

Großmann, Harald

Article

Kommt es zum Handelskrieg?

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Großmann, Harald (1993) : Kommt es zum Handelskrieg?,
Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Nomos, Baden-Baden, Vol. 73, Iss. 4, pp. 166-167

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/136988>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

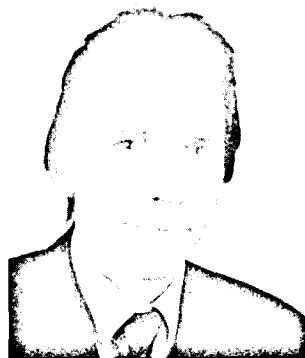
Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Kommt es zum Handelskrieg?



Harald Großmann

Seit dem Regierungswechsel in Washington haben sich die Handelsbeziehungen zwischen der EG und den USA nicht gerade verbessert. Auf heftige Kritik seitens der EG stieß der im Januar dieses Jahres gefaßte Beschluß der amerikanischen Regierung, vorläufige Antidumpingzölle auf die Einfuhren von bestimmten Stahlerzeugnissen aus der Europäischen Gemeinschaft und anderen Drittländern zu verhängen. Anlaß zur Besorgnis gaben auch Äußerungen Clintons und seiner führenden Mitarbeiter, die wie eine Drohung klangen, das im Sommer letzten Jahres abgeschlossene europäisch-amerikanische Abkommen zur Begrenzung der Subventionen im Flugzeugbau aufzukündigen. Brüssel wiederum muß sich vorwerfen lassen, den im November mit Washington ausgehandelten Agrarkompromiß unter dem Druck Frankreichs immer noch nicht abgeseget zu haben.

Im Mittelpunkt der jüngsten transatlantischen Auseinandersetzungen steht allerdings die Anfang des Jahres in Kraft getretene EG-Richtlinie über die öffentliche Auftragsvergabe im Bereich der Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung sowie im Telekommunikationssektor. Danach können die nationalen Vergabestellen ein Angebot zurückweisen, wenn der Anteil der aus Drittländern stammenden Waren mehr als 50% des Gesamtwertes der Waren beträgt. Weisen sie es nicht zurück, so müssen sie solchen Angeboten, die das genannte Local-content-Kriterium erfüllen, eine preisliche Präferenzmarge einräumen: diese dürfen um 3% teurer sein als – ansonsten gleichwertige – Angebote mit weniger als 50% EG-Anteil. Die US-Regierung empfindet diese Regelung als eine relative Benachteiligung amerikanischer Unternehmen. Sie kündigte an, Bundesaufträge für bestimmte Telekommunikations- und Kraftwerkseinrichtungen aus allen Mitgliedstaaten der Gemeinschaft streichen zu wollen, falls es nicht zu einer befriedigenden Lösung komme.

Ungeachtet dessen, daß die handelspolitischen Drohgebärden der USA seit dem Regierungswechsel in Washington spürbar zugenommen haben, wäre es nicht richtig, sie als eine Kehrtwendung der amerikanischen Außenhandelspolitik zu deuten. Aktionen gegen vermeintlich „unfaire“ Handelspraktiken des Auslandes haben in den USA eine lange Tradition. In der ersten Hälfte der 80er Jahre griffen die Abwehrmaßnahmen auf einen immer größeren Teil des amerikanischen Außenhandels über. Während sie aber vornehmlich dem Schutz des heimischen Marktes vor Auslandskonkurrenz dienten, sind seit Mitte der 80er Jahre verstärkt handelspolitische Initiativen zu beobachten, die auf die aggressive Öffnung ausländischer Märkte für amerikanische Waren, Dienstleistungen und Investitionen abzielen. Amerikanische Unternehmen sollen im Ausland die gleichen Chancen erhalten, wie sie ausländischen Unternehmen in den USA eingeräumt werden.

Hinter dieser Forderung verbirgt sich die amerikanische Vorstellung einer mangelnden Gegenseitigkeit beim Marktzugang. Das Ziel des „level playing field“, d.h. die Herstellung gleichwertiger Marktzugangsbedingungen, wurde der US-Regierung durch den Trade and Tariff Act von 1984 explizit vorgegeben und im Trade Policy Action Plan vom 23. September 1985 aufgegriffen. Es folgte 1988 der Omnibus Trade and Competitiveness Act mit einer – gegenüber dem

alten Handelsgesetz aus dem Jahre 1974 – verschärfte Fassung von Abschnitt 301, der einseitige Vergeltungsmaßnahmen der USA zur Bekämpfung „unfairer“ Handelspraktiken des Auslandes erlaubt. Die jüngsten Vorstöße der Clinton-Administration stellen insofern nur eine Fortführung der bisherigen amerikanischen Außenhandelspolitik dar.

Auch die EG räumt dem Prinzip der Gegenseitigkeit – im Sinne von „vergleichbarem“ Marktzugang – einen hohen Rang ein, auch wenn sie diese Gegenseitigkeit – anders als die USA – nur ausnahmsweise mit negativen Sanktionen durchzusetzen versucht. Die Vorteile des größeren Gemeinschaftsmarktes sollen aber nur denjenigen Handelspartnern in vollem Umfang zugute kommen, die selbst entsprechende Zugeständnisse machen. Die übliche Begründung für die Vorzugsbehandlung „EG-haltiger“ Angebote bei der öffentlichen Auftragsvergabe lautet daher auch, die Gemeinschaftspräferenz als Druckmittel in internationalen Verhandlungen einzusetzen, um reziproke Liberalisierungsschritte in Drittländern zu erreichen. Den USA werden in diesem Zusammenhang ihre ebenfalls diskriminierenden Buy-American-Bestimmungen vorgehalten.

In der Tat beträgt die Präferenzmarge in den Vereinigten Staaten auf Bundesebene sogar 6%, gegenüber den erwähnten, bewußt auf halbem US-Niveau festgesetzten 3% der EG, und es gelten dort ähnliche Local-content-Vorgaben. Die Regelungen sind jedoch hinsichtlich ihrer ökonomischen Konsequenzen nicht direkt miteinander vergleichbar, denn in den USA hat die öffentliche Auftragsvergabe einen weitaus geringeren Stellenwert als in den Mitgliedstaaten der Gemeinschaft, und amerikanische Anbieter hätten auf den europäischen Märkten mehr zu verlieren als europäische Unternehmen in den USA.

Zweifelt man nicht an der Aussagekraft der traditionellen Außenhandelstheorie, dann müßten sowohl die USA als auch die EG ein Interesse daran haben, einseitig auf Handelsbeschränkungen zu verzichten, da sie dadurch ihre eigene Wohlfahrt erhöhen und gleichzeitig in anderen Ländern Anreize schaffen, diesem Beispiel zu folgen. In der politischen Realität wird die Öffnung des eigenen Marktes dagegen fast immer als eine Vorleistung oder gar als ein Opfer interpretiert, für das man angemessen „entschädigt“ werden muß. Die nahezu geschlossene Anti-protektionsfront der Ökonomen – bei kaum einem anderen Thema herrschte unter ihnen ähnlich große Einmütigkeit – ist jedoch seit Anfang der 80er Jahre verstärkt in Bewegung geraten. Verläßt man die Idealwelt der traditionellen Außenhandelstheorie, erscheinen Wohlfahrtsgewinne durch handels- und industriepolitische Interventionen nicht mehr ganz so abwegig.

Tatsächlich jedoch liefert die neue Außenhandelstheorie weniger eine Rechtfertigung als vielmehr eine Erklärung dafür, daß protektionistische Maßnahmen überhaupt ergriffen werden. Offenbar überschätzen die Politiker ihre Möglichkeiten, durch Eingriffe in den Handel Wohlstand und Lebensstandard der heimischen Bevölkerung zu steigern, und übersehen dabei völlig den positiven Beitrag, den ausländische Unternehmen zur Intensivierung des Wettbewerbs im Inland selbst bei fehlender Gegenseitigkeit zu leisten vermögen. Richtig ist allerdings, daß größere Wohlfahrtsgewinne möglich wären, wenn sich auch das Ausland zu einem Verzicht auf diskriminierende Maßnahmen bereit erklärte.

Eine alternative Erklärung dafür, daß sich der einseitige Verzicht auf Handelsbeschränkungen bislang nicht durchgesetzt hat, liefert die politische Ökonomie der Protektion. Danach mindert das Beharren auf Gegenseitigkeit die Gefahr eines politischen Mißerfolges. Zum einen läßt sich eine eigene Liberalisierungsmaßnahme gegenüber den negativ betroffenen Wirtschaftszweigen wesentlich einfacher durchsetzen, wenn diese von einer simultanen Liberalisierung im Ausland profitieren und insofern – für diesen Wirtschaftszweig – eine Kompensation vorliegt. Zum anderen dient die Forderung nach Gegenseitigkeit den Politikern als willkommener Vorwand für eine Abschottung des heimischen Marktes, solange freier Handel allen sehr wenig, Protektionismus hingegen wenigen sehr viel nützt. Mit der zunehmenden Ausbreitung protektionistischer Schutzmaßnahmen wird es allerdings immer fraglicher, ob überhaupt noch einer Minderheit irgendwelche Vorteile zugute kommen und ob nicht der Mehrheit sichere und große Nachteile entstehen. Deshalb wäre es töricht, wenn sich die USA und die EG auf einen Handelskrieg einließen, könnte doch eine Eskalation von Vergeltungsmaßnahmen die Chancen der Politiker auf eine Wiederwahl eher reduzieren als verbessern.