren Osten ist der Anteil des intraregionalen Handels sogar rückläufig.[32]

Die globale Zunahme des intraregionalen Handels wird von Kritikern des Regionalismus bisweilen als Indiz für die langfristige Zersplitterung des Welthandels infolge regionaler Integrationsstrategien aufgeführt. Aus der Zunahme der intraregionalen Handelsbeziehungen kann aber nicht ohne weiteres auf eine schädigende Diskriminierung von Drittstaaten geschlossen werden. Zwar hat der Anteil des extraregionalen Handels am Gesamthandel abgenommen, nicht aber sein Anteil am Output.[33] Dies ist möglich, da der Anteil des Handels am BIP stark gestiegen

[32] Vgl. *Anderson/Norheim* (1993), S. 37.

[33] Vgl. *WTO* (1995), S. 40 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ist. Die Bedeutungszunahme des Handels für die wirtschaftlichen Aktivitäten ist ungebrochen. Seit dem zweiten Weltkrieg liegen die Wachstumsraten des Handels über den Raten des Outputs. Zwischen 1990 und 1998 nahm der Welthandel für Güter und Dienstleistungen um 55 % zu. Das Wachstum des Handelsvolumens lag mit jährlich 6,7 % deutlich über dem Wachstum des realen BIP, das sich bei etwa 3 % pro Jahr bewegte. Der Offenheitsgrad der Volkswirtschaften hat sich damit kontinuierlich erhöht. So stieg der Anteil des globalen Handels mit Gütern und Dienstleistungen am BIP von 19 % im Jahre 1990 auf 23 % im Jahre 1998.[34] Diese Konstellation ermöglicht trotz der Intensivierung der intraregionalen Wirtschaftsbeziehungen eine Erhöhung oder zumindest Konstanz des Handelsvolumens mit anderen Regionen.[35] In Nordamerika hat sich beispielsweise der Anteil des extraregionalen Handels am BIP zwischen 1958 und 1990 mehr als verdoppelt. Selbst im westeuropäischen Raum kam es zu keinem Bedeutungsverlust des extraregionalen Handels im Verhältnis zum Output.[36] Da für die Wohlfahrtsposition der außenstehenden Länder das Handelsvolumen, nicht aber der Anteil des interregionalen Handels am Gesamthandel ausschlaggebend ist, kann der These einer wohlfahrtsschädigenden Zersplitterung nicht gefolgt werden.[37] Zusammenfassend läßt sich festhalten, daß die Zunahme des intraregionalen Handels am weltweiten Gesamthandel nicht verhindert hat, daß auch die globale Integration der Weltwirtschaft weiter vorangeschritten ist.[38]

Die bisherigen Ausführungen lassen jedoch nur bedingte Rückschlüsse auf den Einfluß formaler Integrationsabkommen zu, da zur Bestimmung der intraregionalen Handelsströme weit abgegrenzte Regionen, wie Westeuropa oder der asiatisch-pazifische Raum, zugrunde gelegt wurden. Die fehlende Trennung zwischen geographischen Regionen und formalen Abkommen ist im Zusammenhang mit der Diskussion um die Veränderung der globalen Handelsströme häufig zu beobachten.[39] Geographische Regionen umfassen in der Regel aber mehr Länder als die dort geschlossenen Integrationsabkommen oder beinhalten mehrere regionale Bündnisse. Um daraus resultierende Unschärfen zu vermeiden, werden im folgenden zusätzlich die Veränderungen der Handelsströme innerhalb formaler Bündnisse betrachtet. Tabelle 3.3 gibt die langfristige Anteilsentwicklung des intraregionalen Handels am Gesamtexport einer Gruppe für ausgewählte regionale Bündnisse von 1970 bis in die 90er Jahre wieder.[40]

---

[34] Vgl. *IMF* (1999), S. 127.

[35] Vgl. *Anderson/Snape* (1994), S. 4.

[36] Vgl. *WTO* (1995), S. 40.

[37] Siehe *Anderson/Norheim* (1993), S. 20 f.

[38] Siehe dazu *Anderson/Norheim* (1993), S. 45 f.; *OECD* (1995), S. 55 ff.

[39] Eine explizite Unterscheidung findet sich bei *Lloyd* (1992).

[40] Für die Hintergründe der aufgeführten Integrationsabkommen siehe Kapitel B.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 3.3

Intraregionaler Handel ausgewählter Bündnisse (1970-1996)

Region	Prozentualer Anteil des intraregionalen Handels am Gesamtexport einer Gruppe					
	1970	1980	1985	1990	1995	1996
APEC	55,7	54,5	65,9	65,5	69,2	69,5
EFTA (6)	18,1	14,7	13,6	13,5	11,5	11,5
EU (12)	53,2	55,7	54,4	60,6	57,1	55,6
EU (15)	59,5	61,0	59,3	66,0	62,0	60,4
NAFTA	36,0	33,6	43,9	41,4	46,2	47,3
ALADI	9,9	13,7	8,3	10,6	15,8	15,5
AP	1,8	3,8	3,2	3,8	11,8	10,7
CACM	26,0	24,4	14,4	15,3	14,1	15,3
CARICOM	4,5	4,4	5,7	7,6	3,9	4,1
MERCOSUR	9,4	11,6	5,5	8,9	18,3	19,6
ECOWAS	3,0	10,2	5,3	7,9	11,4	11,0
MRU	0,2	0,8	0,4	0,1	0,0	0,0
SADC	2,6	0,5	1,5	2,8	7,9	7,9
UDEAC	4,9	1,8	1,9	2,3	2,3	2,2
ASEAN	23,1	17,0	18,4	18,6	23,5	21,6
SAARC	3,7	5,0	4,5	3,2	4,4	4,2

Quelle: *UNCTAD* (1999), S. 34 f.

Zwischen den aufgeführten Bündnissen bestehen erhebliche Unterschiede, sowohl was den Anteil des intraregionalen Handels am Gesamtexport, als auch dessen Veränderung im Zeitablauf anbelangt. So lag der Anteil des intraregionalen Handels der EU (15)-Staaten seit 1970 durchweg bei rund 60 %, mit einem Spitzenwert von 66 % in 1990, und für die APEC-Staaten stieg der Anteil im Verlauf der 90er Jahre sogar bis auf knapp 70 % an. Für die drei NAFTA-Staaten belief sich der Anteil des intraregionalen Handels auf nahezu 50 % des Gesamtexports. In anderen Bündnissen ist das Niveau des intraregionalen Handels hingegen deutlich geringer. So belief sich der Anteil für die MERCOSUR-Staaten 1996 auf knapp 20 % und blieb für die Staaten des ALADI, des Andenpakts, des CACM und der CARICOM deutlich unter der 20 %-Marke. Im afrikanischen Raum ist die Bedeutung des intraregionalen Handels sogar zum Teil verschwindend gering. Beispielsweise sank der Anteil für die Staaten der MRU ab Mitte der 90er Jahre bis auf 0 % ab.[41] Die vergleichsweise größte Bedeutung erlangt der intraregionale Handel hier für die ECOWAS-Staaten mit 11 % in 1996.

[41] Dies liegt zum einen daran, daß die beschlossene Zollunion nur auf dem Papier besteht und die Mitgliedsstaaten auch im internen Warenverkehr weiterhin Zölle erheben. Darüber hinaus ist der Anteil des Handels am BIP in diesen Ländern sehr niedrig. Schließlich zeigen *Anderson/Norheim*, daß der Anteil des intraregionalen Handels c. p. um so geringer ist, je weniger Staaten an einem Bündnis teilnehmen. Im Fall der MRU waren dies beispielsweise lange Zeit nur zwei, seit 1980 ist die Zahl der Mitglieder auf drei gestiegen. Zum Zusammenhang zwischen der Anzahl der Mitglieder und dem intraregionalen Handelsanteil siehe *Anderson/Norheim* (1993), S. 22 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Auch die Veränderung des Anteils des intraregionalen Handels weist zwischen den verschiedenen Bündnissen deutliche Divergenzen auf. Beispielsweise nahmen die Exporte zwischen den jeweiligen Mitgliedsstaaten der APEC, der NAFTA, dem MERCOSUR und der ECOWAS deutlich zu. So verdoppelte sich zum Beispiel im Fall der MERCOSUR-Staaten der intraregionale Handelsanteil nach Abschluß des Integrationsabkommens Anfang der 90er Jahre. Innerhalb der EU war hingegen ein eher moderater Anstieg zu verzeichnen. Hier erfolgte die Intensivierung der Handelsbeziehungen vor allem im Zuge der ersten Regionalismuswelle im Zeitraum von 1958 bis in die erste Hälfte der 70er Jahre und ist daher in der Tabelle nicht erfaßt. Ein deutlicherer Anstieg ist noch mal zu Beginn der 90er Jahre infolge der Bemühungen zur Verwirklichung des Binnenmarktes zu verzeichnen, der sich allerdings im Verlauf der 90er Jahre relativiert. Bei anderen Bündnissen, wie der ASEAN, der CARICOM oder der SAARC, gibt es keine eindeutige Entwicklungsrichtung. Beispielsweise fiel der Anteil des intraregionalen Handels der ASEAN-Staaten in den 80er Jahren; dann ist er im Verlauf der 90er Jahre wieder angestiegen, allerdings ohne das Ausgangsniveau der 70er Jahre zu erreichen. Für die Staaten der EFTA ist seit den 70er Jahren sogar ein kontinuierlicher Rückgang des Anteils der intraregionalen Exporte zu verzeichnen. Der Bedeutungsverlust des intraregionalen Handels der EFTA-Staaten ist allerdings kein Zeichen der Desintegration, sondern dürfte auf den Wechsel vieler Mitglieder zur EG / EU zurückzuführen sein.

Nicht bei allen Bündnissen lassen sich, wie in den Fällen der europäischen Integration oder des MERCOSUR, direkte Verbindungen zwischen den formalen Integrationsbestrebungen und den Veränderungen des intraregionalen Handels aufzeigen. Nimmt man das Beispiel der NAFTA-Staaten, so läßt sich zwar die Zunahme des intraregionalen Handels von 41,4 % im Jahre 1990 auf 47,3 % im Jahre 1996 mit dem Inkrafttreten des NAFTA-Vertrags in 1994 erklären, jedoch existiert keine derartige Begründung für den sprunghaften Anstieg des intraregionalen Handels zwischen 1980 und 1985 um mehr als 10 %. Damit deutet einiges darauf hin, daß auch andere Faktoren die Handelsstruktur beeinflussen.[42] Neben der Existenz von formalen Integrationsbestrebungen können auch Gründe wie die Veränderung der Transportkosten, die wirtschaftliche Entwicklung der Länder oder sonstige handelspolitische Maßnahmen ursächlich für die Veränderung der Handelsstruktur sein. Den Einfluß regionaler Abkommen auf die Handelsstruktur zu isolieren, ist ein nahezu hoffnungsloses Unterfangen. Eine abschließende Beurteilung des Phänomens Regionalismus fällt vor diesem Hintergrund schwer. Folgende Punkte können jedoch festgehalten werden:

- Der Abschluß formaler Handelsabkommen ist offensichtlich kein Garant für die Zunahme des intraregionalen Handels, wie die Entwicklungen im afrikanischen Raum zeigen.

[42] Siehe dazu z. B. *OECD* (1995), S. 25 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- Das Beispiel des asiatischen Raums zeigt deutlich, daß formale Integrationsabkommen keine zwingende Voraussetzung für einen wachsenden intraregionalen Handelsanteil sind.
- Gleichwohl zeigen die Beispiele erfolgreicher Integrationsbestrebungen, wie der EU, der NAFTA oder des MERCOSUR, daß Regionalismus durchaus zu einer erheblichen Intensivierung der Handelsbeziehungen zwischen den Mitgliedsstaaten führen kann.

Insgesamt bleibt das Kriterium „Zunahme des intraregionalen Handels" zu unbestimmt, um ein empirisch fundiertes Urteil über die Wohlfahrtseffekte regionaler Bündnisse fällen zu können. Dies liegt neben den aufgeführten Unzulänglichkeiten vor allem daran, daß die bloße Feststellung der Zunahme des Handels zwischen den Partnerländern keine Aussage darüber ermöglicht, ob diese auf handelsumlenkende oder handelsschaffende Effekte zurückzuführen ist. Über die bloße Betrachtung der Handelsströme hinaus sind daher detailliertere Analysen regionaler Integrationsräume erforderlich. In diesem Zusammenhang kann man zwei Arten von Analysen unterscheiden: Zum einen Ex-Post-Analysen, die versuchen, die Auswirkungen eines bestehenden Bündnisses rückblickend zu bestimmen, und zum anderen Ex-ante-Analysen, deren Ziel es ist, bereits bei Verabschiedung eines regionalen Integrationsabkommens oder kurz nach dessen Inkrafttreten, die zukünftigen Effekte abzuschätzen. Während sich Ex-post-Analysen zumeist auf die statischen Effekte regionaler Integration konzentrieren, beziehen Ex-ante-Analysen dynamische Effekte teilweise mit ein.[43] Grundlage für die Bewertung können eine ökonometrische Schätzung oder allgemeine Gleichgewichtsmodelle („Computable-General-Equilibrium (CGE)"-Modelle) sein. Während ökonometrische Schätzungen getestet werden können, entziehen sich CGE-Modelle einer derartigen Überprüfung. Dafür ermöglichen sie Modellierungen, in denen auch komplexe Interdependenzen zwischen endogenen Variablen erfaßt werden können.[44]

Die Mehrheit der Ex-post-Analysen bezieht sich auf die Integration im europäischen Raum, da aufgrund der bis in die 50er Jahre zurückreichenden Geschichte hier entsprechende Daten vorhanden sind. Empirische Untersuchungen der EG kommen zu dem Schluß, daß die handelsschaffenden die handelsumlenkenden Effekte überwiegen, wobei sich die handelsumlenkenden Effekte auf den stark protektionierten Agrarbereich konzentrieren.[45] Mit Ausnahme des Agrarsektors hat die europäische Integration zu keiner Abnahme der Importe von Drittstaaten geführt.[46] Entsprechende Untersuchungen der EFTA-Staaten zeigen vergleichsweise geringe Effekte für die Mitgliedsstaaten auf, wobei

---

[43] Siehe *Torre/Kelly* (1992), S. 23 f.

[44] Vgl. *Baldwin/Venables* (1995), S. 1625 f.

[45] Siehe *Baldwin/Venables* (1995), S. 1627; *OECD* (1995), S. 55; *Torre/Kelly* (1992), S. 23.

[46] Siehe *Larosière* (1991), S. 287.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

allerdings vermutet wird, daß die handelsumlenkenden Effekte leicht überwiegen.[47] Ex-ante-Untersuchungen des EG-Binnenmarktes kommen durchweg zu positiven Einschätzungen, variieren allerdings hinsichtlich des vermuteten Ausmaßes der Effekte.[48] Beispielsweise sagte der populär gewordene *Cecchini*-Bericht den EG-Staaten Realeinkommensgewinne von insgesamt 2,5 % bis 6,5 % infolge der Verwirklichung des Binnenmarktprojektes voraus.[49] Schließlich existieren Studien über die Auswirkung der verschiedenen Erweiterungen der EG/EU. *Wei* und *Frankel* kommen zu dem Schluß, daß die bisherigen EG-Erweiterungen mit massiv handelsumlenkenden Effekten verbunden waren.[50]

Für die Untersuchung der möglichen Auswirkungen der NAFTA werden häufig CGE-Modelle verwendet. Für alle drei Mitgliedsstaaten werden Einkommensgewinne infolge der Integration erwartet.[51] Ähnlich positiv sind die Einschätzungen anderer neuerer Abkommen, die auf Grundlage von CGE-Modellen bewertet werden.[52] Bei diesen Studien muß jedoch berücksichtigt werden, daß die Resultate kritisch von der Art der Modellierung abhängen. So variieren die Ergebnisse erheblich in Abhängigkeit von den getroffenen Annahmen.[53] Grundsätzlich fallen die Gewinne größer aus, wenn zum Beispiel Economies of Scale berücksichtigt werden. Neben diesen positiven Einschätzungen gibt es jedoch auch im Zusammenhang mit der NAFTA kritische Stimmen. So weisen *Panagariya* und *Srinivasan* darauf hin, daß es trotz der insgesamt überwiegend handelsschaffenden Effekte in einzelnen Sektoren, wie dem Textilbereich, zu stark handelsumlenkenden Effekten kommt.[54] *Panagariya* schätzt ferner, daß die redistributiven Effekte der NAFTA für Mexiko bei vorsichtiger Kalkulation zu einem jährlichen Verlust an Zolleinnahmen von ca. 3,25 Mrd. Dollar führen werden.[55] Schließlich wird im allgemeinen davon ausgegangen, daß die Auswirkungen der NAFTA auf Drittstaaten eher unwesentlich sind. So wird geschätzt, daß die NAFTA langfristig

---

[47] Vgl. *WTO* (1995), S. 45.

[48] Siehe z. B. *Baldwin/Venables* (1995), S. 1631 ff.; *Torre/Kelly* (1992), S. 23 f.

[49] Vgl. *Cecchini* (1988).

[50] Vgl. *Wei/Frankel* (1996).

[51] Vgl. *Krueger* (1999), S. 120.

[52] „Trade creation greatly exceeds trade diversion in virtually all the RTAs (Regional Trading Agreements – Anmerkung der Autorin) studied. In general, welfare for all members increases. Furthermore, welfare for old members increases as new members join the RTA, suggesting that there are gains from expanding the RTA", *Robinson/Thierfelder* (1999), S. 16.

[53] Je nach dem, ob beispielsweise vollständiger oder unvollständiger Wettbewerb unterstellt wird oder ob Markteintrittsbarrieren, Akkumulationseffekte o. ä. berücksichtigt werden, ergeben sich unterschiedliche Resultate.

[54] Vgl. *Panagariya/Srinivasan* (1998), S. 225.

[55] Vgl. *Panagariya* (1997a).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

kleinere Verluste im lateinamerikanischen Raum hervorrufen und den EU-Staaten geringfügige Exporteinbußen bescheren wird.[56]

Für andere regionale Bündnisse existieren deutlich weniger empirische Untersuchungen. Erwähnenswert, da vergleichsweise vielzitiert, ist eine Studie der Weltbank über die statischen Effekte der MERCOSUR.[57] Im Rahmen dieser Studie wird vermutet, daß der MERCOSUR mit einer wohlfahrtsschädigenden Umlenkung von Handelsströmen auf die Mitgliedsstaaten verbunden ist. Die sehr negative Beurteilung der MERCOSUR ist aber unter anderem darauf zurückzuführen, daß positive dynamische Effekte gänzlich ausgeblendet werden.

In bezug auf die dynamischen Wirkungen bestätigen empirische Untersuchungen zumeist das Vorhandensein positiver Effekte für die Partnerländer und vermuten, daß Drittstaaten langfristig durch die Integration zumindest nicht schlechter gestellt werden. So schätzt *Baldwin*, daß die Verwirklichung des Binnenmarktprojekts zu einem zusätzlichen Anstieg der Wachstumsrate der EU von mindestens 0,6 % pro Jahr führt.[58] Noch beeindruckender sind die geschätzten Gewinne für Mexiko, die sich aus der Integration mit den USA und Kanada ergeben. Beispielsweise vermuten sowohl *Kehoe* als auch *McCleary*, daß die Verwirklichung der NAFTA die mexikanische Wachstumsrate über 1,5 % pro Jahr anheben könnte.[59] Vor diesem Hintergrund erscheinen die geschätzten statischen Effekte geradezu geringfügig. Derartige Untersuchungen sollten jedoch kritisch gesehen werden.[60] Denn eine exakte Schätzung der dynamischen Wirkungen einer regionalen Öffnung der Märkte ist mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden. So ist vor allem fraglich, welches Modell für eine empirische Evaluierung zugrunde gelegt werden soll.[61] Schätzbare Modelle konzentrieren sich meist auf einen einzigen Aspekt der dynamischen Wirkungen, während komplexere Modelle, wie beispielsweise das von *Grossman/Helpman*,[62] eine Berechnung unmöglich machen.[63] Aus empirischen Untersuchungen lassen sich daher eher Trendentwicklungen für regionale Integrationsbündnisse ableiten als exakte Quantifizierungen der dynamischen Effekte, etwa in Form einer genau bezifferten Zunahme der jährlichen Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts. Insgesamt kann vermutet werden, daß sowohl die Integration im europäischen als auch im nordamerikanischen Raum zu einer gewissen Zunahme der jeweiligen Wachstumsraten führen wird. Diese positive Einschätzung gilt

---

56 Vgl. *Busse* (1997); *Fischer* (1998).

57 Vgl. *Yeats* (1997).

58 Vgl. *Baldwin* (1989).

59 Vgl. *Kehoe* (1992); *McCleary* (1992).

60 Für eine Kritik siehe beispielsweise *Schiff/Winter* (1998), S. 178 ff.

61 Zur Frage der Schätztechnik siehe *Baldwin/Venables* (1995), S. 1625 f.

62 Vgl. *Grossman/Helpman* (1989).

63 Vgl. *Baldwin* (1989), S. 263 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

allerdings nur, solange die externen Handelsbarrieren dieser Integrationsräume gegenüber dem Rest der Welt nicht signifikant angehoben werden.[64]

Empirische Schätzungen sind generell mit Schwierigkeiten behaftet. Abgesehen davon, daß viele der benötigten Daten nicht oder nur unvollständig verfügbar sind, ist die Trennung der Effekte regionaler Integration von anderen wirtschaftlichen oder politischen Einflüssen nahezu unmöglich. So wurde beispielsweise der europäische Integrationsprozeß von umfassenden multilateralen Liberalisierungen im Rahmen des GATT begleitet. Die Rückführung positiver Handelseffekte auf die eine oder andere Ursache ist somit problematisch. Die für die Untersuchung verwendeten Daten sind daher nur begrenzt aussagefähig.[65] Des weiteren erfolgen viele Studien ex ante, wenn das Interesse an dem jeweiligen regionalen Bündnis besonders groß ist. Damit kann nicht auf tatsächlich vorliegende Werte zurückgegriffen werden, um die Effekte regionaler Integration zu isolieren, sondern es müssen Schätzungen über die Entwicklung der unterschiedlichen Faktoren angestellt werden. Dies ist insbesondere deshalb schwierig, weil sich die Liberalisierungsvereinbarungen oft auf einen langen Zeitraum beziehen.[66] Beispielsweise ist im Rahmen der NAFTA die Beseitigung der intraregionalen Zölle über einen Zeitraum von 15 Jahren vorgesehen. Derartige Bestimmungen komplizieren eine genaue Schätzung. Darüber hinaus wird im Rahmen von Ex-ante-Studien meist unterstellt, daß die Abkommen, sowie sie auf dem Papier bestehen, auch umgesetzt werden. Die Verschleppung von Liberalisierungsmaßnahmen oder die Auswirkungen von Ursprungslandregelungen, Antidumpingbestimmungen und ähnlichem müssen zwangsläufig ignoriert werden. Die Einführung derartiger Maßnahmen läßt sich nicht antizipieren. Damit können deren Effekte – wenn überhaupt – auch nur nachträglich bestimmt werden. Die vollständige Ausklammerung dieser Effekte kann aber zu einer Überschätzung der positiven Integrationswirkungen führen. Schließlich sei als letzter Kritikpunkt erwähnt, daß in vielen Studien aus Praktikabilitätserwägungen eine Tarifizierung alternativer handelspolitische Instrumente erfolgt und die Modellierung der Integrationswirkungen sich damit auf intraregionale Zollsenkungen beschränkt.[67]

Um die positiven und negativen Effekte des Regionalismus auf die Mitglieder der Bündnisse und die Welt als Ganzes besser abschätzen zu können, be-

---

[64] Vgl. *Anderson/Snape* (1994), S. 11.

[65] Vgl. *Supper* (1997), S. 95 f.

[66] Vgl. *Krueger* (1999), S. 120.

[67] Vgl. *Anderson/Snape* (1994), S. 10 f. *Trela* und *Whalley* zeigen anhand der Analysen der Effekte der nordamerikanischen Integration, daß die explizite Berücksichtigung anderer Handelshemmnisse zu erheblichen Unterschieden bei den geschätzten Auswirkungen führt. Vgl. *Trela/Whalley* (1994). Für weitere Kritik an empirischen Untersuchungen siehe *Lloyd* (1992), S. 25.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

besteht somit weiterhin Bedarf an umfassenden empirischen Untersuchungen, die den aufgeführten Schwächen – soweit dies möglich ist – Rechnung tragen.[68] Insbesondere sollten vermehrt rückblickende Bewertungen vorgenommen werden, wenn auf tatsächliche Werte zugegriffen werden kann und bekannt ist, inwieweit die Abkommen tatsächlich umgesetzt wurden. Insgesamt ermöglichen die bisherigen Untersuchungen nach wie vor keine eindeutige Bewertung regionaler Integrationsstrategien. Auch wenn die positiven Stimmen überwiegen, werden die im Rahmen der theoretischen Betrachtung festgestellte Ambivalenz und die Abhängigkeit von der konkreten Konstellation bestätigt.

II. Wohlfahrtsverbessernde regionale Bündnisse

Regionale Bündnisse sind in der langen Frist mit positiven Wohlfahrtswirkungen verbunden, sofern eine Integration der Märkte gelingt und die Zollschranken gegenüber außenstehenden Ländern nicht erhöht werden. Diese dynamischen Wirkungen können dazu führen, daß selbst regionale Abkommen, die zunächst mit überwiegend handelsumlenkenden Effekten verbunden sind, langfristig zu einer Wohlfahrtsverbesserung führen. Nun stellt sich aber gleichwohl die Frage, ob die negativen Wirkungen der Handelsumlenkung nicht auch bereits in der kurzen Frist verhindert oder zumindest reduziert werden können. Die komparativ-statische Analyse hat gezeigt, daß der Umfang der handelsumlenkenden Effekte von den konkreten Gegebenheiten abhängt. Entscheidende Determinanten sind die Handelsstruktur im Ausgangszustand, das Niveau der Zollsätze sowie die Elastizitäten der Importnachfrage und des Exportangebots. Diese Determinanten sind jedoch keine unveränderlichen Daten, sondern können durch eine entsprechende Auswahl der Integrationspartner sowie eine Anpassung der externen Zollstruktur beeinflußt werden. In den folgenden Abschnitten soll daher untersucht werden, ob die Integration von „natürlichen Handelspartnern" oder die Anpassung des Zollniveaus durch die Mitgliedsstaaten Möglichkeiten zur Schaffung wohlfahrtsverbessernder regionaler Bündnisse darstellen.

1. Natürliche Handelspartner

In Zusammenhang mit den statischen Wohlfahrtswirkungen von regionalen Bündnissen wird häufig das Argument angeführt, daß die Bildung von Freihandelszonen oder Zollunionen mit großer Wahrscheinlichkeit wohlfahrtsverbessernd sein wird, wenn die Mitgliedsländer „natürliche Handelspartner" seien.[69]

---

[68] Siehe *Yeats* (1997), S. 31.

[69] Siehe z. B. *Krugman* (1993), S. 63 f. Der Begriff „natürliche Handelspartner" wurde erstmals von *Wonnacott/Lutz* (1989) verwendet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Unter „natürlichen Handelspartnern" werden zumeist Länder verstanden, die aufgrund ihrer Handelsstruktur oder aufgrund relativ niedriger Transportkosten infolge geographischer Nähe bereits im Ausgangszustand ein in Relation zu anderen Ländern größeres Handelsvolumen miteinander haben. Regionalismus, so die Argumentation, verstärkt die bestehenden ausgedehnten Handelsbeziehungen, während der Umfang der möglicherweise durch Handelsumlenkung betroffenen Importe vergleichsweise gering ist. Diese zunächst unmittelbar einleuchtende Argumentation muß jedoch aus verschiedenen Gründen differenziert beurteilt werden.

So ist die Verwendung des Kriteriums „großes Handelsvolumen im Ausgangszustand" zur Identifizierung potentieller Partnerländer einer wohlfahrtsverbessernden Freihandelszone oder Zollunion mit einigen Problemen verbunden.[70] Zunächst ist dieses Kriterium weder symmetrisch noch transitiv. Fehlende Symmetrie bedeutet, daß zwar Land A im Sinne der verwendeten Definition ein „natürlicher Handelspartner" von Land B ist, der umgekehrte Fall aber nicht gilt. Alternativ formuliert, kann Land B einen Großteil seines Handels mit Land A abwickeln, ohne daß es deshalb selbst eine signifikante Bedeutung in dessen Handelsstatistik einnimmt. Fehlende Transitivität hat zur Folge, daß selbst, wenn Land A ein „natürlicher Handelspartner" von Land B und Land B wiederum ein „natürlicher Handelspartner" von Land C ist, Land A trotzdem kein „natürlicher Handelspartner" von Land C ist – oder anders ausgedrückt: Land A handelt in großem Umfang mit Land B, welches in großem Umfang mit Land C handelt, ohne daß Land A ein großes Handelsvolumen mit Land C aufweist. Unter diesen Bedingungen ist es aber schwierig, auf Basis des Kriteriums des Handelsvolumens eine Entscheidung darüber zu treffen, ob die betrachteten Länder geeignete Integrationspartner sind oder nicht. Diese Problematik läßt sich anhand der NAFTA verdeutlichen: Während die USA der wichtigste Handelspartner Mexikos sind, hat umgekehrt der Handel mit Mexiko nur eine verhältnismäßig geringe Bedeutung für die USA (fehlende Symmetrie). Ferner dominieren die USA sowohl den mexikanischen als auch den kanadischen Außenhandel, ohne daß die beiden Länder signifikante Handelsbeziehungen zueinander unterhalten würden (fehlende Transitivität). Damit bleibt offen, ob diese drei Länder nun geeignete Partner für die Etablierung einer Freihandelszone sind oder nicht.

Neben den aufgeführten Schwierigkeiten in der Anwendung dieses Kriteriums ist auch der unmittelbare Schluß von einem großen Handelsvolumen zwischen den potentiellen Partnerländern auf geringe Handelsumlenkungen infolge regionaler Integration durchaus problematisch. Grundsätzlich ist es richtig, daß bei ausgedehnten Handelsbeziehungen zwischen den Partnerländern der potentielle Umfang des möglicherweise von Umlenkungen betroffenen Handels mit

[70] Vgl. *Bhagwati/Greenaway/Panagariya* (1998). S. 1132 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

außenstehenden Ländern eher gering sein dürfte.[71] Je höher der ursprüngliche Anteil der Partnerländer am gesamten Handelsvolumens eines Landes ist, um so geringer ist mithin der Anteil der Drittstaaten und damit das Potential zur Handelsumlenkung. Gleichwohl ist damit aber keinesfalls ein hinreichendes Entscheidungskriterium zur Identifizierung geeigneter Integrationspartner gegeben, da für die Wohlfahrtswirkung einer Freihandelszone nicht die *potentielle*, sondern die *tatsächliche* Handelsumlenkung ausschlaggebend ist. Ein großes Potential ist dann unbedenklich, wenn aufgrund der anderen Konstellationen, wie der Verlauf der Importnachfrage- bzw. Exportangebotsfunktion oder der Höhe des Zollsatzes, die tatsächliche Umlenkung nur geringfügig ist. Ein verhältnismäßig kleines Potential kann hingegen relativ schwer ins Gewicht fallen, wenn es vollständig ausgeschöpft wird. Darüber hinaus hat die Wohlfahrtsanalyse gezeigt, daß aus einer mengenmäßig geringen Handelsumlenkung keineswegs gefolgert werden kann, daß auch die Effekte auf die Wohlfahrt der beteiligten Länder entsprechend gering sind. Vielmehr ist zu berücksichtigen, daß erhebliche Umverteilungsverluste durch die Verringerung der Zolleinnahmen entstehen können. Bezugnehmend auf den unter Abschnitt I.1.b) dargestellten Fall sind diese um so größer, je größer das Importvolumen aus den Partnerländern im Ausgangszustand war. Dem betrachteten Land A entstehen durch Bildung der Freihandelszone Wohlfahrtsverluste im Umfang der gesamten Zolleinnahmen von Land B. Dieser Verlust ist c. p. mithin um so größer, je größer das Handelsvolumen und damit die Zolleinnahmen im Ausgangszustand bei Vorliegen nicht diskriminierender Zölle war.[72]

Ferner kann das Kriterium des Handelsvolumens zur Beurteilung von regionalen Bündnissen in einer zeitraumbezogenen Betrachtung dann irreführend sein, wenn das Volumen unverändert bleibt, obwohl Handelsumlenkung auftritt. Zu einer derartigen Situation kann es kommen, wenn sich nach Bildung der Freihandelszone die komparativen Vorteile verändern. Zur Illustration wird folgender Fall unterstellt: Land A bezieht bei Vorliegen nicht-diskriminierender Zölle ein bestimmtes Gut vom potentiellen Partnerland B. Nach Bildung der Freihandelszone wird dieses Gut folglich weiterhin aus Land B importiert. Zusätzlich wird angenommen, daß Land B zu einem zukünftigen Zeitpunkt seinen komparativen Vorteil gegenüber Land C verlieren wird. Sofern diese Verschlechterung aber so gering ist, daß sie durch den Vorteil der selektiven Präferenzierung aufgewogen wird, kommt es zu keinem Wechsel der Bezugsquelle von Land A, wie dies in Folge der Veränderung der Wettbewerbspositionen

---

[71] Siehe zu dieser Position beispielsweise *Summers* (1991), S. 297 f.

[72] Allerdings besteht die Möglichkeit, daß sich diese Verluste relativieren, sofern die Partnerländer deutlich niedrigere Zölle erheben und deren Angebotsfunktionen die Importnachfragekurve des betrachteten Landes unterhalb des zollbelasteten Weltmarktpreisniveaus schneiden (Modifizierung unter Abschnitt I.1.d).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

hätte eigentlich erfolgen müssen. Die Importe des betreffenden Gutes fließen unverändert aus Land B. Trotz gleichbleibenden Handelsvolumens kommt es mithin zu Handelsumlenkungen zu Lasten von Land C. Für den umgekehrten Fall, daß sich der komparative Vorteil zugunsten des Partnerlandes B ändert, kann es sogar trotz einer Ausdehnung des Handelsvolumens zu handelsumlenkenden Effekten kommen. Sinken die Produktionskosten in Land B für ein Gut, das auch nach Etablierung der Freihandelszone vom Drittland C bezogen wurde, wird Land B die Hersteller aus Land C aufgrund der selektiven Präferenzierung bereits verdrängen, bevor seine Kosten unterhalb die von Land C gesunken sind. Es kommt folglich zu Handelsumlenkung bei einer gleichzeitigen Zunahme des Handelsvolumens. Aufgrund der dargestellten Schwächen ist das Kriterium „großes Handelsvolumen" zur Überprüfung der Eignung potentieller Partnerländer für ein regionales Bündnis nur unzureichend bzw. überhaupt nicht geeignet.

Schließlich wird das Kriterium „großes Handelsvolumen" häufig mit geographischer Nähe der beteiligten Länder gleichgesetzt und daraus gefolgert, daß räumlich benachbarte Länder geeignete Integrationspartner sind. Zwar ist es richtig, daß benachbarte Länder aufgrund relativ niedrigerer Transportkosten oft ein vergleichsweise großes Handelsvolumen miteinander aufweisen.[73] Dieser Zusammenhang ist aber keinesfalls zwingend.[74] Zum einen hat der technische Fortschritt dazu geführt, daß die Bedeutung von Transportkosten deutlich zurückgegangen ist. Zum anderen haben auch andere Faktoren Einfluß auf den Umfang des Handelsvolumens, wie Produktspezialisierung und Nachfragestruktur oder auch politische Rahmenbedingungen.[75] Insofern sollte auch bei benachbarten Ländern geprüft werden, ob diese tatsächlich einen relativ hohen Handelsanteil miteinander aufweisen.

Insgesamt kann das Kriterium „großes Handelsvolumen" bzw. „natürliche Handelspartner" daher zwar wertvolle Hinweise auf die Wahrscheinlichkeit von Handelsumlenkung geben und damit Anhaltspunkte über die Eignung von Ländern als Integrationspartner aus wohlfahrtsökonomischer Perspektive liefern.[76] Von einer rein schematischen Anwendung sollte aber aus den genannten Grün-

---

[73] Zur Frage, inwieweit Transportkosten regionale Abkommen rechtfertigen, siehe *Panagariya* (1998).

[74] Siehe *Krueger* (1997), S. 174.

[75] Beispielsweise bestehen aus historischen Gründen intensive Handelsverflechtungen zwischen Großbritannien und seinen ehemaligen Kolonien, obwohl diese keine räumlichen Nachbarn sind. Auch *Wonnacott* und *Lutz* sehen keinen eindeutigen Zusammenhang zwischen räumlicher Nähe und der Entwicklung des interregionalen Handels und erachten geografische Nähe daher als weniger wichtiges Kriterium zur Determinierung des Ergebnisses von Freihandelszonen. Vgl. *Wonnacott/Lutz* (1989), S. 78.

[76] Siehe *Kohler* (2000), S. 32 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

den abgesehen werden. Vielmehr bedarf es nach wie vor einer Analyse der konkreten Gegebenheiten. Eine entscheidende Begrenzung dieses Kriteriums liegt ferner darin, daß es zwar zur Auswahl von Integrationspartnern herangezogen werden kann, jedoch versagt, wenn mit einer (politisch) gegebenen Ländergruppe handelsumlenkende Effekte verhindert werden sollen.

2. Das *Kemp-Wan*-Modell

Die Standardanalyse regionaler Bündnisse unterstellt implizit, daß die Zölle gegenüber Drittstaaten nach Inkrafttreten des Handelsabkommens (zumindest kurzfristig) unverändert bleiben, d. h. auf ihrem Ausgangsniveau verharren.[77] *Kemp* und *Wan* wiesen nun unter sehr allgemeinen Annahmen in ihrer vielzitierten Arbeit „Elementary proposition concerning the formation of custom unions" nach, daß es stets möglich ist, wohlfahrtsverbessernde Zollunionen zu schaffen.[78] Durch eine entsprechende Anpassung der externen Zollsätze kann die Wohlfahrt der Mitgliedsstaaten erhöht werden, ohne dem Rest der Welt zu schaden. Die Verbesserung der intraregionalen Wohlfahrt bei unveränderter Wohlfahrt der außenstehenden Länder führt damit auch zu einer Erhöhung der globalen Wohlfahrt. Sie erweiterten damit die Analyse von *Meade*, der bereits zwei Jahrzehnte zuvor gezeigt hatte, daß Drittländer von den Auswirkungen regionaler Integration unberührt bleiben, wenn die Mitgliedsstaaten sowohl vor als auch nach Etablierung des regionalen Bündnisses ihren internationalen Handel mit unveränderten Quoten abwickeln,[79] d. h. das Handelsvolumen mit Drittstaaten konstant bleibt. *Kemp* und *Wan* zeigten darauf aufbauend, daß die Wohlfahrt des Rests der Welt statt durch eine Aufrechterhaltung von Quoten auch durch die Wahl eines entsprechenden Außenzolls konserviert werden kann.[80] Damit wurde die vor-*Viner*sche Sichtweise der Vorteilhaftigkeit von Zollunionen wiederbelebt.

Zur Erläuterung der zugrundeliegenden Idee sei angenommen, daß sich zwei Länder mit identischen Zollsätzen zu einem regionalen Bündnis zusammen-

---

[77] Diese Annahme ist durchaus gerechtfertigt, um die eigentlichen Wirkungen des regionalen Bündnisses analytisch von denen einer Zollveränderung zu trennen. Vgl. *Krueger* (1999), S. 114.

[78] Vgl. *Kemp/Wan* (1976).

[79] Vgl. *Meade* (1955). Für eine zusammenfassende Darstellung der Arbeit von *Meade* siehe *Panagariya* (1997b).

[80] Für eine analoge Untersuchung in bezug auf Freihandelszonen mit entsprechendem Ergebnis siehe *Panagariya/Krishna* (1997) bzw. für die Anwendung des *Kemp-Wan*-Kriteriums auf eine Freihandelszone bei Existenz von Quotenregelungen *Melo/Panagariya/Rodrik* (1993), S. 164 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

schließen.[81] Sofern sie diese Zollsätze nicht verändern, dürfte dieses Bündnis, wenn man von extremen Fällen einmal absieht, zu einem Mix aus handelsschaffenden und handelsumlenkenden Effekten führen. Die wohlfahrtsmindernden Effekte könnten jedoch vermieden werden, wenn die beiden Länder ihre gemeinsamen externen Zollsätze so weit absenken, daß ihr Handelsvolumen mit Drittstaaten für alle Güter auf dem Niveau verharrt, welches vor Etablierung der Zollunion bestand. Damit bleiben auch die Terms of Trade zwischen den Bündnispartnern und dem Rest der Welt unverändert und handelsumlenkende Effekte können verhindert werden. Der Handel zwischen den Partnerländern nimmt zu, ohne daß der Handel mit Drittstaaten eingeschränkt wird. Insgesamt ermöglicht die Senkung der externen Zollsätze die Verwirklichung von Zollunionen, die ausschließlich mit wohlfahrtsverbessernden handelsschaffenden Effekten verbunden sind.[82] Somit ist es theoretisch möglich, ein Bündnis zwischen einer beliebigen Auswahl von Ländern wohlfahrtverbessernd zu gestalten.[83]

Allerdings ist diese, auf den ersten Blick sehr einfach und attraktiv erscheinende Möglichkeit mit verschiedenen Schwierigkeiten behaftet. So kann die Senkung der externen Zollsätze dazu führen, daß einzelne Länder der Zollunion, trotz der für das Bündnis per saldo positiven Wirkung, eine Wohlfahrtseinbuße erleiden.[84] Damit alle Mitgliedsstaaten von dem Bündnis profitieren, bedarf es somit eines Transfersystems zwischen den Partnern. Die Etablierung eines solchen Transfersystems ist jedoch mit erheblichen Problemen verbunden.[85] Abgesehen von administrativen Schwierigkeiten ist es nahezu unmöglich, festzustellen, wer in welchem Umfang profitiert bzw. Einbußen erleidet.[86] Ferner dürfte die genaue Bestimmung der optimalen externen Zollstruktur und die dafür erforderliche Absenkung der unterschiedlichen Zölle faktisch ausge-

---

[81] Die Annahme identischer Zollsätze erfolgt aus Vereinfachungsgründen, um die zusätzlichen Wirkungen, die durch Zollanpassungen zwischen den Mitgliedsstaaten zur Schaffung gemeinsamer Außenzolltarife entstehen können, an dieser Stelle auszublenden.

[82] Das hier dargestellte Argument kann auch umgekehrt werden: Auch ein zunächst überwiegend handelsschaffendes regionales Bündnis kann sich ins Negative kehren, wenn einzelne oder alle Mitglieder ihre externen Zölle gegenüber Drittstaaten erhöhen. Das Wohlfahrtsniveau eines Mitglieds kann dadurch unter das vor-unions Niveau sinken. Vgl. *Bhagwati/Panagariya* (1996), S. 38 f.

[83] *Winters* weist allerdings darauf hin, daß *Kemp* und *Wan* in ihrer Arbeit die Überprüfung von Außenzolltarifen im Sinne eines Optimalitätstests nicht untersucht haben, sondern sich vielmehr auf den allgemeinen Nachweis einer optimalen Zollstruktur konzentriert haben. Für diese und weitere Kritikpunkte an den Interpretationen des *Kemp-Wan*-Modells siehe *Winters* (1996a).

[84] Es gibt keinen zwingend logischen Grund, warum die Etablierung eines regionalen Bündnisses unter wohlfahrtsökonomischen Gesichtspunkten für alle Mitglieder mit dem gleichen Vorzeichen versehen sein sollte. Vgl. *Krueger* (1999), S. 115.

[85] Siehe *Lloyd* (1992), S. 29; *Melo/Panagariya/Rodrik* (1993), S. 165.

[86] Ein Vorschlag für eine Kompensationsmethode findet sich bei *Grinols* (1981).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

schlossen sein. Schließlich findet die Wirksamkeit einer Anpassung der externen Zollstruktur dort ihre Begrenzung, wo nicht-tarifäre Handelshemmnisse zum Einsatz kommen. Der Einsatz von Quoten, administrierter Protektion, Antidumpingmaßnahmen oder ähnlichem gegenüber Drittstaaten kann dazu führen, daß trotz einer Senkung der gemeinsamen Außenzölle das ursprüngliche Handelsvolumen nicht wieder hergestellt wird. Vielmehr wäre hierzu zusätzlich ein Verzicht auf alternative Protektionsinstrumente erforderlich. Eine Senkung der Außenzölle dürfte damit im Regelfall zwar zu einer Verminderung, nicht aber zu einer Vermeidung handelsumlenkender Effekte führen.

Insgesamt ist die Anwendung des *Kemp-Wan*-Kriteriums also mit erheblichen Problemen behaftet, so daß allgemeingültige Handlungsanweisungen zum Design von stets wohlfahrtsverbessernden Zollunionen oder Freihandelszonen nicht existieren. Der bedeutendste Einwand ist jedoch, daß die bloße *Möglichkeit* zur Schaffung wohlfahrtsverbessernder Bündnisse von der *tatsächlichen Verwirklichung* zu unterscheiden ist. Ohne zusätzliche Annahmen ist nicht ohne weiteres nachzuvollziehen, warum die Mitglieder einer Zollunion freiwillig ihre Außenzölle absenken sollten. Vielmehr ist im Gegenteil zu erwarten, daß diese ihre gewachsene Marktmacht dazu einsetzen, ihre externen Zollbarrieren zu erhöhen.[87]

III. Optimale Anzahl von Handelsblöcken

Neben der isolierten Untersuchung regionaler Bündnisse und ihrer Auswirkungen auf die Wohlfahrt der Mitgliedsstaaten sowie der Welt als Ganzes, gibt es auch eine Reihe von Arbeiten, die sich mit der Frage beschäftigen, welche Konsequenzen sich aus der Existenz von Handelsblöcken ergeben. So ändert das Vorhandensein mächtiger Handelsblöcke die Attraktivität unilateraler Liberalisierungsmaßnahmen für kleinere Länder. Im Zusammenhang mit den komparativ-statischen Wirkungen regionaler Bündnisse wurde gezeigt, daß unilaterale Liberalisierungsmaßnahmen aus wohlfahrtsökonomischen Gesichtspunkten regionalen Integrationsstrategien durchaus überlegen sein können. Wird der Welthandel jedoch von mächtigen Handelsblöcken – beispielsweise im nordamerikanischen, westeuropäischen und ostasiatischen Raum – dominiert, kann die ursprüngliche Überlegenheit des einseitigen Abbaus von Handelsbarrieren verlorengehen. Dies ist insbesondere dann zu erwarten, wenn diese Blöcke

[87] Im Rahmen der Optimalzolltheorie wird gezeigt, daß der optimale Zoll unter dem Aspekt der Terms-of-Trade-Verbesserung umso höher ist, je geringer die Nachfrageelastizität nach den Exporten des betrachteten Landes ist. Für einen wohlfahrtsmaximierenden Handelsblock wird der optimale Zollsatz also normalerweise höher sein als die individuellen Zollsätze seiner Mitglieder bei isoliertem Handeln. Vgl. *Krugman* (1991b), S. 15; *Nordström* (1995), S. 55.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

jeweils hohe Hemmnisse gegenüber außenstehenden Ländern durchsetzen. In einer derartigen Situation kann der Beitritt zu einem der Blöcke und die damit verbundene Sicherung des Marktzugangs zu den Märkten der Partnerländer einseitigen Maßnahmen eindeutig überlegen sein.[88]

Neben den Auswirkungen der Existenz von Handelsblöcken auf die optimale Liberalisierungsstrategie von außenstehenden Staaten wird insbesondere diskutiert, welche Konsequenzen eine unterschiedliche Anzahl von Handelsblöcken auf die globale Wohlfahrt hat. Die zentralen Beiträge zu diesem Thema stammen von *Krugman*.[89] Im Rahmen eines stark stilisierten Modells untersucht dieser die Veränderung der globalen Wohlfahrt in Abhängigkeit von Variationen der Blockanzahl. Die getroffenen Annahmen sind dabei sehr restriktiv: Es wird unterstellt, daß die Welt aus einer Vielzahl von kleinen geographischen Einheiten („Provinzen") besteht, von denen jede auf die Produktion eines spezifischen Gutes spezialisiert ist.[90] Der Handel zwischen diesen Einheiten ist symmetrisch bei konstanter Substitutionselastizität der Güter. Zölle werden nichtkooperativ mit dem Ziel der Wohlfahrtsmaximierung gesetzt. Die Provinzen schließen sich nun zu B Handelsblöcken von gleicher ökonomischer Größe zusammen. Sofern sich diese Anzahl B reduziert, treten sowohl handelsschaffende als auch handelsumlenkende Effekte auf. Handelsschaffung entsteht dadurch, daß ein größerer Teil des Welthandels durch Reduzierung von B innerhalb von Blöcken und damit zollbefreit stattfindet. Negative Effekte treten zum einen durch die Umlenkung von Handelsströmen in den Integrationsraum infolge der diskriminierenden Liberalisierung auf. Zum anderen ist zu erwarten, daß die expandierenden Handelsblöcke ihre gewachsene Marktmacht zur Erhöhung ihrer Außenzollsätze einsetzen werden, so daß der interregionale Handel stärker beschränkt wird.

Aus globaler Perspektive ist im Rahmen dieses Modells die Existenz eines einzigen weltumspannenden Handelsblocks ($B = 1$) optimal, da diese Situation Freihandel darstellt und mit einem Wohlfahrtsmaximum verbunden ist. Nun könnte man daraus die Folgerung ziehen, daß im Sinne einer Second-best-Lösung die Regel gilt: „Je weniger Handelsblöcke, um so besser". Diese Aussage ist aber nicht ohne weiteres haltbar. Ausgehend von einer großen Zahl an Handelsblöcken kann die Konsolidierung zu weniger Blöcken dazu führen, daß ein Großteil der Ausdehnung des intraregionalen Handels auf Handelsumlenkung zurückzuführen ist. Dies gilt insbesondere, wenn die wachsenden Blöcke ihre Außenzölle erhöhen und damit entsprechend große Verzerrungen auftreten. Umgekehrt kann die Verschmelzung weniger großer Blöcke in noch größere Einheiten aber zu einer Wohlfahrtsverbesserung führen, wenn die Blöcke im

---

[88] Siehe auch *Melo/Montenegro/Panagariya* (1992), S. 26.

[89] Vgl. *Krugman* (1993); *Krugman* (1991a); *Krugman* (1991b).

[90] Vgl. *Krugman* (1993), S. 60.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Ausgangszustand aufgrund hoher Zollschranken nur in geringem Umfang miteinander gehandelt haben und die Expansion des intraregionalen Handels vorwiegend auf Handelsschaffung zurückzuführen ist. Konsequenz dieser Überlegungen ist, daß sowohl eine sehr geringe Anzahl von Handelsblöcken als auch eine sehr große Anzahl von Handelsblöcken unter Wohlfahrtsgesichtspunkten begrüßenswert ist, während eine mittlere Anzahl von Handelsblöcken zu den schlechtesten Resultaten führt. Im Rahmen seines formalen Modells kommt *Krugman* mit unterschiedlichen Simulationen jeweils zu dem Ergebnis, daß der schlechteste Fall eine Situation ist, in der die Welt aus drei Handelsblöcken besteht.[91] Anders formuliert heißt das, daß ausgehend von einer großen Zahl an Handelsblöcken die Konsolidierung zu immer weniger Blöcken zu einer kontinuierlichen Senkung der weltweiten Wohlfahrt führt, bis ein Minimum bei einer Anzahl von drei erreicht ist. Danach steigt die Wohlfahrt wieder an und erreicht ihr Maximum bei einem globalen Handelsblock, der weltweitem Freihandel entspricht.

In Anbetracht der Tatsache, daß vielfach darüber diskutiert wird, daß sich der Welthandel zunehmend auf die drei Regionen (Nordamerika, Westeuropa und Ostasien) konzentriert und damit die Formierung von drei großen Blöcken für möglich gehalten wird, geben die Schlußfolgerungen dieses Modells somit durchaus Grund zur Besorgnis. Denn damit besteht die Gefahr, daß Regionalismus – zumindest in der mittleren Frist – mit globalen Wohlfahrtseinbußen verbunden ist. Die von *Krugman* abgeleiteten Verluste könnten vermieden werden, wenn die verschmelzenden Blöcke entsprechend dem *Kemp-Wan*-Modell kontinuierlich ihre Außenzölle senken würden, um so handelsumlenkende Effekte zu verhindern. Da die Blöcke aber vorrangig ihre eigene Wohlfahrtssituation im Blick haben, ist ein derartiges Verhalten – jedenfalls ohne entsprechende verbindliche Handlungsanweisungen – nicht zu erwarten. Für die lange Frist stellt sich schließlich die Frage, ob die drei Blöcke weiter „fusionieren" werden und es damit wieder zu einer Verbesserung der Wohlfahrt kommt. Eine unbegrenzte Ausdehnung regionaler Integrationsräume kann vor dem Hintergrund wohlfahrtsökonomischer Überlegungen jedoch nicht ohne weiteres angenommen werden. So zeigt *Saxonhouse* mit Hilfe eines formalen Modells, daß die Mitglieder eines regionalen Blocks durchaus bereit sind, bis zu einem ge-

[91] Dieses Ergebnis erhält *Krugman* für eine breite Spanne unterschiedlicher Substitutionselastizitäten. Darüber hinaus zeigt er, daß die Annahme höherer Zollsätze für größere Blöcke nicht kritisch für dieses Resultat ist, sondern dieses auch bei unveränderten Zollsätzen auftritt. Vgl. *Krugman* (1993), S. 61. Allerdings relativiert *Krugman* seine Ergebnisse für den Fall „natürlicher Handelspartner". Sofern sich geographisch benachbarte Länder zusammenschließen, sinke die Gefahr von Handelsumlenkungen. Im Extremfall interregional prohibitiv hoher Transportkosten finde im Ausgangszustand kein Handel zwischen den Kontinenten statt und damit führe die regionale Integration lediglich zu handelsschaffenden Effekten. Siehe dazu *Frankel/Stein/Wei* (1998), S. 92.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

wissen Punkt neue Mitglieder aufzunehmen. Sofern aber der Zugewinn aufgrund der Terms-of-trade-Verbesserung infolge einer Expansion des Bündnisses kleiner wird als der Verlust, der dem Bündnis dadurch entsteht, daß weniger Handelspartner außerhalb des Bündnisses stehen, werden die Mitgliedsstaaten eine weitere Expansion jedoch ablehnen. Aus Sicht des regionalen Bündnisses gibt es somit eine optimale Blockgröße, und es findet keine kontinuierliche Ausdehnung des Blocks bis zum globalen Freihandel statt.[92] In einem negativen Szenario wäre es daher durchaus denkbar, daß die Weltwirtschaft in der suboptimalen Situation mit drei Blöcken verharren wird.[93]

*Krugman*s sehr stilisiertes Modell mit seinen negativen Implikationen für den aktuell zu beobachtenden Regionalismus wurde jedoch von unterschiedlichen Seiten kritisiert. Aus theoretischer Sicht stand dabei insbesondere die unterstellte Produktionsstruktur im Mittelpunkt der Kritik: Wenn jedes Land nur ein einziges spezifisches Gut produziert, kommen Argumente des komparativen Kostenvorteils nicht mehr zum Tragen und handelsumlenkende Effekte werden systematisch überbetont. Daraus resultiert eine zu negative Sicht des Phäno mens Regionalismus.[94] So führt die Annahme alternativer Produktionsstrukturen zu anderen Ergebnissen als das *Krugman*-Modell.[95] Beispielsweise zeigen *Deardorff* und *Stern* im Rahmen eines Modells, in dem sich die Länder hinsichtlich ihrer Faktorausstattung unterscheiden, daß die Konsolidierung der Weltwirtschaft in immer weniger Blöcke mit einer monotonen Erhöhung der weltweiten Wohlfahrt verbunden ist.[96] Auch hier besteht die wohlfahrtsoptimale Situation in einer Welt mit nur einem Block. Der entscheidende Unterschied zum *Krugman*-Modell liegt aber darin, daß die Verringerung der Anzahl der Handelsblöcke stets zu einer Verbesserung der Wohlfahrt führt. Damit kann Regionalismus insgesamt positiv beurteilt werden und auch das Verharren in einer Situation mit drei Blöcken ist begrüßenswert. Um zu diesem Ergebnis zu gelangen, treffen *Deardorff* und *Stern* aber ebenfalls sehr extreme Annahmen. So unterstellen sie, daß die Zölle zwischen Ländern, die nicht Mitglieder des selben Blocks sind, unendlich hoch ausfallen. Da diese Annahme interregionalen Handel ausschließt, wird auch zugleich die Möglichkeit handelsumlenkender Effekte eliminiert.[97]

---

[92] Vgl. *Saxonhouse* (1993), S. 389 ff. Zu einem vergleichbaren Ergebnis gelangen *Bond/Syropoulos* (1996a); *Goto/Hamada* (1995); *Goto/Hamada* (1994).

[93] Für die Beleuchtung der Frage nach der Expansion regionaler Bündnisse aus polit-ökonomischer Perspektive siehe Abschnitt D.II.3.a).

[94] Siehe *Spilimbergo/Stein* (1998), S. 122; *Srinivasan* (1993).

[95] Ein Überblick über die unterschiedlichen Modelle und ihre Implikationen findet sich bei *Winters* (1996b), S. 4 ff.

[96] Vgl. *Deardorff/Stern* (1994), S. 53 ff.

[97] Siehe dazu *Spilimbergo/Stein* (1998), S. 122.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Insgesamt liefert die Theorie keine eindeutige Erkenntnis bezüglich der Frage, wie sich die globale Wohlfahrt in Abhängigkeit von der Anzahl der Handelsblöcke verändert. Vielmehr hängen die abgeleiteten Ergebnisse kritisch von den getroffenen Annahmen ab. Eine abschließende Beurteilung ist darüber hinaus nur dann möglich, wenn die handelspolitische Strategie der Blöcke gegenüber außenstehenden Staaten bzw. anderen Blöcken bekannt ist: Werden sie miteinander kooperieren oder sich feindlich verhalten?[98] Diese Frage kann jedoch nur unter Einbeziehung der Interessen der politischen Akteure geklärt werden.[99]

IV. Grenzen der wohlfahrtsökonomischen Analyse

Die vorangegangene wohlfahrtsökonomische Analyse hat gezeigt, daß regionale Integrationsstrategien in der kurzen Frist mit ambivalenten Wirkungen verbunden sind. Ob bei einem Bündnis die handelsschaffenden oder die handelsumlenkenden Effekte überwiegen, kann nicht pauschal beantwortet werden, sondern hängt von den konkreten Gegebenheiten ab. Um die unmittelbaren Effekte der regionalen Integration von anderen handelspolitischen Maßnahmen zu trennen, wird im Rahmen der wohlfahrtsökonomischen Analyse zumeist unterstellt, daß das durchschnittliche Protektionsniveau der Integrationspartner gegenüber Drittstaaten unverändert bleibt. Diese Annahme ist aus analytischen Gründen durchaus gerechtfertigt, da ansonsten eine Identifizierung der relevanten Kausalitäten nicht mehr möglich wäre. Dennoch führt die Annahme einer unveränderten Zollbelastung von Drittstaaten zu einer schwerwiegenden Begrenzung der Aussagefähigkeit der Analyse. So ist im Allgemeinen davon auszugehen, daß die Partnerländer im Zuge der regionalen Integration ihre externe Zollstruktur an die neuen Erfordernisse anpassen werden. Dies gilt insbesondere für Zollunionen, bei denen die Mitglieder jeweils gemeinsame Außenzollsätze bestimmen müssen, aber auch für individuelle Zollveränderungen der Mitglieder von Freihandelszonen. Eine Veränderung der externen Zollsätze kann erheblichen Einfluß auf die Wohlfahrtswirkungen eines Bündnisses haben. Um zu einer umfassenden Beurteilung des Phänomens Regionalismus zu gelangen, muß die Annahme unveränderlicher Zollbelastungen daher aufgegeben werden.

Damit stellt sich aber die Frage, in welche Richtung die Zölle verändert werden. Im Zusammenhang mit dem *Kemp-Wan*-Modell wurde darauf hingewiesen, daß über eine entsprechende Senkung der Außenzölle handelsumlenkende Effekte verringert werden können. Damit besteht theoretisch die Möglichkeit, stets wohlfahrtsverbessernde Bündnisse zu schaffen. Allerdings ist die bloße Mög-

---

[98] Vgl. *Melo/Montenegro/Panagariya* (1992), S. 30.

[99] Siehe dazu Teil D. dieser Arbeit.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

lichkeit zur Forcierung handelsschaffender Effekte wenig aussagekräftig. Entscheidend ist vielmehr, ob derartige Zollsenkungen tatsächlich zu erwarten sind. Im ersten Abschnitt dieses Kapitels wurde gezeigt, daß Zölle und andere Handelshemmnisse aus wohlfahrtsökonomischer Sicht nicht gerechtfertigt werden können. Die vielfachen Beschränkungen der internationalen Handelsbeziehungen durch künstliche Hemmnisse zeigen deutlich, daß wohlfahrtsökonomische Überlegungen nicht allein den Kurs der Handelspolitik bestimmen. Wenn also (auch) andere Motive ausschlaggebend für handelspolitische Entscheidungen sind, ist durchaus denkbar, daß die Integrationspartner ihre Zollschranken gegenüber Drittstaaten nicht senken, wie dies aus wohlfahrtsökonomischer Sicht wünschenswert wäre, sondern im Gegenteil die Belastung erhöhen. In diesem Fall kann sich auch ein zunächst überwiegend handelsschaffendes Bündnis in einen wohlfahrtsschädigenden Handelsblock verwandeln.

Eine ähnliche Gefahr existiert auch im Zusammenhang mit den langfristigen Effekten regionaler Integration. Die Zunahme des intraregionalen Handels kann wirtschaftliches Wachstum induzieren, das nicht nur den beteiligten Ländern, sondern auf dem Wege zunehmender Importnachfrage auch den außenstehenden Drittstaaten zugute kommt. Diese positiven Effekte sind allerdings nur dann zu erwarten, wenn die Integration der Güter- und Faktormärkte wirklich gelingt und nicht nur auf dem Papier besteht. Werden hingegen angestrebte Liberalisierungsschritte verschleppt oder intraregionale Zollsenkungen durch verdeckte Handelshemmnisse ersetzt, verringern sich die positiven Effekte oder bleiben ganz aus, weil der Status quo konserviert wird. In diesem Fall sind es also nicht die Veränderungen der externen Zollbelastung, sondern vielmehr die Unveränderlichkeit der intraregionalen Hemmnisse, welche die Ergebnisse der wohlfahrtsökonomischen Analyse in Frage stellen.

Um entscheiden zu können, ob Regionalismus ein begrüßenswertes Phänomen ist oder nicht, muß also über die in diesem Kapitel vorgestellte Analyse hinaus untersucht werden, in welche Richtung sich regionale Bündnisse entwickeln. Für die Wohlfahrtswirkungen ist dabei insbesondere die Veränderung des intra- und interregionalen Protektionsniveaus von immenser Bedeutung. Um diese Veränderung abschätzen zu können, bedarf es einer Analyse der Bestimmungsgründe der Handelspolitik im allgemeinen sowie der Motive, die hinter regionalen Integrationsbestrebungen stehen im besonderen. Auf diesen Erkenntnissen aufbauend können dann auch Überlegungen darüber angestellt werden, in welchem Verhältnis regionale und multilaterale Liberalisierungsstrategien zueinander stehen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

D. Polit-ökonomische Analyse regionaler Integrationsstrategien

Regionale Integrationsstrategien sind mit ambivalenten Wohlfahrtswirkungen verbunden. Selbst bei Vorliegen überwiegend positiver Effekte kann nichtdiskriminierende unilaterale Liberalisierung aus wohlfahrtsökonomischer Sicht die überlegene Strategie sein. Wohlfahrtsökonomische Argumente allein sind daher offensichtlich keine hinreichende Erklärung für die aktuelle Popularität regionaler Bündnisse. Ferner kann auf Grundlage der bislang gewonnenen Erkenntnisse keine Aussage darüber getroffen werden, in welche Richtung sich regionale Bündnisse tatsächlich entwickeln werden. Dies resultiert unter anderem daraus, daß im Rahmen der wohlfahrtsökonomischen Analyse regionaler Bündnisse meist unterstellt wird, daß die Liberalisierung zwischen den Partnerländern nicht durch verdeckte Protektionen ersetzt wird oder den Produzenten des Integrationsraums durch eine Erhöhung des externen Protektionsniveaus kompensierender Schutz geboten wird. Dies sind Annahmen, die vor dem Hintergrund der handelspolitischen Realitäten nicht ohne weiteres haltbar sind. Ohne eine explizite Analyse der zu erwartenden handelspolitischen Maßnahmen lassen sich ferner nur unzureichende Anhaltspunkte über die Beziehung zwischen Regionalismus auf der einen und Multilateralismus auf der anderen Seite gewinnen.

Aus diesen Gründen wird der Analysehorizont erweitert und der politische Bereich explizit in die Untersuchung mit einbezogen. Im folgenden wird der Public-choice-Ansatz als theoretischer Bezugsrahmen verwendet, um die politischen und ökonomischen Aspekte von internationalen Handelsbeziehungen miteinander zu verbinden.[1] Während die traditionelle Außenhandelstheorie gesellschaftliche Koordinations- und Entscheidungsverfahren als exogen ausklammert und sich im wesentlichen auf die Analyse marktlicher Koordinationsverfahren beschränkt, bezieht die Public-choice-Theorie den politischen Bereich als beeinflussende und beeinflußbare Variable in die Betrachtung mit ein. Der Public-choice-Ansatz versucht, die Funktionsweise politischer Institutionen und das Verhalten von Regierungen, Parteien, Wählern, Interessengruppen und (öffentlichen) Bürokratien zu erklären. Dazu wird das Instrumentarium der modernen Wirtschaftstheorie auf den politischen Prozeß angewandt. Rationale Individuen wägen die Kosten und Nutzen unterschiedlicher politischer

---

[1] Für eine Einführung in die Public-choice-Theorie siehe *Bernholz/Breyer* (1994); *Frey/Kirchgässner* (1994); *Kirsch* (1997); *Mueller* (1989).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Alternativen ab und entscheiden sich innerhalb der vorgegebenen Restriktionen für die Alternative, die ihnen, gemessen an den eigenen Präferenzen, den höchsten Nettonutzen verspricht. Damit wird die Annahme aufgegeben, daß politische Akteure ausschließlich an der Maximierung der gesellschaftlichen Wohlfahrt interessiert sind. Vielmehr wird unterstellt, daß sie im politischen Markt genau wie im wirtschaftlichen Markt eigennützige Motive verfolgen: Nicht Effizienzüberlegungen, sondern die eigennützigen Ziele der politischen Entscheidungsträger, die Einflußnahme unterschiedlicher Gruppen und die sie verbindenden Rahmenbedingungen bestimmen die Handelspolitik.

Regionalismus vereint zwei gegensätzliche Elemente: Zum einen die Liberalisierung zwischen den Partnerländern und zum anderen die Diskriminierung von Drittstaaten durch die Aufrechterhaltung oder gar Verstärkung von Handelshemmnissen. Um die Motive für regionale Integrationsstrategien und deren mögliche Auswirkungen auf multilaterale Liberalisierungsbemühungen erfassen zu können, soll daher zunächst nach den Determinanten der Handelspolitik im allgemeinen gefragt werden: Aus welchen Gründen werden Handelshemmnisse überhaupt eingeführt oder beseitigt? Die Erkenntnisse der klassischen Außenhandelstheorie liefern keine befriedigende Erklärung für handelspolitische Realitäten. Fortwährender Protektionismus und zähe Liberalisierungsverhandlungen werden jedoch verständlich, wenn man handelshemmende Maßnahmen endogen aus dem politischen Prozeß heraus erklärt.[2] Auf dem politischen Markt für Protektionismus fragen bestimmte Produzenten und Einkommensbezieher Protektionen nach, um eine Verbesserung ihrer Position durch Reduzierung des internationalen Wettbewerbsdrucks sowie der Generierung oder Umverteilung von Renten zu erlangen. Zur Analyse der Nachfrageseite für protektionistische Maßnahmen werden die Gewinner und Verlierer dieser Interventionen identifiziert und nach deren Möglichkeiten und Anreizen zur politischen Einflußnahme gefragt. Der Nachfrageseite wird dann die Angebotsseite gegenübergestellt. Politiker, insbesondere Regierungen, werden als Anbieter protektionistischer Maßnahmen angesehen. Schließlich werden die Interessen der Gewinner und Verlierer in ein theoretisches Gerüst eingefügt, indem Handelspolitik durch das eigennützige Kalkül von politischen Entscheidungsträgern bestimmt wird. Unter Verwendung einer „politischen Unterstützungsfunktion" werden das gleichgewichtige zollgeschützte Preisniveau als repräsentative Größe für den Kurs der Handelspolitik endogen bestimmt sowie einige Mög-

[2] Im Laufe der Jahre hat sich ein breites Spektrum an Arbeiten zur politischen Ökonomie des Protektionismus entwickelt. Zu nennen sind unter anderem die Arbeiten von *Baldwin* (1988), *Feenstra/Bhagwati* (1982), *Findlay/Wellisz* (1982), *Grossman/Helpman* (1992), *Hillman* (1989), *Magee/Brock/Young* (1989), *Mayer* (1984) und *Van Long/Vousden* (1991). Für einen Überblick über die Typologie der unterschiedlichen Modelle siehe *Rodrik* (1995). Für eine Einführung in die Politische Ökonomie des Protektionismus siehe *Frey* (1984); *Frey* (1985); *Weck-Hannemann* (1992).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

lichkeiten zur Modifizierung des verwendeten Ansatzes diskutiert. Je nach Verteilung des politischen Gewichts der konkurrierenden Interessen werden Zölle eingeführt bzw. aufrechterhalten oder gesenkt bzw. beseitigt.

Die Untersuchung der politischen Ökonomie des Protektionismus erklärt die *uni*laterale Einführung und Beseitigung von Handelshemmnissen. Regionale Integrationsstrategien beruhen auf formalen Abkommen, in denen sich die Partnerländer zu einem wechselseitigen Abbau von Handelshemmnissen auf *bi*- oder *pluri*lateraler Ebene verpflichten. Um Regionalismus bzw. Handelsverträge im allgemeinen erklären zu können, bedarf es daher einer Erweiterung des verwendeten polit-ökonomischen Modells um die internationale Dimension. Immer wenn die heimischen Exportunternehmen von einer Zollsenkung ihrer Handelspartner profitieren können, spielen Marktzugangsüberlegungen eine Rolle. Da die Zölle der Handelspartner durch die inländischen Politiker nicht direkt beeinflußt werden können, müssen sie Verhandlungen über wechselseitige Zollkonzessionen mit den verantwortlichen Politikern des Auslands führen. Wechselseitige Handelsverträge können somit immer dann zustande kommen, wenn sich die Politiker im In- und Ausland durch die Begünstigung der Exportindustrie zu Lasten der importkonkurrierenden Branchen per saldo eine Erhöhung ihrer politischen Unterstützung versprechen. Nun könnte man vermuten, daß die Politiker ein Interesse an Zollverhandlungen mit einer großen Zahl von Ländern haben, um ihren Exportunternehmen den Zugang zu möglichst vielen Märkten zu eröffnen bzw. zu erleichtern. Es gibt aber eine Reihe von Gründen, regionale Strategien dem multilateralen Vorgehen vorzuziehen. Zu nennen sind insbesondere die Senkung von Transaktionskosten, die Möglichkeit zur Ausbalancierung gegenläufiger Interessen sowie strategische Erwägungen. Vor dem Hintergrund der gewonnenen Erkenntnisse über die Determinanten der Handelspolitik und die Anreize zur Bildung regionaler Bündnisse wird abschließend der Frage nachgegangen, welcher Dynamik Regionalismus unterliegt: Ist zu erwarten, daß Regionalismus ein offener Prozeß ist, der mit einer liberalen Handelsgesinnung in Einklang steht, da regionale Bündnisse einerseits bereit sind, neue Mitglieder aufzunehmen und andererseits die Beseitigung von Handelshemmnissen gegenüber Drittstaaten vorantreiben? Oder ist genau das Gegenteil der Fall und es entstehen abgeschottete Handelsblöcke? Schließlich ist die Frage nach den systematischen Auswirkungen regionaler Integration auf den multilateralen Liberalisierungsprozeß von entscheidender Bedeutung: Fördert und ergänzt Regionalismus die Bemühungen im Rahmen des multilateralen Handelssystems oder stellt diese Strategie vielmehr eine ernstzunehmende Bedrohung für dieses dar? Diese Frage ist auch für die wohlfahrtsökonomische Betrachtung von Relevanz: Ein langfristiger Zusammenbruch des multilateralen Handelssystems infolge der Verbreitung des regionalen Vorgehens hätte nicht nur erhebliche negative Auswirkungen auf die internationale Wirtschaft im allgemeinen, sondern auch auf die Mitglieder regiona-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ler Integrationsbündnisse. Selbst regionale Abkommen, die kurzfristige Wohlfahrtsgewinne durch überwiegend handelsschaffende Effekte versprechen, können daher langfristig mit Wohlfahrtsverlusten verbunden sein, sofern Regionalismus eine Gefährdung für das multilaterale Handelssystem darstellt. Umgekehrt kann ein kurzfristig wohlfahrtsminderndes regionales Bündnis langfristig zu Gewinnen führen, wenn regionales Vorgehen ein Wegbereiter für weitere multilaterale Liberalisierungen ist.[3]

I. Der Public-choice-Ansatz zur Erklärung von Handelspolitik

Um regionale Integrationsstrategien erklären zu können, soll in diesem Abschnitt zunächst nach den Bestimmungsgründen von handelspolitischen Maßnahmen im allgemeinen gefragt werden. Abweichungen vom Freihandelspostulat werden verständlich, wenn man den politischen Entscheidungsprozeß und die Interessen der daran beteiligten Akteure in die Analyse mit einbezieht. Im folgenden wird die Entstehung, aber auch die Beseitigung, von Handelshemmnissen mit Hilfe der politischen Ökonomie des Protektionismus allgemein erklärt und mit Hilfe eines formalen Modells spezifiziert.

1. Zur politischen Ökonomie des Protektionismus

a) Nachfrage nach Protektionismus

Im Rahmen der traditionellen Außenwirtschaftstheorie wird gezeigt, daß der Übergang zu Freihandel mit einer Erhöhung der aggregierten gesellschaftlichen Wohlfahrt verbunden ist. Auf Grundlage des *Coase*-Theorems wäre es mithin möglich, ein Transfersystem zu etablieren, welches die Verlierer der Freihandelspolitik entschädigt.[4] Das Ergebnis wäre eine Situation, die dem *Kaldor-Hicks*-Kriterium genügt und daher im Eigeninteresse jedes Individuums sein sollte. Die entsprechenden Theoreme beinhalten (implizit oder explizit) die Annahme der vollständigen Information und der Nichtexistenz von Transaktionskosten. Gibt man jedoch diese idealtypischen Annahmen auf, kann die Identifizierung der Gewinner und Verlierer einer spezifischen handelspolitischen Maßnahme schnell präventive Kosten verursachen; analoges gilt für die Aushandlung der Transfers. Bei Abwesenheit von kompensatorischen Transfers oder anderen Einkommensanpassungen wird es, ungeachtet der per saldo positiven Wohlfahrtswirkung, dann auch Verlierer von Liberalisierungsmaßnahmen geben: Während die Exportgüterindustrie mit zusätzlichen Gewinnchancen

[3] Vgl. *Krueger* (1999), S. 114.

[4] Siehe *Coase* (1960).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

infolge der Erschließung neuer Märkte rechnen kann, sehen sich die importkonkurrierenden Branchen mit einer Verschärfung des Wettbewerbs und einer drohenden Erosion ihrer Renten konfrontiert. Dies wird auch die Einkommensverteilung zwischen den verschiedenen Gruppen beeinflussen. Die Verlierer des Freihandels haben somit ein Interesse daran, daß protektionistische Maßnahmen aufrecht erhalten bzw. eingeführt werden. Im folgenden soll daher der Frage nachgegangen werden, welche konkurrierenden Gruppen bezüglich der Handelspolitik existieren und welche Möglichkeiten diese haben, den politischen Prozeß in ihrem Sinne zu beeinflussen.

aa) Gewinner und Verlierer protektionistischer Maßnahmen

Grundsätzlich gibt es zwei alternative Erklärungsansätze für die Ausrichtung handelspolitischer Koalitionen: Entweder begründen sich die konkurrierenden Interessen aus dem Faktorbesitz („Arbeitnehmer versus Kapitaleigner") oder aus der Sektorzugehörigkeit des jeweiligen Individuums („Exportsektor versus importkonkurrierender Sektor"). In der Außenwirtschaftstheorie existieren verschiedene Gruppen von Modellen zur Identifizierung der Gewinner und Verlierer spezifischer handelspolitischer Maßnahmen. Diese unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Annahmen über die Mobilität der Produktionsfaktoren. Sowohl die Annahme ausschließlich mobiler Faktoren (*Heckscher-Ohlin*-Ansatz) als auch die Annahme ausschließlich immobiler Faktoren (Ansatz von *Haberler*) ist wenig plausibel, da in der Realität unterschiedliche Mobilitätsgrade zu beobachten sind. Aus diesem Grund wird im folgenden das *Ricardo-Viner*-Modell zugrunde gelegt. Dieses Modell basiert auf der Annahme, daß neben einem intersektoral mobilen Faktor auch intersektoral immobile Faktoren vorhanden sind, deren Einsatz (zumindest kurz- bis mittelfristig) industriespezifisch ist.[5]

Zur Identifizierung der konkurrierenden handelspolitischen Interessen wird in einem einfachen Fall eine Welt mit zwei handelbaren Gütern unterstellt. Gut 1 sei das Exportgut und Gut 2 das importkonkurrierende Gut. Der jeweilige Output in den beiden Sektoren (X_i) kann durch eine linear homogene Produktionsfunktion bestimmt werden:

$$X_i = F^i(K_i, L_i) \text{ mit } i = 1, 2. \tag{1}$$

K_i bezeichnet das industriespezifische Kapital und L_i die im Sektor i eingesetzte Arbeitsmenge. Der Faktor Arbeit ist intersektoral mobil und in der Produktion der beiden Güter vollbeschäftigt ($L = L_1 + L_2$).[6] Der Gesamtbestand an

[5] Vgl. *Hillman* (1989), S. 10 ff.; *Magee/Brock/Young* (1989), S. 43 ff.

[6] Der Einsatz des Faktors Arbeit für Lobbyaktivitäten bleibt an dieser Stelle unberücksichtigt. Siehe dazu Abschnitt I.2.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Faktoren ist gegeben und ihr Angebot ist unelastisch. Aus Gründen der Vereinfachung wird unterstellt, daß jedes Individuum nur Besitz an jeweils einem der Produktionsfaktoren hat. Es gibt somit drei Gruppen von Einkommensbeziehern: Gruppe 1 repräsentiert die Besitzer des sektorspezifischen Kapitals K_1, Gruppe 2 die Besitzer des sektorspezifischen Kapitals K_2 und Gruppe 3 die Besitzer des mobilen Faktors Arbeit. Das Einkommen (R_i), das die Besitzer der sektorspezifischen Faktoren durch die Produktion der Güter erzielen, kann durch folgende Gleichung wiedergegeben werden:

$$(2) \qquad R_i = p_i \cdot F^i(K_i, L_i) - w \cdot L_i \text{ mit } \frac{\partial R_i}{\partial p_i} > 0 .$$

Die nominale Entlohnung des mobilen Faktors richtet sich nach seinem Wertgrenzprodukt. Wettbewerb stellt sicher, daß im Gleichgewicht das Wertgrenzprodukt der Arbeit in seinen alternativen Verwendungsmöglichkeiten identisch ist und dem einheitlichen Nominallohn w entspricht:

$$(3) \qquad p_1 \cdot F_L^1 = p_2 \cdot F_L^2 = w \text{ mit } F_L^i \equiv \frac{\partial F^i}{\partial Li} ;\ F_L^i > 0 ;\ F_{LL}^i < 0 .$$

Handelspolitik in Form von Importzollerhöhungen oder -senkungen beeinflußt das Einkommen bzw. die Entlohnung der Faktorbesitzer.[7] In der einfachsten Version des *Ricardo-Viner*-Modells wird unterstellt, daß der Preis des Exportgutes einem exogen gegebenen Weltmarktpreis entspricht, der von inländischen Maßnahmen nicht beeinflußt wird („Kleines-Land"-Annahme). Damit ist allein die Handelspolitik des Inlands maßgeblich für die Gewinne bzw. Verluste der Faktorbesitzer.[8] Wird beispielsweise ein Zoll auf die Importe des Gutes 2 eingeführt, steigt dessen Preis p_2. Damit erhöht sich das Einkommen der Besitzer des Faktors K_2.

Neben diesem direkten Effekt entstehen zusätzlich indirekte Effekte infolge induzierter Faktorwanderungen. Eine Erhöhung von p_2 stört das in Gleichung (3) dargestellte Arbeitsmarktgleichgewicht. Um dieses wieder herzustellen, wandern Arbeitskräfte von Sektor 1 in Sektor 2 ab. Aufgrund abnehmender Grenzproduktivität ($F_{LL}^i < 0$) wird durch die Arbeitskräftewanderung F_L^1 steigen und F_L^2 sinken. Diese Grenzproduktivitäten entsprechen im neuen Gleichgewicht jeweils der realen Entlohnung des Faktors Arbeit. Ausgedrückt

[7] Im folgenden wird die Höhe des Zollsatzes auf Importgüter als repräsentativ für das Protektionsniveau der Volkswirtschaft angesehen. Analoge Überlegungen lassen sich auf alternative handelspolitische Instrumente wie Kontingente u. ä. übertragen.

[8] Die vereinfachende Annahme eines exogenen Weltmarktpreises wird in Abschnitt II. dieses Kapitels aufgehoben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

in Einheiten des Gutes 1 hat sich diese erhöht, da F_L^1 gestiegen ist. Ausgedrückt in Einheiten des Gutes 2 hat sich diese jedoch verringert, da F_L^2 gesunken ist. Damit kann offensichtlich nicht unmittelbar festgestellt werden, wie sich die Wohlfahrt des Faktors Arbeit verändert hat. Ob die Besitzer des mobilen Faktors durch die Lohnveränderung insgesamt gewonnen oder verloren haben, hängt folglich von deren Konsumpräferenzen ab.[9] Damit gibt es in diesem Modell keine einheitliche Position des Faktors Arbeit bezüglich der Ausgestaltung der Handelspolitik.

Bezüglich der Besitzer der sektorspezifischen Faktoren ist das Ergebnis dieses indirekten Effektes jedoch eindeutig: Die Besitzer des Faktors, der im importkonkurrierenden Sektor eingesetzt wird, gewinnen, während die Besitzer des im Exportsektor verwendeten Faktors verlieren. Durch die Wanderung des Faktors Arbeit nimmt die Grenzproduktivität des spezifischen Kapitals in Sektor 1 ab und in Sektor 2 zu. Dies ergibt sich unmittelbar aus der Komplementarität der Faktoreinsätze bei linear homogenen Produktionsfunktionen ($F_{KL}^i > 0$). Damit steigt die Entlohnung des Faktors im protektionierten Sektor, während die des anderen fällt. Diese Feststellung behält auch dann ihre Gültigkeit, wenn das Modell um zusätzliche Faktoren und Güter erweitert wird.

Durch Einbeziehung weiterer Aspekte wird verständlich, warum der mobile Faktor Arbeit trotz seiner grundsätzlichen Ambivalenz häufig industriespezifische Positionen einnimmt. Beispielsweise ergibt sich ein modifiziertes Bild, wenn man die Annahme uneingeschränkter Mobilität des Faktors Arbeit aufgibt und unterschiedliche Mobilitätsgrade unterstellt. So kann das Humankapital verschiedener Individuen durchaus unterschiedliche Industriespezifität aufweisen (unvollständige Substitute). Sofern die Besitzer des Faktors Arbeit in den verschiedenen Sektoren unterschiedliche Produktivitäten haben, kann es durchaus sein, daß sie sich auch für Protektion eines bestimmten Sektors einsetzen, wenn sie sich davon höhere Erträge versprechen. Unterschiedliche Produktivitäten bzw. Erträge können aus industriespezifischen Fähigkeiten resultieren, die Arbeitnehmer beispielsweise durch learning-by-doing erworben haben. Dieses sektorspezifische Humankapital ist wertlos, sofern der Arbeitnehmer in den anderen Sektor transferiert wird. Unter diesen Voraussetzungen haben die Arbeitnehmer eines Industriezweigs, die durch den Verlust ihres Arbeitsplatzes infolge verschärfter internationaler Konkurrenz bedroht werden, einen Anreiz, sich den Besitzern des industriespezifischen Kapitals bei ihrer Nachfrage nach Protektion anzuschließen.[10] Die Interessen an Protektionismus können auch eine regionale Perspektive haben. Verfügen die Besitzer des mobilen Faktors in

---

[9] Vgl. *Findlay/Wellisz* (1983); *Mussa* (1974).

[10] Vgl. *Baldwin* (1984), S. 663 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

signifikantem Umfang über räumlich gebundene Vermögenswerte (insbesondere Immobilien), teilen sie das Interesse der Besitzer sektorspezifischer Faktoren an der Erhaltung einer regional konzentrierten Industrie, um ihre Vermögenswerte vor Entwertung zu schützen.

Unter den Bedingungen des *Ricardo-Viner*-Modells kann folglich erwartet werden, daß sich Koalitionen bezüglich der handelspolitischen Positionen an industriespezifischen und nicht etwa faktorspezifischen Interessen ausrichten. Diese Vermutung wird auch durch empirische Untersuchungen gestützt. So untersuchte beispielsweise *Magee* die Positionen, die im US-Kongreß bezüglich der Gesetzesvorlage zum Trade Act von 1974 eingenommen wurden.[11] Mit wenigen Ausnahmen hatten die Faktorbesitzer (Arbeit und Kapital) eines Industriezweiges identische Positionen bezüglich der Handelspolitik. Auch Untersuchungen der Antidumpinggesuche bei der Europäischen Gemeinschaft weisen auf industriespezifisches Vorgehen hin.[12] Im folgenden wird daher davon ausgegangen, daß die Besitzer der Faktoren, die im importkonkurrierenden Sektor eingesetzt werden, Protektionen befürworten, während die Besitzer der Faktoren, die im Exportsektor eingesetzt werden, ein Interesse an liberalen Handelsbeziehungen haben. Die Besitzer des mobilen Faktors Arbeit haben grundsätzlich eine ambivalente Haltung, wobei jedoch unter bestimmten Umständen vermutet werden kann, daß auch sie industriespezifische Positionen beziehen.

Neben ihrer Eigenschaft als Faktorbesitzer sind Individuen auch in ihrer Eigenschaft als Konsument oder Steuerzahler von Protektionismus betroffen. Konsumenten sind eindeutige Verlierer von Handelsbarrieren. Sie müssen für die geschützten Güter höhere Preise zahlen als bei unbeschränktem Handel. Die Auswirkungen auf die Steuerzahler hängen davon ab, in welcher Form der Staat seine Einnahmen aus Zollerhebungen oder der kostenpflichtigen Vergabe von Importlizenzen verwendet. Sofern der Staat diese zur Reduzierung der allgemeinen Steuerlast seiner Bürger einsetzt, gewinnen die Steuerzahler. Werden die Einnahmen jedoch ineffizienten Verwendungen zugeführt, bleibt der Steuerzahler c. p. unberührt.

bb) Interessenvertretung im politischen Prozeß

Die Tatsache, daß eine spezifische handelspolitische Maßnahme einigen Teilen der Bevölkerung nutzt, während sie anderen schadet, bedeutet noch nicht, daß die jeweiligen Gruppen ihre Interessen auch effektiv oder spürbar in den politischen Entscheidungsprozeß einbringen. Im folgenden soll daher untersucht werden, für welche Interessen zu erwarten ist, daß sie sich politisches

[11] Vgl. *Magee* (1980).

[12] Vgl. dazu *Messerlin* (1989); *Tharakan* (1991).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Gehör verschaffen und welche Möglichkeiten ihnen zur Beeinflussung von Entscheidungen zur Verfügung stehen.

Organisation der Interessen

Olson wies darauf hin, daß aufgrund der Logik des kollektiven Handelns die Organisation von Interessen nur dann zu erwarten ist, wenn die betreffende Gruppe klein oder in der Lage ist, selektive Anreize anzubieten.[13] Wegen der Schwierigkeiten, große anonyme Gruppen zu organisieren, sind von breiten Teilen der Bevölkerung geteilte Interessen in der Regel im politischen Prozeß nur unzureichend repräsentiert. So haben zum Beispiel Konsumenten ein Interesse an unbeschränkten Handelsbeziehungen. Bei der Organisation ihrer Interessen sehen sie sich aber verschiedenen Schwierigkeiten ausgesetzt. Zum einen haben sie als sehr große, anonyme Gruppe mit einem signifikanten Freerider-Problem zu kämpfen. Konsumenten sind zu zahlreich und zu weit gestreut, um eine effektive Freihandels-Lobby zu formieren. Darüber hinaus ist in einer Welt mit einer großen Produktvielfalt zu erwarten, daß der Konsument nur einen kleinen Teil seines Einkommens für den Konsum eines speziellen Gutes verwendet, so daß er von einem Preisanstieg durch entsprechende Protektion lediglich marginal betroffen ist. Daher werden Konsumenten in der Regel nur in sehr begrenztem Umfang bereit sein, Ressourcen zur Verhinderung einer derartigen Maßnahme zur Verfügung zu stellen. Ihre Interessen werden folglich nur unzureichend zur Geltung gebracht. Analoges gilt für die Gruppe der Steuerzahler.

Hingegen sind die Interessen von Einkommensbeziehern, sei es als Produzent oder als Arbeitnehmer, im allgemeinen leichter zu organisieren. In der Regel beziehen Individuen ihr Einkommen nur aus einer Quelle und werden daher über wirtschaftspolitische Maßnahmen, die dieses Einkommen betreffen, vergleichsweise gut informiert sein. Der Anreiz, sich als Einkommensbezieher für die Belange der eigenen Branche einzusetzen, ist größer als seine Verbraucherinteressen zu organisieren, da die entsprechenden Einbußen oder Zugewinne direkt und spürbar auftreten. Darüber hinaus sind die Interessen von Einkommensbeziehern konzentrierter, so daß gemäß der Logik einer kleinen Gruppe die Organisation leichter möglich ist. Die Effizienz der Organisation kann dabei von Branche zu Branche erheblich differieren. Dienlich sind einem Verband Faktoren wie gesetzlich verankerte Zwangsmitgliedschaft, räumliche Konzentration des Industriezweigs, Organisationsgrad der Arbeitnehmer, positive Wahrnehmung der Verbandstätigkeit in der Öffentlichkeit u. ä. Allgemein ist davon auszugehen, daß strukturschwache Branchen, die mit Wachstumseinbußen zu kämpfen haben, eher dazu neigen, Ressourcen für Rent-seeking-Akti-

[13] Vgl. *Olson* (1965).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

vitäten aufzuwenden, um so ihre Einkommensposition zu verbessern, als Branchen, die günstige Wachstums- und Gewinnaussichten haben.[14]

Gemäß dem *Ricardo-Viner*-Modell richten sich handelspolitische Koalitionen der Einkommensbezieher an sektorspezifischen Interessen aus. Allerdings sind die Anreize der drei Gruppen von Faktorbesitzern, eine Lobby zu bilden, um Handelspolitik in ihrem Sinne zu beeinflussen, durchaus unterschiedlich. So ist zu vermuten, daß aufgrund der Eindeutigkeit ihrer Interessen die Besitzer der immobilen Faktoren eher in der Lage sein werden, sich zu organisieren, als die Gruppe der mobilen Faktorbesitzer mit ihrer ambivalenten Position. Letztere haben einen vergleichsweise geringen Anreiz, Ressourcen zur Beeinflussung der Handelspolitik aufzuwenden, da sie aufgrund ihrer intersektoralen Mobilität auf Preisänderungen mit Faktorbewegungen reagieren können und damit über eine „natürliche Versicherung" gegen politische Maßnahmen verfügen.[15] Aus Gründen der Vereinfachung soll daher im folgenden davon ausgegangen werden, daß die Besitzer des mobilen Faktors auf eigene Lobbyaktivitäten verzichten. In bezug auf die Besitzer der immobilen Faktoren wird angenommen, daß diese in der Lage sind, das Free-rider-Problem zu lösen und im politischen Prozeß aktiv für ihre Belange eintreten. Interne Hierarchiebeziehungen und Entscheidungsprozesse werden ausgeklammert und Interessengruppen werden als jeweils homogene Einheit betrachtet. Ziel der Lobbyaktivitäten ist die Maximierung des Gruppeneinkommens. Auf Grundlage der dargestellten Variante des *Ricardo-Viner*-Modells kann ferner angenommen werden, daß die protektionssuchenden Gruppen im allgemeinen eine höhere Bereitschaft zum Lobbyismus haben als die exportorientierten Unternehmen. Dies ergibt sich daraus, daß Protektionismus über eine Änderung des relevanten Preises die Einkommen im importkonkurrierenden Sektor sowohl direkt als auch indirekt beeinflußt, während die exportorientierten Unternehmen nur indirekte Einbußen infolge von Produktivitätsveränderungen erleiden. Aus diesem Grund wird vermutet, daß die importkonkurrierenden Branchen häufig ein größeres Gewicht im politischen Prozeß haben.

Beeinflussung des politischen Prozesses

Zur Beeinflussung politischer Entscheidungen steht den Interessengruppen eine Reihe von Möglichkeiten zur Verfügung, die von der Bereitstellung von Stimmen über Wahlkampfspenden bis hin zu Bestechungen reichen. Wichtigste Quelle ihrer Macht dürfte aber ihr Informationsvorsprung sein. Seit *Downs* verwendet man den Ansatz der „rationalen Ignoranz" der politischen Akteure, um den Einfluß von Verbänden zu erklären.[16] In einer Welt mit unvollständigen

[14] Siehe dazu auch *Anderson/Baldwin* (1987), S. 27 f.

[15] Vgl. *Hillman/Moser* (1996), S. 301.

[16] Vgl. *Downs* (1957).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Informationen haben Wähler, Parteien und die Regierung Entscheidungen unter Unsicherheit zu treffen. Informationsbeschaffung und -verarbeitung verursachen Kosten; rationale Individuen werden sich daher nur so lange informieren, wie die erwarteten marginalen Gewinne die erwarteten marginalen Kosten übersteigen. In Demokratien mit Mehrheitswahlrecht ist die Wahrscheinlichkeit, als Einzelner den Wahlausgang entscheidend zu beeinflussen, äußerst gering. Aus der Sicht des Wählers ist es daher rational, nur unvollständig informiert zu sein. Für eine Interessengruppe ist es hingegen rational, sich zu informieren. Denn ist sie einmal formiert, kann sie durchaus Einfluß auf den Entscheidungsprozeß nehmen. Interessengruppen sind in der Lage, detaillierte Informationen über bestimmte Bereiche zur Verfügung zu stellen. Ihren Informationsvorsprung können sich die Interessengruppen grundsätzlich auf zwei Arten zunutze machen. Zum einen können sie versuchen, politische Entscheidungen indirekt zu beeinflussen, indem sie auf die „öffentliche Meinung" einwirken. Unzureichend informierte Wähler werden quasi kostenlos mit Informationen versorgt, wobei diese in der Regel zugunsten der Interessengruppe verzerrt sind. Zum anderen kann die Gruppe versuchen, den politischen Prozeß direkt zu beeinflussen. Politiker, die (wieder-)gewählt werden wollen, benötigen Informationen über die Wünsche der (beeinflußten) Wähler. Interessengruppen sind dafür eine zuverlässige und vergleichsweise günstige Quelle. Auch wenn Politiker einen höheren Anreiz haben, sich zu informieren als Wähler, so sind auch sie bis zu einem gewissen Grad rational ignorant. Neben der Versorgung der Politiker mit korrekten, unverzerrten Informationen über die Präferenzen der Wähler, sind Interessengruppen daher auch in der Lage, Politiker mit verzerrten Informationen zu beeinflussen.[17]

Die unterschiedlichen Möglichkeiten und Anreize der gesellschaftlichen Gruppen, ihre Interessen in den politischen Prozeß einzubringen, sowie ihre unterschiedliche Bereitschaft, Ressourcen für eine entsprechende Einflußnahme zu investieren, macht verständlich, warum sich eine relativ kleine Gruppe von Gewinnern einer protektionistischen Maßnahme gegen die Interessen einer Mehrheit politisches Gehör verschaffen kann.

b) Angebot an Protektionismus

Anbieter protektionistischer Maßnahmen sind die politischen Entscheidungsträger. Diese sind nicht an der Maximierung einer wie auch immer definierten sozialen Wohlfahrtsfunktion interessiert, sondern versuchen primär, wie alle anderen Individuen auch, ihrem eigenen Interesse zu dienen. Der Nutzen der Politiker wird dabei häufig durch Variablen wie Einkommen, Macht und Prestige

[17] Vgl. *Apolte* (1995).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

operationalisiert. Das bedeutet aber nicht, daß deswegen politische Entscheidungen den Interessen der Wähler zuwiderlaufen müssen. Die Frage nach den persönlichen Motiven des Politikers allein gibt keine hinreichende Antwort auf sein Verhalten. Dieses wird vielmehr von den gegebenen Restriktionen bestimmt. Die entscheidende Frage ist somit, ob Koordinationsmechanismen wirksam sind, die das Verhalten der Politiker steuern und beeinflussen. Im Marktsystem wird über Wettbewerb eine Anpassung der Angebotsentscheidungen der Produzenten an die Präferenzen der Konsumenten erreicht. Unter Zugrundelegung demokratischer Wahlverfahren kann man, in Analogie zum Marktmodell, den politischen Wettbewerb als Mechanismus zur Koordination von Angebot und Nachfrage im politischen Bereich interpretieren. Bei starkem marktwirtschaftlichen Wettbewerb wird angenommen, daß dieser die verschiedenen individuellen Antriebskräfte der Unternehmer in Richtung auf das Ziel Gewinnmaximierung kanalisiert. Ebenso wird nun im politischen Bereich unterstellt, daß ein starker politischer Wettbewerb die Antriebskräfte der um die knappen Regierungsämter konkurrierenden Politiker in Richtung auf das Ziel der Maximierung der Wiederwahlwahrscheinlichkeit lenkt. Dahinter steckt die Überlegung, daß ein Politiker nur dann seine eigennützigen Ziele in angemessener Form verwirklichen kann, wenn er ein entsprechendes politisches Amt inne hat. Deshalb kann Politikern, unabhängig von ihren unterschiedlichen individuellen Nutzenfunktionen, vereinfacht das Ziel der Maximierung der politischen Unterstützung unterstellt werden. Nur wenn der politische Wettbewerb aufgrund von Unvollkommenheiten nicht intensiv genug ist, entstehen diskretionäre Entscheidungsspielräume, die Politiker zur Verfolgung ihrer eigennützigen Ziele nutzen können.

In welchem Umfang Politiker soziale Wohlfahrtsüberlegungen berücksichtigen, hängt somit davon ab, inwieweit sie sich davon eine Erhöhung der politischen Unterstützung versprechen. Wohlfahrtsüberlegungen sind also auch vor dem Hintergrund eigennutzorientierter Politiker keinesfalls irrelevant. Auch wenn die Maximierung der gesellschaftlichen Wohlfahrt nicht das eigentliche Ziel der Politiker ist, werden entsprechende Überlegungen dennoch in gewissem Umfang Eingang in politische Entscheidungen finden, weil ein günstiges wirtschaftliches Umfeld die Zufriedenheit der Wähler und damit die Wiederwahlwahrscheinlichkeit der Politiker erhöht.[18] Eine massive Schädigung der Wohlfahrt und wirtschaftlicher Niedergang können hingegen trotz der rationalen Ignoranz der Wähler zu einer Abwahl der verantwortlichen Politiker führen. Darüber hinaus wurde bereits im vorangegangenen Abschnitt ausgeführt, daß es für Politiker rational sein kann, die Belange organisierter Interessengruppen in besonderem Maße zu berücksichtigen, da diese aufgrund ihres Informationsvorsprungs überproportionalen Einfluß auf den politischen Prozeß haben können. Wohlfahrtsverbessernde politische Maßnahmen sind somit auch immer dann zu erwarten,

[18] Vgl. *Berthold/Donges* (1997), S. 4 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

wenn diese im Einklang mit den Wünschen einflußreicher Interessengruppen stehen. Umgekehrt werden Politiker bereitwillig wohlfahrtsmindernde Maßnahmen ergreifen, wenn die davon profitierenden Gruppen ein Übergewicht im politischen Prozeß haben und somit ein entsprechender Stimmengewinn zu erwarten ist. Dies gilt umso mehr, als die Kosten ineffizienter Maßnahmen aufgrund der rationalen Ignoranz der Wähler verschleiert werden können. In welchem Umfang wohlfahrtsökonomische Überlegungen Eingang in die Entscheidungen der Politiker finden, hängt darüber hinaus auch von den diskretionären Spielräumen ab, die den Politikern zur Verfügung stehen. Verfügen Politiker über diskretionäre Spielräume, können sie auch von den Wünschen der Wähler (und damit auch der Interessengruppen) abweichen, um beispielsweise politische Maßnahmen durchzusetzen, die ihrer ideologischen Ausrichtung entsprechen. Je nach Ideologie kann die Politik daher wohlfahrtsverbessernd oder wohlfahrtschädigend ausfallen.

Für die polit-ökonomische Analyse handelspolitischer Maßnahmen wird im folgenden jedoch angenommen, daß der politische Wettbewerb so intensiv ist, daß den Politikern keine diskretionären Spielräume verbleiben, sondern die eigennützigen Antriebskräfte der Politiker auf das Ziel der Maximierung der Wiederwahlwahrscheinlichkeit kanalisiert werden. Folglich liegen auch handelspolitischen Entscheidungen stets Überlegungen zur Sicherung einer hinreichenden politischen Unterstützung zugrunde. Der Politiker gewichtet die Unterstützung der Gewinner und der Verlierer spezifischer handelspolitischer Maßnahmen in Abhängigkeit davon, wie effektiv die Gruppen ihre Interessen geltend machen können. Unter der Annahme, daß sich handelspolitische Unterstützung bzw. handelspolitische Opposition nach der Höhe des Zollniveaus richtet, werden Politiker das zollgeschützte inländische Preisniveau eines Sektors so wählen, daß ihr marginaler Gewinn an Unterstützung durch die Gruppe, die von der Veränderung des Zoll profitiert, gerade dem marginalen Verlust an Unterstützung durch die durch den Zoll benachteiligte Gruppe entspricht.

2. Bestimmung des gleichgewichtigen Zollsatzes

Vor dem Hintergrund der vorangegangenen Überlegungen soll in diesem Abschnitt durch die Zusammenführung von Angebot und Nachfrage der gleichgewichtige Zollsatz als repräsentative Größe für den Kurs der Handelspolitik im allgemeinen abgeleitet werden. Dazu werden die Ansätze von *Findlay/Wellisz* sowie von *Long/Vousden* in modifizierter Form zugrunde gelegt.[19] Die Bestimmung des gleichgewichtigen Zollsatzes wird dabei als zweistufiger Prozeß aufgefaßt, bei dem im ersten Schritt die konkurrierenden Interessenverbände einen aus ihrer Sicht optimalen Einsatz von Ressourcen für ihre Lobby-

[19] Vgl. *Findlay/Wellisz* (1982); *Long/Vousden* (1991).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

aktivitäten festlegen. Im zweiten Schritt wählen die Politiker vor dem Hintergrund dieser Einflußnahme einen für sie unter dem Gesichtspunkt der Maximierung der politischen Unterstützung optimalen Zollsatz, wobei sich der Umfang der Berücksichtigung der unterschiedlichen Interessen nach dem jeweiligen Lobbyeinsatz richtet.[20] Zur Formalisierung der Bestimmung dieses gleichgewichtigen Zollniveaus wird im folgenden angenommen, daß die politische Unterstützung von den Effekten der Handelspolitik auf das Wohlfahrtsniveau der unterschiedlichen Faktorbesitzer abhängt. Dieser Zusammenhang wird formal mit Hilfe einer politischen Unterstützungsfunktion erfaßt, in die die indirekten Nutzenfunktionen der unterschiedlichen gesellschaftlichen Gruppen eingehen.[21]

a) Grundstruktur des Modells

Die folgenden Ausführungen bauen auf dem in Abschnitt 1. dargestellten *Ricardo-Viner*-Modell auf und übernehmen die dort getroffenen Annahmen. Darüber hinaus werden die Lobbyaktivitäten der Besitzer der sektorspezifischen Faktoren berücksichtigt. Zur Beeinflussung des politischen Entscheidungsprozesses setzen diese den Faktor Arbeit ein (L_{1L}, L_{2L}).[22] Es wird angenommen, daß für Lobbyaktivitäten eingesetzte Arbeitskräfte denselben Lohnsatz w erhalten, wie die zur Produktion verwendeten Arbeitskräfte. Da der Bestand der Faktoren gegeben ist und Vollbeschäftigung unterstellt wird, implizieren Lobbyaktivitäten, daß sich das für produktive Zwecke zur Verfügung stehende Arbeitskräftepotential verringert. Der Output X_i des Gutes i wird somit durch die in Gleichung (1) beschriebene modifizierte Produktionsfunktion bestimmt, wobei L_{iP} die im Sektor i für produktive Zwecke eingesetzte Arbeitsmenge ist:

---

[20] Die Aufsplittung der Bestimmung des gleichgewichtigen Zollniveaus in zwei Schritte basiert auf dem Modell von *Grossman/Helpman* (1992). Allerdings werden in ihrem Modell die unterschiedlichen Lobbyaktivitäten auf das Anbieten von „contribution schedules" reduziert. Kritiker weisen zu Recht darauf hin, daß finanzielle Beiträge nur einen Teil der Aktivitäten von Interessengruppen darstellen. Daher wird hier auf eine derartige Reduzierung verzichtet. Für eine empirische Überprüfung des *Grossman/Helpman*-Modells siehe *Goldberg/Maggi* (1999).

[21] Die Verwendung einer politischen Unterstützungsfunktion basiert auf den Arbeiten von *Hillman* und wurde von *Long/Vousden* weiterentwickelt. Vgl. *Hillman* (1989); *Hillman* (1982); *Long/Vousden* (1991). Ihren theoretischen Ursprung haben diese Ansätze in den Arbeiten von *Stigler* und *Peltzman* zu inländischer Regulierungspolitik. Vgl. *Stigler* (1971); *Peltzman* (1976).

[22] Aus Vereinfachungsgründen wird angenommen, daß Arbeit der einzige Input für Lobbyaktivitäten ist. D. h. die unterschiedlichen Aktivitäten von Interessengruppen, wie Informationsbereitstellung, Kampagnen, Spenden etc. werden in Arbeitseinheiten ausgedrückt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

(1) $$X_i = F^i(K_i, L_{iP}) \text{ mit } i = 1, 2.$$

Im folgenden wird Gut 1 als Numeraire verwendet; p ist der relative Preis des importkonkurrierenden Gutes 2, ausgedrückt in Einheiten des Gutes 1 ($p \equiv \frac{p2}{p1}$). Damit können die Einkommen der Besitzer der sektorspezifischen Faktoren, die sie aus der Produktion der Güter beziehen, durch folgende Gleichungen wiedergegeben werden:

(2) $$R_1(p) = F^1(K_1, L_{1P}) - w(p) \cdot L_{1P} \text{ und}$$

(3) $$R_2(p) = p \cdot F^2(K_2, L_{2P}) - w(p) \cdot L_{2P} \text{ mit}$$

$$\frac{\partial w}{\partial p} > 0, \frac{\partial R_1}{\partial p} < 0, \frac{\partial R_2}{\partial p} > 0 .$$

Da jedes Individuum nur Besitz an jeweils einem der drei Produktionsfaktoren hat, existieren drei Gruppen von Einkommensbeziehern. Für diese wird angenommen, daß die Individuen identische homothetische Präferenzen haben. Die indirekten Nutzenfunktionen $V^i(p, Y^i)$ haben folgende Eigenschaften:

$$V_p^i \equiv \frac{\partial V^i}{\partial p} < 0; V_Y^i \equiv \frac{\partial V^i}{\partial Yi} > 0 .$$

Zum Schutz der heimischen Produktion des importkonkurrierenden Sektors 2 erhebt der Staat einen Zoll t. Der relative inländische Preis unterscheidet sich nun vom (exogenen) Weltmarktpreisniveau p^*, d. h. $p = (p^* + t)$ bzw. $t = (p - p^*)$. M_2 bezeichne die importierte Menge des Gutes 2, so daß die Zolleinnahmen T wie folgt definiert sind:

$$T = t \cdot M2 = (p - p^*) \cdot M2 \text{ mit } t > 0 \text{ und } \frac{\partial p}{\partial t} > 0 .$$

Es wird angenommen, daß der Staat seine Zolleinnahmen in Lump-sum-Form vollständig weitergibt. σ_i gibt Auskunft darüber, welchen Anteil die Gruppe i an den Zolleinnahmen hat ($\Sigma_i \sigma_i = 1$). Unter Berücksichtigung der Kosten des Lobbyismus in Form von Arbeitseinsatz ($\Sigma_i w(p) \cdot L_{iL}$) kann das Gesamteinkommen der drei Gruppen somit wie folgt dargestellt werden:

(4) $$Y^1 = R_1(p) - w(p) \cdot L_{1L} + \sigma_1 \cdot (p - p^*) \cdot M_2 ,$$

(5) $$Y^2 = R_2(p) - w(p) \cdot L_{2L} + \sigma_2 \cdot (p - p^*) \cdot M_2 ,$$

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

(6) $$Y^3 = w(p) \cdot L + \sigma_3 \cdot (p - p^*) \cdot M_2 .$$

Das aggregierte Einkommen Y der Volkswirtschaft beträgt mithin:

(7) $$Y = X_1 + p \cdot X_2 + (p - p^*) \cdot M_2 ,$$

wobei die importierte Menge des Gutes 2 (M_2) der Differenz aus heimischer Konsumnachfrage und inländischer Produktion entspricht:

(8) $$M_2 = C_2 - X_2 .$$

Aufgrund homothetischer Präferenzen kann man die Nachfragefunktion von Gut 2 wie folgt schreiben:[23]

(9) $$C_2(p, Y) = C_2(p) \cdot Y \text{ mit } \frac{\partial C_2}{\partial p} < 0$$

bzw. für die Gruppe i:

(9') $$C_2^i(p, Y^i) = C_2(p) \cdot Y^i .$$

Durch Einsetzen von (9) in (8) und Substitution von Y durch (7) kann man die Importmenge M_2 auch schreiben als:

(10) $$M_2 = C_2(p) \cdot \left[X_1 + p \cdot X_2 + T\right] - X_2 \text{ mit } \frac{\partial M_2}{\partial p} < 0 .$$

Für spätere Umformungszwecke wird $\gamma_i(p)$ als Variable für den Anteil eines Faktors i am gesamten Faktoreinkommen der Volkswirtschaft eingeführt:

(11) $$\gamma_1(p) = \frac{R_1(p)}{X_1 + p \cdot X_2}, \gamma_2(p) = \frac{R_2(p)}{X_1 + p \cdot X_2}, \gamma_3(p) = \frac{w \cdot L}{X_1 + p \cdot X_2} .$$

b) Bestimmung des optimalen Lobbyeinsatzes

Da die Besitzer der industriespezifischen Faktoren eindeutige Positionen bezüglich handelspolitischer Maßnahmen haben, kann es aus ihrer Sicht lohnend sein, Ressourcen für Lobbyaktivitäten einzusetzen, um sich so politisches Gehör zu verschaffen. In diesem Abschnitt soll untersucht werden, wie die konkurrierenden Interessengruppen Art und Umfang ihres Lobbyeinsatzes bestimmen. Ziel der Lobbies ist die Maximierung des Gruppeneinkommens. Bei gegebenen politischen Institutionen sowie einer unveränderlichen Struktur der

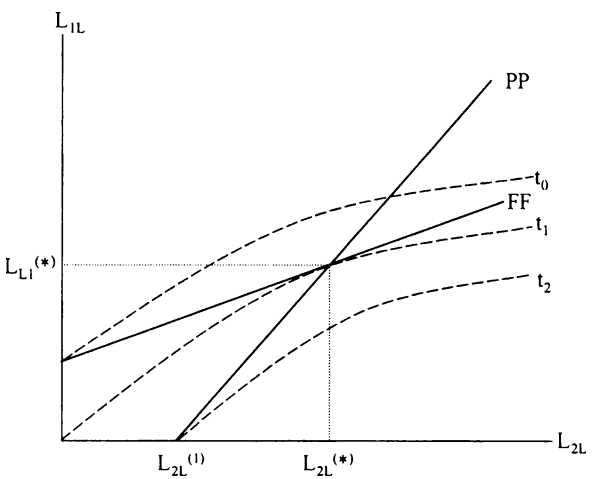
[23] Vgl. *Varian* (1994), S. 146 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

betrachteten Volkswirtschaft besteht aus der Perspektive der Lobbies ein stabiler Zusammenhang zwischen ihrem Ressourceneinsatz im politischen Prozeß und dem Zollniveau als relevanter Zielgröße. Jede Gruppe wird ihren Lobbyeinsatz so lange verändern, bis der marginale Einkommenseffekt der Änderung des Zollsatzes gerade den Kosten des Lobbyeinsatzes entspricht. Dabei berücksichtigen die Interessengruppen, daß die konkurrierende Gruppe gegenläufige Aktivitäten entfaltet, welche die eigenen Bemühungen zunichte machen können.

Lobbyismus als Cournot-Nash-Prozeß

Die Bestimmung des Ressourceneinsatzes zur Beeinflussung des Zollniveaus durch die Lobbies der beiden Sektoren kann in Form eines *Cournot-Nash*-Prozesses dargestellt werden, d. h. jede Gruppe kalkuliert ihren optimalen Input bei gegebenem Einsatz der jeweils anderen Gruppe. Ferner berücksichtigen beide Gruppen, daß die Politiker bei ihrer anschließenden Entscheidung über das Zollniveau primär eigennützige Ziele verfolgen. Das Ergebnis dieses *Cournot-Nash*-Prozesses läßt sich anhand folgender Graphik illustrieren:[24]



Quelle: modifiziert nach *Findlay/Wellisz* (1983), S. 473.

Abbildung 4.1: Gleichgewichtiger Lobbyeinsatz (*Cournot-Nash*-Prozeß)

Die von der Interessenvertretung des Exportsektors verwendete Arbeitsmenge für Lobbyaktivitäten L_{1L} ist auf der Ordinate und das durch die Lobby des importkonkurrierenden Sektors eingesetzte Arbeitsvolumen L_{2L} ist auf der Abszisse abgetragen. Unterschiedliche Kombinationen von Ressourceneinsät-

[24] Für die folgenden Ausführungen vgl. *Apolte* (2000), S. 110 ff.; *Findlay/Wellisz* (1983), S. 472 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

zen durch die Interessengruppen können zur Wahl eines identischen Zollsatzes durch die Politiker führen. Graphisch wird dieser Zusammenhang durch Isozollinien t_i wiedergegeben, entlang derer ein einheitlicher Zollsatz vorliegt. Da Zölle über ihre Umverteilungswirkungen hinaus auch Kosten infolge von Marktstörungen hervorrufen („deadweight costs") und angenommen sei, daß die Politiker dies bei ihrer Entscheidung berücksichtigen, weisen die Isozollinien eine Krümmung auf.[25] Bei steigendem L_{1L} nimmt das Zollniveau c. p. ab, während zunehmender Einsatz von L_{2L} unter sonst gleichen Bedingungen zu einem höheren Zollsatz führt.[26] Je weiter eine Isozollinie im „Südosten" liegt, um so höher ist folglich der durch sie repräsentierte Zollsatz ($t_2 > t_1 > t_0$).[27]

Graphisch wird die optimale Reaktion auf die Aktivitäten der jeweils anderen Gruppe für die Freihändler durch die Kurve *FF* bzw. für die Protektionisten durch die Kurve *PP* wiedergegeben. Den unterstellten Verläufen der Reaktionsfunktionen liegt die Annahme zugrunde, daß der optimale Ressourceneinsatz einer Gruppe dabei um so höher sein wird, je mehr Ressourcen die konkurrierende Gruppe aufwendet. Wenn ausgehend vom Ursprung zunächst die importkonkurrierenden Interessen ihren optimalen Arbeitseinsatz unter der Bedingung festlegen, daß die exportorientierten Interessen keinerlei gegenläufige Aktivitäten entfalten, würde sich der Punkt $L_{2L}^{(1)}$ auf ihrer Reaktionsfunktion *PP* ergeben. Dies würde den Zollsatz von t_1 auf t_2 ansteigen lassen. Da die andere Gruppe die Zollerhöhung jedoch voraussehen kann, wird sie mit entsprechendem Einsatz ihrer Ressourcen reagieren, um diese abzuwehren. In Reaktion darauf werden die importkonkurrierenden Interessen wiederum ihren Ressourceneinsatz erhöhen usw. Der *Nash*-Prozeß wechselseitiger Reaktionen findet im Schnittpunkt der beiden Reaktionsfunktionen ein Ende.[28] Dieser bestimmt die optimalen Lobbyeinsätze $L_{1L}^{(*)}$ und $L_{2L}^{(*)}$; keine der beiden Gruppen kann sich durch abweichende Einsatzmengen besserstellen. Bei dem in der Graphik un-

---

[25] Würde man von den deadweight-costs abstrahieren, ergäbe sich ein proportionaler Zusammenhang zwischen den Ressourceneinsätzen der beiden konkurrierenden Interessengruppen. Deadweight-costs implizieren einen intrinsischen Vorteil von Freihandelsinteressen im Wettbewerb um politische Einflußnahme. Siehe dazu *Becker* (1983), S. 373 ff.

[26] $\frac{\partial t}{\partial L1L} < 0; \frac{\partial t}{\partial L2L} > 0.$

[27] In einer Situation, in der beide Interessengruppen keinerlei Lobbyaktivitäten entfalten, muß keinesfalls Freihandel herrschen, da die Wähler auch ohne entsprechende Einflußnahme bestimmte Haltungen bezüglich der Handelspolitik in Abhängigkeit von ihrem Faktorbesitz entfalten. So kann beispielsweise angenommen werden, daß der Zollsatz im Ursprung der Graphik nicht bei null, sondern bei $t_1 \neq 0$ liegt, sofern eine „protektionistische Grundhaltung" bei den Wählern vorherrscht.

[28] Bei vollkommener Rationalität der Akteure sehen die Interessengruppen den Anpassungsprozeß voraus und wählen gleich die Ressourcenkombination ($L_{1L}^{(*)}$, $L_{2L}^{(*)}$).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

terstellten Verlauf der Reaktionsfunktionen ergibt sich damit als gleichgewichtiger Zollsatz wieder der ursprüngliche Zollsatz t_1. Hätten *PP* und *FF* einen anderen Verlauf, könnte sich auch ein von t_1 abweichender Zollsatz als optimal erweisen. In jedem Fall wird der *Nash*-gleichgewichtige Zollsatz aber geringer als t_2 sein, der sich bei Passivität der exportorientierten Interessen einstellen würde.[29]

Formale Bestimmung des optimalen Ressourceneinsatzes

Die dargestellte Festlegung des aus Sicht der Interessengruppen optimalen Einsatzes des Faktors Arbeit für Lobbyaktivitäten kann auch formal erfaßt werden. Es sei zunächst angenommen, daß die Interessengruppe des importkonkurrierenden Sektors sich aktiv für den Schutz ihrer Produktion durch Zölle einsetzt, während die Aktivitäten der Lobby des Sektors 1 insofern ausschließlich abwehrender Natur sind, als sie sich gegen einen Zollschutz des Sektors 2 einsetzen, aber nicht versuchen, selbst Protektion in Form von Exportsubventionen o. ä. zu erhalten. Um das Kalkül der Interessengruppen zur Bestimmung ihres optimalen Ressourceneinsatzes nachzuvollziehen, sei unterstellt, daß in einer fiktiven Ausgangssituation keine Lobbyaktivitäten stattfinden und Freihandel herrscht.[30] Aus Sicht der Interessengruppe des Sektors 2 entspricht der Nettoertrag (NE^2) ihrer Lobbyaktivität der Differenz des Gesamteinkommens der Gruppe bei Existenz eines Zolls und ihres Einkommens bei Freihandel unter Berücksichtigung der Kosten des Lobbyismus. Gleichzeitig ist zu berücksichtigen, daß die Lobbyaktivitäten Arbeitskraft absorbieren, die nicht mehr zur Produktion zur Verfügung steht und folglich das Einkommen aus produktiver Tätigkeit verringert wird:

$$NE^2 = \left[p \cdot F^2(K_2, L_{2P}) - w(p) \cdot L_{2P} - w(p) \cdot L_{2L} + \sigma_2 \cdot t \cdot M_2\right] - \left[p^* \cdot F^2(K_2, L_2) - w(p^*) \cdot L_2\right].$$

[29] Der unterstellte Verlauf der beiden Reaktionsfunktionen wurde bewußt gewählt, um zu zeigen, daß Lobbyaktivitäten eine Gefangenendilemmastruktur aufweisen können. In dem hier dargestellten Fall haben sich die gegenläufigen Aktivitäten der beiden Gruppen gerade neutralisiert. Es kommt damit genau der Zollsatz t_1 zustande, der sich auch bei völligem Verzicht auf politische Einflußnahme ergeben hätte und damit die Einsparung von Ressourcen ermöglicht hätte. Daß beide Gruppen gleichwohl Lobbyismus betreiben und unnötig Ressourcen einsetzen, liegt daran, daß dies die dominante Strategie ist: Unabhängig davon, was die andere Gruppe macht, stellt man sich durch Lobbyismus besser als ohne. Vgl. dazu *Schuknecht* (1992); *Schuknecht* (1990), S. 44 ff.

[30] Die Freihandelsannahme wurde aus Gründen der formalen Eleganz getroffen. Analog dazu hätte angenommen werden können, daß auch ohne Lobbyaktivitäten ein positiver Zollsatz existiert. Dies läßt die Ergebnisse des Modells jedoch unberührt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Der erste Term in der Gleichung repräsentiert das Gesamteinkommen der Gruppe 2 (Y^2), wenn ihre Produktion durch einen Zoll t geschützt wird; Term 2 zeigt das Einkommen, das ohne Lobbyaktivitäten beim Freihandelspreisniveau p^* zustande gekommen wäre. In dieser Situation wird der Gesamtbestand an Arbeitskräften im Sektor 2 zur Produktion eingesetzt ($L_2 = L_{2P}$). Ziel der Lobby ist die Maximierung der Nettoerträge ihres Sektors. Die Bedingung erster Ordnung für ein Maximum lautet:

$$\text{(12a)} \qquad \frac{\partial NE^2}{\partial L_{2L}} = \frac{\partial p}{\partial L_{2L}} \cdot F^2(K_2, L_{2P}) - \frac{\partial w}{\partial p} \cdot \frac{\partial p}{\partial L_{2L}} \cdot L_{2P}$$

$$- \frac{\partial w}{\partial p} \cdot \frac{\partial p}{\partial L_{2L}} \cdot L_{2L} - w(p) + \sigma_2 \cdot \frac{\partial p}{\partial L_{2L}} \cdot M_2 = 0.$$

Der zweite Term entfällt beim Ableiten nach L_{2L}, da sich das Einkommen bei Freihandel nicht in Abhängigkeit vom Lobbyeinsatz verändert. Nach entsprechender Umformung ergibt sich als Optimalkalkül für die Lobby des Sektors 2:

$$\text{(12b)} \quad \frac{\partial p}{\partial L_{2L}} \cdot \left[F^2(K_2, L_{2P}) - \frac{\partial w}{\partial p} \cdot L_{2P} + \sigma_2 \cdot M_2 \right] = \frac{\partial w}{\partial p} \cdot \frac{\partial p}{\partial L_{2L}} \cdot L_{2L} + w(p).$$

Das heißt, die Gruppe wird ihren Ressourceneinsatz so wählen, daß die durch die Preisänderung infolge der Lobbyaktivitäten ausgelöste Änderung des Einkommens aus produktiver Tätigkeit zuzüglich des Gruppenanteils an den Zolleinnahmen gerade den Kosten des Lobbyismus unter Berücksichtigung der preisinduzierten Änderung des Lohnsatzes zuzüglich des neuen Lohnsatzes entspricht.

Zum Kalkül ihrer optimalen Reaktion auf die Aktivitäten der Gruppe 2 vergleicht die Gruppe 1 ihr Einkommen, das sich bei politischer Aktivität einstellt, mit dem Einkommen, das sie bei Untätigkeit erzielen würde:

$$NE^1 = \left[F^1(K_1, L_{1P}) - w(p) \cdot L_{1P} - w(p) \cdot L_{1L} + \sigma_1 \cdot t \cdot M_2 \right]$$

$$- \left[F^1(K_1, L_1) - w(\hat{p}) \cdot L_1 + \sigma_1 \cdot \hat{t} \cdot M_2 \right].$$

Das Dach im zweiten Term kennzeichnet das Preisniveau, das sich bei Lobbyaktivität der Gruppe 2 und völliger Passivität der Gruppe 1 ergeben würde. Die Bedingung erster Ordnung für ein Maximum lautet:

$$\text{(13a)} \quad \frac{\partial NE^1}{\partial L_{1L}} = - \frac{\partial w}{\partial p} \cdot \frac{\partial p}{\partial L_{1L}} \cdot L_{1P} - \frac{\partial w}{\partial p} \cdot \frac{\partial p}{\partial L_{1L}} \cdot L_{1L} - w(p) + \sigma_1 \cdot \frac{\partial p}{\partial L_{1L}} \cdot M_2 = 0.$$

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Auch hier entfällt der zweite Term als Konstante beim Ableiten, so daß sich das Optimalkalkül der Gruppe 1 wie folgt darstellen läßt:

$$\text{(13b)} \qquad \frac{\partial p}{\partial L_{1L}} \cdot \left[-\frac{\partial w}{\partial p} \cdot L_{1P} + \sigma_1 \cdot M_2 \right] = \frac{\partial w}{\partial p} \cdot \frac{\partial p}{\partial L_{1L}} \cdot L_{1L} + w(p).$$

Um den Nettoertrag ihrer Gruppe zu maximieren, muß die durch die Preisänderung ausgelöste Änderung des Anteilswertes an den Zolleinnahmen abzüglich der induzierten Änderung der Arbeitskosten in der Produktion den Kosten des Lobbyismus unter Berücksichtigung der Änderung des Lohnsatzes zuzüglich des neuen Lohnsatzes entsprechen.

Bei gegebenem L_{1L} wird der optimale Ressourceneinsatz L_{2L} für den importkonkurrierenden Sektor durch die Gleichung (12b) bestimmt, während sich der optimale Einsatz von L_{1L} bei gegebenem L_{2L} aus der Gleichung (13b) ergibt. Die Reaktionsfunktion der Gruppe 2, welche für beliebige Strategien der Gruppe 1 die optimale Antwort der eigenen Gruppe angibt, kann durch totale Differenzierung der Bedingung erster Ordnung (12a) abgeleitet werden:

$$\text{(14)} \qquad \frac{\partial^2 NE^2}{\partial L_{2L}^2} \cdot dL_{2L} + \frac{\partial^2 NE^2}{\partial L_{1L} \cdot \partial L_{2L}} \cdot dL_{1L} = 0 \Leftrightarrow \frac{dL_{2L}}{dL_{1L}} = -\frac{\dfrac{\partial^2 NE^2}{\partial L_{1L} \cdot \partial L_{2L}}}{\dfrac{\partial^2 NE^2}{\partial L_{2L}^2}}.$$

Analog erhält man durch totale Differenzierung der Gleichung (13a) die Reaktionsfunktion der Gruppe 1:

$$\text{(15)} \qquad \frac{\partial^2 NE^1}{\partial L_{1L}^2} \cdot dL_{1L} + \frac{\partial^2 NE^1}{\partial L_{1L} \cdot \partial L_{2L}} \cdot dL_{2L} = 0 \Leftrightarrow \frac{dL_{1L}}{dL_{2L}} = -\frac{\dfrac{\partial^2 NE^1}{\partial L_{1L} \cdot \partial L_{2L}}}{\dfrac{\partial^2 NE^1}{\partial L_{1L}^2}}.$$

Die Nenner der Terme (14) und (15) müssen negativ sein, damit die Bedingung zweiter Ordnung für ein Maximum von NE^1 und NE^2 erfüllt ist, so daß die Steigung der beiden Reaktionsfunktionen vom jeweiligen Vorzeichen der Zähler abhängt. Aus Gründen der Vereinfachung sei unterstellt, daß die Reaktionsfunktionen unabhängig von ihrer Steigung immer nur eine einzige Schnittstelle haben, durch die das *Cournot-Nash* Gleichgewicht mit $L_{1L}^{(*)}$ und $L_{2L}^{(*)}$ als jeweils optimaler Input der Gruppen bestimmt ist.[31] $L_{1L}^{(*)}$ und $L_{2L}^{(*)}$ stellen die wechsel-

[31] Siehe Abbildung 4.1.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

seitig besten Antworten dar. Damit sich politische Aktivität für beide Gruppen lohnt, müssen die korrespondierenden Nettoerträge NE^1 und NE^2 positiv sein.

In einem endogenen Protektionsmodell sind die mit der Einführung eines Zolls erfaßten Wohlfahrtsverluste größer als in einem Modell, in dem derselbe Zollsatz exogen gesetzt wird. Neben den Allokationsverlusten eines Zolls werden in endogenen Modellen auch die zusätzlichen Einbußen berücksichtigt, die durch die Beanspruchung von Ressourcen für die politischen Aktivitäten der Interessengruppen entstehen.[32] Dieser zusätzliche Wohlfahrtsverlust ist keine monoton steigende Funktion des Zollniveaus. Vielmehr kann ein hohes Zollniveau, sofern es auf nur geringen Widerstand der Freihandelsinteressen stößt, mit geringeren Wohlfahrtseinbußen verbunden sein, als ein niedriges Zollniveau, das aufgrund eines intensiven Kampfes der unterschiedlichen Handelsinteressen große Mengen an Ressourcen absorbiert.

c) Maximierung der politischen Unterstützungsfunktion

Vor dem Hintergrund der gegenläufigen Lobbyaktivitäten der konkurrierenden Interessengruppen werden die Politiker den Zollsatz t so wählen, daß ihnen bei dem korrespondierenden inländischen Preisniveau maximale politische Unterstützung zuteil wird. Annahmegemäß hängt die politische Unterstützung von den Nutzenniveaus der verschiedenen Einkommensgruppen (V^i) ab. Welches Gewicht der Politiker der Unterstützung durch die Besitzer des sektorspezifischen Kapitals beimißt, ist von den entsprechenden Lobbyaktivitäten im Vorfeld der Entscheidung abhängig. Es wird angenommen, daß ein linearer Zusammenhang zwischen dem Ressourceneinsatz der Interessengruppen (L_{1L} bzw. L_{2L}) und ihrem politischen Gewicht (a_1 bzw. a_2) besteht; Politiker bevorzugen keine der Gruppen aus ideologischen Gründen. Die Berücksichtigung der Gruppe 3 (a_3) hängt von ihrer Größe respektive ihrem Stimmpotential bei Wahlen ab, da sie keine eigenen Lobbyaktivitäten entfalten. Es wird angenommen, daß die Gewichtung der einzelnen Gruppen im hier relevanten Zeitabschnitt konstant ist. Der Politiker maximiert folgende Funktion der politischen Unterstützung:

$$W^{PU} \equiv \Sigma_i a_i \cdot V^i [p(t), Y_i(p(t))] \text{ mit } \sum_i a_i = 1. \tag{16}$$

Die Bedingung 1. Ordnung für ein Maximum lautet:

[32] Vgl. *Tullock* (1967). Zu den Kosten des Rent-seeking siehe auch *Bhagwati* (1991c); *Krueger* (1974).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

$$\text{(17a)} \qquad W_t^{PU} \equiv \Sigma_i a_i \cdot \frac{\partial V^i}{\partial p} \cdot \frac{\partial p}{\partial t} + \Sigma_i a_i \cdot \frac{\partial V^i}{\partial Y^i} \cdot \frac{\partial Y^i}{\partial p} \cdot \frac{\partial p}{\partial t} \text{ mit } p^* = \overline{p^*}.$$

Es sei zunächst angenommen, daß der Preis des heimischen Exportgutes (p_1) exogen gegeben ist. Da ferner unterstellt wurde, daß das betrachtete Land ein kleines Land ist, bleiben Zollsatzänderungen darüber hinaus auch ohne Einfluß auf den relativen Weltmarktpreis. Der Zoll wird allein vom Inland getragen und schlägt sich in voller Höhe auf den Preis des importkonkurrierenden Gutes (p_2) nieder. Es gilt also $\frac{\partial p}{\partial t} = 1$. Damit kann die Gleichung (17a) auch wie folgt dargestellt werden:[33]

$$\text{(17b)} \qquad W_t^{PU} = \Sigma_i a_i \cdot \frac{\partial V^i}{\partial p} + \Sigma_i a_i \cdot \frac{\partial V^i}{\partial Y^i} \cdot \frac{\partial Y^i}{\partial p}$$

$$= C_2(p) \cdot \left[X_1 + p \cdot X_2\right] \cdot \Sigma_i a_i \cdot V_Y^i \cdot (\sigma_i - \gamma_i(p))$$

$$+ X_2 \cdot \left[\sigma_1 \cdot (a_2 \cdot V_Y^2 - a_1 \cdot V_Y^1) + \sigma_3 \cdot (a_2 \cdot V_Y^2 - a_3 \cdot V_Y^3)\right]$$

$$+ \frac{\partial w}{\partial p} \cdot \left[L_1 \cdot (a_3 \cdot V_Y^3 - a_1 \cdot V_Y^1) + L_2 \cdot (a_3 \cdot V_Y^3 - a_2 \cdot V_Y^2)\right]$$

$$+ t \cdot \frac{\partial M_2}{\partial p} \cdot \Sigma_i a_i \cdot V_Y^i \cdot \sigma_i = 0.$$

Die ersten drei Terme in Gleichung (17b) geben Auskunft über die Umverteilungseffekte einer Änderung des relativen Preises von Gut 2. Diese entstehen durch Änderungen des jeweiligen Gruppenanteils am Faktoreinkommen im Verhältnis zum Anteil an den Zolleinnahmen (Term 1), durch Änderungen des Wertes des Outputs in Sektor 2 (Term 2) und durch die induzierten Lohnänderungen (Term 3). Ob die einzelnen Terme positiv oder negativ sind, hängt zum einen von Ausmaß und Richtung der Effekte auf die einzelnen Gruppen sowie zum anderen von dem Gewicht, das der Politiker ihrer jeweiligen Wohlfahrt bei seiner Entscheidung beimißt, ab. Der letzte Term zeigt an, welche Auswirkungen die Veränderung an Zolleinnahmen, bewertet mit dem Zollsatz t, auf die politische Unterstützung hat. Dieser Term ist bei einer Erhöhung von p in jedem Fall negativ, da geringere Zolleinnahmen das Einkommen aller Gruppen verringern (bzw. $\frac{\partial M2}{\partial p} < 0; t, ai, V_Y^i, \sigma i > 0$). Die Politiker werden grundsätzlich

[33] Die Ableitung dieser Gleichung findet sich im mathematischen Anhang.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nur dann einen Zoll erheben bzw. erhöhen, wenn es möglich ist, durch die induzierten Umverteilungen einen Nettogewinn an politischer Unterstützung zu erzielen (d. h. die Summe der ersten drei Terme positiv ist). Andernfalls würde der Politiker auf eine zollinduzierte Erhöhung von p verzichten, da diese Maßnahme seine politische Unterstützung verringern würde. Die Politiker werden den gleichgewichtigen Zollsatz so wählen, daß jeder Nettogewinn an politischer Unterstützung aufgrund einer Umverteilung zugunsten der Gruppe 2 und zu Lasten der Gruppe 1 und/oder Gruppe 3 (Terme 1-3) gerade durch den Verlust an politischer Unterstützung infolge reduzierter Zolleinnahmen (Term 4) kompensiert wird.

Konsequenzen für die Handelspolitik

Die vorangegangenen Überlegungen zeigten, daß Wohlfahrtsüberlegungen bei der Ausgestaltung von Handelspolitik eine nur untergeordnete Rolle spielen. Handelshemmnisse sind das Resultat der Interaktionen eigennütziger Akteure auf dem politischen Markt für Protektion. Die Verlierer von Liberalisierungsmaßnahmen fragen Protektion nach, die von den Politikern angeboten wird, sofern sich diese davon eine Erhöhung ihres eigenen Nutzens versprechen – ungeachtet der negativen Auswirkungen auf die aggregierte gesellschaftliche Wohlfahrt. Handelspolitik ist ein wichtiges Instrument für Interessengruppen, um Renten abzuschöpfen. Vor diesem Hintergrund löst sich das Paradoxon der traditionellen Außenwirtschaftstheorie auf, daß umfangreiche Protektionen existieren, obwohl Freihandel unter Wohlfahrtsgesichtspunkten sowohl unilateral als auch multilateral die optimale Strategie ist.

d) Modifizierung des Ansatzes der politischen Unterstützungsfunktion

Abgesehen von einer Vielzahl an unterschiedlichen Modellierungsvarianten der Modellstruktur, gibt es auch Ansätze mit grundsätzlichen Modifizierungen der Annahmen. Bislang konzentrierten sich die Betrachtungen auf Politiker, die bereits ein entsprechendes Regierungsamt innehaben. *Magee/Brock/Young* verwenden einen Ansatz, in dem zwei Parteien, eine Pro-Handelspartei und eine Pro-Protektionismuspartei, um die Regierungsmacht konkurrieren.[34] Die Aktivitäten der Interessengruppen sind nun mehr darauf gerichtet, ihrer favorisierten Partei zum Wahlsieg zu verhelfen. Die Aussagekraft dieses Modells ist allerdings aufgrund der Eindimensionalität der Parteiprogramme nur begrenzt.

In Modellen zur endogenen Bestimmung des Zollsatzes wird häufig explizit oder implizit unterstellt, daß der politische Wettbewerb so intensiv ist, daß den

[34] Vgl. *Magee/Brock/Young* (1989). Siehe dazu auch *Brock/Magee* (1980); *Brock/Magee* (1978).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Politikern kein diskretionärer Spielraum zur Abweichung von den Wünschen der Interessengruppen oder Wähler bleibt. Es gibt aber verschiedene Gründe zu vermuten, daß der politische Wettbewerb in der Regel nur unvollständig sein wird. Beispielsweise finden Wahlen meist nur in größeren Zeitabständen statt, so daß eine Korrektur der Wahlentscheidung auch nur in relativ großen Abständen möglich ist. Weil eine Regierung zwischen den Wahlterminen grundsätzlich nicht abgewählt werden kann, verfügen die Politiker in dieser Zeit über eine Art Monopolschutz, den sie für ihre eigenen Interessen nutzen können. Eine weitere Einschränkung der Wettbewerbsintensität ist in dem Umstand zu sehen, daß Wähler in der Regel nur zwischen komplexen Parteiprogrammen entscheiden können. Es ist daher davon auszugehen, daß der Wähler neben den von ihm gewünschten Programmpunkten auch solche mitwählt, die er bei einer Einzelabstimmung abgelehnt hätte. Sofern das aggregierte Programm per saldo für die Mehrheit der Wähler nutzenstiftend ist, kann es durchaus Maßnahmen enthalten, welche die individuellen Vorstellungen des Politikers widerspiegeln. So könnte der Politiker, was seine Haltung in der Handelspolitik anbelangt, nicht bloßer Spielball der einflußreichsten Interessengruppe sein, sondern eine eigene Position beziehen und sich beispielsweise für eine Freihandelspolitik einsetzen. Vor diesem Hintergrund könnte die Einführung einer Variablen in die zu maximierende Funktion, die den diskretionären Handlungsspielraum der Politiker widerspiegelt, eine sinnvolle Erweiterung der Modelle darstellen. Im vorliegenden Modell wurde gleichwohl auf die explizite Einbeziehung diskretionärer Handelsspielräume verzichtet. Damit werden Ad-hoc-Erklärungen von handelspolitischen Maßnahmen mit Hilfe der politischen Ideologie und ähnlichem ausgeschlossen.

Ferner wäre die Einbeziehung der öffentlichen Administration als Anbieter protektionistischer Maßnahmen neben den Politikern eine sinnvoll Ergänzung des Modells. Bürokraten beeinflussen die Handelspolitik in mehrfacher Hinsicht: Zum einen entwerfen und formulieren sie Gesetzesvorlagen für den parlamentarischen Prozeß und zum anderen setzen sie die verabschiedeten Gesetze um. Häufig werden Handelsbarrieren direkt auf der administrativen Ebene eingeführt. Da davon ausgegangen werden kann, daß die Kontrolle der öffentlichen Bürokratie durch die Politiker in der Regel nur unvollständig sein wird, ist zu vermuten, daß diese Handlungsspielräume zur Verfolgung eigener Anliegen und zur Bevorzugung von Partialinteressen offenstehen.[35] Allerdings ist zu befürchten, daß die explizite Einbeziehung bürokratischer Akteure zu einer unüberschaubaren Komplexität der Modelle führt.

[35] Für eine umfassende Einführung in die politische Ökonomie der Bürokratie siehe *Roppel* (1979).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

II. Politische Ökonomie des Regionalismus

Im vorangegangenen Kapitel wurde ein Modell entwickelt, das die endogene Bestimmung des gleichgewichtigen Zollsatzes anhand eines zweistufigen Prozesses ermöglicht. Im ersten Schritt bestimmen die konkurrierenden Interessengruppen ihren Ressourceneinsatz für Lobbyaktivitäten. Vor diesem Hintergrund wählen die verantwortlichen Politiker im zweiten Schritt den Importzollsatz so, daß ihnen maximale politische Unterstützung zuteil wird. In welchem Umfang die unterschiedlichen Interessen Berücksichtigung finden, richtet sich nach dem Umfang des jeweiligen Lobbyeinsatzes. Es wurde einschränkend angenommen, daß die Aktivitäten des Exportsektors ausschließlich abwehrender Natur sind, d. h. sich gegen die Einführung oder Erhöhung von Zöllen im importkonkurrierenden Sektor richten. Gibt man diese Annahme auf, können mit Hilfe des Modells auch Liberalisierungsmaßnahmen in Form von Senkungen der inländischen Importzölle erklärt werden.

Das vorgestellte Modell ist ein hilfreiches Instrument zum Verständnis der *intra*nationalen Vorgänge, die zur Festlegung eines Zollsatzes führen. *Inter*national ist es jedoch nur insofern, als Güter aus dem Ausland bezogen werden. Internationale politische Verflechtungen, wie Zollverhandlungen oder ähnliches, bleiben ausgeklammert.[36] Dies resultiert aus der Annahme eines unveränderten, exogen gegebenen Exportgutpreises. Beeinflußbar ist damit nur der Preis des importkonkurrierenden Gutes. Der gleichgewichtige Zollsatz ergibt sich allein aus den Interaktionen der konkurrierenden inländischen Interessengruppen untereinander und der Interessengruppen mit den verantwortlichen Politikern. Damit können mit dem Modell zwar unilateral vorgenommene Veränderungen der Importzölle erklärt werden, nicht aber der in der Realität zu beobachtende wechselseitige Abbau auf bi-, pluri- oder multinationaler Ebene.

---

[36] Viele Modelle der Politischen Ökonomie des Protektionismus beschränken sich auf die Analyse des Zusammenspiels nationaler Gruppen. So erklären beispielsweise *Findlay/Wellisz* oder *Feenstra/Bhagwati* Zölle aus dem Zusammenspiel konkurrierender inländischer Interessengruppen, während *Magee/Brock/Young* oder *Grossman/Helpman* auf das Zusammenspiel zwischen Lobbygruppen und Parteien bzw. Lobbygruppen und Regierung im Inland abstellen. Die Reaktionen des Auslands bzw. die Interaktionen mit ausländischen Politikern oder Lobbygruppen bleiben unberücksichtigt. Vgl. *Findlay/Wellisz* (1982); *Feenstra/Bhagwati* (1982); *Magee/Brock/Young* (1989); *Grossman/Helpman* (1984). Beispiele für die explizite Einbeziehung internationaler Verflechtungen sind die Arbeiten von *Gould/Woodbridge*; *Hillman/Moser* oder *Hillman/Ursprung*. Vgl. *Gould/Woodbridge* (1998); *Hillman/Moser* (1996); *Hillman/Ursprung* (1988).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Um Regionalismus aus polit-ökonomischer Perspektive erklären und analysieren zu können, wird wie folgt vorgegangen: Zunächst wird das vorgestellte Grundmodell erweitert und modifiziert, um Zollverhandlungen bzw. Handelsabkommen im allgemeinen formal zu erfassen. Im Anschluß daran werden die gewonnenen Erkenntnisse auf regionale Integrationsbündnisse als spezielle Form von wechselseitigen Vereinbarungen angewendet und nach den zugrundeliegenden Motiven gefragt. Vor diesem Hintergrund wird geprüft, welche Entwicklungsrichtung für Regionalismus zu erwarten ist und welche Wechselwirkungen mit dem multilateralen Vorgehen bestehen.

1. Motive für Handelsabkommen

a) Endogenität der Exportgutpreise

Um die Verhandlungen und politischen Interaktionen von Ländern formal zu erfassen, wird im folgenden die einschränkende Annahme eines unveränderlichen exogenen Weltmarktpreises aufgehoben. Sofern es sich nicht um sehr kleine Länder handelt, wird der Importzoll eines Landes nicht mehr von diesem allein getragen, sondern er schlägt sich ebenfalls im Preis des betreffenden Gutes im Partnerland nieder ($\frac{\partial p}{\partial t} \neq 1$). Damit können die Exporteure auch von einer Zollsenkung ihrer Handelspartner über eine korrespondierende Terms-of-trade-Verbesserung profitieren. Dies wird anhand der folgenden Graphik für den Zwei-Länder-Fall exemplarisch für ein Gut X illustriert:

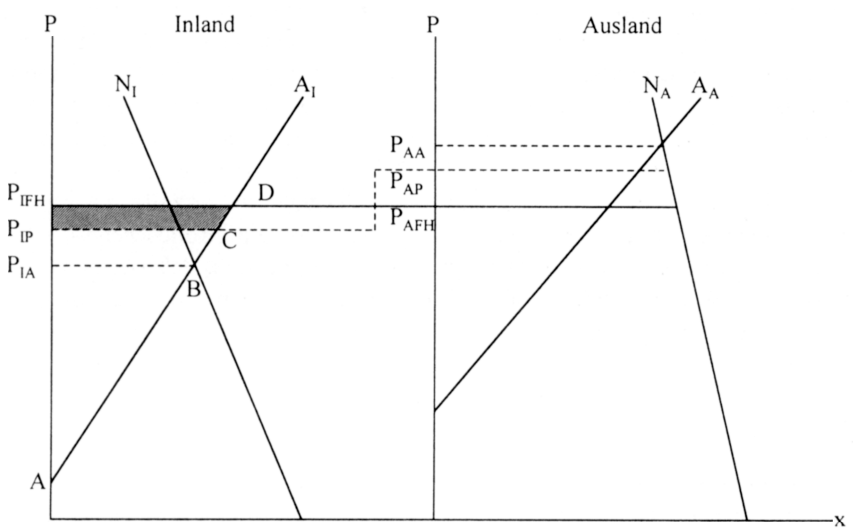


Abbildung 4.2.: Zölle des Auslands und inländische Produzentenrente

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Dargestellt wird der in- und ausländische Markt des Gutes X: N_I ist die Nachfrage- und A_I die Angebotskurve des Inlands, N_A und A_A sind die entsprechenden Kurven des Auslands. Bei Autarkie würde sich im Inland der Preis P_{IA} und im Ausland der Preis P_{AA} für das Gut einspielen.[37] Da der Auslandspreis über dem Inlandspreis liegt, wird bei Aufnahme von Handelsbeziehungen das Inland das Gut exportieren. Freier Handel läßt im Inland den Preis so lange steigen und im Ausland so lange fallen, bis ein einheitlicher Weltmarktpreis erreicht ist ($P_{IFH} = P_{AFH}$). Bei diesem Preis übersteigt das inländische Angebot die inländische Nachfrage genau in dem Umfang, in dem die ausländische Nachfrage das ausländische Angebot übertrifft. Der zwischen den Autarkiepreisen liegende Weltmarktpreis ist somit ein Gleichgewichtspreis, bei dem das Exportangebot des Inlands gerade den Importwünschen des Auslands entspricht. Die Aufnahme von Handelsbeziehungen hat die Produzentenrente im Inland von ABP_{IA} auf ADP_{IFH} steigen lassen.

Erhebt nun das Ausland einen Importzoll, wird das Gesetz der Unterschiedslosigkeit der Preise durchbrochen. Der Auslandspreis übersteigt den Inlandspreis in Höhe der Zollbelastung. Im Regelfall tragen beide Länder einen Teil des Zolls: Im Ausland steigt der Preis des Gutes und läßt die Importnachfrage zurückgehen, während der Preis im Inland sinken wird, weil die inländischen Exporteure versuchen werden, durch Preissenkungen die Zollschranke zu überwinden und damit Absatzeinbußen zu vermeiden. Ein Gleichgewicht ist dann erreicht, wenn das Exportangebot des Inlands und die Importnachfrage des Auslands erneut übereinstimmen. Im Ausland spielt sich der Preis P_{AP} und im Inland der Preis P_{IP} ein; der Zollsatz entspricht der Differenz dieser Preise ($t = P_{AP} - P_{IP}$). Die Zollerhebung des Auslands verschlechtert die inländischen Terms of Trade und führt zu einem Rückgang der Produzentenrente von ADP_{IFH} auf ACP_{IP}. Der Verlust an Produzentenrente entspricht der schraffierten Fläche $CDP_{IFH}P_{IP}$. Folglich haben die inländischen Exporteure ein Interesse an Importzollsenkungen des Auslands, da sie so ihre Rente wieder erhöhen können. Nur wenn man die Annahme trifft, daß die Partnerländer sehr kleine Länder sind, deren Nachfrageänderungen keinen Einfluß auf den Preis haben, bleiben die Renten der Exporteure von Änderungen der relevanten Importzölle unberührt.[38] Marktzugangsüberlegungen spielen also immer dann eine Rolle, wenn die betrachteten Länder keine kleinen Länder in dem Sinne sind, daß sie mit einem gegebenen Weltmarktpreis konfrontiert werden, zu dem sie jede beliebige Menge absetzen können.

---

[37] Unterstellt wird ein konstanter Wechselkurs, so daß die Preise auf den Ordinaten für beide Länder in den gleichen Geldeinheiten ausgedrückt werden können.

[38] Dies entspricht der Annahme einer völlig elastischen Exportangebotsfunktion.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

b) Länderübergreifende Interdependenzen der Zollpolitik

Wenn die Preise der Exportgüter nicht mehr exogen sind, werden die konkurrierenden Interessengruppen eines Landes nicht mehr allein durch heimische, sondern auch durch ausländische handelspolitische Maßnahmen betroffen. Während die inländische Handelspolitik in Form von Zollerhöhungen oder -senkungen direkt den Preis des importkonkurrierenden Gutes und damit das Einkommen der Besitzer des spezifischen Faktors dieses Sektors verändert, werden der Preis des Exportgutes und das Einkommen der entsprechenden Faktorbesitzer direkt durch die Handelspolitik des Auslands betroffen. Erhöht das Ausland seinen Importzoll, werden die heimischen Exporteure eine Senkung ihrer Verkaufspreise und damit eine Verringerung ihrer Einkommen aus produktiver Tätigkeit hinnehmen müssen. Umgekehrt verbessern Liberalisierungsmaßnahmen des Auslands über eine Erhöhung des inländischen Preises die Einkommenssituation der Besitzer des exportsektorspezifischen Faktors.[39] Neben diesen direkten Effekten beeinflußt Handelspolitik die Einkommensposition der konkurrierenden Gruppen auch indirekt über induzierte Wanderungen des mobilen Faktors. Für Zollveränderungen des Inlands wurde dieser indirekte Effekt bereits in Abschnitt I.1.a) dargestellt.

Analoge Überlegungen gelten für entsprechende Maßnahmen des Auslands: Zollsenkungen des Handelspartners lassen den heimischen Preis des Exportgutes steigen und führen dazu, daß das Wertgrenzprodukt des mobilen Faktors in seinen alternativen Verwendungsmöglichkeiten nicht mehr identisch ist. Um ein erneutes Gleichgewicht herzustellen, wandert der mobile Faktor vom importkonkurrierenden Sektor in den Exportsektor ab. Aufgrund der Komplementarität des Faktoreinsatzes läßt dies die Produktivität der spezifischen Faktoren des Exportsektors und damit ihre reale Entlohnung steigen, während umgekehrte Wirkungen für die Besitzer der spezifischen Faktoren des importkonkurrierenden Sektors auftreten. Insgesamt haben die Besitzer der spezifischen Faktoren des Exportsektors daher ein Interesse an Liberalisierungsmaßnahmen sowohl auf den heimischen als auch auf den ausländischen Märkten. Umgekehrt profitieren die importkonkurrierenden Interessen von Protektionismus im In- und Ausland. Für die Besitzer des mobilen Faktors ergibt sich nach wie vor eine ambivalente Position. Die dargestellten Effekte lassen sich anhand folgender Tabelle zusammenfassen:

---

[39] Das Einkommen der Besitzer der spezifischen Faktoren des Exportsektors aus der Produktion des Gutes x_I kann durch folgende Gleichung wiedergegeben werden: $R_I(p_I) = p_I \cdot F^I(K_I, L_{IP}) - w \cdot L_{IP}$.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 4.1

Konkurrierende handelspolitische Interessen

		Besitzer des spezifischen Faktors des Exportsektors	Besitzer des spezifischen Faktors des importkonkurrierenden Sektors
Handelspolitik des Inlands	Liberalisierung	Positiver Einkommenseffekt (indirekt)	Negativer Einkommenseffekt (direkt und indirekt)
	Protektionismus	Negativer Einkommenseffekt (indirekt)	Positiver Einkommenseffekt (direkt und indirekt)
Handelspolitik des Auslands	Liberalisierung	Positiver Einkommenseffekt (direkt und indirekt)	Negativer Einkommenseffekt (indirekt)
	Protektionismus	Negativer Einkommenseffekt (direkt und indirekt)	Positiver Einkommenseffekt (indirekt)

Wenn die Exporteure aber ein vitales Interesse an den Zollsätzen anderer Länder haben, ist davon auszugehen, daß sie im Rahmen ihrer Lobbyaktivitäten auch darum bemüht sein werden, Zollsenkungen bei ihren Handelspartnern zu erreichen. Eine direkte Einflußnahme auf die entsprechenden ausländischen Politiker ist dabei nur begrenzt erfolgversprechend. Ohne entsprechende Gegenleistung bzw. ohne entsprechendes Sanktionspotential werden stimmenmaximierende Politiker nicht bereit sein, die Interessen ausländischer Unter nehmen zu berücksichtigen und damit die importkonkurrierenden Unternehmen des eigenen Landes zu benachteiligen.[40] Exportorientierte Unternehmen werden sich daher vor allem an die inländischen Politiker wenden, da sie entsprechenden politischen Druck im Inland effizienter entfalten können. Inländische Politiker sind nicht in der Lage, direkten Einfluß auf die Zölle anderer Länder zu nehmen. Zollverhandlungen zwischen den Politikern verschiedener Länder bieten die Möglichkeit, entsprechende Importzollsenkungen des Auslands zu erreichen, indem man im Gegenzug eine Senkung der eigenen Importzölle anbietet (Reziprozität).[41] Die Exporteure sowie die Konsumenten beider Länder

[40] *Hillman/Ursprung* modellieren einen direkten Einfluß auch auf internationaler Ebene in Form von Wahlkampfspenden an ausländische Politiker, die um Regierungsämter konkurrieren. Vgl. *Hillman/Ursprung* (1988).

[41] Die Senkung bzw. Erhöhung der Zölle muß dabei keinesfalls proportional erfolgen. Ist beispielsweise der Einfluß der importkonkurrierenden Interessen im Ausland sehr stark, während im Inland die Exportinteressen dominieren, so kann eine starke heimische Zollsenkung mit nur einer verhältnismäßig kleinen Zollsenkung im Ausland verbunden sein.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

profitieren von wechselseitigen Importzollsenkungen, während sich die relative Position der importkonkurrierenden Interessen verschlechtert. Natürlich könnten die Politiker die relative Position des Exportsektors auch durch unilaterale Transfers, beispielsweise in Form von Exportsubventionen, verbessern. Aber da neben der Schädigung des inländischen importkonkurrierenden Sektors durch derartige Transfers zugleich der ausländische importkonkurrierende Sektor direkt geschädigt wird, ist mit Retorsionsmaßnahmen zu rechnen. Beide Länder wären dann schlechter gestellt als in der Ausgangssituation. Der Austausch von Marktzugangskonzessionen hingegen eröffnet Gewinne auf beiden Seiten und verhindert so die Implementierung von Ausgleichszöllen und ähnlichem. Durch wechselseitige Zollsenkungen vermeiden die Politiker den mit Handelskriegen verbundenen Rückgang an politischer Unterstützung.[42]

Eine alternative Erklärung für Zollverhandlungen basiert auf dem klassischen Optimalzollargument. Hinreichend große Länder erheben Zölle, um über den induzierten Nachfragerückgang eine Verbesserung ihrer Terms of Trade zu erzielen, da der Weltmarktpreis für das betrachtete Gut verfällt. Während die Zollerhebung eines kleinen Landes zwingend mit Wohlfahrtsverlusten verbunden ist, kann ein großes Land Wohlfahrtsgewinne erzielen, sofern der Wohlfahrtsverlust aus der Allokationsineffizienz kleiner ist als der Wohlfahrtsgewinn aus der Terms-of-Trade-Verbesserung. Die Kalkulation des wohlfahrtsoptimalen Zolls ist jedoch hinfällig, wenn die geschädigten Handelspartner zu Retorsionsmaßnahmen greifen und selbst Zölle erheben. Alle beteiligten Länder sind nach den Vergeltungsmaßnahmen schlechter gestellt als in der Freihandelssituation. Damit haben die Regierungen einen Anreiz, in Liberalisierungsverhandlungen zu treten, wenn sie – wie in diesen Arbeiten durchweg unterstellt – an der Maximierung der Wohlfahrt interessiert sind.[43] Im Gegensatz zu polit-ökonomischen Überlegungen stellen diese Ansätze ausschließlich auf das Kriterium der aggregierten Wohlfahrt, nicht jedoch auf die Verteilung der Einkommen ab.[44] Auf Grundlage des Optimalzollarguments kann daher neben den generellen Einwendungen auch nicht die Aussparung von politisch sensiblen Bereichen in Liberalisierungsverträgen erklärt werden.[45]

---

[42] Zur Logik von Handelskriegen siehe auch *Grossman/Helpman* (1995a).

[43] Für einen Überblick siehe *Dixit* (1987); *McMillan* (1980); *Vousden* (1990), S. 246 ff.

[44] Vgl. *Riezman* (1991), S. 271. *Baldwin* zeigt allerdings, daß unter bestimmten Annahmen die Zielfunktionen eines wohlfahrtsmaximierenden Politikers und eines eigennützigen Politikers eine enge mathematische Korrespondenz aufweisen, vgl. *Baldwin* (1987).

[45] Vgl. *Hillman/Long/Moser* (1995), S. 505. Auf Basis dieses Ansatzes entwickelten *Bagwell/Staiger* ein Modell zur ökonomischen Erklärung des GATT, vgl. *Bagwell/Staiger* (1999).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Formale Bestimmung der gleichgewichtigen Zollsätze

Die Bestimmung der gleichgewichtigen Zölle im In- und Ausland bei internationalen Interdependenzen der Handelspolitik kann formal in Anlehnung an das in Abschnitt I.2. entwickelte Modell illustriert werden.[46] Aus Gründen der Vereinfachung wird weiterhin eine Welt mit zwei Ländern unterstellt, in der Land A das Inland und Land B das Ausland ist. Es werden zwei handelbare Güter produziert, wobei Gut 1 von Land A exportiert und von Land B importiert wird, während Gut 2 von Land A importiert und von Land B exportiert wird. Änderungen in der Importnachfrage beeinflussen die jeweiligen Preise; beide Länder haben also unvollständig elastische Exportangebotsfunktionen. Exemplarisch sei die Situation in Land A betrachtet: Der Preis des Gutes 1 in Land A (p_{1A}) hängt negativ von dem in Land B erhobenen Importzoll (t_B) ab, da dieser Zoll die Nachfrage nach dem Gut in Land B beeinflußt und damit Rückwirkungen auf dessen Preis hat ($\frac{\partial p_{1A}}{\partial t_B} < 0$). Der Preis des importkonkurrierenden Gutes 2 hängt vom Zoll des Landes A (t_A) ab ($\frac{\partial p_{2A}}{\partial t_A} > 0$). Somit ergibt sich folgende politische Unterstützungsfunktion:

$$(1) \qquad W_A^{PU} \equiv \Sigma_i a_{Ai} \cdot V^{Ai}[p_{1A}(t_B), p_{2A}(t_A), Y^{Ai}(p_{1A}, p_{2A})] .$$

Die Unterstützungsfunktion wurde in Analogie zur Unterstützungsfunktion des Modells in Abschnitt I.2. formuliert, jedoch mit dem Unterschied, daß die Abhängigkeit des Preises p_1 vom Zoll des Auslands hier explizit berücksichtigt wird.[47] Der Politiker wird den inländischen Zollsatz so wählen, daß ihm maximale politische Unterstützung zuteil wird:

$$(2) \qquad \frac{\partial W_A^{PU}}{\partial t_A} = 0.$$

Der Politiker in Land B maximiert durch Veränderung von t_B eine analoge politische Unterstützungsfunktion:

$$(3) \qquad \frac{\partial W_B^{PU}}{\partial t_B} = 0.$$

---

[46] Für einen ebenfalls am Modell der politischen Unterstützungsfunktion angelehnten Ansatz zur Erklärung von Handelsliberalisierungen siehe *Hillman/Moser* (1996) sowie *Hillman/van Long/Moser* (1995). *Mayer* entwickelte bereits zuvor ein Modell, in das Zollverhandlungen einbezogen wurden. Allerdings basiert dieses auf dem Medianwähleransatz, vgl. *Mayer* (1985).

[47] Vgl. Gleichung (16) in Abschnitt I.2.c).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Aufgrund der internationalen Interdependenzen ist die Wahl des optimalen Zollsatzes eines Landes nicht unabhängig von der Wahl des entsprechenden Zolls des Auslands, da diese das Nutzenniveau der unterschiedlichen gesellschaftlichen Gruppen und damit die von ihnen gewährte politische Unterstützung beeinflußt. Dieser Zusammenhang kann formal durch Reaktionsfunktionen erfaßt werden. Diese geben den optimalen inländischen Zollsatz bei gegebenem Zollsatz des anderen Landes wieder. Durch totale Differenzierung der beiden Maximierungsbedingungen (2) und (3) ergeben sich folgende Funktionen:

(4)
$$\frac{\partial^2 W_A^{PU}}{\partial t_A^2} \cdot dt_A + \frac{\partial^2 W_A^{PU}}{\partial t_A \cdot \partial t_B} \cdot dt_B \equiv 0$$

$$\Leftrightarrow \frac{dt_A}{dt_B} = -\frac{\dfrac{\partial^2 W_A^{PU}}{\partial t_A \cdot \partial t_B}}{\dfrac{\partial^2 W_A^{PU}}{t_A^2}} \quad \text{für die Politiker des Landes A.}$$

(5)
$$\frac{\partial^2 W_B^{PU}}{\partial t_A \cdot \partial t_B} \cdot dt_A + \frac{\partial^2 W_B^{PU}}{\partial t_B^2} \cdot dt_B \equiv 0$$

$$\Leftrightarrow \frac{dt_B}{dt_A} = -\frac{\dfrac{\partial^2 W_B^{PU}}{\partial t_A \cdot \partial t_B}}{\dfrac{\partial^2 W_B^{PU}}{t_B^2}} \quad \text{für die Politiker des Landes B.}$$

Aus Gründen der Vereinfachung wird unterstellt, daß diese Reaktionsfunktionen immer nur eine Schnittstelle haben. Durch diese werden die für die Politiker optimalen Zollsätze t_A und t_B bestimmt. Die ermittelten Zölle sichern den Politikern maximale politische Unterstützung im Inland und tragen gleichzeitig dem Umstand Rechnung, daß internationale Politikzusammenhänge bestehen: „At the national level, domestic groups pursue their interest by pressuring the government to adopt favorable policies (...). At the international level, national governments seek to maximize their own ability to satisfy domestic pressures, while minimizing the adverse consequences of foreign developments".[48]

[48] *Putnam* (1988), S. 434.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

c) Zur Logik von wechselseitigen Liberalisierungen

In diesem Abschnitt soll der Frage nachgegangen werden, wie vor dem Hintergrund des dargestellten polit-ökonomischen Modells wechselseitige Handelsverträge, sei es in bi-, pluri- oder multilateraler Form, erklärt werden können. Politiker werden genau dann zu entsprechenden Zollkonzessionen bereit sein, wenn der Einfluß der exportorientierten Interessen so stark ist, daß er den Widerstand der importkonkurrierenden Interessen (über-)kompensiert.[49] Die Verbesserung der politischen Unterstützung für die Politiker in beiden Ländern ist zwar eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für das Zustandekommen wechselseitiger Zollsenkungen. Denn selbst dann, wenn die Politiker in beiden Ländern von wechselseitigen Liberalisierungen profitieren können, ist es möglich, daß diese nicht zustande kommen. Zur Erläuterung dieser Aussage sei vereinfachend unterstellt, daß die Politiker nur zwischen zwei handelspolitischen Alternativen wählen können: Entweder sie erheben einen positiven Zollsatz (Protektionismus) oder sie verfolgen eine liberale Politik mit einem Zollsatz von Null (Freihandel). Unter der Annahme, daß die konkurrierenden Interessengruppen eine Veränderung des für sie relevanten Preises (direkter Einkommenseffekt) stärker honorieren oder sanktionieren als eine bloße Veränderung der Produktivitäten (indirekter Einkommenseffekt), können sich die handelspolitischen Optionen aus Sicht der verantwortlichen Politiker wie folgt darstellen:

		Land B	
		Freihandel	Protektion
Land A	Freihandel	3 / 3	(-1) / 4
	Protektion	4 / (-1)	1 / 1

Abbildung 4.3: Handelspolitik als internationales Gefangenendilemma

In dieser Pay-off-Struktur repräsentiert die erste Zahl jeweils die erreichte politische Unterstützung des inländischen und die zweite Zahl die des ausländischen Politikers. Eine zweifache Begünstigung der Exportinteressen durch Liberalisierung im In- und Ausland ist mit einer Unterstützung in Höhe von 3 verbunden, während die zweifache Begünstigung der importkonkurrierenden Interessen durch beiderseitigen Protektionismus lediglich zu einer Unterstützung in Höhe von 1 führt. Diese Auszahlungen reflektieren den Umstand, daß

[49] Das Motiv für wechselseitige Handelsliberalisierungen ist somit die Erhöhung der politischen Unterstützung für die Regierungen beider Länder. Diese Erhöhung resultiert aus der Übertragung von Gewinnen auf die Exporteure des jeweils anderen Landes in Form eines gegenseitig eingeräumten (verbesserten) Marktzugangs. Vgl. *Hillman/Moser* (1996), S. 296.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

die Exportinteressen im politischen Prozeß ein höheres Gewicht haben als die importkonkurrierenden Interessen. Daraus kann aber keinesfalls automatisch abgeleitet werden, daß die Politiker auch zu unilateralen Liberalisierungen bereit sind. Unilaterale Liberalisierungen nutzen zwar den Exportinteressen, da das Ausland seine Handelshemmnisse aber aufrechterhält, allerdings nur auf indirektem Wege infolge von Produktivitätsveränderungen. Der Zugewinn an politischer Unterstützung wird also geringer ausfallen als bei einer vergleichbaren Liberalisierung des Auslands. Die importkonkurrierenden Interessen hingegen erleiden durch die Zollbeseitigung eine direkte Einkommenseinbuße, die von ihnen auch mit einem entsprechenden Entzug an politischer Unterstützung geahndet wird. Trotz des großen Einflusses der Exportinteressen auf den politischen Prozeß kann diese Konstellation per saldo zu einem Verlust an politischer Unterstützung führen (-1). Dieser kann jedoch vermieden werden, wenn sich die Politiker auf wechselseitige Zollsenkungen einigen. So wird verständlich, warum Politiker bei ihren Liberalisierungsschritten häufig auf dem Prinzip der Reziprozität beharren. Die Forderung nach gleichzeitigen Zollsenkungen des Auslands kann vor dem Hintergrund der klassischen Außenhandelstheorie nicht erklärt werden, da diese zeigt, daß bereits unilaterale Liberalisierung in der Regel mit Wohlfahrtsgewinnen für das betreffende Land verbunden ist. Die Senkung der inländischen Importzölle ist daher auch dann vorteilhaft, wenn das Ausland nicht zu Zollsenkungen bereit ist. Darüber hinaus lassen sich wechselseitige Liberalisierungen im politischen Prozeß den Wählern gegenüber häufig besser „verkaufen" als einseitiger Zollabbau. Denn oft herrscht noch die merkantilistische Sichtweise vor, daß inländische Produzenten der importkonkurrierenden Branche ein „Vorrecht" zum Verkauf auf den eigenen Märkten haben sollten. Wird dieses „Vorrecht" verletzt, indem ausländischen Produzenten (verbesserter) Marktzugang gewährt wird, sollten daher im Gegenzug „Konzessionen" der ausländischen Regierung auch die Situation der heimischen Exporteure verbessern.[50]

Das Problem ist jedoch, daß die Einigung auf wechselseitigen Zollabbau in der dargestellten Situation nicht glaubhaft ist, da beide Politiker einen Anreiz haben, zu defektieren. Für einen Politiker ist es nämlich optimal, wenn bei Liberalisierung des Auslands die inländischen Zölle aufrechterhalten werden. Diese Kombination nutzt zugleich beiden Interessengruppen in direkter Form: Der Preis des importkonkurrierenden Gutes und damit das Einkommen der Besitzer der spezifischen Faktoren dieses Sektors bleiben künstlich durch den Zoll erhöht, während gleichzeitig die exportorientierten Interessen höhere Einkommen aufgrund der infolge des ausländischen Zollabbaus gestiegenen Verkaufspreise erzielen können. Die gegenläufigen Effekte, die jeweils aus der

[50] Für eine Interpretation der US-amerikanischen Handelspolitik vor dem Hintergrund dieser Sichtweise siehe *Finger* (1989), insbesondere S. 318.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Veränderung der Produktivitätsentwicklung resultieren, machen diese direkten Wirkungen nur zum Teil zunichte. Da beide Gruppen per saldo profitieren, kann der Politiker insgesamt eine politische Unterstützung in Höhe von 4 realisieren. Damit ergibt sich aber die Struktur eines Gefangenendilemmas, d. h. unabhängig davon, welche Handelspolitik das Ausland verfolgt, ist aus Sicht des inländischen Politikers Protektionismus die überlegene Strategie. Unter der Annahme symmetrischer Länder gilt für den ausländischen Politiker dieselbe Logik. Die Konsequenz ist, daß beide Länder protektionieren und damit das suboptimale *Nash*-Gleichgewicht (1 / 1) realisieren werden. Um diesem Gefangenendilemma zu entkommen, ist es erforderlich, international bindende Regeln und Sanktionsmechanismen zu etablieren, welche die Auszahlungen für die Politiker so verändern, daß sich eine Defektion nicht mehr lohnt. Diese Überlegungen erklären, warum es einer multilateralen Handelsordnung in Form des GATT als institutioneller Grundlage für den umfassenden Zollabbau in den letzten 50 Jahren bedurfte.[51]

Abschließend ist darauf hinzuweisen, daß die vorgestellte Gefangenendilemmastruktur nicht die einzig mögliche Konstellation für die Handelspolitik ist. So ist denkbar, daß die importkonkurrierenden Interessen einflußreich genug sind, Liberalisierungsmaßnahmen zu verhindern. In diesem Fall ist Protektionismus die optimale Strategie für den Politiker. Liberalisierungen, seien sie in uni-, bi-, pluri- oder multilateraler Form, sind hingegen mit einem Rückgang an politischer Unterstützung verbunden. Ebenso ist vorstellbar, daß der Einfluß der exportorientierten Interessen so ausgeprägt ist, daß der Zugewinn an politischer Unterstützung, infolge der indirekten Begünstigung dieser Gruppe durch einseitige inländische Liberalisierung, den Entzug an politischer Unterstützung, durch die direkt geschädigten importkonkurrierenden Interessen, überkompensiert. In diesem Fall wären die Politiker auch zu unilateralen Liberalisierungen bereit. Freihandel wäre die dominante Strategie. Beide Fälle sind in der Realität zu beobachten. Die Vielzahl der existierenden Handelsvereinbarungen mit der Verpflichtung zum wechselseitigen Zollabbau ist aber ein deutlicher Hinweis auf die Relevanz der dargestellten Gefangenendilemmastruktur für die handelspolitischen Realitäten.

2. Motive für regionale Integrationsbündnisse

Die vorgenommene Erweiterung des Modells der politischen Unterstützungsfunktion ermöglicht die Erklärung internationaler Handelsabkommen. Im Gegensatz zu den traditionellen merkantilistischen Argumenten stehen hinter dem Einräumen wechselseitiger Konzessionen nicht die Idee, durch sie die nationale Wohlfahrt zu erhöhen, sondern polit-ökonomische Erwägungen. Ei-

[51] Siehe dazu auch *Abbott* (1985).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

gennützige Politiker sind immer dann bereit, derartige Handelsabkommen einzugehen, wenn der Zugewinn an politischer Unterstützung durch die Besitzer des spezifischen Kapitals des Exportsektors infolge der Erhöhung ihrer Produzentenrenten den Verlust an Unterstützung durch die Besitzer des spezifischen Kapitals des importkonkurrierenden Sektors kompensiert oder überkompensiert.[52] Sofern die Exportinteressen hinreichenden Einfluß besitzen und es gelingt, die internationale Gefangenendilemmastruktur zu überwinden, können somit entsprechende Liberalisierungsinitiativen der Politiker erwartet werden. Die Bereitschaft zu internationalen Handelsabkommen ist notwendige, aber nicht hinreichende Bedingung für die Erklärung von regionalen Bündnissen. In diesem Abschnitt soll daher vor dem Hintergrund der Erkenntnisse des dargestellten polit-ökonomischen Modells geklärt werden, warum die Politiker ein Interesse an Liberalisierungsvereinbarungen mit einer begrenzten Zahl von Partnern haben, statt multilaterale Verhandlungen mit möglichst vielen Ländern im Rahmen des GATT bzw. der WTO vorzuziehen.[53] Dazu werden im folgenden drei Arten von Motiven dargestellt: Die Ausbalancierung konkurrierender Interessen, strategische Aspekte sowie die Senkung von Transaktionskosten.

a) Regionalismus zur Ausbalancierung konkurrierender Interessen

In einer Welt mit mehr als zwei Ländern können regionale Abkommen den verantwortlichen Politikern die Möglichkeit eröffnen, die konkurrierenden Interessen der exportorientierten Industrie und des importkonkurrierenden Sektors vor dem Hintergrund der Maximierung der politischen Unterstützung optimal auszubalancieren. Regionale Bündnisse stellen insofern eine Kompromißlösung dar, als sie zwar eine Liberalisierung zwischen den Partnerländern implizieren, aber gleichzeitig auch eine weitgehende Aufrechterhaltung der Protektion gegenüber Drittländern ermöglichen. In die politische Unterstützungsfunktion gehen dann unterschiedliche Zollniveaus ein: Einerseits das Zollniveau gegenüber den Partnerländern und andererseits das gegenüber dem Rest der Welt. Die Liberalisierung nach innen trägt den Interessen der exportorientierten Unternehmen Rechnung, indem sie die Importmärkte der Partnerländer leichter zugänglich macht und eine Erhöhung der Produzentenrente ermöglicht. Daneben können regionale Abkommen den Interessen der importkonkurrierenden Sektoren insoweit dienen, als ein gewisses Schutzniveau vor ausländischer Konkurrenz aufrecht-

---

[52] Unter der Annahme, daß die Unterstützung der Besitzer des Faktors Arbeit unverändert bleibt oder ebenfalls zunimmt.

[53] Analog zur Erklärung von internationalen Zollverhandlungen gibt es auch im Zusammenhang mit den Motiven für regionale Bündnisse alternative Ansätze, die auf Optimalzollargumenten basieren und wohlmeinende Regierungen unterstellen. Siehe beispielsweise *Kennan/Riezman* (1990).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

erhalten wird. Innerhalb des Bündnisses sind die betreffenden Unternehmen zwar einem verstärkten Wettbewerb ausgesetzt, aber im Verhältnis zu Drittländern bleiben die Handelshemmnisse bestehen. Da das durchschnittliche Schutzniveau c. p. im Vergleich zur Ausgangssituation geringer ist, werden die importkonkurrierenden Interessen das regionale Bündnis zwar ablehnen, aber der damit verbundene Entzug an politischer Unterstützung kann geringer ausfallen, als im Fall einer umfassenden multilateralen Liberalisierung, bei der auch die Zollschranken gegenüber Drittstaaten zur Disposition stehen.

Je nachdem, in welchem Umfang die politische Unterstützung der exportorientierten Unternehmen einerseits und der importkonkurrierenden Branchen andererseits zwischen der regionalen und der multilateralen Liberalisierung variiert, kann es aus Sicht der eigennützigen Politiker daher vorteilhaft sein, regionalen Strategien den Vorzug zu geben. Welches Vorgehen die konkurrierenden Interessengruppen vorziehen, hängt dabei jeweils von der konkreten Konstellation ab. Neben den vorliegenden Handelsverflechtungen mit dem potentiellen Partnerland respektive dem Rest der Welt spielen die für die Zollsenkungen vorgesehenen Zeitspannen sowie der Umfang des anvisierten Zollabbaus eine wichtige Rolle. So kann beispielsweise multilaterales Vorgehen aus Sicht der importkonkurrierenden Unternehmen durchaus das kleinere Übel sein. Dies ist dann zu erwarten, wenn im multilateralen Rahmen lediglich marginale Zollsenkungen vorgesehen sind, während mit der regionalen Strategie tatsächlich in absehbarer Zeit Freihandel zwischen den Partnerländern verwirklicht werden soll. Der Umstand, daß beim Multilateralismus eine Vielzahl von Ländern beteiligt ist, wird durch die Geringfügigkeit der Liberalisierung aufgewogen, so daß die importkonkurrierenden Unternehmen mit diesem Vorgehen unnötige Verluste vermeiden können. Umgekehrt ist Regionalismus für die importkonkurrierenden Branchen immer dann vergleichsweise attraktiv, wenn die schärfsten Konkurrenten ausgeschlossen bleiben und zumindest in der kurzen- bis mittleren Frist kein vollständiger interner Zollabbau erfolgt. Weniger effiziente heimische Industrien können damit teilweise vor dem umfassenden globalen Wettbewerb geschützt werden.[54] Darüber hinaus ist denkbar, daß sich die Politiker die Zustimmung der importkonkurrierenden Branchen zu den regionalen Bündnissen dadurch erkaufen, daß sie zum Ausgleich für die interne Zollsenkung den externen Zollschutz gegenüber dem Rest der Welt erhöhen. Der Verlust an intraregionalem Zollschutz würde also durch eine entsprechende Anhebung des externen Protektionsniveaus kompensiert werden.[55] Betrachtet man schließlich regionale Bündnisse in der Realität, dann zeigt sich, daß hier häufig erhebliche Diskrepanzen zum theoretischen Ideal der unbeschränkten Handelsbeziehungen zwischen den Mitgliedsstaaten existieren. Neben der Auf-

[54] Siehe *Yeung/Perdikis/Kerr* (1999), S. 19 f.

[55] Siehe dazu auch Abschnitt 3.a)bb).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

rechterhaltung verdeckter Protektion gegenüber den Partnerländern werden häufig „sensible Bereiche", wie der Agrar- oder Stahlsektor, von den Liberalisierungsverpflichtungen gänzlich ausgenommen. Ein solcher Sonderschutz kann auf der regionalen Ebene u. U. leichter durchgesetzt werden als im multilateralen Rahmen. Ferner ergreifen die Politiker in regionalen Bündnissen auch Maßnahmen, die offensichtlich WTO-inkonform sind, um einzelnen Importeuren gesonderten Schutz zu gewähren.[56] Die unvollständige Liberalisierung innerhalb der regionalen Bündnisse legt die Vermutung nahe, daß den Politikern die Möglichkeit an die Hand gegeben wird, sich gegenseitig *partiellen* Marktzugang bei Aufrechterhaltung der Protektion gegenüber Drittstaaten einzuräumen.

Ein ähnlich differenziertes Bild ergibt sich für die exportorientierten Branchen. Multilaterale Liberalisierung ermöglicht den verbesserten Zugang zu einer Vielzahl von Märkten, während beim regionalen Vorgehen lediglich eine begrenzte Zahl von Ländern beteiligt ist. Gleichwohl werden die exportorientierten Unternehmen umfassende multilaterale Liberalisierung nur dann bevorzugen, wenn sie die international wettbewerbsfähigsten Anbieter des betreffenden Gutes sind. Denn die Zollsenkungen kommen auch den Exporteuren aller anderen Länder zu Gute. Sind diese in der Lage, kostengünstiger zu produzieren, ist eine Ausdehnung der Absatzmenge für die heimischen Exporteure nur begrenzt möglich. Demgegenüber erhalten im Falle regionaler Bündnisse die exportorientierten Unternehmen der Union Zugang zu den Märkten der Partnerländer bei weiterhin bestehender Abschirmung gegen die Konkurrenz aus Drittstaaten. Insbesondere bei regionalen Bündnissen, die mit ausgeprägten handelsumlenkenden Effekten verbunden sind, ist daher zu vermuten, daß sich die heimischen Exporteure insgesamt besser stellen als bei multilateraler Liberalisierung.[57] Darüber hinaus muß auch hier nach dem Umfang der vorgesehenen Liberalisierungen unterschieden werden: Völlig unbeschränkter Zugang zu den Märkten einer geringen Zahl von Partnerländern kann mit höheren Exportrenten verbunden sein, als der geringfügig verbesserte Zugang zu einer Vielzahl von Märkten.

Insgesamt haben die Politiker mit der regionalen Strategie neben dem uni- und multilateralen Vorgehen eine weitere handelspolitische Option, die je nach Konstellation eine Erhöhung der politischen Unterstützung ermöglichen kann. Dabei spielt die Auswahl der Partnerländer eine entscheidende Rolle.[58] Die

---

[56] So gibt es beispielsweise in der NAFTA freiwillige Selbstbeschränkungsabkommen für Tomaten. Vgl. *Panagariya* (1999b), S. 500.

[57] Vgl. *Grossman/Helpman* (1995b).

[58] Sofern Regionalismus zum einen mit höheren Gewinnen für die exportorientierten Unternehmen und zum anderen mit geringeren Verlusten für die importkonkurrierenden Branchen verbunden ist als multilaterales Vorgehen, ist auch zu erwarten, daß sich eine entsprechende Einigung zwischen den verantwortlichen Politikern im regionalen Rahmen schneller erzielen läßt. Im Vergleich zum multilateralen Vorgehen ist nicht nur die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

regionale Strategie kann darüber hinaus viel differenzierter verfolgt werden, als es auf den ersten Blick erscheinen mag. Theoretisch bedeutet die Etablierung einer Freihandelszone oder Zollunion die völlige Beseitigung aller Hemmnisse für den internen Handel. Faktisch können Handelsbarrieren jedoch aufrechterhalten werden. Zum einen sind die relevanten GATT-Bestimmungen zu ungenau und unzureichend, um umfassende interne Liberalisierung zu gewährleisten. Zum anderen gehen die Möglichkeiten zu staatlich regulierenden Eingriffen weit über die Verwendung von Zöllen hinaus. Intransparente Protektionsformen, wie beispielsweise die Einräumung von Steuervergünstigungen oder die Gewährung verdeckter Subventionen, können teilweise von den Partnerländern sowie dem Rest der Welt unbemerkt eingesetzt werden.[59] Politiker müssen also bei ihrer Entscheidung für regionales Vorgehen keine völlige Liberalisierung gegenüber den Partnerländern bei ihren importkonkurrierenden Industrien durchsetzen. Allerdings müssen die Politiker berücksichtigen, daß im Fall der Gründung einer Zollunion ihre Dispositionsfreiheit in der Zollpolitik gegenüber Drittstaaten zukünftig erheblich eingeschränkt wird, da sie zusammen mit den Partnerländern einen gemeinsamen Außenzollsatz bestimmen müssen.[60] Dieser gemeinsame Außenzoll dürfte nur in Ausnahmefällen der politisch optimale sein. Diese Einschränkung erklärt, warum Freihandelsabkommen häufig der Vorzug vor Zollunionen gegeben wird,[61] denn bei Freihandelsabkommen behalten die Länder ihre Autonomie in der Handelspolitik gegenüber Drittstaaten.[62]

b) Strategische Aspekte von Regionalismus

Die heimischen Exporteure profitieren unmittelbar von einer Zollsenkung des Auslands. Aus Sicht der Politiker wäre es optimal, wenn die Partnerländer

---

Unterstützung für das Bündnis größer, sondern auch der Widerstand dagegen geringer. Insgesamt nehmen die Verhandlungs- und Einigungskosten ab.

[59] So ist im Rahmen der europäischen Integration immer noch auf verschiedenen Märkten die Kombination von umfangreichen staatlichen Regulierungen und zum Teil umfangreichen finanziellen Beihilfen feststellbar. Dies gilt nicht nur für die Bereiche Landwirtschaft, Eisen und Stahl, Textil sowie Schiffsbau, sondern auch für den Energie-, Verkehrs- und Telekommunikationsbereich sowie die Arbeitsmärkte. Vgl. *Berthold* (1996), S. 70.

[60] Vgl. *Bilal* (1998), S. 3 f. Ein polit-ökonomisches Modell zur Erklärung der Wahl der Integrationsform der Freihandelszone bei endogener Zollsetzung findet sich bei *Richardson* (1994).

[61] Vgl. *Riezman* (1999), S. 753. So berichtet die *WTO*, daß die meisten, der notifizierten regionalen Bündnisse Freihandelszonen sind, während die Zahl der Zollunionen nur gering ist. Vgl. *WTO* (1995).

[62] Vgl. *Bhalla/Bhalla* (1997), S. 197. Die Kehrseite dieser Autonomie liegt jedoch darin, daß im Gegensatz zu Zollunionen über die Mitgliedschaft in einer Freihandelszone nicht unbedingt die Verhandlungsmacht gegenüber Drittstaaten erhöht werden kann. Siehe dazu *Perroni/Whalley* (1994), S. 9 f. sowie Abschnitt b).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

umfassenden Marktzugang gewährten, während man selbst nur geringfügige Zugeständnisse macht. Eine derartige Vereinbarung würde sowohl den heimischen Exportinteressen als auch den importkonkurrierenden Branchen dienen. In welchem Umfang sich die beteiligten Länder tatsächlich Konzessionen einräumen, hängt daher neben dem jeweiligen Einfluß der konkurrierenden Interessen auf ihre Regierungen nicht zuletzt von der Verhandlungsposition ab. Regionale Integrationsstrategien können Ländern die Möglichkeit bieten, ihre internationale Verhandlungsposition zu verbessern. Ein Bündnis mit anderen Ländern erhöht die Marktmacht und ermöglicht es, günstigere Konditionen auszuhandeln bzw. Gewinne zu Lasten außenstehender Staaten zu realisieren.[63]

So dürfte die EG/EU günstigere Zollsenkungsbedingungen mit den USA ausgehandelt haben, als das bei individuellen Verhandlungen möglich gewesen wäre. Im Vergleich zu einzelnen Ländern wie Japan, Brasilien oder Indien wurden der EG/EU nur vergleichsweise selten einseitige handelspolitische Strafmaßnahmen durch die USA angedroht. Auch dies ist ein Indiz für das Vergeltungspotential des europäischen Bündnisses.[64] Die Verbesserung der Verhandlungsposition spielte auch bei den Integrationsbestrebungen der MERCOSUR-Staaten eine entscheidende Rolle. So betonten diese auf dem Südamerika-Gipfel in Asuncion 1997 ihren Wunsch, durch ein gemeinsames politisches Auftreten als Block ihre Position gegenüber Drittländern, insbesondere den USA, zu stärken.[65] Die Erhöhung der Marktmacht durch regionale Bündnisse ist dabei ein zweischneidiges Schwert: Während die Verbesserung der Verhandlungsposition kleiner Länder gegenüber mächtigen Handelspartnern als größere Balance der Kräfte („countervailing power") positiv gesehen werden, bestehen umgekehrt Befürchtungen, daß einflußreiche regionale Bündnisse ihre gewachsene Marktmacht dazu mißbrauchen könnten, kleineren Ländern unvorteilhafte Handelsverträge aufzuzwingen.[66]

Insbesondere kleinere Länder können durch regionale Integration ihre Attraktivität als Liberalisierungspartner erhöhen bzw. ihr strategisches Gewicht in internationalen Verhandlungen verbessern.[67] Länder mit eher geringer Bedeutung im internationalen Handelsverkehr sehen sich bisweilen mit der Schwierigkeit konfrontiert, großen Handelsnationen attraktive Offerten für wechselseitige Liberalisierungen zu bieten. Durch den Zusammenschluß mit anderen Ländern können sie in ihrer Gesamtheit als Bündnis für andere Länder interessant werden. Über entsprechende Handelsverträge eröffnet sich ihnen durch das Prinzip der

---

[63] Zum Motiv der Erhöhung der Marktmacht durch ein regionales Bündnis siehe z. B. *Fernandez/Portes* (1998), S. 211 f.; *Moser* (1997), S. 227.

[64] Siehe *Melo/Montenegro/Panagariya* (1992), S. 25; *Winters* (1993), S. 13 f.

[65] Vgl. *o. V.* (1997).

[66] Vgl. *OECD* (1995), S. 17 f.

[67] Vgl. *Whalley* (1998), S. 73 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Reziprozität damit möglicherweise der Zugang zu wichtigen Märkten, die ihnen als Einzelstaaten verschlossen geblieben wären. Die angeführten Argumente gelten jedoch in erster Linie für die Bildung von Zollunionen und weniger für Freihandelsabkommen, da letztere keinen gemeinsamen Außenzoll haben, sondern gegenüber Drittstaaten weiterhin eine autonome Zollpolitik verfolgen.

Darüber hinaus können bereits bloße Verhandlungen über regionale Abkommen u. U. die Verhandlungsposition der beteiligten Länder im multilateralen Rahmen stärken. So wird vermutet, daß die USA im Rahmen der Uruguay-Runde in den multilateralen Verhandlungen davon profitieren konnten, gleichzeitig regionale Verhandlungen zu führen und mit der Ausspielung der „bilaterale Karte" zu drohen.[68]

Neben den aufgeführten (polit-)ökonomischen Argumenten können auch allgemeine politische Motive bei regionalen Strategien eine entscheidende Rolle spielen.[69] Kulturelle Affinitäten oder ein gemeinsamer geschichtlicher Hintergrund können regionale Integrationsbemühungen begründen oder forcieren. Vor dem Hintergrund der verheerenden Folgen des Zweiten Weltkriegs zielte die Gründung der EG von Anfang an nicht nur auf ein bloßes ökonomisches Zusammenwachsen, sondern auch auf dauerhafte Friedenssicherung.[70] Insbesondere die historische Rivalität zwischen Frankreich und Deutschland sollte beendet werden. Durch die Integration souveräner Staaten können nationale Sonderwege verhindert oder zumindest verringert werden. Darüber hinaus sollte vor dem Hintergrund des Kalten Krieges die europäische Integration durch wirtschaftliche Erfolge ein Bollwerk gegen die Gefahren des Sowjetkommunismus schaffen.[71] Die Sicherung politischer Stabilität mit Hilfe formaler Integrationsabkommen ist jedoch keineswegs ein Phänomen aus der Vergangenheit. Auch in jüngeren Initiativen spielen allgemeine politische Erwägungen eine Rolle. So war die Verankerung der Bestimmungen zur Gemeinsamen Außen- und Sicherheitspolitik (GASP) im Vertrag von Maastricht (1992) einerseits durch den Wunsch motiviert, Europa politisch zu stabilisieren und andererseits das wiedervereinigte Deutschland auch sicherheitspolitisch fest in die Staatengemeinschaft einzubinden. Derartige sicherheitspolitische Erwägungen fehlen bei den Integrationsbemühungen im nordamerikanischen Raum allerdings völlig.

Regionalismus kann auch im Rahmen von Entwicklungsstrategien verfolgt werden. Formale Kooperationsabkommen stellen zumindest zwischen den Mitgliedsstaaten ein gewisses Maß an ökonomischer Offenheit sicher. Viele erfolgversprechende Reformansätze wurden aus Gründen politischer Rationa-

---

[68] Vgl. *Whalley* (1998), S. 73 f.

[69] Siehe *Yeung/Perdikis/Kerr* (1999), S. 20.

[70] Vgl. *Whalley* (1998), S. 73.

[71] Vgl. *OECD* (1995), S. 32 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

lität aufgegeben oder verschleppt. Internationale Verträge bieten eine Möglichkeit, die verantwortlichen Politiker dauerhaft an Reformvorhaben zu binden. Dies ist nicht zuletzt deshalb von ausschlaggebender Bedeutung, weil der Erfolg von Reformenvorhaben entscheidend vom Vertrauen in deren Dauerhaftigkeit abhängt. Je größer die Wahrscheinlichkeit ist, daß ein Abweichen von externen Verpflichtungen entsprechend sanktioniert wird, um so stärker ist die interne Bindungswirkung. Da multilaterale Handelsvereinbarungen keine detaillierten Reformschritte individueller Länder festschreiben können, greifen auch deren Sanktionsmechanismen diesbezüglich zu kurz. Regionale Abkommen, die auf vertiefende wirtschaftliche Integration abzielen, können hingegen Verpflichtungen zu internen Reformen der Partnerländer enthalten und somit Abweichungen entsprechend erfolgreicher sanktionieren.[72] So war die Integration im nordamerikanischen Raum auch durch das Bestreben geprägt, die Liberalisierung der mexikanischen Wirtschaft in internationalen Verträgen festzuschreiben und damit abzusichern.[73] Die Verpflichtung zur wirtschaftlichen Öffnung kann es einigen Ländern auch ermöglichen, die politische Öffnung voranzutreiben. So wurde die Aufnahme Griechenlands, Spaniens und Portugals im Rahmen der zweiten und dritten EG-Erweiterung als Möglichkeit gesehen, die Demokratisierung in diesen Ländern zu unterstützen und zu festigen. Diese Argumentation hat auch für die Beitrittsgesuche der ehemals sozialistischen Länder aktuelle Gültigkeit.

c) Regionalismus als Mittel zur Senkung der Transaktionskosten

Die Senkung von Transaktionskosten dürfte die am häufigsten herangezogene Begründung für regionale Integrationsabkommen sein. Die im Zusammenhang mit der Senkung von Transaktionskosten aufgeführten Argumente laufen letztlich darauf hinaus, daß Regionalismus im Vergleich zu multilateralem Vorgehen als die effizientere Strategie zur Durchsetzung von Liberalisierungen erachtet wird. Diese Auffassung wird damit begründet, daß Regionalismus aufgrund der geringeren Zahl beteiligter Länder sowohl mit niedrigeren Verhandlungs- und Einigungskosten als auch mit niedrigeren Kontrollkosten verbunden ist als entsprechende multilaterale Initiativen.[74] Darum können mit der regionalen Strategie nach Ansicht ihrer Befürworter schnellere, weitreichendere und sichere Liberalisierungen erreicht werden als im Rahmen der

---

[72] Vgl. *Ethier* (1998a), S. 1154 f.

[73] Vgl. *Whalley* (1998), S. 71 f.

[74] Siehe z. B. *Ethier* (1998a), S. 1153 f.; *Lloyd* (1992), S. 30; *Summers* (1991), S. 301. Transaktionskosten spielen immer dann eine Rolle, wenn man von einem idealen Markt absieht. Siehe *Durth* (2000), S. 637; zur allgemeinen Bedeutung von Transaktionskosten siehe *Richter/Furubtn* (1996), S. 50 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

WTO-Verhandlungen. Die Argumente zugunsten der regionalen Strategie sind in diesem Zusammenhang somit zugleich als Kritik am multilateralen Handelssystem zu verstehen.

aa) Senkung der Verhandlungs- und Einigungskosten

Aus Sicht der verantwortlichen Politiker können wechselseitige Liberalisierungen eine Möglichkeit darstellen, um ihre politische Unterstützung zu erhöhen. Art und Umfang der einzuräumenden Konzessionen müssen jedoch durch die beteiligten Länder ausgehandelt werden. Grundsätzlich ist davon auszugehen, daß die Verhandlungs- und Einigungskosten um so höher sein werden, je mehr Länder daran teilnehmen. Mit einer wachsenden Zahl von Verhandlungspartnern vergrößert sich das Spektrum an unterschiedlichen handelspolitischen Strategien und damit wird es immer schwieriger, Liberalisierungsmaßnahmen auszuhandeln und Kompromisse zu schließen, die für alle Beteiligten politisch akzeptabel und glaubwürdig sind.[75]

Schnellere Einigung

Die multilateralen Verhandlungen im Rahmen des GATT bzw. der WTO wurden im Laufe der Zeit durch die wachsende Zahl von Mitgliedsländern zunehmend komplexer: Nahmen an der ersten Zollverhandlungsrunde 1947 in Genf gerade mal 23 Staaten teil, so betrug die Zahl der Teilnehmerländer im Rahmen der Uruguay-Runde (1986-93) bereits 117. Seitdem ist die Zahl der WTO-Mitglieder weiter gestiegen. Wie schwierig dadurch eine multilaterale Einigung wird, zeigte sich bereits bei den Verhandlungen der Uruguay-Runde, die mehrfach zu scheitern drohten und verlängert werden mußten. Dies ist nicht zuletzt darauf zurückzuführen, daß der wirtschaftliche Entwicklungsstand der teilnehmenden Länder sehr unterschiedlich ist und dementsprechend auch ihre handelspolitischen Interessen erheblich differieren. Daß eine Notwendigkeit zur Reformierung der Struktur der multilateralen Verhandlungen besteht, trat schließlich unumstößlich bei der Ministerkonferenz in Seattle Ende 1999 zu Tage: In einer unüberschaubaren Vielzahl von Arbeitsgruppen war es nicht mehr möglich, sich auf eine gemeinsame Agenda für die nächste Handelsrunde zu einigen. Derartige Schwierigkeiten können bei einer geringen Anzahl von Verhandlungspartnern im Rahmen regionaler Strategien vermieden werden. Dies gilt insbesondere dann, wenn man davon ausgeht, daß sich überwiegend „gleichgesinnte" Länder zu regionalen Bündnissen zusammenschließen. Wenn die Interessen weitgehend deckungsgleich sind, existiert weniger Konfliktpotential. So dauerte es rund 3 Jahre, um die NAFTA auszuhandeln, während sich die letzte multilaterale Verhandlungsrunde über mehr als 7 Jahre erstreckte.

---

[75] Siehe *Yeung/Peridikis/Kerr* (1999), S. 3 f.; *Ethier* (1998a), S. 1153 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die konsequente Weiterführung des Transaktionskostenarguments in diese Richtung würde implizieren, daß alle regionalen Abkommen ausschließlich auf bilateraler Ebene geschlossen werden sollten. Daß nicht nur Bündnisse mit zwei Partnerländern existieren, hängt mit den jeweiligen Handelsstrukturen zusammen. Dies kann anhand eines vereinfachenden Beispiels erläutert werden: Unterstellt sei eine Welt mit drei Ländern und drei Gütern. Jedes Land exportiert jeweils ein Gut und importiert ein anderes, während das dritte Gut ohne Bedeutung bleibt. Es wird folgende Handelsstruktur angenommen: Land A exportiert Gut 1 nach Land B. Dieses exportiert Gut 2 nach Land C, welches wiederum Gut 3 nach Land A ausführt. Die Handelsströme sind also ausschließlich einseitig, d. h. kein Land exportiert gleichzeitig in ein Land aus dem es importiert. Bilaterale Verträge ermöglichen bei dieser Konstellation keinen Zugewinn an politischer Unterstützung. So könnten die Exporteure aus Land A von einer Zollsenkung in Land B profitieren. Da Land A aber keine Güter aus Land B bezieht, können die verantwortlichen Politiker aus Land A auch keine für Land B attraktive Zollsenkung im Gegenzug anbieten. Dies ist lediglich Land C möglich, welches wiederum ein Interesse an Zollsenkungen von Land A hat. Diese fehlende Übereinstimmung von Interessen kann überwunden werden, wenn die Länder statt bilateraler Verträge ein trilaterales Abkommen schließen. Je nach Konstellation ist es somit für die Politiker vorteilhaft, mit einer größeren Anzahl von Ländern ein Handelsabkommen zu schließen, auch wenn dies mit höheren Transaktionskosten verbunden ist.

Weitreichendere Einigung

Durch die regionale Strategie können aber nach Ansicht seiner Befürworter nicht nur schneller Erfolge erzielt werden, sondern ebenfalls weitreichendere und tiefere Liberalisierungen durchgesetzt werden, als dies im multilateralen Rahmen der Fall ist.[76] Während sich das GATT als erfolgreiches Instrument zur Reduzierung tarifärer Handelshemmnisse bewährt hat, decken seine Vorschriften den Bereich der nicht-tarifären Hemmnisse nur unzureichend ab. Aber gerade in diesem Bereich besteht noch erheblicher Bedarf an Liberalisierungen sowie Deregulierungen und damit Potential für Wohlfahrtsgewinne. Regionale Integrationsabkommen enthalten neben der Verpflichtung zum Abbau von Zöllen häufig entsprechende Bestimmungen über die Handhabung von alternativen Protektionsinstrumenten. So sind beispielsweise sowohl im EU- als auch im NAFTA-Vertrag solche Regelungen verankert. Das könnte die Vermutung nahelegen, daß dies die geeignete Ebene ist, um entsprechende Fortschritte bei den nicht-tarifären Handelshemmnissen zu erreichen.[77] Die geringe Anzahl an Verhandlungspartnern kann darüber hinaus die Einbeziehung von Tatbeständen

[76] Siehe z. B. *Lawrence* (1996a).

[77] Vgl. *Smith* (1994), S. 26.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ermöglichen, die im multilateralen Rahmen keine Chance auf Verwirklichung hätten. So geht die europäische Integration weit über den bloßen Abbau von Handelshemmnissen hinaus: Beschränkungen des grenzüberschreitenden Dienstleistungs-, Personen- und Kapitalverkehrs wurden beseitigt und die Harmonisierung ganzer Politikbereiche durchgesetzt. Im multilateralen Rahmen wird es hingegen mit zunehmendem Integrationsgrad immer schwieriger, eine Einigung zu erzielen.[78] Die multilateralen Bemühungen konzentrierten sich daher überwiegend auf die Liberalisierung des Warenverkehrs.[79] Aufgrund der Vielzahl von Verhandlungsteilnehmern besteht im Rahmen des GATT bzw. der WTO immer die Gefahr, daß eine Einigung auf den kleinsten gemeinsamen Nenner erfolgt, und zwar sowohl was die Einbeziehung neuer Bereiche in das Regelwerk, als auch deren inhaltliche Reichweite anbelangt.

bb) Senkung der Kontrollkosten

Die Konzentration auf relativ wenige Teilnehmer beeinflußt aber nicht nur die Kosten der Entscheidungsfindung, sondern erleichtert auch die Kontrolle der Einhaltung der Vereinbarungen sowie die Sanktionierung von Verstößen.[80] Die Einhaltung eines Handelsvertrags ist, wie die Überlegungen zur Logik von wechselseitigen Liberalisierungen gezeigt haben, nicht selbstverständlich. Die Vertragspartner können vielmehr der Struktur eines Gefangenendilemmas unterliegen: Aus Sicht eines Politikers wäre es optimal, wenn alle anderen Beteiligten den Vertrag einhalten würden, während sein eigenes Land ungestraft dagegen verstößt. Die exportorientierten Unternehmen würden von der Öffnung der Märkte der Partnerländer profitieren, ohne daß die importkonkurrierenden Branchen Einbußen aufgrund von Zollsenkungen hinnehmen müßten. Diese Konstellation bringt dem Politiker maximale politische Unterstützung ein. Umgekehrt würde er sich am schlechtesten stellen, wenn nur sein Land die Handelsvereinbarung einhält und alle anderen dagegen verstoßen. Die importkonkurrierenden Unternehmen wären mit einem Preisverfall konfrontiert, während die exportorientierten Unternehmen unveränderten Zollschranken gegenüberständen.

Gegen die Handelsvereinbarung zu verstoßen, ist somit die dominante Strategie. Letztlich werden sich die Beteiligten in einer Situation wiederfinden, die alle schlechter stellt: Ohne Sanktionsmöglichkeiten wird sich kein Land an die getroffenen Absprachen zur Zollsenkung halten. Damit entgeht den Politikern aber eine Möglichkeit zur Erhöhung ihrer politischen Unterstützung im eigenen Land, denn offensichtlich wäre der erwartete Zugewinn an Unterstützung durch die Exportinteressen infolge der Zollsenkung höher gewesen als der Verlust an

---

[78] Vgl. *Heinemann* (1995), S. 344.

[79] Vgl. *Deardorff/Stern* (1994), S. 50.

[80] Siehe z. B. *Krugman* (1993), S. 73.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Unterstützung durch die importkonkurrierenden Interessen; andernfalls wären die Politiker erst gar nicht zu einem Abschluß bereit gewesen. Im Extremfall kostet die faktische Mißachtung der Interessen der exportorientierten Unternehmen an einer Öffnung ausländischer Märkte die verantwortlichen Politiker ihr Amt. Dies wird um so eher der Fall sein, je höher der Einfluß der Exportunternehmen ist und je weniger es dem Politiker gelingt, die Regierungen der anderen Länder für den Fehlschlag verantwortlich zu machen („Sündenbockfunktion").

Sicherere Einigung

Die Befreiung aus dieser suboptimalen Dilemmasituation ist dann möglich, wenn die Anreizstruktur so verändert wird, daß sich eine Abweichung von der Vereinbarung nicht mehr lohnt. Dies kann durch Einführung von Sanktionsmechanismen erreicht werden. So könnten sich die Vertragspartner darauf einigen, die Mißachtung der Liberalisierungsverpflichtungen durch ein Land mit Retorsionszöllen oder gar mit dem Ausschluß aus dem Vertrag zu bestrafen. Ein Sanktionsmechanismus entfaltet aber nur dann Bindungswirkung, wenn einerseits die angedrohte Verhängung von Strafmaßnahmen zeitkonsistent ist und andererseits davon auszugehen ist, daß Verstöße überhaupt aufgedeckt werden. So kann der Rückgang der Exporte eines Landes aus vertragswidrigen Handlungen eines Handelspartners resultieren oder aber bei völliger Regeltreue aller Beteiligten durch eine Änderung makroökonomischer Daten hervorgerufen sein. Die Schwierigkeit, diese beiden Fälle zu unterscheiden, ergibt sich auch daraus, daß vorgenommene Zollsenkungen durch intransparente, nicht-tarifäre Handelshemmnisse ersetzt werden können, die ausländischen Beobachtern weitgehend verborgen bleiben. Mit zunehmender Zahl an Vertragspartnern sinkt die Wahrscheinlichkeit, daß Verstöße aufgedeckt werden. Für ein einzelnes Land wird es mit zunehmender Komplexität der Handelsverträge immer aufwendiger, die relevanten Kausalitäten aufzudecken. Regionale Abkommen sind überschaubarer als multilaterale Verhandlungen, so daß die Überwachung der Durchsetzung der getroffenen Vereinbarungen sowie die Sanktionierung im Fall eines Verstoßes effektiver möglich sind.

Beispielweise verfügt die EU über supranationale Institutionen, die mit eigenen Kompetenzen ausgestattet sind und eigenständig tätig werden können. So überwacht die Europäische Kommission die Einhaltung und Umsetzung des Gemeinschaftsrechts. Wird ein Verstoß festgestellt, so kann die Kommission den betreffenden Mitgliedsstaat auffordern, dieses vertragswidrige Verhalten innerhalb einer bestimmten Frist abzustellen. Sofern dies nicht geschieht, kann die Kommission vor dem Europäischen Gerichtshof Klage erheben. Auch den Mitgliedsstaaten steht die Möglichkeit offen, den Gerichtshof anzurufen, wenn sie der Auffassung sind, daß ein anderer Mitgliedstaat das Gemeinschaftsrecht mißachtet.[81]

[81] Siehe dazu *Weindl* (1994), S. 46.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Damit ist die wirksame Sanktionierung von Verstößen institutionell sichergestellt. Auch im Rahmen der WTO ist die Sanktionierung von Verstößen möglich. Mit dem Streitschlichtungsverfahren bietet die WTO ihren Mitgliedern die formale Grundlage für die Lösung von Handelsstreitigkeiten. Im Unterschied zur EU wird die WTO aber nicht von selbst tätig, sondern sie entfaltet nur dann Aktivitäten, wenn ein Mitgliedsland klagt. Darüber hinaus war der Streitschlichtungsmechanismus lange Zeit durch erhebliche Schwächen gekennzeichnet: So hatte beispielsweise auch die beklagte Partei ein Vetorecht bei der Abstimmung über den Panelbericht, und es existierte kein genauer Zeitplan für die einzelnen Verfahrensschritte.[82] Daher konnten Verfahren verschleppt und faktisch wirkungslos gemacht werden. Diese Mängel wurden durch das reformierte Streitschlichtungsverfahren der WTO gemildert bzw. behoben.[83] Allerdings bleiben Zweifel an der Effizienz des Verfahrens bestehen. Diese finden ihre Bestätigung im Zusammenhang mit den Auseinandersetzungen um die europäische Bananenmarktordnung zwischen der EU und den USA. Die anhaltenden Konflikte in diesem Bereich machten insbesondere die begrenzte Schlagkraft der WTO bei der wirksamen Durchsetzung von Entscheidungen deutlich. Aufgrund der genannten Schwächen der WTO als Kontroll- und Sanktionsinstanz können vertragswidrige Protektionen daher zum Teil ungestraft aufrecht gehalten werden.[84]

Sicherung des Marktzugangs durch regionale Strategien

Vor dem Hintergrund der Senkung von Transaktionskosten ist auch das häufig im Zusammenhang mit Regionalismus aufgeführte Argument der Sicherung des Marktzugangs zu verstehen. So ist der neue Regionalismus dadurch gekennzeichnet, daß sich kleine Länder häufig um regionale Abkommen mit großen Ländern bzw. um Anschluß an bereits etablierte Handelsräume bemühen.[85] Beispiele sind die Initiativen Kanadas und Mexikos für eine engere wirtschaftliche Verbindung mit den USA oder die Beitrittsgesuche der mittel- und osteuropäischen Länder an die EU. *Perroni/Whalley* argumentieren, daß in diesem Zusammenhang weniger die unmittelbaren Vorteile der wechselseitigen Handelsliberalisierung im Vordergrund stehen als vielmehr Überlegungen zur

---

[82] Vgl. *Herrmann* (1995).

[83] Neben der Verbesserung des Streitschlichtungsmechanismus einigte man sich im Zuge der Uruguay-Runde darauf, daß eine kontinuierliche Überwachung der Handelspolitik der Mitgliedsstaaten durch die WTO erfolgt, die in regelmäßigen Berichten zusammengefaßt werden (Trade Policy Reviews). Diese dienen der Erhöhung der Transparenz, sind aber nicht mit unmittelbaren Sanktionen verbunden.

[84] Zur Effizienz des Streitschlichtungsverfahrens sowie zu möglichen Ansatzpunkten für weitere Reformen siehe Kapitel E.

[85] Vgl. *Ethier* (1998a), S. 1150 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

langfristigen Sicherung der Exportmöglichkeiten.[86] Durch sichere und weitreichende Liberalisierung gewährleisten regionale Abkommen auch für den Fall internationaler Handelsdispute formal den Zugang zu wichtigen Märkten der Handelspartner und damit auch die bestehenden Exportrenten, so die Hoffnung der beitrittsuchenden Länder.[87] Für diese Risikoabsicherung bieten sie dem großen Land im Gegenzug asymmetrische (Handels-)Konzessionen an.[88]

Da das Hauptanliegen der kleinen Länder nicht die Erhöhung ihrer Absatzmöglichkeiten auf Grundlage von Reziprozität, sondern vielmehr die Sicherung des Marktzugangs im Partnerland ist, wird auch verständlich, warum sie sich mehr oder weniger bereitwillig auf Verträge mit einem offensichtlichen Ungleichgewicht in den Zugeständnissen einlassen.[89] So war die Initiierung der Gespräche für das Freihandelsabkommen mit den USA durch Kanada im Jahre 1985 vor allem durch dessen Sorge motiviert, daß die kanadischen Exporteure durch protektionistische US-amerikanische Maßnahmen gegen Drittstaaten in Mitleidenschaft gezogen werden könnten.[90] Das regionale Abkommen sollte Kanada durch entsprechende Regelungen vor amerikanischen Grauzonenmaßnahmen wie Antidumpingklagen u. ä. schützen. Die Beseitigung der bilateralen Zölle war nur von untergeordneter Bedeutung, da diese bereits vor dem Abkommen – abgesehen von einigen Ausnahmen, wie Textilien und petrochemische Erzeugnisse – sehr niedrig waren: Der durchschnittliche Zoll auf kanadische Exporte in die USA betrug ungefähr 1 %, wobei nahezu 80 % des kanadischen Handels mit den USA bereits völlig zollfrei waren.[91] Die Asymmetrie in den eingeräumten Konzessionen zeigt sich unter anderem darin, daß im Bereich Textilien die verbliebenen Zölle gegenüber kanadischen Produzenten über dem Niveau vor Abschluß des Abkommens lagen, im Bereich Energie erhebliche Zugeständnisse an die amerikanische Seite gemacht wurden und man in Kanada die Prozeduren für die Überprüfung von Investitionen stark vereinfachte.[92]

Auch der Anstoß für die Verhandlungen zur Gründung der NAFTA durch Mexiko entsprang Überlegungen zur Sicherung des Marktzugangs. So wird

---

[86] Vgl. *Perroni/Whalley* (1994); siehe auch *Anderson/Blackhurst* (1993), S. 12; *IMF* (1999), S. 131.

[87] Für die Interpretation regionaler Abkommen als Absicherung gegen zukünftige Störungen im Handel mit ausgewählten wirtschaftlichen Partnern („Safe-Haven Trade Agreements") siehe *Emmerij* (1989); *Mansfield* (1998); *Whalley* (1998); *Yarbrough/Yarbrough* (1992). Für eine Kritik dieses Arguments siehe *Panagariya* (1999b), S. 490 f.

[88] Oder die kleinen Länder lassen sich auf asymmetrische Konzessionen ein.

[89] Vgl. *Anderson/Snape* (1994), S. 19.

[90] Vgl. *Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada* (1985).

[91] Vgl. *Whalley* (1993).

[92] Vgl. *Perroni/Whalley* (1994), S. 6 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Mexikos Präsident *Salinas* in diesem Zusammenhang wie folgt zitiert: „What we want is closer commercial ties with Canada and the United States, especially in a world in which big regional markets are being created. We don't want to be left out of any of those regional markets, especially not out of the Canadian and American markets".[93] Auch in diesem Fall waren die Zugeständnisse des kleinen Landes überproportional. Aufgrund höherer Ausgangsniveaus mußte Mexiko asymmetrische Zollsenkungen vornehmen. Darüber hinaus liberalisierte Mexiko den Handel mit Mais und Bohnen substantiell, ohne daß die USA oder auch Kanada irgendwelche signifikanten Schritte in dieser Hinsicht unternahmen. Im Bereich Zucker erhöhte Mexiko sogar seine Protektion, um sich an das US-Niveau anzupassen. Es lassen sich noch eine Reihe weiterer Bereiche finden, in denen Mexiko seinen Partnerländern Konzessionen ohne gleichwertige Gegenleistung eingeräumt hat. Diese Konzessionen lassen sich als Vorabzahlungen Mexikos für künftig gesicherten Marktzugang interpretieren.[94] Ähnliche Überlegungen dürften beispielsweise den Interessen Chiles, Costa Ricas, Kolumbiens, Neuseelands oder Venezuelas an der NAFTA zugrunde liegen. Die formale Sicherung des Marktzugangs als Motiv regionaler Abkommen findet sich nicht nur im amerikanischen Raum, sondern spielt auch bei vielen Integrationsbestrebungen in Europa, beispielsweise den Beitrittsgesuchen der Türkei, osteuropäischer oder nordafrikanischer Länder zur EU, eine wichtige Rolle.[95]

Wenn aber regionale Abkommen geschlossen werden, um sich gegen die Folgen zukünftiger Handelsdispute abzusichern, dann wird sich Regionalismus immer dann verstärkt ausbreiten, wenn die Stabilität des multilateralen Handelssystems in Frage gestellt ist.[96] Insofern kann die aktuelle Popularität regionaler Bündnisse auch als Vertrauensverlust in die multilaterale Handelsordnung zur Gewährleistung liberaler Handelsbeziehungen interpretiert werden.

cc) Relativierung der Effizienzargumente

Die vorgetragenen Argumente der Befürworter des Regionalismus („Regionalisten") bleiben aber nicht ohne Widerspruch durch die Verfechter der multilateralen Strategie („Multilateralisten"). So melden diese Zweifel an den diskutierten Effizienz-Argumenten an. Zunächst widersprechen sie der These, daß

---

[93] *O. V.* (1990), S. B1; zitiert nach *Perroni/Whalley* (1994), S. 4.

[94] Siehe *Perroni/Whalley* (1994), S. 8.

[95] Für eine zusammengefaßte Darstellung der genannten Beispiele CUFTA und NAFTA sowie wichtiger asymmetrischer Konzessionen im Rahmen der 1991 geschlossenen Europa-Abkommen zwischen der EG mit Ungarn, Polen, Tschechien und der ehemaligen Tschechoslowakei Übersicht A.3 im Anhang.

[96] Vgl. *Mansfield* (1998), S. 525.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

regionales Vorgehen schnellere Liberalisierung ermöglicht. Dabei verweisen sie zum einen darauf, daß sich die Handelsrunden des GATT zwar offiziell oft über mehrere Jahre erstrecken, daß aber die ernsthaften und verbindlichen Verhandlungen auf einen vergleichsweise kurzen Zeitraum konzentriert sind. Die Regionalisten führen zur Begründung der Trägheit der GATT-Verhandlungen vor allem die Komplexität aufgrund der wachsenden Mitgliederzahl an.[97] Dieses Argument ist nach Ansicht der Multilateralisten vor dem Hintergrund der faktischen Verhandlungspraxis jedoch zu relativieren. So sei es unmöglich, daß sich alle Mitglieder an jeder Vereinbarung beteiligten. Vielmehr gibt es vergleichsweise kleine Kerngruppen, welche die jeweils entscheidenden Verhandlungen führen. Dazu gehören die USA, die EU, Japan sowie die Länder, die eine besondere Bedeutung für die zur Verhandlung stehenden Angelegenheit haben. Länder, die keine Konzessionen von multilateraler Relevanz zu bieten haben, schließen sich hingegen in der Regel den Verhandlungsergebnissen an. Aus diesem Grunde seien die GATT-Verhandlungen weniger komplex als von ihren Gegnern unterstellt. Darüber hinaus wiesen regionale Verhandlungen in einer anderen Hinsicht eine hohe Komplexität auf: Viele Länder partizipierten nicht nur an einem regionalen Abkommen, sondern an mehreren. Bei der Aushandlung von Verträgen müßten daher immer auch die Auswirkungen auf bereits bestehende Abkommen berücksichtigt werden. Eventuell entstehe ein Bedarf zu Nachverhandlungen. In bezug auf das Freihandelsziel scheinen GATT-Verhandlungen daher der direktere und einfachere Weg zu sein.[98]

Zum anderen führen die Multilateralisten an, daß die europäische Integration als Paradebeispiel erfolgreichen Regionalismus mit ihrer mittlerweile 50jährigen Geschichte und den Phasen der Stagnation kaum als schnell bezeichnet werden könne, zumal das nur unwesentlich ältere GATT-System ebenfalls erhebliche Liberalisierungserfolge erzielen konnte.[99] Aber nicht nur die Verhandlungszeiten regionaler Bündnisse, sondern auch die Laufzeiten für die Umsetzung der Verträge werden von den Multilateralisten kritisch beurteilt. So sind beispielsweise für die Beseitigung der Zölle im Rahmen der NAFTA

---

[97] Darüber hinaus hat auch die inhaltliche Komplexität der GATT-Verhandlungen zugenommen. Die Verhandlungsführer müssen sich nicht nur mit Zollisten auskennen, sondern benötigen darüber hinaus detaillierte Kenntnisse über andere Politikbereiche und müssen entsprechende Wechselwirkungen berücksichtigen. Siehe dazu *Schott* (1989), S. 20 f. Allerdings trifft dies genauso für regionale Verhandlungen zu, so daß dieses Argument weder von der einen noch von der anderen Seite vorgebracht wird. Beispielsweise gestalteten sich die Verhandlungen der EU-Staaten zu den Maatrichter-Verträgen so kompliziert, daß eine Einigung bezüglich der Wirtschafts- und Währungsunion nicht mit allen Mitgliedsstaaten erzielt werden konnte. Vielmehr entschieden sich Großbritannien und Dänemark für eine (vorläufige) Nichtteilnahme. Siehe *Yeung/Perdikis/Kerr*, S. 21.

[98] Siehe *Schott* (1989), S. 19 f.

[99] Vgl. *Bhagwati* (1993).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Laufzeiten von bis zu 15 Jahren vorgesehen, und der schrittweise Zollabbau in der 1992 geschlossenen regionalen Handelszone zwischen Polen, Ungarn, der Tschechischen Republik sowie der Slowakei soll über 17 Jahre hinweg erfolgen. Schließlich besteht die Möglichkeit, daß geplante Maßnahmen verschleppt werden, sofern die entsprechenden Verträge keinen bindenden Zeitplan oder Automatismen für die Durchführung enthalten.[100] Sofern die Verträge Interpretationsspielräume offenlassen, besteht immer die Gefahr, daß diese aus Gründen des politischen Opportunismus ausgenutzt werden, so daß regionale Abkommen keinesfalls ein Garant für die zügige Umsetzung von Liberalisierungsmaßnahmen sind.

Was die inhaltliche Dimension des Regionalismus betrifft, so räumen die Befürworter des Multilateralismus ein, daß die europäische Integration mit ihrer erheblichen Integrationstiefe tatsächlich weit über das hinausgeht, was die WTO leisten kann und will. Sie geben aber zu bedenken, daß die Liberalisierung innerhalb der EU auch vom Aufbau protektionistischer Ausnahmebereiche gegenüber Drittstaaten begleitet wurde. In diesem Zusammenhang ist insbesondere die gemeinsame Agrarmarktordnung zu nennen. Damit kann die europäische Integration nicht als eindeutiger Erfolg für die weltweite Liberalisierung wirtschaftlicher Aktivitäten betrachtet werden. Zumal zu bezweifeln ist, daß die Harmonisierung von Politikbereichen generell etwas Positives ist.[101] In vielen Bereichen sind dezentrale Lösungen, die den nationalen Präferenzen Rechnung tragen, vorzuziehen. Abgesehen von den kritisierbaren Aspekten im Zusammenhang mit der Umsetzung der EU, stellt die europäische Integration bislang einen Einzelfall dar. Viele regionale Abkommen sind wesentlich „oberflächlicher" und konzentrieren sich allein auf den Abbau von Zöllen.[102] Beispielsweise ließen die Bestimmungen des US-Israel- und des US-Kanada-Abkommens viele bedeutende Quotenregelungen unangetastet. „Sensible Bereiche" können in regionalen Verhandlungen unter Umständen leichter ausgeklammert bleiben als im mulitlateralen Kontext. Aber auch Abkommen, die eine anspruchsvolle Zielsetzung haben, müssen kritisch beurteilt werden. Nicht selten erschöpfen sich regionale Abkommen in Absichtserklärungen und bestehen nur auf dem Papier, so daß Regionalismus nicht mit umfassender Liberalisierung gleichgesetzt werden kann. Die Liberalisierungen im multilateralen Kontext waren zwar nicht so umfassend wie die im europäischen, gehen aber nach Ansicht der Verfechter des Multilateralismus in ihrer handelsöffnenden Wirkung über das

[100] So kann die erfolgreiche Verwirklichung der europäischen Wirtschafts- und Währungsunion auch darauf zurückgeführt werden, daß sich die Mitgliedsstaaten auf einen verbindlichen Zeitplan für die durchzuführenden Maßnahmen einigten.

[101] Vgl. *Panagariya* (1999b), S. 505 ff.

[102] Vgl. *Baldwin* (1997), S. 875 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

hinaus, was mit regionalen Bündnissen im allgemeinen erreicht wurde.[103] Dies gilt insbesondere seit der Uruguay-Runde, durch die das multilaterale Regelwerk auf den Dienstleistungsbereich, geistige Eigentumsrechte sowie handelsrelevante Investitionsmaßnahmen ausgedehnt und die Vorschriften zur Subventionierung verbessert wurden. Eine einseitige Konzentration auf den Güterhandel besteht damit auch im multilateralen Rahmen nicht mehr. Damit wird das Argument der Befürworter regionaler Strategien gerade umgekehrt. Zugunsten des Multilateralismus wird ferner angeführt, daß die im Rahmen des GATT vereinbarten Liberalisierungen nicht nur in ihrem Inhalt den regionalen Vereinbarungen durchaus gewachsen seien, sondern daß es in der Natur der Sache liege, daß sie auch ein wesentlich größeres Handelsvolumen umfassen.

Schließlich lassen insbesondere die gescheiterten regionalen Integrationsstrategien der 60er und 70er Jahre nach Ansicht der Multilateralisten Zweifel an der Verbindlichkeit und Sicherheit der Vereinbarungen derartiger Bündnisse aufkommen.[104] Offensichtlich waren diese Bündnisse trotz ihrer überschaubaren Mitgliederzahl nicht in der Lage, die Durchsetzung der Vereinbarungen durch entsprechende Kontroll- und Sanktionsmechanismen zu gewährleisten. Während viele regionale Integrationsabsichten im Sande verliefen, offerierte das GATT einen stabilen Rahmen für Liberalisierungsmaßnahmen. Insgesamt scheinen daher beide Strategien mit spezifischen Stärken und Schwächen verbunden zu sein.

Vor dem Hintergrund der wechselseitigen Kritik kann unter Effizienzgesichtspunkten keiner der beiden Strategien eindeutig der Vorzug gegeben werden. Allerdings gibt es unter den Regionalisten eine Gruppe, die die Auffassung vertritt, daß das multilaterale Handelssystem mittlerweile funktionsunfähig sei. Ungeachtet seines Beitrags zur Liberalisierung des Handels in der Vergangenheit, wäre das GATT-System außerstande, die aktuellen Herausforderungen zu bewältigen.[105] Um dies zu belegen, werden zum einen die bereits oben diskutierten Kritikpunkte aufgegriffen. Es wird argumentiert, daß eine Anpassung der Strukturen der Handelsordnung an die geänderten Rahmenbedingungen der Weltwirtschaft unterblieben sei. Daher könne die multilateralen Handelsordnung neuen Protektionsinstrumenten nicht adäquat begegnen, Liberalisierungen über die Beseitigung tarifärer Handelshemmnisse hinaus durchsetzen oder die gewachsene Mitgliederzahl in fruchtbarer Weise managen. Dabei werden diese Mängel in ihrer Summe als so gravierend angesehen, daß der WTO ihre Bedeutung gänzlich abgesprochen wird.

---

[103] Siehe *Yeung/Peridikis/Kerr* (1999), S. 22.

[104] Siehe *Bhagwati* (1993), S. 44 f.

[105] Siehe dazu *Bhagwati* (1991a), S. 7 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Zum anderen wird darauf verwiesen, daß es an einer Hegemonialmacht fehle, die bereit sei, einen entsprechenden Beitrag zum öffentlichen Gut „Sicherung der multilateralen Handelsordnung" zu leisten.[106] Dieses Gut würde folglich in zu geringem Maße angeboten. Aus diesem Grund sei die WTO auch entsprechend krisenanfällig. In diesem Zusammenhang werden historische Erfahrungen herangezogen: So habe unter anderem das Fehlen einer Hegemonialmacht bereits in den 30er Jahren des vorigen Jahrhunderts im Zuge der Weltwirtschaftskrise zu einem Kollaps der internationalen Handelsbeziehungen geführt. Um trotz dieser institutionellen Schwäche der WTO gesicherten Zugang zu den Märkten der Handelspartner zu haben, bedienten sich die Länder der regionalen Strategie. Die aktuelle Popularität regionaler Bündnisse ist vor diesem Hintergrund als Ausdruck der Unzulänglichkeiten der WTO zu sehen.[107] Folgt man dieser Argumentation, ist auch ein Abwägen der Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Strategien hinfällig: Wenn das GATT-System „tot" ist, stellt es auch keine Alternative mehr dar. Der einzig gangbare Weg zu liberaleren Handelsbeziehungen wäre dann das regionale Vorgehen.

Die dargestellte Position ist sehr extrem und wurde von den Multilateralisten stark angegriffen. Zunächst habe die multilaterale Handelsordnung durchaus mit den aktuellen Entwicklungen Schritt gehalten, wie die Gründung der WTO mit ihren Erweiterungen um Dienstleistungen und geistige Eigentumsrechte sowie der effizienteren Gestaltung bestehender Regelungen zu alternativen Protektionsinstrumenten zeige. Ferner seien bestehende Schwächen in den Verfahren zur Entscheidungsfindung oder der Sanktionierung von Verstößen durchaus behebbar. Wenn die WTO in dieser Hinsicht derzeit mit Mängeln behaftet sei, könne man daraus nicht die Konsequenz ziehen, daß das gesamte Konzept funktionsunfähig ist. Vielmehr müßten Reformmöglichkeiten aufgezeigt und umgesetzt werden, die sicherstellen, daß die WTO auch in Zukunft einen entscheidenden Beitrag zur weltweiten Liberalisierung leisten kann. Als Beispiel wird in diesem Zusammenhang das neue Streitschlichtungsverfahren aufgeführt, das zahlreiche Verbesserungen gegenüber dem alten Mechanismus enthält und damit die Sanktionswirkung der WTO erhöht. Das Fehlen einer Hegemonialmacht kann die Sicherung der multilateralen Handelsordnung in Krisenzeiten, die durch politische Spannungen oder kriegerische Auseinandersetzungen geprägt sind, durchaus schwieriger gestalten. Das Ende des Kalten Krieges und die damit verbundenen Prozesse der Demokratisierung und Liberalisierung geben nach Ansicht der Multilateralisten aber hinreichenden Anlaß zu der Hoffnung, daß trotz Abwesenheit einer Hegemonialmacht multilaterale Kooperation aufrecht erhalten werden kann und ein Zusammenbruch der internationalen Wirtschaftsbeziehungen nicht zu befürchten ist.

---

[106] Siehe z. B. *Mansfield* (1998), S. 525 f.

[107] Vgl. *Guerrieri/Falautano* (2000), S. 14 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

3. Regionalismus als globale Liberalisierungsstrategie

Im folgenden soll untersucht werden, ob Regionalismus im Hinblick auf die Verwirklichung weltweit unbeschränkter Handelsbeziehungen ein begrüßenswertes Phänomen ist oder nicht. Damit findet ein Wechsel der Perspektive statt: Nicht mehr das Für und Wider regionaler Strategien aus *nationaler* Sicht steht im Mittelpunkt der Untersuchung, sondern die zu erwartenden *globalen* Auswirkungen des Regionalismus. Vor dem Hintergrund der vorgestellten Motive für regionale Integrationsstrategien ergibt sich diesbezüglich ein durchaus ambivalentes Bild. Beispielsweise steht Regionalismus in keinem unmittelbaren Widerspruch zu multilateralen Liberalisierungsbemühungen, wenn damit Liberalisierungsvorhaben zwischen einer begrenzten Zahl von Ländern schneller und sicherer durchgeführt werden und die Integrationspartner weiterhin aktiv an multilateralen Verhandlungen partizipieren. Bedenklich werden regionale Abkommen jedoch, wenn die Liberalisierungsbemühungen dauerhaft auf die teilnehmenden Staaten begrenzt bleiben und die Bereitschaft der Mitglieder zu Konzessionen auf nicht-diskriminierender Ebene sinkt und Regionalismus damit in einer Zersplitterung des Welthandels einmündet. Gleichermaßen zweischneidig fällt die Beurteilung vor dem Hintergrund des Motivs der Erhöhung der Marktmacht aus: Sofern sich kleinere Länder zusammenschließen und damit mächtigeren Handelsnationen, wie den USA, in Verhandlungen erfolgreich Paroli bieten können, ist Regionalismus als Schritt zu ausgewogeneren formalen Handelsbeziehungen zu begrüßen. Entstehen aber Handelsblöcke, die sich gegen die Aufnahme weiterer Mitglieder sperren und ihre Marktmacht gegen außenstehende Länder mißbrauchen, ist eher eine Verstärkung von Ungleichgewichten zu befürchten.

Um systematisch zu analysieren, ob Regionalismus aus globaler Perspektive ein begrüßenswertes Phänomen ist oder nicht, werden im folgenden zwei Fragestellungen untersucht. Zunächst wird Regionalismus als isolierte Strategie betrachtet. Ungeachtet der eigennützigen Motive der verantwortlichen Politiker, die zur Bildung von Freihandelszonen oder Zollunionen führen, stellt Regionalismus insofern einen Schritt in Richtung Freihandel dar, als die beteiligten Länder untereinander Handelsbarrieren beseitigen. Auch wenn die unmittelbaren Wohlfahrtswirkungen selektiver Präferenzierung ambivalent sind, ist denkbar, daß die regionale Strategie in der langen Frist über eine stetige Expansion der Mitgliedschaft oder eine kontinuierliche Senkung der Barrieren gegenüber Drittstaaten zu letztlich weltweit unbeschränktem Handel und damit zu einer Erhöhung der globalen Wohlfahrt führt. Umgekehrt würden regionale Bündnisse eine schwerwiegende Bedrohung für freie Handelsbeziehungen darstellen, wenn sie sich abschotten und das Protektionsniveau gegenüber Drittstaaten erhöhen.

Regionalismus und Multilateralismus sind keine sich ausschließenden Strategien, sondern treten in der Realität gleichzeitig auf. Eine ausschließlich iso-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

lierte Betrachtung von regionalen Integrationsstrategien ist daher zu einseitig. Somit ist es sinnvoll, in einem zweiten Analyseschritt nach den Wechselwirkungen zwischen beiden Strategien zu fragen.[108] Das multilaterale Handelssystem hat entscheidend dazu beigetragen, die Gütermärkte schrittweise zu öffnen und protektionistischen Tendenzen entgegenzuwirken.[109] Ungeachtet seiner möglichen Schwächen dürfte ein Zusammenbruch des GATT-Systems eine ernsthafte Bedrohung für die internationale Kooperation darstellen. Daher muß untersucht werden, ob Regionalismus multilaterales Vorgehen unterstützt oder ob es sich um konfligierende Strategien handelt. Die Frage, welchen Einfluß Regionalismus auf Multilateralismus hat, hängt eng mit der im ersten Abschnitt gestellten Frage nach dem Einfluß des Regionalismus auf die weltweite Liberalisierung zusammen. So ist generell davon auszugehen, daß außenorientierte liberale Bündnisse die multilateralen Bemühungen unterstützen oder zumindest nicht erschweren, während protektionistische Handelsblöcke das multilaterale Vorgehen komplizieren oder gänzlich untergraben. Darüber hinaus gibt es aber noch weitere wichtige Zusammenhänge, die bei isolierter Betrachtung regionaler Strategien nicht erfaßt werden können. Protektionistische regionale Bündnisse, die versuchen, sich zu Lasten von Drittstaaten abzuschotten, können durch ein funktionierendes multilaterales System unter Kontrolle gehalten werden. Wenn aber die Existenz dieser Bündnisse den multilateralen Prozeß erschweren oder gar unmöglich machen sollte, könnten protektionistische Tendenzen im Welthandel nicht mehr abgewehrt werden. Umgekehrt ist vorstellbar, daß die Existenz liberaler Bündnisse nicht nur der multilateralen Liberalisierung nicht im Wege steht, sondern möglicherweise darüber hinaus dazu beiträgt, deren Schwächen zu überwinden. Regionalismus wäre dann aus Sicht einer Freihandels-Philosophie ein begrüßenswertes Phänomen.

a) Zur Dynamik von Regionalismus

aa) Expansion regionaler Integrationsräume

Durch die kontinuierliche Ausdehnung der Mitgliederzahlen eines regionalen Bündnisses können handelsumlenkende Effekte vermindert werden, wenn durch die Ausdehnung der Präferenzen immer weniger effiziente Drittlandanbieter diskriminiert werden. Der Extremfall einer weltumfassenden Mitgliedschaft ist gleichbedeutend mit globalem Freihandel. Ob ein regionales Bündnis expandiert, hängt von zwei Faktoren ab: Zum einen von der Nachfrage und zum anderen vom Angebot an Mitgliedschaft. Nur wenn ein regionales Bündnis

[108] Für diese Unterscheidung in eine isolierte und eine wechselseitige Betrachtung der unterschiedlichen Strategien siehe auch *Bhagwati/Panagariya* (1996), S. 43 ff.

[109] Siehe *Berthold* (1996), S. 62 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sowohl attraktiv für außenstehende Länder ist, als auch seine Mitglieder bereit sind, beitrittswillige Nationen aufzunehmen, ist mit einer Expansion zu rechnen.

„Domino-Effekte" regionaler Bündnisse

Ganz allgemein dürften die Politiker eines Landes immer dann Interesse haben, einem regionalen Bündnis beizutreten, wenn sie sich davon einen Zugewinn an politischer Unterstützung erhoffen. Ob eine Regierung einen Beitritt befürwortet oder ablehnt, hängt damit von dem Einfluß der gegenläufigen heimischen Interessen unter Berücksichtigung der internationalen Interdependenzen der Handelspolitik ab. Treibende Kraft hinter Liberalisierungsbemühungen sind die heimischen exportorientierten Branchen, die sich von einer Öffnung ausländischer Märkte eine Erhöhung ihrer Renten versprechen. Neben der Berücksichtigung von Transaktionskostenargumenten und Effizienzüberlegungen wird die Entscheidung der Politiker für die regionale Strategie auch dadurch beeinflußt, ob dabei Verlust an Unterstützung durch die importkonkurrierenden Branchen begrenzt werden kann oder ob die exportorientierten Unternehmen von den handelsumlenkenden Effekten entsprechend stark profitieren können. Daraus ergibt sich die Frage, wie vor diesem Hintergrund eine stetige Expansion regionaler Bündnisse erklärt werden kann.

Auf Grundlage eines vergleichbaren polit-ökonomischen Ansatzes entwickelt *Baldwin* eine „Domino-Theorie" zur Erklärung der aktuellen Popularität regionaler Bündnisse.[110] Seine grundlegende Idee ist, daß die Vertiefung oder Erweiterung eines bestehenden Integrationsraumes den Anstoß für weitere Beitrittsgesuche gibt. In der Ausgangssituation entfalten Länder, deren heimische importkonkurrierende Interessen einflußreich genug sind, um Liberalisierungswünsche der exportorientierten Unternehmen abzuwehren, keinerlei Aktivitäten zur Teilnahme an regionalen Integrationsbestrebungen. Das handelspolitische Gleichgewicht wird nun zum Beispiel durch den Beschluß eines bereits existierenden regionalen Bündnisses, seine Integration durch den Abbau weiterer Hemmnisse zu vertiefen, gestört. Ein derartiger Beschluß kann die relative Wettbewerbsposition der außenstehenden Exporteure gegenüber den Mitgliedsstaaten des Bündnisses verschlechtern. Sofern die Exporteure Opfer handelsumlenkender Effekte werden, kann es zu erheblichen Profiteinbußen kommen. Um den Verlust ihrer Renten aufzuhalten bzw. rückgängig zu machen, können

[110] Vgl. *Baldwin* (1993), der ebenfalls eine politische Unterstützungsfunktion zugrunde legt, in die die Aktivitäten gegenläufiger Interessengruppen eingehen. Im Unterschied zur vorliegenden Arbeit lehnt sich *Baldwin* allerdings eng an den von *Grossman/Helpman* entwickelten Ansatz der „political contributions" an; vgl. *Grossman/Helpman* (1992). Das Modell von *Baldwin* ist eine der wenigen formalen Arbeiten zu der Fragestellung nach der Expansion von regionalen Bündnissen. Vgl. *Panagariya* (1999b), S. 491 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sich die exportorientierten Unternehmen veranlaßt sehen, ihre politischen Aktivitäten zu verstärken.[111] Da sich die entsprechenden Abkommen der Integrationspartner durch außenstehende Politiker nicht aufheben lassen, können die Exporteure es als erfolgversprechend ansehen, ihre Lobbyaktivitäten darauf zu richten, ihre Regierung zu überzeugen, dem Bündnis beizutreten. Durch diese verstärkte Einflußnahme können sich die politischen Gewichte der Interessengruppen im Inland so verändern, daß nun die exportorientierten Unternehmen mit ihrem Wunsch, ebenfalls eine regionale Liberalisierungsstrategie zu verfolgen, Berücksichtigung finden. Unter der Annahme, daß regionale Bündnisse völlig offen für neue Mitglieder sind, ist die Vertiefung der Integration durch ein bestehendes Bündnis somit der Anstoß für den Beitritt weiterer Länder. Mit der Vergrößerung des regionalen Bündnisses steigen für die nach wie vor außenstehenden Exporteure die Kosten der Nicht-Mitgliedschaft, da sie nun mit einem Wettbewerbsnachteil auf einer größeren Anzahl von Märkten konfrontiert sind. Infolgedessen werden in einer zweiten Runde die Pro-Regionalismus-Aktivitäten zunehmen. Damit wächst der Druck auf die Politiker in den außenstehenden Ländern, ebenfalls Mitglied zu werden, um ihren Exporteuren unbeschränkten Zugang zu den Märkten des Integrationsraumes zu verschaffen. Der sich selbst verstärkende Prozeß findet erst dann ein Ende, wenn die Exporteure in den verbleibenden außenstehenden Ländern, trotz der Expansion regionaler Bündnisse nicht mehr in der Lage sind, sich gegen die heimischen importkonkurrierenden Interessen durchzusetzen und so weitere Beitrittsgesuche unterbleiben. Bis dieses neue politische Gleichgewicht erreicht ist, wird die Zahl der formalen regionalen Integrationsabkommen in Folge des „Domino-Prozesses" rasch zunehmen. Möglicherweise ist die Sogkraft der sich durch den Beitritt neuer Staaten ausdehnenden regionalen Integrationszonen so groß, daß Regionalismus letztlich in globalem Freihandel mündet.[112]

Als Beispiele für auslösende Ereignisse im Sinne seiner „Domino-Theorie" führt *Baldwin* zum einen die Ankündigung der USA und Mexikos zur Gründung einer Freihandelszone und zum anderen das europäische Binnenmarktprojekt 1992 an.[113] Beide Ereignisse hätten bestehende politische Gleichgewichte gestört und entsprechende Anpassungsprozesse hervorgerufen. Die

---

[111] Anders formuliert, ist durch diese exogene Störung der von den Exporteuren gewählte Arbeitseinsatz für Lobbyaktivitäten nicht mehr länger optimal, da sich die Reaktionsfunktion verschieben würde; vgl. Abschnitt I.2.b).

[112] Vgl. *Panagariya* (1999b), S. 492. Ein ähnliches Ergebnis leitet *Yi* (1996) auf Grundlage eines Optimalzollmodells ab: Sofern die Bildung von Zollunionen mit unbeschränktem Zugang für beitrittswillige Länder verbunden ist, führt Regionalismus zu globalem Freihandel.

[113] Als historisches Beispiel lassen sich auch die Liberalisierungsbemühungen des 19. Jahrhunderts als Reaktion außenstehender Länder auf den Abschluß des anglo-französischen Vertrags (1860) interpretieren. Vgl. *Irvin* (1992).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Initiative für die Integrationsbestrebungen im amerikanischen Raum führt er vor allem auf allgemein politische Motive, wie die Absicherung des mexikanischen Reformprozesses, und die ideologische Grundhaltung der maßgeblichen Politiker zurück. Für diese These spricht, daß der mexikanische Markt aus Sicht der USA verhältnismäßig unbedeutend ist und damit rentensteigernde Effekte für US-amerikanische Exporteure nur gering ausfallen dürften.[114] Trotz der geringen Bedeutung Mexikos für den Welthandel fürchteten nach Ansicht *Baldwins* die Exporteure in anderen amerikanische Staaten eine Profiteinbuße durch den unbeschränkten Zugang Mexikos zum US-Markt. So beschloß Kanada, dessen Wirtschaft sehr stark vom US-Markt abhängt, an den Verhandlungen zwischen den USA und Mexiko teilzunehmen, was schließlich zur Gründung der NAFTA führte. Aber auch andere amerikanische Länder, wie Chile, Brasilien, Argentinien, Uruguay und Paraguay, unternahmen mehr oder weniger formelle Vorstöße für bilaterale Gespräche mit den USA. Schließlich erlebte auch die auf *George Bush* zurückgehende Initiative „Enterprise for the Americas" erneuten Auftrieb durch die Unterzeichnung von sogenannten Rahmenvereinbarungen.

Einen auffälligen „Domino-Effekt" gab es ebenfalls im europäischen Raum infolge der Ankündigung des Binnenmarktprojektes 1992.[115] Exporteure der Nicht-Mitgliedsstaaten erwarteten eine Verschlechterung ihrer Wettbewerbsposition durch die Liberalisierung der grenzüberschreitenden Kapital- und Arbeitskräftewanderungen in der EG. So kam es nach der Verabschiedung der Einheitlichen Europäischen Akte (EEA) 1986 zu einer ganzen Reihe von Beitrittsgesuchen zur Gemeinschaft sowie verschiedenen Handels- bzw. Kooperationsabkommen mit der EG. Beispielsweise bemühten sich die Regierungen Österreichs und Schwedens um einen Beitritt zur Gemeinschaft (1989 bzw. 1991).[116] Die Möglichkeit einer EG-Erweiterung übte auf die restlichen EFTA-Mitglieder einen doppelten Druck aus: Zum einen befürchteten sie, aufgrund der voranschreitenden Liberalisierung zwischen den zwölf EG-Staaten von deren Märkten verdrängt zu werden und zum anderen sahen sie die Gefahr, zusätzlich auch die Absatzmärkte der beiden Beitrittskandidaten zu verlieren. Letzteres war insbesondere für Finnland und Norwegen von Bedeutung, da sie

---

[114] Eine alternative Erklärung, die ebenfalls mit diesem Sachverhalt in Einklang steht, ist das vorgestellte Motiv der Sicherung des Marktzugangs durch formale regionale Abkommen für das im Gegenzug lukrative side-payments geleistet werden.

[115] *Sapir* testet die These eines „Domino-Effektes" in Westeuropa. Er kommt zu dem Schluß, daß ein solcher Effekt eine wichtige Rolle im Zusammenhang mit der Erweiterung der EG/EU gespielt hat. Vgl. *Sapir* (2001).

[116] Dies ist insofern bemerkenswert, als gleichzeitig ein Kooperationsplan für die Staaten der EG und der EFTA bestand. Der EWR wurde von den zwölf Mitgliedern der EG und den sieben EFTA-Staaten 1991 beschlossen und trat zum 1.1.1994 in Kraft. Vgl. *Pfetsch* (2001), S. 326 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

stark vom schwedischen Markt abhängen. So war es nicht weiter verwunderlich, daß sich auch diese beiden Länder zusammen mit der Schweiz 1992 um einen Beitritt zur EG bewarben. Daß es aufgrund ablehnender Volksentscheide in der Schweiz (1992) und in Norwegen (1994) nur zu einem Beitritt Österreichs, Schwedens und Finnlands zur EU kam, ist für die Aussagen der „Domino-Theorie" unerheblich. Entscheidend ist, daß der politische Druck auf die betreffenden Regierungen durch ihre exportorientierten Branchen stark genug war, um einen Beitrittsgesuch zu erreichen.[117]

Die EFTA-Staaten sind aber nicht die einzigen, die sich nach Unterzeichnung der EEA um eine Mitgliedschaft in der EG bemühten oder eine Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen anstrebten: So stellt die Türkei 1987 einen Beitrittsantrag. 1988 folgt ein Kooperationsabkommen zwischen der EG und den Staaten des damals noch bestehenden Rats für gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW) sowie ein Handels- und Kooperationsabkommen mit Ungarn. Im folgenden Jahr unterzeichnen die EG und Polen ein Wirtschaftsabkommen. 1990 schließen die EG und Bulgarien ein Kooperationsabkommen; Zypern und Malta stellen einen Antrag auf Beitritt. Polen, die damalige Tschechoslowakei sowie Ungarn unterzeichnen 1991 drei sogenannte Europa-Abkommen mit der Gemeinschaft. Weitere Europa-Abkommen folgen 1993 mit der Tschechischen Republik und der Slowakei. 1995 einigen sich die Außenminister der Türkei und der EU grundsätzlich über die Gründung einer Zollunion. Die Attraktivität der EU für andere Staaten ist auch heute noch ungebrochen.

Die vorgestellte „Domino-Theorie" regionaler Integration sowie die mit ihr in Einklang stehenden Entwicklungen in Amerika und Europa scheinen darauf hinzuweisen, daß Regionalismus ein offener Prozeß ist, der zu einer anhaltenden Expansion der Anzahl der Mitgliedsstaaten führt. *Baldwins* Ansatz liefert zweifelsohne wichtige Hinweise zum Verständnis der aktuellen Popularität regionaler Strategien, dabei darf allerdings nicht übersehen werden, daß es sich um ein stark stilisiertes Modell handelt. Abgesehen von kritisierbaren Aspekten in der formalen Modellierung beruht die Dynamik der abgeleiteten Prozesse auf zwei entscheidenden Annahmen:

- Zum einen setzt die kontinuierliche Expansion implizit voraus, daß die wachsende Einflußnahme der Exportinteressen unter dem Druck sich ausdehnender Integrationsräume stets ausreichend ist, um sich im politischen Entscheidungsprozeß gegen die Interessen der importkonkurrierenden Interessen durchzusetzen. Da jedoch zu erwarten ist, daß auch die Gegner regionaler Liberalisierung ihren Lobbyeinsatz in Reaktion auf die zunehmende Aktivität der exportorientierten Branchen ausdehnen werden, kann dies be-

[117] *Baldwins* Theorie bezieht sich auf Verfahren der indirekten Demokratie. Ohne das direkt-demokratische Verfahren des Volksentscheids wären auch für Norwegen und die Schweiz die prognostizierten Ergebnisse eingetreten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

zweifelt werden. Insgesamt ist daher eher zu vermutet, daß infolge bestimmter Ereignisse, wie beispielsweise der Ankündigung des europäischen Binnenmarktprojektes, zwar in gewissem Umfang „Domino-Effekte" ausgelöst werden, diese jedoch zum Stillstand kommen, wenn ein neues Gleichgewicht zwischen Pro- und Kontra-Mitgliedschaftsinteressen erreicht wird. Globaler Freihandel wird nur dann erreicht, wenn zusätzlich sehr restriktive Annahmen über die jeweiligen Kräfteverhältnisse der konkurrierenden Gruppen eingeführt werden. Zumal die Frage ausgeklammert bleibt, wie sich regionale Bündnisse untereinander verhalten werden: Um in einer globalen Mitgliedschaft zu münden, müßten bestehende Bündnisse „fusionieren" oder in einem dominanten Bündnis aufgehen.

– Zum anderen wird unterstellt, daß beitrittswillige Länder stets problemlos Mitglied eines bestehenden regionalen Bündnisses werden können. Durch die Annahme eines völlig elastischen Angebots an Mitgliedschaft wird Regionalismus als rein nachfrageseitig determiniertes Phänomen behandelt. Damit wird zugleich die kritische Frage nach einer möglichen Abschottung von regionalen Integrationsräumen durch die beteiligten Länder ausgeklammert. Die schwierigen Verhandlungen in Rahmen der EU-Osterweiterung sowie die Ablehnung des US-Kongresses, dem Präsidenten eine „Fast-track"-Befugnis zu geben, um so die Erweiterung der NAFTA um Chile als weiteres Mitglied zu ermöglichen, sind aber deutliche Hinweise darauf, daß in der Realität nicht ohne weiteres von unbeschränktem Zugang ausgegangen werden kann.[118] Diese Schwäche kann etwas gemildert werden, wenn man neben dem Beitritt zu bestehenden Integrationsräumen auch die Möglichkeit zur Gründung neuer Bündnisse in die Überlegungen einbezieht. Sofern beitrittswilligen Ländern die Aufnahme verwehrt bleibt, könnten sie möglicherweise ihre Verhandlungsposition sowie die Wettbewerbssituation ihrer Exporteure verbessern, indem sie untereinander eine Freihandelszone oder Zollunion bilden. So kann beispielsweise die Gründung der MERCOSUR als Reaktion auf die wenig erfolgreichen bilateralen Gespräche Chiles, Brasiliens, Argentiniens, Paraguays und Uruguays mit den USA infolge der Gründung der NAFTA angesehen werden. Der „Domino-Effekt" würde sich dann zum einen aus der Expansion bestehender und zum anderen aus der Gründung neuer regionaler Bündnisse zusammensetzen. Gleichwohl ist auch diese Erweiterung des Modells nicht hinreichend, um die Dynamik regionaler Integration beurteilen zu können. Zunächst stellt die Gründung eines neuen Bündnisses für die betroffenen Länder nur in einigen Fällen eine sinnvolle Alternative zum Beitritt in einen bestehenden Integrationsraum dar. Abgesehen von den Schwierigkeiten, ein Abkommen auszuhandeln, welches eine ähnliche Integrationstiefe aufweist, wie ein über einen längeren

[118] Vgl. *Yeung/Perdikis/Kerr* (1999), S. 21.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Zeitraum bestehendes Bündnis, bestehen auch erhebliche Unterschiede bezüglich der Attraktivität verschiedener Absatzmärkte für die Exporteure. Ein Kooperationsabkommen zwischen außenstehenden Ländern kann den Verlust der relativen Wettbewerbsfähigkeit der Exporteure auf den europäischen Märkten infolge einer Intensivierung der Integration der EU nur dann kompensieren, wenn die betroffenen Länder auch untereinander ein entsprechendes Handelsengagement haben. Ist ein Land in hohem Maße von der EU als Exportabsatzmarkt abhängig, dürften die positiven Effekte einer Integration mit anderen Staaten für die exportorientierten Branchen eher gering ausfallen. Folglich werden die Exporteure eine derartige Initiative auch nicht in der selben Form mit politischer Unterstützung honorieren wie einen Beitritt zur EU. Dies kann zur Konsequenz haben, daß die Politiker der betreffenden Länder keinerlei Initiative zu regionaler Integration entfalten, sondern alternative Aktivitäten ergreifen. Hierbei sind zwei Möglichkeiten denkbar: Zum einen können sich die Politiker verstärkt darum bemühen, die multilateralen Liberalisierungen zu forcieren, um so negative Effekte in Folge von Handelsumlenkungen zu verringern. Zum anderen könnten sich die Politiker aber auch dazu veranlaßt sehen, zu Retorsionsmaßnahmen zu greifen, um die Schädigung der heimischen Exporteure durch verstärkten Protektionismus auszugleichen.

Offenheit gegenüber neuen Mitgliedern

Wie weit sich Regionalismus infolge eines „Domino-Prozesses" ausbreitet, hängt damit auch entscheidend von der Bereitschaft bestehender Bündnisse zur Aufnahme weiterer Mitglieder ab. Es erfolgt mithin ein Wechsel der Perspektive von den außenstehenden Ländern auf die Mitglieder eines regionalen Bündnisses: Um beurteilen zu können, ob Integrationsräume offen für Drittstaaten sind oder eher dazu neigen, sich abzuschotten, müssen die Anreizstrukturen der politischen Akteure in bestehenden Bündnissen untersucht werden. Möglicherweise stehen die Interessen einflußreicher Lobbygruppen einer derartigen Erweiterung entgegen, oder einer Intensivierung der Integration wird der Vorzug vor einer Expansion gegeben. In diesem Fall wäre eine Stagnation in der Mitgliederzahl etablierter Bündnisse zu erwarten.

Als theoretischer Ausgangspunkt für die Fragestellung, unter welchen Bedingungen zu erwarten ist, daß die Mitglieder eines regionalen Bündnisses der Aufnahme weiterer Mitglieder zustimmen werden, wird verschiedentlich die Arbeit von *Kemp* und *Wan* herangezogen. Im Rahmen der getroffenen Modellannahmen zeigen diese, daß es für eine beliebige Anzahl von Ländern möglich ist, durch Etablierung einer Zollunion ihre aggregierte Wohlfahrt zu erhöhen, ohne dabei die Wohlfahrt außenstehender Länder zu verschlechtern.[119] Für

[119] Siehe *Kemp/Wan* (1976) sowie Abschnitt C.II.2. dieser Arbeit.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Partnerländer, die durch die Zollunion schlechter gestellt würden, sind entsprechende Kompensationszahlungen vorgesehen. Vor dem Hintergrund dieses Modells wäre es theoretisch möglich, expandierende regionale Bündnisse mit entsprechenden Zollstrukturen zu kreieren, welche die Wohlfahrt ihrer Mitglieder erhöhen. Abgesehen von den praktischen Schwierigkeiten bei der Verwirklichung derartiger Bündnisse und der Bestimmung der wohlfahrtsverbessernden Zollstruktur, kann auf Grundlage dieses Modells keine Aussage darüber getroffen werden, ob bestehende Bündnisse *tatsächlich* expandieren werden. Denn nicht die Möglichkeit zur Wohlfahrtsverbesserung ist entscheidend, sondern vielmehr die Interessen der relevanten politischen Akteure. Genau wie die verantwortlichen Politiker außenstehender Länder nur dann Beitritt zu einem regionalen Bündnis suchen, wenn sie sich davon eine Erhöhung der politischen Unterstützung im eigenen Land versprechen, werden auch die Mitglieder eines solchen Abkommens nur dann bereit sein, neue Mitglieder zu akzeptieren, wenn dies einen Zugewinn an politischer Unterstützung einbringt. Das Bündnis wird folglich nur dann neue Mitglieder akzeptieren, wenn der Zugewinn an politischer Unterstützung durch die exportorientierten Unternehmen größer ist als der Verlust durch die Schädigung der importkonkurrierenden Branchen. In welchem Umfang die Interessen der importkonkurrierenden Unternehmen bei der Entscheidung über die Aufnahme weiterer Mitglieder Berücksichtigung finden, hängt allerdings nicht nur von ihrem Einfluß auf die jeweiligen nationalen Regierungen ab, sondern auch von der im Bündnis vereinbarten Abstimmungsregel. Sofern Entscheidungen einstimmig getroffen werden müssen, genügt eine Dominanz der importkonkurrierenden Lobby in nur einem Mitgliedsland, um die Aufnahme weiterer Mitglieder abzublocken. Somit ist bei Einstimmigkeitserfordernis tatsächlich die Gefahr groß, daß regionale Bündnisse zu abgeschotteten Blöcken werden („These are our markets"-Syndrom):[120] Eine Expansion findet nur dann statt, wenn in allen Ländern die exportorientierten Branchen profitieren und auch ein entsprechendes politisches Gewicht haben. Je geringer hingegen das Zustimmungserfordernis ist, um so wahrscheinlicher wird die Aufnahme weiterer Mitglieder. Die Offenheit eines regionalen Bündnisses hängt somit entscheidend von der zugrundeliegenden Mehrheitsregel ab.

Darüber hinaus ist zu beachten, daß die Exportbranchen des Bündnisses nicht zwangsläufig für die Aufnahme weiterer Mitglieder eintreten. Wenn die Exporteure davon profitieren, daß die Freihandelszone oder Zollunion mit handelsumlenkenden Effekten verbunden ist, kann die Aufnahme eines effizienteren Anbieters in das Bündnis für sie mit empfindlichen Absatzeinbußen und korrespondierenden Rentenverlusten verbunden sein. Je nach Handelstruktur werden sie daher gemeinsam mit den importkonkurrierenden Branchen eine

[120] Vgl. *Bhagwati* (1993), S. 39 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Expansion bekämpfen. Selbst wenn das potentielle Partnerland zu umfassenden Konzessionen bereit ist, kann sein Beitrittsgesuch daher scheitern. Damit ist zu befürchten, daß insbesondere solche Bündnisse, die mit erheblichen Verzerrungen der internationalen Handelsströme verbunden sind, tendenziell zur „Festungs-Mentalität" und damit zur Abschottung neigen. Konsequenz ist eine dauerhafte Schädigung der globalen Wohlfahrt.[121]

Wichtig für die Offenheit eines Bündnisses ist auch, ob die verantwortlichen Regierungen mit dem bestehenden Bündnis bereits die anvisierten Ziele erreicht haben oder nicht. So dürften die Partnerländer durchaus zur Aufnahme weiterer Mitglieder bereit sein, wenn das vorherrschende Motiv hinter der Verfolgung der regionalen Strategie die Erhöhung der Verhandlungsmacht bzw. des strategischen Gewichts gegenüber anderen Ländern oder Bündnissen ist und der Integrationsraum nach wie vor zu klein bzw. unbedeutend ist.[122] Wenn hingegen das regionale Vorgehen in erster Linie auf Motiven der Sicherung des Marktzugangs beruht und die wichtigsten Handelspartner bereits durch das Abkommen miteinander verbunden sind, ist die Aufnahme weiterer Mitglieder eher unwahrscheinlich. Die Mitglieder haben vielmehr ein Interesse daran, die Transaktionskosten gering zu halten, um die Verwirklichung der Ziele nicht zu gefährden („Our market is large enough"-Syndrom).[123]

bb) Protektionsniveau gegenüber Drittstaaten

Neben der Expansion regionaler Bündnisse ist die Veränderung des Protektionsniveaus gegenüber Drittstaaten das entscheidende Kriterium zur Beurteilung der Frage, ob Regionalismus im Einklang mit einer Freihandelsphilosophie steht. Sofern das durchschnittliche Protektionsniveau der beteiligten Länder im Vergleich zur Situation vor der Bildung des regionalen Bündnisses dauerhaft und kontinuierlich gesenkt wird, stehen selbst solche Abkommen nicht in unmittelbarem Widerspruch zu globalem Freihandel, die sich entschieden gegen die Aufnahme weiterer Mitglieder sperren. Eine Gefährdung unbeschränkter Handelsbeziehungen besteht immer dann, wenn die Integrationspartner ihre gewachsene Markt- und Verhandlungsmacht dazu mißbrauchen, ihr Protektionsniveau gegenüber außenstehenden Ländern zu erhöhen. Im Zusammenhang mit der Frage wie sich das Protektionsniveau gegenüber Drittstaaten durch regionale Integrationsbündnisse ändert, können zwei Aspekte unterschieden werden. Zum einen muß untersucht werden, wie sich das Niveau der Handelsbarrieren unmittelbar im Zuge der Etablierung eines regionalen Bündnisses

---

[121] Siehe *Yeung/Perdikis/Kerr* (1999), S. 28.

[122] Zu Anreizen regionaler Blöcke, sich aus Gründen der Erhöhung der Marktmacht auszudehnen, siehe *Bond/Syropoulos* (1996a); *Nordström* (1995), S. 72 ff.

[123] Vgl. *Bhagwati* (1993), S. 39.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ändert und zum anderen welche langfristigen Entwicklungen bei einem bestehenden Bündnis zu erwarten sind.

Unmittelbare Veränderung des externen Protektionsniveaus

Regionale Integration ermöglicht den verantwortlichen politischen Akteuren eine Ausbalancierung der konkurrierenden inländischen Interessengruppen, um so eine maximale politische Unterstützung zu erlangen. Der Verlust an Unterstützung durch die importkonkurrierenden Interessen kann gering gehalten werden, wenn man diesen im Gegenzug für die Marktzugangskonzessionen, die man den Partnerländern einräumt, verstärkten Schutz gegenüber der Konkurrenz von Drittstaaten anbietet.[124] Während man also die Zölle gegenüber den Mitgliedsstaaten des Bündnisses senkt oder beseitigt, werden die Zölle zu Lasten externer Exporteure erhöht.[125] Die Androhung weiterer handelspolitischer Maßnahmen in Kombination mit der gewachsenen Marktmacht des Bündnisses kann dabei möglicherweise sogar Retorsionszölle von geschädigten Drittländern abwenden. Die politischen Kosten der Protektion des Bündnisses hätten dann die Politiker dieser außenstehenden Staaten zu tragen. In der Realität ist eine generelle Anhebung der Zollbelastungen gegenüber Drittstaaten durch die GATT-Regelungen allerdings untersagt. Aufgrund der offenen und unpräzisen Formulierungen des Art. XXIV ist es aber durchaus möglich, in einzelnen Sektoren die Belastung gegenüber Drittstaaten zu erhöhen. So erlaubt Art. XXIV Abs. 5 die Bildung von Zollunionen und Freihandelszonen unter der Bedingung, daß die allgemeine Belastung durch Zölle und andere Handelsvorschriften nach Bildung des Bündnisses in ihrer Gesamtheit nicht höher oder einschränkender ist als vor dem Zusammenschluß. Die Formulierung „in ihrer Gesamtheit" läßt dabei durchaus die Interpretation zu, daß die Zollbelastung in einzelnen Sektoren angehoben wird, wenn sie dafür in anderen gesenkt wird.

Damit wird den Politikern des Bündnisses die Möglichkeit gegeben, die Einbußen der importkonkurrierenden Sektoren entsprechend zu steuern. Einflußreiche Industrien, die in Folge des regionalen Bündnisses erhebliche Einbußen zu

---

[124] Vgl. *Yeung/Perdikis/Kerr* (1999), S. 12.

[125] Neben den hier diskutierten polit-ökonomischen Erwägungen können auch fiskalische Gründe hinter der Erhöhung der Barrieren gegenüber Drittstaaten stehen. In den westlichen Industrienationen spielen Zölle als Einnahmequelle des Staates eine vernachlässigbare Rolle. In weniger entwickelten Ländern im afrikanischen, asiatischen oder osteuropäischen Raum sieht die Situation jedoch anders aus. Um den Einnahmeausfall auszugleichen, der durch die Beseitigung der Zölle gegenüber den Partnerländern entsteht, können sich die jeweiligen Regierungen veranlaßt sehen, die externen Zölle zu erhöhen. Die Zollerhöhung wird dabei um so größer ausfallen, je größer das Handelsvolumen der Partnerländer bereits vor Etablierung des regionalen Bündnisses war und somit ein entsprechend großer Zolleinnahmenverlust aus der internen Liberalisierung resultiert. Vgl. *Panagariya* (1999b), S. 498 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

verzeichnen hätten, können durch eine Anhebung der Außenzölle zum Teil „entschädigt" werden. Branchen, die durch die Integration nur in geringem Ausmaß betroffen werden, müssen dafür eine Senkung ihres Zollschutzes hinnehmen; verteilt man die erforderlichen Zollsenkungen dabei auf eine Vielzahl von importkonkurrierenden Unternehmen, ist die Belastung des einzelnen nur noch geringfügig. Weitere protektionistische Spielräume eröffnet die Bestimmung der gemeinsamen Außenzölle im Fall von Zollunionen bzw. die Festlegung der Ursprungslandregelung im Fall von Freihandelszonen. Bereits an anderer Stelle wurde darauf verwiesen, daß die Mitglieder eines regionalen Bündnisses aufgrund der ungenauen GATT-Bestimmungen zudem die Möglichkeit haben, ganze Bereiche, die als besonderes sensibel erachtet werden, von den internen Liberalisierungsverpflichtungen auszunehmen. So fordert Art. XXIV Abs. 8, daß annähernd der gesamte Handel im Integrationsraum liberalisiert werden muß, um ein Bündnis als zulässige Freihandelszone oder Zollunion im Sinne des GATT zu qualifizieren. Da die Formulierung „annähernd den gesamten Handel" jedoch breiten Raum für unterschiedliche Auslegungen läßt, können auch sektorale Ausnahmebereiche als konform mit den Vorschriften erachtet werden. Beispielsweise wurde im Fall der EG/EU der Bereich Agrarwirtschaft nicht nur von Liberalisierungen ausgenommen, sondern durch ein komplexes System von Abnahme- und Mindestpreisgarantien geregelt. Diese Gemeinsame Marktordnung ist in ihrer Wirkung gegenüber Drittstaaten hochgradig protektionistisch. Leidtragende sind die Agrarexporteure ausgeschlossener Staaten. Neben der Ausnutzung der Interpretationsspielräume des GATT besteht die Möglichkeit, das Protektionsniveau auch zum Teil durch intransparente Handelshemmnisse wie Antidumpingmaßnahmen, Subventionen oder ähnliches zu erhöhen.[126] Damit besteht tatsächlich die Gefahr, daß das Protektionsniveau – zumindest in einzelnen Bereichen – im Vergleich zur Situation vor der Bildung des Integrationsraums gegenüber außenstehenden Drittstaaten zunimmt.

Langfristige Veränderung des externen Protektionsniveaus

Zudem wird befürchtet, daß sich das Protektionsniveau gegenüber Drittstaaten nicht nur einmalig bei der Etablierung des Bündnisses erhöht, sondern darüber hinaus eine dauerhafte Stärkung der protektionistischen Kräfte durch Regionalismus und damit eine kontinuierliche Zunahme der externen Handelshemmnisse erfolgt. Diese Sorge läßt sich wie folgt begründen: Je nach Ausgestaltung hat das regionale Bündnis die importkonkurrierenden Unternehmen mehr oder weniger dem verstärkten internen Wettbewerb ausgesetzt, während die exportorientierten Unternehmen einen Zugewinn an Renten durch den erleichterten Zugang zu den Märkten der Partnerländer erhalten. Die importkonkurrierenden Lobbies werden daher ein verstärktes Interesse daran haben, weitere

[126] Vgl. *Anderson/Snape* (1994), S. 14 f.; *WTO* (1995), S. 50.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Rentenverluste in der Zukunft abzuwehren, während die Bereitschaft der exportorientierten Unternehmen, Ressourcen für die Öffnung zusätzlicher Märkte einzusetzen, möglicherweise zurückgeht. Das veränderte politische Engagement der Gruppen kann es für die verantwortlichen Politiker rational werden lassen, die Zölle gegenüber außenstehenden Staaten zu erhöhen.[127] Dies wird insbesondere dann für bedenklich gehalten, wenn die regionale Integration mit einer Zunahme der Verhandlungsmacht einhergeht und damit die Wahrscheinlichkeit steigt, daß das Bündnis seine protektionistischen Wünsche gegenüber anderen Ländern durchsetzen kann. Inwieweit dies tatsächlich geschieht, hängt dann davon ab, wie disziplinierend die Vorschriften der WTO wirken.

Sofern es sich bei dem regionalen Abkommen um eine Zollunion oder eine höhere Integrationsstufe handelt, gelten gegenüber Drittstaaten einheitliche Außenzölle, und die Partnerländer verfolgen eine gemeinsame Handelspolitik. Damit besteht die Möglichkeit, daß sich die nationalen Lobbygruppen mit gleichgesinnten Gruppen aus den Partnerländern zusammenschließen, um sich mit vereinten Kräften für ihre Belange einzusetzen. Wenn man der oben angeführten Argumentation folgt, werden es insbesondere die protektionistischen Kräfte sein, die den Schulterschluß mit anderen Gruppen suchen, um einen weiteren Verlust an Renten vorzubeugen. Verschiedene Gründe sprechen dafür, daß die Einflußmöglichkeiten zentralisierter Interessengruppen im Vergleich zu den nationalen Verbänden zunehmen. Statt eine Vielzahl von nationalen Regierungen beeinflussen zu müssen, können die Interessengruppen ihre Tätigkeiten auf die gemeinsame handelspolitische Instanz des Bündnisses konzentrieren. Damit sinken aus ihrer Sicht die Kosten des Lobbyismus. Darüber hinaus sind in der Regel bürokratische Instanzen mit der Festlegung der Außenzölle betraut, deren Entscheidungsprozesse oft wenig transparent sind und keiner unmittelbaren politischen Kontrolle unterliegen. Aus Sicht der verantwortlichen Politiker hat die Kontrolle der zentralen Bürokratie den Charakter eines öffentlichen Gutes: Alle würden von einer entsprechenden Überwachung der handelspolitischen Entscheidungen profitieren, aber niemand ist bereit, die damit verbundenen Kontrollkosten zu tragen. Vielmehr hofft jeder, daß Politiker eines anderen Landes das Gut Kontrolle bereitstellen und man sich selbst als Trittbrettfahrer verhalten kann.[128] Protektionistische Maßnahmen zum Schutz der heimischen Industrien stellen für die Bürokraten eine Hauptquelle für Macht- und Prestigegewinn dar. Bei unzureichender Kontrolle ist daher davon auszugehen, daß die Bürokraten den Protektionsgesuchen der Lobbies keinen Widerstand entgegensetzen werden, sondern diesen gerne nachkommen. Darüber hinaus eröffnen supranationale Instanzen den Politikern die Möglichkeit, die

[127] Eine formale Modellierung dieses Zusammenhangs findet sich bei *Panagariya/Findlay* (1994).

[128] Siehe *Frey* (1985), S. 136 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Verantwortung für unpopuläre Maßnahmen, die einflußreiche Gruppen begünstigen, auf diese Ebene abzuwälzen („Sündenbockfunktion").[129] In diesem Szenario steigt somit ebenfalls die Wahrscheinlichkeit, daß das Protektionsniveau des regionalen Bündnisses gegenüber Drittstaaten steigt.

Allerdings sind die vorgebrachten Argumente in mehrfacher Hinsicht zu relativieren: Erstens gelten die Befürchtungen bezüglich vereint agierender protektionistischer Lobbygruppen nicht für Freihandelszonen, die in der Praxis die häufigste Integrationsform darstellen. Bei Freihandelszonen beseitigen die Mitgliedsstaaten zwar untereinander die Zölle, verfolgen aber weiterhin eine autonome Zollpolitik. Damit gibt es auch keine gemeinsame handelspolitische Instanz, die zentralisierte Lobbygruppen ansprechen könnten, und es ist nicht ohne weiteres nachvollziehbar, warum die protektionssuchenden Interessenverbände sich vereint um jeweils höhere Zölle bei den unterschiedlichen nationalen Regierungen bemühen sollten. Vielmehr ist davon auszugehen, daß diese weiterhin national agieren und sich an ihre jeweilige Regierung wenden werden.

Zweitens muß berücksichtigt werden, in welcher Form die gemeinsame handelspolitische Instanz Entscheidungen trifft. Wenn zwar die supranationale Bürokratie die entsprechenden Entwürfe vorbereitet, die endgültige Entscheidung aber von einem Gremium gefällt wird, das sich aus nationalen Repräsentanten zusammensetzt, entfällt die Notwendigkeit zur politischen Einflußnahme auf nationaler Ebene nicht.[130] Sofern Entscheidungen über die Einführung eines Handelshemmnisses darüber hinaus der Einstimmigkeit bedürfen, können sich die Lobbykosten der importkonkurrierenden Unternehmen sogar erheblich erhöhen.[131] Einstimmigkeitsregeln eröffnen jeder nationalen Regierung ein Vetorecht, was zu einem Status-quo-Bias führt.[132] Damit wird es für die Lobbygruppen der importkonkurrierenden Branchen schwieriger, neue Handelsschranken aufzubauen, so daß die Gefahr einer Erhöhung des Protektionsniveaus abgeschwächt wird. Vor diesem Hintergrund wäre also eine Abnahme des protektionistischen Drucks durchaus denkbar. Die Kehrseite der Einstimmigkeitsregel ist aber, daß auch die Beseitigung von existierenden Handels-

---

[129] Siehe dazu auch *Vaubel* (1995).

[130] Ein derartiges Nebeneinander von nationalen und supranationalen Instanzen ist wahrscheinlicher als die Übertragung aller handelspolitischen Kompetenzen auf die supranationale Ebene. Letzteres würde die Politiker völlig ihrer Verantwortung entheben und ihnen gleichzeitig jeglicher Möglichkeit berauben, über handelspolitische Maßnahmen ihre politische Unterstützung zu erhöhen. Aus diesem Grunde kann vermutet werden, daß sie nicht bereit sind, alle Kompetenzen abzugeben. So resultieren auch in der EU handelspolitische Entscheidungen aus dem Zusammenspiel von Kommission (als rein supranationalem Organ) und Ministerrat (als Vertreter der nationalen Regierungen). Vgl. *Berthold/Donges* (1997), S. 16 f.

[131] Siehe *WTO* (1995), S. 50.

[132] Vgl. *Berthold/Donges* (1997), S. 14.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

hemmnissen weniger wahrscheinlich wird. Letztlich werden im Fall einer Einstimmigkeitsregel auf dem Wege des Stimmentauschs Maßnahmenpakete geschnürt werden, in die die Interessen aller Beteiligten einfließen und die damit entsprechend konsensfähig sind.

Schließlich ist die Befürchtung der Bedeutungszunahme von protektionistischen Verbänden auch bei Zollunionen mit rein supranationalen handelspolitischen Instanzen danach zu differenzieren, ob die jeweiligen Interessen bündnisweit in ähnlicher Form vorhanden sind oder ob es sich um ausschließlich nationale bzw. regionale Anliegen handelt, die von keiner weiteren Bevölkerungsgruppe geteilt werden. Bei bündnisweit relativ homogenen Interessen werden die Belange einer Gruppe in ähnlicher Form und in ähnlichem Umfang von der Bevölkerung in den anderen Mitgliedsstaaten geteilt. Das Gewicht dieser Interessen nimmt daher beim Übergang von nationaler zu supranationaler Entscheidungsfindung nicht ab. Gemäß der oben skizzierten Logik ist vielmehr davon auszugehen, daß der Einfluß dieser Gruppen zunimmt, wenn es ihnen gelingt, koordiniert vorzugehen.[133] Anders stellt sich die Situation jedoch für Gruppen mit rein national bzw. regional konzentrierten Interessen dar. Wegen der Spezifität ihrer Anliegen, bietet sich diesen Gruppen nicht die Möglichkeit einer Kooperation mit anderen Interessengruppen. Bei zentralen handelspolitischen Instanzen kann eine hinreichende Berücksichtigung durch rein nationales Vorgehen nicht sichergestellt werden. Auf der supranationalen Ebene sind die Belange derartiger Sonderinteressen aber von nachrangiger Bedeutung, daher werden die Einflußmöglichkeiten dieser Sonderinteressen zurückgehen. Sofern viele protektionistische Interessengruppen national bzw. regional konzentriert wären, könnte damit insgesamt eine liberalere Handelspolitik erwartet werden, da deren politisches Gewicht beispielsweise im Rahmen einer Zollunion sinkt.

Ob ein verstärkter Einfluß protektionistischer Gruppen zu erwarten ist, hängt damit von der Art des Bündnisses und der Verteilung der Interessen ab. Ferner können sich auch die Interessenlagen im Zeitverlauf ändern. Externe Handelsbarrieren schützen ineffiziente Produzenten nicht vor der Konkurrenz aus den Partnerländern. Die Intensivierung des Wettbewerbs innerhalb des regionalen Bündnisses infolge der intraregionalen Liberalisierung kann dazu führen, daß

[133] Die bloße Existenz bündnisweit homogener Interessen garantiert noch nicht, daß eine effiziente Organisation der nationalen Interessengruppen auf der zentralen Ebene gelingt. Aufgrund der Logik des kollektiven Handelns steigt mit der Vergrößerung einer Interessengruppe auch der Anreiz, sich als Trittbrettfahrer zu verhalten. Damit wäre denkbar, daß nationale Verbände mit sinkender Bedeutung des eigenen Beitrags zum Kollektivgut „Interessenvertretung" darauf verzichten, weiterhin Ressourcen für den Lobbyprozeß bereitzustellen. Verhalten sich alle Verbände in dieser Art, geht die Bereitstellung des öffentlichen Gutes und damit das Protektionsniveau zurück. Vgl. *Berthold/Donges* (1997), S. 19; *Olson* (1965).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sowohl die ineffizientesten Produzenten aus dem Markt ausscheiden müssen als auch der gestiegene interne Konkurrenzdruck die verbleibenden Unternehmen in den beteiligten Ländern international wettbewerbsfähiger werden läßt. Damit könnte insgesamt protektionistischer Druck abgebaut werden.[134] In diesem Fall wäre eine Senkung der Handelsbarrieren gegenüber Drittstaaten zu erwarten.[135]

Über die isolierte Betrachtung eines regionalen Bündnisses hinaus kann man schließlich die Frage stellen, wie sich die Anreize zu Protektionismus verändern, wenn sich eine überschaubare Zahl von regionalen Blöcken statt einer Vielzahl von Ländern gegenüberstehen. *Riezman* hat zu dieser Fragestellung ein formales Modell entwickelt, bei dem die handelspolitische Strategie der regionalen Bündnisse entscheidend von der Verteilung der Ressourcen auf die Länder abhängt.[136] Unter Zugrundelegung einer Welt mit drei Handelsblöcken werden zwei Fälle unterschieden.[137] Im ersten Fall existieren zwei kleinere und ein wesentlich größerer Handelsblock.[138] Der große Block wäre aufgrund seiner Marktmacht in der Lage, einen Handelskrieg zu gewinnen und eine Terms-of-trade-Verbesserung zu erzielen. Allerdings stellt die Möglichkeit, daß die beiden kleineren Blöcke eine Zollunion bilden könnten, in diesem Szenario ein wirksames Drohpotential dar, das den großen Block von einer Zollerhöhung abhält. In dieser Interpretation generiert Regionalismus ausgleichend Marktmacht, die verhindert, daß große Handelsnationen ihren Einfluß mißbrauchen. Regionalismus steht im Einklang mit Liberalisierungsbemühungen. Im zweiten Fall geht *Riezman* von einer gleichmäßigeren Verteilung der Ressourcen auf die Blöcke aus, wobei ein kleiner Block und zwei etwas größere Blöcke existieren.[139] In diesem Fall verspricht eine Zollunion zwischen den beiden größeren

---

[134] Vgl. *Llyod* (1992), S. 29 f.; *Yeung/Perdikis/Kerr* (1999), S. 34.

[135] *Richardson* hat ein Modell entwickelt, in dem die Bestrebung der Regierung, die politische Unterstützung zu maximieren, dazu führt, daß die externen Handelshemmnisse gesenkt werden. Vgl. *Richardson* (1993). Neben weiteren kritisierbaren Annahmen beruht dieses Ergebnis allerdings darauf, daß die Erhöhung der Konsumentenrente unabhängig davon, wie klein sie im Verhältnis zur Produzentenrente ist, immer mit einem positiven Gewicht in die zu maximierende Funktion eingeht. Zur Kritik dieses Modells siehe *Panagariya* (1999b), S. 496 ff.

[136] Vgl. *Riezman* (1999). Im Unterschied zu dem hier entwickelten Ansatz basiert *Riezman*s Modell auf Optimalzoll-Erwägungen und somit auf Wohlfahrtsmotiven. Eine entsprechende Modifizierung der Zielsetzung der Politiker würde jedoch die grundlegenden Ergebnisse des Modells unberührt lassen.

[137] Die Annahme einer Drei-Block-Welt wird damit begründet, daß für die realen Handelsbeziehungen häufig die Möglichkeit diskutiert wird, daß sich drei Handelsblöcke – Europa, Nordamerika und Ostasien – herausbilden. Siehe beispielsweise *Frankel/Stein/Wei* (1996).

[138] Der große Block besitzt 43 % der vorhandenen Ressourcen und die beiden kleinen jeweils 28 %.

[139] Die Aufteilung der Ressourcen ist 30 % für Block 1 und jeweils 35 % für Block 2 und 3.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Blöcken für diese den höchsten Nutzen. Von ihnen vorgenommene Zollerhöhungen können vom außenstehenden Block nicht wirksam verhindert werden. Regionalismus stellt hier eine dauerhafte Gefährdung für globale Liberalisierungsbemühungen dar, da die beiden großen Blöcke stets einen Anreiz haben, entsprechende Zölle gegenüber dem dritten Block durchzusetzen. Die entscheidende Aussage dieses Modells ist, daß die Frage nach der Veränderung der Anreize zum Protektionismus in einer Welt mit einer begrenzten Anzahl von regionalen Bündnissen nicht allgemein beantwortet werden kann. Ob die strategische Interaktion der Handelsblöcke mit einer Erhöhung des Protektionsniveaus verbunden ist, oder ob sich die Blöcke gegenseitig in Schach halten und damit Zollerhöhungen verhindern, hängt vielmehr von der konkreten Machtverteilung zwischen den Blöcken sowie den Vorteilen einer Kooperation respektive eines Handelskrieges ab.

Empirische Untersuchungen zeigen, daß in einer Reihe von Fällen der Abschluß regionaler Abkommen mit einer Erhöhung des Protektionsniveaus gegenüber Drittstaaten verbunden war.[140] Beispielsweise erhöhte Israel sowohl im Anschluß an die Etablierung einer Freihandelszone mit den USA als auch mit der EU seine Zölle gegenüber außenstehenden Staaten, wobei insbesondere asiatische Exporteure stark betroffen waren.[141] Während die Staaten der EG auf eine Erhöhung ihrer Außenzölle verzichteten, ist die interne Liberalisierung mit einer Zunahme alternativen Protektionismus in Form von Antidumpingklagen gegenüber Drittstaaten verbunden.[142] Im Rahmen der Integration der MERCOSUR-Staaten kam es Mitte der 90er Jahre zu einer Anhebung verschiedener Zölle durch Argentinien und Brasilien.[143] Da es schwierig ist, empirisch festzustellen, inwieweit eine Zunahme des Protektionsniveaus kausal mit der regionalen Integration verbunden ist und nicht etwa auf andere Einflüsse zurückzuführen ist, sind derartige Befunde jedoch mit Vorsicht zu interpretieren.[144]

b) Building Blocs versus Stumbling Blocs

Regionale Integrationsabkommen sind kein neues Phänomen, sondern haben bereits eine lange Tradition. Folglich besteht auch seit geraumer Zeit eine Koexistenz von Multilateralismus und Regionalismus. Wenn aber eine simultane, zweigleisige Strategie der realen Handelspolitik entspricht, ist die isolierte Betrachtung des regionalen Vorgehens zu begrenzt. Vielmehr muß gefragt

---

[140] Siehe dazu *Panagariya* (1999b), S. 499 f.

[141] Vgl. *Halevi/Kleinman* (1994), zitiert nach *Panagariya* (1999b), S. 499.

[142] Vgl. *Hindley/Messerlin* (1993).

[143] Vgl. *Bhalla/Bhalla* (1997), S. 144.

[144] Für eine Zusammenfassung der empirischen Evidenz zu der Frage, ob Handelsbarrieren steigen, siehe *Panagariya* (1999b), S. 499 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

werden, welche Wechselwirkungen zwischen den beiden Strategien bestehen. Daher wird in diesem Abschnitt die Frage ins Zentrum gerückt, ob das wachsende Interesse und die steigende Beteiligung an regionalen Integrationsinitiativen zu einer stärkeren oder schwächeren Störung der multilateralen Liberalisierungsbemühungen führt, als dies ohne Regionalismus zu erwarten gewesen wäre.[145] Sofern Regionalismus die multilateralen Verhandlungen unterstützt, wäre er nicht als Alternative, sondern als sinnvolle Ergänzung der WTO anzusehen („Building Bloc").

In Anlehnung an den vorangegangenen Abschnitt kann vermutet werden, daß Regionalismus, sofern er neben der Beseitigung der Handelshemmnisse zwischen den Partnerländern auch mit einer Liberalisierung gegenüber Drittstaaten verbunden ist, die multilateralen Liberalisierungsbemühungen unterstützten wird. Nehmen infolge regionaler Strategien jedoch die Anreize für die beteiligten Länder zu, Handelsbarrieren gegenüber außenstehenden Drittstaaten zu errichten, so ist zu erwarten, daß die Liberalisierungsverhandlungen im multilateralen Rahmen erschwert oder gar verhindert werden („Stumbling Bloc"). Die protektionistische Abschottung von Handelsblöcken wird auch bei außenstehenden Staaten die Bereitschaft zu Liberalisierungsmaßnahmen senken. Anstatt den Abbau von Handelshemmnissen in multilateralen Verhandlungsrunden voranzutreiben, könnte die WTO zu einer reinen Streitschlichtungsinstanz degenerieren oder im schlimmsten Fall gänzlich an Bedeutung verlieren.

Neben dem unmittelbaren Zusammenhang zwischen handelspolitischer Gesinnung von regionalen Bündnissen und multilateraler Liberalisierung, bestehen noch weitere Wechselwirkungen, die ausschlaggebend dafür sind, ob Regionalismus „Wegbereiter" oder „Stolperstein" für die multilaterale Strategie ist.[146] Die Anhänger der „Wegbereiter"-These gehen zumeist davon aus, daß Regionalismus in der ein oder anderen Form die Schwächen des multilateralen Vorgehens lindern kann. Die Vertreter der „Stolperstein"-These hingegen bezweifeln, daß Regionalismus ein hilfreiches Instrument zur Überwindung der Schwachstellen der multilateralen Handelsordnung ist. Sie befürchten vielmehr, daß bestehende Schwächen durch regionales Vorgehen verschärft werden bzw. erst dadurch hervorgerufen werden. Im folgenden sollen die wichtigsten Argumente der beiden Gruppen einander gegenübergestellt werden.

Die grundlegende Idee des Multilateralismus besteht darin, nicht-diskriminierende Liberalisierungsmaßnahmen mit einer Vielzahl von Ländern auszuhandeln. Die faktisch erheblich gestiegene Zahl von WTO-Mitgliedern steht damit in vollem Einklang mit der Konzeption multilateraler Verhandlungen und ist auch insofern begrüßenswert, als sich immer mehr Länder den Regeln der Han-

---

[145] Vgl. *Anderson/Snape* (1994), S. 16 ff.

[146] Vgl. *Panagariya* (1999b), S. 493 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

delsordnung unterwerfen. Die Kehrseite der steigenden Mitgliederzahl liegt jedoch in den damit verbundenen, ausufernden Transaktionskosten, die eine Einigung der Verhandlungspartner auf konkrete Liberalisierungsschritte erschweren. Auf diese Schwäche wurde bereits im Zusammenhang mit dem Effizienzvergleich der beiden Liberalisierungsstrategien hingewiesen: Nach Ansicht seiner Befürworter ermöglicht Regionalismus aufgrund der im Vergleich zu multilateralen Handelsrunden geringen Zahl von Verhandlungspartnern effizientere Lieberalisierungsergebnisse. Dieses Argument kann nun entsprechend übertragen werden: Sofern sich durch regionale Integrationsstrategien die Anzahl der Verhandlungspartner auf der multilateralen Ebene verringern läßt, können auch hier wieder effiziente Ergebnisse erzielt werden. Wenn künftig nicht mehr jedes Land für sich spricht, sondern Repräsentanten von regionalen Bündnissen die Interessen ihrer Mitglieder vertreten, vereinfacht sich die Entscheidungsfindung, Kompromißlösungen können leichter ausgehandelt werden und der erfolgreiche Abschluß von Handelsrunden wird wahrscheinlicher. Zusätzlich verringeren sich das Freerider-Problem und damit die Schwierigkeiten der Kontrolle und Sanktionierung von Verstößen gegen getroffene Vereinbarungen. Im Gegensatz zu der Effizienzdiskussion ist die Konsequenz dieses Arguments aber nicht, daß Regionalismus das multilaterale Vorgehen ersetzen sollte, sondern vielmehr, daß regionales Vorgehen die multilateralen Bemühungen unterstützt. Regionalismus ermöglicht es, bei wachsender WTO-Mitgliederzahl die Verhandlungen gleichwohl überschaubar zu halten. Dieses Argument erfreute sich besonders großer Popularität, als die Verhandlungen im Rahmen der Uruguay-Runde stagnierten und die gesamte Handelsrunde zu scheitern drohte. Viele sahen in der ständig wachsenden Mitgliederzahl der WTO die Hauptursache für die zähen und schwierigen Verhandlungen und erhofften sich von einer Aufteilung der Welt in eine überschaubare Zahl von Blöcken hilfreiche Impulse für schnellere und effizientere multilateralen Verhandlungen.

Allerdings ist dieses Argument zu relativieren. Zunächst einmal findet nur dann eine Reduzierung der Verhandlungspartner statt, wenn das regionale Bündnis „mit einer Stimme spricht". In der Regel agieren die Mitglieder einer Freihandelszone jedoch weiterhin autonom auf der multilateralen Ebene.[147] Einheitliches Auftreten ist nur zu erwarten, wenn es sich bei dem Abkommen um eine Zollunion oder eine höhere Integrationsstufe handelt. Derartige Abkommen werden aber vergleichsweise selten geschlossen. Trotz der rapiden Verbreitung von regionalen Bündnissen in den letzten Jahren konnte daher die Zahl der Verhandlungspartner im Rahmen von WTO-Gesprächen nicht entscheidend verringert werden. Um gemeinsames Auftreten zu forcieren, müßten darüber hinaus entsprechende Regelungen verankert werden. Bislang enthalten die WTO-Bestimmungen nämlich weder Bestimmungen bezüglich der Reprä-

[147] Vgl. *Panagariya* (1999b), S. 494.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sentation von regionalen Bündnissen bei multilateralen Liberalisierungsverhandlungen, noch Vorschriften über Verhandlungen zwischen Länderbündnissen statt Nationen.[148] Die EG/EU ist eines der wenigen regionalen Bündnisse, das als einheitlicher Akteur in multilateralen Verhandlungen auftritt. Allerdings ist durchaus umstritten, ob die europäische Integration stets ein Segen für die multilateralen Verhandlungen war. So war es beispielsweise die EG / EU, die zunächst die Initiierung und dann später auch den Abschluß der Uruguay-Runde verzögerte, da die Mitgliedsstaaten Schwierigkeiten hatten, sich auf eine einheitliche handelspolitische Position zu einigen und andere interne Streitigkeiten auftraten. Bisweilen wurde vermutet, daß die Mitglieder der EG/EU möglicherweise einen größeren Nutzen in multilateralen Liberalisierungen gesehen hätten und sich deshalb auch mit mehr Engagement an den Verhandlungen beteiligt hätten, wenn sie einzeln und eigenverantwortlich verhandelt hätten.

Für die Verfechtern der „Stolperstein"-These ist die Etablierung von regionalen Bündnissen mit einheitlicher Außenhandelspolitik gegenüber Drittstaaten hingegen ein Grund zur Sorge. Zwingende Voraussetzung für eine Erleichterung der multilateralen Bemühungen ist nämlich eine grundsätzlich liberale Haltung der Bündnisse. Sofern jedoch die protektionistischen Interessen in einem Integrationsraum die Oberhand gewinnen, besteht die Gefahr, daß diese die gewachsene Marktmacht des Bündnisses zu Lasten anderer Länder und zu Lasten der multilateralen Bemühungen einsetzen. Möglicherweise haben die importkonkurrierenden Interessen ihre Zustimmung zur regionalen Integration an die Bedingung geknüpft, multilaterale Liberalisierungsvorschläge vorerst zu blockieren. Sofern die regionalen Bündnisse ihre gewachsene Marktmacht nicht nur zur Verhinderung von Liberalisierungsmaßnahmen einsetzen, sondern darüber hinaus versuchen, anderen Ländern unvorteilhafte Handelsverträge, an den Regelungen der WTO vorbei, aufzuzwingen, kann die Wirksamkeit der WTO gänzlich untergraben werden.[149] Die Maßnahmen aggressiver Handelsblöcke können eine Kettenreaktion von Vergeltungsmaßnahmen auslösen, die letztlich in einer Fragmentierung der globalen Handelsbeziehungen münden.[150]

Es gibt eine Reihe von formalen Arbeiten zu der Frage, welche Auswirkungen zu erwarten sind, wenn sich eine geringe Zahl von feindlich gesinnten Handelsblöcken gegenübersteht bzw. wenn Marktmacht im allgemeinen zum Einsatz kommt. Die Ergebnisse variieren dabei stark in Abhängigkeit von der konkreten Modellierung. Im folgenden werden exemplarisch zwei Ansätze kurz skizziert. Im Rahmen eines Optimalzollmodells zeigen *Bond / Syropoulos* für symmetrische Handelsblöcke, daß die Ausdehnung der Blöcke kooperative

[148] Siehe *Yeung/Perdikis/Kerr* (1999), S. 12.
[149] Siehe *Lloyd* (1992), S. 28.
[150] Siehe *Schultz* (1996), S. 31.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Vereinbarungen erschwert.[151] Zwar sind die Retorsionsmaßnahmen infolge eines Handelskrieges schwerwiegender, je größer die Blöcke sind, aber dieser disziplinierende Aspekt wird durch den Umstand überkompensiert, daß mit wachsender Größe und damit steigender Verhandlungsmacht ein Verstoß gegen Handelsverträge immer attraktiver wird. Regionalismus stellt in dieser Interpretation eine Gefährdung für das multilaterale Vorgehen dar. *Bagwell/Staiger* leiten unter ähnlichen Annahmen eine ambivalente Wirkung regionalen Vorgehens auf die multilaterale Strategie im Zeitablauf ab.[152] Die Etablierung einer Zollunion ist mit einer Erhöhung der Marktmacht verbunden. Mit der Zunahme der Marktmacht steigen auch die Möglichkeiten und damit der Anreiz, höhere Zölle gegenüber außenstehenden Staaten durchzusetzen. Langfristig stellt Regionalismus daher eine Gefährdung für multilaterale Kooperation dar. Die Erhöhung der Marktmacht stellt sich jedoch nicht unmittelbar nach Abschluß eines entsprechenden Abkommens ein, vielmehr bedarf es einer gewissen Implementierungsphase, um die Beschlüsse umzusetzen. In dieser Übergangszeit bleibt die Marktmacht der Zollunionsmitglieder weitgehend unverändert, während die Bereitschaft der außenstehenden Länder für kooperative Vereinbarungen zunimmt, da sie die Erhöhung der Marktmacht vorhersehen. Sie werden von einem Konfrontationskurs absehen, um einen zukünftigen Handelskrieg mit der Zollunion zu vermeiden. In dieser Übergangsphase steigen mithin die Chancen für multilaterale Kooperation. Diese Harmonie zwischen Zollunion und multilateralem Vorgehen endet jedoch mit dem Abschluß der Implementierungsphase.

Schließlich wird die Frage kontrovers diskutiert, ob Regionalismus als strategisches Instrument eingesetzt werden kann, um multilaterale Verhandlungen zu forcieren. Die Verfechter der „Wegbereiter"-These führen zugunsten regionaler Bündnisse an, daß diese Druck auf unwillige Parteien ausüben können, die Verhandlungen auf der multilateralen Ebene ernsthaft und kompromißbereit zu führen.[153] Dahinter steht die Überlegung, daß die selektive Liberalisierung bei Drittländern die Befürchtung wachsen läßt, den Zugang zu wichtigen Märkten zu verlieren. Um dem vorzubeugen, werden sie entsprechend mehr Engagement auf multilateraler Ebene entfalten und gegebenenfalls bereit sein, größere Konzessionen einzugehen. So wurde der Abschluß des CUSTA-Vertrags zwischen den USA und Kanada 1989 mit der Hoffnung verbunden, daß dieser den Anstoß zu einer Wiederbelebung der festgefahrenen Verhandlungen der Uruguay-Runde geben könnte.[154] Ebenso wurde die Aufwertung des Treffens der APEC-Staaten im November 1993 durch US-Präsident *Clinton* verschiedentlich als Drohung gegenüber den EU-Staaten interpretiert: Sofern sich

---

[151] Vgl. *Bond/Syropoulos* (1996b).
[152] Vgl. *Bagwell/Staiger* (1997).
[153] Vgl. *Whalley* (1993), S. 352.
[154] Vgl. *Anderson/Blackhurst* (1992), S. 2.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

die EU aus den GATT-Verhandlungen zurückziehen würde, würden die USA die Gründung einer Freihandelszone mit den asiatischen Staaten vorantreiben.[155] Vereinzelt wird darüber hinaus die Auffassung vertreten, daß Regionalismus mit hilfreichen Demonstrationseffekten verbunden ist: Auf regionaler Ebene können die verantwortlichen Akteure Liberalisierungsstrategien erproben, um sie dann auf die multilaterale Ebene zu übertragen.[156] Die Vertreter der „Stolperstein"-These hingegen glauben, daß die engagierte Verfolgung regionaler Strategien das ohnehin schon angekratzte Vertrauen in den multilateralen Prozeß weiter untergräbt und dazu führt, daß sich immer mehr Länder der selektiven Präferenzierung zuwenden.[157] Die Forcierung der regionalen Initiativen durch die USA wird nach dieser Interpretation als deutliches Signal gewertet, daß die Vereinigten Staaten mit den multilateralen Verhandlungen unzufrieden sind und sich von regionalem Vorgehen bessere Ergebnisse erhoffen.[158] Darüber hinaus sehen sie die Gefahr, daß regionale Integrationsbestrebungen das Interesse der relevanten Akteure von multilateralen Verhandlungen ablenken.[159] Zum einen absorbiert die Aushandlung und Durchsetzung regionaler Bündnisse Ressourcen und die Aufmerksamkeit von Politikern, die dann nicht mehr für multilaterale Verhandlungen zur Verfügung stehen.[160] Bedeutsamer ist jedoch, daß zum anderen das Interesse der exportorientierten Branchen an weiteren Liberalisierungsschritten zurückgehen kann, wenn bereits die regionale Integration mit befriedigenden Rentengewinnen einhergeht, während die importkonkurrierenden Unternehmen u. U. verstärkt Ressourcen zur Abwehr von Liberalisierungsmaßnahmen einsetzen.[161] Schließlich werden kleinere Länder, die sich aus Gründen der Sicherung des Marktzugangs einem regionalen Bündnis angeschlossen haben, ein geringeres Interesse an der Aufrechterhaltung des multilateralen Handelssystems zur Vermeidung von Handelskonflikten haben als zuvor.[162] Zusammengenommen führt dies dazu, daß die potentiellen Gewinne, die der Politiker durch multilaterale Liberalisierung

---

[155] Siehe z. B. *Bergsten* (1994), S. 18; *Krueger* (1999), S. 118. Die Aufwertung bestand darin, das ursprünglich geplante Ministertreffen in ein Treffen höchster Repräsentanten umzuwandeln. *Bhagwati* widerspricht jedoch dieser Interpretation der Ereignisse. Er sieht den erfolgreichen Abschluß der Uruguay-Runde vielmehr darin begründet, daß die USA beschlossen, einzulenken und das Angebot der anderen Staaten zu akzeptieren, statt weitere Konzessionen zu fordern. Vgl. *Bhagwati* (1993). Da die Absicht, eine Freihandelszone zwischen den APEC-Staaten zu schaffen, nur sehr vage war und ist, scheint dies die realistischere Interpretation zu sein. Vgl. *Panagariya* (1999b), S. 494.

[156] Vgl. *Bergsten* (1997), S. 548; *WTO* (1995), S. 51.

[157] Siehe *Langhammer* (1993), S. 31.

[158] Vgl. *Schott* (1989), S. 51.

[159] Siehe dazu *Bergsten* (1997), S. 547.

[160] Siehe *Anderson/Snape* (1994), S. 16.

[161] Siehe *Anderson/Blackhurst* (1992), S. 4; *Krueger* (1999), S. 119; *WTO* (1995), S. 51.

[162] Siehe *Perroni/Whalley* (1994); *Winters* (1996b), S. 10.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

erzielen kann, zurückgehen und damit auch sein Interesse daran korrespondierend abnimmt.

Zu der Frage nach den Wechselwirkungen zwischen dem multilateralen und regionalen Vorgehen existieren ferner formale Arbeiten, die zusätzliche Aspekte beleuchten. So analysiert *Levy* im Rahmen eines polit-ökonomischen Modells, ob die Option der Etablierung einer Freihandelszone ursprünglich mögliche Fortschritte im multilateralen Rahmen vereiteln kann oder ob diese Option umgekehrt vielleicht auch ursprünglich nicht durchsetzbaren multilateralen Liberalisierungsvorhaben den Weg bereiten kann.[163] *Levy* zeigt, daß unter den getroffenen Annahmen weder ursprünglich mögliche multilaterale Liberalisierung durch die regionale Option unmöglich noch ursprünglich unmögliche multilaterale Liberalisierung ermöglicht werden kann.[164] *Krishna* hingegen kommt auf Grundlage eines partiellen Drei-Länder-Modells mit oligopolistischer Konkurrenz zu dem Schluß, daß ursprünglich mögliche multilaterale Liberalisierung durch regionales Vorgehen verhindert werden kann.[165] Dieses Szenario kommt zustande, wenn man unterstellt, daß eine Freihandelszone um so attraktiver für die beteiligten Länder ist, je stärker sie zu handelsumlenkenden Effekten führt. Dies senkt gleichzeitig den Anreiz zu Liberalisierungen mit Drittländern. Bei hinreichend großer Handelsumlenkung kann daher das regionale Vorgehen zum Stolperstein für die multilaterale Strategie werden. *Ethier* argumentiert schließlich auf Grundlage eines Gravitations-Modells, daß sich Regionalismus und Multilateralismus gegenseitig bedingen und forcieren.[166] Aufgrund der Möglichkeit zur Internalisierung von Externalitäten stellt Regionalismus einen entscheidenden Faktor beim Erhalt und der Förderung der multilateralen Handelsordnung dar. Umgekehrt ist Regionalismus seinerseits vielfach erst durch erfolgreiche multilaterale Liberalisierung ermöglicht worden. Weitreichender Zollabbau im multilateralen Rahmen führte dazu, daß Transportkosten in Relation zu Handelsbarrieren an Bedeutung gewannen mit der Konsequenz, daß sich der Handel stärker auf benachbarte Länder konzentrierte. Diese Regionalisierung wirtschaftlicher Aktivitäten wiederum machte formale Integrationsabkommen attraktiver.

---

[163] Vgl. *Levy* (1997).

[164] *Levy* (1997) arbeitet mit einem Median-Wähler-Modell in einer Multi-Länder-Welt in der zwei Länder die Wahl zwischen Gründung einer Freihandelszone und multilateralem Vorgehen haben. Die Freihandelszone schafft völlig unbeschränkten Handel zwischen den Partnerländern und ist mit der Einführung prohibitiver Zölle gegen Drittländer verbunden.

[165] Vgl. *Krishna* (1998).

[166] Vgl. *Ethier* (1998b).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die vorangegangenen Ausführungen haben folgendes gezeigt: Es kann vermutet werden, daß Regionalismus multilaterale Verhandlungen um so eher unterstützen wird,

- je liberaler sich das Bündnis gegenüber Drittstaaten verhält (keine zusätzlichen Handelshemmnisse, Zollabbau auch nach außen);
- je offener das Bündnis für weitere Mitglieder ist (Vermeidung von Abschottungstendenzen);
- je weniger das regionale Bündnis seine gewachsene Marktmacht zu Lasten anderer Länder mißbraucht bzw. mißbrauchen kann;
- je mehr regionale Bündnisse dazu beitragen, die Kompromißbereitschaft auf der multilateralen Ebene zu erhöhen.

Somit läßt sich die Frage, ob regionale Bündnisse „Stolperstein" oder „Wegbereiter" für multilaterale Verhandlungen sind, nicht eindeutig oder allgemeingültig beantworten. Der Einfluß regionaler Strategien hängt vielmehr von der konkreten Ausgestaltung ab.[167]

4. Ambivalenz regionaler Integrationsstrategien

Politische Akteure sind nicht primär an der Maximierung der gesellschaftlichen Wohlfahrt interessiert, sondern versuchen, ihrem eigenen Interesse zu dienen. Inwieweit diese Eigennutzorientierung mit den gesellschaftlich wünschenswerten Zielen und Maßnahmen konfligiert, hängt von den jeweiligen Rahmenbedingungen ab, in denen sich das politische Handeln vollzieht. Diese grundlegende Erkenntnis behält auch für regionale Integrationsbündnisse ihre Gültigkeit. Die vorangegangene polit-ökonomische Analyse hat gezeigt, daß Regionalismus nicht generell ein begrüßenswertes oder abzulehnendes Phänomen darstellt. Sowohl in bezug auf seine Dynamik als auch auf die Wechselwirkungen mit dem multilateralen Handelssystem hängen die Auswirkungen des Regionalismus von der konkreten Ausgestaltung der Handelsabkommen, den Interessen der unterschiedlichen Akteure, deren Möglichkeiten zur Einflußnahme politischer Entscheidungen sowie der Machtverteilung der verschiedenen Gruppen auf nationaler und internationaler Ebene ab. In Abhängigkeit von den Gegebenheiten kann Regionalismus entweder zu einer Verstärkung der protektionistischen Tendenzen sowie zu einer Abschottung des Bündnisses zu Lasten außenstehender Staaten und zu einer Untergrabung des multilateralen Handelssystems führen, oder, im Gegenteil, liberale Tendenzen unterstützen, offene Handelsbeziehungen mit Drittstaaten fördern und multilaterale Verhandlungen forcieren.

---

[167] Siehe *Bergsten* (1997), S. 549.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

E. Konsequenzen für die multilaterale Handelsordnung

Die vorangegangenen Ausführungen haben gezeigt, daß Regionalismus ein ambivalentes Phänomen ist: Die Auswirkungen regionaler Integrationsstrategien sowohl auf die weltweite Wohlfahrt als auch auf die globalen Liberalisierungsbemühungen hängen von den konkreten Gegebenheiten ab. Diese bestimmen, ob die positiven oder negativen Effekte überwiegen. Damit stellt sich aber die Frage nach deren Ausgestaltung: Wie müssen Handelsabkommen konzipiert sein, damit handelsumlenkende Effekte reduziert werden? Welche Möglichkeiten und Ansatzpunkte existieren, um die eigennützigen Antriebskräfte der politischen Akteure so zu beschränken und zu kanalisieren, daß regionale Integrationsbestrebungen einen positiven Beitrag zu weltweit unbeschränkten Handelsbeziehungen leisten?

Darüber hinaus ist es nicht sinnvoll, eine extreme Position als „Regionalist" oder als „Multilateralist" zu beziehen und diese Liberalisierungsstrategien als sich einander ausschließende Alternativen zu betrachten. Beide Ansätze haben spezifische Stärken und Schwächen. Daher ist es konstruktiver, danach zu fragen, wie die Rahmenbedingungen ausgestaltet werden müssen, um eine fruchtbare Koexistenz zwischen Regionalismus und Multilateralismus zu erreichen. Auf Grundlage der im vorangegangen Teil gewonnenen Erkenntnisse über die Motive, die zur Bildung von Freihandelszonen und Zollunionen führen, sowie der Faktoren, die deren weitere Ausgestaltung beeinflussen, werden im folgenden Vorschläge für eine entsprechende Steuerung des Regionalismus vorgestellt und diskutiert. Diese sollen einerseits sicherstellen, daß im Zusammenhang mit regionalen Integrationsbestrebungen protektionistische Auswüchse vermieden werden und Drittstaaten keine negativen Konsequenzen fürchten müssen, und andererseits gewährleisten, daß Regionalismus das multilaterale Vorgehen nicht behindert, sondern vielmehr unterstützt.

Regionale Abkommen und deren Ausgestaltung ergeben sich aus dem Zusammenspiel verschiedener politischer Akteure auf der nationalen und internationalen Ebene. Die Interessen der Besitzer immobiler Produktionsfaktoren sowie deren Möglichkeiten, den politischen Prozeß zu beeinflußen sind maßgeblich dafür, ob die politischen Entscheidungsträger überhaupt gewillt sind, ein regionales Bündnis einzugehen. Des weiteren sind die nationalen Machtverhältnisse entscheidend dafür, ob einige Sektoren teilweise oder gänzlich von den Liberalisierungsverpflichtungen ausgenommen werden. Die Verhandlungsmacht auf der internationalen Ebene bestimmt dann, inwieweit die Politiker in der Lage sind, die Bestimmungen des Abkommens so zu gestalten, wie

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

es vor dem Hintergrund der Maximierung der politischen Unterstützung aus ihrer Sicht optimal wäre. Grundsätzlich werden die Politiker ein Interesse daran haben, möglichst umfassende Konzessionen bei ihren potentiellen Partnern zu erreichen, ohne ihre heimischen importkonkurrierenden Branchen einem zu starken Wettbewerb auszusetzen. Der Wunsch, die heimischen Produzenten weiterhin zu schützen, kann dazu führen, daß die Marktöffnung zwischen den Partnerländern infolge der Etablierung einer Freihandelszone oder Zollunion vom Einsatz protektionistischer Maßnahmen begeleitet wird. Diese können sich entweder gegen die Partnerländer oder gegen Drittstaaten richten. Beispielsweise kann die Beseitigung der Zölle gegenüber den Partnerländern durch verdecktere Formen des Protektionismus, wie Antidumpingmaßnahmen, Subventionierung heimischer Unternehmen oder ähnlichem, ersetzt werden. Ebenso ist denkbar, daß die Liberalisierung zwischen den Partnerländern durch eine Erhöhung des Protektionsniveaus gegenüber Drittstaaten kompensiert wird. Diese Alternative ist insbesondere deshalb attraktiv, weil politische Kosten Außenstehenden aufgebürdet werden. Aus Sicht unbeschränkter Handelsbeziehungen sind beide Varianten unerwünscht und laufen den Bemühungen der WTO entgegen. Will man sicherstellen, daß Regionalismus ein begrüßenswertes Phänomen ist, müssen derartige protektionistische Kompensationen unterbunden werden.

Diesbezügliche Reformvorschläge können an verschiedenen Stellen ansetzen. Zum einen ist es erforderlich, die rechtlichen Grundlagen regionaler Integration zu präzisieren und zu modifizieren. Die Bestimmungen über die Etablierung von Freihandelszonen und Zollunionen müssen gewährleisten, daß regionale Integration nicht systematisch zur selektiven Diskriminierung außenstehender Staaten mißbraucht wird. Nur dann ist davon auszugehen, daß Regionalismus nicht mit den Zielen der multilateralen Handelsordnung konfligiert, sondern eine sinnvolle Ergänzung darstellt. Zum anderen bedarf es aber auch Vorschläge, die auf eine Verbesserung des multilateralen Regelwerks im allgemeinen abzielen. Effiziente Vorschriften gegen handelshemmende Maßnahmen verhindern, daß im Zuge regionaler Integration protektionistische Tendenzen eine Renaissance erleben und Drittstaaten von Liberalisierungsmaßnahmen ausgeschlossen bleiben. Der Aufbau kompensatorischer Handelsbarrieren – sei es gegenüber den Partnerländern oder gegenüber dem Rest der Welt – muß durch entsprechende Instrumente unterbunden werden. Die verbesserten formalen Beschränkungen müssen sicherstellen, daß auch erstarkte protektionssuchende Interessenverbände in Schach gehalten werden und dem Mißbrauch von Marktmacht durch geschlossen agierende Handelsblöcke vorgebeugt wird. Dazu ist zwingend erforderlich, daß die entsprechenden Vorschriften für die Politiker echte Bindungswirkung haben, also durchgesetzt werden und Verstöße entsprechende Sanktionen nach sich ziehen. Generelle Reformen des WTO-Regelwerks, d. h. der Vorschriften über Protektionsmaßnahmen, des Streitschlichtungsverfahrens und ähnlichem, sind daher unerlässlich, wenn

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nachteilige Aspekte regionaler Integration verhindert werden sollen. Reformen der multilateralen Handelsordnung erhöhen ferner die Attraktivität des multilateralen Vorgehens als Liberalisierungsstrategie.

Darüber hinaus kann man auch direkt auf der nationalen Ebene ansetzen, um protektionistische Tendenzen zu begrenzen. Die polit-ökonomische Analyse hat gezeigt, daß die Einführung handelshemmender Maßnahmen aus dem Zusammenspiel nationaler Interessengruppen und unterstützungsmaximierender Politiker resultiert. Um den Einfluß von Interessengruppen auf die Gestaltung der Handelspolitik zu verringern und der ökonomischen Rationalität zum Durchbruch zu verhelfen, kann man versuchen, die Kosten des Lobbyismus zu erhöhen. Beispielsweise nimmt durch die Einführung verstärkt direkt-demokratischer Elemente die Möglichkeit zum politischen Widerspruch innerhalb eines Systems zu. Politische Entscheidungen werden häufiger einer Kontrolle durch die Wähler unterzogen, was den Spielraum für unerwünschte wirtschaftspolitische Maßnahmen begrenzt. Mit der Verbesserung der Möglichkeiten zur Einflußnahme nimmt auch der Anreiz der Wähler, sich zu informieren, zu. Damit sind die Wähler weniger beeinflußbar durch Partikularinteressen und die Kosten des Rent-seeking steigen. Die detaillierte Diskussion der Möglichkeiten zur Beschränkung der politischen Akteure auf der nationalen Ebene, zum Beispiel in Form von veränderten Entscheidungsverfahren, institutionellem Wettbewerb oder der angesprochenen Einführung direkt-demokratischer Elemente, würde allerdings den Rahmen dieser Arbeit sprengen. Darüber hinaus lassen diesbezügliche Reformvorschläge in absehbarer Zeit keine zählbaren Erfolge erwarten. Aus diesem Grund beziehen sich die folgenden Ausführungen ausschließlich auf die internationale Ebene.[1]

I. Verbesserung der rechtlichen Grundlagen regionaler Integration

Gemäß Abs. 4 des Art. XXIV des GATT soll der Zweck von Zollunionen und Freihandelszonen sein, „den Handel zwischen den teilnehmenden Gebieten zu erleichtern, nicht aber dem Handel anderer [Länder; Anm. d. Verf.] mit diesem Gebiet Schranken zu setzen". Um dies zu gewährleisten, wurde die Zulässigkeit regionaler Abkommen an eine Reihe von Bedingungen geknüpft. Die zentralen Forderungen sind:[2]

- Regionale Bündnisse sollen zu keiner Erhöhung der Handelsbarrieren gegenüber Drittstaaten führen. Aus diesem Grund bestimmt Abs. 5 des Art. XXIV,

[1] Siehe dazu *Berthold* (1996), S. 85. Für mögliche Ausgestaltungen der nationalen Rahmenbedingungen siehe beispielsweise *Kirchgässner/Feld/Savioz* (1999); *Rauhut* (2000).

[2] Siehe dazu im Anhang Übersicht A.2.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

daß die Zölle und Handelsvorschriften der Integrationspartner nach Abschluß eines Abkommens *nicht höher oder einschränkender* sein dürfen als zuvor.

- Um sicherzustellen, daß unter dem Deckmantel von Übergangsvereinbarungen keine langfristige Diskriminierung von Drittstaaten erfolgt, muß jede entsprechende Vereinbarung gemäß Abs. 5c) des Art. XXIV einen Plan zur Bildung des Bündnisses *innerhalb einer angemessenen Zeitspanne* enthalten.
- Damit der Handel zwischen den Partnerländern tatsächlich erleichtert wird, legt Abs. 8 des Art. XXIV fest, daß Zölle und andere beschränkende Handelsvorschriften innerhalb des Bündnisses für *annähernd den gesamten Handel* beseitigt werden müssen.
- Gemäß Abs. 7 des Art. XXIV sind geplante Integrationsabkommen unverzüglich der WTO zu notifizieren, damit auch die außenstehenden Parteien die Möglichkeit erhalten, Stellung zu beziehen und Empfehlungen auszusprechen.

Ebenso wie viele andere Bestimmungen des GATT, sind auch die Formulierungen des Art. XXIV bewußt offen formuliert, um eine flexible Handhabung zu ermöglichen. Damit werden aber zugleich Interpretationsspielräume zur politisch opportunen Auslegung eröffnet.[3] So wurden Maßnahmen aufrechterhalten oder eingeführt, die dem Geist des GATT bzw. der WTO offensichtlich widersprachen, ohne daß diese als Verstoß gegen die Regeln geahndet wurden. Eine Präzisierung der Vorschriften ist daher nicht zuletzt deshalb erforderlich, um die Glaubwürdigkeit der multilateralen Handelsordnung zu stärken. Nur wenn eindeutige Regelungen existieren, deren Mißachtung mit wirksamer Sanktionierung verbunden ist, entfalten diese eine entsprechende Bindungswirkung. Um also sicherzustellen, daß auch die wachsende Zahl regionaler Integrationsbündnisse keine Gefährdung für das multilaterale Handelssystem darstellt, ist es wichtig, zu einer einheitlichen Interpretation des Art. XXIV zu gelangen und Unklarheiten durch präzisere Formulierungen zu beseitigen.

Darüber hinaus haben die Erfahrungen mit regionalen Integrationsbestrebungen gezeigt, daß die Forderungen des Art. XXIV in verschiedener Hinsicht unzureichend sind, um die Förderung des Handels zwischen den Partnerländern ohne Schädigung von Drittstaaten herbeizuführen. Dies resultiert vor allem daraus, daß die systematische, theoretische Auseinandersetzung mit dem Phänomen Regionalismus erst nach Verabschiedung des GATT-Vertrags begann. So wurde beispielsweise die richtungsweisende Arbeit *Viners*, in der handelsschaffende und handelsumlenkende Effekte unterschieden wurden, erst 2 Jahre nach Inkrafttreten des GATT veröffentlicht. Konsequenterweise erfolgte bei der Ausgestaltung des Art. XXIV auch keine gezielte Auseinandersetzung mit den verschiedenen Möglichkeiten zur Verankerung von Vorschriften, die Handelsschaffung begünstigen bzw. Handelsumlenkung verringern. Daher scheint es geboten, unter Rückgriff

[3] Siehe *Yeung/Perdikis/Kerr* (1999), S. 3 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

auf die theoretischen Erkenntnisse und praktischen Erfahrungen mit regionalen Bündnissen, Vorschläge für sinnvolle Modifizierungen und Erweiterungen der rechtlichen Grundlage regionaler Integration zu entwickeln.

1. Präzisierung des Art. XXIV

Wenn protektionistische Tendenzen unterbunden werden sollen, muß ein Mißbrauch der GATT-Bestimmungen verhindert werden. Dazu ist es erforderlich, die Interpretationsspielräume, die sich aus der offenen und unpräzisen Formulierung des Art. XXIV ergeben, so weit wie möglich zu beseitigen. Damit könnte auch zugleich eine effizientere Untersuchung und Kontrolle regionaler Bündnisse durch die Vertragsparteien erreicht werden. So gelangten die zur Überprüfung gebildeten Arbeitsgruppen nur in den seltensten Fälle zu einer einheitlichen Beurteilung bezüglich der Konformität notifizierter Freihandelszonen oder Zollunionen mit dem Vertragstext. Bis 1995 wurde nur in sechs Fällen die Konformität der jeweiligen Abkommen mit den Erfordernissen des Art. XXIV anerkannt. Zu nennen sind: das Zollunionsabkommen zwischen Südrhodesien und Südafrika, die Freihandelszone zwischen El Salvador und Nicaragua, die Teilnahme Nicaraguas an der Zentralamerikanischen Freihandelszone, das Karibische Freihandelsabkommen sowie die spätere CARICOM und schließlich die Zollunion zwischen der Tschechischen und der Slowakischen Republik. Von diesen Abkommen sind nur noch zwei – die CARICOM und die Zollunion zwischen der Tschechischen und der Slowakischen Republik – in Kraft. In der überwältigenden Mehrheit der Untersuchungen von notifizierten Abkommen konnte in den Abschlußberichten der Arbeitsgruppen nur festgestellt werden, daß keine Einigkeit bezüglich der Konformität erzielt wurde.[4] Kein einziges Abkommen wurde explizit für unvereinbar mit den GATT-Bestimmungen befunden. Dies resultierte nicht zuletzt aus der Ungenauigkeit bezüglich der in Art. XXIV geforderten Voraussetzungen. Anlaß zu kontroversen Diskussionen gaben insbesondere Regelungen der Absätze 5 und 8 des Art. XXIV. Im folgenden werden ein Überblick über die Formulierungen gegeben, die mit besonderen Problemen in der Auslegung verbunden sind, bereits erfolgte Modifizierungen kritisch diskutiert sowie Vorschläge zur weiteren Präzisierung vorgestellt.[5]

---

[4] Vor diesem Hintergrund überrascht es, daß bis 1995 nur in drei Fällen die präferentielle Behandlung nach Art. XXIV Gegenstand von Streitschlichtungsverfahren war. In allen Fällen war die EG die beklagte Partei und in allen Fällen wurde der Panelbericht blockiert, so daß es zu keiner entsprechenden Umsetzung kam. Vgl. *WTO* (1995), S. 17.

[5] Für die folgende Darstellung der problematischen Formulierungen vgl. *WTO* (1995), S. 12 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

a) Keine höheren oder einschränkenderen Handelshemmnisse

Abs. 5a) – Zollunionen

Eine der wesentlichen Bestimmungen des Art. XXIV stellt Abs. 5 dar. Dieser erlaubt gemäß Abschnitt a) die Bildung von Zollunionen unter der Bedingung, daß die eingeführten Handelshemmnisse „in ihrer Gesamtheit nicht höher oder einschränkender sind als die allgemeine Belastung durch die Zölle und Handelsvorschriften, die in den teilnehmenden Gebieten vor der Bildung der Union [...] bestand". Diese Vorschrift ist in mehrfacher Hinsicht unklar. So ist weder eindeutig bestimmt, was mit der Formulierung „in ihrer Gesamtheit" genau gemeint ist, noch existiert eine Definition der „allgemeinen Belastung, die vor Bildung der Union bestand".

Mit der Notifikation der Römischen Verträge zur Gründung der EG 1957 ergab sich erstmals die Notwendigkeit, die Regelungen und Erfordernisse des Art. XXIV zu interpretieren. In diesem Zusammenhang entbrannte eine heftige Diskussion darüber, wie die gemeinsamen Außenzölle im Rahmen der Etablierung einer Zollunion zu bestimmen seien. Anlaß für spezielle Auseinandersetzungen gab das Vorhaben der EG-Staaten, zur Bestimmung der gemeinsamen Außenzölle den einfachen, ungewichteten Durchschnitt ihrer jeweiligen, zu Beginn des Jahres 1957 geltenden Zollsätze anzuwenden.[6] Viele Staaten befürchteten dadurch eine substantielle Erhöhung der für sie relevanten Zölle und sahen darin eine Verletzung des Art. XXIV Abs. 5a). Sie forderten statt dessen eine Bestimmung mit Hilfe gewichteter Mittelwerte oder die Orientierung am jeweils niedrigsten Zollsatz. Die Wahl des Verfahrens hat erheblichen Einfluß auf die Veränderung der Marktzugangsbedingungen für Drittländer. Da in den Bestimmungen des Art. XXIV aber kein verbindliches Verfahren zur Bestimmung der Gesamtheit der Handelshemmnisse festgelegt wurde, sind alle Interpretationen gleichermaßen möglich.

Nach der damaligen Ansicht der EG-Mitglieder ermächtigt die Formulierung „in ihrer Gesamtheit" darüber hinaus zur Anhebung von Zöllen in bestimmten Sektoren, sofern sie durch eine Senkung der Zollsätze in anderen Sektoren ausgeglichen wird, so daß die durchschnittliche Belastung nicht zunimmt. Damit wird in Kauf genommen, daß einzelne Länder durch die entsprechenden Zollanpassungen schlechter gestellt werden als vor Bildung der Union. In Anbetracht des Wortlauts von Abs. 5a) ist dies eine durchaus zulässige und sogar naheliegende Interpretation, auch wenn eine derartige Auslegung gegen die mit Art. XXIV eigentlich beabsichtigten Ziele verstößt. Aus diesem Grund wurde ein solches Vorgehen von verschiedenen Ländern auch als GATT-inkonform

---

[6] So führte die Verwirklichung der Zollunion zwischen den EG-Staaten dazu, daß die durchschnittliche Zollbelastung in Italien und Frankreich sank, während sie in Deutschland und den Benelux-Staaten anstieg. Vgl. *Winters* (1993), S. 12.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

angesehen und der Verzicht auf Zollerhöhungen in einzelnen Sektoren gefordert. Es ist wenig überraschend, daß diese Forderung auf Ablehnung der EG-Mitglieder stieß.

Ähnlich kontrovers sind die Auffassungen darüber, was unter der Formulierung „allgemeine Belastung [...], die [...] vor Bildung der Union [...] bestand" zu verstehen ist. Bei restriktiver Auslegung müßten die vor Etablierung der Zollunion *angewendeten* Zölle als Vergleichsmaßstab herangezogen werden. Die gemeinsamen Außenzollsätze der Partnerländer dürften dann in ihrer Gesamtheit nicht höher oder einschränkender sein, als die allgemeine Belastung durch tatsächlich erhobene Zölle vor Verwirklichung der Zollunion. Eine alternative Interpretation, die Spielraum für Zollerhöhungen eröffnen würde, wäre die Orientierung an den in Listen *gebundenen* Zollsätzen. Die im Rahmen von GATT- / WTO-Verhandlungen erzielten Ergebnisse über Zollsenkungen werden in Listen festgehalten. Die so gebundenen Zölle stellen eine Obergrenze dar und dürfen prinzipiell nicht überschritten werden. Natürlich steht es den Ländern frei, ihre Zollsätze unterhalb dieser Grenze festzulegen. Bei Industrieländern besteht zumeist eine Übereinstimmung der erhobenen und gebundenen Zollsätze. In Entwicklungsländern hingegen existieren zum Teil deutliche Unterschiede zwischen den gesetzten Obergrenzen und den angewendeten Zollsätzen.[7] Würde man in diesem Fall die gebundenen Zölle als Referenzmaßstab für die vor Etablierung des Bündnisses bestehende allgemeine Belastung zugrunde legen, könnten die Zölle wieder bis zur zulässigen Obergrenze angehoben werden, ohne gegen die Vorschriften des Art. XXIV zu verstoßen, obwohl Drittstaaten dadurch eindeutig schlechter gestellt werden.[8]

Aufgrund dieser unterschiedlichen Interpretationsmöglichkeiten überrascht es nicht, daß im Zusammenhang mit der europäischen Integration weder eine Einigung über die Konformität der Römischen Verträge mit Art. XXIV noch eine Übereinstimmung über die Frage, in welchem Umfang Kompensationen für Veränderungen bei gebundenen Zöllen erforderlich sind, erzielt werden konnte. Mit dem Verweis auf unzureichende Informationen über wichtige Sachverhalte wurde die Entscheidung über die Vereinbarkeit der Römischen Verträge mit den GATT-Bestimmungen vertagt. Die Untersuchung des Abkommens wurde seitdem nie wieder aufgenommen.[9] Die große politische Be-

---

[7] Beispielsweise beträgt der angewendete Zollsatz in Chile 11 %, während die Zollobergrenze für die meisten Produkte bei 25 % und für agrarwirtschaftliche Erzeugnisse bei 31,5 % liegt. Vgl. *Nagarajan* (1998), S. 14.

[8] Auch die sechs Gründungsmitglieder der EG machten sich diese Ambivalenz zunutze. So verwendete man zur Kalkulation des gemeinsamen Außenzolls den gebundenen Zollsatz von Italien, obgleich dieser nie angewendet worden war. Vgl. *Nagarajan* (1998), S. 14.

[9] Vgl. *WTO* (1995), S. 11.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

deutung dieses Integrationsvorhabens dürfte eine wichtige Rolle in diesem Zusammenhang gespielt haben. Der fehlende Abschluß der Untersuchungen der Römischen Verträge wurde symptomatisch für die folgenden Untersuchungen von regionalen Abkommen: Kaum eine der gebildeten Arbeitsgruppen war in der Lage, Einigkeit über die Vereinbarkeit des jeweiligen Abkommens mit Art. XXIV zu erzielen oder dieses auf der anderen Seite explizit abzulehnen.

Im Zuge der Uruguay-Runde einigte man sich auf ergänzende Erläuterungen zu den Bestimmungen über regionale Integration. Mit dem „Understanding on Article XXIV" wurde der gewachsenen Bedeutung regionaler Abkommen für die globalen Handelsbeziehungen Rechnung getragen und intendiert, bestehende Unklarheiten in der Auslegung der Vorschriften zu beseitigen. Unter anderem wurden Richtlinien zu der in Abs. 5a) erforderlichen Bestimmung der allgemeinen Belastung mit Zöllen und Handelsvorschriften festgelegt. So müssen künftig *gewichtete* Mittelwerte der Länder zugrunde gelegt werden, so daß die im Vergleich laxe Methode der Berechnung mittels einfacher Mittelwerte, wie seinerzeit durch die Mitgliedsstaaten der EG, nicht mehr möglich ist.[10] Darüber hinaus müssen die *angewendeten* Zollsätze für die Bestimmung der allgemeinen Belastung vor Etablierung der Zollunion zugrunde gelegt werden.[11] Anhebungen auf das Niveau der gebundenen Zölle sind damit nicht mehr möglich. Beide Regelungen sind mit Blick auf den Schutz von Drittstaaten begrüßenswert, da der Spielraum für protektionistisches Vorgehen begrenzt wird. Allerdings läßt auch das „Understanding on Article XXIV" weiterhin die wichtige Frage offen, was unter der Formulierung „in ihrer Gesamtheit" zu verstehen ist. Damit ist es nach wie vor möglich, einzelne Zollsätze anzuheben, sofern diese durch Zollsenkungen in anderen Sektoren ausgeglichen werden.

Abs. 5b) – Freihandelszonen

In Analogie zu den Vorschriften für Zollunionen werden in Abs. 5b) Voraussetzungen für die Bildung von Freihandelszonen formuliert. Die Etablierung einer Freihandelszone ist grundsätzlich zulässig, wenn die geltenden Zölle und Handelsvorschriften „nicht höher oder einschränkender sind als die entsprechenden Zölle und Handelsvorschriften, die in den teilnehmenden Gebieten vor der Bildung der Zone [...] bestanden".

---

[10] "The evaluation under paragraph 5(a) of Article XXIV of the general incidence of the duties and other regulations of commerce applicable before and after the formation of a customs union shall in respect of duties and charges be based upon *an overall assessment of weighted average tariff rates and of customs duties collected*", *WTO* (1994); zitiert nach *Serra/et al.* (1997), S. 44.

[11] „For this purpose, the duties and charges to be taken into consideration shall be the applied rates of duty", *WTO* (1994); zitiert nach *Serra/et al.* (1997), S. 44.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Im Unterschied zu Zollunionen besteht bei Freihandelszonen keine Notwendigkeit, sich auf Verfahren zur Festlegung von gemeinsamen Außenzöllen zu einigen, da die beteiligten Länder weiterhin eine autonome Zollpolitik gegenüber Drittstaaten verfolgen. Gleichwohl ist die Ambivalenz der Formulierung „die entsprechenden Zölle und Handelsvorschriften, die [...] vor der Bildung der Zone [...] bestanden" auch im Zusammenhang mit Freihandelszonen relevant. So stellt sich auch hier die Frage, ob die *angewendeten* oder die *gebundenen* Zölle Referenzmaßstab für die Beurteilung der Konformität sein sollen. Beispielsweise erhöhte Mexiko im Zuge der Peso-Krise im Jahre 1995 mehr als 500 der auf Produkte des Textilbereichs angewendeten Zollsätze innerhalb des durch die gebundenen Zölle nach oben begrenzten zulässigen Bereichs. Seine Importzölle auf Bekleidung wurden gegenüber der EU im Zeitraum von 1994 bis 1996 von 20 auf 35 % erhöht. Seine NAFTA-Partner blieben hingegen von diesen Erhöhungen ausgenommen. Vielmehr fuhr Mexiko damit fort, gemäß den entsprechenden NAFTA-Vorschriften, seine Zölle gegenüber den USA zu senken. In dieser Periode nahmen die US-Bekleidungsexporte nach Mexiko um 47 % zu, während die europäischen Exporte um 55 % fielen. Nun kann aus diesem Umstand zwar nicht unmittelbar auf Handelsumlenkung geschlossen werden, da auch andere Faktoren eine Rolle gespielt haben können. Ein entsprechender Verdacht läßt sich aber nicht von der Hand weisen. Ein derartiges Vorgehen verstößt zwar sicherlich gegen den Geist des Art. XXIV, aber nicht eindeutig gegen Abs. 5b). Im Gegensatz zu den Voraussetzungen zur Etablierung einer Zollunion fand im Rahmen des „Understanding on Article XXIV" auch keine Konkretisierung der Bestimmungen für Freihandelszonen statt. Die rechtliche Lage eines Landes, das im Zuge seines Beitritts zu einer Freihandelszone seine Zölle anhebt, ist damit bis zum heutigen Tage nicht eindeutig geregelt. Aus europäischer Sicht dürfte dies insbesondere mit Blick auf die Pläne zur Etablierung einer amerikanischen Freihandelszone FTAA Anlaß zur Sorge geben: An dieser Freihandelszone würde ein Reihe von Entwicklungsländern partizipieren, die einen entsprechenden Spielraum für Zollerhöhungen hätten. Aufgrund der ambivalenten Formulierung des Art. 5b) könnte man dieses Vorgehen als durchaus WTO-konform rechtfertigen.[12]

In bezug auf die Auslegung der Bestimmungen zur Gründung von Freihandelszonen ergeben sich darüber hinaus Schwierigkeiten im Zusammenhang mit der Anwendung von Ursprungslandregelungen. Wollen die Mitgliedsstaaten einer Freihandelszone verhindern, daß Importe über das Land mit dem jeweils niedrigsten Außenzollsatz in die Zone gelangen und höhere Zollsätze damit faktisch außer Kraft gesetzt werden, müssen sie Regeln festlegen, die bestimmen, wann Waren innerhalb einer Freihandelszone zollfrei bewegt werden dürfen. Ursprungslandregelungen bestimmen, wann eine Ware als „regionaler

[12] Vgl. dazu *Nagarajan* (1998), S. 13 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Output" angesehen wird und sich damit für eine präferentielle Behandlung qualifiziert. Da es sehr unterschiedliche Formen von Ursprungslandregelungen sowie Prozeduren zu deren Überwachung gibt, können diese je nach Ausgestaltung mehr oder weniger restriktiv sein. Außenstehende Drittländer müssen befürchten, daß diese Regelungen als schwer aufzudeckende Protektionsinstrumente mißbraucht werden. Beispielsweise können restriktive Vorschriften dazu führen, daß teureren Vorprodukten aus dem Integrationsraum der Vorzug vor Erzeugnissen aus Drittländern gegeben wird, die trotz bestehender Zollbelastung günstiger sind, um später mit dem Endprodukt die Voraussetzungen für zollfreien Handel innerhalb der Zone zu erfüllen. In welchem Umfang derartige Handelsumlenkungen auftreten, hängt von den regionalen Präferenzen, der Restriktivität der Ursprungslandregelungen sowie den Unterschieden in den externen Zollsätzen der Mitgliedsstaaten ab.[13]

Ursprungslandregelungen oder deren Handhabung werden in Abs. 5b) nicht explizit erwähnt. Um einem Mißbrauch gleichwohl vorzubeugen, könnte man den verwendeten Begriff der „Handelsvorschriften" als Oberbegriff interpretieren, der auch Ursprungslandregelungen umfaßt. Bei dieser Lesart dürften die für die Freihandelszone geltenden Regelungen nicht höher oder einschränkender sein als die Regeln, die vor Etablierung der Zone in den Ländern zur Anwendung kamen, um über die Erhebung von MFN-Zöllen zu entscheiden. Abgesehen davon, daß eine derartige Auslegung rechtlich nicht zwingend ist, würde sich die Frage stellen, mit welcher Methode die Erfüllung dieser Forderung sichergestellt werden kann. Ein Vergleich der Belastung von Drittstaaten vor und nach Etablierung der Freihandelszone ist schwierig, da Ursprungslandregelungen für die bevorzugte Behandlung von Waren innerhalb eines Integrationsraums in der Regel deutlich komplizierter sind als die Regeln, die angewendet werden, um festzustellen, ob Waren ausländischer Herkunft sind und daher MFN-Zöllen unterliegen.[14] Zudem wenden die Länder unterschiedliche Regelungen und Verfahren an.[15] Damit besteht selbst bei großzügiger Auslegung des Abs. 5b) erhebliches Potential für die mißbräuchliche Anwendung von Ursprungslandregelungen. Auch im Rahmen der Uruguay-Runde wurde dieses Problem nicht beseitigt. Zwar einigte man sich darauf, eine internationale Harmonisierung der Regeln anzustreben, und bildete zu diesem Zweck ein

[13] Vgl. *Serra/et al.* (1997), S. 13.

[14] Letztlich stellen die Schwierigkeiten im Zusammenhang mit Ursprungslandregelungen einen Spezialfall des generellen Problems der Bestimmung von Zolläquivalenten bei nicht-tarifären Handelshemmnissen dar.

[15] Für eine exemplarische Darstellung der Ursprungslandregelungen in verschiedenen regionalen Bündnissen siehe *Page* (1999), S. 34 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

spezielles Komitee. Von diesem Vorhaben wurden die Regelungen für regionale Präferenzen aber ausdrücklich ausgenommen.[16]

Reformschritte

Die Darstellung der Schwächen des Abs. 5 hat eine Reihe von Ansatzpunkten für Verbesserungen offenbart. Zunächst ist die Präzisierung des Verfahrens zur Bestimmung der gemeinsamen Außenzollsätze bei der Verwirklichung von Zollunionen durch das „Understanding on Article XXIV" begrüßenswert. Einfache Mittelwerte, wie sie von den Ländern der EG seinerzeit zugrunde gelegt wurden, tragen den Unterschieden in der ökonomischen Bedeutung der Länder keine Rechnung und führen zu unerwünschten Verzerrungen. Ebenfalls positiv ist die im Rahmen des „Understanding" vorgenommene, eindeutige Festlegung auf angewendete Zollsätze als Vergleichsmaßstab für die Bestimmung der allgemeinen Zollbelastung vor Etablierung der Zollunion. Bedauerlicherweise wurde es jedoch versäumt, eine analoge Präzisierung für Freihandelszonen vorzunehmen. Daher wäre es wünschenswert, wieder zu einheitlichen Vorschriften für Zollunionen und Freihandelszonen zu gelangen, indem man in Abs. 5b) ebenfalls die angewendeten Zollsätze als Vergleichsmaßstab bestimmt.[17] Der Verweis auf die gebundenen Zollsätze wäre damit auch bei der Verwirklichung von Freihandelszonen ausgeschlossen.

Bezüglich der Formulierung „in ihrer Gesamtheit" sollte künftig eine restriktive Interpretation zugrunde gelegt werden. Um sicherzustellen, daß als sensibel erachtete Sektoren nicht als Ausgleich für die interne Liberalisierung durch höhere Zölle gegen die Konkurrenz von Drittstaaten abgeschirmt werden, sollte das Aufrechnen von Zollsenkungen gegen Zollerhöhungen nicht mehr zulässig sein. Im Fall einer Zollunion muß der gemeinsame Außenzollsatz in allen Sektoren dem gewichteten Durchschnitt der vor Etablierung des regionalen Bündnisses angewendeten Zollsätze der Mitgliedsstaaten entsprechen. Im Fall einer Freihandelszone entfällt die Notwendigkeit der Bestimmung eines gemeinsamen Außenzolltarifs; gleichwohl muß auch hier gelten, daß Veränderungen in der Zollstruktur, die die durchschnittliche Zollbelastung zwar unberührt lassen, aber in einigen Sektoren zu Zollerhöhungen führen, nicht gestattet sind. Diese restriktive Auslegung trägt dazu bei, daß die Wahrscheinlichkeit der Schädigung von Drittstaaten durch regionale Integrationsinitiativen reduziert wird. Als Vorbild für eine neue Formulierung des Abs. 5 könnten die entsprechenden Bestimmungen des Art. V GATS dienen, die in verschiedener Hinsicht eine Verbesserung darstellen. So fordern diese, daß die gesamte Belastung des Dienstleistungshandels in allen Sektoren und Subsektoren nicht über dem Ni-

[16] Siehe *Woolcock* (1996), S. 208 ff.

[17] Vgl. *Panagariya* (1999b), S. 507.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

veau vor dem Inkrafttreten des Abkommens liegen darf. Diese Formulierung schließt eindeutig die Anhebung von Barrieren in einzelnen Sektoren aus.

Ferner sollte in bezug auf Freihandelszonen zweifelsfrei bestimmt werden, daß Ursprungslandregelungen unter den Begriff der „Handelsvorschriften" fallen und damit nicht höher oder einschränkender sein dürfen als vor dem Inkrafttreten des Abkommens. Um den Mißbrauch von Ursprungslandregelungen zu verhindern, wäre es darüber hinaus wünschenswert, international einheitliche Regeln festzulegen oder zumindest verbindliche Standards für deren Anwendung zu definieren. Insbesondere müssen solche Regeln oder Standards (gegebenenfalls in modifizierter Form) auch für regionale Präferenzen Geltung besitzen. Die Harmonisierung der Verfahren allein ist in diesem Zusammenhang jedoch unzureichend. So wird bisweilen als einheitliches Verfahren zur Feststellung von Verstößen vorgeschlagen, den Anteil des intraregionalen Handels vor Inkrafttreten eines Handelsabkommens zu bestimmen und Ursprungslandregelungen abzulehnen, die einen höheren Anteil für die Freihandelszone festschreiben.[18] Ein derartiges Verfahren ist aber mit praktischen Problemen behaftet: Wählt man zur Bestimmung des ursprünglich intraregionalen Handelsanteils einen relativ kurzen Zeitraum vor Inkrafttreten des jeweiligen Abkommens, veranlaßt man möglicherweise die Mitgliedsstaaten zur kurzfristigen Ausschöpfung all ihrer protektionistischen Spielräume. Damit würden diese nämlich den extraregionalen Handelsanteil künstlich absenken, um so die Einführung möglichst restriktiver Ursprungslandregelungen rechtfertigen zu können. Umgekehrt würde die Zugrundelegung sehr langer Zeiträume als Referenzmaßstab zwar den Anreiz zu derartigen Strategien senken, dafür aber möglicherweise zur Bestimmung von Handelsanteilen führen, die nicht der aktuellen Situation entsprechen und damit Verzerrungen zur Folge haben. Derartige Verfahrensvorschriften bedürfen daher flankierender Bestimmungen, wenn sie ihren Zielen gerecht werden sollen, ohne selbst protektionistischen Tendenzen Vorschub zu leisten. Insbesondere müssen Prinzipien festgelegt werden, die an den Ursprungslandregelungen selbst ansetzen. So sollten diese möglichst einfach, transparent, neutral und in ihrer Anwendung vorhersehbar sein.[19] Bislang wurde diesbezüglich jedoch noch keine zufriedenstellende Lösung gefunden, so daß hier noch erheblicher Handlungsbedarf besteht. Interessant ist in diesem Zusammenhang ein Vorschlag von *Lawrence*.[20] Dieser sieht vor, bei allen Produkte eine einheitliche Ursprungslandregelung anzuwenden. Industriespezifische Regeln sollten hingegen nicht mehr zulässig sein. Um jeglichen Mißbrauch zu vermeiden, wird bisweilen gefordert, Ursprungslandregelungen gänzlich zu untersagen.[21] Dies ist eine extreme Position, die die Ver-

[18] Siehe z. B. *Serra/et al.* (1997), S. 14.

[19] Vgl. *Woolcock* (1996), S. 196; *ebenda*, S. 208.

[20] Vgl. *Lawrence* (1996b), S. 51.

[21] Vgl. *Zimmermann* (1999), S. 236 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

breitung von Freihandelszonen deutlich begrenzen würde, da sie faktisch die Absenkung der Handelsschranken auf das Niveau des Mitglieds mit dem niedrigsten Zollsatz impliziert. Auch wenn diese Forderung unter ökonomischen Gesichtspunkten der Harmonisierung von Ursprungslandregelungen sicherlich überlegen ist, dürfte dieser Vorschlag daher an den politischen Gegebenheiten scheitern.

b) Schwierigkeiten im Zusammenhang mit Übergangsvereinbarungen

In Anerkennung der praktischen Erfordernisse bei der Umsetzung von regionalen Integrationsabkommen gestattet Art. XXIV ausdrücklich vorläufige Vereinbarungen, knüpft diese allerdings an bestimmte Bedingungen. So fordert Abs. 5c), daß jede vorläufige Vereinbarung „einen Plan und ein Programm zur Bildung der betreffenden Zollunion oder Freihandelszone innerhalb einer angemessenen Zeitspanne enthält".

Auch hier ergeben sich Schwierigkeiten infolge der fehlenden Eindeutigkeit der verwendeten Begriffe. So ist nicht klar, was genau eine „vorläufige Vereinbarung", ein „Plan und Programm" oder eine „angemessene Zeitspanne" ist. Die Ungenauigkeit in den Formulierungen führte dazu, daß in einigen Fällen keine Einigkeit darüber erreicht werden konnte, ob eine konkrete Vereinbarung tatsächlich die Voraussetzungen des Abs. 5c) erfüllte oder nicht. Das Fehlen eines hinreichend genauen Zeitplans, der die Umsetzung der Liberalisierungsschritte zwischen den Integrationspartnern innerhalb einer vertretbaren Frist gewährleistet, ist stets mit der Gefahr verbunden, daß erforderliche Liberalisierungsschritte verschleppt werden. Vorläufige Vereinbarungen werden dann faktisch zu einer dauerhaften Grundlage für partiellen Marktzugang zwischen den Partnerländern. Dies verstößt gegen das Ziel des Artikels XXIV, nur dann Abweichungen vom Prinzip der Nichtdiskriminierung zuzulassen, wenn die Integrationspartner Hemmnisse des intraregionalen Handels gänzlich beseitigen.

Sofern eine WTO-konforme Anpassung der Zölle und Handelsvorschriften über einen sehr langen Zeitraum hingezogen wird, kann dies mit massiver Handelsumlenkung verbunden sein, die zu einer erheblichen Schädigung von Drittstaaten führt. Dies ist insbesondere deshalb problematisch, weil die meisten der dem GATT bzw. der WTO notifizierten Abkommen den Charakter einer vorläufigen Vereinbarung haben. Eine Verschleppung erforderlicher Maßnahmen sowie Ungenauigkeiten in den Umsetzungsplänen werden aufgrund der schwammigen Formulierung des Abs. 5c) nicht wirksam unterbunden. In gewissem Umfang wurde dieser Problematik im „Understanding on Article XXIV" Rechnung getragen. So legten die WTO-Mitglieder fest, daß eine „angemessene Zeitspanne" zur Bildung einer Freihandelszone oder einer Zollunion maximal zehn Jahre betragen darf. Dieser Zeitraum kann nur in Ausnahmefällen unter besonderen Umständen mit ausführlicher Begründung überschritten werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Reformschritte

Die Benennung einer konkreten Jahreszahl zur Definition einer „angemessenen Zeitspanne" im Rahmen des „Understanding" ist begrüßenswert. Damit wird diesbezüglich jeglicher Interpretationsspielraum beseitigt. Die Zeitspanne von 10 Jahren scheint darüber hinaus eine realistische Vorgabe zur Verwirklichung von Freihandelszonen oder Zollunionen zu sein. Sofern deren Etablierung mit außergewöhnlichen Schwierigkeiten verbunden ist, haben die Integrationspartner bei entsprechender Begründung zudem die Möglichkeit, eine entsprechende Verlängerung der Frist genehmigt zu bekommen. Sicherlich könnte man darüber diskutieren, ob 10 Jahre in Abhängigkeit von den konkreten Gegebenheiten nicht zu großzügig bemessen sind und letztlich doch eine unnötige Verschleppung von Liberalisierungsmaßnahmen ermöglichen. Da gemäß Abs. 7b) aber eine Einzelfallüberprüfung der vorläufigen Vereinbarungen vorgesehen ist, wiegt dieser Einwand nicht so schwer. Die 10-Jahres-Vorgabe sollte vielmehr als Obergrenze aufgefaßt werden, deren Unterschreitung im konkreten Fall von den Mitgliedern der WTO durchaus gefordert werden kann.

Im Rahmen des „Understanding" wurde allerdings keine Spezifizierung der Begriffe „Plan" und „Programm" vorgenommen. Damit hängt deren Ausgestaltung weiterhin allein von den jeweiligen Vertragsparteien ab. Grundsätzlich ist dieser Umstand auch nicht zu bemängeln, da so den individuellen Anforderungen der unterschiedlichen regionalen Bündnisse Rechnung getragen werden kann. Gleichwohl könnte die Festlegung von Standards für die formale Gestaltung einen hilfreichen Beitrag zur Konkretisierung der Begriffe leisten. Vorgaben für die detaillierte Darstellung der Pläne zur Umsetzung der durchzuführenden Liberalisierungsschritte sowie der erforderlichen Anpassungen erhöhen deren Transparenz und erleichtern die Vergleichbarkeit mit anderen Abkommen. Damit wird die Beurteilung notifizierter Vereinbarungen durch nicht-partizipierende WTO-Mitglieder einfacher.

c) Beseitigung der Hemmnisse für annähernd den gesamten Handel

In Abs. 8 des Art. XXIV wird festgelegt, daß nur solche Vereinbarungen als Zollunion oder Freihandelszone im Sinne des GATT-Vertrags gelten können, die mit der Beseitigung von Zöllen und anderen beschränkenden Handelsvorschriften für *annähernd den gesamten* Handel zwischen den Mitgliedsstaaten verbunden sind. Durch diese Forderung soll sichergestellt werden, daß die Abweichung vom Meistbegünstigungsprinzip gleichwohl zu einer größeren Freiheit des Handels führt und die Mitgliedsstaaten nicht unter dem Deckmantel wirtschaftlicher Integration die selektive Liberalisierung einzelner Produktgruppen zu Lasten außenstehender Drittstaaten betreiben, während sie in weiten Teilen ihre Protektionen aufrechterhalten. Diese Forderung ist somit essentiell

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

für die Gewährleistung, daß regionales Vorgehen und der multilaterale Ansatz miteinander in Einklang stehen.

Die Interpretation dieses wichtigen Kriteriums ist jedoch mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden. Die Hauptschwierigkeit resultiert daraus, daß aus der Formulierung „für annähernd den gesamten Handel" nicht entnommen werden kann, ob es sich hierbei um eine qualitative oder quantitative Forderung handelt.[22] Faßt man die Forderung im qualitativen Sinne auf, so bedeutet sie, daß man keine wichtigen Sektoren von der Liberalisierung ausnehmen darf. Damit wäre die häufig im Zusammenhang mit regionalen Bündnissen zu beobachtende explizite Ausnahme agrarwirtschaftlicher Produkte von Liberalisierungsmaßnahmen nicht zulässig. Verteidigt wird dieses Vorgehen jedoch von den Staaten, die „annähernd den gesamten Handel" im quantitativen Sinne auffassen. In dieser weniger restriktiven Lesart ist die Forderung bereits dann erfüllt, wenn ein bestimmter Prozentsatz des intraregionalen Handels von Hemmnissen befreit wurde, unabhängig davon, ob bestimmte Sektoren von der Liberalisierung ausgenommen werden oder nicht. Die Festlegung des erforderlichen Prozentsatzes unterliegt dabei letztlich der Willkür der beteiligten Akteure. So wurde beispielsweise im Zusammenhang mit der Untersuchung der EWG von der verantwortlichen Arbeitsgruppe bestimmt, daß dann von einer Erfüllung des „annähernd des gesamten Handels"-Kriteriums auszugehen sei, wenn der Umfang des liberalisierten Handels 80 % des Gesamthandels beträgt. Vor dem Hintergrund dessen, was mit der Forderung des Abs. 8 bezweckt werden soll, spricht gegen diese quantitative Interpretation, daß das in der Ausgangssituation festgestellte Handelsvolumen auch aus den vorliegenden Handelsrestriktionen resultiert und damit nicht unbedingt die wirtschaftliche Bedeutung der verschiedenen Sektoren wiedergibt.

Trotz des Liberalisierungserfordernisses gestattet Abs. 8 ausdrücklich die Aufrechterhaltung von Zöllen und anderen Handelsbarrieren zwischen den Mitgliedsstaaten, sofern diese die Bedingungen der Art. XI, XII, XIII, XIV, XV oder XX des GATT erfüllen. Diese Ausnahmeregelung ist ebenfalls Gegenstand kontroverser Diskussionen. Denn es besteht Uneinigkeit darüber, ob diese Liste als erschöpfende Aufzählung von Ausnahmetatbeständen anzusehen ist oder ob es sich vielmehr um eine exemplarische Verdeutlichung derselben handelt. Im ersten Fall würden alle Bündnisse, in denen die Mitgliedsstaaten weiterhin Antidumpingmaßnahmen oder Ausgleichszölle gemäß Art. VI, die Schutzklauselbestimmung des Art. XIX oder die Restriktionen im Zusammenhang mit nationaler Sicherheit gemäß Art. XXI anwenden, sich nicht als Freihandelszone oder Zollunion im Sinne des Art. XXIV Abs. 8 qualifizieren. Eng verbunden mit dieser Problematik ist die Frage, ob die Mitglieder eines regionalen Bündnisses ihre Partnerländer beispielsweise von quantitativen Restrikti-

[22] Vgl. *Bhagwati* (1991a), S. 68.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

onen im Rahmen der Schutzklauselbestimmung des Art. XIX ausnehmen können oder gar müssen. Tatsächlich sind in der Praxis einige Länder dieser Interpretation gefolgt und haben ihre Partnerländer von entsprechenden Maßnahmen ausgenommen. Andere Länder sind hingegen der Meinung, daß die Bildung eines regionalen Bündnisses seine Mitglieder nicht von allen Nichtdiskriminierungs-Erfordernissen ausnimmt. Wenn also die heimischen Erzeuger einen ernsthaften Schaden infolge allgemein erhöhter Importe erleiden, dann müssen sich nach Auffassung dieser Länder die Schutzklauselmaßnahmen auch gleichermaßen gegen alle Importländer, d. h. auch die Partnerländer, richten.

Reformschritte

Die Auseinandersetzungen über die Interpretation der Formulierungen des Abs. 8 sind ursächlich dafür, daß in vielen Arbeitsgruppen kein Ergebnis über die GATT-Konformität der zu untersuchenden Bündnisse erzielt werden konnte. Trotz des offensichtlichen Bedarfs, eine eindeutige Definition festzulegen, brachte das „Understanding on Article XXIV" im Rahmen der Uruguay-Runde diesbezüglich keinerlei Fortschritt. Auch das Drängen verschiedener Teilnehmer (insbesondere Japans) konnte keine Einigung zur Präzisierung der Formulierungen herbeiführen. Man verständigte sich lediglich auf eine Anmerkung in der Präambel zum „Understanding", daß sich der Beitrag regionaler Integration zur Ausweitung des Welthandels verstärkt, „wenn die Beseitigung der Zölle und beschränkenden Handelsvorschriften zwischen den teilnehmenden Gebieten auf den gesamten Handel ausgedehnt wird, sich dagegen verringert, wenn ein wesentlicher Handelssektor ausgeschlossen wird".[23] Diese Feststellung ist zwar begrüßenswert, aber leider für die Mitglieder der WTO in keiner Weise bindend, zumal fraglich bleibt, was unter einem „*wesentlichen* Handelssektor" zu verstehen ist.

Die Präzisierung des Abs. 8 stellt damit nach wie vor eines der dringlichsten Reformerfordernisse im Zusammenhang mit den Bestimmungen zur regionalen Integration dar. Die Mitglieder der WTO müssen sich darauf einigen, daß die Formulierung „annähernd der gesamte Handel" als qualitatives Kriterium aufzufassen ist. Die Ausnahme ganzer Sektoren vom Erfordernis der Liberalisierung darf nicht mehr gestattet sein. Dies würde insbesondere bedeuten, daß eine Sonderstellung des Agrarbereichs nicht mehr zulässig ist. Eine entscheidende Lücke der Vorschriften könnte so geschlossen werden. Massive Handelsumlenkung, wie sie in Folge der europäischen Agrarmarktordnung aufgetreten ist, könnte durch diese restriktive Auslegung vermieden werden.

Die Aufzählung einiger Ausnahmetatbestände als zulässige Abweichung von der Liberalisierungsverpflichtung zwischen den teilnehmenden Staaten schafft

[23] Zitiert nach *Benedek* (1998), S. 146.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

unnötige Verwirrung. Aus diesem Grund ist die Aufzählung der Art. XI, XII, XIII, XIV, XV sowie XX aus den Absätzen 8a) und 8b) zu streichen. Sofern die entsprechenden Voraussetzungen erfüllt sind, sollten die Mitglieder von regionalen Bündnissen künftig dieselben Ausnahmetatbestände für sich in Anspruch nehmen können, wie alle anderen WTO-Mitglieder auch. Grundsätzlich sollten die Ausnahmeregelungen gleichermaßen gegenüber Partnerländern und Drittstaaten angewendet werden, um deren Mißbrauch zu Lasten von außenstehenden Staaten zu vermeiden. Auch die Partnerländer regionaler Abkommen dürfen nicht generell vom Prinzip der Nichtdiskriminierung befreit werden. Darüber hinaus wäre es sinnvoll, die existierenden Ausnahmetatbestände auf ihre ökonomische Berechtigung zu überprüfen und gegebenenfalls zu streichen oder zu modifizieren. Um dem Einsatz von Ausnahmeregeln als verdeckte Protektionsinstrumente vorzubeugen – sei es im regionalen oder multilateralen Zusammenhang –, ist eine Präzisierung und Erweiterung verschiedener Regelungen angebracht. Entsprechende Reformen, beispielsweise der Antidumpingregelungen, versprechen deutlich mehr Erfolg als die bloße Aufzählung einiger Tatbestände in Art. XXIV.[24]

d) Notifikation von Integrationsabkommen

Geplante Integrationsabkommen sind gemäß Abs. 7a) unmittelbar der WTO zu notifizieren, so daß die anderen Mitglieder rechtzeitig die Möglichkeit erhalten, Empfehlungen auszusprechen und Stellung zu beziehen. Damit soll sichergestellt werden, daß regionale Abkommen weder mit den Bestimmungen der WTO konfligieren, noch den Interessen außenstehender Länder an unbehinderten Handelsbeziehungen zuwiderlaufen. Die Absätze 7b) und 7c) enthalten entsprechende Regelungen für vorläufige Vereinbarungen im Sinne des Abs. 5. Sofern die anderen WTO-Mitglieder der Auffassung sind, daß eine Vereinbarung „wahrscheinlich nicht innerhalb der von den teilnehmenden Parteien vorgesehenen Zeitspanne zur Bildung einer Zollunion oder Freihandelszone führen wird, oder daß die Zeitspanne nicht angemessen ist", werden sie den potentiellen Integrationspartnern gemäß Abs. 7b) Empfehlungen erteilen. Sofern diese nicht bereit sind, die Änderungsvorschläge umzusetzen, darf die Vereinbarung weder beibehalten noch in Kraft gesetzt werden. Abs. 7c) bestimmt ferner, daß wesentliche Änderungen des Plans oder Programms einer vorläufigen Vereinbarung zur Etablierung eines regionalen Abkommens den anderen WTO-Mitgliedern mitzuteilen sind und sich daraus gegebenenfalls die Notwendigkeit zu Konsultationen ergeben kann.

---

[24] Siehe dazu Abschnitt II.1.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die meisten der dem GATT notifizierten Abkommen hatten den Charakter einer vorläufigen Vereinbarung, wobei allerdings der Zeitpunkt der jeweiligen Mitteilung variierte.[25] So wurden beispielsweise die Römischen Verträge zur Etablierung der EG ganz im Sinne des Abs. 7 unmittelbar nach ihrer Unterzeichnung am 25. März 1957 von den GATT-Vertragsparteien notifiziert, während die Verträge erst zum 1. Januar 1958 in Kraft traten. Ähnlich vertragskonform verhielten sich die an der lateinamerikanischen Freihandelsassoziation teilnehmenden Staaten: Die Untersuchung des Vertrags von Montevideo über die Gründung der LAFTA war bereits vor Inkrafttreten abgeschlossen. Seitdem gab es jedoch vergleichsweise wenig Fälle, in denen die Arbeitsgruppen die Untersuchung eines Abkommens abschließen konnten, bevor dieses in Kraft trat. Betrachtet man die Abkommen, die nach 1980 geschlossen wurden, zeigt sich, daß die Spanne zwischen dem Inkrafttreten eines Vertrags und dem entsprechenden Arbeitsgruppenbericht über die Vereinbarkeit mit den Bestimmungen des GATT-Vertrags von drei Monaten bis über vier Jahren reicht. Einerseits liegt dies in den kurzen Fristen zwischen Ratifizierung und Inkrafttreten von Verträgen begründet. Andererseits resultiert dies aber auch aus einem Verstoß gegen die Forderung des Abs. 7, entsprechende Abkommen unverzüglich den Vertragsparteien mitzuteilen, indem die potentiellen Integrationspartner ihre Verträge erst kurz vor deren Inkrafttreten dem GATT notifizieren. Beispielsweise wurde die Etablierung der NAFTA 1993 beschlossen, der Vertrag trat am ersten Januar 1994 in Kraft. Die Notifikation des Abkommens erfolgte erst im Februar 1994 und die Untersuchung der NAFTA durch das „Committee on Regional Agreements (CRTA)", das die Aufgabe hat, die systematischen Auswirkungen regionaler Bündnisse auf das multilaterale Handelssystem zu überprüfen, ist bis heute nicht abgeschlossen.

Reformschritte

Der zeitliche Ablauf, wie im Fall der Gründung der NAFTA, ist exemplarisch für das Vorgehen im Zusammenhang mit regionalen Integrationsabkommen: Deren Untersuchung hat sich in der überwiegenden Mehrheit der Fälle faktisch zu einer Ex-post-Angelegenheit entwickelt. Damit bleibt den Vertragsparteien aber letztlich kein oder nur ein geringer Spielraum, um über Einwände Änderungen der Abkommen herbeizuführen. Damit die Untersuchungen wieder konstruktiven Einfluß auf die Ausgestaltung der Verträge haben können, müßten die Vertragsparteien einerseits unter Androhung von Sanktionen verpflichtet werden, sich an die Forderungen des Abs. 7 zu halten. Andererseits wäre daran zu denken, einen gewissen zeitlichen Mindestabstand zwischen der Notifikation eines Vertrags und seinem Inkrafttreten in den GATT-Regelungen festzuschreiben. So könnte sichergestellt werden, daß die Vertragsparteien hin-

[25] Siehe *WTO* (1995), S. 12 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

reichend viel Zeit haben, die entsprechenden Abkommen zu überprüfen und entsprechende Einwände ex ante geltend zu machen.

2. Vorschläge zur Modifizierung und Erweiterung der rechtlichen Bestimmungen

Die Vorschläge zu einer Reform der rechtlichen Grundlagen regionaler Integration beschränken sich allerdings nicht nur auf die Präzisierung bestehender Vorschriften. Vielmehr werden darüber hinaus unterschiedliche Erweiterungs- und Modifizierungsmöglichkeiten des Art. XXIV diskutiert. Sowohl die praktischen Erfahrungen als auch die systematische, theoretische Auseinandersetzung mit dem Phänomen Regionalismus haben zugleich Unzulänglichkeiten des bestehenden Regelwerks offenbart und Ansatzpunkte für sinnvolle Ergänzungen aufgezeigt. Die Forderungen variieren dabei zum Teil erheblich in ihrer Reichweite. Dies resultiert nicht zuletzt daraus, inwieweit jeweils eine eher puristische Freihandelsposition oder eine eher pragmatische Position bezogen wird. Im folgenden werden verschiedene Forderungen vorgestellt und ihre spezifischen Vor- bzw. Nachteile diskutiert. Die kritische Auseinandersetzung mit den unterschiedlichen Vorschlägen soll Aufschluß darüber geben, welche Forderungen bei einer umfassenden Reformierung des Art. XXIV in Betracht gezogen werden sollten und welche eher abzulehnen sind.

a) Verankerung einer Beitrittsklausel

Eine der am häufigsten vorgetragenen Forderungen ist die Offenhaltung regionaler Bündnisse für außenstehende Länder.[26] Um dies sicherzustellen, wird unter anderem vorgeschlagen, Art. XXIV um eine Beitrittsklausel zu erweitern. Darin soll festgelegt werden, daß regionale Bündnisse grundsätzlich offen für neue Mitglieder sein sollen, sofern diese bereit sind, die Regeln des Integrationsraums zu übernehmen.[27] Hiervon erhofft man sich, Abschottungstendenzen von vorneherein formal vorzubeugen. Offenheitsklauseln sind unter ökonomischen Gesichtspunkten sicherlich wünschenswert. Außenstehenden Ländern würde damit die Möglichkeit gegeben, handelsumlenkenden Effekten durch den Beitritt zu einem Integrationsraum zu begegnen. Die Realisierung dieses „offenen Regionalismus" wird mit steigendem Integrationsgrad jedoch zunehmend schwieriger. Dies gilt insbesondere, wenn die potentiellen Beitrittskandidaten einen deutlich unterschiedlichen Entwicklungsstand aufweisen. Die

---

[26] Siehe beispielsweise *Anderson/Snape* (1994), S. 17; *Deardorff/Stern* (1994), S. 75; *Melo/Panagariya* (1993), S. 20; *Siebert* (1998), S. 32.

[27] Für diese Definition von Offenheit siehe *Bergsten* (1997), S. 551. Eine kritische Sichtweise offenen Regionalismus findet sich bei *Panagariya/Srinivasan* (1998).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

langwierigen Beitrittsverhandlungen der EU mit den mittel- und osteuropäischen Staaten sind dafür ein anschauliches Beispiel.

Darüber hinaus bleibt unklar, was passiert, wenn sich bestehende Bündnisse gegen die Aufnahme beitrittswilliger Drittstaaten sperren.[28] Diese Weigerung kann implizit erfolgen, indem die Beitrittsbedingungen sehr restriktiv ausgestaltet werden, so daß außenstehende Staaten faktisch ausgeschlossen bleiben.[29] Eine Sanktionierung dieser Praxis durch die WTO dürfte schwierig sein, da die Integrationspartner formal der Verankerung einer Offenheitsklausel entsprochen haben. Aber auch bei einem expliziten Verstoß in Form fehlender Offenheitsklauseln bleibt die Durchsetzung einer Verhaltensänderung fragwürdig. Souveränen Staaten vorschreiben zu wollen, mit welchen Ländern sie ein Integrationsbündnis zu schließen haben, ist ein überaus problematisches Unterfangen. Von daher dürfte es eher angebracht sein – wenn überhaupt – , die Bündnispartner zur Aufnahme, nicht aber zum Abschluß von Verhandlungen zu verpflichten. Allerdings bleibt auch hier offen, wie Vertragsverhandlungen durchgesetzt werden sollen, wenn die Mitglieder eines Bündnisses diese verweigern. Allenfalls könnte man das weiterhin ausgeschlossene Land zu Retorsionsmaßnahmen ermächtigen. Ob dies ein wirksames Druckmittel ist, hängt von der Bedeutung des beitrittswilligen Landes als Handelspartner für das regionale Bündnis ab. Da der Erfolg einer Verankerung von Offenheitsklauseln damit insgesamt fraglich erscheint, ist es wichtig, durch andere Vorkehrungen sicherzustellen, daß regionale Integrationsbestrebungen so wenig wie möglich zu Lasten außenstehender Staaten gehen.

Im Zusammenhang mit der Erweiterung von Integrationsräumen wäre darüber hinaus daran zu denken, nicht nur den Bündnispartnern eine generelle Bereitschaft zu Beitrittsverhandlungen abzuringen, sondern zusätzlich an die Adresse der potentiellen Beitrittskandidaten einige Mindestanforderungen zu stellen.[30] In einer derartigen Klausel könnte man eine Reihe von WTO-Vorschriften auflisten, die ein Mitglied erfüllen muß, bevor es in Beitrittsverhandlungen zu einem regionalen Bündnis tritt. Beispielsweise könnte die Bindung der tatsächlich erhobenen Zölle oder die Befolgung der Panel-Entscheidungen bei laufenden Streitschlichtungsverfahren eingefordert werden.

---

[28] Die ablehnende Haltung kann Resultat eines entsprechenden Einflusses von Interessengruppen sein, die befürchten, durch eine Erweiterung benachteiligt zu werden. Darüber hinaus kann eine Erweiterung dem Ziel einer tieferen Integration zuwiderlaufen und damit generell unerwünscht sein.

[29] Siehe *Lawrence* (1996b), S. 51.

[30] Vgl. *Serra/et al.* (1997), S. 49 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

b) Konditionales Meistbegünstigungsprinzip

Auch der Vorschlag zur Verpflichtung auf ein konditionales Meistbegünstigungsprinzip zielt darauf ab, ein regionales Bündnis gegenüber außenstehenden Staaten offenzuhalten. Im Unterschied zu den oben vorgestellten Beitrittsklauseln wird hier jedoch ein anderer Weg als der über die Mitgliedschaft eingeschlagen: Diese Forderung sieht vor, handelspolitische Maßnahmen über den Integrationsraum hinaus zu verallgemeinern. Die Partnerländer sollen bei jeder intraregional vorgenommenen Reduzierung von Handelshemmnissen außenstehenden Ländern eine eben solche Liberalisierung unter der Bedingung anbieten, daß diese dieselben Schritte unternehmen.[31] Damit könnten außenstehende Länder negative handelsumlenkende Effekte zu ihren Lasten vermeiden. Sofern hinreichend viele Drittländer bereit sind, die angebotenen Liberalisierungen zu akzeptieren, könnten die Verhandlungen über die Ausweitung der Maßnahme auf Nichtbündnisländer im Rahmen der WTO erfolgen und damit multilateralen Charakter erhalten. Damit wäre es möglich, die Vorteile des regionalen Ansatzes (geringe Anzahl von Verhandlungspartnern, weitreichendere Liberalisierungsmaßnahmen etc.) zugunsten des multilateralen Ansatzes einzusetzen.[32]

Das Problem mit diesem auf den ersten Blick sehr überzeugenden Erweiterungsvorschlag für Art. XXIV ist, daß die außenstehenden Länder bezüglich der durchzuführenden Liberalisierungsmaßnahmen vor vollendete Tatsachen gestellt werden und lediglich eine „Take-it-or-leave-it"-Entscheidung treffen können. Drittländer haben keine Möglichkeit, im Vorfeld an den Verhandlungen teilzunehmen und diese in ihrem Interesse zu beeinflussen. Sofern sie ein Maßnahmenbündel als per saldo positiv erachten, werden sie zustimmen, auch wenn unter Umständen negative Aspekte enthalten sind. Damit ist dem Bündnis die Möglichkeit an die Hand gegeben, sich strategisch zu Lasten außenstehender Länder zu verhalten, indem sie über gebündelte Maßnahmenkataloge diesen entsprechende Konzessionen abringen. Sofern man den Ländern Mitspracherechte einräumen würde, wäre der Vorteil der geringen Zahl der Verhandlungspartner beseitigt und die Verhandlungen wären mit vergleichbaren Problemen belastet wie im multilateralen Kontext. In gewissem Umfang könnte der Gefahr strategischen Mißbrauchs dadurch begegnet werden, daß immer nur jeweils Einzelmaßnahmen zur Disposition stehen dürften. Damit werden jedoch gleichzeitig umfassende Liberalisierungs- oder Integrationsmaßnahmen im Rahmen des regionalen Bündnisses verhindert. Beispielsweise ließe sich die Verwirkli-

---

[31] Vgl. *Bergsten* (1997), S. 554 ff.

[32] *Srinivasan* geht noch einen Schritt weiter und fordert, daß Freihandelszonen und Zollunionen nur noch dann zulässig sein sollen, wenn die Präferenzen, die sich die Integrationspartner gewähren, nach einer Übergangsperiode von 5 Jahren nach Inkrafttreten des Abkommens automatisch auf MFN-Basis auf alle Mitglieder der WTO ausgedehnt werden. Vgl. *Srinivasan* (2000), S. 29.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

chung eines Gemeinsamen Marktes nicht mehr in einem angemessenen Zeitraum umsetzen, wenn jede Position gesondert verabschiedet werden müßte. Regionale Initiativen würden sich in einer unüberschaubaren Zahl von Einzelmaßnahmen verlieren. Unabhängig von der zusätzlichen Restriktion, nur Einzelmaßnahmen zur Disposition zu stellen, würde die Bereitschaft der teilnehmenden Staaten zu weitreichenden Liberalisierungsschritten sinken, da diese auch außenstehenden Staaten offeriert werden müßten und daher in ihrer Wirkung für die Länder weniger vorhersehbar sind. Insgesamt ist daher die Forderung nach einem konditionalen Meistbegünstigungsprinzip abzulehnen.

c) Verpflichtung zur Senkung des Protektionsniveaus

Zum Schutz nicht partizipierender Staaten untersagt Art. XXIV die generelle Anhebung des externen Protektionsniveaus im Zuge regionaler Integrationsbestrebungen. Bei der Verwirklichung einer Freihandelszone dürfen gemäß Abs. 5) die geltenden Zölle und Handelsvorschriften nicht höher oder einschränkender sein als zuvor. Da bei Zollunionen die Bestimmung gemeinsamer Außenzölle erforderlich ist, wird für diese analog gefordert, daß die allgemeine Belastung mit Zöllen und Handelsvorschriften nicht höher sein darf als vor Bildung der Union. Selbst wenn diese Vorschriften nicht durch die Ausnutzung von Interpretationsspielräumen unterlaufen werden, sondern im intendierten Sinne durchgesetzt werden können, ist damit keinesfalls gewährleistet, daß außenstehende Staaten nicht geschädigt werden. Vielmehr hat die wohlfahrtsökonomische Analyse gezeigt, daß auch bei unveränderten Außenzöllen die diskriminierende Liberalisierung zwischen den Partnerländern zu handelsumlenkenden Effekte zu Lasten von Drittstaaten führen kann. Will man negative Auswirkungen auf Drittstaaten vermeiden oder zumindest reduzieren, ist in diesen Fällen eine Senkung des externen Protektionsniveaus erforderlich. Daher wird vorgeschlagen, die Mitglieder einer Freihandelszone oder Zollunion nicht nur auf den Verzicht von Zollerhöhungen, sondern darüber hinaus auf die kontinuierliche Senkung ihrer Zölle gegenüber Drittstaaten zu verpflichten.

Unter Rückgriff auf den Ansatz von *Kemp* und *Wan* könnte man fordern, daß die Mitgliedsstaaten eines regionalen Bündnisses ihre externe Zollstruktur so anpassen müssen, daß das Handelsvolumen mit Drittstaaten unverändert bleibt.[33] Damit könnte die Wohlfahrt der Integrationspartner verbessert werden, ohne die der außenstehenden Staaten zu schädigen. Nun hat aber bereits die Diskussion um wohlfahrtsverbessernde regionale Bündnisse gezeigt, daß der *Kemp-Wan*-Ansatz als Richtschnur für die praktische Ausgestaltung der Handelspolitik ungeeignet ist. Sowohl die genaue Bestimmung der optimalen externen Zollstruktur als auch die dafür erforderliche Absenkung der unterschiedlichen Zölle dürfte

[33] Siehe dazu beispielsweise *Bhalla/Bhalla* (1997), S. 37 f.; *McMillan* (1993), S. 300 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

faktisch ausgeschlossen sein. Darüber hinaus müßte gewährleistet sein, daß Veränderungen der Handelsvolumina kausal auf die regionale Integration zurückzuführen sind. Die Trennung handelsumlenkender Effekte von anderen ökonomischen Einflüssen ist jedoch nicht zweifelsfrei möglich.[34] Folglich scheitert dieser Vorschlag an der praktischen Umsetzbarkeit. Eine vollständige Kompensation außenstehender Staaten ist somit nicht realisierbar.

Das bedeutet jedoch nicht, daß deshalb keine Vorkehrungen getroffen werden können, um Drittstaaten zumindest partiell vor negativen Effekten zu schützen. Ein entscheidender Faktor für das Ausmaß handelsumlenkender Effekte ist die Höhe der externen Zölle.[35] Handelsumlenkung könnte somit zumindest verringert werden, wenn man die Integrationspartner zu einer Absenkung ihrer Außenzölle – jeweils auf das Niveau des Mitglieds mit dem geringsten Zollsatz im Ausgangszustand – verpflichtet.[36] Für Zollunionen würde das bedeuten, daß der jeweils niedrigste Außenzoll Referenzgröße für den gemeinsamen Außenzolltarif ist. Eine analoge Wirkung könnte bei Freihandelszonen durch den vollständigen Verzicht auf Ursprungslandregelungen erzielt werden. Höhere Zölle würden dann faktisch dadurch außer Kraft gesetzt, daß die Importe über das Mitgliedsland mit dem niedrigsten Außenzollsatz in die Freihandelszone gelangen. Zusätzlich zur Verringerung handelsumlenkender Effekte hätte die Verpflichtung zur Senkung der Zölle auf das Niveau des Mitglieds mit dem jeweils niedrigsten Zollsatz den Vorteil, protektionistische Spielräume zu beseitigen, die bei den jetzigen Bestimmungen im Zusammenhang mit der durchschnittlichen Zollbelastung oder der Anwendung von Ursprungslandregelungen existieren. Die Möglichkeit zum Abschluß von Abkommen zu Lasten außenstehender Staaten würden damit geringer werden. Die Verfolgung regionaler Strategien würde es vielmehr erforderlich machen, auch nicht partizipierenden Staaten Konzessionen in Form von Zollsenkungen einzuräumen. Insgesamt dürfte damit die Attraktivität regionaler Integration gegenüber dem multilateralen Vorgehen sinken.

Die Entschädigung von Drittstaaten durch Senkung der externen Zölle ist aus wohlfahrtsökonomischer Perspektive sicherlich begrüßenswert. Problematisch ist jedoch, daß eine derartige Verpflichtung zu einer hohen Unsicherheit für die integrationswilligen Staaten führen würde. Das Zusammenwirken der vollständigen internen Liberalisierung mit der Reduzierung des externen Protektionsniveaus läßt die zu erwartenden Effekte wenig überschaubar werden.[37] Wenn jedoch

---

[34] Vgl. *Lawrence* (1996b), S. 49; *Roessler* (1993), S. 313.

[35] Vgl. *Melo/Panagariya* (1992), S. 4; *Serra/et al.* (1997), S. 12.

[36] Für diesbezügliche Vorschläge siehe *Bhagwati* (1991a), S. 77; *Panagariya* (1999b), S. 507 f.; *Panagariya/Srinivasan* (1998), S. 236; *Zimmermann* (1999), S. 236. Eine modifizierte Variante findet sich bei *Yeung/Peridikis/Kerr* (1999), S. 31.

[37] Vgl. *Lawrence* (1996b), S. 49.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

selbst die Einschätzung einer groben Entwicklungsrichtung nicht mehr möglich ist, könnte es sein, daß die potentiellen Partnerländer von ihrem Integrationsvorhaben gänzlich Abstand nehmen. Auch überwiegend handelsschaffende Bündnisse kämen dann möglicherweise nicht mehr zustande. Darüber hinaus müßte geklärt werden, ob bereits existierende Bündnisse von der externen Liberalisierungspflicht gänzlich ausgenommen werden sollen, oder welche Anpassungen von diesen vorzunehmen wären. Aber selbst wenn es gelingen sollte, Lösungen für diese Probleme zu entwickeln, würde dies nichts an der wichtigsten Einwendung gegen diesen Reformvorschlag ändern. Dessen größte Schwachstelle dürfte nämlich zweifelsohne seine politische Durchsetzbarkeit sein.

Es ist kaum vorstellbar, daß die Mitglieder der WTO aus freien Stücken einer Beschneidung ihrer diskretionären Spielräume, verbunden mit umfassenden Liberalisierungsverpflichtungen, zustimmen würden. Prinzipiell sind Verbesserungen der Bestimmungen zu regionaler Integration durchaus mehrheitsfähig, da alle WTO-Mitglieder nicht nur Integrationsinsider, sondern auch Integrationsoutsider sind. Als solche haben sie ein Interesse daran, ausufernde protektionistische Tendenzen im Zusammenhang mit regionalen Bündnissen zu unterbinden. Dennoch sind dieser Reformbereitschaft Grenzen gesetzt. Eigennützige Politiker werden nicht bereit sein, faktisch eine attraktive handelspolitische Strategie aus der Hand zu geben, indem sie sich zu unkontrollierbaren Liberalisierungen verpflichten, ohne dafür ein Entgegenkommen der Drittstaaten erwarten zu können. Da die externe Zollsenkung als Kompensation für handelsumlenkende Effekte gedacht ist, wird den profitierenden Drittstaaten nicht abverlangt, daß diese im Gegenzug den Mitgliedern des regionalen Bündnisses verbesserten Marktzugang gewähren. Die Verpflichtung zur einseitigen Liberalisierung durch das regionale Bündnis ohne entsprechende Konzessionen der außenstehenden Staaten ist aus polit-ökonomischer Sicht aber zumeist eine äußerst unattraktive Alternative. Nur bei immens starkem Einfluß der exportorientierten Interessen dürfte dieser Vorschlag auf Zustimmung stoßen. Eine solche Konstellation politischer Gewichte zugleich bei allen WTO-Mitgliedern dürfte mehr als unwahrscheinlich sein. Aus diesem Grund hat dieser Reformvorschlag auf der multilateralen Ebene keine Realisierungschance.

Von daher erscheint es realistischer, eine abgeschwächte Variante dieses Vorschlags in die WTO-Regelungen aufzunehmen. Auf die Implementierung eines regionalen Bündnisses sollten Verhandlungen des Bündnisses mit außenstehenden Handelspartnern folgen, die eine Senkung der Außenzölle des Bündnisses auf MFN-Basis zum Ziel haben.[38] Die Senkung der externen Zollschranken des Bündnisses würde dann mit einer Zollsenkung der Drittstaaten einhergehen. Die wechselseitige Einräumung von Marktzugang kann im politischen Prozeß wesentlich einfacher begründet werden. Darüber hinaus behalten die

[38] Vgl. *Finger* (1993), S. 129.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Mitglieder eines regionalen Bündnisses bei dieser Variante Einfluß auf Art und Umfang der vorzunehmenden Liberalisierungen, was dieses Vorgehen ebenfalls attraktiver macht. Insgesamt dürfte die Bestimmung zwar weniger effektiv beim Schutz außenstehender Länder sein, aber dafür eine höhere Chance auf Umsetzung haben als Liberalisierungen nach dem *Kemp-Wan*-Modell oder Senkungen der Zölle auf das jeweils niedrigste Niveau.

d) Beschränkung der zulässigen Integrationsformen

Eine sehr weitreichende Forderung ist die Begrenzung der zulässigen Integrationsformen auf Zollunionen.[39] Freihandelszonen sollten danach künftig nicht mehr gestattet sein. Begründet wird diese Forderung insbesondere mit der Gefahr der mißbräuchlichen Verwendung von Ursprungslandregelungen. Wollen die Integrationspartner verhindern, daß nach der Errichtung der Freihandelszone alle Importe über das Land mit dem niedrigsten Außenzollsatz eingeführt werden, benötigen sie Regeln, die festlegen, unter welchen Voraussetzungen sich eine Ware für den zollfreien Verkehr innerhalb der Zone qualifiziert. Derartige Regeln implizieren einen hohen administrativen Aufwand und sind mit technischen Problemen beispielsweise bei der exakten Bestimmung von Wertschöpfungsanteilen behaftet. Ursprungslandregelungen sind häufig sehr komplex und nach Warengruppen differenziert. Je nach Ausgestaltung können sie faktisch zu einem Handelshemmnis für Drittstaaten werden.[40] Die extensive Verwendung von Ursprungslandregelungen kann zu einem Anstieg des durchschnittlichen Protektionsniveaus der Partnerländer führen, ohne daß die Bestimmungen der WTO wirksame Gegenmittel offerieren würden.[41]

Möglichkeiten zu verstecktem Protektionismus bieten. Darüber hinaus kann die gemeinsam durchgeführte Zoll- bzw. Handelspolitik dazu führen, daß der Derartige Probleme könnten vermieden werden, wenn selektive Präferenzierung ausschließlich auf Zollunionen beschränkt wird. Integrationswillige Länder wären dann grundsätzlich bereit, ihre autonome Zollpolitik zugunsten einer unionsweiten Politik aufzugeben. Der entscheidende Vorteil von Zollunionen wird darin gesehen, daß diese aufgrund ihrer einheitlichen Außenzolltarife weniger Einfluß verschiedener nationaler Interessengruppen vermindert wird. Dies ist immer dann zu erwarten, wenn es sich bei diesen Gruppen um Sonderinteressen handelt, die nicht unionsweit vorhanden sind, sondern eine eher lokale Reichweite haben. Derartige Interessen dürften es schwer haben, sich auf der Unionsebene durchzu-

---

[39] Siehe beispielsweise *Bhagwati* (1993), S. 36.

[40] Vgl. *Duijm* (2001); *Woolcock* (1996).

[41] Vgl. *Krueger* (1997); *Krueger* (1993). Ohne Ursprungslandregelungen würde die Verwirklichung einer Freihandelszone hingegen zu einem Absinken des externen Zollniveaus führen. Siehe *Richardson* (1995).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

setzen. Insgesamt könnte dies zu einer Verringerung des protektionistischen Drucks innerhalb des Bündnisses führen und einer liberaleren Handelspolitik den Weg bereiten. Zusätzlich könnten durch die Begrenzung auf Zollunionen die Komplexität und die daraus resultierenden Ineffizienzen verhindert werden, die entstehen können, wenn Länder gleichzeitig an verschiedenen Freihandelszonen partizipieren („Hub-and-spoke"-Systeme).[42] Schließlich bieten Zollunionen die Möglichkeit, die Zahl der Verhandlungspartner im Rahmen multilateraler Handelsrunden zu reduzieren, da die Mitgliedsländer aufgrund ihrer gemeinsamen Zollpolitik mit einer Stimme sprechen können.

Nun können aber zumindest einige der für Zollunionen vorgebrachten Argumente ins Gegenteil gekehrt werden.[43] So ist die Abnahme des protektionistischen Drucks innerhalb des Integrationsraums keineswegs ein zwingendes Szenario. Sofern Interessen bündnisweit vorhanden sind, können sich die jeweiligen nationalen Interessengruppen zu einer gemeinsam agierenden Gruppe zusammenschließen. Die Beeinflussung einer zentralen Instanz statt vieler nationaler Regierungen kann die Lobbykosten deutlich senken. Diese Konstellation könnte folglich zu einer Zunahme des Einflusses protektionssuchender Gruppen führen. Eine derartige Bündelung der Kräfte ist in Freihandelszonen hingegen wenig erfolgversprechend, da die einzelnen Länder ihre Autonomie in der Handelspolitik behalten. Abschottungstendenzen zu einem protektionistischen Block werden in diesem Fall wirksam verhindert. Darüber hinaus kann die Einführung eines gemeinsamen Außenzolltarifs in einzelnen Ländern zu einem Anstieg des durchschnittlichen Protektionsniveaus führen. Zusätzlich lassen die unpräzisen Formulierungen des Art. XXIV die Interpretation zu, daß die Zollbelastung in einzelnen Sektoren angehoben werden darf, sofern sie durch entsprechende Zollsenkungen in anderen Sektoren ausgeglichen wird. Damit wird einflußreichen Interessengruppen ein Anreiz geboten, sich für eine Erhöhung der für sie relevanten Zollsätze einzusetzen. Bei Freihandelszonen besteht hingegen kein Bedarf, die nationalen Zollsätze zu verändern. Ferner steht dem Vorteil des gemeinsamen Auftretens von Zollunionen bei multilateralen Verhandlungen der Nachteil gegenüber, daß die Integrationspartner möglicherweise ihre gewachsene Verhandlungsmacht dazu mißbrauchen, außenstehenden Staaten ungünstige Handelsverträge aufzuzwingen. Schließlich würde die Begrenzung auf Zollunionen viele Integrationsbemühungen im Keim ersticken, da die potentiellen Partnerländer nicht bereit sind, ihre Souveränität in der Handelspolitik aufzugeben. Neben unerwünschten, protektionistisch ausgerichteten Bündnissen würden damit auch erwünschte, wohlfahrtsverbessernde Freihandelszonen verhindert werden.[44]

---

[42] Siehe *Krueger* (1995b), S. 26 ff.

[43] Siehe *Melo/Panagariya/Rodrik* (1993), S. 172 f.

[44] Vgl. *Lawrence* (1996b), S. 50.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Ursprungslandregelungen sind tatsächlich mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden. Allerdings verfügen sowohl Freihandelszonen als auch Zollunionen über spezifische Vor- und Nachteile. Keiner der beiden Integrationsformen kann allgemein der Vorzug gegeben werden. Aus den genannten Gründen stellt ein generelles Verbot von Freihandelszonen wohl eine zu extreme Lösung dar.[45] Vielmehr scheint die bereits angesprochene Konkretisierung der Bestimmungen des Art. XXIV ein angemesseneres Vorgehen zu sein. Zum einen müßte klargestellt werden, daß Ursprungslandregelungen zweifelsfrei unter den Begriff der „Handelsvorschriften" fallen und damit zu keinem Anstieg des Protektionsniveaus führen. Zum anderen könnten die Mißbrauchsmöglichkeiten von Ursprungslandregelungen durch die Definition von einheitlichen Standards eingeschränkt werden.

e) Aufhebung der Verpflichtung zur vollständigen Liberalisierung

Gemäß Art. XXIV Abs. 8 sind Freihandelszonen und Zollunionen als Abweichung vom Meistbegünstigungsprinzip nur dann erlaubt, wenn die Zölle und andere Handelsvorschriften innerhalb des Bündnisses für annähernd den gesamten Handel beseitigt werden. Diese Verpflichtung zur vollständigen Liberalisierung läßt sich aus theoretischer Sicht jedoch nicht allgemein rechtfertigen.[46] Aus wohlfahrtsökonomischer Perspektive kann die Beseitigung aller Handelshemmnisse durchaus mit größeren Verlusten verbunden sein als eine lediglich partielle Liberalisierung. So wäre die Aufrechterhaltung von Barrieren in den Bereichen vorteilhaft, in denen die regionale Integration zu überwiegend handelsumlenkenden Effekten führt. Zusätzliche Verzerrungen des internationalen Handels könnten durch eine Begrenzung der Liberalisierungspflicht auf die Sektoren, in denen Handelsschaffung zu erwarten ist, vermieden werden. Vor dem Hintergrund dieser theoretischen Überlegungen wird daher bisweilen gefordert, Abs. 8 des Art. XXIV zu streichen.

Möchte man verhindern, daß Freihandelszonen und Zollunionen bei Streichung der vollständigen Liberalisierungsverpflichtung ausschließlich zur Diskriminierung außenstehender Staaten mißbraucht werden, müßte man letztlich zu einer Einzelfallüberprüfung aller Zollsätze übergehen. Für jeden Sektor müßte gesondert untersucht werden, ob die existierenden Handelsbarrieren beibehalten, gesenkt oder beseitigt werden sollen. Ein derartiges Vorgehen ist aber schon wegen mangelnder Praktikabilität abzulehnen.[47] So mag es zwar im Rahmen theoretischer Modelle möglich sein, wohlfahrtsoptimale Zollsätze zu bestimmen,

---

[45] Siehe *Berthold* (1996), S. 85.

[46] Siehe *Bhagwati* (1991a), S. 59 f.

[47] Siehe *Hudec* (1993), S. 155.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

die tatsächliche Berechnung dürfte hingegen nahezu ausgeschlossen sein, zumal diese Zollsätze permanent überwacht werden müßten, um an geänderte wirtschaftliche Rahmenbedingungen angepaßt werden zu können. Darüber hinaus kann eine vollständige Liberalisierung zwar in der kurzen Frist mit handelsumlenkenden Effekten verbunden sein, langfristig aber aufgrund positiver Wachstumsimpulse zur Handelsschaffung führen. Damit stellt sich die Frage, welcher Zeithorizont für eine Evaluierung zugrunde gelegt werden sollte.

Abgesehen von diesen praktischen Einwendungen sprechen auch polit-ökonomische Überlegungen gegen die Aufhebung der Verpflichtung zur Liberalisierung annähernd des gesamten Handels. Sofern Regierungen Freiräume bezüglich der internen Zollanpassung haben, können sie leicht unter den Druck von Interessengruppen geraten. Unterstützungsmaximierende Politiker interessieren sich nämlich in erster Linie für die Belange einflußreicher Interessengruppen und weniger für wohlfahrtsoptimale Zollsätze. Aus Sicht der importkonkurrierenden Branchen der Mitgliedsländer wäre es wünschenswert, zum einen den internen Handel nur in den Bereichen zu liberalisieren, in denen vor allem Wettbewerb mit außenstehenden Staaten besteht, und zum anderen die existierenden Zölle dort aufrecht zu erhalten, wo die Mitgliedsstaaten untereinander konkurrieren. Dieses Vorgehen würde zu einer Maximierung handelsumlenkender Effekte und zu einer Minimierung der internen Anpassung führen.[48] Auch wenn es Regeln gibt, die aus theoretischer Perspektive der Verpflichtung zu vollständiger Liberalisierung überlegen sein mögen, so trägt die „Alles-oder-nichts"-Regelung zweifelsohne den praktischen Möglichkeiten und politischen Realitäten besser Rechnung.[49] Die Streichung des Abs. 8 ist somit abzulehnen. Vielmehr ist auch hier den oben gemachten Vorschlägen zu folgen, die Liberalisierung annähernd des gesamten Handels durch Präzisierungen vor einer protektionistisch motivierten Umgehung zu schützen.

f) Beteiligung der WTO an den Vertragsverhandlungen

Ein weiterer Vorschlag zielt darauf ab, den Belangen außenstehender Staaten schon vor Abschluß eines regionalen Handelsabkommens Gehör zu verschaffen. So wäre daran zu denken, über die Notifikation beschlossener Abkommen oder vorläufiger Vereinbarungen hinaus Drittstaaten in die entsprechenden Verhandlungen mit einzubeziehen. Sofern Inkonformität mit den Regelungen der WTO oder massive Schädigung der Interessen von Drittstaaten befürchtet wird, können diese Bedenken unmittelbar in die Verhandlungen eingebracht werden. Durch dieses Vorgehen könnte verhindert werden, daß bestehende

[48] Vgl. *Lawrence* (1996b), S. 47; *Wonnacott/Lutz* (1989), S. 66.

[49] Siehe *Nagarajan* (1998), S. 9.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Abkommen nachträglich abgeändert werden müssen. Allerdings ist die Einbeziehung aller WTO-Mitglieder in die Verhandlungen dabei wenig sinnvoll. Damit würde einer der wichtigsten Vorzüge der regionalen Strategie – die überschaubare Zahl von Verhandlungspartnern – zunichte gemacht. Aus diesem Grund scheint es sinnvoller zu sein, einen oder mehrere Repräsentanten der WTO in beratender Funktion an allen Verhandlungen zu regionalen Bündnissen partizipieren zu lassen.[50]

Dieser Vorschlag hat eine hohe Aussicht auf Erfolg. Zum einen läßt er sich formal problemlos umsetzen, und zum anderen ist mit keinem Widerspruch zu rechnen, da die Einbeziehung eines WTO-Repräsentanten im Interesse aller Parteien ist. Auf diesem Weg könnten bereits im Vorfeld die Interessen der WTO und außenstehender Staaten Berücksichtigung finden. Gleichzeitig könnten die potentiellen Integrationspartner möglicherweise hohe Kosten der Nachverhandlung vermeiden, wenn sie rechtzeitig auf problematische Vertragspassagen aufmerksam gemacht werden.

g) Verbesserte Überwachung von regionalen Bündnissen

Über die Ex-ante-Beratung der potentiellen Partnerländer bei ihren Vertragsverhandlungen durch die WTO hinaus ist ex post die WTO-Konformität regionaler Bündnisse sicherzustellen,[51] denn es gilt zu gewährleisten, daß diese ihre gestiegene Marktmacht nicht zu protektionistischen Zwecken und damit zu Lasten außenstehender Staaten mißbrauchen. Hierbei können zwei Aspekte unterschieden werden: Zum einen ist zu überprüfen, ob die Bestimmungen eines ausgehandelten Abkommens mit den Vorschriften der WTO in Einklang stehen. Zum anderen muß kontrolliert werden, ob diese Bestimmungen auch umgesetzt und langfristig eingehalten werden. Beiden Aspekten wurde unter den Regelungen des alten GATT nur unzureichend Rechnung getragen. Die zur Überprüfung üblicherweise eingesetzten Arbeitsgruppen gelangten nur in den seltensten Fällen zu einer Einigung bezüglich der GATT-Konformität der zu überprüfenden Abkommen.[52] Dies lag nicht zuletzt an der fehlenden Eindeutig-

---

[50] Siehe *Qureshi* (1996), S. 161. Darüber hinaus wäre denkbar, den Repäsentanten der WTO nicht nur beratende Funktionen zuzuweisen, sondern ihnen eine Mitentscheidungsbefugnis einzuräumen. Dieser weitreichendere Vorschlag ist jedoch mit zwei Schwierigkeiten behaftet. Zum einen fehlt es der WTO an einer direkten demokratischen Legitimierung, so daß eine echte Mitentscheidungsbefugnis problematisch ist. Zum anderen erscheint es fraglich, ob souveräne Staaten bereit sind, einer internationalen Organisation bei Verhandlungen über Handelsverträge Mitentscheidungsrechte einzuräumen. Der zweite Einwand zielt somit auf die politische Realisierbarkeit des Vorschlags ab.

[51] Vgl. *Bhagwati* (1991a), S. 74.

[52] Siehe *Page* (1999), S. 36 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

keit der Vorschriften des Art. XXIV. Gleichwohl wurden diese Abkommen in Kraft gesetzt. Auch die Verpflichtung zur regelmäßigen Berichterstattung durch die Bündnispartner über die Umsetzung der Bestimmungen wurde nicht wirksam durchgesetzt. Dies resultierte unter anderem aus dem Fehlen eines allgemein anerkannten Standards für die Berichte, so daß es letztlich der Interpretation der jeweiligen Partnerländer oblag, Art und Umfang der Berichterstattungspflicht zu bestimmen. Darüber hinaus stellten regionale Bündnisse, welche die Auffassung vertraten, die Verwirklichung der Freihandelszone oder Zollunion abgeschlossen zu haben, die Berichterstattung ein.[53]

Im Rahmen des „Understanding on Article XXIV" wurde versucht, durch einige Klarstellungen die Effizienz der Überwachungspraxis zu erhöhen. So wurde zunächst festgelegt, daß künftig ausnahmslos alle der WTO notifizierten Abkommen Gegenstand der Untersuchung durch eine Arbeitsgruppe sein sollen. Ferner müssen die Mitglieder einer Übergangsvereinbarung substantielle Änderungen des (Zeit-)Plans notifizieren. Schließlich wurde die Verpflichtung zur regelmäßigen Berichterstattung bekräftigt und bestimmt, daß signifikante Änderungen des Abkommens unmittelbar mitzuteilen sind. Darüber hinaus wurde 1996 als Reaktion auf die massive Verbreitung sowie Bedeutungszunahme regionaler Bündnisse mit dem „Committee on Regional Trade Agreements (CTRA)" eine zentrale Institution geschaffen, welche die Aufgabe hat, neben der Überprüfung einzelner regionaler Abkommen auch die systematischen Auswirkungen dieser Abkommen auf das multilaterale Handelssystem zu untersuchen. Die Einführung der CRTA ersetzt die Einberufung individueller Arbeitsgruppen und ist als Straffung des Verfahrens zu begrüßen. Schließlich sind die im Rahmen des „Understanding on Article XXIV" vorgenommenen Konkretisierungen der Vorschriften zur regionalen Integration hilfreich, um künftig die Beurteilung der Konformität von Handelsabkommen zu erleichtern.

Über diese Maßnahmen hinaus sollten jedoch weitere Vorkehrungen getroffen werden, um eine erfolgreichere Überwachung regionaler Bündnisse zu erreichen. So sollte zunächst unmißverständlich festgelegt werden, daß regionale Abkommen nur dann in Kraft gesetzt werden dürfen, wenn das CRTA zu dem Ergebnis gelangt ist, daß die jeweiligen Bestimmungen WTO-konform sind. Um die Beurteilung der Konformität zweifelsfrei zu ermöglichen, sind die Vorschläge zur Präzisierung des Art. XXIV umzusetzen. Des weiteren sollte die Berichtspflicht durch Vorschriften für die formale und inhaltliche Ausgestaltung der Berichte standardisiert werden. Dies verringert den diskretionären Spielraum der Partnerländer und führt zu einer höheren Transparenz. Darüber hinaus darf die Berichtspflicht nicht mit der Verwirklichung der Freihandelszone oder Zollunion enden, sondern sollte dauerhaft sein. Nur so kann eine Überwachung der Handelspolitik regionaler Integrations-

[53] Vgl. *WTO* (1995), S. 13.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

räume bzw. ihrer Mitglieder langfristig gewährleistet werden. Schließlich könnte die Berichtspflicht der Mitgliedsländer durch eine Kontrolle von Seiten der WTO ergänzt werden.[54] Im Rahmen des handelspolitischen Überprüfungsmechanismus („Trade Policy Review Mechanism" – TPRM) wird die Handelspolitik aller Mitglieder durch die WTO überprüft. Die Häufigkeit der Überprüfung richtet sich dabei nach dem jeweiligen Welthandelsanteil der Länder. Dieser Mechanismus wurde im Zuge der Uruguay-Runde institutionell verankert. Der TPRM soll die unterschiedlichen Maßnahmen und Regulierungen der WTO-Mitglieder transparenter machen und damit auch eine Beurteilung auf multilateraler Ebene erleichtern. Mit Blick auf die zunehmende Verbreitung von Freihandelszonen und Zollunionen wäre es wünschenswert, diesen Mechanismus auch explizit um eine regionale Ausrichtung zu ergänzen. Neben der Überprüfung der individuellen Handelspolitiken der verschiedenen Länder müßte also auch eine zusammengefaßte Überprüfung von Integrationsräumen erfolgen. Die Schlußfolgerungen dieses Überprüfungsprozesses sollten schließlich einer Publikationspflicht unterliegen.

II. Verbesserung des WTO-Regelwerks

Die Reformierung der vertraglichen Grundlagen regionaler Integration soll sicherstellen, daß Regionalismus zu keiner Bedrohung für die internationalen Handelsbeziehungen wird. Darüber hinaus ist aber über flankierende Reformen des WTO-Regelwerks nachzudenken, die allgemeine Bestimmungen betreffen und sich nur mittelbar auf regionale Integration beziehen. Eine generelle Verbesserung des WTO-Regelwerks trägt dazu bei, daß protektionistischen Tendenzen im Zusammenhang mit regionaler Integration wirksam begegnet werden kann und die Attraktivität des multilateralen Vorgehens steigt. Über die Forderung nach einer Umsetzung der Vereinbarungen der Uruguay-Runde hinaus werden daher im folgenden Ansatzpunkte für eine weitere Eindämmung des Protektionismus und eine effizientere Ausgestaltung des Streitschlichtungsverfahrens diskutiert.[55] Schließlich werden Überlegungen darüber angestellt, inwieweit eine Erweiterung des Betätigungsfeldes der WTO erforderlich bzw. angebracht ist.[56]

---

[54] Siehe *Anderson/Blackhurst* (1993), S. 14.

[55] Siehe *Yeung/Peridikis/Kerr* (1999), S. 32.

[56] Die im folgenden vorgeschlagenen Verbesserungen des WTO-Regelwerks erheben nicht den Anspruch der Vollständigkeit. Herausgegriffen werden nur solche Aspekte, die für besonders wichtig erachtet werden, um Abschottungstendenzen regionaler Bündnisse vorzubeugen. Neben den hier vorgestellten Vorschlägen besteht daher durchaus noch weiterer Reformbedarf. Beispielsweise offenbarte die Ministerkonferenz in Seattle im Dezember 1999 die prozeduralen Unzulänglichkeiten der Verhandlungspraxis der WTO. Will man weitreichende Liberalisierungserfolge erzielen, müssen die Abläufe

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

1. Eindämmung des Protektionismus

Während das GATT erhebliche Erfolge bei der Reduzierung tarifärer Handelshemmnisse erzielen konnte, konnte es alternativen Formen des Protektionismus nicht wirksam begegnen. Deshalb einigte man sich im Rahmen der Uruguay-Runde auf zum Teil beachtliche Ergänzungen und Modifizierungen bestehender Vorschriften. Im folgenden wird überprüft, ob die (reformierten) Bestimmungen der WTO über Antidumpingmaßnahmen, Schutzklauseln und Grauzonenmaßnahmen sowie Subventionen einen protektionistisch motivierten Mißbrauch verhindern können, oder ob noch weiterer Reformbedarf besteht. Wirksame Bestimmungen über alternative Protektionsinstrumente beugen nicht nur unilateralen Maßnahmen einzelner Länder vor, sondern schränken zugleich auch die Möglichkeiten regionaler Bündnisse zu verdecktem Protektionismus ein.[57] Selbst wenn die protektionssuchenden Kräfte innerhalb eines regionalen Integrationsraums an Einfluß gewinnen, kann die generelle Eindämmung handelshemmender Maßnahmen die Abschottung des Bündnisses zu Lasten außenstehender Staaten verhindern.

a) Antidumpingregelungen

Dumping ist nach den Bestimmungen der WTO nicht verboten. Allerdings werden die Mitgliedsstaaten nach Art. VI unter bestimmten Bedingungen zur Erhebung von Antidumping- bzw. Ausgleichszöllen ermächtigt. Damit soll den WTO-Mitgliedern die Möglichkeit gegeben werden, sich gegen einen auf die Monopolisierung von Märkten abzielenden Verdrängungswettbewerb durch Preisdumping ausländischer Produzenten zur Wehr zu setzen. Faktisch wurden diese Bestimmungen aber vor allem als Protektionsinstrument mißbraucht, um heimische Anbieter vor überlegener ausländischer Konkurrenz abzuschirmen.[58]

Antidumpingmaßnahmen zählen zu den am häufigsten eingesetzten Instrumenten und sind mittlerweile eine der bedeutendsten Importrestriktionen im

---

effizienter und transparenter gestaltet werden. Ebenfalls bemängelt werden nach wie vor die Vorschriften über die Agrarwirtschaft, die von vielen als unzureichend erachtet werden. Für weitere allgemeine Kritik und entsprechende Reformvorschläge siehe beispielsweise *Sauernheimer* (1996); *Schott* (2000); *Srinivasan* (2000).

[57] „The best way to ensure that preferential trading arrangements [sic!] do not divert trade is to eliminate all trade barriers. Once the goal of eliminating all border barriers is achieved, only the behind-the-border or deeper integration aspects of regional agreements will be relevant"; *Lawrence* (1996b), S. 54.

[58] Vgl. *Bender* (1999b), S. 8. Für die exemplarische Analyse der Antidumpingpolitik der EU siehe *Berg/Peters* (1996); *Koopmann* (1998b), S. 7 ff. Für eine Darstellung der US-amerikanischen Antidumpingpolitik siehe *Jackson* (1991), S. 228 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Welthandel.[59] So ergriffen die Vertragsparteien im Zeitraum von 1985 bis 1996 rund 1800 Antidumpingmaßnahmen gegen Hersteller anderer Länder.[60] Wurden früher Antidumpingmaßnahmen fast ausschließlich von den USA, der EG, Kanada, Australien und Neuseeland ergriffen, machen nun auch zunehmend andere Staaten, insbesondere Entwicklungsländer, von diesem Instrument Gebrauch.[61] Die immer stärkere Verbreitung von Antidumpingverfahren resultiert nicht zuletzt daraus, daß Antidumpingmaßnahmen aus Sicht der verantwortlichen Entscheidungsträger ein attraktives Instrument zur Befriedigung der Protektionswünsche heimischer Hersteller sind.[62] Antidumpingzölle stellen eine der wenigen legalen Möglichkeiten dar, unilateral protektionistische Maßnahmen ohne Zwischenschaltung der WTO ergreifen zu können.[63] Darüber hinaus ermöglichen Antidumpingmaßnahmen einen Verstoß gegen das Prinzip der Nichtdiskriminierung, da ein gezielter branchen- bzw. länderspezifischer Einsatz erlaubt ist. Da die ausländischen Produzenten unfairer Wettbewerbspraktiken beschuldigt werden, besteht ferner keinerlei Verpflichtung zur Kompensation zollbedingter Exportrückgänge des beklagten Unternehmens. Schließlich ist das exportierende Land auch nicht berechtigt, Vergeltungsmaßnahmen zu ergreifen, falls es mit dem Antidumpingzoll nicht einverstanden sein sollte.[64]

Um die Diskriminierung ausländischer Konkurrenten unter dem Deckmantel angeblicher Dumpingpreise zu unterbinden, wurde mehrfach eine Konkretisierung der Bestimmungen des Art. VI angestrebt. So wurde in den 60er Jahren im Rahmen der Kennedy-Runde ein Antidumpingkodex vereinbart, der in den 70er Jahren zum Abschluß der Tokio-Runde neu gefaßt wurde. Kodizes sind allerdings nur für die Vertragsparteien verbindlich, von denen sie unterzeichnet werden. Da eine wirksame Eindämmung der mißbräuchlichen Verwendung von Antidumpingmaßnahmen durch den Kodex nicht gelang, wurden im Rahmen der Uruguay-Runde weitere Präzisierungen zur restriktiveren Ausgestaltung der entsprechenden Bestimmungen vorgenommen. Die neue Antidumpingordnung ist von allen WTO-Mitgliedern bei der Ausgestaltung ihrer nationalen Antidumpingbestimmungen zu berücksichtigen.[65]

Um Antidumpingzölle verhängen zu können, müssen drei Voraussetzungen erfüllt sein. Zunächst muß der Tatbestand des Dumpings vorliegen. Dies wird

---

[59] Vgl. *Conrad* (1998), S. 261.

[60] Vgl. *Spinanger* (1997), S. 31, sowie für einen älteren Zeitraum *Tharakan* (1993), S. 575.

[61] Vgl. *Schott* (2000), S. 16.

[62] Siehe *Niels* (2000), S. 485.

[63] Vgl. *Schott* (2000), S. 16.

[64] Zur Attraktivität von Antidumpingmaßnahmen als Protektionsinstrument siehe ausführlicher *Knorr* (1999), S. 427 f.

[65] Vgl. *Hauser/Schanz* (1995), S. 72 ff.; *Herrmann* (1995), S. 7 f.; *Hoekman/Kostecki* (1995), S. 180 ff. Für den genauen Wortlaut des Abkommens siehe *Benedek* (1998), S. 243 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

immer dann vermutet, wenn der Exportpreis einer Ware auf dem ausländischen Markt niedriger ist als der Preis, den das Unternehmen auf seinem Heimatmarkt erhebt („Normalwert"). Zweitens muß die Schädigung eines heimischen Industriezweiges vorliegen und drittens ein kausaler Zusammenhang zwischen dieser Schädigung und dem Dumping nachgewiesen werden. Um ein Verfahren zu eröffnen, muß der vermeintlich geschädigte Industriezweig die Dumpingvermutung bei der zuständigen heimischen Behörde nachweisen. Der entsprechende Antrag muß dabei von einem Produzenten gestellt werden, der einen Marktanteil von mindestens 25 % auf dem relevanten inländischen Markt hat. Sofern die vom Dumping betroffene Menge nicht mindestens 3 % der gesamten Importmenge des Gutes ausmacht oder die Dumpingmarge geringer als 2 % ist, ist das Untersuchungsverfahren einzustellen („De-minimis"-Tatbestände). Die Höhe der festgestellten Dumpingmarge ist zugleich die maximale Höhe der zu erhebenden Antidumpingzölle. Sofern jedoch geringere Zölle genügen würden, um eine dumpingbedingte Schädigung zu vermeiden, wird empfohlen, die Marge nicht voll auszuschöpfen („lesser duty rule"). Um das unbegrenzte Aufrechterhalten von Antidumpingzöllen zu verhindern, wurde eine „Sunset"-Klausel eingeführt: Antidumpingzölle laufen automatisch nach spätestens 5 Jahren aus, es sei denn, in einem weiteren Verfahren wird erneut Dumping nachgewiesen.[66]

Reformschritte

Die erfolgte Konkretisierung der Antidumpingbestimmung ist insofern positiv zu beurteilen, als sie dazu beitragen dürfte, das Mißbrauchspotential von Antidumpingzöllen zu verringern. Hervorzuheben ist zum einen, daß die neuen Regelungen im Gegensatz zu den Vorschriften des Antidumpingkodex der Tokio-Runde nun für alle WTO-Mitglieder verbindlich sind. Dies führt zu einer deutlichen Ausweitung der Antidumpingdisziplin. Zum anderen ist insbesondere die Verankerung von „De-minimis"-Tatbeständen sowie einer „Sunset"-Klausel unter dem Aspekt der Begrenzung von Häufigkeit und Dauer der Antidumpingmaßnahmen begrüßenswert.

Trotz dieser Verbesserungen weist auch die neue Antidumpingordnung signifikante Schwächen auf, die eine umfassende Eindämmung der Antidumpingpraxis zweifelhaft erscheinen lassen. So ist es beispielsweise nicht gelungen, sich auf die Einführung einer „Public-interest"-Klausel zu einigen, die eine Beteiligung aller durch Antidumpingmaßnahmen Betroffenen am Entscheidungsprozeß vorschreiben würde. Dumping durch ausländische Produzenten betrifft nicht allein die heimischen importkonkurrierenden Branchen, sondern nutzt über die Verringerung der Importpreise den inländischen Konsumenten

[66] Vgl. *Frenkel/Radeck* (1996), S. 23.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

bzw. den diese Güter beziehenden Unternehmen. Die Erhebung von Antidumpingzöllen bürdet den letztgenannten Gruppen daher Kosten in Form höherer Preise auf, ohne daß diese in irgendeiner Form Einfluß auf den Entscheidungsprozeß nehmen könnten.[67] Vor diesem Hintergrund wäre es auch wünschenswert, die zuständigen Behörden vor der Erhebung eines Antidumpingzolls zu einer umfassenden Kosten-Nutzen-Analyse dieser Maßnahme zu verpflichten.[68] Nur die wenigsten Antidumpingzölle würden einer wohlfahrtsökonomischen Überprüfung standhalten. Die Veröffentlichung der Analyse würde zu einer höheren Transparenz bezüglich der volkswirtschaftlichen Kosten eines solchen Zolls führen. Derartige Informationen können den Widerstand innerhalb des politischen Systems erhöhen und damit möglicherweise die Popularität von Antidumpingmaßnahmen senken.

Ebenfalls kritisch zu beurteilen ist, daß die „lesser duty rule" lediglich optional und nicht verbindlich eingeführt wurde. Damit können Ausgleichszölle stets im vollen Umfang der Dumpingmarge erhoben werden, auch wenn ein geringerer Satz bereits die Beseitigung des dumpingbedingten Schadens im Einfuhrland ermöglichen würde. Um unnötig hohe Ausgleichszölle zu verhindern und damit den Spielraum für einen protektionistisch motivierten Mißbrauch einzuschränken, wäre es wünschenswert, die Einführung einer „lesser duty rule" in die nationalen Antidumpingbestimmungen für alle WTO-Mitglieder vorzuschreiben. Insgesamt lassen auch die modifizierten Bestimmungen der Antidumpingordnung der WTO genügend Spielraum, um den Grundsatz der Nichtdiskriminierung durch protektionistische Ausgleichszölle zu umgehen.

Neben der aufgeführten Kritik an der konkreten Ausgestaltung werden jedoch noch viel fundamentalere Einwendungen gegen die Antidumpingordnung der WTO gemacht. So wird die Berechtigung von Antidumpingbestimmungen grundsätzlich in Frage gestellt. Die Bekämpfung von Dumpings durch Ausgleichszölle ist nämlich nur dann allgemein gerechtfertigt, wenn es sich um sogenanntes „räuberisches Dumping" handelt. Bei dieser Form des Dumpings wird versucht, durch ein Angebot zu nicht kostendeckenden Preisen Konkurrenten vom Markt zu verdrängen. Hat das ausländische Unternehmen eine monopolistische Position erreicht, entstehen im Inland Wohlfahrtseinbußen infolge der Monopolpreissetzung.[69] Die Antidumpingordnung der WTO beschränkt sich aber nicht auf die Vermeidung eines derartigen Verdrängungswettbewerbs, sondern sieht den Dumpingtatbestand bereits dann erfüllt, wenn die von einem Exporteur im Ausland erhobenen Preise unter denen auf den Heimatmärkten liegen. Dumping wird folglich als internationale Preisdifferenzierung defi-

---

[67] Siehe *Niels* (2000), S. 484.

[68] Vgl. *Hauser/Schanz* (1995), S. 82 f.

[69] Vgl. *Conrad* (1998), S. 263 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

niert.[70] Räumliche Preisdifferenzierung kann aber aus unterschiedlichen Preiselastizitäten der Nachfrage oder differierenden Preisregulierungen in den verschiedenen Ländern resultieren und erforderlich sein, um im Importland wettbewerbsfähig zu sein.[71] Damit können die jetzigen Bestimmungen der Antidumpingordnung auch zur Unterbindung einer unter Wettbewerbsgesichtspunkten wünschenswerten Preisdifferenzierung führen. Statt Ausgleichszölle zu erheben, wäre daher die Anwendung von internationalen, nicht-diskriminierenden Wettbewerbsregeln, mit denen die Voraussetzungen für erfolgreichen grenzüberschreitenden Verdrängungswettbewerb bekämpft werden können, ursachenadäquat.[72]

Auch wenn eine internationale Wettbewerbsordnung in absehbarer Zeit nicht verwirklicht wird, bleibt die Antidumpingordnung unter ökonomischen Gesichtspunkten fragwürdig. Angesichts der weitreichenden Liberalisierung des Welthandels und der fortschreitenden Integration der Gütermärkte ist die Ausschaltung der in- und ausländischen Konkurrenten selbst bei aggressivster Preispolitik wenig wahrscheinlich. Empirische Befunde bestätigen die weitgehende Irrelevanz von räuberischem Dumping.[73] Die geringe Relevanz von Ausgleichszöllen rechtfertigenden Tatbeständen auf der einen Seite und der immense Mißbrauch der Antidumpingbestimmungen auf der anderen Seite lassen erhebliche Zweifel an Notwendigkeit und Zweckmäßigkeit der Antidumpingordnung aufkommen. Daher scheint ein grundsätzliches Verbot von Antidumpingmaßnahmen ein erfolgversprechenderer Ansatz zur Stärkung der multilateralen Handelsordnung zu sein als eine Reform der existierenden Bestimmungen.[74]

b) Schutzklauseln und Grauzonenmaßnahmen

Die Schutzklauseln („Safeguards") erlauben den Vertragsparteien, zeitlich begrenzt von ihren multilateralen Verpflichtungen abzuweichen, wenn inländischen Produzenten infolge der Liberalisierungsmaßnahmen ein ernsthafter Schaden droht. Im Unterschied zu Antidumpingmaßnahmen richtet sich die Schutzklausel nicht gegen (vermeintlich) unfaire Praktiken der Handelspartner. Die Bestimmungen des Art. XIX sind vielmehr ein Instrument zur Abmilderung des aus dem Abbau von Handelshemmnissen resultierenden internen Anpassungsdrucks. Die Verankerung einer Schutzklausel im multilateralen Re-

---

[70] Vgl. *Freytag* (2001), S. 149.

[71] Vgl. *Knorr* (1999), S. 424 f.

[72] D. h. beispielsweise Vermeidung der Entstehung marktbeherrschender Unternehmen oder von Export- bzw. Importkartellen. Vgl. *Frenkel/Radeck* (1996), S. 24.

[73] Vgl. *Hauser/Schanz* (1995), S. 84; *Messerlin* (1990), S. 126.

[74] Vgl. *Srinivasan* (2000), S. 28.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

gelwerk ist wichtig, da sich die Bereitschaft der Politiker zu weitreichenden Liberalisierungsverpflichtungen erhöhen dürfte, wenn diese die Gewißheit haben, auf einen sprunghaften Anstieg der Importe zu Lasten der heimischen Unternehmen reagieren zu können und den Konsequenzen des Zollabbaus nicht schutzlos ausgesetzt zu sein. Allerdings ist die Rücknahme von Konzessionen an bestimmte Bedingungen geknüpft. Nach den Regelungen des alten GATT durften Schutzmaßnahmen nach Art. XIX nur in nicht-diskriminierender Weise angewendet werden. Darüber hinaus verpflichtet die Durchführung solcher Maßnahmen zur Kompensation der betroffenen Exporteure. Sofern über die Kompensation keine Einigung erzielt werden konnte, waren die Handelspartner zu Retorsionsmaßnahmen berechtigt. Damit waren die Schutzklauselbestimmungen aus Sicht der verantwortlichen Politiker ein wenig attraktives Instrument, dessen Inanspruchnahme stets mit der Gefahr einer unvorhersehbaren Zahl von Gegenmaßnahmen verbunden war.[75] Daher griffen die Vertragsparteien bevorzugt in mißbräuchlicher Weise auf die Antidumpingbestimmungen zurück oder bedienten sich außerhalb der GATT-Regelungen stehender Grauzonenmaßnahmen, wie beispielsweise freiwilliger Exportbeschränkungen.[76] Dies führte aber zu einer gefährlichen Untergrabung der Effizienz und Glaubwürdigkeit der multilateralen Handelsordnung.

Um sowohl der Zweckentfremdung von GATT-Vorschriften vorzubeugen als auch die Verbreitung von nicht durch die multilaterale Handelsordnung kontrollierten Maßnahmen einzudämmen, wurden die Schutzmaßnahmeregelungen im Rahmen der Uruguay-Runde modifiziert.[77] Zum einen wurden die Voraussetzungen für die Anwendung der Klauseln präzisiert: Ein Land darf nur dann Schutzmaßnahmen verhängen, wenn ein erheblicher Importanstieg für bestimmte Produkte zu verzeichnen ist, der die heimischen Produzenten dieses Gutes ernsthaft schädigt, und ein kausaler Zusammenhang zwischen dem Importanstieg und der Schädigung nachgewiesen werden kann. Alle betroffenen Parteien haben im Rahmen eines administrativen Untersuchungsverfahrens die Möglichkeit, sich Gehör zu verschaffen. Zum anderen wurde der Grundsatz der nicht-diskriminierenden Anwendung von Schutzmaßnahmen zwar bekräftigt, aber dennoch auch selektives Vorgehen unter bestimmten Bedingungen erlaubt. So muß sich eine Quotenzuteilung prinzipiell an den Importanteilen orientieren, die die Exportländer in der Vergangenheit hatten. Von diesem Prinzip kann jedoch dann abgewichen werden, wenn ein überproportionaler Anstieg der Im-

---

[75] Vgl. *Frenkel/Radeck* (1996), S. 20 f.

[76] So wurden im Zeitraum von 1979 bis 1988 gut 75 % der einfuhrbeschränkenden Maßnahmen in Form von Antidumpingzöllen getroffen, während auf Maßnahmen gemäß der Schutzklauselbestimmungen lediglich ein Anteil von 0,5 % entfiel. Vgl. *Messerlin* (1990), S. 110 f.

[77] Vgl. *Hauser/Schanz* (1995), S. 104 ff.; *Hoekman/Kostecki* (1995), S. 169 ff. Für den genauen Wortlaut des Abkommens siehe *Benedek* (1998), S. 377 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

porte aus einer begrenzten Zahl von Ländern erfolgt. Die Laufzeit von Schutzmaßnahmen beträgt vier Jahre, eine Verlängerung ist jedoch unter bestimmten Voraussetzungen möglich. Die Anwendung von Schutzklauseln verpflichtet nach wie vor zur Kompensation der betroffenen Exporteure. Wird keine Einigung bezüglich der zu leistenden Kompensationen erzielt, sind die jeweiligen Länder nach dem Ablauf von drei Jahren zu Gegenmaßnahmen berechtigt. Schließlich wurden Grauzonenmaßnahmen verboten. Bereits bestehende Maßnahmen mußten innerhalb von vier Jahren auslaufen.

Reformschritte

Das Verbot von Grauzonenmaßnahmen im Rahmen des neuen Abkommens über Schutzmaßnahmen ist uneingeschränkt begrüßenswert.[78] Derartige Maßnahmen erfreuten sich insbesondere in der 80er Jahren einer großen Popularität. Da freiwillige Selbstbeschränkungsabkommen oder ähnliche Maßnahmen nicht durch die GATT-Regelungen erfaßt waren, konnte deren Einführung auch nicht sanktioniert werden. Als diskriminierend angewendete mengenmäßige Beschränkungen verstoßen diese Maßnahmen aber eindeutig gegen die Ziele des GATT-Vertrags.[79] Deren zunehmende Verbreitung stellte somit eine schwerwiegende Bedrohung für die Glaubwürdigkeit des GATT dar. Das ausdrückliche Verbot derartiger Maßnahmen stärkt damit die multilaterale Handelsordnung. Sicherlich wird dieses Verbot nicht zu einem völligen Verzicht auf Grauzonenmaßnahmen führen. Entscheidend ist aber, daß ein solches Vorgehen nun WTO-inkonform ist und damit die leidtragenden Exporteure eine bessere Ausgangsposition zum Schutz ihrer Interessen haben. Die Attraktivität von freiwilligen Selbstbeschränkungsabkommen dürfte folglich sinken und damit zu einer Reduzierung der wohlfahrtsvermindernden Verzerrungen des Welthandels beitragen.

Schwieriger fällt jedoch die Beurteilung der neuen Bestimmungen über die Art der Anwendung von Schutzmaßnahmen. Auch wenn Schutzmaßnahmen grundsätzlich unabhängig vom Ursprung der Importware anzuwenden sind, ermöglicht das neue Abkommen unter Beachtung bestimmter Regeln die Zuteilung von unterschiedlichen Exportquoten an die Handelspartner. Diese Abweichung vom Prinzip der Nichtdiskriminierung soll die Attraktivität der Schutzklauseln erhöhen und damit die mißbräuchliche Verwendung anderer WTO-Bestimmungen verhindern.[80] Gleichzeitig ist selektiver Protektionismus aber immer mit der Gefahr erheblicher Wettbewerbsverzerrungen verbunden.

---

[78] Vgl. *Hauser/Schanz* (1995), S. 109 f.

[79] Dies ist um so bedenklicher, als Grauzonenmaßnahmen zumeist keine zeitliche Begrenzung haben. Vgl. *Frenkel/Radeck* (1996), S. 22.

[80] Für kritische Anmerkungen zur Steigerung der Attraktivität der Schutzklauselbestimmungen siehe *Sauernheimer* (1996), S. 230 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Zu lockere Bestimmungen im Zusammenhang mit Schutzmaßnahmen bergen darüber hinaus die Gefahr, daß auch deren Anwendung ausschließlich protektionistisch motiviert ist. Um eine Zweckentfremdung der Schutzmaßnahmen zu verhindern und bestehende Interpretationsspielräume zu beseitigen, müßten die Voraussetzungen für die Anwendung selektiver Exportquoten präzisiert werden. So müßte man sich beispielsweise darauf einigen, was genau unter der in Abs. 5b) des Abkommens über Schutzmaßnahmen verwendeten Formulierung „unverhältnismäßig starke Erhöhung" der Einfuhren aus bestimmten Mitgliedsländern zu verstehen ist. Der Wert des erforderlichen Anstiegs der Einfuhren sollte dabei möglichst hoch angesetzt werden, um einen protektionistischen Mißbrauch der Schutzklauseln zu vermeiden. Darüber hinaus wäre auch eine weitere Straffung der zulässigen Geltungsdauer von Schutzmaßnahmen sowie der dreijährigen Frist für die Einführung von Retorsionsmaßnahmen im Falle der Uneinigkeit über Kompensationen sinnvoll.

c) Subventionsbestimmungen

Die Subventionierung heimischer Unternehmen führt zu einer künstlichen Verbesserung der Wettbewerbsposition gegenüber nicht-subventionierten ausländischen Konkurrenten.[81] Die Verzerrung der Handelsbeziehungen geht bei Subventionen nicht von privaten Unternehmen, sondern vom Staat aus. Eine Regelung der Subventionsvergabe im Rahmen der multilateralen Handelsordnung ist erforderlich, um zu verhindern, daß der Erfolg beim Abbau von Handelshemmnissen durch wettbewerbsverzerrende staatliche Beihilfen an heimische Unternehmen zunichte gemacht wird. Nach den alten GATT-Bestimmungen waren gemäß Art. XVI im wesentlichen lediglich Exportsubventionen für verarbeitete Produkte verboten.[82] Damit hatten die staatlichen Akteure einen weiten Spielraum bei der Vergabe von Subventionen. Beispielsweise blieb die subventionsbedingte Behinderung von Importen durch die alten Vorschriften unberührt. Der in der Tokio-Runde entwickelte Subventionskodex führte zwar zu detaillierteren Vorschriften, erlangte allerdings nur für ein Drittel der Vertragsparteien Gültigkeit und erwies sich aufgrund verschiedener Schwächen zur Lösung der Subventionsproblematik als unzulänglich.

Um zu einer effizienteren Regelung von Subventionen zu gelangen und deren Protektionspotential einzuschränken, einigte man sich im Rahmen der Uruguay-Runde auf eine neue Subventionsordnung.[83] Deren wesentliche Elemente

---

[81] Zu den folgenden Ausführungen über die Subventionsordnung der WTO vgl. *Hauser/Schanz* (1995), S. 86 ff.

[82] Zu den Subventionsregelungen des alten GATT siehe *Jackson* (1991), S. 249 ff.

[83] Für den genauen Wortlaut der neuen Subventionsordnung siehe *Benedek* (1998), S. 330 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sind die Präzisierung des Subventionsbegriffs sowie die detailliertere Regelung der Ausgleichsmaßnahmen.[84] Von einer Subvention wird dann ausgegangen, wenn von staatlicher Seite eine Finanzhilfe oder sonstige Form der Einkommens- bzw. Preisstützung gewährt wird.[85] Unter die Regelungen der Subventionsordnung fallen insbesondere spezifische Subventionen, die ausdrücklich (oder faktisch) nur bestimmten Unternehmen oder Branchen zugänglich sind. Staatliche Beihilfen werden in verbotene, angreifbare und erlaubte Subventionen unterschieden.[86] Eine Subvention ist immer dann verboten, wenn sie an ein Exportgeschäft oder die Bevorzugung heimischer Produkte geknüpft ist. Sofern in einem Streitfall die Konsultationen zwischen den betroffenen Staaten ohne Ergebnis bleiben, kann die Angelegenheit dem Streitschlichtungsorgan der WTO vorgelegt werden. Bei verbotenen Subventionen wird ein Panelbericht über eine abkommenskonforme Umgestaltung der Subventionspraxis vorgelegt. Weigert sich das beklagte Land, die Empfehlungen umzusetzen, wird das geschädigte Land zu Retorsionsmaßnahmen, d. h. zur Erhebung von Ausgleichszöllen, ermächtigt. Subventionen, die zu einer ernsthaften Schädigung eines anderen WTO-Mitglieds führen können, gelten als angreifbar. Von einer ernsthaften Beeinträchtigung wird ausgegangen, wenn der Anteil der Subvention am Wert des Produkts 5 % übersteigt. Das subventionierende Land hat jedoch die Möglichkeit, die Vermutung einer ernsthaften Schädigung zu widerlegen. Die Regelung der Retorsionsmaßnahmen entspricht im wesentlichen denen der verbotenen Subventionen. Prinzipiell erlaubt sind schließlich alle nicht-spezifischen Subventionen, die allgemein zugänglich sind. Darüber hinaus sind Forschungs- und Regionalsubventionen sowie Beihilfen zum Umweltschutz unter bestimmten Voraussetzungen gestattet.

Nicht nur die Subventionierung von Industriezweigen kann wettbewerbsverzerrende Auswirkungen haben, sondern auch der protektionistisch motivierte Einsatz von Ausgleichsmaßnahmen gegen vermeintliche Schädigungen. Die Erhebung von Ausgleichszöllen wird daher ähnlich wie bei den Antidumpingregelungen auch im Rahmen der Subventionsordnung an bestimmte Bedingungen geknüpft. Ein heimischer Industriezweig, der Ausgleichszölle beanspruchen möchte, muß das Ausmaß der Subventionierung und die schädigende Wirkung der Subvention belegen und darüber hinaus den kausalen Zusammenhang zwischen der Subvention und der Schädigung nachweisen.

---

[84] Vgl. *Frenkel/Radeck* (1996), S. 24 f.

[85] Allerdings gilt die Subventionsordnung nur für Industrieprodukte. Die Subventionierung von landwirtschaftlichen Erzeugnissen wird gesondert im Agrarabkommen geregelt.

[86] Vgl. *Senti/Conlan* (1998), S. 88 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Reformschritte

Die neuen Subventionsvorschriften sind positiv zu bewerten, da sie zu einer Eindämmung wettbewerbsverzerrender staatlicher Subventionen beitragen dürften. Insbesondere die Präzisierung des Subventionsbegriffs sowie die Ausdehnung des Geltungsbereichs über Exportsubventionen hinaus läßt einen Rückgang interner Beihilfen erwarten.[87] Ferner ist begrüßenswert, daß die Beweislast nicht mehr bei der klagenden, sondern bei der beklagten Partei liegt. Im Zusammenhang mit den anfechtbaren Subventionen bedeutet dies, daß das Beihilfen gewährende Land nachweisen muß, daß eine Unterstützung, die 5 % des Produktwertes übersteigt, zu keiner Verzerrung des Handels führt. Die Umkehr der Beweislast erhöht die Aussichten, erfolgreich gegen protektionistische Beihilfen vorzugehen und trägt damit zu einer Stärkung der Subventionsdisziplin bei.

Bei der Bewertung der Subventionsordnung ist neben der Reduzierung verzerrender Subventionen ebenfalls von Bedeutung, ob dem mißbräuchlichen Einsatz von Ausgleichszöllen hinreichend vorgebeugt wird. In dieser Hinsicht sind insbesondere drei Aspekte positiv hervorzuheben. Erstens sind Subventionsverfahren immer dann einzustellen, wenn der Subventionsbetrag weniger als 1 % des Produktwertes beträgt. Durch diese „De-minimis"-Schwelle wird verhindert, daß Bagatellverfahren Überhand nehmen, die eher auf die Erhebung von Zöllen als die Beseitigung einer Schädigung abzielen.[88] Zweitens wurde durch eine „Sunset"-Klausel verhindert, daß Ausgleichszölle beliebig lange aufrecht erhalten werden können. Die Geltungsdauer wurde auf 5 Jahre beschränkt, es sei denn, eine Überprüfung zeigt, daß die Bedingungen für die Erhebung von Ausgleichszöllen nach wie vor bestehen. Drittens wird nicht nur den betroffenen Exporteuren, sondern auch den importierenden Unternehmen sowie den Verbraucherorganisationen des klagenden Landes die Möglichkeit gegeben, zu dem Verfahren Stellung zu nehmen. Damit erhalten die Gruppen, die durch die Erhebung eines Ausgleichszolls schlechter gestellt werden, anders als im Rahmen der Antidumpingbestimmungen, die Möglichkeit zur Beeinflussung der Entscheidungen.

Allerdings bestehen auch im Zusammenhang mit der Subventionsordnung noch verschiedene Ansatzmöglichkeiten für Verbesserungen. So wurde von vielen Mitgliedern gefordert, die „De-minimis"-Schwelle höher als 1 % des Produktwertes anzusetzen. Damit könnte eine deutlichere Reduzierung der Verfahren erreicht werden. Darüber hinaus scheint eine fünfjährige Geltungsdauer für Ausgleichszölle recht großzügig bemessen. Durch eine häufigere Überprüfung könnte sichergestellt werden, daß Zölle nicht auch dann noch aufrechterhalten werden, wenn deren Ursache bereits beseitigt wurde. Ferner

---

[87] Vgl. *Frenkel/Radeck* (1996), S. 26.

[88] Vgl. *Hauser/Schanz* (1995), S. 98.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sollten die Vorschriften dahingehend modifiziert werden, daß bei der Schadensbestimmung ebenfalls berücksichtigt wird, in welchem Umfang der klagende Industriezweig seinerseits Subventionen erhält. Diese Modifizierung soll verhindern, daß bestimmte Branchen doppelt entschädigt werden, indem sie zum Ausgleich für Beihilfen an ausländische Exporteure selbst Subventionen erhalten und zusätzlich durch Ausgleichszölle geschützt werden. Schließlich wäre es wünschenswert, langfristig im Zuge der Reintegration des Agrarbereichs auch die Subventionierung landwirtschaftlicher Produkte unter der allgemeinen Subventionsordnung der WTO zu regeln. Trotz dieser Einwendungen ist die WTO-Subventionsordnung unter dem Aspekt der Begrenzung protektionistischer Subventionsvergabe zu begrüßen.

2. Verbesserung der Durchsetzung von Sanktionen: Zum Streitschlichtungsverfahren der WTO

Um sicherzustellen, daß Regionalismus ein begrüßenswerter Schritt in Richtung weltweit unbeschränkter Handelsbeziehungen ist, genügt es nicht, die WTO-Vorschriften über regionale Integration sowie die Bestimmungen über den Einsatz von Protektionsinstrumenten zu modifizieren und zu erweitern. Entsprechende Veränderungen sind nur dann erfolgversprechend, wenn ein effektiver Sanktionsmechanismus gewährleistet, daß die reformierten Vorschriften auch umgesetzt werden. Aus diesem Grund wird in diesem Abschnitt der Frage nachgegangen, inwieweit es flankierender Reformen des WTO-Streitschlichtungsverfahrens bedarf. Das Streitschlichtungsverfahren dient der Beilegung handelspolitischer Streitigkeiten und kommt immer dann zum Einsatz, wenn ein WTO-Mitglied ein anderes beschuldigt, gegen die multilateralen Handelsregeln zu verstoßen.

Das Streitschlichtungsverfahren basiert auf den Artikeln XXII und XXII des GATT-Vertrags. Ausgehend von dieser allgemeinen Rechtsgrundlage, wurde das Verfahren weiterentwickelt und kodifiziert. Das daraus entstandene Streitschlichtungsverfahren des früheren GATT war uneinheitlich, da je nachdem auf welchen Bereich sich die Klage bezog, unterschiedliche Bestimmungen zur Anwendung kamen. Vom Ablauf her sah das alte Streitschlichtungsverfahren den Einsatz eines Experten-Panels vor, falls die Streitparteien in vorangegangenen bilateralen Konsultationen zu keinem Ergebnis gelangten. Dieses Panel hatte zur Aufgabe, die Konformität der von der beklagten Partei ergriffenen (oder gegebenenfalls auch unterlassenen) Maßnahmen mit den Regelungen des GATT zu überprüfen und darüber einen Bericht zu erstellen. Sofern ein Verstoß vorlag, sprachen die Vertragsparteien Empfehlungen über eine Umgestaltung der Handelspolitik aus. Wurden diese nicht umgesetzt, war die beklagte Partei verpflichtet, dem geschädigten Land Kompensationen zu leisten. Schei-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

terten die diesbezüglichen bilateralen Verhandlungen, konnte die geschädigte Partei zu Gegenmaßnahmen greifen und unilateral die Handelsbarrieren gegenüber dem beklagten Land erhöhen. Die Ermächtigung zu Retorsionen war das einzige formale Sanktionsinstrument, um Abweichungen von den multilateralen Regelungen zu verhindern.[89]

Eine entscheidende Schwäche des alten GATT-Streitschlichtungsverfahrens lag darin, daß sowohl die Einberufung des Panels als auch die Annahme des Panelberichts einstimmig durch alle Vertragsparteien erfolgen mußte. Das heißt, auch der beklagten Partei stand die Möglichkeit zum Veto offen. Die zeitliche Unbestimmtheit der Verfahrensschritte eröffnete darüber hinaus die Möglichkeit, das Verfahren erheblich zu verschleppen. Damit konnte eine wirksame Sanktionierung handelspolitischer Verstöße durch das verantwortliche Land weitgehend verhindert werden. Diese Ineffizienz führte dazu, daß viele Länder unilaterale Maßnahmen gegen echte und vermeintliche Verstöße der Handelsregeln ergriffen, statt auf das Verfahren der multilateralen Handelsordnung zu vertrauen.[90] Der extensive Einsatz des Paragraphen 301 der US-Handelsgesetzgebung durch die Vereinigten Staaten ist dafür ein anschauliches Beispiel.[91] Der Rückgriff auf unilaterale Maßnahmen ist insbesondere deshalb bedenklich, weil die Androhung von Sanktionsmaßnahmen durch große Handelsnationen wie die USA oder mächtige regionale Bündnisse wie die EU faktisch gleichberechtigte Verhandlungen verhindert. Hinter dem Schleier der Schaffung fairer Handelsbeziehungen wurden unilaterale Sanktionsmaßnahmen außerhalb des GATT-Systems häufig als protektionistisches Instrument zum Schutze heimischer Industrien mißbraucht.

Um diese fundamentalen Mängel zu beseitigen, wurde das Streitschlichtungsverfahren im Rahmen der Uruguay-Runde grundsätzlich überarbeitet und vereinheitlicht. Viele sehen in dieser Reform eine der wichtigsten Errungenschaften der Uruguay-Runde. Verschiedene Veränderungen sollten zu einer Erhöhung der Durchsetzungskraft des multilateralen Sanktionsmechanismus beitragen. So wurde das Verfahren durch die Schaffung ständiger Gremien im Regelwerk der WTO institutionell aufgewertet.[92] Der „Dispute Settlement Body (DSB)“ ist mit der Verwaltung des Streitschlichtungsverfahrens, der Einberufung von Panels sowie der Annahme der Berichte und der Überwachung der Umsetzung der Empfehlungen betraut. Mit dem „Appellate Body“ wurde darüber hinaus erstmals eine Berufungsinstanz geschaffen, die bei entsprechenden Klagen die Rechtmäßigkeit von Panel-Berichten überprüft. Ferner wurden die Möglichkeiten beklagter Länder, das Verfahren zu blockieren, deutlich

---

[89] Vgl. *Hauser/Schanz* (1995), S. 37 ff.

[90] Vgl. *Suntum/Verhrkamp* (1996), S. 54 f.

[91] Vgl. *Bhagwati* (1990); *Koopmann* (1991).

[92] Vgl. *Herrmann* (1995), S. 10.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

geschwächt. Nach dem neuen Verfahren bedarf es nun nicht mehr der Zustimmung aller Mitglieder zur Einberufung eines Panels, sondern es reicht aus, wenn das klagende Land bei Scheitern der bilateralen Konsultationen beim DSB die Einberufung eines Panels beantragt. Die Annahme eines Panelberichts kann ebenfalls nicht mehr durch das Votum eines einzelnen Landes verhindert werden. Dazu ist vielmehr die einstimmige Ablehnung durch den DSB erforderlich. Durch diesen „umgekehrten Konsens" gewinnt das Verfahren deutlich an Effizienz.[93] Allerdings wird die Wirkung dieser Reform etwas begrenzt, da dem beklagten Land durch die Möglichkeit, ein Berufungsverfahren anzustrengen, ein neues Instrument zur Behinderung des Verfahrens an die Hand gegeben wurde. Schließlich wurde der ungehinderten Verschleppung von Verfahren durch Festlegung genauer zeitlicher Regeln für die einzelnen Verhandlungsschritte begegnet. Die folgende Abbildung verdeutlicht schematisch den Ablauf des neuen Streitschlichtungsverfahrens:[94]

Um die Behandlung von Handelsstreitigkeiten außerhalb des multilateralen Regelwerks zu begrenzen, einigte man sich des weiteren darauf, daß alle unilateralen Maßnahmen gemäß der WTO-Vorschriften durchgeführt werden müssen. Einseitige Vergeltungsmaßnahmen auf Grundlage nationaler Handelsgesetzgebung, wie beispielsweise des US-amerikanischen Abschnitts 301, sind somit im Rahmen der WTO angreifbar. Durch die Möglichkeit multipler Klagen wurde darüber hinaus die Position kleinerer Länder gestärkt. Die Androhung eines kleinen Landes, gewährte Konzessionen zurückzunehmen, ist oft nur begrenzt wirkungsvoll, wenn sie gegenüber einer großen Handelsnation ausgesprochen wird. Der Zusammenschluß mit anderen geschädigten Staaten verleiht der Sanktionsdrohung größeres Gewicht und erhöht damit die Wirksamkeit des Streitschlichtungsverfahrens. Seit Gültigkeit des neuen Streitschlichtungsverfahrens ist ein deutlicher Anstieg der im multilateralen Rahmen verhandelten Streitfälle zu verzeichnen: In nur vier Jahren wurden bereits 120 Fälle verhandelt, während in den mehr als 45 Jahren zuvor insgesamt weniger als 200 Fälle behandelt wurden.[95]

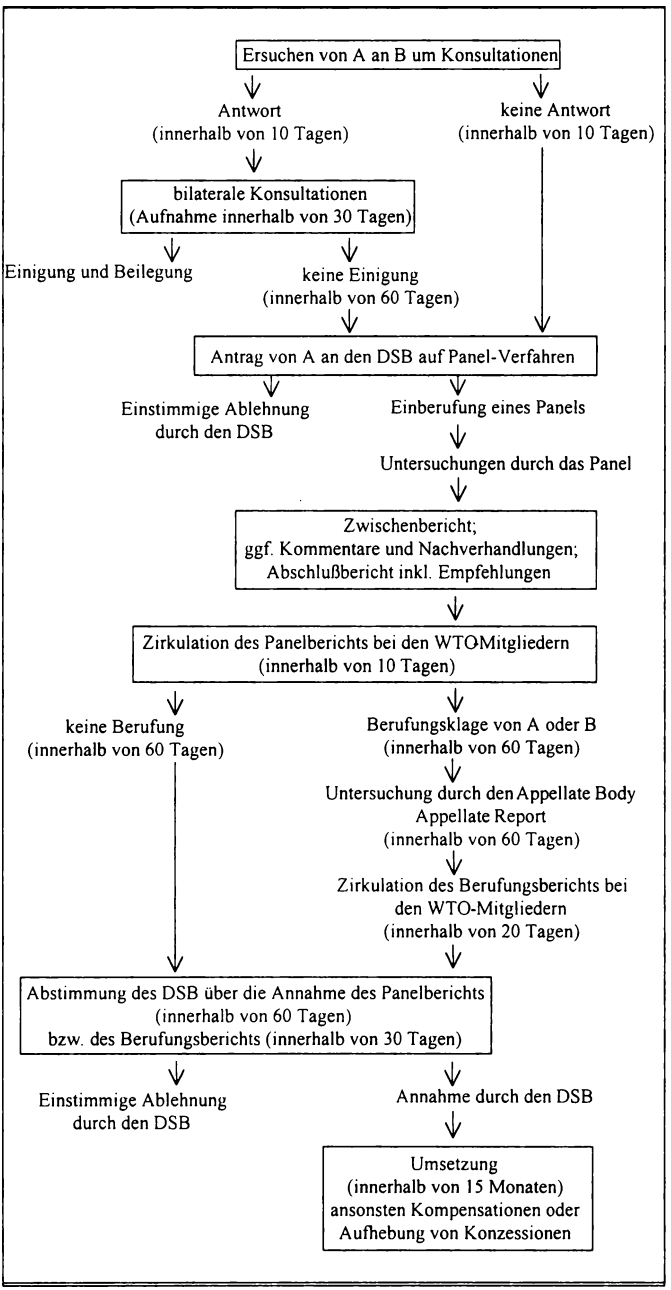
---

[93] Vgl. *Pescatore* (1993).

[94] Für eine ausführliche Darstellung des neuen Streitschlichtungsverfahrens siehe *Hauser* (2001), S. 85 ff.

[95] Vgl. *Koopmann* (1999), S. 202. Der unmittelbare Rückschluß aus der Zunahme der Verfahren auf eine höhere Wirksamkeit ist jedoch mit einer gewissen Vorsicht zu begegnen. Zum einen hat die Anzahl der WTO-Mitglieder zugenommen, so daß sich zwangsläufig eine höhere Zahl von Streitfällen ergibt. Zum anderen wurden die Bereiche, auf die sich die WTO-Regelungen beziehen, ausgedehnt. So ist die WTO nun beispielsweise auch für den Dienstleistungshandel und Fragen bezüglich der geistigen Eigentumsrechte zuständig. Damit erhöht sich auch die Wahrscheinlichkeit des Auftretens von Streitfällen, die unter das multilaterale Streitschlichtungsverfahren fallen. Vgl. *Zimmermann* (1999), S. 253 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH



Quelle: modifiziert nach *Hauser/Schanz* (1995), S. 239; *Zimmermann* (1999), S. 244.

Abbildung 5.1: Ablauf des neuen multilateralen Streitschlichtungsverfahrens

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Reformschritte

Insgesamt sind die Reformen des Streitschlichtungsverfahrens positiv zu beurteilen.[96] Die Vereinheitlichung des Verfahrens sowie die Festlegung von konkreten Fristen für die verschiedenen Verfahrensschritte erhöht die Transparenz und Vorhersehbarkeit. Durch die Angreifbarkeit unilateraler Maßnahmen und die Möglichkeit zu multiplen Klagen werden die Möglichkeiten großer Handelsnationen oder regionaler Bündnisse zum Machtmißbrauch eingeschränkt. Insgesamt hat sich die Glaubwürdigkeit und Effizienz des multilateralen Streitschlichtungsverfahrens erhöht. Gleichwohl stellt sich die Frage, ob die Effizienz des multilateralen Sanktionsmechanismus ausreichend ist, um protektionistischen Tendenzen im Zusammenhang mit regionaler Integration Einhalt zu gebieten. Denn trotz der begrüßenswerten Reformen weist das Streitschlichtungsverfahren noch Lücken und Schwachstellen auf.[97] Viele Probleme sind eher gelindert als beseitigt worden. Daher werden im folgenden Ansatzpunkte für weitere Reformmaßnahmen aufgezeigt.

Aus Sicht eines nationalen Entscheidungsträgers kann ein Verstoß gegen multilaterale Vorschriften in Form von protektionistischen Maßnahmen zugunsten heimischer importkonkurrierender Industrien durchaus politisch rational sein. Protektionismus des Inlands verbessert die Einkommensposition der nutznießenden Industrien unmittelbar, während die exportorientierten Branchen nur eine indirekte Einbuße infolge der Veränderung der relativen Preise erleiden. Der Verstoß kann damit per saldo zu einem Zugewinn an politischer Unterstützung führen. Dies kann sich aber ändern, wenn ein Mechanismus existiert, der derartige Verstöße mit Sanktionen ahndet. Der Anreiz zum Regelverstoß hängt dann von Art und Umfang der Sanktionen ab. Im Fall der WTO werden diese durch das Streitschlichtungsverfahren geregelt. Sofern die Protektionen nicht zurückgenommen oder durch entsprechende Kompensationen ausgeglichen werden, ist das geschädigte Land berechtigt, im Rahmen des multilateralen Liberalisierungsprozesses bereits eingeräumte Konzessionen wieder zurückzunehmen. Das Wiederrufen von Marktzugangskonzessionen durch das Ausland führt zu einer unmittelbaren Schädigung der exportorientierten Branchen im Inland. Retorsionsmaßnahmen können damit den ursprünglich erzielten Gewinn an politischer Unterstützung zunichte machen oder sogar in einen Verlust kehren. Grundsätzlich soll die Sanktion in ihrem Umfang den Auswirkungen des Regelverstoßes entsprechen. Eine Schwachstelle dieser Regelung ist, daß es bislang an einer eindeutigen Festlegung eines Referenz-

---

[96] Siehe *Cameron/Campbell* (1997); *Cottier* (1997). Für eine Beurteilung des neuen Streitschlichtungsverfahrens aus spieltheoretischer Sicht siehe *Suntum/Vehrkamp* (1996).

[97] Dies wurde im anhaltenden Streit um die europäische Bananenmarktordnung sowie im Streitfall über hormonbehandeltes Rindfleisch deutlich. Vgl. *Schott* (2000), S. 12.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

maßstabs zur Bestimmung dieser Äquivalenz fehlt.[98] So könnte sich die Rücknahme von Marktzugangskonzessionen einerseits am absoluten Wert des Exportrückgangs oder andererseits an seinem Anteil am BIP oder Gesamtexport orientieren. Insbesondere bei kleinen Ländern können sich hier erhebliche Unterschiede ergeben, da auch ein geringer absoluter Exportrückgang bei einem kleinen inländischen Sozialprodukt relativ schwer ins Gewicht fallen kann. Insofern wäre es erforderlich, den Begriff der Äquivalenz eindeutig zu definieren und sich zum Schutze kleiner Länder auf einen relativen Referenzmaßstab zu einigen. Damit wäre sicherzustellen, daß die Sanktionen der Bedeutung des Exportrückgangs im geschädigten Land entsprechen.

Schwerwiegender ist jedoch der Umstand, daß sich die Sanktionen der WTO ausschließlich auf Vergeltungsmaßnahmen beschränken. Abgesehen davon, daß die Rücknahme von Konzessionen dem Ziel der WTO, die Liberalisierung aller Märkte voranzutreiben, diametral entgegenläuft, sind derartige Sanktionen für das geschädigte Land keinesfalls kostenlos. Durch die Erhöhung oder Wiedereinführung von Zöllen nehmen die Allokationsverzerrungen zu und dem sanktionierenden Land entstehen Wohlfahrtseinbußen.[99] Generell besteht das Problem, daß diese Art der Sanktionierung den geschädigten Exportunternehmen keinerlei Erleichterung bringt, sondern lediglich die Importe aus dem beklagten Land verteuert und damit den importkonkurrierenden Branchen nutzt.[100] In Ländern mit sehr mächtiger Exportlobby können mithin sogar politische Kosten infolge der indirekten Schädigung der exportorientierten Unternehmen entstehen. Außerdem erweisen sich solche Sanktionen als zu schwach, wenn das geschädigte Land im Verhältnis zum schädigenden Land klein ist. Die Rücknahme von Marktzugangskonzessionen eines kleinen Landes läßt einen Handelsgiganten relativ unberührt. Möglicherweise führt die Angst vor einer Interventionsspirale dazu, daß das kleine Land von vorneherein von seinem Sanktionsrecht keinen Gebrauch macht. Die Möglichkeit zu multiplen Klagen hat diese Problematik zwar entschärft, aber nicht beseitigt.

Aus den genannten Gründen wird über alternative Sanktionsarten diskutiert. So wird beispielsweise vorgeschlagen, die Bestimmungen des Streitschlichtungsverfahrens dahingehend zu verändern, daß ein Verstoß gegen die Vorschriften der WTO nicht mehr allein durch die betroffenen Länder, sondern durch *alle* Mitglieder der WTO geahndet wird. Zwar wird damit das grundsätzliche Dilemma, daß auf Protektionen mit Protektionen reagiert wird, nicht beseitigt, gleichwohl besitzt dieser Vorschlag durchaus Vorzüge gegenüber der jetzigen Praxis. Zum einen würden die Kosten eines Verstoßes für das regelbrüchige Land erheblich ansteigen und damit die Abschreckungswirkung des

[98] Vgl. *Zimmermann* (1999), S. 249.
[99] Vgl. *Freytag* (2001), S. 148.
[100] Siehe *Srinivasan* (2000), S. 28.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Streitschlichtungsverfahrens deutlich zunehmen. Zum anderen würden bei gemeinsamer Vergeltung die Sanktionierungskosten der übrigen Länder sinken.[101] Ein derartiges Vorgehen ist aber nach den Statuten der WTO nicht möglich. Erlaubt sind zwar multiple Klagen aller durch einen Verstoß betroffenen Länder, jedoch bleiben nicht beteiligte Länder davon ausgeschlossen. Die Achillesferse dieser vom Prinzip her begrüßenswerten Änderung ist jedoch ihre praktische Realisierbarkeit.[102] Der Zwang zur automatischen Sanktionierung von Regelbrechern beraubt die Politiker ihrer Entscheidungsfreiheit, ob sie sich einer Klage anschließen sollen oder nicht. Die Abschreckungswirkung würde deutlich gesenkt, wenn einzelne Staaten aus der Vergeltungsverpflichtung ausscheren und aus übergeordneten politischen Erwägungen auf Strafmaßnahmen verzichten würden.[103]

Grundsätzlich können Regelverstöße auch durch finanzielle Kompensationsverpflichtungen bestraft werden.[104] In diesem Fall müßten Länder, die zu WTO-inkonformen Maßnahmen greifen, Ausgleichszahlungen für entstehende Exporteinbußen leisten. Der entscheidende Vorteil dieses Verfahrens gegenüber Vergeltungssanktionen ist die Vermeidung von Protektionsspiralen. Bei Kompensationszahlungen wird ein Regelverstoß nicht mit der Erlaubnis zu einem weiteren Verstoß beantwortet. Das geschädigte Land hält alle eingeräumten Konzessionen aufrecht und kann so zusätzliche Wohlfahrtseinbußen vermeiden. Schädigungen müssen durch direkte Transfers ausgeglichen werden. Aufgrund der Schwieriggkeiten, äquivalente Entschädigungen genau zu bestimmen, ist denkbar, diese in Form von Bußgeldern auszugestalten.[105] Dieser prinzipiellen Überlegenheit steht jedoch ein gewichtiger Nachteil gegenüber. Die WTO verfügt über keine staatliche Zwangsgewalt, sondern steht souveränen Staaten gegenüber. Verweigert ein Land die zu leistenden Kompensationszahlungen, hat die WTO daher nur zwei Möglichkeiten: Sie kann die Weigerung hinnehmen oder diese mit dem Ausschluß aus dem multilateralen Handelssystem bestrafen. Akzeptiert sie die Weigerung, verliert das Verfahren faktisch jede Sanktionswirkung. Um Regelbefolgung sicherzustellen, müßte sie daher von der zweiten Möglichkeit Gebrauch machen.[106] Der Ausschluß aus

---

[101] Zu diesem Vorschlag siehe *Hoekman/Kostecki* (1995), S. 48.

[102] Siehe *Zimmermann* (1999), S. 250 f.

[103] Insbesondere kleine Staaten verzichten häufig auf eine Klage gegenüber großen Ländern, um die politischen und wirtschaftlichen Beziehungen nicht zu gefährden. Damit würde der Mechanismus der kollektiven Sanktionierung eher versagen, wenn es sich bei dem beklagten Land um ein großes Land handelt. Siehe *Srinivasan* (2000), S. 28.

[104] Für die folgenden Ausführungen über mögliche Umgestaltungen des Sanktionsmechanismus vgl. *Zimmermann* (1999), S. 263 ff.

[105] Siehe dazu *Zimmermann* (1999), S. 266.

[106] Es handelt sich hierbei um eine hypothetische Möglichkeit, da die jetzigen Statuten der WTO einen Ausschluß von Mitgliedern nicht vorsehen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

der WTO ist aber ein sehr extremes Disziplinierungsinstrument. Darüber hinaus ist diese Drohung wenig glaubhaft, wenn sie gegen große Handelsnationen, wie die USA, ausgesprochen wird. Der Ausschluß großer Länder würde den Zielen der Welthandelsorganisation zuwiderlaufen und sie in ihrem Bestand gefährden. Damit wäre die Ausschlußdrohung ausschließlich gegenüber kleinen Ländern glaubhaft und nur diese könnten wirkungsvoll zur Zahlung von Kompensationen bei Regelverstößen bewegt werden. Der Protektionismus großer Handelsnationen oder regionaler Bündnisse bliebe weitgehend ungestraft.

Da die WTO über kein wirksames Instrumentarium zur Durchsetzung von Kompensationszahlungen im Falle eines Regelverstoßes verfügt, scheint ein völliger Verzicht auf Retorsionsmaßnahmen trotz der aufgeführten Nachteile nicht möglich.[107] Aus diesem Grund ist es auch nicht möglich, den Sanktionsmechanismus dahingehend zu erweitern, daß auch die WTO selbst als Kläger auftreten kann. So wäre vorstellbar, daß die WTO, sofern sie im Rahmen der Überwachung der Handelspolitiken ihrer Mitglieder (TPRM) einen Verstoß feststellt, gegen das betreffende Land Klage erhebt. Damit könnten auch solche Verstöße geahndet werden, gegen die die geschädigten Länder aus politischen Erwägungen nicht vorgehen. Da die WTO aber über keine staatliche Zwangsgewalt verfügt, hätte sie keine Möglichkeit, einen andauernden Regelverstoß zu sanktionieren. Im Unterschied zu klagenden Ländern hätte sie auch nicht die Option der Androhung von Vergeltungsmaßnahmen.

Als Möglichkeit zur Verbesserung des Sanktionsmechanismus würde sich allerdings eine Kombination aus Kompensationszahlungen und Vergeltungsmaßnahmen anbieten. Beispielsweise könnte man ein vertragsbrüchiges Mitglied nach erfolglosem Durchlaufen des Streitschlichtungsverfahrens zur Zahlung einer Entschädigung verpflichten. Diese wäre zunächst auf ein treuhänderisches Konto der WTO zu überweisen. Kehrt das beklagte Land innerhalb einer angemessenen Frist zu regelkonformem Verhalten zurück, wird das Geld zurücküberwiesen und der Streit ist geschlichtet. Verstößt das beklagte Land weiterhin gegen die Regelungen der WTO, wird die Kompensationszahlung dem geschädigten Land unwiderruflich zugeleitet und die Möglichkeit zu einer erneuten Sanktionsklage gegeben. Verweigert das beklagte Land jedoch von vorneherein die Kompensationszahlung, erhält das geschädigte Land unmittelbar das Recht zu Vergeltungsmaßnahmen. Welche Alternative das vertragsbrüchige Land wählt – Kompensationszahlungen oder Hinnahme von Vergeltungsmaßnahmen –, hängt vom Einfluß der heimischen exportorientierten Interessen ab. Diese ziehen eindeutig staatliche Kompensationszahlungen, die auf alle Steuerzahler verteilt werden können, den Retorsionmaßnahmen des Aus-

[107] Internationale Abkommen müssen sich daher selbst durchsetzen. Die verantwortlichen Politiker werden sich nur dann an ein Abkommen halten, wenn glaubhaft Gegenmaßnahmen drohen. Vgl. *Ethier* (2001), S. 215.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

lands vor, da sie durch letztere direkt und spürbar geschädigt werden. Damit besteht durchaus die Möglichkeit, daß auch souveräne Staaten zur Zahlung von Kompensationen bereit sind und Protektionsspiralen verhindert werden können. Die Attraktivität von Kompensationszahlungen würde aus Sicht des beklagen Landes weiter ansteigen, wenn nicht nur Vergeltungen des geschädigten Landes, sondern aller WTO-Mitglieder drohen würden. Diese oben bereits dargestellte kollektive Sanktionierung dürfte allerdings schwer durchsetzbar sein.

Die Effizienz eines Sanktionsmechanismus hängt neben der Art und dem Umfang der Strafe auch entscheidend von der Dauer des zugrundeliegenden Verfahrens ab. Je mehr Möglichkeiten vorhanden sind, das Verfahren zu verschleppen oder gänzlich zu blockieren, um so länger lassen sich (politische) Gewinne aus einem Regelbruch erzielen.[108] WTO-inkonformes Verhalten wird also mit der Dauer des Verfahrens immer attraktiver. Gleichzeitig sinkt für ein geschädigtes Land der Anreiz, auf das multilaterale Streitschlichtungsverfahren zurückzugreifen, um seinen Rechten Geltung zu verschaffen. Langwierige Verfahren liefern somit ein möglicherweise willkommenes Argument für unilaterale Sanktionsmaßnahmen außerhalb der WTO. Die Festlegung konkreter Fristen sowie die Einführung des Prinzips des „umgekehrten Konsens" sind vor diesem Hintergrund begrüßenswerte Schritte zur Erhöhung der Effizienz des multilateralen Streitschlichtungsverfahrens. Verzögerungstaktiken beklagter Länder werden durch diese reformierten Vorschriften engere Grenzen gesetzt. Gleichwohl ermöglichen die insgesamt doch sehr großzügig bemessenen Fristen weiterhin das Erzielen von (politischen) Gewinnen durch Regelverstöße. Bei Ausschöpfung aller Verschleppungsmöglichkeiten, wie Berufung gegen den Panel-Bericht oder Einspruch gegen Sanktionsmaßnahmen, kann das Verfahren bis zu 35,5 Monaten hingezogen werden.[109] Bei diesen Angaben ist allerdings noch nicht berücksichtigt, daß es zu weiteren Verzögerungen kommen kann, wenn das beklagte Land zusätzlich eine bestehende Verfahrenslücke ausnutzt. So ist in den WTO-Bestimmungen nur unzureichend geregelt, was passiert, wenn Uneinigkeit zwischen Kläger und Beklagtem darüber besteht, ob den WTO-Empfehlungen entsprochen wurde. Für diesen Fall ist lediglich vorgesehen, die Angelegenheit wieder an das zuständige Panel zurückzuverweisen, welches dann einen erneuten Bericht zu erstellen hat. Von dieser Lücke machte die EU beispielsweise im Streit um die europäische Bananenmarktordnung Gebrauch.[110] Um derartige Verschleppungen zu vermeiden, sind neben einer

[108] Darüber hinaus nimmt der abdiskontierte Gegenwartswert einer Strafe mit zunehmender Verschiebung in die Zukunft ab. Vgl. *Hauser/Schanz* (1995), S. 242 ff.

[109] Vgl. *Zimmermann* (1999), S. 247 f.

[110] Nachdem sie bereits alle während des Verfahrens zur Verfügung stehenden Verzögerungsmöglichkeiten in Anspruch genommen hatte, akzeptierte die EU schließlich die Empfehlungen der WTO. Allerdings setzte sie diese nur teilweise um, insistierte aber darauf, damit den Anforderungen vollständig entsprochen zu haben. Da sich die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

generellen Kürzung bestehender Fristen zusätzlich detailliertere Vorschriften für den Fall eines Dissenses zwischen den Streitparteien über die Umsetzung von Empfehlungen zu entwickeln.

Ein effizientes Streitschlichtungsverfahren ist essentiell für die Funktionsfähigkeit der WTO. Nur wenn sie über einen wirksamen Sanktionsmechanismus verfügt, können auch große Handelsnationen zu regelkonformem Verhalten veranlaßt werden. Durchsetzungskraft ist unerläßlich, um sicherzustellen, daß künftig auch mächtige regionale Integrationsräume in Schach gehalten und Abschottungen zu Lasten außenstehender Staaten verhindert werden. Aus diesem Grund sind trotz der bereits erfolgten Verbesserungen des Streitschlichtungsverfahrens weitere Reformen angebracht. Insbesondere die ergänzende Einführung von Kompensationszahlungen sowie die zeitliche Straffung der Fristen der einzelnen Verfahrensschritte sind erfolgversprechende Ansatzpunkte für eine effizientere Ausgestaltung des multilateralen Sanktionsmechanismus. Um eine Überforderung des Streitschlichtungsorgans zu vermeiden, muß allerdings sichergestellt werden, daß dem WTO-Sekretariat hinreichend juristische Ressourcen zur Verfügung stehen.[111]

3. Konzentration auf Marktöffnung

In den letzten Jahren mehren sich die Stimmen derer, die eine Einbeziehung von Sozial- und Umweltstandards in das Regelwerk der WTO fordern. Unterschiedliche Nicht-Regierungsorganisationen treten dafür ein, daß die WTO künftig die Einhaltung sozialer Mindeststandards in Entwicklungsländern mit Hilfe von Handelssanktionen durchsetzen soll. Damit soll einerseits die Ausbeutung der Arbeitskräfte in den weniger entwickelten Ländern verhindert und andererseits einem ungewollten wettbewerblichen „race to the bottom" bei den Industrienationen vorgebeugt werden.

Bezüglich der erstgenannten Argumentation wird aber häufig übersehen, daß die erzwungene Einführung von Sozialstandards zu einer Verteuerung des Faktors Arbeit in den weniger entwickelten Ländern führt. Da die Arbeitnehmer nicht gewillt sein werden, eine drastische Reduzierung ihrer Löhne hinzunehmen, werden die Unternehmen der zusätzlichen Kostenbelastung durch Entlassung von Arbeitskräften begegnen. Die Reduzierung des komparativen Kostenvorteils weniger entwickelter Länder bei arbeitsintensiver Produktion und die damit verbundene Arbeitslosigkeit verringert bzw. beseitigt deren

---

klagenden Parteien damit nicht zufrieden geben wollten, mußte das zuständige Panel erneut tätig werden. Siehe dazu ausführlich *Zimmermann* (1999), S. 257 ff.

[111] Vgl. *Anderson* (1999), S. 82.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Möglichkeit, ihren Entwicklungsrückstand aufzuholen.[112] Ein zügiger wirtschaftlicher und damit auch sozialer Aufholprozeß kann nur erreicht werden, wenn die ärmeren Länder ihre Wettbewerbsvorteile voll ausnutzen können.[113] Über eine steigende Wirtschaftskraft wird Raum für höhere Arbeitseinkommen geschaffen. Mit fortschreitender ökonomischer Entwicklung und damit zunehmendem Einkommen sinkt die „Barlohn-Präferenz" der Arbeitskräfte, und alternative „Entlohnungen" in Form von höheren Sozialstandards werden gewünscht.[114] Die umfassende Öffnung der Märkte durch die Industrieländer, aber auch durch die betroffenen Länder selbst, scheint deshalb der geeignetere Weg zu sein, um den Entwicklungsländern zu besseren Sozialstandards zu verhelfen.[115]

Auch das Argument eines radikalen Sozialabbaus in den Industrienationen ist nicht ohne weiteres haltbar. Ungehinderter Wettbewerb setzt die arbeitsintensiven Branchen der hochstandardisierten Länder zweifellos einem spürbaren Druck aus und forciert auf diese Weise den Strukturwandel. Das bedeutet aber nicht, daß der Wettbewerb mit einem „moralisch nicht vertretbaren" Sozialabbau einhergehen muß: Die Reduzierung sozialer Standards führt zwar einerseits zu einer Senkung der Arbeitskosten, beinhaltet aber andererseits auch die Zunahme sozialer Spannungen (Erhöhung der Streikhäufigkeit etc.). Ein geringerer sozialer Konsens stellt aber einen Wettbewerbsnachteil dar und ist somit eine wirksame Bremse gegen „sozialen Kahlschlag". Die niedrigeren Standards in den ärmeren Staaten sind somit keine ernsthafte Gefährdung der sozialen Errungenschaften der reicheren Länder.

Aus wohlfahrtsökonomischer Perspektive spricht somit viel gegen und nur wenig für Mindeststandards im Bereich der Sozialpolitik. Eine dauerhafte Verbesserung der Sozialstandards im Interesse der Allgemeinheit läßt sich nicht per Dekret realisieren, sondern muß Resultat wirtschaftlichen Fortschritts sein. Die anhaltenden Forderungen nach einer Verankerung sozialer Mindeststandards im Regelwerk der WTO scheint daher häufig eher den Interessen der durch den internationalen Wettbewerb betroffenen arbeitsintensiven Branchen der Hochstandardländer zu dienen: Durch Mindeststandards werden die Kostenvorteile der weniger entwickelten Länder reduziert und damit eine Verbesserung der eigenen Wettbewerbsposition erreicht („raising rivals' costs").[116] Hält man trotz dieser Bedenken internationale Abkommen für unerläßlich, würde es sich anbieten, die entsprechende Verantwortung beispielsweise in die

[112] Siehe *Krueger* (1995a), S. 121 ff.

[113] Natürlich kann daraus nicht abgeleitet werden, daß Menschenrechtsverletzungen als legitime Ausnutzung komparativer Kostenvorteile akzeptiert werden.

[114] Vgl. *Demmer* (1994), S. 95.

[115] Vgl. *Freytag* (2001), S. 153.

[116] Siehe dazu *Vaubel* (1994), S. 6.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Hände der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) zu legen, die von ihrem Tätigkeitsfeld dafür geeigneter erscheint als die WTO.[117]

Ähnlich problematisch ist die Forderung nach der Durchsetzung umweltpolitischer Standards mittels handelspolitischer Maßnahmen.[118] Internationale, d. h. grenzüberschreitende, Umweltprobleme können nur dann effizient gelöst werden, wenn alle beteiligten Staaten miteinander kooperieren. Handelsbeschränkungen sollen dazu beitragen, kooperationsunwillige Staaten zur Zusammenarbeit zu veranlassen. Dieser Argumentation wird jedoch auch mit Skepsis begegnet. So wird bezweifelt, daß handelspolitische Sanktionen eine Kooperationslösung wahrscheinlicher machen. Vielmehr wird befürchtet, daß die betroffenen Staaten ein solches Vorgehen als aggressiven Unilateralismus interpretieren und die auftretenden Spannungen umweltpolitische Einigungen erschweren. Darüber hinaus entfalten handelspolitische Sanktionen nur dann ein echtes Drohpotential, wenn sie von wirtschaftlich großen Ländern eingesetzt werden. Die kleineren, schwächeren Staaten hätten hingegen keine wirksame Handhabe, um große Länder zu ökologisch vertretbarem Verhalten zu veranlassen.

Es stellt sich generell die Frage, ob handelspolitische Maßnahmen überhaupt ein geeignetes Instrument zu Bewältigung von ökologischen Problemen sein können. Derartige Maßnahmen tragen der Komplexität von Umweltproblemen oft nur unzureichend Rechnung und lösen u. U. Ausweichreaktionen mit zweifelhaftem Nutzen für die Umwelt aus. Schließlich besteht die Gefahr, daß handelshemmende Maßnahmen unter dem Deckmantel des Umweltschutzes mißbräuchlich ergriffen werden. Unter Rückgriff auf das Argument des Umweltdumpings sollen die Produzenten hochregulierter Länder geschützt werden. Niedrigere Umweltstandards lassen aber keinesfalls den unmittelbaren Rückschluß auf das Vorliegen eines Dumpingtatbestandes zu.[119] Die Nachfrage nach einer Verbesserung der Umweltqualität ist eine steigende Funktion des Einkommens. International differierende Umweltstandards spiegeln somit den unterschiedlichen Entwicklungsstand verschiedener Länder wider. Die von außen durch handelspolitische Maßnahmen erzwungene Anhebung dieser Standards führt wie bei den Sozialstandards zu einem Anstieg der Produktionskosten, den sich die ärmeren Ländern nicht leisten können. Die Kosten des Umweltschutzes würden den ärmeren Ländern aufgebürdet.

Will man international höheren Umweltstandards zum Durchbruch verhelfen, scheint langfristig die Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung der ärmeren Länder ein besserer Ansatz zu sein. Diesbezüglich kann die WTO durch die For-

---

[117] Vgl. *Freytag* (2001), S. 154; *Panagariya* (1999a).
[118] Vgl. *Ranné* (1999), S. 347 ff.
[119] Siehe *Bender* (2001), S. 148 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

cierung unbeschränkter Handelsbeziehungen einen wichtigen Beitrag leisten. Um allerdings bereits jetzt eine Lösung für drängende Umweltprobleme zu finden, muß eine freiwillige Kooperation erreicht werden. Dies ist am ehesten möglich, wenn sich alle beteiligten Parteien von einer solchen Vereinbarung einen Vorteil versprechen. Industrieländer mit ihrer höheren Präferenz für Umweltqualität werden folglich nicht vermeiden können, den Großteil der Kosten des Umweltschutzes, in Form von finanzieller oder technischer Unterstützung, zu tragen. Auf diesem Weg werden die ärmeren Länder weniger belastet, und die reicheren Länder profitieren von einem verbesserten Umweltschutz.

Die WTO verfügt momentan weder über die inhaltliche Kompetenz noch das Instrumentarium zur Verfolgung einer sinnvollen Umwelt- oder Sozialpolitik. Eine diesbezügliche Erweiterung des WTO-Regelwerks ist jedoch aus verschiedenen Gründen abzulehnen. Zum einen ist die Durchsetzung von Mindeststandards mit Hilfe handelspolitischer Sanktionen immer mit der Gefahr verbunden, zu protektionistischen Zwecken mißbraucht zu werden. Entsprechende Ermächtigungen dienen daher möglicherweise mehr den Interessen einflußreicher importkonkurrierender Unternehmen in Hochstandardländern als den Belangen der Umwelt oder der Arbeitnehmer in den weniger entwickelten Ländern. Zum anderen stellt sich selbst bei nicht mißbräuchlicher Anwendung der Sanktionsmöglichkeiten die Frage, ob Handelspolitik überhaupt ein geeignetes Mittel ist, die anvisierten Ziele zu erreichen und nicht möglicherweise kontraproduktiv wirkt. Schließlich können die Ziele der internationalen Handelsliberalisierung auf der einen Seite und der Schutz der Umwelt bzw. der Arbeitnehmer auf der anderen Seite miteinander konfligieren. Die Durchsetzung internationaler sozial- oder umweltpolitischer Maßnahmen sollte daher spezialisierten Organisationen anvertraut werden, die über ein geeignetes Instrumentarium verfügen.[120] Nur wenn sich die WTO weiterhin auf ihr Ziel der Marktöffnung konzentriert, können inhaltliche Konflikte einer zu heterogenen Zielsetzung vermieden werden, die langfristig die Funktionsfähigkeit des multilateralen Handelssystems untergraben könnten.

III. Ein Reformkatalog

Regionale Integrationsabkommen werden um so eher eine sinnvolle Ergänzung der multilateralen Handelsordnung darstellen, je umfassender die Handelsliberalisierung zwischen den Partnerländern ist und je mehr die teilnehmenden Staaten ihre externen Barrieren verringern oder zumindest auf eine Erhöhung ihrer Handelshemmnisse gegenüber Drittstaaten verzichten. Darüber

[120] Siehe *Langhammer* (2000); *Lloyd* (2001), S. 345 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

hinaus wäre wünschenswert, daß regionale Bündnisse grundsätzlich offen für neue Mitglieder sind.[121] Die derzeitigen Bestimmungen der multilateralen Handelsordnung können dies aber noch nicht gewährleisten. Um sicherzustellen, daß vor allem die positiven Aspekte des Regionalismus zur Geltung kommen, bedarf es daher der Modifizierung und Erweiterung des Regelwerks der WTO. Der folgende Reformkatalog stellt eine komprimierte Zusammenfassung der vorangegangen Ausführungen dar.

Folgende Punkte sollten bei einer Reform des WTO-Regelwerks die höchste Priorität haben:

- Präzisierung der Vorschriften des Art. XXIV, so daß ein protektionistisch motivierter Mißbrauch von Interpretationsspielräumen nicht mehr möglich ist oder zumindest deutlich begrenzt wird.
- Verbot der Ausnahme ganzer Sektoren von Liberalisierungsverpflichtungen, um so die Einräumung eines faktisch partiellen Marktzugangs im Rahmen von regionalen Integrationsbestrebungen zu verhindern.
- Festlegung von Prinzipien für die Ausgestaltung von Ursprungslandregelungen, um diese in ihrer Anwendung möglichst einfach, transparent, neutral sowie vorhersehbar zu machen. Der Mißbrauch von Ursprungslandregelungen als verdecktes Protektionsinstrument könnte so erheblich begrenzt werden.
- Verbesserung des Streitschlichtungsverfahrens durch eine ergänzende Einführung von Kompensationszahlungen und Straffung der Fristen, um so die Durchsetzung der reformierten Vorschriften sicherzustellen.

Neben diesen als unerläßlich erachteten Reformen, sollten die nachstehend aufgeführten Vorschläge ergänzend berücksichtigt werden:

- Beteiligung der WTO an den Vertragsverhandlungen, um den Belangen außenstehender Staaten schon vor Abschluß eines regionalen Abkommens Gehör zu verschaffen. Die Beratung durch Repräsentanten der WTO ist auch für die potentiellen Partnerländer vorteilhaft, da so das Risiko von Nachverhandlungen infolge WTO-inkonformer Vertragsbestimmungen gesenkt werden kann.
- Festlegung einer Frist, die zwischen Notifikation und Inkraftsetzung eines regionalen Abkommens eingehalten werden muß, um eine echte Ex-ante-Überprüfung der Konformität mit den Bestimmungen der WTO zu ermöglichen.
- Verbesserung der Ex-post-Überwachung der Handelspolitiken der Mitgliedsstaaten durch Einführung einer standardisierten Berichtspflicht der Mitgliedsstaaten sowie einer speziell regional ausgerichteten Überwachung im Rahmen des TPRM.

---

[121] Vgl. *Anderson/Snape* (1994), S. 17; *Snape* (1996), S. 389.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- Verpflichtung der Mitgliedsstaaten, Verhandlungen mit außenstehenden Staaten über die Senkung von Außenzöllen auf MFN-Basis unmittelbar nach dem Inkrafttreten des Integrationsabkommens aufzunehmen.
- Einführung eines generellen Verbots von Antidumpingmaßnahmen, um den Mißbrauch dieser Bestimmungen zu verhindern. Statt dessen Forcierung einer schrittweisen Entwicklung von internationalen Wettbewerbsregeln.
- Weitere Präzisierung der Schutzklauselbestimmungen sowie zusätzliche Modifizierungen der Subventionsbestimmungen, um alternativen Protektionismus einzuschränken.
- Konzentration auf Marktöffnung im Rahmen von multilateralen Verhandlungen. Keine Erweiterung der WTO um sozial- oder umweltpolitische Kompetenzen, um Zielkonflikte und inhaltliche Überforderung zu vermeiden.

Tabelle 5.1 faßt die vorgestellten Reformvorschläge nochmals zusammen.

Regionales Vorgehen hat spezifische Vorteile. Beispielsweise kann die überschaubare Zahl von Verhandlungspartnern weitreichendere Liberalisierungsmaßnahmen ermöglichen als das multilaterale Vorgehen. Macht man sich diese Vorzüge zunutze, kann Regionalismus einen wertvollen Beitrag zur Verwirklichung weltweit unbeschränkter Handelsbeziehungen leisten. Aus diesem Grund wurde bewußt darauf verzichtet, ein allgemeines Verbot von regionalen Bündnissen als Abweichung vom Grundsatz der Nichtdiskriminierung zu fordern. Vielmehr bietet es sich an, die Rahmenbedingungen so zu gestalten, daß regionales Vorgehen zu einer Ergänzung und nicht zu einer Gefährdung der multilateralen Handelsordnung wird. Vor dem Hintergrund der theoretischen Ausführungen sowie der aufgezeigten Schwächen im multilateralen Regelwerk wurden Reformvorschläge für eine Modifizierung und Erweiterung der Bestimmungen der WTO entwickelt. Die Präzisierung der Vorschriften über regionale Integration kann verhindern, daß der Abschluß eines Abkommens mit einem unmittelbaren Anstieg des Protektionsniveaus gegenüber Drittstaaten verbunden ist. Die Umsetzung der Vorschläge zur Erweiterung dieser Vorschriften sowie zur Verbesserung der Regelungen über alternative Protektionsinstrumente tragen dazu bei, daß regionale Bündnisse auch langfristig nicht mit protektionistischen Abschottungstendenzen verbunden sind. Die verbesserten Möglichkeiten zur Kontrolle der Handelspolitiken regionaler Bündnisse, gepaart mit einem wirksameren Streitschlichtungsverfahren zur Durchsetzung der reformierten Vorschriften, stellen sicher, daß regionales Vorgehen die multilateralen Liberalisierungsbemühungen nicht unterläuft. Die allgemeinen Reformen der WTO tragen darüber hinaus zu einer Stärkung der Glaubwürdigkeit der multilateralen Handelsordnung bei und erhöhen somit die Attraktivität dieser Liberalisierungsstrategie.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 5.1

Reformkatalog zur Steuerung des Regionalismus

Ansatzpunkt	Forderung	Ziel	Priorität
I. Verbesserung von Art. XXIV			
a) Präzisierung der Bestimmungen	Präzisierung von Abs. 5: • Restriktive Interpretation der Formulierung „in ihrer Gesamtheit“	• Vermeidung der Anhebung des Protektionsniveaus in ausgewählten Sektoren	sehr hoch
	• Beurteilung der allgemeinen Zollbelastung im Rahmen der Verwirklichung von Freihandelszonen anhand der angewendeten Zollsätze	• Vermeidung der Anhebung des Protektionsniveaus	
	• Festlegung, daß Ursprungslandregelungen unter den Begriff der „Handelsvorschriften“ fallen; Verankerung von Gestaltungsprinzipien für Ursprungslandregelungen	• Vermeidung des Mißbrauchs von Ursprungslandregelungen als Protektionsinstrument	
	Präzisierung von Abs. 7: • Verpflichtung der Vertragsparteien auf Einhaltung eines zeitlichen Mindestabstands zwischen der Notifikation eines Abkommens und seinem Inkrafttreten	• Ermöglichung einer echten Ex-ante-Überprüfung von Abkommen hinsichtlich ihrer WTO-Konformität	hoch
	Präzisierung von Abs. 8: • Restriktive Auslegung der Formulierung „annähernd der gesamte Handel“ als qualitatives Kriterium	• Vermeidung der Herausnahme ganzer Sektoren aus den Liberalisierungsverpflichtung	sehr hoch
b) Modifizierung der Bestimmungen	Verpflichtung der Mitgliedsstaaten eines Bündnisses zu Zollverhandlungen mit außenstehenden Staaten nach Abschluß des regionalen Abkommens	Reduzierung handelsumlenkender Effekte durch Senkung der Außenzollbarrieren des Bündnisses	hoch
	Beteiligung der WTO an den Vertragsverhandlungen	Einbeziehung der Interessen von Drittstaaten bereits im Vorfeld; Vermeidung von WTO-inkonformen Verträgen	hoch
	Erweiterung des TPRM um eine regional ausgerichtete Überwachung	Verbesserung der Ex-post-Überwachung von regionalen Bündnissen, um protektionistische Tendenzen rechtzeitig zu erkennen	hoch

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Fortsetzung Tabelle 5.1

Ansatzpunkt	Forderung	Ziel	Priorität
II. Verbesserung des WTO-Regelwerks			
a) Eindämmung des Protektionismus	Generelles Verbot von Antidumpingmaßnahmen	Vermeidung des mißbräuchlichen Einsatzes von Antidumpingmaßnahmen zu protektionistischen Zwecken	hoch
	Präzisierung der Schutzklauselbestimmungen	Vermeidung mißbräuchlichen Einsatzes von Schutzklauseln zu protektionistischen Zwecken	hoch
	Modifizierung der Subventionsbestimmungen	Vermeidung des mißbräuchlichen Einsatzes von Subventionen zu protektionistischen Zwecken	hoch
b) Verbesserung des Streitschlichtungsverfahrens	Ergänzung der Sanktionsmaßnahmen um Kompensationszahlungen	Erhöhung der Durchsetzungsfähigkeit der WTO	sehr hoch
	Straffung der Verfahrensfristen	Erhöhung der Durchsetzungsfähigkeit der WTO	sehr hoch
c) Konzentration auf Marktöffnung	Keine Ausdehnung der Kompetenzen der WTO auf die Bereiche: • Sozialpolitik • Umweltpolitik	Vermeidung von Interessenskonflikten und inhaltlicher Überforderung der WTO	hoch

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Reformvorschläge machen nur Sinn, wenn sie auch eine Chance auf Realisierung haben. Politiker werden nur dann einer Beschränkung ihrer Handlungsspielräume zustimmen, wenn sie sich davon eine Erhöhung ihrer politischen Unterstützung versprechen. Nun könnte man vermuten, daß Politiker nicht gewillt sein werden, Reformen des WTO-Regelwerks zuzustimmen, da dies ihre Möglichkeiten, protektionistische Maßnahmen zugunsten der importkonkurrierenden Branchen zu ergreifen, weiter beschränkt. Tatsächlich engen die Vorschriften der WTO die handelspolitischen Aktionsmöglichkeiten nationaler Entscheidungsträger erheblich ein. Gleichwohl ist eine Verbesserung der multilateralen Regeln aber durchaus im Interesse eigennütziger Politiker. Die politökonomische Analyse hat gezeigt, daß handelspolitische Maßnahmen der Struktur eines Gefangenendilemmas unterliegen können: Wechselseitige Liberalisierungen kommen nicht zustande, obwohl die beteiligten Politiker sich davon eine Erhöhung ihrer politischen Unterstützung versprechen, weil Protektionismus die dominante Strategie ist. Aus Sicht eines Politikers ist es nämlich optimal, wenn die Märkte der Handelspartner für die eigenen Exporteure geöffnet werden, während die heimischen Importkonkurrenten durch Aufrechterhaltung der Handelsbarrieren geschützt werden. Ohne international bindende Regeln und Sanktionsmechanismen führt dies dazu, daß ein suboptimales *Nash*-Gleichgewicht realisiert wird, bei dem alle Handelshemmnisse bestehen bleiben bzw. durch neue ersetzt werden und die Politiker auf einen möglichen Zugewinn an politischer Unterstützung verzichten müssen. Handelspolitische Regeln, die alle Beteiligten disziplinieren, sind daher aus Sicht der Politiker wünschenswert. Zum Beispiel verhindern wirksame Vorschriften zwar den Einsatz von protektionistisch motivierten Antidumpingmaßnahmen gegenüber den Handelspartnern, schützen aber gleichzeitig die heimischen Exporteure vor einer Schädigung durch entsprechende ausländische Maßnahmen.

Dieselbe Logik läßt sich auf die Gewährleistung restriktiver Regeln für regionale Bündnisse anwenden. Die Diskriminierung außenstehender Staaten kann aus Sicht der Mitglieder eines regionalen Abkommens einen Zugewinn an politischer Unterstützung ermöglichen: Die importkonkurrierenden Branchen werden zum Ausgleich für den verstärkten intraregionalen Wettbewerb umfassender vor externer Konkurrenz abgeschirmt, während die exportorientierten Unternehmen von der wechselseitigen Marktöffnung innerhalb des Bündnisses profitieren. Insofern scheinen unkonkrete Vorschriften, die weite Interpretationsspielräume eröffnen, aus Sicht regionaler Integrationspartner wünschenswert zu sein. In Anbetracht der Vielzahl regionaler Bündnisse und deren weiterhin raschen Verbreitung ist es nun aber höchst wahrscheinlich, daß ein Land einem oder mehreren Bündnissen angehört, während es bei anderen zu den außenstehenden Drittländern zählt. Die Relation des intra- und extraregionalen Handels mag sich in den wichtigsten Handelsregionen in den letzten Jahrzehnten zugunsten des intraregionalen Handels verschoben haben, gleichwohl ist der extraregionale

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Handel immer noch von eminenter Bedeutung. Bei der Mehrzahl der regionalen Bündnissen macht der Handel mit Drittstaaten deutlich mehr als 50 % des Gesamthandels der betrachteten Länder aus.[122] Damit ist es aus Sicht der Politiker aber opportun, in bezug auf die multilateralen Bestimmungen über regionale Integrationsabkommen die Position eines außenstehenden Landes einzunehmen und für strikte Regeln zu plädieren, um so (politische) Verluste durch protektionistische Abkommen anderer Länder zu vermeiden.[123] Insofern haben die vorgestellten Reformvorschläge durchaus eine Realisierungschance.

In dem hier vorgestellten Reformkatalog sind allerdings nicht alle diskutierten Umgestaltungsmöglichkeiten wiedergegeben worden. Forderungen, wie die Begrenzung der zulässigen Integrationsformen auf Zollunionen oder die Aufhebung der Verpflichtung zur vollständigen Liberalisierung, lassen sich theoretisch nur unzureichend begründen und sind mit zweifelhaften Erfolgsaussichten verbunden. Wegen dieser Bedenken werden solche Vorschläge bewußt abgelehnt und nur die für eine sinnvolle Steuerung des Regionalismus als geeignet erachteten Forderungen berücksichtigt. Darüber hinaus wurde auch dem Aspekt der politischen Realisierbarkeit Rechnung getragen. Politiker sind grundsätzlich bereit, Reformen der WTO-Bestimmungen zuzustimmen, um somit massiven Abschottungstendenzen im Zuge regionaler Integrationsstrategien vorzubeugen. Diese Bereitschaft ist allerdings nicht unbeschränkt, sondern stößt dort an ihre Grenzen, wo die Entscheidungs- und Handlungsspielräume auf der nationalen Ebene zu stark beschnitten werden. So sind die Forderung nach Offenheit für neue Mitglieder sowie die Verpflichtung zur Senkung der Außenzölle auf das niedrigste Niveau, das vor Etablierung des Bündnisses bestand, aus theoretischer Perspektive durchaus wünschenswert. Eine Durchsetzung dieser Reformen ist aufgrund der politischen Realitäten aber wenig wahrscheinlich. Daß nicht alle theoretisch wünschenswerten Reformvorschläge umgesetzt werden können, wiegt jedoch weniger schwer, wenn die oben dargestellten Reformansätze tatsächlich durchgeführt werden. Die Umsetzung des oben vorgestellten Reformkatalogs dient in erheblichem Umfang den Interessen außenstehender Länder, da Abschottungstendenzen regionaler Bündnisse in verschiedener Hinsicht entgegengewirkt wird. So sind beispielsweise das Fehlen von Beitrittsklauseln und die damit verbundene Gefahr, von der Mitgliedschaft in einem Bündnis ausgeschlossen zu bleiben, weniger gravierend, wenn sich das relevante Bündnis WTO-konform verhält und von einer gezielten Ausbeutung außenstehender Staaten absieht. Die Umsetzung der aufgeführten Reformvorschläge dürfte einen wertvollen Beitrag dazu leisten, daß Regionalismus auch aus der Perspektive der Verwirklichung weltweit unbeschränkter Handelsbeziehungen ein begrüßenswertes Phänomen ist.

---

[122] Siehe dazu Tabelle 3.3 in Abschnitt C.I.3.

[123] Siehe dazu ausführlich *Zimmermann* (1999), S. 230 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

F. Fazit

Formale regionale Integrationsstrategien in Form von Freihandelszonen, Zollunionen oder ähnlichem prägen in erheblichem Umfang die aktuelle Ausgestaltung internationaler Wirtschaftsbeziehungen. Nahezu alle Länder der Welt partizipieren an regionalen Bündnissen. Die Popularität regionaler Strategien stößt dabei auf sehr unterschiedliche Resonanz. Befürworter des Regionalismus sehen in diesem eine sinnvolle Ergänzung der multilateralen Liberalisierungsbemühungen. Gegner befürchten hingegen eine zunehmende Verzerrung der globalen Handelsbeziehungen, verbunden mit einer Aushöhlung des multilateralen Handelssystems. Vor diesem Hintergrund ist eine breit angelegte Auseinandersetzung mit dem Phänomen Regionalismus, seinen Ursachen, Ausprägungen und Konsequenzen unerläßlich.

Um eine umfassende Beurteilung zu ermöglichen, wurden regionale Integrationsstrategien in dieser Arbeit unter verschiedenen Aspekten untersucht. Dabei wurde nicht nur die Perspektive einzelner Länder eingenommen, sondern auch nach den Folgen für den weltweiten Handel gefragt. Regionalismus ist ein ambivalentes Phänomen. So hat die wohlfahrtsökonomische Analyse gezeigt, daß die Auswirkungen regionaler Integrationsstrategien auf die Wohlfahrt der beteiligten Länder sowie der Welt als Ganzes davon abhängen, in welchem Ausmaß handelsschaffende und handelsumlenkende Effekte auftreten. Die Stärke dieser gegenläufigen Effekte bestimmt sich unter anderem nach dem Zollniveau und dem Handelsvolumen im Ausgangszustand, nach den Elastizitäten von Exportangebot und Importnachfrage sowie nach dem Umfang, in dem die Integration der Märkte gelingt. Wenngleich empirische Untersuchungen bestehender regionaler Bündnisse zumeist auf überwiegende Handelsschaffung hindeuten, kann der Gesamteffekt auf die Wohlfahrt theoretisch jedoch nicht eindeutig bestimmt werden.

Aufgrund der immensen Bedeutungszunahme regionaler Integrationsstrategien greift die reine Wohlfahrtsanalyse zu kurz. Vielmehr ist es erforderlich, auch die langfristigen systematischen Auswirkungen des Regionalismus auf die globalen Wirtschaftsbeziehungen zu untersuchen. So stellt sich die Frage, ob regionale Integrationsstrategien Wegbereiter oder Stolperstein für weltweit unbeschränkten Handel sind. Zwei Aspekte, einerseits die mögliche Expansion von regionalen Bündnissen und andererseits die zu erwartende Veränderung des Protektionsniveaus, sind in diesem Zusammenhang von entscheidender Bedeutung. Um diesbezüglich Aussagen treffen zu können, ist es erforderlich, den Analysehorizont zu erweitern und nach den Bestimmungsgründen handels-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

politischer Maßnahmen im allgemeinen und regionaler Strategien im besonderen zu fragen. Zu diesem Zweck wurde eine polit-ökonomische Analyse durchgeführt. Eigennützige Entscheidungsträger wählen die handelspolitische Alternative, die ihnen unter Berücksichtigung der internationalen Interdependenzen die höchste politische Unterstützung einbringt. In welchem Umfang sich die konkurrierenden Interessengruppen mit ihren jeweiligen Wünschen durchsetzen können, hängt von deren Ressourceneinsatz für Lobbyaktivitäten ab. Wie stark der Einfluß liberaler bzw. protektionistischer Kräfte ist, resultiert somit aus dem Zusammenspiel der unterschiedlichen politischen Akteure und wird durch die konkreten Gegebenheiten determiniert. Damit kann auch keine allgemeingültige Aussage über die Entwicklung des Protektionsniveaus oder die Wechselwirkungen mit den multilateralen Liberalisierungsbemühungen getroffen werden. Je nach Konstellation sind regionale Integrationsbündnisse entweder liberal ausgerichtet oder mit Abschottungstendenzen verbunden. Die Dynamik des Regionalismus wird durch die konkrete Ausgestaltung und Implementierung der jeweiligen Handelsabkommen, die Einflußmöglichkeiten der relevanten politischen Akteure sowie die nationalen und internationalen Rahmenbedingungen bestimmt.

Die Auswirkungen regionaler Integrationsstrategien auf die weltweite Wohlfahrt und das multilaterale Handelssystem sind damit weder generell positiv noch generell negativ. Beide Entwicklungsrichtungen sind möglich und hängen von den konkreten Gegebenheiten ab. Diese sind nicht unabänderbar vorgegeben, sondern können – zumindest in gewissem Maße – beeinflußt werden. Aus diesem Grund erscheint es auch wenig zweckmäßig, eine Pro- oder Kontra-Regionalismus Position zu beziehen. Vielmehr müssen die Rahmenbedingungen so gesetzt werden, daß Regionalismus ein vorteilhaftes Phänomen wird. Sowohl die wohlfahrts- als auch die polit-ökonomische Analyse liefern dazu wertvolle Anhaltspunkte. Einerseits müssen regionale Abkommen so konzipiert werden, daß die Handelsumlenkung minimiert wird. Entsprechende Präzisierungen und Ergänzungen in den relevanten Vorschriften stellen einen vielversprechenden Ansatzpunkt dar. Andererseits muß sichergestellt werden, daß die zunehmende Verbreitung von Freihandelszonen und Zollunionen auch langfristig zu keiner Gefährdung der multilateralen Handelsordnung führt. Die WTO muß in der Lage sein, protektionistische Auswüchse regionaler Bündnisse zu verhindern und dafür Sorge tragen, daß die geschlossenen Abkommen im Einklang mit den Regeln der multilateralen Handelsordnung stehen. Nur wenn die WTO über ein effizientes Instrumentarium verfügt, können auch marktmächtige Handelsblöcke unter Kontrolle gehalten werden. Eine entsprechende Modifizierung und Erweiterung des Regelwerks der multilateralen Welthandelsordnung ist daher unerläßlich.

Um liberale Handelsbeziehungen zu gewährleisten, ist es erforderlich, der zunehmenden Bedeutung regionaler Integrationsstrategien – und damit deren

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Chancen und Risiken – Rechnung zu tragen. Das „Understanding on Article XXIV“ ist in dieser Hinsicht unzureichend. Vielmehr muß sichergestellt werden, daß die Präzisierung und Modifizierung der Bestimmungen über regionale Integration sowie allgemeine Verbesserungen des multilateralen Regelwerks auf der Agenda der neuen Welthandelsrunde stehen. Nur durch gezielte Reformen kann sichergestellt werden, daß Regionalismus in sinnvolle Bahnen gelenkt wird und nicht mit Abschottungstendenzen verbunden ist. Werden die Rahmenbedingungen entsprechend gesetzt, kann Regionalismus eine hilfreiche Ergänzung der multilateralen Bemühungen zur Verwirklichung weltweit unbeschränkter Handelsbeziehungen darstellen. Die simultane Verfolgung beider Strategien verspricht aufgrund der jeweils spezifischen Vor- und Nachteile Erfolge, die bei einer ausschließlichen Konzentration auf ein Vorgehen nicht erreichbar wären.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Anhang

Kapitel B

Übersicht A.1

Dem GATT/der WTO notifizierte regionale Handelsabkommen (im März 2001 in Kraft)

A. Unter Art. XXIV GATT gemeldete Abkommen

Abkommen	Datum des Inkrafttretens	Datum der Notifikation	Überwachungs-status
Vertrag von Rom zur Etablierung der Europäischen Gemeinschaften (EG)	01.01.58	24.04.57	Report angenommen
• Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Irland, Italien, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Portugal, Schweden, Spanien.			
• Beitritt Dänemarks, Großbritanniens und Irlands	01.01.73	07.03.72	Report angenommen
• Beitritt Griechenlands	01.01.81	24.10.79	Report angenommen
• Beitritt Portugals und Spaniens	01.01.86	11.12.85	Report angenommen
• Beitritt Finnlands, Österreichs und Schwedens	01.01.95	20.01.95	Konsultationen über Vertragsentwurf
EG / Ägypten	01.07.77	15.07.77	Report angenommen
EG / Algerien	01.07.76	28.07.76	Report angenommen
EG / Andorra	01.07.91	25.02.98	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
EG / Bulgarien	31.12.93	23.12.94	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
EG / Estland	01.01.95	30.06.95	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
EG / Färöer Inseln	01.01.97	19.02.97	Untersuchung durch das CRTA
EG / Island	01.04.73	24.11.72	Report angenommen
EG / Israel	01.06.00	07.11.00	Untersuchung durch das CRTA noch nicht aufgenommen
EG / Jordanien	01.07.77	15.07.77	Report angenommen
EG / Lettland	01.01.95	30.06.95	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
EG / Libanon	01.07.77	15.07.77	Report angenommen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

EG / Litauen	01.01.95	26.09.95	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
EG / Malta	01.04.71	24.03.71	Report angenommen
EG / Marokko	01.03.00	08.11.00	Untersuchung durch das CRTA noch nicht aufgenommen
EG / Mexiko	01.07.00	01.08.00	Untersuchung durch das CRTA noch nicht aufgenommen
EG / Norwegen	01.07.73	13.07.73	Report angenommen
EG / Palästinensische Autonomiegebiete	01.07.97	30.06.97	Untersuchung durch das CRTA noch nicht aufgenommen
EG / Polen	01.03.92	03.04.92	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
EG / Rumänien	01.05.93	23.12.94	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
EG / Schweiz und Liechtenstein	01.01.73	27.10.72	Report angenommen
EG / Slowakische Republik	01.03.92	13.05.96	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
EG / Slowenien	01.01.97	11.11.96	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
EG / Südafrika	01.01.00	14.11.00	Untersuchung durch das CRTA noch nicht aufgenommen
EG / Syrien	01.07.77	15.07.77	Report angenommen
EG / Tschechische Republik	01.03.92	13.05.96	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
EG / Tunesien	01.03.98	23.03.99	Untersuchung durch das CRTA
EG / Türkei	01.01.96	22.12.95	Untersuchung durch das CRTA
EG / Ungarn	01.03.92	03.04.92	Konsultationen über Vertragsentwurf
EG / Verschiedene nicht-europäische Länder und Territorien (PTOM II)	01.01.71	14.12.70	Report angenommen
EG / Zypern	01.06.73	13.06.73	Report angenommen
Stockholmer Konvention zur Errichtung der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA) • Island, Liechtenstein, Norwegen, Schweiz • Beitritt Islands	03.05.60 01.03.70	14.11.59 30.01.70	Report angenommen Report angenommen
EFTA / Bulgarien	01.07.93	30.06.93	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
EFTA / ehemalig jugoslawische Republik von Mazedonien	01.01.01	31.01.01	Untersuchung durch das CRTA noch nicht aufgenommen
EFTA / Estland	01.06.96	25.07.96	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
EFTA / Israel	01.01.93	01.12.92	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
EFTA / Lettland	01.06.96	25.07.96	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

EFTA / Litauen	01.08.96	25.07.96	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
EFTA / Marokko	01.12.99	20.02.00	Untersuchung durch das CRTA
EFTA / Palästinensische Autonomiegebiete	01.07.99	21.09.99	Untersuchung durch das CRTA
EFTA / Polen	15.11.93	20.10.93	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
EFTA / Rumänien	01.05.93	24.05.93	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
EFTA / Slowakei	01.07.92	03.07.92	Report angenommen
EFTA / Slowenien	01.07.95	18.10.95	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
EFTA / Tschechische Republik	01.07.92	03.07.92	Report angenommen
EFTA / Türkei	01.04.92	06.03.92	Report angenommen
EFTA / Ungarn	01.10.93	23.12.93	Konsultationen über Vertragsentwurf
Aserbaidschan / Armenien / Georgien / Moldawien / Kasachstan / Kirgisistan / Russische Föderation / Tadschikistan / Ukraine / Usbekistan / Weißrußland (CIS)	30.12.94	01.10.99	Untersuchung durch das CRTA
Bulgarien / ehemalig jugoslawische Republik von Mazedonien	01.01.00	21.01.00	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Estland / Lettland / Litauen (BAFTA)	01.04.94	15.06.99	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Estland / Ukraine	14.03.96	25.07.00	Untersuchung durch das CRTA
Färöer Inseln / Estland	01.12.98	26.01.99	Untersuchung durch das CRTA
Färöer Inseln / Island	01.07.93	23.01.96	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Färöer Inseln / Norwegen	01.07.93	13.03.96	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Färöer Inseln / Schweiz	01.03.95	08.03.96	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Georgien / Armenien	11.11.98	21.02.01	Untersuchung durch das CRTA noch nicht aufgenommen
Georgien / Aserbaidschan	10.07.96	21.02.01	Untersuchung durch das CRTA noch nicht aufgenommen
Georgien / Kasachstan	16.07.99	21.02.01	Untersuchung durch das CRTA noch nicht aufgenommen
Georgien / Russische Föderation	10.05.94	21.02.01	Untersuchung durch das CRTA noch nicht aufgenommen
Georgien / Turkmenistan	01.01.00	21.02.01	Untersuchung durch das CRTA noch nicht aufgenommen
Georgien / Ukraine	04.06.96	21.02.01	Untersuchung durch das CRTA noch nicht aufgenommen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Kirgisistan / Armenien	27.10.95	04.01.01	Untersuchung durch das CRTA noch nicht aufgenommen
Kirgisistan / Kasachstan	-----	29.09.99	Untersuchung durch das CRTA
Kirgisistan / Moldawien	21.11.96	15.06.99	Untersuchung durch das CRTA
Kirgisistan / Rußland	24.04.93	15.06.99	Untersuchung durch das CRTA
Kirgisistan / Ukraine	19.01.98	15.06.99	Untersuchung durch das CRTA
Kirgisistan / Usbekistan	20.03.98	15.06.99	Untersuchung durch das CRTA
Kroatien / Slowenien	01.01.98	25.03.98	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Polen / Färöer Inseln	01.06.99	18.08.99	Untersuchung durch das CRTA noch nicht aufgenommen
Polen / Israel	01.03.98	25.02.99	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Polen / Lettland	01.06.99	29.09.99	Untersuchung durch das CRTA
Polen / Litauen	01.01.97	30.12.97	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Polen / Türkei	01.05.00	14.05.00	Untersuchung durch das CRTA noch nicht aufgenommen
Rumänien / Moldawien	01.01.95	24.09.97	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Slowakei / Estland	12.02.98	03.08.98	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Slowakei / Israel	01.01.97	30.03.98	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Slowakei / Lettland	01.07.97	14.11.97	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Slowakei / Litauen	01.07.97	14.11.97	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Slowenien / ehemalig jugoslawische Republik von Mazedonien	01.09.96	20.02.97	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Slowenien / Estland	01.01.97	20.02.97	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Slowenien / Israel	01.09.98	08.03.99	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Slowenien / Lettland	01.08.96	20.02.97	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Slowenien / Litauen	01.03.97	20.02.97	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Tschechien / Estland	12.02.98	03.08.98	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Tschechien / Israel	01.12.97	30.03.98	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Tschechien / Lettland	01.07.97	13.11.97	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tschechien / Litauen	01.09.97	13.11.97	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Tschechien / Slowakei	01.01.93	30.04.93	Report angenommen
Türkei / Bulgarien	01.01.99	04.05.99	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Türkei / ehemalig jugoslawische Republik von Mazedonien	01.09.00	22.01.01	Untersuchung durch das CRTA noch nicht aufgenommen
Türkei / Estland	01.06.98	23.03.99	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Türkei / Israel	01.05.97	18.05.98	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Türkei / Lettland	01.07.00	22.01.01	Untersuchung durch das CRTA noch nicht aufgenommen
Türkei / Litauen	01.03.98	08.06.98	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Türkei / Rumänien	01.02.98	18.05.98	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Türkei / Slowakei	01.09.98	24.03.99	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Türkei / Tschechien	01.09.98	24.04.99	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Türkei / Ungarn	01.04.98	12.05.98	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Ungarn / Israel	01.02.98	24.03.98	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Ungarn / Lettland	01.01.00	20.12.99	Untersuchung durch das CRTA
Ungarn / Litauen	01.03.00	20.12.99	Untersuchung durch das CRTA
Zentral europäische Freihandelszone (CEFTA) • Bulgarien, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn	01.03.93	30.06.94	Konsultationen über Vertragsentwurf
• Beitritt Sloweniens	01.01.96	08.01.98	Konsultationen über Vertragsentwurf
• Beitritt Rumäniens	01.07.97	08.01.98	Konsultationen über Vertragsentwurf
• Beitritt Bulgariens	01.01.99	24.03.99	Konsultationen über Vertragsentwurf
Zollunion zwischen Kasachstan / Kirgisistan / der Russischen Föderation / Tadschikistan / Weißrußland (EAEC)	08.10.97	06.04.99	Untersuchung durch das CRTA
Kanada / Chile	05.07.97	26.08.97	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Kanada / Israel	01.01.97	23.01.97	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
Mexiko / Chile	01.08.99	27.02.01	Untersuchung durch das CRTA noch nicht aufgenommen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Mexiko / Israel	01.07.00	27.02.01	Untersuchung durch das CRTA noch nicht aufgenommen
Nordamerikanisches Freihandelsabkommen (NAFTA) • Kanada, Mexiko, USA	01.01.94	01.02.93	Konsultationen über Vertragsentwurf
USA / Israel	19.08.85	13.09.85	Report angenommen
Zentralamerikanischer Gemeinsamer Markt (CACM) • Costa Rica (1962), El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua	12.10.61	24.02.61	Report angenommen
Karibische Gemeinschaft und Gemeinsamer Markt (CARICOM) • Bahamas (1983), Barbados, Guyana, Jamaika, Trinidad und Tobago, Antigua und Barbuda, Belize, Dominica, Grenada, Haiti (1997), Montserrat, St. Kitts and Nevis, St. Lucia, St. Vincent und die Grenadines, Suriname (1995)	01.08.73	14.10.74	Report angenommen
Australien / Papua Neuguinea (PATCRA)	01.02.77	20.12.76	Report angenommen
Handelsabkommen über engere Wirtschaftsbeziehungen (ANZCERTA) • Australien, Neuseeland	01.01.83	14.04.83	Report angenommen

B. Unter dem Enabling Clause gemeldete Abkommen

Abkommen	Datum des Inkrafttretens	Datum der Notifikation	Überwachungsstatus
Assoziierungsvertrag zur Etablierung des Südlichen Gemeinsamen Marktes (MERCOSUR) • Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay	29.11.91	05.03.92	Untersuchung durch das CRTA
Cartagena Abkommen zur Etablierung des Andenpakts (CAN) • Bolivien, Ecuador, Kolumbien, Peru, Venezuela	25.05.88	12.10.92	Untersuchung nicht verlangt
Vertrag von Montevideo (1980) zur Etablierung der Lateinamerikanischen Integrationsassoziation (LAIA) • Argentinien, Bolivien, Brasilien, Chile, Ecuador, Kolumbien, Kuba (1998), Mexiko, Paraguay, Peru, Uruguay, Venezuela	18.03.81	01.07.82	Untersuchung nicht verlangt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Gemeinsamer Markt für das östliche und südliche Afrika (COMESA) • Äthiopien, Ägypten, Angola, Burundi, Comoros, Djibouti, Eritrea, Kenia, Kongo, Madagaskar, Malawi, Mauritius, Namibia, Ruanda, Seychellen, Sudan, Swaziland, Uganda, Zambia, Zimbabwe	08.12.94	29.06.95	Untersuchung nicht verlangt
Ostafrikanische Kooperation (EAC) • Kenia, Tansania, Uganda	07.07.00	11.10.00	Untersuchung nicht verlangt
Westafrikanische Wirtschafts- und Währungsunion (UEMOA) • Benin, Bukina Faso, Elfenbeinküste, Guinea Bissau, Mali, Niger, Senegal, Togo	01.01.00	03.02.00	Untersuchung nicht verlangt
Wirtschaftliche und monetäre Gemeinschaft Zentralafrikas (CEMAC) • Gabun, Guinea, Kamerun, Kongo, Tschad, Zentralafrikanische Republik	-----	29.09.00	Untersuchung nicht verlangt
Abkommen über ASEAN Präferenzhandelsabkommen (APTA) • Brunei Darussalam, Indonesien, Kambodscha, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippinen, Singapur, Thailand, Vietnam • Schema für den gemeinsamen effektiven Präferenzzoll (CEPT) für das ASEAN Freihandelsabkommen – (AFTA)	31.08.77 28.01.92	01.11.77 30.10.92	Report angenommen Report angenommen
Bangkok Abkommen • Bangladesh, China, Indien, Laos, Republik Korea, Sri Lanka	17.06.76	02.11.76	Report angenommen
Laos / Thailand	20.06.91	29.11.91	Untersuchung nicht verlangt
Südasiatisches Präferenzhandelsabkommen (SAPTA) • Bangladesch, Bhutan, Indien, Malediven, Nepal, Pakistan, Sri Lanka	07.12.95	22.09.93	Report angenommen
Melanesische Angriffsspitzen Gruppe (MSG) • Fiji, Papua Neuguinea, Solomon Inseln, Vanuatu			
Südpazifisches Abkommen über regionalen Handel und wirtschaftliche Kooperation (SPARTECA) • Australien, Cook Inseln, Fiji, Kiribati, Marshall Inseln,	-----	07.10.99	Untersuchung nicht verlangt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Micronesien, Nauru, Neuseeland, Niue, Papua-Neuguinea, Solomon Inseln, Tonga, Tuvalu, Vanuatu, Westliches Samoa	01.01.81	20.02.81	Report angenommen
Dreimächte Abkommen (Tripartite) • Ägypten, Indien, Jugoslawien	01.04.68	23.02.68	Report angenommen
Einheitliches Wirtschaftsabkommen zwischen den Mitgliedsstaaten des Golf Kooperationsrates (GCC) • Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Saudi-Arabien, vereinigten Arabischen Emirate	-----	11.10.84	Untersuchung nicht verlangt
Globales System von Handelspräferenzen (GSTP) • Ägypten, Algerien, Angola, Argentinien, Bangladesch, Benin, Bolivien, Brasilien, Chile, Ecuador, Ghana, Guinea, Guyana, Haiti, Indien, Indonesien, Iran, Irak, Libyen, Kamerun, Kolumbien, Kuba, Malaysia, Marokko, Mexiko, Mozambique, Nicaragua, Nigeria, Nordkorea, Pakistan, Peru, Philippinen, Qatar, Rumänien, Singapur, Sri Lanka, Südkorea, Sudan, Thailand, Trinidad und Tobago, Tunesien, Tansania, Uruguay, Venezuela, Vietnam, Jugoslawien, Zaire, Zimbabwe	11.02.73	09.11.71	Untersuchung nicht verlangt
Präferenzzölle zwischen den Mitgliedern der Wirtschaftlichen Kooperationsorganisation (ECO) • Afghanistan, Aserbaidschan, Iran, Kasachstan, Kirgisistan, Pakistan, Tadschikistan, Türkei, Turkmenistan, Usbekistan	-----	22.07.92	Report angenommen
Protokoll über Verhandlungen über den Handel zwischen Entwicklungsländern (PTN) • Ägypten, Bangladesch, Brasilien, Chile, Israel, Mexiko, Pakistan, Paraguay, Peru, Philippinen, Republik Korea, Rumänien, Türkei, Tunesien, Uruguay, Jugoslawien	11.02.73	09.11.71	Untersuchung nicht verlangt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

C. Unter Art. V GATS gemeldete Abkommen

Abkommen	Datum des Inkrafttretens	Datum der Notifikation	Überwachungs-status
Vertrag von Rom zur Etablierung der Europäischen Gemeinschaften (EG) • Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Irland, Italien, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Portugal, Schweden, Spanien	01.01.58	10.11.95	Untersuchung durch das CRTA
• Beitritt Finnlands, Österreichs und Schwedens	01.01.95	20.01.95	Konsultationen über Vertragsentwurf
Europäischer Wirtschaftsraum (EEA) • EG Mitgliedsstaaten, Island, Norwegen, Liechtenstein	01.01.94	10.10.96	Untersuchung nicht verlangt
EG / Bulgarien	01.02.95	25.04.97	Untersuchung nicht verlangt
EG / Polen	01.02.94	27.08.96	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
EG / Rumänien	01.02.95	09.10.96	Untersuchung nicht verlangt
EG / Slowakei	01.02.95	27.08.96	Untersuchung durch das CRTA abgeschlossen
EG / Tschechien	01.02.95	09.10.96	Untersuchung nicht verlangt
EG / Ungarn	01.02.94	27.08.96	Konsultationen über Vertragsentwurf
Nordamerikanisches Freihandelsabkommen (NAFTA) • Kanada, Mexiko, USA	01.04.94	01.03.95	Konsultationen über Vertragsentwurf
Kanada / Chile	05.07.97	13.11.97	Untersuchung nicht verlangt
Handelsabkommen für engere Wirtschaftsbeziehungen (ANZCERTA) • Australien, Neuseeland	01.01.89	22.11.95	Konsultationen über Vertragsentwurf

Quelle: modifiziert nach *WTO* (2001b).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle A.1

Zollsenkungen der Uruguay Runde (gegliedert nach Produktkategorien)

Produktkategorie	USA		EU	
	VU*)	NU**)	VU*)	NU**)
Landw. Ernteerträge (ohne Getreide/ Wolle/Viehbestände)	3,9	3,1	5,8	3,6
Verarbeitete Nahrungsmittel/Getränke/ Andere verarbeitete Agrarprodukte	3,6	1,6	5,6	2,6
Fischereiprodukte	1,2	0,9	12,0	10,1
Reis/Weizen/Andere Getreidearten	1,6	1,0	4,2	0,2
Textilien	10,5	1,5	9,0	6,8
Bekleidung	16,7	15,2	12,6	10,9
Eisen- und Stahlgrundstoffe	4,5	0,2	5,3	4,9
Nicht-Eisen-Metalle	2,9	2,6	7,2	5,9
Transportausrüstungen	4,8	4,6	6,9	6,0

*) Zollsätze (in %) vor der Uruguay-Runde (Dezember 1986).
**) Zollsätze (in %) am Ende des in der Uruguay-Runde beschlossenen Anpassungszeitraums.

Quelle: *Whalley* (1995), S. 21; zitiert nach *Bender* (1996), S. 126.

Tabelle A.2

Uruguay-Runde: Zollbindungen industrieller Produkte (in % der Zolltarifpositionen)

Regionen	VU*)	NU**)
Nord-Amerika	99	100
West-Europa	79	82
Entwickelte Länder	78	99
Entwicklungsländer	22	72
Transformationsländer	73	98

*) Gebundene Zollsätze (in %) vor der Uruguay-Runde (Dezember 1986).
**) Gebundene Zollsätze (in %) am Ende des in der Uruguay-Runde beschlossenen Anpassungszeitraums.

Quelle: *Whalley* (1995), S. 21; zitiert nach *Bender* (1996), S. 127.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Übersicht A.2

Rechtliche Grundlage regionaler Integration – Art. XXIV GATT

Artikel XXIV (GATT 1947)
Geltungsbereich - Grenzverkehr - Zollunionen und Freihandelszonen

(...)

4. Die VERTRAGSPARTEIEN erkennen an, daß es wünschenswert ist, durch freiwillige Vereinbarungen zur Förderung der wirtschaftlichen Integration der teilnehmenden Länder eine größere Freiheit des Handels herbeizuführen. Sie erkennen ferner an, daß es der Zweck von Zollunionen und Freihandelszonen sein soll, den Handel zwischen den teilnehmenden Gebieten zu erleichtern, nicht aber dem Handel anderer VERTRAGSPARTEIEN mit diesem Gebiet Schranken zu setzen.
5. Demgemäß schließt dieses Abkommen nicht aus, daß Gebiete von VERTRAGSPARTEIEN zu Zollunionen oder Freihandelszonen zusammengeschlossen oder vorläufige Vereinbarungen zur Bildung solcher Unionen oder Zonen abgeschlossen werden; Voraussetzung hierfür ist
   a) im Fall einer Zollunion oder einer mit dem Ziel der Bildung einer Zollunion getroffenen vorläufigen Vereinbarung, daß die bei der Bildung der Union oder beim Abschluß der vorläufigen Vereinbarung eingeführten Zölle und Handelsvorschriften für den Handel mit den an der Union oder Vereinbarung nicht teilnehmenden VERTRAGSPARTEIEN *in ihrer Gesamtheit nicht höher oder einschränkender sind als die allgemeine Belastung durch die Zölle und Handelsvorschriften*, die in den teilnehmenden Gebieten *vor der Bildung der Union* oder dem Abschluß der vorläufigen Vereinbarung bestand;
   b) im Fall einer Freihandelszone oder einer mit dem Ziel der Bildung einer Freihandelszone getroffenen vorläufigen Vereinbarung, daß die in den teilnehmenden Gebieten beibehaltenen und bei der Bildung der Zone oder dem Abschluß der vorläufigen Vereinbarung geltenden Zölle und Handelsvorschriften für den Handel mit den in die Zone nicht einbezogenen oder an der Vereinbarung nicht teilnehmenden VERTRAGSPARTEIEN *nicht höher oder einschränkender sind als die entsprechenden Zölle und Handelsvorschriften*, die in den teilnehmenden Gebieten *vor der Bildung der Zone* oder dem Abschluß der vorläufigen Vereinbarung bestanden;
   c) daß jede vorläufige Vereinbarung im Sinne der Buchstaben a) oder b) *einen Plan und ein Programm* zur Bildung der betreffenden Zollunion oder Freihandelszone *innerhalb einer angemessenen Zeitspanne* enthält.
6. Beabsichtigt eine VERTRAGSPARTEI bei Erfüllung der Voraussetzungen des Absatzes 5. Buchstabe a), entgegen den Bestimmungen des Artikels II einen Zollsatz zu erhöhen, so wird das Verfahren nach Artikel XXVIII angewendet. Bei der ausgleichenden Regelung ist der Ausgleich gebührend zu berücksichtigen, der sich bereits aus der Herabsetzung der entsprechenden Zollsätze der anderen, an der Zollunion teilnehmenden Gebiete ergeben hat.
7. a) Jede VERTRAGSPARTEI, die beschließt, einer Zollunion, einer Freihandelszone oder einer vorläufigen Vereinbarung mit dem Ziel der Bildung einer solchen Union oder Zone beizutreten, notifiziert dies unverzüglich den VERTRAGSPARTEIEN und übermittelt ihnen die Auskünfte über die geplante Union oder Zone, deren die VERTRAGSPARTEIEN bedürfen, um den Vertragsparteien die Berichte zu erstatten und die Empfehlungen zu erteilen, die sie für angezeigt erachten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

b) Gelangen die VERTRAGSPARTEIEN, nachdem sie Plan und Programm einer in Absatz 5. erwähnten vorläufigen Vereinbarung in Konsultationen mit den Parteien dieser Vereinbarung und unter der gebührenden Berücksichtigung der ihnen nach Buchstabe a) übermittelten Auskünfte geprüft haben, zu der Auffassung, daß diese Vereinbarung wahrscheinlich nicht innerhalb der von den teilnehmenden Parteien vorgesehenen Zeitspanne zur Bildung einer Zollunion oder einer Freihandelszone führen wird, oder daß die Zeitspanne nicht angemessen ist, so werden die VERTRAGSPARTEIEN den Parteien der Vereinbarung Empfehlungen erteilen. Die teilnehmenden Parteien werden die Vereinbarung weder beibehalten noch in Kraft setzen, wenn sie nicht bereit sind, sie gemäß den Empfehlungen abzuändern.

c) Jede wesentliche Änderung des in Absatz 5. Buchstabe c) erwähnten Planes oder Programms ist den VERTRAGSPARTEIEN mitzuteilen; diese können die beteiligten Vertragsparteien ersuchen, Konsultationen mit ihnen zu führen, wenn es wahrscheinlich ist, daß die Änderung die Bildung der Zollunion oder der Freihandelszone gefährdet oder übermäßig verzögert.

8. In diesem Abkommen bedeutet

a) „Zollunion" die Ersetzung von zwei oder mehr Zollgebieten durch ein einziges Zollgebiet,

(i) wobei zwischen diesen Gebieten die Zölle und beschränkenden Handelsvorschriften (ausgenommen die nach den Artikeln XI, XII, XIII, XIV, XV und XX erforderlichenfalls gestatteten) *für annähernd den gesamten Handel* oder wenigstens für annähernd den gesamten Handel mit den aus den teilnehmenden Gebieten der Union stammenden Waren beseitigt werden, und

(ii) wobei die Mitglieder der Zollunion, vorbehaltlich der Bestimmungen des Absatzes 9., im Handel mit nicht teilnehmenden Gebieten im wesentlichen dieselben Zölle und Handelsvorschriften anwenden;

b) „Freihandelszone" eine Gruppe von zwei oder mehr Zollgebieten, zwischen denen die Zölle und beschränkenden Handelsvorschriften (ausgenommen die nach Artikeln XI, XII, XIII, XIV, XV und XX erforderlichenfalls gestatteten) *für annähernd den gesamten Handel* mit den aus den teilnehmenden Gebieten der Zone stammenden Waren beseitigt werden.

(...)

10) Die VERTRAGSPARTEIEN können Vorschläge, die nicht vollständig mit den Erfordernissen der Absätze 5. bis 9. in Einklang stehen, mit einer Mehrheit von zwei Dritteln annehmen, sofern derartige Vorschläge zur Bildung einer Zollunion oder einer Freihandelszone im Sinne dieses Artikels führen.

Quelle: zitiert nach *Senti* (1986), S. 404 ff.; Hervorhebungen durch die Autorin.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Kapitel D

Übersicht A.3

Asymmetrische Konzessionen zur Sicherung des Marktzugangs

1. U.S. – KANADA ABKOMMEN

- Schrittweise Beseitigung der bilateralen Zölle innerhalb von 10 Jahren.
- Neue bilaterale Streitschlichtungsverfahren.

Asymmetrische Konzessionen

(i) Ausnahmebereiche (Textilien, Schiffahrt);
(ii) Zugeständnisse im Bereich Energie (z. B. inländische Beschränkungen der Energiepreise);
(iii) Beschränkungen bei den Verfahren zur Überprüfung von Investitionen;
(iv) Veränderungen in den Patent- und Eigentumsrechten (nicht formal im Abkommen verankert);
(v) Veränderungen in den inländischen Vereinbarungen über Wein und Spirituosen.

2. NAFTA

- Schrittweise Beseitigung der trilateralen Zölle innerhalb von 15 Jahren.
- Übernahme des Streitschlichtungsverfahrens aus dem CUSTA-Abkommen.

Asymmetrische Konzessionen

(i) Asymmetrische Liberalisierung im Agrarbereich (Mais/Bohnen in Mexiko ohne entsprechende Gegenleistung in USA oder Kanada);
(ii) Inländische Beschränkungen über Energiepreise in Mexiko;
(iii) Beschränkungen bei den Verfahren zur Überprüfung von Investitionen;
(iv) Angleichung der Zuckerprotektion in Mexiko an das höhere US-Niveau;
(v) Mexiko übernimmt die Regelungen zum Automobilbereich entsprechend der Vereinbarungen des CUSTA-Abkommens (mit überarbeiteten Zahlen);
(vi) Mexiko finanziert die Reinigung des Grenzbereichs (nicht formal im Abkommen verankert);
(vii) Mexiko verbessert den Schutz geistigen Eigentums (nicht formal im Abkommen verankert).

3. EG / Ungarn, EG / Polen und EG / Tschechoslowakei („Europa-Abkommen")

- Liberalisierung der Beschränkungen für Exporte und Investitionen aus der EG im Gegenzug für eine sofortige Öffnung der EG-Märkte in „nicht sensiblen" Bereichen sowie eine schrittweise reziproke Beseitigung der Zölle der EG bei „sensiblen" Produkten.

Asymmetrische Konzessionen

(i) Protektion der Investitionen der EG in Ungarn, Polen und der Tschechoslowakei;
(ii) Übernahme der Wettbewerbs- bzw. Antitrustpolitik der EG in Ungarn, Polen und der Tschechoslowakei, Anpassung der Umweltschutzregelungen an die EG-Standards sowie weitere Rechtsangleichungen.

Quelle: modifiziert nach *Perroni/Whalley* (1994), S. 5; *Winters* (1993), S. 23 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Mathematischer Anhang

Kapitel D

Ableitung der Gleichung (17b) in Abschnitt D.I.2.c) – Bedingung erster Ordnung für ein Maximum der politischen Unterstützungsfunktion:

$$W_t^{PU} \equiv \Sigma_i a_i \cdot \frac{\partial V^i}{\partial p} \cdot \frac{\partial p}{\partial t} + \Sigma_i a_i \cdot \frac{\partial V^i}{\partial Y^i} \cdot \frac{\partial Y^i}{\partial p} \cdot \frac{\partial p}{\partial t} \text{ mit } \frac{\partial p}{\partial t} = 1$$

$$= a1 \cdot V_p^1 + a1 \cdot V_Y^1 \cdot Y_p^1 + a2 \cdot V_p^2 + a2 \cdot V_Y^2 \cdot Y_p^2 + a3 \cdot V_p^3 + a3 \cdot V_Y^3 \cdot Y_p^3,$$

$$\text{mit } Y_p^1 = -L1 \cdot \frac{\partial w}{\partial p} + \sigma 1 \cdot \left[M2 + (p - p^*) \cdot \frac{\partial M2}{\partial p} \right],$$

$$Y_p^2 = X2 - L2 \cdot \frac{\partial w}{\partial p} + \sigma 2 \cdot \left[M2 + (p - p^*) \cdot \frac{\partial M2}{\partial p} \right],$$

$$Y_p^3 = L \cdot \frac{\partial w}{\partial p} + \sigma 3 \cdot \left[M2 + (p - p^*) \cdot \frac{\partial M2}{\partial p} \right],$$

$$\text{wobei } L_i = L_{iP} + L_{iL} \text{ und } L = \sum_i L_i .$$

Durch Benutzung von *Roys* Identität $\left[\frac{V_p^i}{V_Y^i} = \frac{\partial V^i}{\partial p} \cdot \frac{\partial Y^i}{\partial V^i} = -C_2^i \right]$ ergibt sich:

$$W_t^{PU} = a_1 \cdot V_Y^1 \cdot \left\{ -C_2^1 - L_1 \cdot \frac{\partial w}{\partial p} + \sigma_1 \cdot \left[M_2 + t \cdot \frac{\partial M_2}{\partial p} \right] \right\}$$

$$+ a2 \cdot V_Y^2 \cdot \left\{ -C_2^2 + X2 - L2 \cdot \frac{\partial w}{\partial p} + \sigma 2 \cdot \left[M2 + t \cdot \frac{\partial M2}{\partial p} \right] \right\}$$

$$+ a3 \cdot V_Y^3 \cdot \left\{ -C_2^3 + L \cdot \frac{\partial w}{\partial p} + \sigma 3 \cdot \left[M2 + t \cdot \frac{\partial M2}{\partial p} \right] \right\}.$$

Durch Umformung mit Hilfe der Gleichungen (4)-(6) und (9')-(11) kann die vorangegangene Gleichung auch wie folgt geschrieben werden:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

$$W_t^{PU} = a_1 \cdot V_Y^1 \cdot \left\{ C_2(p) \cdot (X_1 + p \cdot X_2) \cdot (\sigma_1 - \gamma_1) - \sigma_1 \cdot X_2 - L_1 \cdot \frac{\partial w}{\partial p} + \sigma_1 \cdot t \cdot \frac{\partial M_2}{\partial p} \right\} +$$

$$a2 \cdot V_Y^2 \cdot \left\{ C2(p) \cdot (X1 + p \cdot X2) \cdot (\sigma 2 - \gamma 2) + (1 - \sigma 2) \cdot X2 - L2 \cdot \frac{\partial w}{\partial p} + \sigma 2 \cdot t \cdot \frac{\partial M2}{\partial p} \right\} +$$

$$a_3 \cdot V_Y^3 \cdot \left\{ C_2(p) \cdot (X_1 + p \cdot X_2) \cdot (\sigma_3 - \gamma_3) - \sigma_3 \cdot X_2 + L \cdot \frac{\partial w}{\partial p} + \sigma_3 \cdot t \cdot \frac{\partial M_2}{\partial p} \right\}.$$

Durch Umstellen und entsprechendes Ausklammern erhält man aus dieser Gleichung die im Text verwandte Gleichung (17b).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Literaturverzeichnis

Abbott, K. W. (1985), The Trading Nation's Dilemma: The Functions of the Law of International Trade, Havard International Law Journal 26, S. 501-532.

Anderson, K. (1999), The WTO Agenda for the New Millenium, Economic Record 75, S. 77-88.

Anderson, K./*Baldwin*, R. E. (1987), The Political Market for Protection in Industrial Countries, in: *El-Agraa*, A. M., Hg. (1987), Protection, Cooperation, Integration and Development, Houndmills et al., S. 20-36.

Anderson, K./*Blackhurst*, R. (1993), Introduction and Summary, in: *Anderson*, K./*Blackhurst*, R., Hg. (1993), Regional Integration and the Global Trading System, New York et al., S. 1-15.

Anderson, K./*Norheim*, H. (1993), History, Geography and Regional Economic Integration, in: *Anderson*, K./*Blackhurst*, R., Hg. (1993), Regional Integration and the Global Trading System, New York et al., S. 19-51.

Anderson, K./*Snape*, R. H. (1994), European and American Regionalism: Effects on and Options for Asia, Discussion Paper No. 983, London.

Apolte, T. (2000), Internationale Koordinierung der Wirtschaftspolitik: Beschränkung des politischen Wettbewerbs oder notwendige Konsequenz der Globalisierung?, in: *Schenk*, K.-E./et al., Hg. (2000), Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie: Globalisierung und Weltwirtschaft, Band 19, Tübingen, S. 89-120.

– (1995), Centralization and the Role of Interest Groups in Federal States, Diskussionsbeiträge des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaft der Gerhard-Mercator-Universität Gesamthochschule Duisburg.

Bagwell, K./*Staiger*, R. W. (1999), An Economic Theory of GATT, American Economic Review 89, S. 215-248.

– (1998), Will Preferential Agreements Undermine the Multilateral Trading System?, The Economic Journal 108, S. 1162-1182.

– (1997), Multilateral Tariff Cooperation During the Formation of Customs Unions, Journal of International Economics 42, S. 91-123.

Baldwin, R. (1987), Politically Realistic Objective Functions and Trade Policy: Profs and Tariffs, Economic Letters 24, S. 287-290.

Baldwin, R./*Haaparanta*, P./*Kiander*, J., Hg. (1995), Expanding Membership of the European Union, Cambridge.

Baldwin, R. E. (1997), The Causes of Regionalism, World Economy 20, S. 865-888.

– (1994), Towards an Integrated Europe, London.

– (1993), A Domino Theory of Regionalism, Centre for Economic Policy Research Discussion Paper No. 857, London.

– (1989), The Growth Effects of 1992, Economic Policy 4, S. 248-281.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

– (1988), Trade Policy in a Changing World Economy, Chicago.

– (1984), Rent-Seeking and Trade Policy: An Industry Approach, Weltwirtschaftliches Archiv 120, S. 662-676.

Baldwin, R. E./*Seghezza*, E. (1996a), Trade-Induced Investment-Led Growth, NBER Working Paper No. 5582, Cambridge/Mass.

– (1996b), Testing for Trade-Induced Investment-Led Growth, NBER Working Paper No. 5416, Cambridge/Mass. (National Bureau of Economic Research).

Baldwin, R. E./*Venables*, A. J. (1995), Regional Economic Integration, in: *Grossman*, G./*Rogoff*, K., Hg. (1995), Handbook of International Economics, Vol. III, Amsterdam et al., S. 1597-1644.

Barfield, C. E. (1998), The Deceptive Allure of a Transatlantic Free Trade Agreement: A US Perspective, Intereconomics 33, S. 203-211.

– (1996), Regionalism and U.S. Trade Policy, in: *Bhagwati*, J. N./*Panagariya*, A., Hg. (1996), The Economics of Preferential Trade Agreements, Washington D.C., S. 136-159.

Baringdorf, F.-W. (2001), Encouraging Competitiveness Based on Quality, Intereconomics 36, S. 118-122.

Baumer, J.-M. (1992), Neue Integrationsbewegungen in Lateinamerika, Lateinamerika-Nachrichten 20, S. 5-27.

Becker, G. S. (1983), A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence, The Quarterly Journal of Economics 98, S. 371-399.

Bender, D. (2001), Ökologischer Protektionismus: Erneuerung oder Erosion der Welthandelsordnung?, in: *Eckey*, H.-F./*et al.*, Hg. (2001), Ordnungspolitik als konstruktive Antwort auf wirtschaftspolitische Herausforderungen, Stuttgart, S. 145-165.

– (1999a), Außenhandel, in: *Bender*, D./*et al.*, Hg. (1999), Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Band 1, 7. A., München, S. 455-518.

– (1999b), Die WTO als Träger und Garant einer marktwirtschaftlichen Weltwirtschaftsordnung, Referat zur Konferenz „Standortkonkurrenz, wirtschaftspolitische Rationalität und internationale Ordnungspolitik des Europäischen Instituts für internationale Wirtschaftsbeziehungen an der Universität Potsdam, Bonn.

– (1996), Die Entwicklungsländer in der neuen Welthandelsorganisation, in: *Frenkel*, M./*Bender*, D., Hg. (1996), GATT und neue Welthandelsordnung: Globale und regionale Auswirkungen, Wiesbaden, S. 121-147.

Benecke, D. (2000), MERCOSUR – neue Hoffnung?, Weltreport, Berichte aus dem Auslandsbüro der Konrad-Adenauer-Stiftung, August 2000, S. 20-22.

Benedek, W., Hg. (1998), Die Welthandelsorganisation (WTO), München.

Berg, H./*Peters*, E.-M. (1996), Antidumping: Instrument der EG-Industriepolitik?, in: *Frenkel*, M./*Bender*, D., Hg. (1996), GATT und neue Welthandelsordnung: Globale und regionale Auswirkungen, Wiesbaden, S. 92-119.

Berg, R. (1996), NAFTA and GATT: Intellectual Property Issues, 2. A., New York et al.

Bergsten, C. F. (1997), Open Regionalism, World Economy 20, S. 545-565.

Bergsten, F. (1994), Sunrise in Seattle, International Economic Insights 5, S. 18-20.

Bernholz, P./*Breyer*, F. (1994), Grundlagen der politischen Ökonomie, 2. Bd., Ökonomische Theorie der Politik, Tübingen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Berthold, N. (1996), Regionalismus, Multilateralismus und GATT, in: *Frenkel*, M./ *Bender*, D., Hg. (1996), GATT und neue Welthandelsordnung: Globale und regionale Auswirkungen, Wiesbaden, S. 61-89.

Berthold, N./*Donges*, M. (1997), Regionalismus und Multinationale Unternehmungen: Wird der Protektion Einhalt geboten?, Würzburg, Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge des Lehrstuhls für Volkswirtschaftslehre Nr. 11, Wirtschaftsordnung und Sozialpolitik.

Bhagwati, J. N. (1995a), U.S. Trade Policy: The Infatuation with Free Trade Areas, in: *Bhagwati*, J. N./*Krueger*, A. O. (1995), The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements, Washington D.C., S. 1-18.

– (1995b), Free Tade, "Fairness" and the New Protectionism: Reflections on an Agenda for the World Trade Organization, London.

– (1994), Regionalism and Multilateralism: An Overview, in: *Garnaut*, R./*Drysdale*, P., Hg. (1994), Asian Pacific Regionalism: Readings in International Economic Relations, Pymble, S. 145-165.

– (1993), Regionalism and Multilateralism: An Overview, in: *Melo*, J. de/*Panagariya*, A., Hg. (1993), New Dimensions in Regional Integration, Cambridge, S. 22-51.

– (1991a), The World Trading System at Risk, New York et al.

– (1991b), Is Free Trade Passé After All?, in: *Bhagwati*, J. N., Hg. (1991), Political Economy and International Economics, Cambridge/Mass., S. 3-34.

– (1991c), Directly Unproductive Profit-Seeking (DUP) Activities, in: *Bhagwati*, J. N., Hg. (1991), Political Economy and International Economics, Cambridge/Mass., S. 129-134.

– (1990), Aggressive Unilateralism: An Overview, in: *Bhagwati*, J.N./*Partrick*, H. T., Hg. (1990), Agressive Unilateralism, Michigan, S. 1-45.

Bhagwati, J. N./*Greenaway*, D./*Panagariya*, A. (1998), Trading Preferentially: Theory and Policy, The Economic Journal 108, S. 1128-1148.

Bhagwati, J. N./*Panagariya*, A., Hg. (1996), Preferential Trading Areas and Multilateralism – Strangers, Friends, or Foes?, in: *Bhagwati*, J. N./*Panagariya*, A., Hg. (1996),The Economics of Preferential Trade Agreements, Washington D.C., S. 1-78.

Bhalla, A. S./*Bhalla*, P. (1997), Regional Blocs: Building Blocks or Stumbling Blocks?, Houndmills et al.

Bilal, S. (1998), Political Economy Considerations on the Supply of Trade Protection in Regional Integration Agreements, Journal of Common Market Studies 36, S. 1-31.

Blank, J. E./*Clausen*, H./*Wacker*, H. (1998), Internationale Ökonomische Integration, München.

Blecker, R. A. (1996), The Political Economy of The North American Free Trade Agreement, in: *Blecker*, R. A., Hg. (1996), U.S. Trade Policy and Global Growth: New Directions in International Economy, New York et al., S. 136-176.

Bond, E. W./*Syropoulos*, C. (1996a), The Size of Trading Blocs. Market Power and World Welfare Effects, Journal of International Economics 40, S. 411-437.

– (1996b), Trading Blocs and the Sustainability of Interregional Cooperation, in: *Canzoneri*, M. B./*Ethier*, W. J./*Grilli*, V., Hg. (1996), The New Transatlantic Economy, Cambridge, S. 118-141.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Brock, W. A./*Magee*, S. P. (1980), Tariff Formation in a Democracy, in: *Black*, J./*Hindley*, Hg. (1980), Current Issues in Commercial Policy and Diplomacy, London, S. 1-9.

– (1978), The Economics of Special Interest Politics: The case of the Tariff, American Economic Review, 68, S. 246-250.

Buckley, P. J./*Clegg*, J./*Cross*, A./*Tüselmann*, H. (2000), Europäische Integration, regionale Subsysteme und die Strategien multinationaler Unternehmen, WSI Mitteilungen 4, S. 213-227.

Busse, M. (2000), The Hub and Spoke Approach of EU Trade Policy, Intereconomics 35, S. 153-154.

– (1997), Die Auswirkungen der nordamerikanischen Freihandelszonen auf die Europäische Union: Eine Analyse der Handelseffekte, Hamburg.

Caesar, R./*Scharrer*, H.-E., Hg. (2000), Die Zukunft Europas im Lichte der Agenda 2000, Baden-Baden.

Cameron, J./*Campbell*, K., Hg. (1997), Dispute Ressolution in the World Trade Organization, London.

Castillo, P. del (1993), MERCOSUR: History and Aims, International Labour Review 132, S. 639-653.

Cecchini, P. (1988), Europa '92: Der Vorteil des Binnenmarktes, Baden-Baden.

Chia, S. Y. (2000), Regional Integration: The Experience in East Asia, in: *Guerrieri*, P./*Scharrer*, H.-E., Hg. (2000), Global Governance, Regionalism and the International Economy, Baden-Baden, S. 87-112.

Clement, N. C./*et al.* (1999), North American Economic Integration: Theory and Practice, Cheltenham.

Coase, R. H. (1960), The Problem of Social Cost, Journal of Law and Economics 3, S. 1-44.

Coe, D. T./*Helpman*, E. (1995), International R&D Spillovers, European Economic Review 39, S. 859-887.

Coe, D. T./*Helpman*, E./*Hoffmaister*, W. (1997), North-South R&D Spillovers, Economic Journal 107, S. 134-139.

Conklin, D. W. (1997), NAFTA: Regional Impacts, in: *Keating*, M./*Laughlin*, J., Hg. (1997), The Political Economy of Regionalism, London/Portland, S. 195-214.

Conrad, C. A. (1998), Antidumping nach der Uruguay-Runde, List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik 24, S. 261-278.

Conybeare, J. A. C./*Zinkula*, M. (1996), Who Voted Against the NAFTA? Trade Unions Versus Free Trade, The World Economy 19, S. 1-12.

Cottier, T. (1997), Die Durchsetzung der Prinzipien und Beschlüsse der WTO: Das Streitbeilegungsverfahren und seine Auswirkungen, in: Forschungsinstitut für Wirtschaftsverfassung und Wettbewerb, Hg. (1997), Die Bedeutung der WTO für die europäische Wirtschaft, FIW-Schriftenreihe Nr. 173, Köln, S. 121-137.

Deardorff, A. V./*Stern*, R. M. (1994), Multilateral Trade Negotiations and Preferential Trading Arrangements, in: *Deardorff*, A. V./*Stern*, R. M., Hg. (1994), Analytical and Negotiating Issues in the Global Trading System, Ann Arbor, S. 27-94.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Demmer, M. (1994), Europäische Sozialpolitik im Spannungsfeld zwischen institutionellem Wettbewerb und institutioneller Integration, Untersuchungen zur Wirtschaftspolitik Nr. 96, Köln.

Dieckheuer, G. (1995), Internationale Wirtschaftsbeziehungen, 3. A., München, Wien.

Downs, A. (1957), An Economic Theory of Democracy, New York.

Duijm, B. (2001), Ursprungsregeln im Außenhandel, WISU 30, S. 814-816.

Durth, R. (2000), Transaktionskosten und "Neue Ökonomie", WiSt November 2000, S. 637-639.

Ebert, M./*Spielmann*, S. B. (1994), The North American Free Trade Agreement (NAFTA): A Summary of Its Provisions, European Business Journal 6, S. 25-31.

Ehrenfeld, H. (1999), Die Welthandelsorganisation (WTO): Maßnahmen und Instrumente, WISU 28, Studienblatt.

El-Agraa, A. M. (1989), The Theory and Measurement of International Economic Integration, Houndsmills et al.

Emmerij, L., Hg. (1989), One World or Several, Paris.

Ethier, W. J. (2001), Theoretical Problems in Negotiating Trade Liberalization, European Journal of Political Economy 17, S. 209-232.

– (1998a), The New Regionalism, Economic Journal 108, S. 1149-1161.

– (1998b), Regionalism in a Multilateral World, Journal of Political Economy 106, S. 1214-1245.

Feenstra, R. C./*Bhagwati*, J. N. (1982), Tariff Seeking and the Efficient Tariff, in: *Bhagwati*, J. N., Hg. (1982), Import Competition and Response, Chicago, S. 245-258.

Fernandez, R./*Portes*, J. (1998), Returns to Regionalism: An Analysis of Nontraditional Gains From Regional Trade Agreements, The World Bank Economic Review 12, S. 197-220.

Findlay, R./*Wellisz*, S. (1983), Some Aspects of the Political Economy of Trade Restrictions, Kyklos 36, S. 469-481.

– (1982), Endogenous Tariffs, the Political Economy of Trade Restrictions, and Welfare, in: *Bhagwati*, J. N., Hg. (1982), Import Competition and Response, Chicago, S. 223-243.

Finger, J. M. (1993), GATT's Influence on Regional Arrangements, in: *Melo*, J. de/*Panagariya*, A., Hg. (1993), New Dimensions in Regional Integration, Cambridge, S. 128-148.

– (1989), Protectionist Rules and Internationalist Discretion in the Making of National Trade Policy, in: *Vosgerau*, H.-J., Hg. (1989), New Institutional Arrangements for the World Economy, Heidelberg, S. 310-323.

Finger, J. M./*Ingco*, M. D./*Reincke*, U. (1996), The Uruguay Round: Statistics on Tariff Concessions Given and Received, Washington D.C.

Fischer, B. (1998), Globalisation and the Competitiveness of Regional Blocs, Intereconomics 33, S. 164-170.

Frankel, J. A./*Stein*, E./*Wei*, S.-J. (1998), Continental Trading Blocs: Are They Natural or Supranational?, in: *Frankel*, J. A., Hg. (1998), The Regionalization of the World Economy, Chicago, S. 91-120.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

– (1996), Regional Trading Agreements: Natural or Supra-national?, American Economic Review 86, S. 52-56.

Frenkel, M./*Radeck*, K. (1996), Die Beschlüsse der Uruguay-Runde: Hintergrund, Inhalt und Bewertung, in: *Frenkel*, M./*Bender*, D., Hg. (1996), GATT und neue Welthandelsordnung: Globale und regionale Auswirkungen, Wiesbaden, S. 13-43.

Frenkel, M./*Trauth*, T. (1996), Die Beschlüsse der Uruguay-Runde aus Sicht der Neuen Wachstumstheorie, in: *Frenkel*, M./*Bender*, D., Hg. (1996), GATT und neue Welthandelsordnung: Globale und regionale Auswirkungen, Wiesbaden, S. 201-226.

Freund, C. (2000), Different Paths to Free Trade: The Gains from Regionalism, The Quarterly Journal of Economics 115, S. 1317-1341.

Frey, B. S. (1991), The Public Choice View of International Political Economy, in: *Vaubel*, R./*Willett*, T. D., Hg. (1991), The Political Economy of International Organizations: A Public Choice Approach, Boulder et al., S. 7-26.

– (1985), Internationale Politische Ökonomie, München.

– (1984), International Political Economics, Oxford.

Frey, B. S./*Kirchgässner*, G. (1994), Demokratische Wirtschaftspolitik, 2. A., München.

Freytag, A. (2001), Handelspolitik: Probleme und Entwicklungspotenzial der WTO, in: *Koch*, L. T., Hg. (2001), Wirtschaftspolitik im Wandel, München, Wien, S. 137-163.

Ghaussy, G. (1998), Die Erfahrungen mit der Nordamerikanischen Freihandelszone NAFTA, WISU 12, S. 1464-1468.

Göll, E. (1994), NAFTA als neues Instrument regionaler Wirtschaftskooperation, Europa-Archiv 2, S. 43-52.

Görgens, E./*Ruckriegel*, K./*Seitz*, F. (1999), Europäische Geldpolitik, Düsseldorf.

Goldberg, P. K./*Maggi*, G. (1999), Protection for Sale: An Empirical Investigation, American Economic Review 89, S. 1135-1155.

Goto, J./*Hamada*, K. (1995), EU, NAFTA and Asian Responses: A Perspective from the Calculus of Participation, NBER Working Paper No. 5325, Cambridge/Mass.

– (1994), Economic Integration and Welfare of those who are left Behind: An Asian Perspective, Discussion Paper No 47, Kobe.

Gould, D. M./*Woodbridge*, G. L. (1998), The Political Economy of Retaliation, Liberalization and Trade Wars, European Journal of Political Economy 14, S. 115-137.

Grilli, E. (1997), Multilateralism and Regionalism: A Still Difficult Coexistence, in: *Faini*, R./*Grilli*, E., Hg. (1997), Multilateralism and Regionalism After the Uruguay-Round, Houndmills et al., S. 194-233.

Grinols, E. L. (1981), An Extension of the Kemp-Wan Theorem on the Formation of Customs Unions, Journal of International Economics 11, S. 259-266.

Grossman, G. M./*Helpman*, E. (1995a), Trade Wars and Trade Talks, Journal of Political Economy 103, S. 675-708.

– (1995b), The Politics of Free-Trade Agreements, American Economic Review 85, S. 667-690.

– (1992), Protection for Sale, Discussion Papers in Economic, Woodrow Wilson School, New Jersey.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

– (1991), Innovation and Growth in the Global Economy, Cambridge/Mass.

– (1990), Comparative Advantage and Long Run Growth, American Economic Review 80, S. 796-815.

– (1989), Product Development and International Trade, Journal of Political Economy 97, S. 1261-1283.

Guerrieri, P./*Falautano*, I. (2000), Global Regionalism: Trends and Perspectives, in: *Guerrieri*, P./*Scharrer*, H.-E., Hg. (2000), Global Governance, Regionalism and the International Economy, Baden-Baden, S. 11-36.

Häuser, W. (1995), Die Freihandelsidee setzt sich durch, Arbeitgeber 3/47, S. 87-88.

Halevi, N./*Kleinman*, E. (1994), Israel's Trade and Paymant Regime, mimeo, Cambridge/Mass.

Hasse, R. H. (1999), Intra-Firmenhandel und Protektionismus: Ein Beitrag zur endogenen Abwehr der Nachfrage nach Protektionismus, in: *Berg*, H., Hg. (1999), Globalisierung der Wirtschaft: Ursachen – Formen – Konsequenzen, Berlin, S. 103-126.

Hauser, H. (2001), Die WTO-Streitschlichtung aus einer Law and Economics Perspektive, in: *Berg*, H., Hg. (2001), Theorie der Wirtschaftspolitik: Erfahrungen – Probleme – Perspektiven, Berlin, S. 79-111.

Hauser, H./*Schanz*, K.-U. (1995), Das neue GATT. Die Welthandelsrunde nach Abschluß der Uruguay-Runde, 2. A., München, Wien.

– (1993), Die wirtschaftliche Bedeutung der Uruguay-Runde für die Schweiz, Zürich, Chur.

Hayes, J. P. (1993), Making Trade Policy in the European Community, Houndmills et al.

Heinemann, H.-J. (1995), Der neue Regionalismus, WiSt 24, S. 342-347.

Herrmann, A. (1995), Strengere Regeln für den Welthandel: Chancen für weniger Protektionismus? IFO Schnelldienst 3/95, S. 3-11.

– (1994), Nach dem Abschluß der Uruguay-Runde: Protektionismusgefahr geringer?, IFO Schnelldienst 1-2 / 94, S. 3-5.

Herrmann, R. (1999), Economic Impacts of the New European Banana Market Regime: The Case of Germany, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 218, S. 63-84.

Hillman, A. L. (1989), The Political Economy of Protection, Chur et al.

– (1982), Declining Industries and Political-Support Protectionist Motives, American Economic Review 72, S. 1180-1187.

Hillman, A. L./*Long*, N. van/*Moser*, P. (1995), Modelling Reciprocal Trade Liberalization: The Political-economy and National-welfare Perspectives, Swiss Journal of Economics and Statistics 131, S. 503-515.

Hillman, A. L./*Moser*, P. (1996), Trade Liberalization as Politically Optimal Exchange of Market Access, in: *Canzoneri*, M. B./*Ethier*, W. J./*Grilli*, V. , Hg. (1996), The New Transatlantic Economy, Cambridge, S. 295- 312.

Hillman, A. L./*Ursprung*, H. W. (1988), Domestic Politics, Foreign Interests, and International Trade Policy, American Economic Review 78, S. 729-745.

Hindley, B./*Messerlin*, P. A. (1993), Guarantees of Market Access and Regionalism, in: *Anderson*, K./*Blackhurst*, R., Hg. (1993), Regional Integration and the Global Trading System, London, S. 358-384.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Hoekman, B. M./*Kostecki*, M. M. (1995), The Political Economy of the World Trading System: From GATT to WTO, Oxford.

Hoenig, J./*Rabe*, C. (1999), Die WTO braucht mehr Demokratie, Handelsblatt Nr. 236/ 6.12.1999, S. 12.

Holland, K. M. (1994), NAFTA and the Single European Act, in: *Mason*, D./ *Turay*, A. M., Hg. (1994), Japan, NAFTA and Europe: Trilateral Cooperation Or Confrontation?, Houndmills et al., S. 1-37.

Hrbek, R. (2001), Der Vertrag von Nizza – eine weitere Etappe im europäischen Integrationsprozeß, Wirtschaftsdienst 81, S. 21-29.

Hudec, R. E. (1993), Discussion (on J. M. Finger), in: *Melo*, J. de/*Panagariya*, A., Hg. (1993), New Dimensions in Regional Integration, Cambridge, S. 151-155.

Hufbauer, G. C./*Schott*, J. J. (1992), North American Free Trade: Issues and Recommendations, Washington D.C.

International Monetary Fund (1999), World Economic Outlook, Washington D.C.

– (1994), International Trade Policies: The Uruguay-Round and Beyond, Vol. II: Background Papers, Washington D.C.

Irvin, D. A. (1993), Multilateral and Bilateral Trade Policies in the World Trading System: A Historical Perspective, in: *Melo*, J. de/*Panagariya*, A., Hg. (1993), New Dimensions in Regional Integration, Cambridge, S. 90-119.

Jackson, J. H. (1991), The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations, 3. A., Cambridge/Mass.

Jacquemin, A./*Sapir*, A. (1991), Europe Post-1992: Internal and External Liberalization, American Economic Review 81, S. 166-170.

Junghanns, R. (2000), Mexiko: Freihandelsabkommen mit den Staaten des „Triángulo del Norte" unterzeichnet, Welt-Report, Berichte aus dem Auslandsbüro der Konrad-Adenauer-Stiftung, August 2000, S. 23-24.

Kaiser, C. (1998), U.S. Trade Policy and the Multilateral Trading System: Historical Development, Current Challenges, and the Regional Response, mimeo, Bloomington.

Kaplan, E. S. (1996), American Trade Policy: 1923-1995, Westport/London.

Kehoe, T. J. (1992), Modeling the Dynamic Impact of North American Free Trade, Working Paper 491, Minneapolis.

Kemp, M./*Wan*, H. (1976), Elementary Proposition Concerning the Formation of Custom Unions, Journal of International Economics 6, S. 95-97.

Kennen, J./*Riezman*, R. (1990), Optimal Tariff Equilibria with Customs Union, Canadian Journal of Economics 23, S. 70-83.

Kindleberger, C. P. (1981), Dominance and Leadership in the International Economy – Exploitation, Public Goods, and Free Riders, International Studies Quarterly 25, S. 242-254.

Kirchgässner, G./*Feld*, L. P./*Savioz*, M. R. (1999), Die direkte Demokratie: Modern, erfolgreich, entwicklungs- und exportfähig, Basel et al.

Kirsch, G. (1997), Neue Politische Ökonomie, 4. A., Düsseldorf.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Klein, S. N./*Dreis*, B. (1993), Die Assoziation Südostasiatischer Staaten (ASEAN): Politische, wirtschaftliche und sicherheitspolitische Zusammenarbeit im südostasiatischen und pazifischen Rahmen, in: *Klein*, S. N./*Dreis*, B., Hg. (1993), Regionalismus und Kooperation in Südostasien: Die Assoziation Südostasiatischer Staaten (ASEAN), Dokumente und Materialien Nr. 19, Mainz, S. 1-60.

Knorr, A. (1999), Wettbewerbsregeln statt Antidumpingregeln, List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik 25, S. 414-431.

Koester, U. (2001); How Good Are the Prospects for a Genuine Policy Reform?, Intereconomics 36, S. 125-129.

– (2000), Reform der EU-Agrarpolitik: Agenda 2000 auf dem Prüfstand, WiSt 29, S. 194-200.

Kohler, W. (2000), Wer gewinnt, wer verliert durch die Osterweiterung der EU?, in: *Hoffmann*, L., Hg. (2000), Erweiterung der EU, Berlin, S. 27-77.

– (1996), Was leisten angewandte allgemeine Gleichgewichtsmodelle für die Wirkungsanalyse multinationaler Handelsliberalisierung?, in: *Frenkel*, M./*Bender*, D., Hg. (1996), GATT und neue Welthandelsordnung: Globale und regionale Auswirkungen, Wiesbaden, S. 149-178.

Kommission der Europäischen Gemeinschaften (1992), Die Europäische Union, Luxemburg.

– (1985), Vollendung des Binnenmarktes, Weißbuch der Kommission, KOM (85) 3 10 endg., Luxemburg.

Koopmann, G. (1999), Transatlantische Irritationen, Wirtschaftsdienst 6, S. 202-203.

– (1998a), Schrittmacher für offene Märkte, Wirtschaftsdienst 78, S. 316.

– (1998b), Wettbewerbspolitische Instrumente der Welthandelsorganisation HWWA-Diskussionspapier 64, Hamburg.

– (1991), Außenwirtschaft und Außenwirtschaftspolitik der USA, Hamburg.

Krishna, P. (1998), Regionalism and Multilateralism: A Political Economy Approach, Quarterly Journal of Economics 113, S. 227-251.

Krueger, A. O. (1999), Are Preferential Trading Arrangements Trade-Liberalizing or Protectionist?, Journal of Economic Perspectives 13, S. 105-124.

– (1997), Free Trade Agreements Versus Customs Unions, Journal of Development Economics 54, S. 169-187.

– (1995a), American Trade Policy: A Tragedy in the Making, Washington D.C.

– (1995b), NAFTA: Strengthening or Weakening the International Trading System?, in: *Bhagwati*, J. N./*Krueger*, A. O. (1995), The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements, Washington D.C., S. 19-42.

– (1993), Free Trade Agreements as Protectionist Devices: Rules of Origin, Working Paper No. 4352, Cambridge/Mass.

– (1990), Free trade Is the Best Policy, in: *Lawrence*, R. Z./*Schultze*, C. D., Hg. (1990), An American Trade Strategy: Options for the 1990s, Washington D.C., S. 68-105.

– (1974), The Political Economy of the Rent-Seeking Society, American Economic Review 64, S. 291-303.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Krugman, P. (1993), Regionalism Versus Multilateralism: Analytical Notes, in: *Melo*, J. de/*Panagariya*, A., Hg. (1993), New Dimensions in Regional Integration, Cambridge, S. 58-79.

– (1991a), Is Bilateralism Bad?, in: *Helpman*, E./*Razin*, A., Hg. (1991), International Trade and Trade Policy, Cambridge/Mass., S. 9-23.

– (1991b), The Move to Free Trade Zones, in: *The Federal Reserve Bank of Kansas City*, Hg. (1991), Policy Implications of Trade and Currency Zones, Jackson Hole, S. 7-41.

– (1987), Is Free Trade Passé?, Journal of Economic Perspectives 1/2, S. 131-144.

Krugman, P./*Obstfeld*, M. (1999), International Economics, 5. A., Reading/Mass. et al.

Lahiri, S. (1998), Controversy: Regionalism versus Multilateralism, Economic Journal 108, S. 1126-1127.

Langhammer, R. J. (2000a), Die Welthandelsorganisation WTO nach Seattle: Vom Erfolgsfall zum Sorgenkind, WiSt 29, S. 61.

– (2000b), Globale Regelsysteme im Globalisierungsprozeß: Wogegen, wofür, wo?, Volkswirtschaftliche Korrespondenz der Adolf-Weber-Stiftung 39, S. 1-4.

– (1996), Eine quantitative Bewertung der GATT-Effekte, in: *Frenkel*, M./*Bender*, D., Hg. (1996), GATT und neue Welthandelsordnung: Globale und regionale Auswirkungen, Wiesbaden, S. 179-199.

– (1993), AFTA – A Step Towards Intensiefied Economic Integration?, in: *Möllers*, W./*Mahmood*, R., Hg. (1993), ASEAN: Future Economicand Political Cooperation, Kuala Lumpur,Institute of Strategic and International Studies, S. 31-48.

Larosière, J. de (1991), European Integration and the World Economy, in: *Federal Reserve Bank of Kansas City*, Hg. (1991), Policy Implications of Trade and Currency Zones, Kansas City, S. 285-294.

Lawrence, R. Z. (1996a), Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration, Washington D.C.

– (1996b), Regionalism and the WTO: Should the Rules Be Changed?, in: *Schott*, J. J., Hg. (1996), The World Trading System: Challenges Ahead, Washington D.C., S. 41-56.

Lee, J.-W. (1994), Capital Goods Imports and Long-Run Growth, NBER Working Paper No. 4725, Cambridge/Mass.

– (1993), International Trade, Distortions, and Long-Run Economic Growth, IMF Staff Papers 40, S. 299-328.

Levine, R./*Renelt*, D. (1992), A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions, American Economic Review 82, S. 942-963.

Levy, P. (1997), A Political-Economic Analysis of Free-Trade Agreements, American Economic Review, 87, S. 506-519.

Lipsey, R. (1960), The Theory of Customs Unions: A General Survey, The Economic Journal 70, S. 496-513.

– (1958), The Theory of Customs Unions: A General Equilibrium Analysis, London.

Lloyd, P. J. (2001), The Architecture of the WTO, European Journal of Political Economy 17, S. 327-353.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

– (1992), Regionalisation and World Trade, OECD Economic Studies 18, S. 7-43.

Long, van N./*Vousden*, N. (1991), Protectionist Responses and Declining Industries, Journal of International Economics 30, S. 87-103.

Lübcke, B. (2000), Tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse und die Effekte einer Zollunion, WISU 5/2000, S. 667-670.

Magee, S. P. (1980), Three Simple Test of the Stolper-Samuelson Theorem, in: *Oppenheimer*, P., Hg. (1980), Issues in International Economics, Stockfield, S. 138-153.

Magee, S. P./*Brock*, W. A./*Young*, L. (1989), Black Hole Tariffs and Endogenous Policy Theory, Cambridge.

Mansfield, E. D. (1998), The Proliferation of Preferential Trading Arrangements, Journal of Conflict Resolution 42, S. 523-543.

Maskus, K. E./*Konan*, D. E. (1994), Trade-Related Intellectual Property Rights: Issues and Exploratory Results, in: *Deardorff*, A. V./*Stern*, R. M., Hg. (1994), Analytical and Negotiating Issues in the Global Trading System, Ann Arbor, S. 401-454.

Mayer, W. (1985), The Political Economy of Tariff Agreements, in: *Giersch*, H., Hg. (1985), Probleme und Perspektiven der weltwirtschaftlichen Entwicklung, Berlin, S. 423-437.

– (1984), Endogenous Tariff Formation, American Economic Review 74, S. 970-985.

McCleary, R. K. (1992), An Intertemporal, Linked, Macroeconomic CGE Model of the United States and Mexico Focusing on Demographic Change and Factor Flows, in: *U.S. International Trade Commission*, Hg. (1992), Economy-wide Modeling of the Economic Implications of a FTA with Mexico and a NAFTA with Canada and Mexico, USITC Publication 2508, Washington D.C., S. 371-441.

McMillan, J. (1993), Does Regional Integration Foster Open Trade? Economic Theory and GATT's Article XXIV, in: *Anderson*, K./*Blackhurst*, R., Hg. (1993), Regional Integration and the Global Trading System, New York et al., S. 292-310.

– (1986), Game Theory in International Economics, Chur et al.

Meade, J. E. (1955), The Theory of Customs Unions, Amsterdam.

Melo, J. de/*Montenegro*, C./*Panagariya*, A. (1992), Regional Integration Old and New, World Bank Working Paper No. 985, Washington D.C.

Melo, J. de/*Panagariya*, A./*Rodrik*, D. (1993), The New Regionalism: A Country Perspective, in: *Melo*, J. de/*Panagariya*, A., Hg. (1993), New Dimensions in Regional Integration, Cambridge, S. 159-193.

Melo, J. de/*Panagariya*, A., Hg. (1993), New Dimensions in Regional Integration, Cambridge.

– (1992), The New Regionalism in Trade Policy, Washington D.C.

Messerlin, P. A. (1990), Antidumping, in: *Schott*, J. J., Hg. (1990), Completing the Uruguay Round, Washington D.C., S. 108-129.

– (1989), The EC Antidumping Regulations: A First Economic Appraisal, 1980-85, Weltwirtschaftliches Archiv 125, S. 563-587.

Molle, W. (1990), The Economics of European Integration: Theory, Practice, Policy, Aldershot et al.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Moser, P. (1997), Reasons for Regional Integration Agreements, Intereconomics 32, S. 225-229.

Mueller, D. C. (1989), Public Choice II, Cambridge.

Mussa, M. (1974), Tariffs and the distribution of income: the importance of factor specificity, substitutability, and intensity in the short and long run, Journal of Political Economy 82, S. 1191-2043.

Nagarajan, N. (1998), Regionalism and the WTO: New Rules for the Games?, Economic Papers No. 128, Brüssel.

Niels, G. (2000), What is Antidumping Policy Really About?, Journal of Economic Surveys 14, S. 434-492.

Nordström, H. (1995), Customs Unions, Regional Trading Blocs and Welfare, in: *Baldwin*, R./*Haaparanta*, P./*Kiander*, J., Hg. (1995), Expanding Membership of the European Union, Cambridge, S. 54-77.

Nunnenkamp, P. (1993), The World Trading System at the Crossroads: Multilateral Trade Negotiations in the Era of Regionalism, Aussenwirtschaft 45, S. 177-201.

OECD (1997), Indicators of Tariff and Non-tariff Trade Barriers, Paris.

– (1995), Regional Integration and the Multilateral Trading System: Synergy and Divergence, Paris.

Olson, M. (1993), Discussion on Douglas A. Irvin's "Multilateral and Bilateral Trade Policies in the World Trading System: A Historical Perspective", in: *Melo*, J. de/ *Panagariya*, A., Hg. (1993), New Dimensions in Regional Integration, Cambridge, S. 122-127.

– (1965), The Logic of Collective Action, Cambridge/Mass.

Olson, M./*Zeckhauser*, R. (1966), An Economic Theory of Alliances, Review of Economics and Statistics 48, S. 266-279.

Orden, D. (1996), Agricultural Interest Groups and the North American Free Trade Agreement, in: *Krueger*, A. O., Hg. (1996), The Political Economy of American Trade Policy, Chicago, S. 335-384.

O. V. (2001a), Nach dem Gipfel von Québec: Bahn frei für die FTAA, WISU 30, S. 648-649.

– (2001b), Amerikaner verknüpfen Freihandel mit Demokratie, Süddeutsche Zeitung, 23.04.2001, S. 1.

– (2001c), Freihandelszone der Amerikas, Süddeutsche Zeitung, 23.04.2001, S. 2.

– (2001d), Auf dem Weg zu einer Freihandelszone von der Arktis bis nach Argentinien, Frankfurter Allgemeine Zeitung, 21.04.2001, S. 1-2.

– (2001e), China und Asean planen Freihandelszone, Frankfurter Allgemeine Zeitung, 07.11.2001, S. 17.

– (2000), WTO-Krise: Was kommt nach Seattle?, WISU 29, S. 142-143.

– (1997), Mercosur will weitere Integration, Süddeutsche Zeitung, 23.06.1997, S. 15.

– (1990), The Globe and Mail, 10.04.1990, Toronto, S. B1.

Page, S. (1999), The WTO and Regionalisation, Journal für Entwicklungspolitik 15, S. 29-46.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Panagariya, A. (1999a), The Failure in Seattle, mimeo, College Park.

– (1999b), The Regional Debate: An Overview, The World Economy 22, S. 477-511.

– (1998), Do Transport Costs Justify Regional Preferential Trading Arrangements? No, Weltwirtschaftliches Archiv 134, S. 280-301.

– (1997a), An Empirical Estimate of Static Welfare Losses to Mexico from NAFTA, mimeo, College Park.

– (1997b), The Meade Model of Preferential Trading: History, Analytics, and Policy Implications, in: *Cohen*, B. J., Hg. (1997), International Trade and Finance – New Frontiers for Research, Cambridge, S. 57-88.

– (1996), The Free Trade Area of the Americas: Good for Latin America?, World Economy 19, S. 485-515.

– (1994), East Asia and the New Regionalism in World Trade, World Economy 17, S. 817-839.

Panagariya, A./*Findlay*, R. (1994), A Political-Economy Analysis of Free Trade Areas and Customs Unions, Research Working Paper 1261, Washington D.C.

Panagariya, A./*Krishna*, P. (1997), On the Existence of Necessarily Welfare-Enhancing Free Trade Areas, mimeo, College Park.

Panagariya, A./*Srinivasan*, T. N. (1998), The New Regionalism: A Bening or Malign Growth?, in: *Bhagwati*, J. N./*Hirsch*, M., Hg. (1998), The Uruguay Round and Beyond, Berlin, S. 221-240.

Pascha, W./*Goydke*, T. (2000), Zehn Jahre APEC: Das asiatisch-pazifische Kooperationsforum vor neuen Herausforderungen, WiSt 29, S. 616-621.

Peltzman, S. (1976), Toward a More General Theory of Regulation, Journal of Law and Economics 19, S. 211-240.

Perroni, C./*Whalley*, J. (1994), The New Regionalism: Trade Liberalization or Insurance?, NBER Working Paper No. 4626, Cambridge/Mass.

Pescatore, P. (1993), The GATT Dispute Settlement Mechanism, Journal of World Trade 27, S. 5-20.

Petersen, D. (2001), Asean und China planen eine Freihandelszone, Handelsblatt, 07.11.2001, S. 6.

Pfetsch, F. R. (2001), Die Europäische Union: Geschichte, Institutionen, Prozesse, 2. A., München.

Piazolo, D. (1996), Die Pläne für eine Transatlantische Freihandelszone: Chancen, Risiken und Alternativen, Weltwirtschaft 1996/1, S. 103-116.

Porta, E. D./*Hebler*, M./*Kösters*, W. (2000), Mercosur: Probleme auf dem Weg zu einer Zollunion, Diskussionsbeiträge 33, Bochum.

Proff, H. V. (1993), The North American Trade Region: The Reasons for its Creation and its Initial Economic Repercussions, Intereconomics 28, S. 279-284.

Putnam, R. D. (1988), Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games, International Organization 43, S. 427-460.

Qureshi, A. H. (1996), The World Trade Organization: Implementing International Trade Norms, Manchester.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Ranné, O. (1999), Welthandelsordnung versus Umweltschutz? – Der Schildkröten-Garnelen-Fall, List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik 25, S. 335-354.

Rauhut, S. (2000), Soziale Marktwirtschaft und parlamentarische Demokratie: Eine institutionenökonomische Analyse der politischen Realisierungsbedingungen der Konzeption der Sozialen Marktwirtschaft, Berlin.

Richardson, M. (1995), Tariff Revenue Competition in a Free Trade Area, European Economic Review 39, S. 1429-1437.

– (1994), Why a Free Trade Area? The Tariff Also Rises, Economics and Politics 6, S. 79-96.

– (1993), Endogenous Protection and Trade Diversion, Journal of International Economics 34, S. 309-324.

Richter, R./*Furubotn*, E. (1996), Neue Institutionenökonomik: Eine Einführung und kritische Würdigung, Tübingen.

Riezman, R. (1999), Can Bilateral Trade Agreements Help to Induce Free Trade?, Canadian Journal of Economics 32, S. 751-766.

– (1991), Dynamic Tariffs with Asymmetric Information, Journal of International Economics 30, S. 267-283.

Rivera-Batiz, L. A./*Romer*, P. M. (1991), Economic Integration and Endogenous Growth, Quarterly Journal of Economics 106, S. 531-555.

Rivera-Batiz, L. A./*Xie*, D. (1993), GATT, Trade, and Growth, American Economic Review 82, S. 422-427.

Robinson, S./*Thierfelder*, K. (1999), Trade Liberalization And Regional Integration: The Search for Large Numbers, TMD Discussion Paper No. 34, Washington D.C.

Robson, P. (1987), The Economics of International Integration, 3. A., London.

Rodrik, D. (1995), Political Economy of Trade Protection, in: *Grossman*, G./*Rogoff*, K., Hg. (1995), Handbook of International Economics, Vol. III, Kap. 28, S. 1457-1494.

Roessler, F. (1993), The Relationship Between Regional Integration Agreements And the Multilateral Trade Order, in: *Anderson*, K./*Blackhurst*, R., Hg. (1993), Regional Integration and the Global Trading System, New York et al., S. 311-325.

Romer, P. M. (1990), Endogenous Technological Change, Journal of Political Economy 98, S. 71-102.

Roppel, U. (1979), Ökonomische Theorie der Bürokratie: Beiträge zu einer Theorie des Angebotsverhaltens staatlicher Bürokratien in Demokratien, Freiburg.

Rose, K./*Sauernheimer*, K. (1992), Theorie der Außenwirtschaft, 11. A., München.

Rosen, H. F. (1989), The US-Israel Free Trade Area Agreement: How Well Is It Working and What Have We Learned?, in: *Schott*, J. J., Hg. (1989), Free Trade Areas and U.S. Trade Policy, Washington D.C., S. 97-119.

Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada (1985), Report, Macdonald Commission Report, Ottawa.

Rozo, C. A. (2001), Protectionism in the European Union: Implications for Latin America, Intereconomics 36, S. 141-152.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Sangmeister, H. (1992), Mercosur: Stand und Perspektiven der wirtschaftlichen Integration im Cono Sur, Diskussionsschriften Nr. 44, Heidelberg, Institut für international vergleichende Wirtschafts- und Sozialstatistik, Universität Heidelberg.

Sapir, A. (2001), Domino Effects in Western European Regional Trade: 1960-1992, European Journal of Political Economy 17, S. 377-388.

– (1998), The Political Economy of EC Regionalism, European Economic Review 42, S. 717-732.

Sauernheimer, K. (1996), Die neue Welthandelsordnung: Fortbestehender Handlungsbedarf, in: *Frenkel*, M./*Bender*, D., Hg. (1996), GATT und neue Welthandelsordnung: Globale und regionale Auswirkungen, Wiesbaden, S. 227-245.

Saxonhouse, G. R. (1993), Trading Blocs and East Asia, in: *Melo*, J. de/*Panagariya*, A., Hg. (1993), New Dimensions in Regional Integration, Cambridge, S. 388-416.

Schiff, M./*Winters*, L. A. (1998), Dynamics and Politics in Regional Integration Arrangements: An Introduction, The World Bank Economic Review 12, S. 177-195.

Schott, J. J. (2000), Toward WTO 2000: A Seattle Odyssey, Federal Reserve Bank of St. Louis Review 82, S. 11-23.

– (1989), More Free Trade Areas?, in: *Schott*, J. J., Hg. (1989), Free Trade Areas and U.S. Trade Policy: More Free Trade Areas?, Washington D.C., S. 1-58.

Schuknecht, L. (1992), Trade Protection in the European Community, Chur et al.

– (1990), Protectionism: an Intra-National Prisoners' Dilemma, Aussenwirtschaft 45, S. 39-55.

Schultz, S. (1996), Regionalisation of World Trade: Dead End or Way Out?, in: *Dijk*, M. P. van/*Sideri*, S., Hg. (1996), Multilateralism versus Regionalism: Trade Issues after the Uruguay Round, London/Portland, S. 20-39.

Senti, R. (1994), Die neue Welthandelsordnung: Ergebnisse der Uruguay-Runde, Chancen und Risiken, ORDO 45, S. 301-314.

– (1986), GATT: Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen als System der Welthandelsordnung, Zürich.

Senti, R./*Conlan*, P. (1998), WTO: Regulation of World Trade after the Uruguay Round, Zürich.

Serra, J./*Aguilar*, G./*Córdoba*, J./*Grossman*, G./*Hills*, C./*Jackson*, J./*Katz*, J./*Noyola*, P./*Wilson*, M (1997), Reflections on Regionalism: Report of the Study Group on International Trade, Carnegie Endowment for International Peace, Washington D.C.

Siebert, H. (1998), What Does Globalization Mean for the World Trading System?, Kiel Working Paper No. 856, Kiel.

– (1997), Weltwirtschaft, Stuttgart.

Siebert, H./*Langhammer*, R. J./*Piazolo*, D. (1996), The Transatlantic Free Trade Area: Fuelling Trade Discrimination or Global Liberalization?, Journal of World Trade 30, S. 45-61.

Smeets, H.-D. (1996), Grundlagen der regionalen Integration: Von der Zollunion zum Binnenmarkt, in: *Ohr*, R., Hg. (1996), Europäische Integration, Stuttgart et al., S. 47-75.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Smith, A. (1994), The Principles and Practice of Regional Economic Integration, in: *Cable*, V./*Henderson*, D., Hg. (1994), Trade Blocs? The Future of Regional Integration, London, S. 17-34.

Snape, R. H. (1996), Trade Diskrimination: A Yesterday's Problem?, The Economic Record 72, S. 381-396.

Soesastro, H. (1998), "Offener Regionalismus" im asiatisch-pazifischen Raum, in: *Maull*, H. W., Hg. (1998), Regionalismus in Asien-Pazifik, Arbeitspapier zur internationalen Politik Nr. 98, Bonn, Forschungsinstitut der Deutschen Gesellschaft für Auswärtige Politik, S. 7-58.

Spilimbergo, A./*Stein*, E. (1998), The Welfare Implications of Trading Blocs among Countries with Different Endowments, in: *Frankel*, J. A., Hg. (1998), The Regionalization of the World Economy, Chicago, S. 121-151.

Spinanger, D. (1997), The WTO after the Singapore Ministerial: Much to do about what?, Kieler Diskussionsbeiträge Nr. 304, Kiel.

Srinivasan, T. N. (2000), Commentary (on J. J. Schott), Federal Reserve Bank of St. Louis 82, S. 25-30.

– (1998), Is Nondiscrimination Passé?, in: *Krueger*, A. O., Hg. (1998), The WTO as an International Organization, Chicago, S. 329-349.

Stehn, J. (1993), America's Depature from Multilateralism: Highway or Dirt Road to Freer Trade?, Kieler Diskussionsbeiträge Nr. 212, Kiel.

Stevens, C. (1996), Bilateralism versus Multilateralism: Changes in EU's Trade Policy for Europe, in: *Dijk*, M. P. van/*Sideri*, S., Hg. (1996), Multilateralism versus Regionalism: Trade Issues after the Uruguay Round, London, S. 40-58.

Stigler, G. J. (1971), The Theory of Economic Regulation, Bell Journal of Economics and Management Science 1, S. 1-21.

Summers, L. (1991), Regionalism and the World Trading System, in: *The Federal Reserve Bank of Kansas City*, Hg. (1991), Policy Implications of Trade and Currency Zones, Jackson Hole, S. 295-301.

Suntum, U. van/*Vehrkamp*, R. (1996), Mehr Freihandel oder mehr Reglementierung durch die Schaffung der Welthandelsorganisation WTO?, in: *Frenkel*, M./*Bender*, D., Hg. (1996), GATT und neue Welthandelsordnung: Globale und regionale Auswirkungen, Wiesbaden, S. 45-59.

Supper, E. (1997), Regionalismus und die WTO, in: *Forschungsinstitut für Wirtschaftsverfassung und Wettbewerb*, Hg. (1997), Die Bedeutung der WTO für die europäische Wirtschaft, Köln et al., S. 93-105.

Tharakan, P. K. M. (1993), Contingent Protection: The U.S. and EC Anti-Dumping Actions, World Economy 16, S. 575-600.

– (1991), The Political Economy of Anti-Dumping Undertakings in the European Communities, European Economic Review 35, S. 1341-1359.

Theuringer, T. (1999), Perspektiven nach dem vorhersehbaren Scheitern der neuen WTO-Runde, Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik 82, S. 23-28.

Torre, A. de la/*Kelly*, M. R. (1992), Regional Trade Arrangements, Washington D.C.

Traud, G. R. (1995), GATT: Liberalisierungsvorhalt bei Finanzdienstleistungen, WiSt 10, S. 527-528.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Trebilcock, M. J./*Howse*, R. (1995), The Regulation of International Trade, London.

Trela, I./*Whalley*, J. (1994), Differences Between Explicit and Ad Valorem Barrier Representations in Analyses on the Effects of North American Economic Integration, The World Economy 17, S. 31-44.

Tullock, G. (1967), The Welfare Cost of Tariffs, Monopolies, and Theft, Western Economics Journal 5, S. 224-232.

Tumlir, J. (1985), Protectionism: Trade Policy in Democratic Societies, Washington D.C.

UNCTAD (1999), Handbook of International Trade and Development Statistics 1996/1997, Genf.

Vamvakidis, A. (1999), Regional Trade Agreements or Broad Liberalization: Which Path Leads to Faster Growth?, IMF Staff Papers 46, S. 42-68.

Varian, H. R. (1994), Mikroökonomie, 3. A., München, Wien.

Vaubel, R. (1995), The Centralisation of Western Europe: The Common Market, Political Integration, and Democracy, IEA Hobart Paper No. 127, London.

– (1994), The Public Choice Analysis of European Integration: A Survey, European Journal of Political Economy 10, S. 227-249.

– (1991), A Public Choice View of International Organization, in: *Vaubel*, R./*Willett*, T. D., Hg. (1991), The Political Economy of International Organizations: A Public Choice Approach, Boulder et al., S. 27-45.

Viner, J. (1950), The Customs Union Issue, New York.

Vousden, N. (1990), The Economics of Trade Protection, Cambridge.

Wacziarg, R. (1998), Measuring the Dynamic Gains from Trade, Policy Research Working Paper No. 2001, Washington D.C.

Weck-Hannemann, H. (1992), Politische Ökonomie des Protektionismus: Eine institutionelle und empirische Analyse, Frankfurt/Main.

Wei, S,-J./*Frankel*, J. (1996), Open Regionalism in a World of Continental Trade Blocs, IMF Working Paper No. 10, Washington D.C.

Weindl, J. (1994), Europäische Gemeinschaft (EU), 2.A., München, Wien.

Went, R. (2000), Game, Set, and Match for Mr. Ricardo? The Surprising Comeback of Protectionism in the Era of Globalizing Free Trade, Journal of Economic Issues 34, S. 655-677.

Whalley, J. (1998), Why Do Countries Seek Regional Trade Agreements?, in: *Frankel*, J. A., Hg. (1998), Regionalization of the World Economy, Chicago, S. 63-87.

– (1995), Developing Countries and System Strengthening in the Uruguay-Round, presented at World Bank Conference "The Uruguay Round and the Developing Economies", Jan. 26-27, Washington D.C.

– (1993), Regional Trade Agreements in North America: CUSTA and NAFTA, in: *Melo*, J. de/*Panagariya*, A, Hg. (1993), New Dimensions in Regional Integration, Washington D.C., S. 352-382.

Whalley, J./*Hamilton*, C. (1996), The Trading System After the Uruguay Round, Washington D.C.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Williamson, J./*Milner*, C. (1991), The World Economy: A Textbook in International Economics, New York.

Winters, L. A. (1996a), Regionalism and the Rest of the World: The Irrelevance of the Kemp-Wan Theorem, CEPR Discussion Paper No. 1316, London.

– (1996b), Regionalism Versus Multilateralism, CEPR Discussion Paper No. 1525, London.

– (1993), The European Community: A Case of Successful Integration?, Discussion Paper No. 755, London.

Wolf, M. (1989), Comments, in: *Schott*, J., Hg. (1989), Free Trade Areas and U.S. Trade Policy, Washington D.C., S. 89-95.

Wonnacott, P./*Lutz*, M. (1989), Is There a Case for Free Trade Areas?, in: *Schott*, J., Hg. (1989), Free Trade Areas and U.S. Trade Policy, Washington D.C., S. 59-84.

Woolcock, S. (1996), Rules of Origin, in: *OECD*, Hg. (1996), Regionalism and its Place in the Multilateral Trading System, Paris, S. 195-212.

World Trade Organization (2001a), Regionalism in the WTO, abrufbar unter: http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm (Abrufdatum: August 2001).

– (2001b), Regionalism: Facts and Figures, abrufbar unter: http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regfac_e.htm (Abrufdatum: August 2001).

– (1995), Regionalism and the World Trading System, Genf.

– (1994), Understanding on the Interpretation of Article XXIV of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994, Genf.

Yang, Y. (1999), Completing the WTO Accession Negotiations: Issues and Challenges, The World Economy 22, S. 513-534.

Yarbrough, B. V./*Yarbrough*, R. M. (1992), Cooperation and Governance in International Trade: The Strategic Organizational Approach, New York.

Yeats, A. (1997), Does Mercosur's Trade Performance Raise Concerns about the Effects of Regional Trade Arrangements?, Policy Research Working Paper 1729, Washington D.C.

Yeung, M. T./*Perdikis*, N./*Kerr*, W. A. (1999), Regional Trading Blocs in the Global Economy: The EU and ASEAN, Cheltenham.

Yi, S.-S. (1996), Endogenous Formation of Custom Unions under Imperfect Competition: Open Regionalism Is Good, Journal of International Economics 41, S. 153-177.

Zimmermann, R. (1999), Regionale Integration und multilaterale Handelsordnung, Untersuchungen zur Wirtschaftspolitik Nr. 115, Köln.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Sachwortregister

Abkommen
- über handelsrelevante Aspekte geistiger Eigentumsrechte (TRIPS) 18, 52, 57, 60
- über handelsrelevante Investitionsmaßnahmen (TRIMs) 57

Abstimmungsregel 177
Agenda 2000 36
Agrarmarktordnung 35, 166, 208
Allgemeines Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen (GATS) 51, 56 f., 60, 65, 203
Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen (GATT) 18, 23, 28 ff., 39, 50 ff., 58 ff., 102, 150 f., 154, 158 ff., 165, 167 f., 170, 179 f., 190, 195 ff., 205 ff., 210, 221, 224, 229 ff., 234 f.
Allokationseffizienz 71
Ambivalenz 103, 121, 192, 201
Angebotsfunktion 74, 76 ff., 82, 84, 86 ff.
Antidumpingmaßnahmen 35, 41, 45, 52, 56, 59, 90, 109, 180, 194, 207, 224 ff., 248, 251
Antidumpingregelungen 209, 224, 232
Art. XXIV 64 ff., 179 f., 195 ff., 205 ff., 209, 211, 213 f., 218 f., 222, 247
Asiatisch-pazifische wirtschaftliche Kooperation (APEC) 48, 97 f., 189
Assoziation südostasiatischer Nationen (ASEAN) 17, 24, 46 ff., 97 f.
Asymmetrische Konzessionen 32
Autarkie 24, 142

Binnenmarktprojekt 17, 33, 172 f., 175
Bürokratie 115, 139, 181 f.

Cecchini-Bericht 34
Coase-Theorem 118
Cournot-Nash-Prozeß 131

Deadweight costs 132
„De-minimis"-Tatbestände 226
Dienstleistungsbereich 56, 167
Diskriminierung
- selektive 64, 67 f., 194

Domino-Effekt 171, 173, 175
Domino-Theorie 171 f., 174

Effizienzargumente 164
Eigentumsrechte
- geistige 18, 52, 57 f., 167 f.

Einkommensumverteilung 72
Einstimmigkeitserfordernis 177
Enabling Clause 65
Entwicklungsländer 29, 38, 56, 64 ff., 94, 199, 201, 225, 243 f.
Europa-Abkommen 32, 37, 174
Europäische Freihandelsassoziation (EFTA) 24 f., 36 ff., 97 ff., 173 f.
Europäische Gemeinschaft (EG) 66
Europäische Union (EU) 17, 24, 34
Europäischer Wirtschaftsraum (EWR) 37 f.

Faktorausstattung 112
„Fast-track"-Autorisierung 43
Free-rider-Problem 123 f., 187
Freihandelsabkommen der amerikanischen Staaten (FTAA) 42 f., 201
Freihandelszone 17, 25, 27, 30, 32, 36 ff., 50, 63 f., 66 ff., 71 f., 74 ff., 79 ff., 83 ff., 103 ff., 109, 113, 154, 169, 172, 175, 177, 179 f., 182, 185,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

187, 190 f., 193 ff., 197, 200 ff., 209, 214 f., 217 ff., 222 f., 253 f.

Gefangenendilemma 148, 150 f., 160, 251
Gemeinsamer Markt 25, 45
Globalisierung 29 f.
Grauzonenmaßnahmen 163, 224, 228 ff.

Handel
– extraregionaler 95 f., 251
– interregional 96, 110, 112
Handelsblöcke 21, 70, 109 ff., 117, 169 f., 184 ff., 188, 194, 254
Handelsgewinn 72, 77, 79 ff., 87
Handelshemmnisse
– nicht-tarifäre 27, 40, 45 f., 52, 60, 109, 161
– tarifäre 32, 93, 159, 167, 224
Handelspartner
– natürliche 24, 103 f., 106
Handelspolitischer Überprüfungsmechanismus (TPRM) 223, 241, 247
Handelsschaffung 20, 69 ff., 76, 91, 110 f., 196, 219 f., 253
Handelsumlenkung 21, 70 ff., 74, 87, 89 f., 92, 103 ff., 110, 176, 191, 196, 201 f., 205, 208, 215, 254
Handelsvorschriften 66 f., 179, 196, 198, 200 ff., 204 ff., 208, 214, 219
Heckscher-Ohlin-Ansatz 119
Hegemonialposition 30
„Hub-and-spoke"-System 38, 218

Importsubstitutionsstrategie 29, 43, 45
Inländerbehandlung 41, 60, 61
Integrationsform 24 ff., 35, 64, 182, 219, 252
Integrationsraum 17, 20, 64, 70, 85, 91 f., 110, 115, 171 f., 175, 178, 180, 188, 202, 211 ff., 218, 224
Integrationstiefe 25 f., 38, 166, 175
Isozollinien 132

Kaldor-Hicks-Kriterium 118
Kanada-US Freihandelsabkommen (CUSTA) 39 ff., 189
Karibische Gemeinschaft und Gemeinsamer Markt (CARICOM) 28, 45, 97 f., 197
Kemp-Wan-Modell 107, 109, 111, 113, 217
Kennedy-Runde 55, 225
Komitee zur Untersuchung regionaler Handelsabkommen (CRTA) 67, 210, 222
Komparativ-statische Analyse 21, 69 f., 72, 90 f., 94, 103
Kompensationszahlungen 177, 240 ff., 247
Konsumentenrente 74, 76, 79 f., 82 f.
Konsumstruktur 69, 91 f.
Kontrollkosten 157, 160, 181
Krugman-Modell 111 f.

Liberalisierung
– multilateral 21, 23, 30 f., 56, 62, 102, 114, 118, 152 f., 170, 176, 186, 188 ff., 238, 248, 253 f.
– unilaterale 69, 77, 80 f., 83 f., 88 f., 94, 109, 115, 149 f.
Liberalisierungsverpflichtung 153, 161, 193, 208, 216, 219, 229, 247
Lobbyaktivitäten 124, 128, 130 f., 133 f., 136, 140, 144, 172, 254
Lump-sum-Form 129

Marktöffnung 37, 194, 243, 246, 248, 251
Meistbegünstigungsprinzip 41, 63, 65, 206, 213 f., 219
Mercado Común del Sur (MERCOSUR) 45, 97 ff., 101, 155, 175, 185

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Motive
– für regionale Integration 22, 114, 116, 150, 169
Nash-Gleichgewicht 135, 150, 251
Nichtdiskriminierung 18, 58, 60, 63, 66
Nordamerikanisches Freihandelsabkommen (NAFTA) 17, 24 f., 30, 32, 40 ff., 46, 89 f., 95, 97 ff., 104, 158 f., 163 ff., 173, 175, 201, 210
Notifikation 196, 209 f., 220, 247
Numeraire 129

Panelbericht 162, 232, 235 f.
Partialanalyse 72, 76, 80, 91
Pay-off-Struktur 148
Präferenzen
– homothetische 129 f.
Produzentenrente 141 f., 151
Protektionismus 20, 22, 80, 90, 116 ff., 121 f., 124 f., 138, 143 f., 148, 150, 176, 184 f., 194, 217, 223 f., 230, 238, 241, 248, 251
Protektionsmodelle
– endogene 136
Protektionsniveau 19, 21, 113 ff., 152, 169, 178 ff., 182, 185, 253 f.
Public-choice-Theorie 22, 115

Reaktionsfunktion 132 f., 135, 147
Reformkatalog 22, 246 f., 252
Regionalismuswelle 28 ff., 37, 98
Rent-seeking-Aktivitäten 123
Reziprozität 60, 62, 144, 149, 156, 163
Ricardo-Viner-Modell 119 f., 122, 124, 128

Safeguards 228
Sanktionsmechanismus 161, 234 f., 238, 241 ff.
Schutzklauseln 207 f., 224, 228 ff., 248
Selbstbeschränkungsabkommen
– freiwillige 59, 230
„Single-package"-Ansatz 57 f.
Skalenvorteile 44, 70, 93
Sozialstandards 59, 243 ff.
Spezialisierungsvorteile 70
Spill-over-Effekte 93
Streitschlichtungsverfahren 22, 41, 57 f., 162, 168, 194, 212 f., 234 ff., 247 f.
Subventionsbestimmungen 231, 248
Sündenbockfunktion 161, 182
„Sunset"-Klausel 226, 233

Terms of Trade
– Verbesserung 79, 91, 145
Textil- und Bekleidungssektor 40, 55, 58
Tokio-Runde 51, 55, 57 f., 65, 225 f., 231
Transaktionskosten 117 f., 151, 157, 159, 162, 178, 187

Übergangsvereinbarungen 64, 196, 205, 222
Umweltstandards 43, 243, 245
Understanding on Art. XXIV 64, 68, 200 f., 203, 205, 208, 222, 255
Unterstützungsfunktion
– politische 116, 128, 136, 138, 146, 150 f.
Ursprungslandregelungen 25, 39, 42, 47, 180, 201 f., 204 f., 215, 217, 219, 247
Uruguay-Runde 51 f., 54 ff., 64, 68, 156, 158, 167, 187 ff., 200, 202, 208, 223 ff., 229, 231, 235

Verdrängungswettbewerb 224, 227 f.
Vergeltungsmaßnahmen 63, 145, 188
Viner 70 ff., 77, 84, 89, 107, 119, 120, 122, 124, 128, 196

Währungsunion 26
Waiver 66

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Welthandelsorganisation (WTO) 17 f., 50 f., 58, 151, 153, 158, 160, 162, 166 ff., 181, 186 ff., 194, 196, 199, 201, 205 f., 208 f., 212 f., 216 f., 220 ff., 230, 232, 234 ff., 238 ff., 241 ff., 251, 254
Weltmarktpreis 54, 71, 79, 85, 87, 120, 137, 141 f., 145
Wirtschafts- und Währungsunion 17, 26, 33 f., 45, 49 f.
Wohlfahrtsgewinn 62, 72, 75, 80 f., 83, 87, 89
Wohlfahrtsverlust 21, 80, 105
Wohlfahrtswirkungen
– dynamische 69, 91, 94
– positive 19, 71, 103

Zoll
– Außen- 25, 35, 50, 66, 107, 154, 156
– nicht-diskriminierender 80 f., 84
Zollabbau 18, 43 f., 47, 49, 77, 80, 83, 149 f., 152, 166, 191 f., 229
Zölle
– Antidumping- 225 ff., 229
– Ausgleichs- 145, 207, 224, 227 f., 232 ff.
– MFN- 202
– Retorsions- 161, 179
Zolleinnahmen 72, 74, 76, 79 f., 82 f., 87 f., 90, 100, 105, 129, 134 f., 137 f., 199, 201, 203, 215, 217
Zollniveau 54, 69, 75, 85, 88, 103, 127 f., 131 f., 136, 151, 253
Zollsatz
– gleichgewichtiger 127, 133, 138, 140, 146
– optimaler 128, 145, 147
– Ursprungs- 72
Zollsätze
– angewendete 199 ff., 203
– gebundene 66, 199
Zollsenkungsrunden 55
Zollunion 17, 23, 25, 27, 32 f., 37, 44 ff., 49 f., 63 f., 66 ff., 89, 91 f., 103 f., 107 ff., 113, 154, 156, 169, 174 ff., 179 ff., 183 f., 187, 189, 193 ff., 197 ff., 205 ff., 214 ff., 222 f., 252 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-51070-2
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-09-08 21:48:54
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH