

Univ.-Prof. Dr. Hans-Jörg Schmerer

**31931**

# **Grundlagen der Internationalen Wirtschaftsbeziehungen**

## **Leseprobe**

Fakultät für  
**Wirtschafts-  
wissenschaft**

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung und des Nachdrucks, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (Druck, Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung der FernUniversität reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Der Inhalt dieses Studienbriefs wird gedruckt auf Recyclingpapier (80 g/m<sup>2</sup>, weiß), hergestellt aus 100 % Altpapier.

# Inhaltsverzeichnis

<b>Abbildungsverzeichnis</b>	<b>3</b>
<b>Tabellenverzeichnis</b>	<b>7</b>
<b>1 Einleitung</b>	<b>9</b>
1.1 Literatur . . . . .	19
<b>2 Der komparative Vorteil</b>	<b>21</b>
2.1 Das Ricardo Modell . . . . .	24
2.2 Empirische Anwendung des Ricardo Modells . . . . .	40
2.3 Handelsliberalisierung und Löhne im Ricardo Modell . . . . .	42
2.4 Fazit . . . . .	45
<b>3 Heckscher Ohlin</b>	<b>49</b>
3.1 Das $2 \times 2 \times 2$ Modell . . . . .	51
3.2 Internationaler Faktorpreisausgleich durch Handel . . . . .	68
3.3 Der Weltmarktpreis . . . . .	76
3.4 Handelsliberalisierung und Faktorpreise . . . . .	83

3.5	Zusammenfassung und Fazit . . . . .	90
<b>4</b>	<b>Migration und Handel</b>	<b>93</b>
4.1	Empirische Evidenz zur Migration . . . . .	95
4.2	Migration im $2 \times 2 \times 2$ Modell: Langfristige Betrachtung . . . . .	101
4.3	Kurzfristige Effekte der Migration . . . . .	109
4.4	Zusammenfassung und Fazit . . . . .	117
<b>5</b>	<b>Monopolistischer Wettbewerb</b>	<b>121</b>
5.1	Das Modell von Krugman . . . . .	123
5.1.1	Grundmodell . . . . .	125
5.1.2	Handelsliberalisierung . . . . .	137
5.2	Die Gravitationsgleichung . . . . .	141
<b>6</b>	<b>Handelspolitik</b>	<b>149</b>
6.1	Die WTO und ihre Kernprinzipien . . . . .	150
6.1.1	Anti-Dumping, Subventionen und Safeguard Regelungen . . . . .	154
6.1.2	Empirische Auswertung der "escape clauses". . . . .	157
6.2	Handelspolitik im Partialmarktmodell . . . . .	160
6.2.1	Grundmodell . . . . .	161
6.2.2	Importquoten . . . . .	181
6.2.3	Fazit . . . . .	185
	Literaturverzeichnis . . . . .	187

# Abbildungsverzeichnis

1.1	Der Welthandel in einer historischen Betrachtung . . . . .	10
1.2	Die Entwicklung der Importzölle seit 1860 . . . . .	12
1.3	Der Welthandel während der Finanzkrise . . . . .	13
1.4	Handelshemmnisse und das Pro-Kopf Einkommen . . . . .	18
2.1	Die Produktionsmöglichkeitengrenze für das Inland und das Ausland .	29
2.2	Das optimale Konsum-/Produktionsprogramm unter Autarkie . . . . .	35
2.3	Das optimale Konsum-/Produktionsprogramm unter Freihandel . . . . .	39
2.4	Zusammenhang zwischen Wertschöpfung und Nominallöhnen einer Ökonomie . . . . .	45
2.5	Der Welthandel in einer historischen Betrachtung . . . . .	47
3.1	Die Rolle von $\alpha$ in der Produktion . . . . .	55
3.2	Kostenminimierung in Sektor $M$ . . . . .	57
3.3	Kostenminimierung in Sektor $F$ . . . . .	58
3.4	Auswirkungen der Faktorpreisentlohnung auf die optimale Faktorin- tensität im Sektor $M$ . . . . .	64

3.5	Auswirkungen der Faktorpreisentlohnung auf die optimale Faktoringen- tensität im Sektor $F$ . . . . .	66
3.6	Konstante Skalenerträge . . . . .	67
3.7	Das Lerner Diagramm . . . . .	70
3.8	Preisänderungen im Lerner Diagramm . . . . .	73
3.9	Faktorpreisausgleich . . . . .	75
3.10	Produktionsmöglichkeitengrenze im Inland und im Ausland . . . . .	77
3.11	Produktionsmöglichkeitengrenze im Inland und im Ausland . . . . .	79
3.12	Der Freihandelspreis, Produktion und Konsum . . . . .	80
3.13	Handelsliberalisierung und Ungleichheit . . . . .	89
4.1	Migrationsanteil der Bevölkerung nach Qualifikation . . . . .	95
4.2	Natürliches Experiment des „Miami Boat Lift“ . . . . .	98
4.3	Produktion im Heckscher Ohlin Modell . . . . .	102
4.4	Veränderung der Einsatzmengen von Kapital und Arbeit im Heckscher Ohlin Modell unter Migration . . . . .	105
4.5	Der Diversifizierungskegel . . . . .	108
4.6	Abnehmende Grenzproduktivität der Arbeit . . . . .	111
4.7	Produktion und Konsum mit sektorspezifischem Kapital . . . . .	113
4.8	Die Auswirkung der Migration auf die PMG . . . . .	114
4.9	Kurzfristige Auswirkungen eines Migrationsschocks auf die Löhne . . . . .	115
4.10	Vergleich zwischen Rimessen und Entwicklungshilfe . . . . .	118

5.1	Durchschnitts- und Grenzkostenkurve . . . . .	130
5.2	Allgemeines Gleichgewicht im Krugman Modell . . . . .	135
5.3	Handelsliberalisierung im Krugman Modell . . . . .	139
5.4	Anwendungsbeispiel für die Gravitationsgleichung . . . . .	146
6.1	Konsumenten- und Produzentenrente im Partialmodell . . . . .	165
6.2	Importe im Partialmodell der kleinen Volkswirtschaft . . . . .	168
6.3	Konsumenten- und Produzentenrente unter Freihandel . . . . .	170
6.4	Konsumenten- und Produzentenrente durch die Zolleinführung . . . . .	172
6.5	Importnachfrage und Exportangebot . . . . .	175
6.6	Zolleinführung im großen Land . . . . .	176
6.7	Der Optimalzoll in einem großen Land . . . . .	180
6.8	Einführung einer Importquote im kleinen Land . . . . .	182

# Kapitel 1

## Einleitung

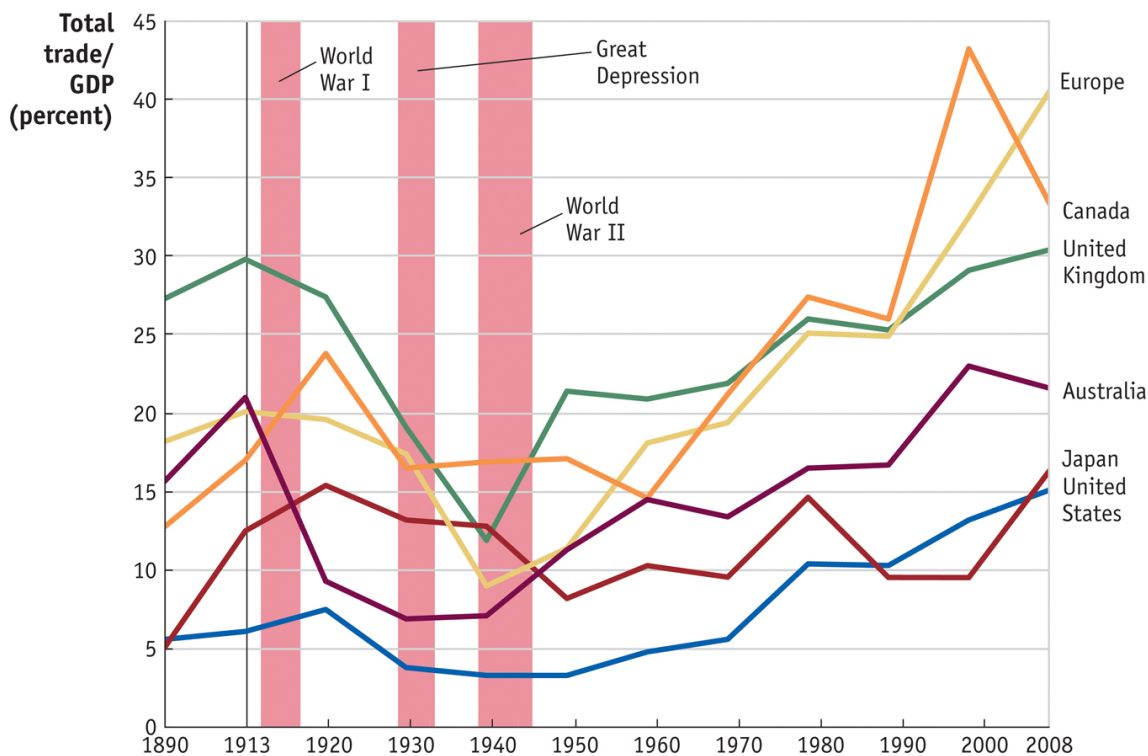
Die Exportabhängigkeit der deutschen Wirtschaft hat in den letzten Jahren drastisch zugenommen, sodass heute fast jeder dritte Job des verarbeitenden Gewerbes in einer exportierenden Unternehmung angesiedelt ist. Trotz oder vielleicht auch gerade wegen dieser hohen Abhängigkeit von ausländischen Märkten ist die öffentliche Meinung noch immer durch Ressentiments gegenüber der zunehmenden Globalisierung geprägt. Im Verlauf dieses Moduls werden wir verschiedene Aspekte der Globalisierung in den geläufigen Außenhandelsmodellen untersuchen, um so eine Einschätzung über mögliche Gründe und die erwarteten Folgen des internationalen Handels geben zu können. Unterschiedliche Faktoren wie beispielsweise Technologieunterschiede, Faktorausstattung oder bestimmte Eigenschaften des Produktionsprozesses können erklären, warum Länder miteinander handeln. Darauf aufbauend kann in den Modellen gezeigt werden, dass eine Handelsliberalisierung in der Regel allen Ökonomien einen Vorteil verschafft. Durch eine disaggregiertere Betrachtung lässt sich allerdings auch zeigen, dass die sogenannten Handelsgewinne nicht gleichmäßig über die gesamte Bevölkerung hinweg verteilt werden. Bestimmte Faktoren gewinnen durch eine Handelsliberalisierung, andere Faktoren werden durch die Globalisierung schlechter gestellt. Ziel dieses Moduls ist es, der aktuellen Diskussion zum Thema Globalisierung Ergebnisse der Außenhandelslehre gegenüberzustellen. Bevor wir mit



der Diskussion der Modelle beginnen, werden wir im folgenden Überblick versuchen, die einzelnen Kapitel anhand historischer Daten zur Entwicklung des Welthandels zu motivieren.

**Historischer Überblick über den Welthandel.** Begünstigt durch fallende Transportkosten im Zuge des technologischen Fortschritts und der zunehmenden Kolonialisierung wurde zu Beginn des 20. Jahrhunderts das erste „goldene Zeitalter der Globalisierung“ eingeläutet. In dieser Hochphase der Globalisierung handelten Ökonomien wie England, Deutschland und Frankreich bis zu 30 Prozent ihres Bruttoinlandsprodukts. Auffallend sind die besonders hohen Offenheitsmaße<sup>1</sup> der damaligen Kolonialmächte: Beispielsweise stieg die Offenheit im Vereinigten Königreich bis zum Ausbruch des Ersten Weltkriegs auf ca. 30 Prozent. In Europa lag diese Quote bei

Abbildung 1.1: Der Welthandel in einer historischen Betrachtung



Quelle: Feenstra und Taylor (2014)

durchschnittlich 20 Prozent und auch in Kanada, den USA und in Japan lässt sich

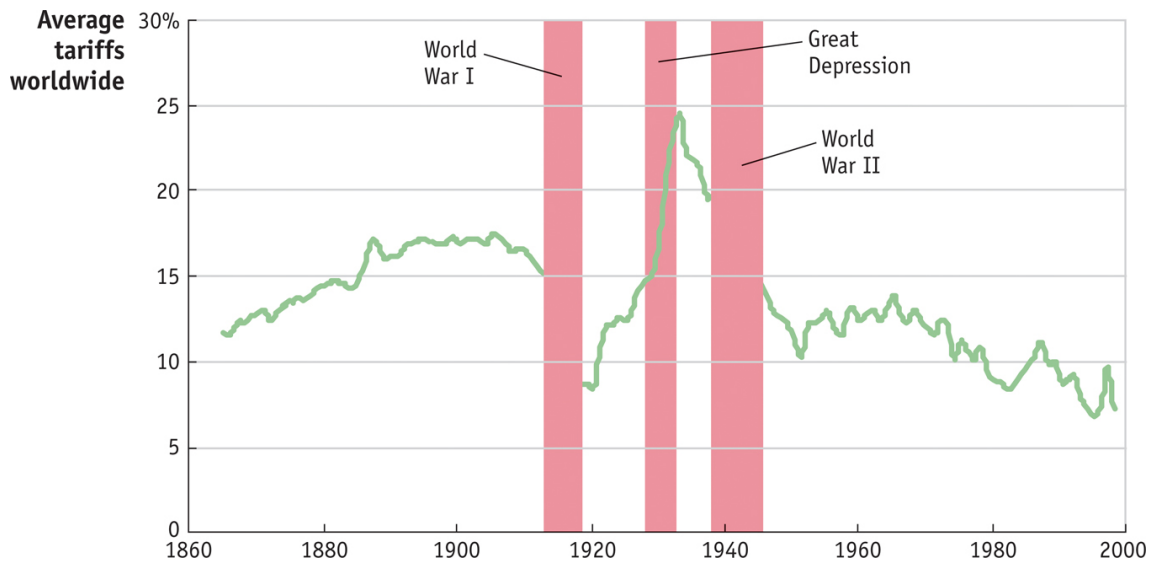
<sup>1</sup> Die Offenheit wird als Handelsanteil des BIP  $OFFEN = (IMPORTE + EXPORTE) / BIP$  gemessen.

eine ähnliche Entwicklung in den Daten erkennen. Japan ist ein interessantes Beispiel für die rapide Entwicklung des Außenhandels vor dem zweiten Weltkrieg. Das Land befand sich zu Beginn des 19. Jahrhunderts quasi unter Autarkie und wurde erst Ende des 19. Jahrhunderts zur Öffnung der Märkte gezwungen. Als Folge der unfreiwilligen Öffnung stieg die Offenheit in nur 23 Jahren von 5 auf über 20 Prozent. All diese Entwicklungen sind in Abbildung 1.1 dargestellt. Die Variable Offenheit wird als *Total Trade/GDP*, also dem Anteil des Gesamthandels einer Ökonomie (total trade) am Bruttoinlandsprodukt der jeweils betrachteten Ökonomie (GDP), gemessen.

Diese erste Hochphase der Globalisierung wurde durch die beiden Weltkriege und die erste große Finanzkrise dann auch recht bald wieder abrupt beendet. Als Reaktion auf die durch die Krise rasch ansteigende Arbeitslosigkeit gingen viele Staaten dazu über, Importe durch Zölle und Quoten zurückzudrängen. Die USA setzte mit der Einführung der sogenannten Smoot-Hawley Zölle ein Exempel, dem sehr bald weitere Ökonomien folgen sollten. Die nach den Initiatoren, Senator Reed Smoot und Willis C. Hawley, benannten Zölle führten zu einem weltweiten Handelskrieg, in dessen Folge der Welthandel zum Ende des Zweiten Weltkriegs hin fast vollständig zum Erliegen kam. Abbildung 1.2 gibt einen Überblick über die Entwicklung des durchschnittlichen Importzolls im weltweiten Vergleich. Als Reaktion auf die Smoot-Hawley Zölle stieg der durchschnittliche Importzoll zwischen den Weltkriegen auf fast 25%. Dieser rapide Anstieg des Zolls spiegelt sich auch in den in Abbildung 1.1 präsentierten Daten wider, die einen weltweiten Rückgang der Offenheit nach Ausbruch des Ersten Weltkriegs zeigen. In einigen Ökonomien scheint der Rückgang der Offenheit durch diesen enormen Anstieg des weltweiten Durchschnittszolls noch weiter verstärkt worden zu sein, wenngleich der rückläufige Trend der Offenheit schon vor der Finanzkrise eingesetzt hat. Der sukzessive Rückgang des Welthandels hält bis Mitte des Zweiten Weltkriegs an und ist gefolgt von einer zweiten Globalisierungsphase in den 40er und 50er Jahren. Eine potentielle Erklärung für diesen erneuten Anstieg des weltweiten Handels ist die Gründung des GATTs (General Agreement on Tariffs and Trade). Das Abkommen hatte eine schrittweise Eliminierung der welt-

weiten Handelsbarrieren zum erklärten Ziel und trug so zu einem erneuten Anstieg des weltweiten Handels bei. Aus dem GATT ging später die Welthandelsorganisation (WTO - World Trade Organisation) hervor. Nach Gründung dieser Organisation sollten allerdings noch fast 30 Jahre vergehen, bis der Grad der Globalisierung wieder zu seinem ursprünglichen Niveau vor den Weltkriegen zurückfand.

Abbildung 1.2: Die Entwicklung der Importzölle seit 1860

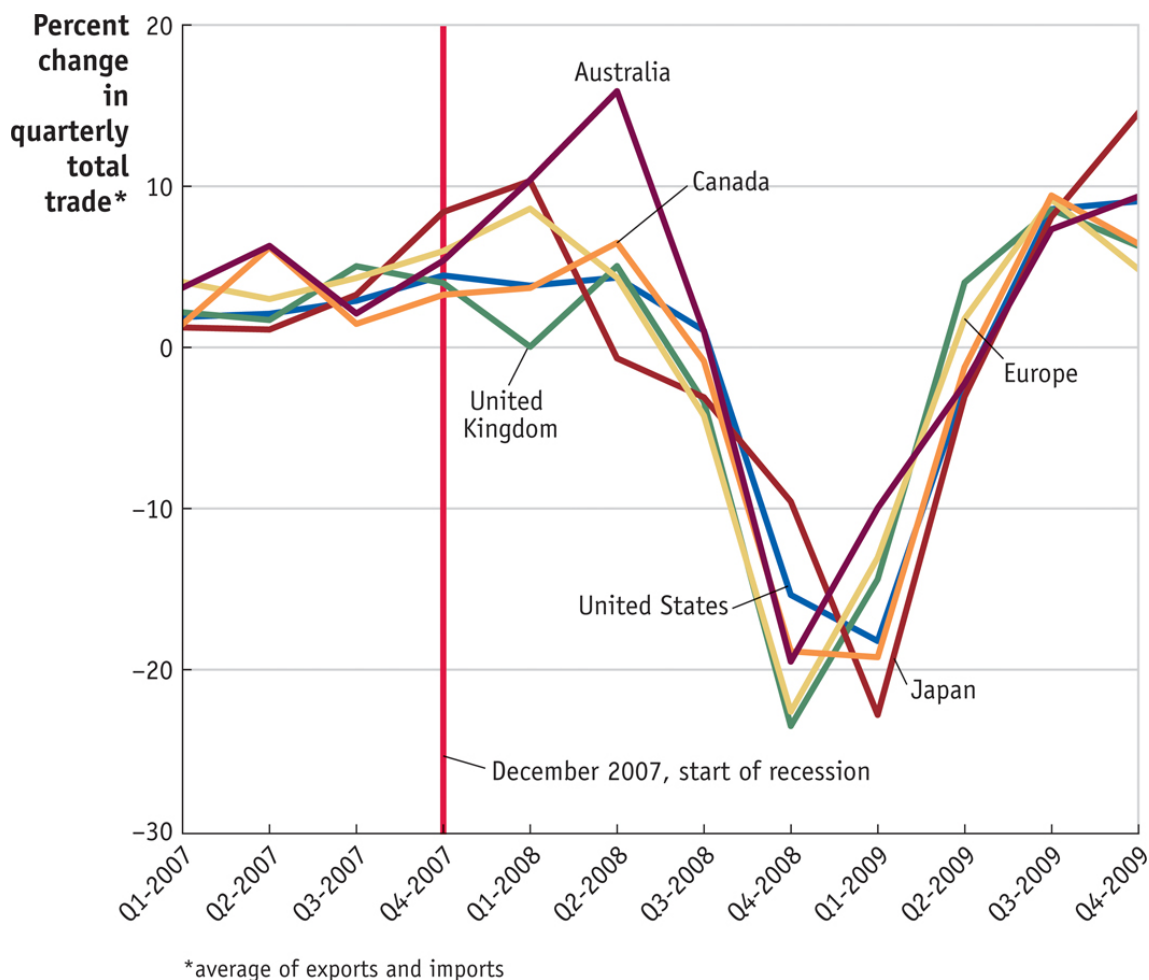


Quelle: Feenstra und Taylor (2014)

**Finden wir eine ähnliche Entwicklung des Welthandels während der letzten Finanzkrise?** Abbildung 1.3 zeigt die prozentuale Veränderung des Handels einiger ausgewählter Ökonomien kurz vor und kurz nach Beginn der Finanzkrise im vierten Quartal des Jahres 2007. Die Krise scheint zunächst keinen ersichtlichen Einfluss auf den Handel gehabt zu haben. Kurz nach Ausbruch der Krise weisen viele Ökonomien noch immer positive Wachstumsraten ihrer internationalen Handelsströme aus. Mit einer Verzögerung wirkt sich die Krise dann aber ab dem zweiten Quartal 2008 massivst auf den Gesamthandel der betrachteten Länder aus. Anders als in den 30er Jahren ist dieser Rückgang jedoch nicht auf eine Zunahme der künstlichen Handelshemmnisse zurückzuführen, sondern viel eher die Folge eines negativen Nachfrageschocks im Ausland. Vom internationalen Handel besonders stark abhängige

Ökonomien wurden dementsprechend härter von der rückläufigen Nachfrage vieler Handelspartner getroffen, sodass der Handel - wie schon in Zeiten der ersten großen Krise - weltweit einbrach.

Abbildung 1.3: Der Welthandel während der Finanzkrise



Quelle: Feenstra und Taylor (2014)

Dass die meisten Regierungen trotz der Krise von einer Einführung von Handelsbarrieren absahen, erklärt die schnelle Erholung des Welthandels ab Ende 2009. Der entscheidende Unterschied zwischen der Wirtschaftspolitik in den Krisenjahren 1929 und 2007 lag in der Bereitschaft Zölle zum Schutz der eigenen Ökonomie zu setzen. Besonders in entwickelten Ländern herrscht heute eine bemerkbare Tendenz zum Freihandel, was nicht zuletzt auch ein Verdienst der Welthandelsorganisation ist und

selbst die verehrende Krise von 2007 scheint keine Abkehr von dieser Politik bewirkt zu haben.

Im Verlauf dieses Moduls werden wir verstehen warum Ökonomien miteinander handeln. Welche Vor- und welche Nachteile bringt die Globalisierung mit sich? Sind es eher die Vorteile oder eher die Nachteile die überwiegen? Letztere Frage kann nur durch die Anwendung geeigneter Modelle, die die Quantifizierung der Effekte erlauben, beantwortet werden.

**Was veranlasst Menschen dazu Güter zu handeln?** Wir werden sehen, dass alle Länder von der internationalen Arbeitsteilung profitieren können. Dabei teilen wir die Bevölkerung in Produzenten und Konsumenten ein, um die Effekte für beide Gruppen gesondert zu bestimmen. Selbst wenn ein Land in allen Industrien mit rückständiger Technologie produziert, kann dieses durch eine Spezialisierung auf Industrien mit einem komparativen Vorteil profitieren. Aber auch Länder, die in allen Industrien mit überlegener Technologie produzieren, können durch internationale Arbeitsteilung besser gestellt werden. Handel ist also kein Nullsummenspiel, es werden Handelsgewinne generiert.

**Klassische Erklärungsansätze.** Das Konzept der internationalen Arbeitsteilung wird häufig als „Theorie des komparativen Vorteils“ bezeichnet. Zu den frühen Befürwortern dieser Theorie gehören namhafte Ökonomen wie Adam Smith, Stuart Mill, und David Ricardo.

Gemäß dieser Theorie bestimmt sich das Handelsmuster verschiedener Ökonomien über deren komparativen Vorteil. Dieser hängt beispielsweise von internationalen Technologieunterschieden oder der Faktorausstattung einer Ökonomie ab. Der komparative Vorteil wird also durch den Vergleich der Opportunitätskosten zweier Sektoren über die Grenzen eines Landes hinweg bestimmt. Zum Beispiel hat die USA einen komparativen Vorteil in der Weizenproduktion, sofern die Opportunitätsko-

sten der US Weizenproduktion niedriger sind als die Opportunitätskosten der chinesischen Weizenproduktion. Dieser Vergleich ist intuitiv. Nehmen wir an, dass jeder Arbeitnehmer uneingeschränkt in der Weizen- oder der Textilproduktion eingesetzt werden kann. Um eine Vergleichbarkeit beider Länder gewährleisten zu können, nehmen wir auch an, dass die Arbeitskräfte in beiden Ländern komplett identisch sind, sodass eine unterschiedliche Produktivität der Arbeitskräfte nur noch durch Technologieunterschiede zwischen den Ländern begründet werden kann. Erhöhen wir nun die Weizenproduktion in beiden Ländern um genau eine Einheit und fragen wir uns, wie sich diese Veränderung auf den Textilsektor auswirkt. Existieren in einer Ökonomie nur zwei Sektoren, wie es im folgenden Modell vereinfachend angenommen wird, dann muss die zusätzliche Weizenproduktion durch eine Reallokation des Faktors Arbeit erfolgen. Ein Sektor schrumpft damit, der andere Sektor sich ausdehnen kann. Die Opportunitätskosten der Weizenproduktion seien in Einheiten von Textilien gemessen. Wie viele Einheiten Textilien müssen aufgegeben werden, um die Weizenproduktion um eine Einheit zu erhöhen? Erhalten wir im Ergebnis dieser sektoralen Betrachtung, dass die Opportunitätskosten der chinesischen Weizenproduktion höher sind als die der USA, dann bringt die zusätzliche Produktion der einen Einheit Weizen in China im Vergleich zu den USA einen höheren Verlust an Textilproduktion. Eine Arbeitskraft in der US Weizenproduktion ist also relativ effizienter als ein identischer Arbeitnehmer im chinesischen Weizenproduktionssektor. Durch die Annahme homogener Arbeitskräfte kann also sichergestellt werden, dass diese Effizienzunterschiede nur durch die Technologie getrieben werden und nicht durch unterschiedliche Charakteristika der Arbeitnehmer.

Unterschiedliche Opportunitätskosten müssen aber nicht zwangsläufig durch internationale Technologieunterschiede zustande kommen. Trotz identischer Technologie, kann der komparative Vorteil auch durch Unterschiede in der Faktorausstattung einer Ökonomie erklärt werden. Kapitalreiche Länder sind effizienter in der Produktion kapitalintensiver Güter. Bevölkerungsreiche Länder wiederum sind effizienter in der Produktion arbeitsintensiver Industrien. Das dritte Kapitel wird ein kanonisches

Handelsmodell besprechen, in dem die internationalen Unterschiede der Opportunitätskosten über einen solchen Kanal erklärt werden.

Kapitalreiche Länder produzieren in diesem Modell mit niedrigeren Opportunitätskosten in kapitalintensiven Industrien, während bevölkerungsreiche Länder mit niedrigeren Opportunitätskosten in arbeitsintensiven Industrien produzieren. In diesem sogenannten Heckscher Ohlin Modell werden internationale Handelsströme also über eine unterschiedliche Faktorausstattung erklärt. Auch in diesem Modell werden Handelsgewinne durch internationale Arbeitsteilung und Spezialisierung entstehen. Länder exportieren jenes Gut, auf das sie sich spezialisieren. Das jeweils andere Gut wird günstiger am Weltmarkt bezogen. Diese Spezialisierung führt zu einem höheren Einkommen, einem höheren Konsum und nicht zuletzt auch zu einem höheren Gesamtnutzen in der Ökonomie.

Die vollkommene Spezialisierung der Importe und Exporte auf bestimmte Industrien ist nicht sehr realistisch, da Ökonomien in der Regel Güter aus allen Industrien importieren und exportieren. Auch wenn weltweit tendenziell mehr Textilien aus China importiert als exportiert werden, sind die Exporte dieses Sektors in anderen Ländern nicht Null. Automobile aus Deutschland sind ein typisches Importgut in China und trotzdem beobachten wir keine vollkommene Spezialisierung, da auch chinesische Unternehmen Automobile produzieren und auf dem Weltmarkt absetzen.

Dieser Widerspruch ist Gegenstand der neuen Handelsliteratur, welche am Schluss dieses Moduls besprochen wird. Hier werden wir sehen, dass Länder nicht nur zwischen verschiedenen Sektoren einer Ökonomie handeln, sondern Güter der selben Industrie importieren und exportieren. Die positiven Wohlfahrtseffekte des intraindustriellen Handels entstehen durch positive Skaleneffekte in der Produktion. Durch die zusätzliche Nachfrage aus dem Ausland können heimische Produzenten effizienter produzieren. Dieser Rückgang der durchschnittlichen Produktionskosten hat einen positiven Effekt auf den Konsum. Außerdem profitieren die Konsumenten von einer höheren Varietät an zur Verfügung stehenden Produkten.

In einer auf diesem Modell basierten empirischen Anwendung werden bilaterale Handelsströme zwischen Ökonomien oder Regionen über die Distanz und die Größe bestimmt. Diese sogenannte Gravitationsgleichung des Handels erlaubt uns eine Einschätzung des ökonomischen Effekts von Landesgrenzen auf den internationalen Handel. Diese Anwendung wird die Existenz von sogenannten "border effects" zeigen: Die Grenzen zwischen zwei Ländern haben einen signifikanten negativen Einfluss auf den Handel zwischen den betrachteten Ökonomien. Dieses Ergebnis kann durch Handelsbarrieren erklärt werden, ein Thema dem wir uns dann im letzten Teil dieses Moduls zuwenden.

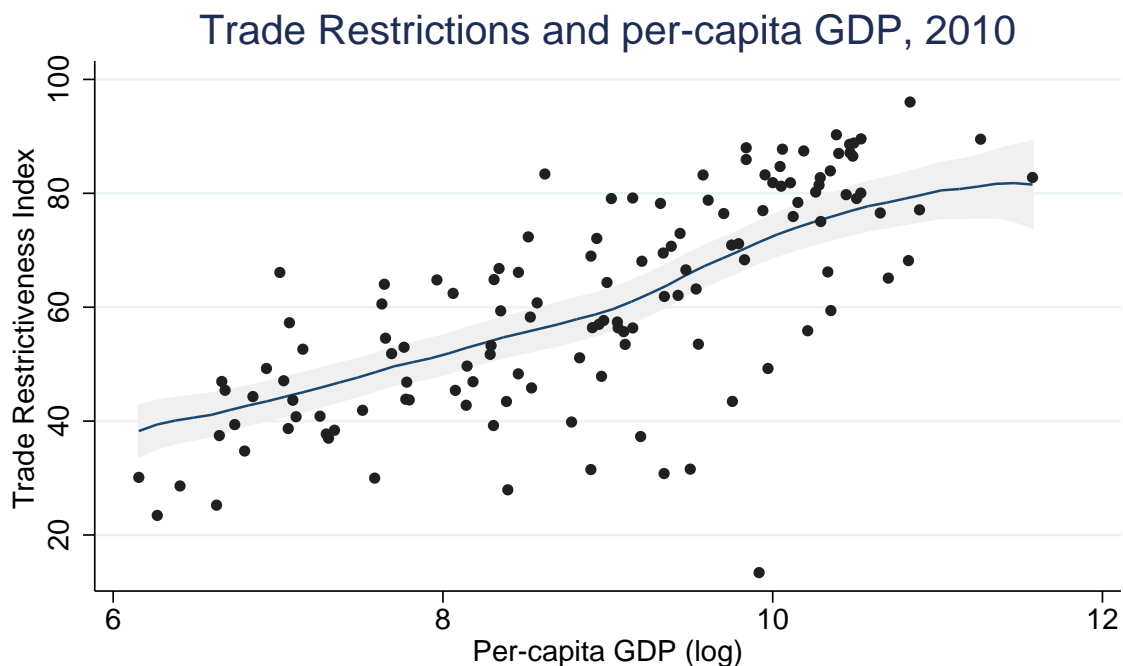
### **Warum setzen weniger entwickelte Ökonomien noch immer Handelsbarrieren?**

In Anbetracht der positiven Handelsgewinne durch internationale Arbeitsteilung sollten doch alle Ökonomien besser auf protektionistische Maßnahmen verzichten. Dennoch finden solche Maßnahmen auch heute noch regen Anklang in vielen Ökonomien. Wir werden sehen, dass die Grenzen eines Landes einen ökonomisch und statistisch signifikanten Einfluss auf den Handel zweier Ökonomien haben. Dieser Effekt kann durch tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse erklärt werden. Obwohl die Einführung der Welthandelsorganisation zu einer weltweiten Reduktion der Handelsbarrieren geführt hat, finden wir auch heute eine Vielzahl an Ländern vor, die heimische Industrien durch Zölle vor internationaler Konkurrenz schützen. Besonders Entwicklungsländer weisen eine deutlich stärkere Tendenz zu tarifären Handelshemmnissen auf. Abbildung 1.4 zeigt den Zusammenhang zwischen dem Pro-Kopf Einkommen einer Ökonomie und einem Globalisierungsindex. Je höher der Wert dieses Index, desto niedriger die Handelshemmnisse. Korreliert man dieses Maß mit einem Indikator für wirtschaftliche Entwicklung, nämlich dem Pro-Kopf Einkommen einer Ökonomie, findet man einen deutlich positiven Zusammenhang.

Entwickelte Ökonomien zeigen also eine ausgeprägtere Tendenz zur Globalisierung und setzen im Schnitt niedrigere Handelsbarrieren als Entwicklungsländer.



Abbildung 1.4: Handelshemmnisse und das Pro-Kopf Einkommen



Steht diese Tendenz im Widerspruch zu den Bestrebungen der Welthandelsorganisation, der auch viele Entwicklungsländer angehören? Nein, da die Welthandelsorganisation Handelshemmnisse unter bestimmten Bedingungen zulässt. Der Schutz rückständiger Industrien in Entwicklungsländern als Begründung für die Einführung eines Zolls entspricht den Richtlinien der WTO.

Ein weiterer Grund für die Einführung eines Zolls könnte aber auch die steigende Ungleichheit in Folge einer Handelsliberalisierung sein. Zwar werden wir im Verlauf dieses Kurses sehen, dass Handel in den gängigen Modellen immer zu aggregierten Wohlfahrtsgewinnen führt, jedoch sind diese Handelsgewinne keineswegs gleichmäßig über die Bevölkerung verteilt. Handelsliberalisierung kann Verlierer und Gewinner schaffen. Disaggregiert für verschiedene Bevölkerungsgruppen betrachtet, profitieren in der Regel nur bestimmte Faktoren, während ein Teil der Bevölkerung sogar verlieren kann. Der Schutz der durch Handelsliberalisierung schlechter gestellten Marktteilnehmer kann also sehr wohl ein Anreiz für die Einführung eines Zolls sein. Darüber hinaus könnte eine Regierung die Zolleinnahmen auch für die Umverteilung der Wohlfahrtsgewinne verwenden. Besonders für weniger entwickelte Ökonomien sind dies höchst relevante Aspekte, die eine Zolleinführung rechtfertigen können. Im

letzten Kapitel geben wir einen Überblick über die geltenden Rechte der WTO. Darauf basierend versuchen wir die Wohlfahrtseffekte einer Zolleinführung zu quantifizieren, um so eine fundierte Einschätzung der Zollsetzung geben zu können.

## 1.1 Literatur

Dieser Studienbrief enthält eine Reihe von Modellen und empirischen Anwendungen, die dem Textbuch „International Trade“ von Feenstra und Taylor (2014) entnommen wurden. Für ein tiefer gehendes Verständnis der behandelten Materie ist die Lektüre dieses Buchs dringend zu empfehlen. Einige Aspekte werden im Lehrbuch ausführlicher als im vorliegenden Studienbrief besprochen und es befinden sich zusätzliche Anwendungsbeispiele und Übungsaufgaben im Lehrbuch, die zu einem besseren Verständnis des Lehrstoffes beitragen können. Außerdem empfehlen wir die Lektüre der Bücher „International Economics“ von van Marrewijk (2012) und „Advanced International Trade“ von Feenstra (2004). Einige Kapitel dieses Studienbriefs bauen auf Modellen auf, die sehr viel ausführlicher in den genannten Textbüchern besprochen werden.

Die verfügbaren Zusatzangebote zu diesem Modul umfassen die digitale Version des Skripts mit farbigen Abbildungen und zusätzliche Tutorien zu ausgewählten Themen. Komplizierte Graphiken werden animiert und mit zusätzlichen Erklärungen versehen. Gleichungen aus dem Skript werden vorgerechnet und zusätzliche Übungsaufgaben samt Lösungen stehen zum Download bereit. Wir empfehlen dringend, diese zusätzlichen Inhalte bei der Vorbereitung der Klausur zu berücksichtigen. Weitere Informationen finden Sie unter der Rubrik „Lehre“ auf der Internetpräsenz des Lehrstuhls.

# Kapitel 6

## Handelspolitik

In der öffentlichen Diskussion wird häufig ein besserer Schutz der heimischen Produzenten vor internationaler Konkurrenz gefordert. Theoretisch kann ein Staat protektionistische Maßnahmen ergreifen, um Importe über Zölle oder Quoten einzuschränken. Beliebtes Argument für die Erhebung solcher Maßnahmen ist häufig die Furcht vor einem Verlust von Arbeitsplätzen oder Lohneinbußen. Begründet wird dies sehr oft über das Argument, dass ausländische Unternehmen den Wettbewerb durch Dumping verzerren. Potentielle Wohlfahrtseffekte der handelspolitischen Maßnahmen werden in dieser Diskussion meist zu wenig beachtet. Besonders die Konsumenten einer Ökonomie profitieren vom Handel durch günstigere Konsummöglichkeiten. Produzenten hingegen werden durch Freihandel unter Umständen dazu gezwungen, niedrigere Preise zu setzen und so ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit zu behalten.

Bei der Einführung eines Zolls oder einer Quote gewinnen immer die Produzenten. Diese Gewinne erfolgen zwangsläufig auf Kosten der Konsumenten. Beide Seiten sollten bei Einführung eines Zolls oder einer Quote berücksichtigt werden.

Regierungen können nicht beliebig Zölle einführen. Seit der Errichtung des GATT (General Agreement on Trade and Tariffs) beziehungsweise der WTO (World Trade

Organization) gelten strikte Bestimmungen für alle Mitgliedsländer. Erklärtes Ziel dieser Organisationen ist der Abbau und die Überwachung weltweiter Handelsbarrieren sowie eine Intensivierung des internationalen Handels. Nur unter sehr restriktiven Bedingungen können die Richtlinien der WTO außer Kraft gesetzt werden, um beispielsweise heimische Produzenten vor Dumping aus dem Ausland zu schützen.

Im historischen Überblick haben wir gesehen, wie schnell sich ein Handelskonflikt auf alle durch den Handel integrierten Mitgliedsstaaten ausbreiten kann und wie langwierig der Prozess des erneuten Übergangs von Autarkie zu Freihandel tatsächlich ist. Nachdem der Welthandel zwischen den zwei Weltkriegen fast vollständig zum Erliegen kam, wurde nach Ende des zweiten Weltkriegs das General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) gegründet, aus der später die WTO hervorging. Trotz der Bemühungen dieser Organisationen sollte es noch bis in die 1980er Jahre dauern, bis das ursprüngliche Niveau der Offenheit von 1913 wieder erreicht wurde.

Dieses Kapitel stellt zunächst die wesentlichen Richtlinien der WTO vor. Im Anschluss daran werden wir ein einfaches Modell zur Bestimmung der Wohlfahrtseffekte von Handelsbarrieren besprechen. Das Modell erlaubt sowohl die Quantifizierung der Wohlfahrtseffekte einer Zolleinführung als auch die Besonderheiten verschiedener Maßnahmen zu analysieren. Wirken Zölle und Quoten unterschiedlich? Warum erlaubt die WTO Zölle unter bestimmten Umständen, obwohl Quoten in der Regel durch die WTO untersagt werden? Welche Rolle spielt das Entwicklungsstadium einer Ökonomie?

## 6.1 Die WTO und ihre Kernprinzipien

Seit der Gründung der WTO durch die Ratifizierung des Marrakesch Abkommens im Jahr 1994 sah sich diese Institution weitreichender Kritik seitens Politik und Gesellschaft ausgesetzt. Ein Großteil dieser Kritik beruht auf der Struktur und Historie dieser Organisation sowie den individuellen Prinzipien und Regularien (siehe „principle

of single undertaking“), welche die WTO in der Vergangenheit als handlungsunfähig und im Wesentlichen zu bürokratisch erscheinen ließ. Bestes Beispiel hierfür ist das Scheitern des Verhandlungsprozesses in der Doha Runde.

Die WTO besteht zu zwei Dritteln der derzeitigen 161 Mitgliedsnationen aus Entwicklungsländern. Nach den aktuellen Trends wird die Anzahl der Mitgliedsstaaten, vor allem aber der Anteil der Entwicklungsländer, in Zukunft noch weiter zunehmen. Der sukzessive Zuwachs weiterer Mitgliedsnationen erhöht die Notwendigkeit der Beseitigung von Interessenskonflikten und erschwert gleichzeitig die Realisierung gemeinschaftlicher Zielvorhaben. Um die Akzeptanz inner- und außerhalb der Organisation zu gewährleisten, musste die WTO von Beginn ihres Bestehens an auf vier Grundprinzipien erbaut werden, welche sich durch Verbindlichkeit und institutionelle Relevanz auszeichnen:

#### **Die vier Grundprinzipien der WTO**

- The principle of single undertaking
- The principle of consensus decision making
- The principle of impartiality of the Secretariat
- The principle of the most favored nation / national treatment

**The Principle of Single Undertaking.** Das erste Prinzip wurde im Zuge der Doha Entwicklungsagenda (DDA) und auf Grundlage des Gründungsgedankens der WTO formuliert und besagt, dass multilaterale Handelsabkommen einstimmig abgeschlossen und verbindlich für alle Mitgliedsnationen sein sollen. Entscheidet sich eine Nation Mitglied der WTO zu werden, verpflichtet sie sich automatisch durch ihren Beitritt die vor Beitritt bereits ausgehandelten Abkommen anderer Mitgliedsstaaten zu ratifizieren und deren Prinzipien zu folgen. Die Mitgliedsstaaten folgen der Maxime, dass „nothing is agreed until everything is agreed“ (Wolfe 2008, S.1). Das Prinzip ist eine starke Abweichung von der Vorgängerorganisation GATT. Eine selektive Übernahme

bestimmter Aspekte eines Abkommens, wie es unter dem GATT noch erlaubt war, ist somit nicht möglich.

Das Streben ein Höchstmaß an Reziprozität innerhalb der Mitgliedsnationen zu schaffen, kann dadurch als Hauptdeterminante des „single undertakings“ verstanden werden. Hinsichtlich der Abstimmung über Gesetzesänderungen bestehender Abkommen oder neuer Vertragsverpflichtungen soll das Prinzip laut §47 der Ministerkonferenz von 2001 „die Durchführung, Abschluss und das Inkrafttreten von Verhandlungsergebnissen“ als einheitliches Vorhaben handhaben (WTO 2001). Im besten Fall können durch das Prinzip des „single undertakings“ so Gesetzespakete des internationalen Handels beschlossen werden, die dann für alle Mitglieder gelten. Ein Teil der eingangs erwähnten Kritik wirft gleichwohl die Frage auf wie praktikabel ein Prinzip ist, das der einheitlichen Zustimmung zu Gesetzesvorschlägen bedarf. Erschwerend kommt hinzu, dass jede Mitgliedsnation durch das zweite Prinzip der WTO einer Pflicht zur Einhaltung eines mitgliedersweiten Konsenses obliegt.

**The principle of consensus decision making.** Nach Artikel IX Abs. III des Marrakesch Abkommens besteht eine Konsenspflicht in Entscheidungsprozessen, die unter Verwendung des Vetorechts selbst ökonomisch weniger substantieller Volkswirtschaften die Möglichkeit bietet, Beschlüsse zu verhindern und somit Verhandlungen über längere Zeiträume stagnieren zu lassen. Essentiell für die Entscheidungsfindung ist ebenfalls das dritte Grundprinzip der WTO.

**The principle of impartiality of the Secretariat.** Ein unabhängiges und neutrales Sekretariat garantiert Verhandlungen ohne den Verdacht einer Bevormundung und Fremdeinmischung zu erwecken. Obschon der Generalsekretär Einfluss auf Konferenzen ausüben kann, ist seine Rolle und die des Sekretariats de jure allerdings beschränkt was den Ausgang von Verhandlungen betrifft.

**The principle of the most favored nation/national treatment.** Die WTO soll die Fairness, Verbindlichkeit und Transparenz zwischenstaatlicher Handelsabkommen fördern. Wie bereits erwähnt, wurden die Prinzipien mit Bedacht auf Reziprozität verfasst und sollen so gewährleisten, dass verabschiedete Vorschriften für alle Mitgliedsstaaten gleichwertig bindend sind. Nicht anders verhält es sich mit den beiden Regelwerken zur Nichtdiskriminierung von Konditionen des Handels, die das vierte Grundprinzip der WTO ausmachen. Die erste Regulierung des vierten Prinzips ist als *most favored nation (MFN)*, sprich Meistbegünstigungsprinzip, bekannt. Das MFN Prinzip besagt, dass jegliche Privilegien, Immunitäten oder sonstige Vorteile, die ein Vertragspartner der WTO hinsichtlich eines Produktes oder einer Dienstleistung einem anderen Mitgliedsland gewährt, sofort und bedingungslos auch allen Partnerländern der WTO zustehen. Hierbei sei zu erwähnen, dass diese bedingungslose Übernahme von Sonderkonditionen sich alleine auf „like products“, also ähnliche Güter, bezieht. Eine rechtliche Ausnahmeregelung des MFN Prinzips besteht für regionale Handelskooperationen wie die NAFTA oder die ASEAN, die durch Freihandelsabkommen oder Zollunionen einen gesonderten Wirtschaftsraum darstellen. Obwohl derartige Freihandelszonen eine Divergenz zur Nichtdiskriminierungsklausel vermuten lassen, wird die regionale Wirtschaftsintegration sowie die Abschaffung tarifärer und nicht tarifärer Beschränkungen als handelsfördernd erachtet und somit als konform mit den Grundsätzen der WTO. Die rasch wachsende Anzahl neuer, regionaler Handelsabkommen der letzten Dekaden wird von Analysten jedoch als Indiz für eine drohende Marginalisierung des MFN Prinzips angesehen (vergleiche Foth (2012)).

Weiterhin ist es Mitgliedsnationen erlaubt, durch die sogenannten „escape clauses“ schützende Maßnahmen gegen einen absoluten oder relativen Anstieg von Importen einzuführen, die der Wirtschaft des Inlands schaden könnten. Um einen relativen Anstieg handelt es sich, wenn z.B. der Importanteil eines sinkenden Marktsegments zunimmt, jedoch kein genereller Anstieg der Importmenge zu verzeichnen ist. Die WTO verlangt von Regierungen, die wesentliche Industriezweige ihrer Wirtschaft durch Importe in Gefahr sehen, formale Kriterien bei der Untersuchung einzuhalten und

Beweise öffentlich zugänglich zu machen. Auch hier sehen einige Kritiker die Gefahr, dass durch den escape clause Protektionismus begünstigt wird und die handelsliberalisierende Ausrichtung der WTO umgangen werden kann. Im komplementären Zusammenhang zum MFN Prinzip steht die zweite Regulierung der Nichtdiskriminierung - die Inländergleichbehandlungsverpflichtung (National Treatment Obligation). Ist ein Land Mitglied der WTO, darf es ausländische Güter gegenüber inländischen durch Vorschriften nicht benachteiligen. In gleicher Weise wie beim MFN Prinzip bezieht sich auch die Inländergleichbehandlung auf den Handel mit ähnlichen Gütern und beinhaltet eine spezielle Ausnahmeregelung, die vor allem Entwicklungsländer trotz des reziproken Gleichbehandlungsprinzips vor der Einfuhr günstiger Waren aus Industrienationen schützt.

### **6.1.1 Anti-Dumping, Subventionen und Safeguard Regelungen**

In der Einleitung zu diesem Kapitel haben wir bereits die Grundprinzipien der WTO besprochen. Ziel der WTO ist eine weltweite Reduktion der Handelsbarrieren durch Abkommen, die zwischen den Mitgliedsländern und der WTO verhandelt werden. Alle Mitgliedsländer verpflichten sich die abgeschlossenen Abkommen zu ratifizieren und kein Mitgliedsland soll bevorzugt behandelt werden. Aber auch im Regelwerk der WTO gibt es Ausnahmen. Diese sogenannten "escape clauses" werden in diesem Unterkapitel gesondert besprochen und es wird die empirische Relevanz dieser Ausnahmeregelungen für die USA gezeigt.

Die WTO erlaubt die Einführung von Handelsbarrieren, sofern eine Wettbewerbsverzerrung durch Dumping oder Subventionen nachgewiesen werden kann. Eine dritte Möglichkeit besteht im Nachweis der Bedrohung heimischer Unternehmen durch den internationalen Wettbewerb. Im letzteren Fall sind sogenannte "Safeguard" Zölle erlaubt. Solche Schutzzölle sind vor allem für Entwicklungsländer, die sich in der Übergangsphase von Autarkie zu Freihandel befinden, relevant.



## Literaturverzeichnis

- Bohne, E. (2010). *The World Trade Organization: Institutional Development and Reform*, Palgrave Macmillan, New York.
- Bown, C. (2010). Global Antidumping Database: [www.brandeis.edu/~cbownglobal\\_ad](http://www.brandeis.edu/~cbownglobal_ad).
- Destler, I.M. (2005). *American Trade Politics*, Washington D.D.: Peterson Institute for International Economics: S. 149, 165.
- Feenstra, R. C. (2004). *Advanced International Trade*, Princeton University Press.
- Feenstra, R.C. und A.M. Taylor (2014). *Internationale Economics*, Worth Publishers.
- Fotoh, A. (2012). Exceptions to and the Fate of the Most – Favoured – Nation Treatment Obligation under the GATT and GATS, *MPRA Paper No. 41237*.
- Hansen, W. und T. Prusa (1995 ). The Road Most Taken: The Rise of Title VII Protection, *The World Economy* 18(2): S. 295 - 313.
- Hiscox, M. (2001 ). *International Trade and Political Conflict: Commerce, Coalitions, and Mobility*, Princeton University Press.
- Krugman, P. R. (1979). Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade, *Journal of International Economics* 9: S. 469-479.
- Lewis, E. (2004). How did the Miami Labor Market Absorb the Mariel Immigrants?, *Federal Reserve Bank of Philadelphia Working Papers No. 04-3*.
- Marrewijk, C. v. (2012). *Internationale Economics*, Oxford University Press.
- McCallum, J. (1995). National Borders Matter, *American Economic Review* 85: S. 615-623.
- Ottaviano, G. und G. Peri (2012). Rethinking the Effect of Immigration on Wages, *Journal of the European Economic Association* 10(1): S. 152-197.

- Ottaviano, G. und G. Peri (2008). Immigration and National Wages: Claryfying the Theory and the Empirics, *NBER Working Paper 14188*.
- Ricardo, D. (1821). *On the Principles of Political Economy and Taxation*, London: John Murray .
- Samuelson, P. (1969). The Way of an Economist, *in* *International Economic Relations: Proceedings of the Third Congress of the International Economic Association*, P.A. Samuelson (Hrsg.), London Mcmillian.
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, *in* *The Glasgow edition of the works and correspondance of Adam Smith*, R.H. Campell and A.S. Skinner (Hrsg.), 1981, Liberty Press.
- Wolfe, R. (2008). *Arguing and Bargaining in the WTO: Does the Single Undertaking make a difference*, Annual Meeting of the Canadian Political Science Association, University of British Columbia, Vancouver.
- WTO, 2001, Ministerial Declaration, Ministerial Conference Fourth Session, WT/MIN(01)/DEC/1, Doha, 14 November 2001

002 665 700 (10/21)

**31931-6-01-S1**

Alle Rechte vorbehalten  
© 2021 FernUniversität in Hagen  
Fakultät für Wirtschaftswissenschaften