

Freihandel und Protektionismus (Fortsetzung)

Gliederung:

0. Geschichtliche Einführung

0.1 Der Merkantilismus

0.2 Die Freihandelsperiode des 19. Jahrhunderts

0.3 Der Übergang zur Schutzzollpolitik

0.4 Liberalisierungsbemühungen i. d. Zwischenkriegszeit

0.5 Havanna-Charta und GATT-Abkommen

0.6 Die beiden Ölkrisen

0.7 Europäischer Binnenmarkt und Entspannungsperiode

1. Theoretische Grundlagen

1.1 Problemeinführung

1.2 Die Theorie der komparativen Kosten

1.3 Die neoklassische Version dieser Theorie

1.4 Das Heckscher-Ohlin-Theorem

2. Die handelspolitischen Instrumente

2.1 Einführung

2.2 Das finanzpolitische Instrumentarium

2.3 Kontingente und Verbote

2.4 Das Außenhandelsmonopol

2.5 Das Freihandelssystem

2. Die handelspolitischen Instrumente

2.1 Einführung

Wir wollen zwischen vier verschiedenen Handelsregime unterscheiden: dem Freihandelssystem, dem finanzpolitischen System der Zölle und Prämien, dem System der Kontingente, Verbote und nicht-tarifären Handelshemmnisse und schließlich dem Außenhandelsmonopol.

Worin liegen nun die wichtigsten Kennzeichen des Freihandelssystems? Man verzichtet vor allem auf staatliche Eingriffe. Nur Privatpersonen treten als Im- und Exporteure auf. Die Privatpersonen entscheiden selbst darüber, welche Güter und welche Mengen importiert und exportiert werden; der Preis der einzelnen Güter ergibt sich aus dem Spiel von Angebot und Nachfrage.

Die außenhandelspolitischen Aktivitäten des Staates beschränken sich darauf, bisherige Behinderungen des Staates abzubauen; in Handelsverträgen werden die Grundlagen für einen freien internationalen Handel gelegt. Es wird dafür Sorge getragen, dass der freie Zugang zu den Inlandsmärkten auch nicht durch private Kräfte behindert wird. Staatliche Regelungen erfolgen nur zur Wahrung der allgemeinen Rechtsordnung.

Kommen wir nun zu den wichtigsten Kennzeichen des finanzpolitischen Instrumentariums. Es handelt sich hierbei um Zölle, Abgaben sowie Prämien. Diese Instrumente lassen sich nach verschiedenen Kriterien unterscheiden: ob sie zu Einnahmen oder Ausgaben des Staates führen, wie Zölle, Ausgleichssteuern, Lizenzgebühren, Prämien und auf der anderen Seite Steuernachlässe.

Ein zweites Unterscheidungskriterium fragt nach der Richtung der Transaktion, die mit Zöllen etc. belegt werden soll: Hier unterscheidet man zwischen Import, Export oder Transit.

Ein drittes Kriterium fragt nach der Erhebungstechnik: Es wird zwischen Wertzöllen und Mengenzöllen und zwischen fixen und variablen Zöllen unterschieden. Variable Zölle liegen dann vor, wenn sich die Zollhöhe an Preisveränderungen anpasst. Nehmen wir den Fall eines Zolles auf Agrargüter, der vor allem deshalb erhoben werde, um die Einfuhr dieser Güter zu verringern. Die ausländischen Anbieter würden nun mit einer Reduzierung des ausländischen Preises reagieren, um auf diese Weise auf dem Inlandsmarkt konkurrenzfähig zu bleiben. In diesem Falle würde der Zoll die beabsichtigte Wir-

kung verfehlen. Bei einem variablen Zoll würde nun der Zollsatz so angeben, dass die Summe von ausländischem Preis und Zollsatz nach der Zolleinführung konstant bliebe.

Ein viertes Kriterium unterscheidet nach dem Zweck: Es werden Finanzzölle, Schutzzölle, Erziehungszölle und Anti-Dumpingzölle unterschieden. Die Finanzzölle werden eingeführt, um dem Staat zusätzliche Einnahmen zu verschaffen. Schutzzölle dienen dem Schutz der einheimischen Unternehmungen, wobei man von Erziehungszöllen dann spricht, wenn ein Land noch in der Anfangsphase der industriellen Entwicklung steht und sich vor Konkurrenz jener Länder schützen will, welche bereits weiterentwickelt sind und keine Entwicklungskosten mehr aufbringen müssen. Antidumpingzölle sollen schließlich verhindern, dass ausländische Unternehmungen Waren unter ihren Durchschnittskosten auf dem Inlandsmarkt anbieten.

Ein fünftes Kriterium fragt nach der Intensität der Wirkung: Es wird zwischen normalen Zöllen, welche den Import reduzieren sollen und Prohibitivzöllen unterschieden, welche jeglichen Import eines Gutes verhindern sollen. Ein Zoll wird zu einem Prohibitivzoll genau dann, wenn die Summe aus ausländischem Preis und Zollsatz zu einem Inlandspreis führt, bei dem jede Nachfrage verschwindet; dieser Preis liegt im Schnittpunkt der Nachfragekurve mit der Ordinate.

Sechstens unterscheidet man nach der Verhandlungstechnik zwischen Verhandlungs-, Kampf- und Vergeltungszöllen. Bei Verhandlungszöllen besteht zwar die Absicht, durch Verhandlungen mit dem Ausland zu Zollsenkungen oder sogar zur Zollabschaffung zu gelangen; um aber bessere Verhandlungsbedingungen zu erreichen, führt man zunächst ebenfalls Zölle ein oder erhöht bereits bestehende Zölle. Kampf- und Vergeltungszölle werden schließlich als Mittel betrachtet, dem Partner wirtschaftlichen Schaden zuzufügen.

Siebtens schließlich werden die finanzpolitischen Maßnahmen danach unterschieden, ob gegenüber ausländischen Staaten einheitliche Zölle oder andere Maßnahmen erhoben werden oder ob die einzelnen Länder unterschiedlich behandelt werden. Es gibt Präferenzzölle, bei denen bestimmte Länder Vorzugsbedingungen erfahren und es gibt die Meistbegünstigungsklausel, mit der einem Vertragspartner alle Vorteile eingeräumt werden, die nach Vertragsabschluss anderen Handelspartnern gewährt werden.

Bei den Kennzeichen des Systems der Mengenregulierung können wir uns kurz fassen: Eine Mengenregulierung kann erstens darin bestehen, dass Ver-

bote von Ausfuhren oder Einfuhren bestimmter Waren erlassen werden, zweitens können Import- oder auch Exportkontingente festgelegt werden, die nicht überschritten werden dürfen. Die Importkontingente verfolgen in der Regel den Zweck, die einheimischen Unternehmungen zu schützen, während Exportkontingente dazu dienen, zu verhindern, dass wertvolle Rohstoffe, welche für die einheimische Produktion benötigt werden, in zu großem Umfang exportiert werden.

Drittens wollen wir auch den großen Komplex der nicht-tarifären Handelshemmnisse unter diese Rubrik fassen. Unter diesen Begriff fallen recht unterschiedliche Praktiken der Zollbehörden; sie haben nur gemeinsam, dass sie nicht darin bestehen, dass für ein importiertes oder auch exportiertes Gut ein Entgelt wie z. B. beim Zoll gezahlt werden muss. Oftmals bestehen diese Maßnahmen in reinen Schikanen der Zollbehörde; hierzu zählt z. B. eine beliebte Praxis, die Abfertigung am Zoll sehr schleppend zu veranstalten, z. B. dadurch, dass pro Tag nur 100 zu importierende Pkws abgefertigt werden; auch eindeutig diskriminierende Praktiken fallen darunter, so etwa die Bestimmung, dass ganz bestimmt gescheckte Rinder nicht importiert werden können, wobei diese Art Rinder nur in einem ganz bestimmten Land gezüchtet werden. Zu den nicht-tarifären Handelshemmnissen zählen aber auch Gesundheitspässe für Medikamente und Lebensmittel oder Vorschriften darüber, welche Menge an Schadstoffen noch erlaubt ist.

Abschließend sollen die Eigenschaften des staatlichen Außenhandelsmonopols umschrieben werden. Während bei den bisher besprochenen Handelsregime zumindest ein Teil der außenwirtschaftlichen Transaktionen den privaten Im- oder Exporteuren überlassen wurde, zeichnet sich das Außenhandelsmonopol dadurch aus, dass die eigentlichen Entscheidungen über Export- und Importgüterarten und -mengen und über die Höhe der einzelnen Preise de facto beim Staat liegen. Das Außenhandelsmonopol ist das Regime einer staatlichen Planwirtschaft.

Mit der Handelspolitik können recht unterschiedliche Ziele verfolgt werden:

- Garantierung der individuellen Freiheitsrechte der am Außenhandel beteiligten Individuen
- Förderung der weltwirtschaftlichen Produktivität
- internationale Verteilungsziele (Begünstigung der eigenen Volkswirtschaft gegenüber dem Ausland)
- intranationale Ziele (z. B. Schutz einzelner Branchen oder Bevölkerungsgruppen)

- **allokative Ziele, vor allem autarkische Bestrebungen, Internalisierung von externen Effekten im Rahmen der Umweltpolitik**
- **Beschaffung von Einnahmequellen für den Staat.**

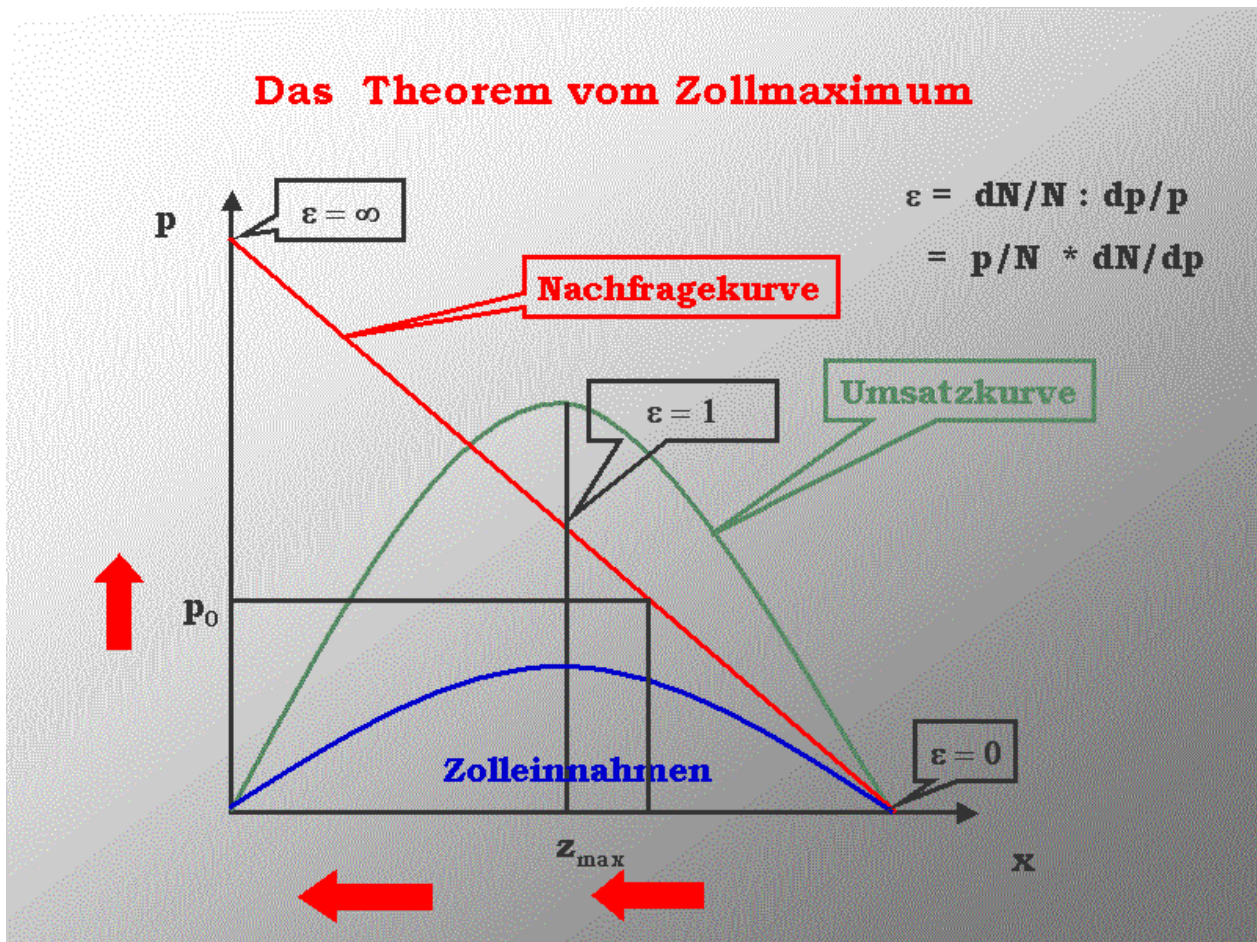
Hierbei gilt es zu berücksichtigen, dass die einzelnen dargestellten Handelsregime diese Ziele sehr unterschiedlich gewichten. Das Freihandelssystem betont den Vorrang des Freiheitszieles. Das finanzpolitische Regime verfolgt in der Regel verteilungspolitische und allokative Ziele, wobei man sich in der Regel auf marktkonforme Einflussnahmen beschränkt. Im Rahmen der Mengenkontingentierungen überwiegt die Skepsis gegenüber dem freien Markt. Der Staat versucht auf Kosten der individuellen Freiheit seine allokativen und distributiven Ziele durchzusetzen. Das staatliche Außenhandelsmonopol verfolgt schließlich die volle Lenkung der außenwirtschaftlichen Transaktionen.

2.2 Das finanzpolitische Instrumentarium

Wenden wir uns als erstes der Analyse der Finanzzölle, also Zöllen zu, welche vorwiegend erhoben werden, um dem Staat Einnahmen zu verschaffen. Sie besitzen heutzutage eine geringe Bedeutung für hoch entwickelte Staaten, so machen die Finanzzölle weniger als 3% der gesamten Steuereinnahmen der BRD aus. Sehr wohl besaßen sie eine große Bedeutung im Merkantilismus und sie besitzen auch heute noch eine beachtliche Rolle bei den heutigen Entwicklungsländern.

Von besonderem theoretischem Interesse ist im Zusammenhang mit den Finanzzöllen die Frage nach dem Zollmaximum. Nicht jede Zollerhöhung führt zu Mehreinnahmen. Zölle werden nämlich in der Regel auf den Güterpreis abgewälzt. Mit wachsenden Preisen und damit auch mit den Einnahmesteigerungen pro Stück geht nämlich – je nach Nachfrageelastizität – der Absatz der mit einem Zoll versehenen Waren zurück; den partiellen Einnahmesteigerungen pro Stück steht somit eine partielle Einnahmeminderung eines verringerten Mengenabsatzes gegenüber. Da die Nachfrageelastizitäten mit verringertem Absatz ansteigen, gibt es eine ganz bestimmte Zollhöhe, bei welcher die Zolleinnahmen ihr Maximum erreichen. Machen wir uns diese Zusammenhänge zunächst anhand eines Angebots- Nachfrageschemas klar:

Das Theorem vom Zollmaximum



Man kann den Nachweis eines Zollmaximums auch anhand der Marshall'schen Tauschkurven führen. Ausgangspunkt bildet die inländische Tauschkurve ohne Zölle. Der Staat führe nun Importzölle ein. Realiter lässt sich die Erhebung von Importzöllen in unserem Diagramm dadurch berücksichtigen, dass wir von der Exportgütermenge, welche die Privaten anbieten, ein Pendant für die Zollhöhe abziehen; die verbleibende restliche Menge an Exportgütern ist dann die Menge, welche die Volkswirtschaft dem Ausland anbietet.

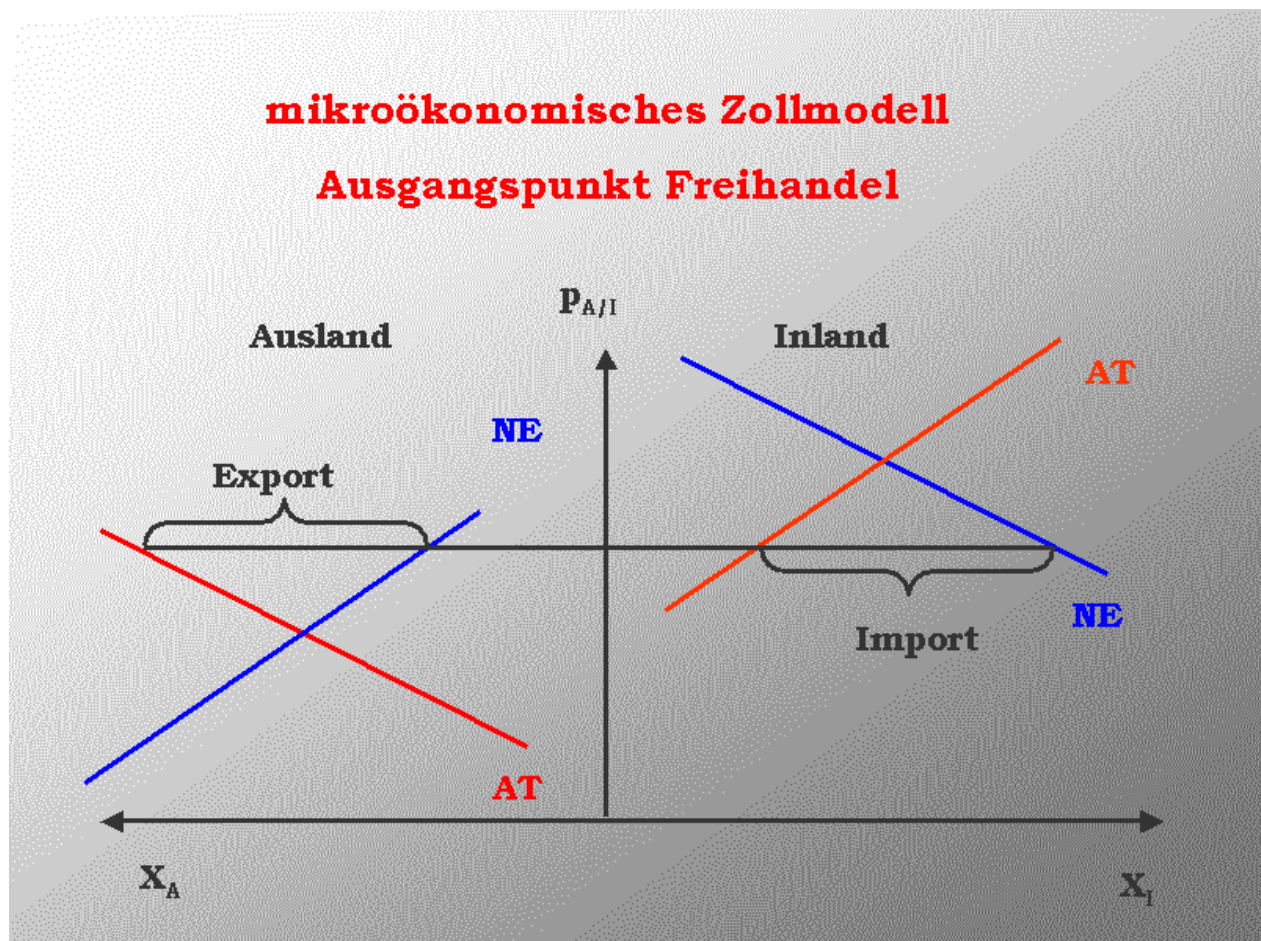
Aus der Sicht des Auslandes bietet also das Inland nur noch die restliche Menge an Exportgütern an und dies ist gleichbedeutend damit, dass die Zolleinführung und jede weitere Zollerhöhung zu einer Verschiebung der inländischen Tauschkurve nach links führt. Die Einführung von Zöllen bewirkt somit über eine Verschiebung der inländischen Tauschkurve auch eine Verlagerung des Gleichgewichtspunktes.

Jeder alternativen Zollhöhe lässt sich auf diese Weise eine Zolleinnahmehöhe zuordnen. Es ist leicht zu erkennen, dass die Zolleinnahmen bei sukzessivem

größert werden kann. Durch Erhöhung der Preise der importierten Güter erhalten die inländischen Unternehmer die Möglichkeit zur monopolistischen Preiserhöhung.

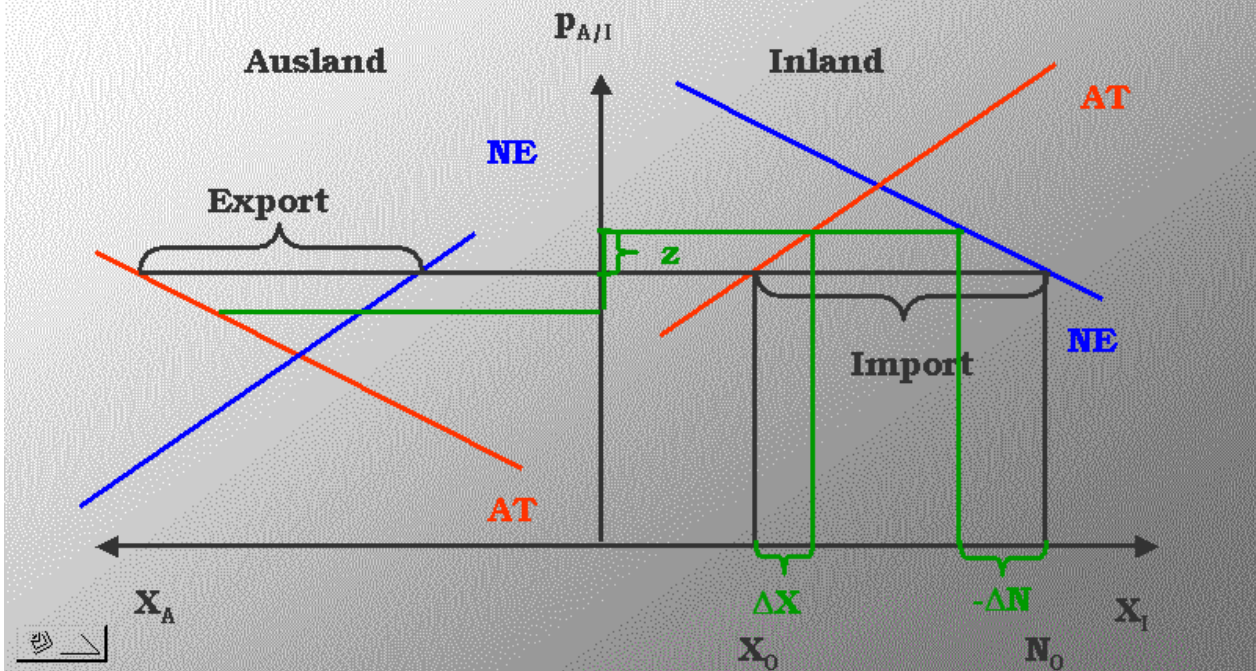
Verdeutlichen wir uns diesen Zusammenhang anhand eines Angebots- Nachfrageschemas: Der Weltmarktpreis liege bei p_0 und zwar unterhalb des Autarkiegleichgewichts. Die Importmenge bei Freihandel ergibt sich dann aus dem Nachfrageüberhang bei diesem Preis.

Wir gehen von der Annahme aus, dass der Zoll voll auf den Güterpreis überwälzt werden kann: $dz = dp$. Diese Annahme ist zumindest im Kleinländerfall berechtigt. Aufgrund der Preissteigerung vermindert sich die Importmenge. Entsprechend der Angebotselastizität steigen die inländische Produktion und der Gewinn der Unternehmungen an.



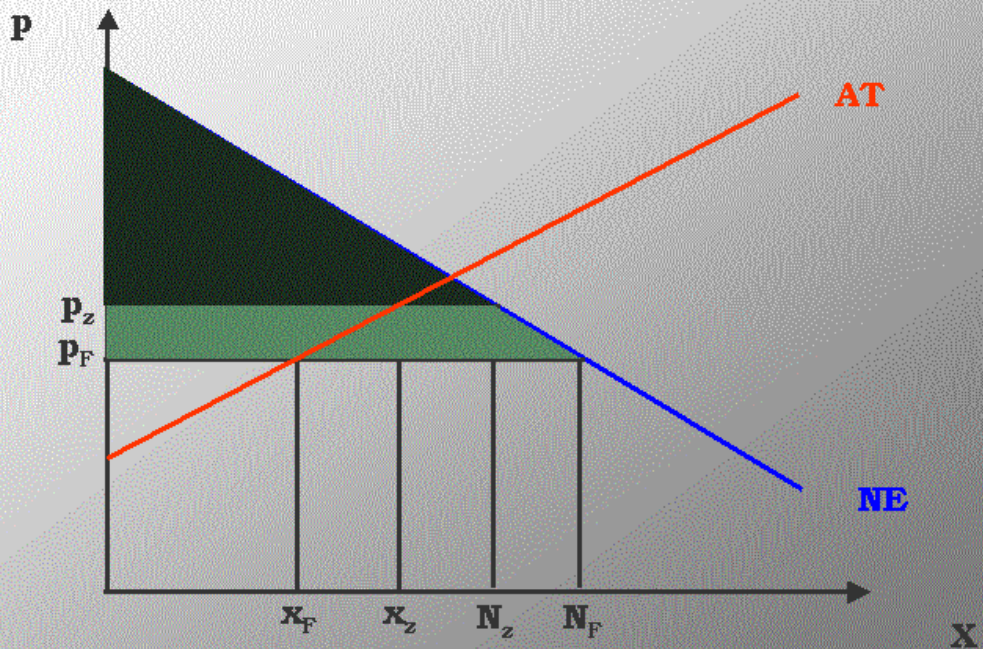
Allerdings verringert sich aufgrund der Preissteigerung auch die Nachfrage nach diesen Gütern, sodass die inländische Mehrproduktion geringer ausfällt als der Rückgang der Importmenge.

mikroökonomisches Zollmodell
Zolleffekte gegenüber Freihandel



Fragen wir uns nach den Wohlfahrtseffekten eines Schutzzolles. Die Wohlfahrtsänderung setzt sich bekanntlich aus der Veränderung in der Konsumentenrente, in der Produzentenrente und dem Zuwachs an Staatseinnahmen zusammen. Die hellgrüne Fläche zeigt an, um wie viel die Konsumentenrente bei Zolleinführung zurückgeht.

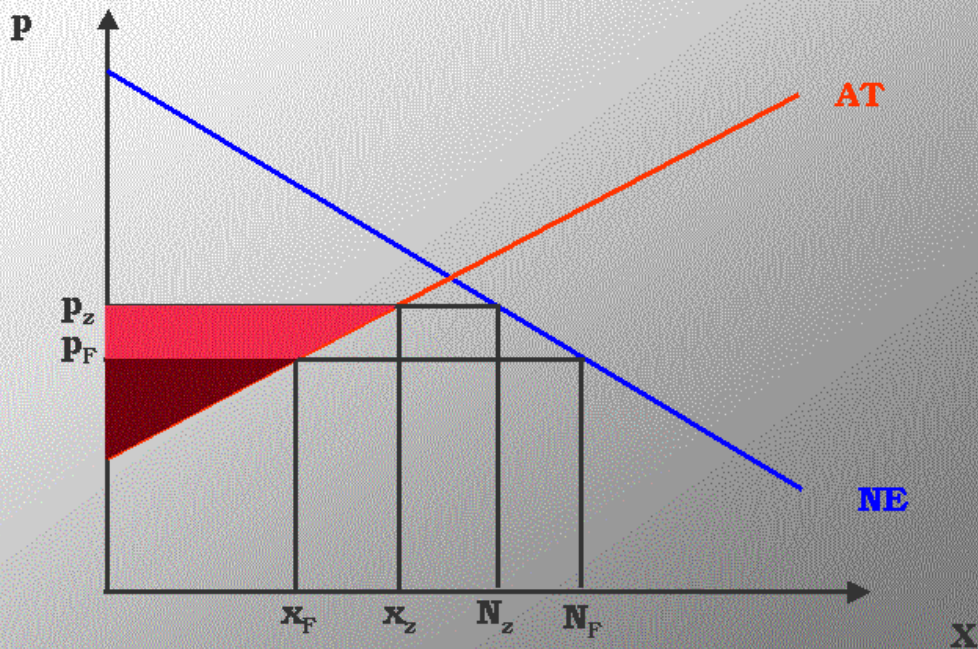
mikroökonomisches Zollmodell
Wohlfahrtseffekte bei Zollerhebung



Die hellrote Fläche zeigt hingegen an, um wie viel die Produzentenrente durch die Zollerhebung gestiegen ist.

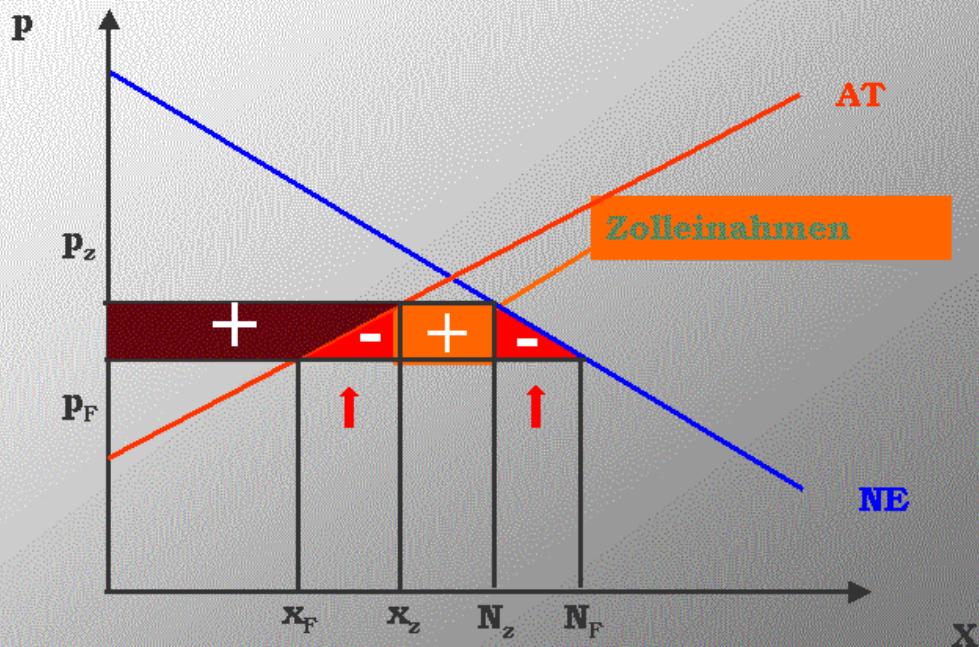
mikroökonomisches Zollmodell

Wohlfahrtseffekte bei Zollerhebung



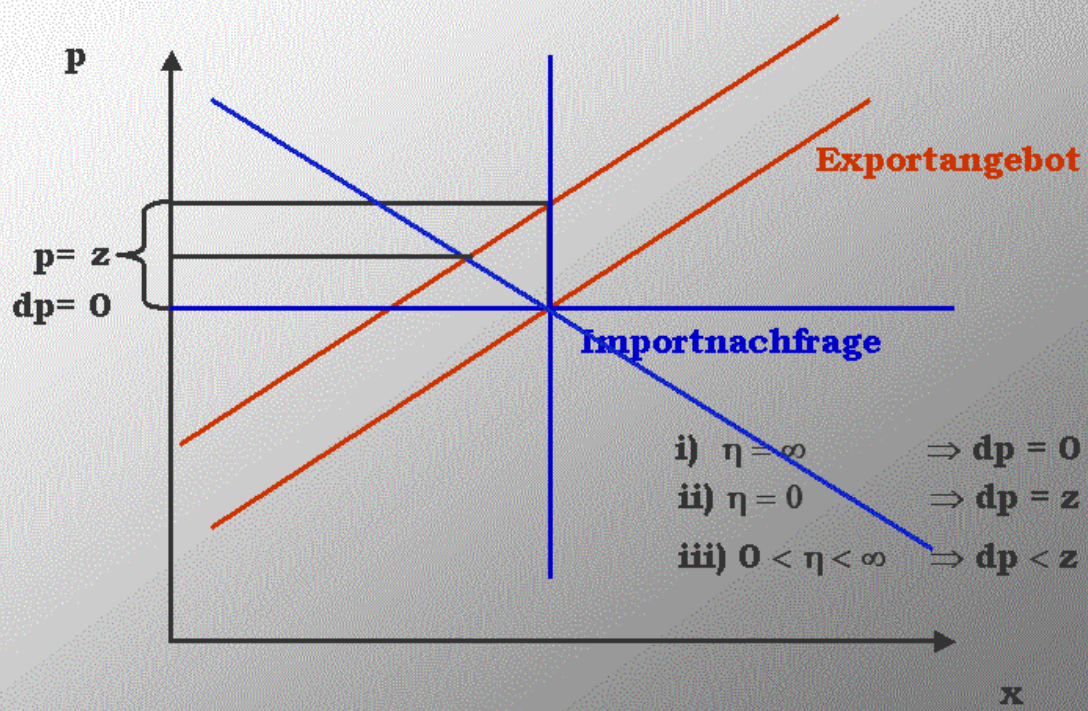
Ziehen wir die Verminderung der Konsumentenrente von dem Zuwachs an Produzentenrente ab und zählen wir weiterhin die (goldene eingezeichnete) Fläche der Steigerung der Staatseinnahmen hinzu, verbleiben zwei negative Flächen als endgültige Wohlfahrtsminderung aufgrund einer Zollerhebung, wobei das eine Dreieck den Wohlfahrtsverlust zum Ausdruck bringt, der dadurch entsteht, dass im Ausland produzierte Waren durch im Inland produzierte Waren ersetzt werden, obwohl die Stückkosten im Inland höher sind; das zweite Dreieck bringt den Wohlfahrtsverlust zum Ausdruck, der dadurch entsteht, dass der Konsum auf Güter umgelenkt wird, welche einen geringeren Nutzenzuwachs bringen.

mikroökonomisches Zollmodell Wohlfahrtseffekte Zoll gegenüber Freihandel

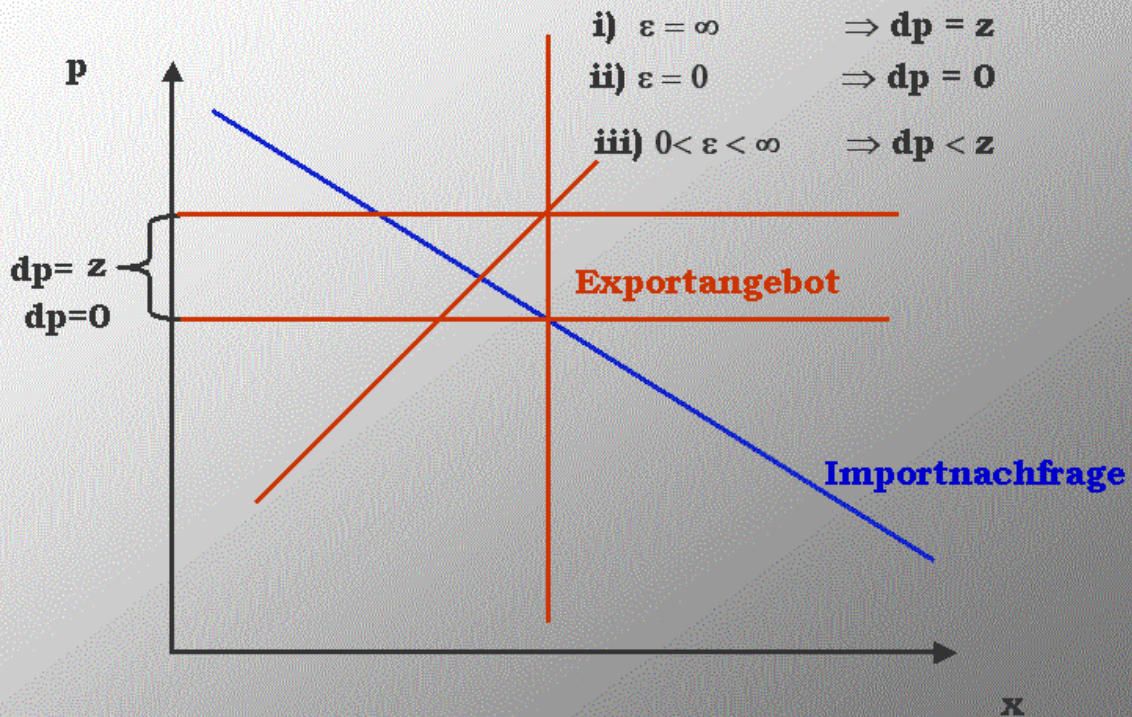


Wenden wir uns der Kritik an diesem Modell zu. Wir haben unterstellt, dass der Zollsatz voll auf den inländischen Güterpreis überwältzt werden kann. In der Realität kann nicht unbedingt mit einer vollständigen Überwälzung des Zolles gerechnet werden. Damit sind die Schutzwirkungen zumeist geringer als zunächst unterstellt. Dieser Schutzeffekt fällt in dem Maße geringer aus, als die ausländischen Unternehmungen mit Preissenkungen reagieren. Das Überwälzungsausmaß und damit auch der Protektionsschutz sind umso größer, je unelastischer die Inlandsnachfrage und das inländische Angebot und je elastischer das ausländische Angebot und die ausländische Nachfrage reagieren.

Elastizitäten und Zollschutz



Elastizitäten und Zollschutz



Auch gilt es zu berücksichtigen, dass Protektionismus stets zu einer Verringerung in der Produktivität und damit im realen Volkseinkommen führt und dass auf diesem Wege die Konsumnachfrage um ein weiteres zurückgeht.

Weiterhin muss auch hier wiederum mit Vergeltungsmaßnahmen des Auslandes gerechnet werden. Diese führen zu einer Reduzierung des Außenhandelsvolumens; soweit hierdurch die wirtschaftliche Aktivität reduziert wird, vermindert sich auch c. p. die Nachfrage nach den Importkonkurrenzgütern.

Eine besondere Art von Schutzzöllen liegt in der Forderung nach Erziehungszöllen, so wie sie vor allem von Friedrich List in der Mitte des 19. Jahrhunderts erhoben wurde. List war der Überzeugung, dass ein Land, welches sich – wie damals Deutschland – noch in der Anfangsphase der Industrialisierung befände einen vorübergehenden Schutz vor der ausländischen Konkurrenz benötige, da zu Beginn der Industrialisierung zunächst Entwicklungskosten entstünden.

Dadurch entstünden der einheimischen Industrie Wettbewerbsnachteile gegenüber Unternehmungen aus Ländern wie damals England, welche in der wirtschaftlichen Entwicklung weiter fortgeschritten seien und deshalb keine Entwicklungskosten mehr aufbringen müssten. List rechnete damit, dass die deutsche Industrie sehr wohl mit dem Ausland wettbewerbsfähig sei, wenn einmal in Zukunft die Entwicklungskosten entfielen.

Gegen den Schutzzollgedanken von Fr. List lässt sich einwenden, dass es politisch sehr schwer ist, einmal eingeführte Zölle dann wiederum abzubauen, wenn die Voraussetzungen für die Zollrechtfertigung entfallen sind. Weiterhin muss darauf hingewiesen werden, dass aufgrund der Marktzugangsbegrenzungen jegliche Rationalisierungsanreize entfallen. Legt man ein langfristiges Kalkül zugrunde, müssten die Unternehmer auch bereit sein, vorübergehende Verluste zu tragen. Wenn aber auch langfristig keine Gewinnchance besteht, ist es auch volkswirtschaftlich nicht erwünscht, dass diese Güter im Inland produziert werden.

Nur bei Existenz externer Effekte ist ein Schutz berechtigt, da in diesem Falle durchaus langfristig mit volkswirtschaftlichen Wohlfahrtsgewinnen gerechnet werden kann, gleichzeitig aber privatwirtschaftlich auch in langfristiger Sicht Verluste entstehen können, da die Gewinne aus den Investitionen in diesem Falle nicht den Unternehmungen zugute kommen, welche diese Innovation vorgenommen haben.

Zölle wurden oftmals – vor allem von den Gewerkschaften – auch mit Verteilungsargumenten verteidigt. Entsprechend einer Common-Sense-These führt Konkurrenz mit Niedriglohnländern zu einem Druck auf die Lohnhöhe im Inland.

Kritisch muss angemerkt werden, dass ein hoher Lohn zumeist dadurch entstanden ist, dass im Inland eine höhere Produktivität als im Ausland erzielt wurde. Für die Wettbewerbsfähigkeit kommt es jedoch nicht auf Verhältnis der Stundenlöhne, sondern der Lohnstückkosten an:

$$p = f(L/X) = f(l * A) / X$$

Allerdings lassen sich diese Thesen im Zusammenhang mit dem Heckscher-Ohlin-Theorem zum Teil rechtfertigen. Danach benachteiligt Freihandel den jeweils knappen Faktor. Bei Autarkie erzielt der knappe Faktor einen hohen Faktorpreis, bei Freihandel werden die Güter, welche den knappen Faktor verstärkt benötigen, zu einem großen Teil importiert. Deshalb sinkt im Inland

die Nachfrage nach diesen Gütern und damit auch nach dem knappen Faktor. Der Preis dieses knappen Faktors sinkt somit bei Abschaffung von Zöllen. Freihandel benachteiligt also die Arbeitnehmer in den Ländern mit Arbeitsknappheit. Zur Vermeidung dieser Nachteile sei ein Zollschutz erforderlich.

Kritisch muss angemerkt werden, dass aufgrund des Leontief-Paradoxons bestritten werden muss, dass in den USA vorwiegend arbeitsintensive Produkte eingeführt werden. Der Faktor Arbeit wird nämlich dann durch Freihandel nicht benachteiligt, wenn ein hoher human capital-Anteil besteht, wenn also mit anderen Worten der Anteil der Facharbeitskräfte hoch ist, wenn weiterhin die Nachfrage nach kapitalintensiven Produkten hoch ist oder wenn damit gerechnet werden muss, dass nach Einführung des Freihandels die Faktorintensitäten umschlagen.

Auch dann, wenn ein Nachteil des Freihandels nachzuweisen wäre, bleibt die Frage, ob es nicht bessere Wege zur Lösung dieses Problems gibt als eine Zoll-erhebung. Diese führen nämlich zu gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtsverlusten. Man könnte alternativ Freihandel zulassen und die hierbei entstehenden Minderungen des Einkommens durch entsprechende Kompensationszahlungen im Sinne von Kaldor-Hicks ausgleichen. Auch hier gilt schließlich, dass ein Vergeltungszoll des Auslandes die erwünschte Zollwirkung wiederum zunichte machen könnte.

Bei unseren bisherigen Überlegungen gingen wir stets von Maßnahmen aus, welche auch in der Realität zum Zuge kamen. Wir wollen uns nun mit der Diskussion um das Zolloptimum befassen, mit einer Diskussion, welche vorwiegend auf die Wissenschaft beschränkt blieb. Ausgangspunkt dieser Diskussion ist die Feststellung, dass das Handelsgleichgewicht im allgemeinen nicht auf der höchstmöglichen HI-Kurve liegt. Deshalb entsteht die Frage, ob die inländische Wohlfahrt nicht durch Einführung oder Erhöhung von Zöllen verbessert werden könnte. Die These hierbei lautet: Jede Zollerhöhung führt zu einer Verbesserung der Terms of Trade und damit zumindest zu einer partiellen Wohlfahrtssteigerung.

Allerdings ist es notwendig, zwischen Terms of Trade aus der Sicht der Privaten und der Volkswirtschaft zu unterscheiden. Die Volkswirtschaft insgesamt hat mit wachsenden Zöllen für eine Importgütereinheit immer weniger Exportgüter an das Ausland zu entrichten. Die Privaten hingegen haben bei wachsenden Zöllen für eine Importgütereinheit immer mehr Exportgüter zu zahlen, da neben den Exportgütern, welche an das Ausland zu zahlen sind, für

die Privaten zusätzlich die Zölle anfallen. Eine endgültige Beurteilung ist nur möglich, wenn man die Verwendung der Zolleinnahmen mit berücksichtigt.

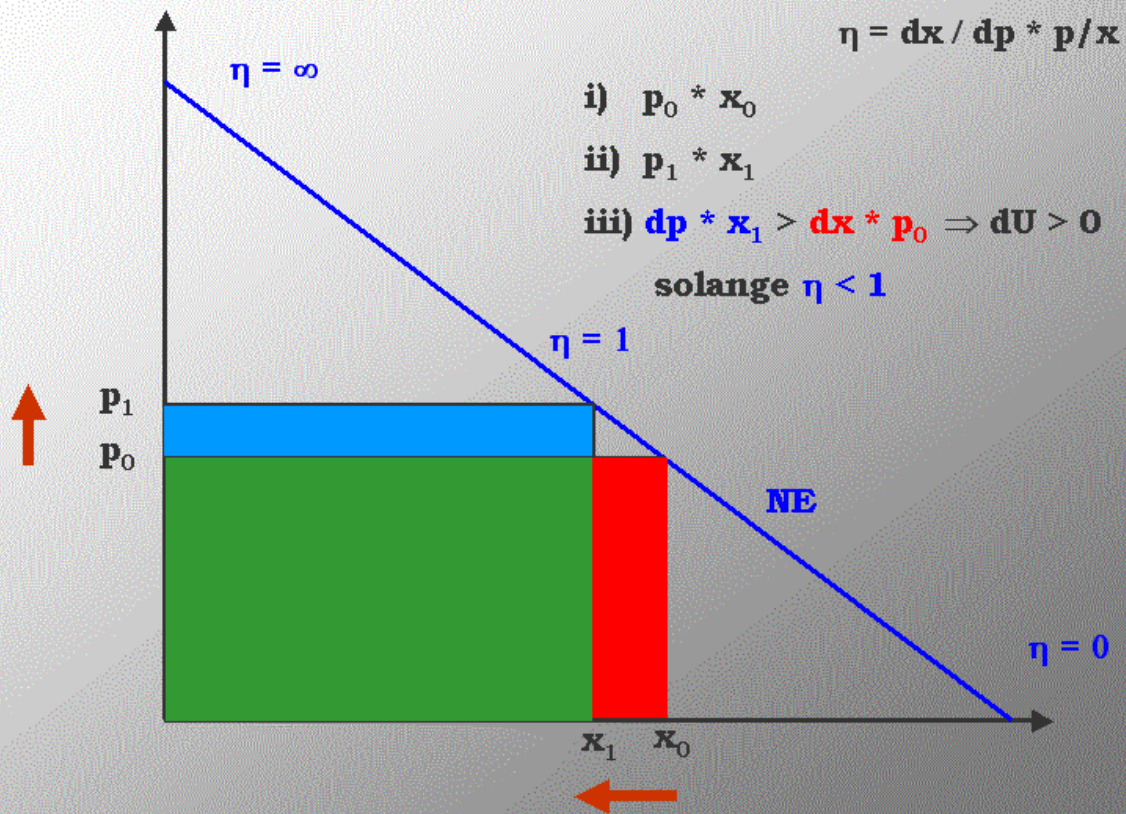
Weiterhin gilt es zu bedenken, dass die Wohlfahrt einer Volkswirtschaft nicht nur von den Terms of Trade abhängt, sondern auch vom jeweils realisierten Außenhandelsvolumen. Dieses wird jedoch durch eine Zollerhöhung vermindert. Somit wirken Preis- (terms of trade-) und Mengeneffekt gegeneinander. Es gibt eine bestimmte Zollhöhe, bei welcher das Optimum erreicht wird. Dieses Optimum entspricht dem Zoll, bei welchem die inländische Tauschkurve die HI-Kurve tangiert.

Es besteht hierbei eine Analogie zum Verhalten eines Monopolisten, der vor der Frage steht, ob er durch eine weitere Preissteigerung seinen Gewinn vermehren kann. Eine Preissteigerung verursacht eine Zunahme des Stückgewinnes; der Gesamtgewinn steigt partiell im gleichen Ausmaß wie der Preis an. Gleichzeitig sinkt die Nachfragemenge und damit wiederum der Gesamtgewinn partiell.

Welche partielle Tendenz überwiegt, hängt bekanntlich von der Nachfrageelastizität ab. Nur dann, wenn diese Elastizität kleiner als eins ist, überwiegt der positive Preiseffekt. Ex definitione ist hier der prozentuale Rückgang der Menge geringer als der prozentuale Anstieg des Preises.

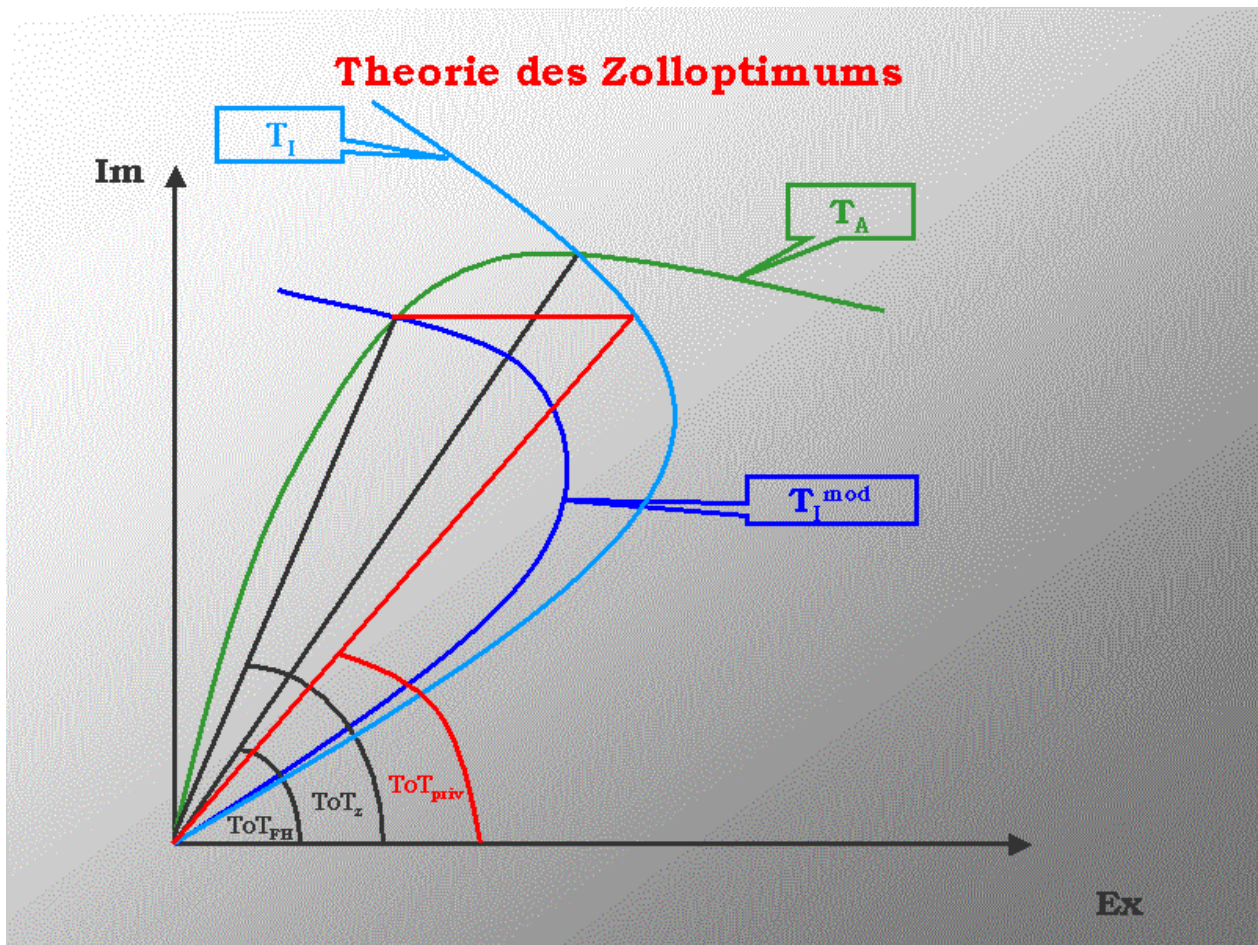
Bei Unterstellung linearer Nachfragekurven, welche die Achsen schneiden, steigt die Elastizität der Nachfragekurve – vom Schnittpunkt mit der x-Achse aus gerechnet – bei sukzessiver Verknappung der Gütermenge. Das Umsatzmaximum ist dort erzielt, wo die Elastizität der Nachfrage den Wert eins erreicht.

Analogie Monopolgewinn

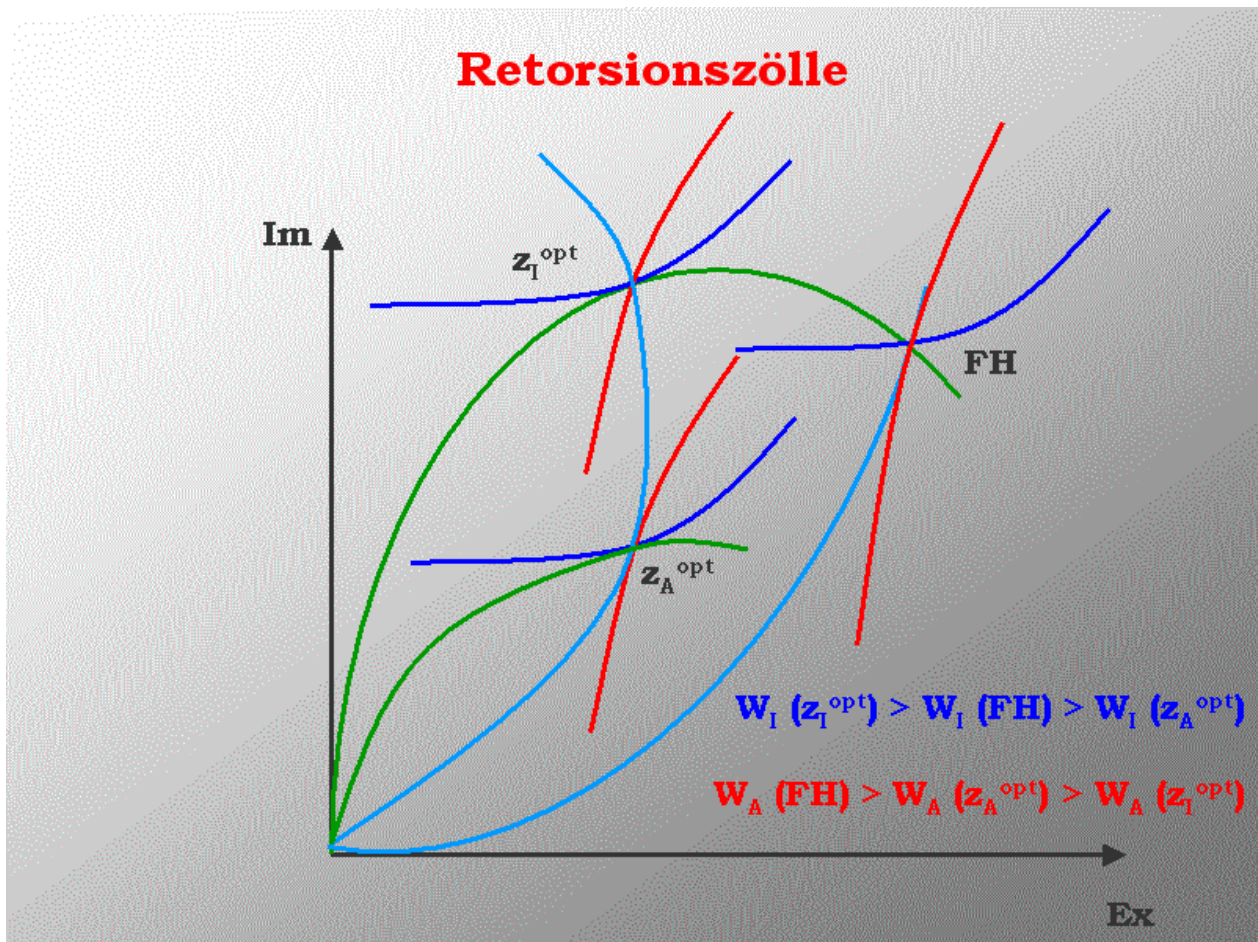


Man kann diesen Nachweis auch anhand der Marshallschen Tauschkurven führen. Eine sukzessive Zollerhöhung führt ceteris paribus zu einer Verlagerung der inländischen Tauschkurve nach links. Damit findet eine Bewegung entlang der ausländischen Tauschkurve statt und zwar in Richtung Ursprung. Die Terms of Trade für das zollerhebende Land steigen an. Dies entspricht der Zunahme des Stückgewinnes; es ist der Preiseffekt.

Gleichzeitig werden zunächst Handelsindifferenzkurven mit einem höheren Wohlfahrtsindex geschnitten. Dies ist gleichbedeutend damit, dass der positive Mengeneffekt zunächst überwiegt. Es gibt jedoch eine kritische Zollhöhe, bei welcher die ausländische Tauschkurve eine Handelsindifferenzkurve tangiert. Bei dieser Zollhöhe ist das Optimum an Wohlfahrt erreicht. Bei weiteren Zollerhöhungen werden wiederum Handelsindifferenzkurven geschnitten, die eine geringere Wohlfahrt anzeigen.



Kritisch muss weiterhin angemerkt werden, dass dann, wenn das Ausland Re-torsionszölle einführt, auf der einen Seite die Gewinne bei den Terms of Trade wiederum zurück gehen. Gleichzeitig vermindert sich das Außenhandelsvolumen erneut. Per Saldo verbleibt es beim negativen Mengeneffekt.

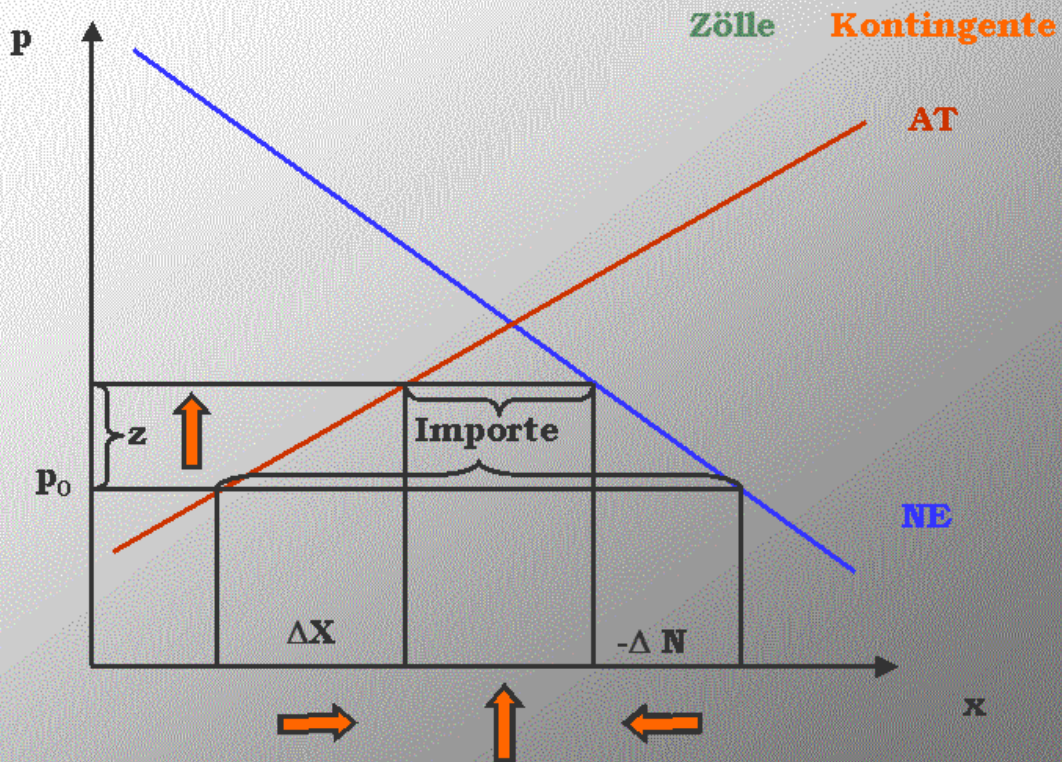


Bisweilen wurden Zölle auch eingesetzt, um Defizite der Leistungsbilanz zu vermindern, sofern eine Abwertung politisch nicht möglich erschien oder sofern die Korrektur auf einen Teilbereich des gesamten Außenhandels (z. B. auf den Agrarbereich) beschränkt werden sollte.

2.3 Kontingente und Verbote

Ausgangspunkt sei ein Freihandel, der Weltpreis liege unter dem inländischen Gleichgewichtspreis bei Autarkie. Als staatliche Maßnahme werde eine Einschränkung der Importmenge beschlossen. Entsprechend der Angebots- und Nachfrageelastizität ist mit einem Anstieg des inländischen Preises und einem Anstieg der inländischen Produktionsmenge zu rechnen. Eine gleiche Wirkung auf den Preis und die Inlandsmenge hätte erwartet werden können, wenn ein Zoll in Höhe von z eingeführt worden wäre.

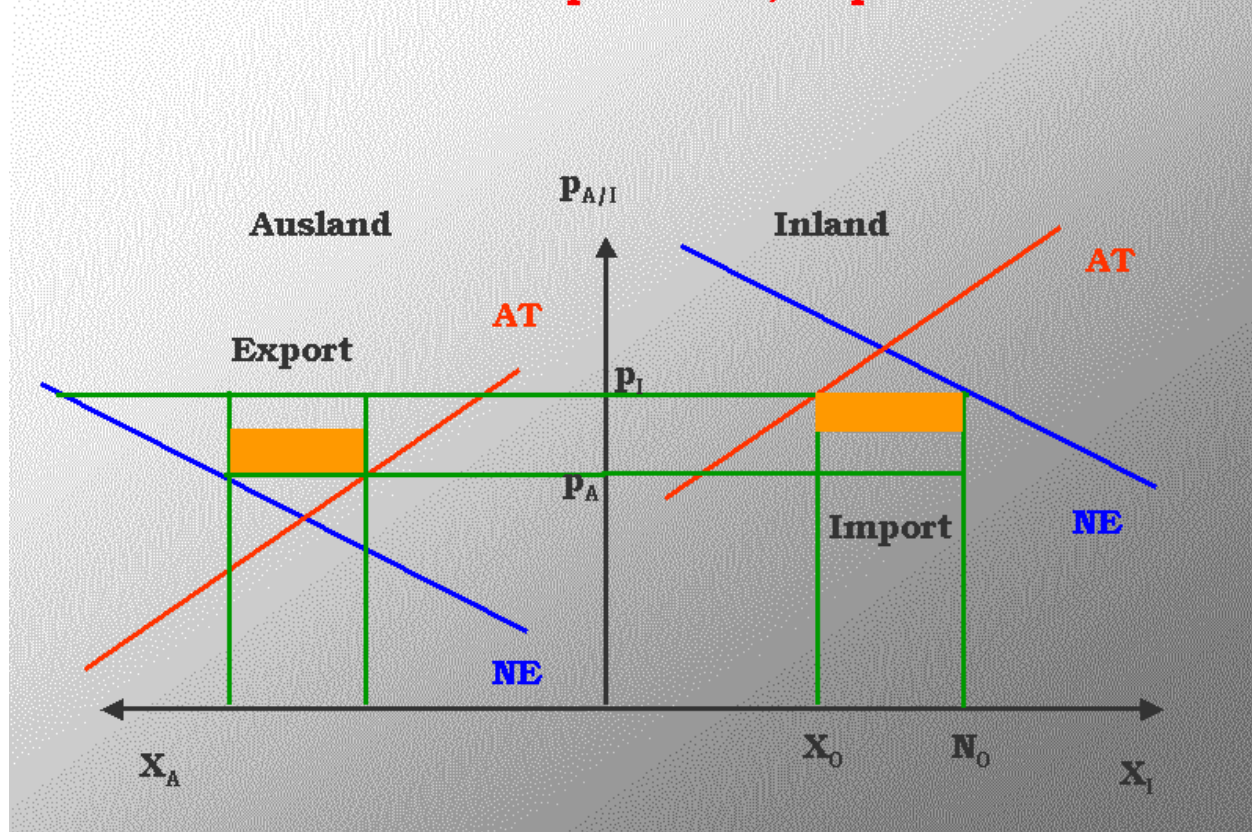
Vergleich Zölle mit Kontingenten



Also ist mit ähnlichen Schutzwirkungen wie bei der Zollpolitik zu rechnen, trotzdem ergeben sich einige Unterschiede: es entstehen keine Zolleinnahmen, deshalb ist dieses Instrument auch nicht geeignet, wenn es um die Erzielung von Staatseinnahmen geht.

Die Differenz zwischen Auslandspreis und Inlandspreis fließt nun den inländischen Importeuren oder auch den ausländischen Exporteuren als zusätzlicher Stückgewinn zu. Ob dieser Anstieg des Stückgewinnes den Importeuren oder den Exporteuren zufließt, hängt von den Marktformen im In- und Ausland ab.

Gewinne der Exporteure /Importeure



Der Schutz der Kontingentspolitik ist sicherer als der Schutz der Zollpolitik. Die Frage, ob die beabsichtigten Wirkungen einer Zollpolitik realisiert werden, hängt nämlich davon ab, ob die Elastizitäten des Angebotes vom Staat realistisch eingeschätzt werden können. Die Mengewirkung ist ungewiss. Einen Kleinländerfall unterstellt ist bei der Zollpolitik die Preiswirkung bekannt; sie entspricht der Höhe des Zollsatzes, da annahmegemäß das inländische Preisniveau im Gleichgewicht dem ausländischen Preis plus dem Zollsatz entsprechen muss. Umgekehrt gilt, dass bei einer Kontingentschutzpolitik zunächst der Rückgang im Importvolumen politisch festgelegt wird und damit sicher ist.

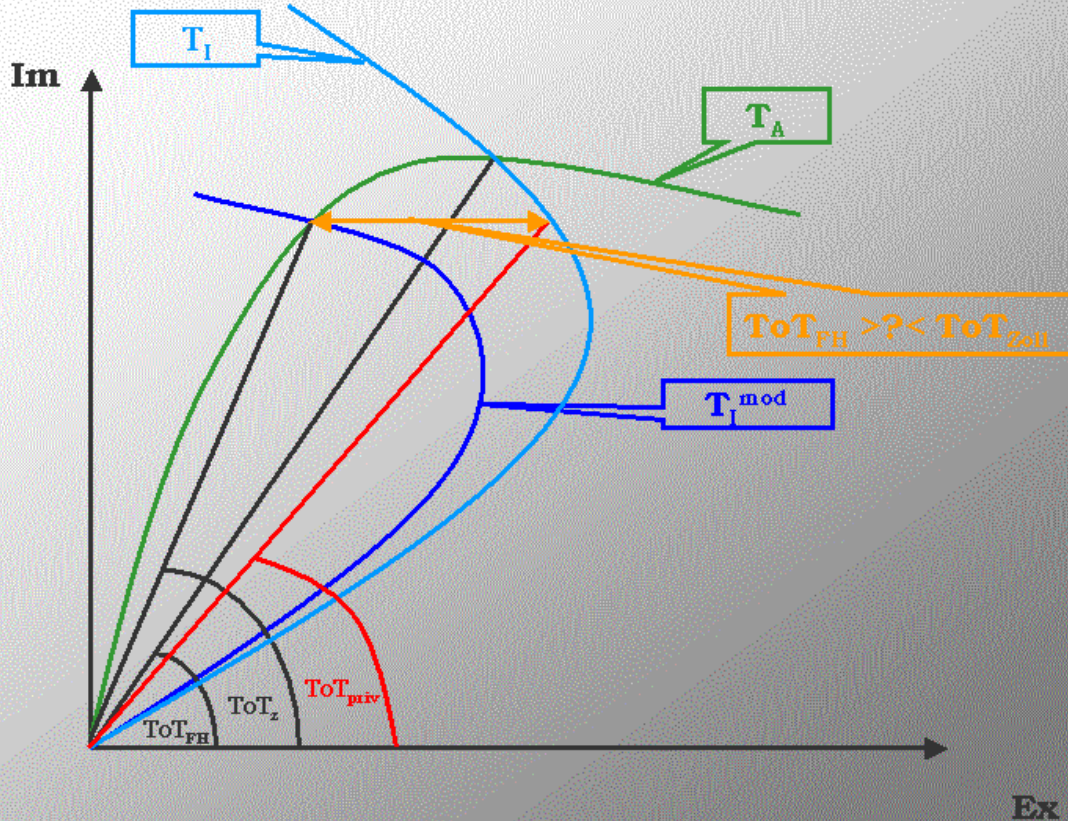
Ungewiss bleibt, um wie viel der Preis deshalb steigt und um wie viel die Nachfrage deshalb zurückgeht. Da wir bei Schutzzollpolitik unterstellen, dass es primär auf die Mengewirkung ankommt, kann dieses Instrument als um so effizienter angesehen werden, je weniger der Staat über die tatsächlichen Elastizitäten informiert ist.

Bei distributiven Zielen hingegen kommt es primär auf die Preiswirkungen an, von ihnen hängt es ab, inwieweit z. B. die Lohnsätze angehoben werden können, sodass also in diesem Falle die Zollpolitik effizienter wäre.

Die Wirkungen einer Kontingentierungspolitik auf den Wettbewerb sind ausgeprägter als bei der Zollpolitik. Es entfällt die potentielle, ausländische Konkurrenz. Erhebt der Staat Zölle und schließen sich die inländischen Unternehmer monopolistisch zusammen, so können sie ihrer Position sicher sein, denn auch dann, wenn der Preis aufgrund dieser Monopolisierung steigt, kann die Importgütermenge nicht größer werden. Die gleiche Monopolisierung würde jedoch bei einer Zollpolitik dazu führen, dass es nun für eine Reihe von ausländischen Unternehmungen wiederum vorteilhaft würde, zu importieren.

Der Terms-of-Trade-Effekt ist bei einer Kontingentierungspolitik ungewisser als bei einer Zollpolitik. Der Staat legt mit der Kontingentierung fest, bei welchem Außenhandelsvolumen ein Gleichgewicht erreicht wird. Je mehr die Terms of Trade zugunsten des Auslandes verschoben werden, um so geringer ist der zu erwartende Wohlfahrtsgewinn, der aus einer einseitigen Handelspolitik zu erwarten ist.

Terms of Trade Effekte bei Kontingentierungen



Befassen wir uns kurz mit der Problematik der nicht-tarifären Handelshemmnisse. Teilweise ergibt sich eine Wirkung wie bei den Zöllen, vor allem dann, wenn diese Maßnahmen mit Gebühren verbunden sind oder zumindest Kosten verursachen wie z. B. bei Ausstellung von Zeugnissen oder erhöhten Zinskosten aufgrund längerer Transportzeiten.

Die Wohlfahrtswirkung ist sehr unterschiedlich: Veterinäre Zeugnisse können durchaus wohlfahrtssteigernd sein und den medizinischen Fortschritt anregen; ein Großteil der Maßnahmen bedeutet jedoch unproduktive Bindung von Ressourcen in der Bürokratie.

Oftmals gleichen jedoch diese Maßnahmen der Verbotspolitik, da der Staat durch Festlegung der qualitativen Normen den Import aus bestimmten Ländern leicht unterbinden kann. Da die Bürokratie gerade bei den nicht-tarifären Hemmnissen einen größeren Handelsspielraum besitzt als bei den Zoll- und Kontingentierungsmaßnahmen, ist der Handel hier in hohem Maße verunsichert, was sich auf eine Verminderung des Handelsvolumens auswirken kann.

2.4 Das Außenhandelsmonopol

Der Staat verlangt bei diesem Handelsregime in der Regel von den Unternehmen, welche die Aufträge erledigen, Lizenzgebühren, sodass der Staat hier wiederum Einnahmen wie bei der Zollerhebung erhält.

Hier werden weiterhin die entscheidenden Größen (Preis, Gebühr, Import-Menge) vom Staat festgesetzt, mit der Folge, dass die Ungewissheit über die Schutzwirkungen hier am geringsten ist. Der Terms-of-Trade-Effekt wird hier günstiger sein, einfach deshalb, weil der Staat gegenüber den ausländischen Unternehmen die Position eines Nachfrage-Monopolisten einnehmen kann.

Der Wettbewerb zwischen den Unternehmen wird allerdings weniger intensiv sein, da der Staat oft dazu neigt, die Lizenzen einigen wenigen Unternehmen zu erteilen; gleichzeitig läuft der Wettbewerb mehr nach politischen Kriterien ab, die Produktivität der einzelnen Wettbewerber spielt nur noch eine Rolle neben anderen Kriterien.

Der Staat wird auch die Import- und Exportstruktur stärker an politischen Kriterien ausrichten, wie z. B. an Autarkiebestrebungen und nicht an der Kostengünstigkeit. Die Folge ist langfristig eine Behinderung der internationalen Arbeitsteilung und damit eine Verlangsamung des Wachstums.

2.5 Das Freihandelssystem

Das Freihandelssystem zeichnet sich dadurch aus, dass sich der Staat jeglichen Eingriffes in den Marktprozess enthält, er beschränkt sich auf die Wahrung der allgemeinen Marktordnung. Die wichtigste staatliche Aktivität im Rahmen eines Freihandelssystems besteht darin, dass bisher gültige protektionistische Regulierungen aufgehoben werden.

Hierzu sind prinzipiell drei Wege denkbar. Ein Staat kann einseitig die Regulierungen abbauen und darauf hoffen, dass die ausländischen Staaten diesem Beispiel folgen. Diese Methode ist weitgehend ineffizient. Durch den einseitigen Abbau der Regulierungen vermindern sich die Anreize des Auslandes, ebenfalls Regulierungen abzubauen. Die Terms of Trade verschlechtern sich

zuungunsten des liberalisierenden Staates, die negativen Mengeneffekte werden nur zum Teil abgebaut.

Die Einführung von Freihandel kann zweitens auf dem Wege erfolgen, dass über bilaterale Handelsverträge mit den wichtigsten Handelspartnern ein wechselseitiger Abbau der Handelsbehinderungen vereinbart wird. Dieser Weg wurde vor allem im 19. Jahrhundert beschritten.

Wichtigster Bestandteil dieser liberalen Handelsverträge war die Meistbegünstigungsklausel, in der sich die Vertragspartner verpflichten, alle Vergünstigungen, die in Zukunft dritten Staaten gewährt werden, auch dem Vertragspartner automatisch einzuräumen.

Solche bilateralen Verhandlungen sind vor allem dann schwierig, wenn das anfängliche Zollniveau in den beiden Staaten unterschiedlich hoch ist. Aus diesem Grunde waren in der Vergangenheit einige Staaten bemüht, vor Eintritt in die Verhandlungen die Zölle (Verhandlungszölle) zunächst zu erhöhen, um auf diesem Wege bessere Verhandlungschancen zu erreichen. Da diese Praxis jedoch das Verhandlungsklima verschlechtert, ist der Erfolg dieser Vorgehensweise fragwürdig.

Der Abbau protektionistischer Maßnahmen kann drittens auch auf dem Wege erfolgen, dass multinationale Verhandlungen geführt werden. Dies ist der Weg, der in den GATT-Verhandlungen gewählt wurde. In den 50er Jahren verliefen diese Verhandlungen allerdings sehr schleppend, erst seit der Kennedy-Runde Mitte der 60er Jahre waren die meisten Staaten bereit, globale Zollreduzierungen in nennenswertem Umfang zu akzeptieren. Diesem Beispiel folgte die Tokio-Runde Ende der 70er Jahre und die Uruguay-Runde Anfang der 90er Jahre dieses Jahrhunderts.

Vor allem Walter Eucken hat darauf aufmerksam gemacht, dass ein liberales System nicht nur von Seiten des Staates bedroht wird, dass vielmehr auch private Interessengruppen bemüht sein können, faktische Marktzugangsbegrenzungen aufzubauen. Deshalb kann sich der Staat auch nach Abbau aller staatlichen Behinderungen des Außenhandels nicht vollkommen aus der Außenhandelspolitik zurückziehen, er muss stets für die Wahrung der liberalen Marktordnung sorgen.

Zu den Handelsbehinderungen, die zu einem großen Teil von privaten Organisationen ausgehen, zählen insbesondere Dumpingpreise bei Exportgütern. Von Dumping spricht man entweder dann, wenn eine Unternehmung die Güter,

die exportiert werden, zu einem Preis unterhalb des Inlandspreises verkauft oder wenn Exportgüter zu Preisen unterhalb der Kosten (Grenzkosten, Stückkosten) angeboten werden.

Die Frage, ob ein Land, in das Güter zu Dumpingpreisen eingeführt werden, Gegenmaßnahmen ergreifen soll, wird kontrovers diskutiert. Zunächst profitiert das betroffene Land vom Dumping ausländischer Unternehmungen dadurch, dass sich seine Terms of Trade verbessern.

Langfristig wird allerdings befürchtet, dass die ausländischen Unternehmungen monopolistische Cournot-Preise verlangen werden, sobald die inländische Konkurrenz ausgeschaltet ist. Inwieweit diese Befürchtungen zu Recht bestehen, hängt einmal davon ab, ob das fragliche Produkt nur in einem einzigen ausländischen Staat produziert wird. Bei Konkurrenz mehrerer ausländischer Unternehmungen entfällt die Möglichkeit monopolistischer Preissetzung.

Weiterhin hängt die Frage nach den Wohlfahrtsverlusten im Zusammenhang mit Dumpingpreisen auch davon ab, wie hoch die Transformationskosten zum Wiederaufbau einer eigenen Industrie sind, falls die ausländische Unternehmung monopolistische Preise durchzusetzen versucht.

Falls eine Bekämpfung des Dumpings bei Importgütern erwünscht ist, kann der Staat des Importlandes das Dumping entweder dadurch bekämpfen, dass er die fraglichen Importgüter mit Antidumpingzöllen belegt, oder dass der Staat die Wettbewerbsposition der inländischen Unternehmungen durch Subventionsgewährung stützt.

Längerfristig ist eine Dumpingpolitik der ausländischen Unternehmungen jedoch nur dann erfolgreich, wenn der ausländische Staat einen Reimport der betroffenen Güter verhindert. Die wirkungsvollste Maßnahme eines Staates im Zusammenhang mit der Abwehr von Dumping besteht somit darin, in Verhandlungen mit den ausländischen Staaten jede Form von Reimportbeschränkungen zu verhindern.