

GATT: Aktuelle Handelspolitik gegenüber der Dritten Welt	453
Zollbehandlung ausgewählter Entwicklungsländer in der Bundesrepublik Deutschland.....	457

DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

WOCHENBERICHT 36/86

Berlin

4. September 1986

53. Jahrgang

Stigler

GATT: Aktuelle Handelspolitik gegenüber der Dritten Welt

Dieser wie auch der folgende Bericht sind Teil einer Studie mit dem Titel „Importe aus Übersee“, die vom DIW wiederum anlässlich der Übersee-Importmesse „Partner des Fortschritts“ im Auftrag der AMK Berlin erstellt wurde. Im ersten Bericht werden aktuelle handelspolitische Fragen analysiert, die in der GATT-Ministertagung Mitte September in Punta del Este, Uruguay, zur Diskussion stehen. Im zweiten Bericht wird dargestellt, in welchem Maße die präferentielle Zollbehandlung ausgewählter Entwicklungsländer auf den Märkten in der Bundesrepublik Deutschland zu einer Zollentlastung geführt hat.*

Die Liberalisierung des Welthandels vollzog sich schrittweise in einer Reihe von Verhandlungsrunden, deren Hauptgegenstand der Zollabbau war. Auch in der bisher letzten Verhandlungsrunde, der Tokio-Runde (1973–79), konnte eine Reduzierung der Zölle für gewerbliche Produkte erreicht werden. Das Hauptergebnis der Tokio-Runde zugunsten der Entwicklungsländer ist die Schaffung der rechtlichen Basis für ihre besondere Stellung im GATT. Die „Enabling Clause“ ermöglicht Ausnahmen von der Meistbegünstigung insofern, als Entwicklungsländer günstiger behandelt werden dürfen. Diese Ausnahmen beziehen sich auf¹

- die präferentielle Zollbehandlung seitens der westlichen Industrieländer für Waren aus den Entwicklungsländern,
- die differenzierende, d.h. großzügigere Behandlung der Dritten Welt bei nicht-tarifären Handelshemmnissen und
- die regionalen und weltweiten Integrationsbestrebungen der Entwicklungsländer untereinander.

In der Tokio-Runde wurde das Problem der nicht-tarifären Handelshemmnisse — sie erlangten mit den Zollsensungen immer mehr Gewicht — erneut aufgegriffen². Im übrigen wurde der Zugang zu den Märkten der Industrieländer für tropische Produkte erleichtert. Insgesamt kann indes von einer liberalen Handelspolitik der Industrieländer gegenüber den Entwicklungsländern noch keine Rede sein.

Aktuelle handelspolitische Probleme

Der protektionistische Druck war zu Anfang der achtziger Jahre in den meisten Industrieländern sehr hoch. Auch der folgende Aufschwung des Welthandels ließ den Protektionismus nicht nennenswert abklingen. Gerade die großen Handelspartner haben eine handelspolitische Praxis an den Tag gelegt, die den Prinzipien der Erklärung des GATT-Ministertreffens vom November 1982 zuwiderläuft. Eine größere Zahl von Staaten ist offenbar überzeugt, ihre Handelsprobleme mit Abkommen lösen zu können, die auf einzelne Partnerländer und Sektoren beschränkt sind. Im Laufe der Zeit sind auf diese Weise mehr und mehr Wirtschaftsbereiche mit informellen Lie-

* Eine ausführlichere Fassung mit detailliertem Tabellenteil kann — ebenso wie die englische und französische Übersetzung — bei der Ausstellungs-Messe-Kongress-GmbH (AMK), Messe-damm 22, 1000 Berlin 19, angefordert werden.

¹ Senti, Richard, GATT — Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen als System der Welthandelsordnung, Zürich 1986, S. 92.

² Sechs Kodizes zur Regelung des internationalen Warenaustausches traten 1980 bzw. 1982 in Kraft. Diese Kodizes betreffen die (1) Schaffung eines einheitlichen Verfahrens zur Bestimmung des Zollwertes, (2) Vereinfachung des Importlizenzverfahrens, (3) Verbesserung des Antidumping-Kodex, (4) Förderung der Harmonisierung der technischen Standards (Normen), (5) schrittweise Liberalisierung des öffentlichen Beschaffungswesens und (6) Regelung von Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen. Für diese Kodizes gilt das Meistbegünstigungsprinzip nicht, d.h. sie wirken nur gegenüber den Unterzeichnern.

ferbeschränkungen belegt worden. Dem GATT-Sekretariat sind rund 120 derartige Vereinbarungen bekannt, mit denen gegen die GATT-Regeln verstoßen wird³. Dies sind unter anderem zwischen Regierungen oder Industrieverbänden ‚freiwillig‘ zustande gekommene oder erzwungene Exportquoten, schriftlich fixierte und veröffentlichte oder stillschweigend verabredete Gentlemen's Übereinkommen, mit denen man Anti-Dumping-Verfahren oder anderen, weiterreichenden Abwehrmaßnahmen zuvorkommen will.

Die offenkundige derzeitige Schwäche des GATT hat verschiedene Ursachen. Dazu zählen Probleme der Bewältigung des Strukturwandels in Industrieländern bei einem hohen Sockel von Arbeitslosigkeit. Dies schwächt den politischen Willen zur Erhaltung und Stärkung des multilateralen Handelssystems. Aber auch prozedurale Aspekte spielen eine Rolle. So fällt es bei einer steigenden Zahl von Verhandlungspartnern objektiv schwerer, die verschiedenen Interessen in multilateralen Verhandlungen zusammenzufassen. Zudem überfordern Mammutkonferenzen mit überladener Tagesordnung die Verhandlungsdelegationen vieler Länder, die sich mit der heimischen Verwaltung rückkoppeln müssen, was den Konferenzfortgang hemmt.

In den nationalen Diskussionen über Protektionismus gibt es einen bemerkenswerten Gegensatz zwischen der Vielfalt der Begründungen für Außenschutz (unfaire Handelspraktiken des Auslands, Schutzbedürftigkeit traditioneller bzw. neuer Branchen, gravierende sektorale Strukturprobleme usw.) und der geringen Bedeutung, die den gesamtwirtschaftlichen Folgekosten beigemessen wird. Dies gilt vor allem dann, wenn sich Schutzmaßnahmen — obwohl als kurzlebig angekündigt — de facto als dauerhaft herausstellen. Die Ursachen hierfür sind politischer Art: Gegenüber dem Produzenteninteresse, von dem im wesentlichen der Druck auf die politischen Entscheidungsträger ausgeht, ist das Interesse der Konsumenten und Steuerzahler — weil anonym und zersplittert — weit schwächer organisiert und artikuliert. Hier wäre es Aufgabe der Regierungen in einer Reihe westlicher Industrieländer, die Kosten des Außenschutzes öffentlich kundzutun und gegenüber den Gruppeninteressen verstärkt das volkswirtschaftliche Interesse zu vertreten.

Protektionismus und Dritte Welt

Die Haltung der alten Industrieländer gegenüber ihren neuen Konkurrenten war und bleibt zwiespältig. Einmal führte eine liberale Handelspolitik in den siebziger Jahren zu den Zollpräferenzen. Zum anderen wurde die Bevorzugung auf bestimmte Länder und Produkte begrenzt. Neben den Zöllen blieben nicht-tarifäre Handelshemmnisse in jenen Sektoren erhalten — und wurden durch neue ergänzt —, in denen die Entwicklungsländer einen komparativen Kostenvorteil besitzen.

Wegen der akuten Schuldenkrise vieler Entwicklungsländer ist die Wiederherstellung einer offenen Welthandelsordnung noch dringlicher geworden als zuvor. Der Konjunkturabschwung in den Industrieländern hatte zu einer Abnahme der Importe aus den Entwicklungsländern geführt. Der daraus resultierende Einnahmeausfall wurde durch den Rückgang der Rohstoffpreise noch verstärkt. Zwar hat sich die Erlöslage der Entwicklungsländer in den letzten Jahren gebessert. Aber gerade die Schuldnerstaaten bleiben extrem stark auf ihre Exportmärkte angewiesen und sind häufig Opfer der Einschränkung des Marktzugangs geworden.

Dies zeigt sich besonders deutlich bei dem *Multifaserabkommen*. Im Sektor Textilien und Bekleidung bestehen in der Mehrzahl der Industrieländer seit langem, neben hohen Zöllen, auch die meisten mengenmäßigen Beschränkungen der Einfuhr. Der Handel mit Textilien⁴ ist das klassische Beispiel für protektionistische Eingriffe zuungunsten von Entwicklungsländern, von denen viele gerade die Textilproduktion an den Anfang ihrer Industrialisierung setzten. Dem Vordringen von Entwicklungsländern auf dem Welttextilmarkt durch „Billigangebote“ konnten die alten Industrieländer nicht mit Anti-Dumping-Maßnahmen begegnen, weil der Tatbestand des Dumping nicht vorlag. Unter dem Dach des GATT sollten die restriktiven Maßnahmen im Textilbereich auf längere Sicht abgebaut werden; de facto haben hier aber alle internationalen Abkommen — vom ersten, kurzfristigen Baumwollabkommen 1961 bis hin zu den mehrfach verlängerten Multifaserabkommen (MFA) — bisher zur Zementierung und gar zur Ausbreitung der Importbarrieren auf wichtigen Absatzmärkten der Entwicklungsländer beigetragen. Das jüngste MFA erstreckt sich auf 43 Teilnehmer mit einem Anteil am Welttextilhandel von gut einem Drittel; es wurde Anfang August mit einer Laufzeit von fünf Jahren erneuert. Wie zuvor wurde der Geltungsbereich durch Einbeziehung neuer, bisher nicht erfaßter Gewebesorten erweitert. Zwar wurde nicht zuletzt deshalb im August 1986 der protektionistische „Jenkins Bill“ im US-Repräsentantenhaus die Zustimmung versagt, aber auf mittlere Sicht sind mit dem neuen Abkommen Importbarrieren im Textilsektor wiederum festgeschrieben worden.

Im Rahmen des MFA werden nach international verabredeten Rahmenregeln bilaterale Absprachen zwischen den Einfuhr- und Ausfuhrländern von Textilien über ‚freiwillige‘ Exportbeschränkungen getroffen⁵. Im Gegensatz zum Meistbegünstigungsprinzip werden unter dem MFA-Regime Importmengen und deren Zuwachsraten festgelegt. Bei jeder Erneuerung des MFA wurden subtilere

³ dpa/vwd vom 18.6.1986.

⁴ Hier im Sinne des Textilabkommens als Sammelbegriff für Textilien im engeren Sinne und Bekleidung benutzt. Die Textilindustrie umfaßt im wesentlichen Fasern, Garne und Gewebe. Die Bekleidungsindustrie erstreckt sich auf verarbeitete Produkte.

⁵ Die EG hatte Mitte August 1986 bereits 20 bilaterale Verträge mit Lieferländern von Textilien abgeschlossen (Neue Zürcher Zeitung vom 10./11. August 1986).

Formen der Kontingente entwickelt. Praktisch wurde damit in den letzten Jahren die Ausschaltung des Liberalismus im Welttextilhandel institutionalisiert und legalisiert. Auf der anderen Seite wird von den Befürwortern des MFA betont, daß es zumindest gelungen sei, ein völliges handelspolitisches Chaos in diesem Bereich zu vermeiden. Bemerkenswert ist immerhin, daß nicht nur Industrieländer auf die weitere Anwendung mengenmäßiger Einfuhrbarrieren gedrängt haben, sondern auch einzelne Entwicklungsländer als Fürsprecher für die Fortsetzung dieses Regimes aufgetreten sind⁶.

Aufgaben für eine neue GATT-Runde und Chancen ihrer Realisierung

Nur wenige Länder sind mit dem Welthandelssystem in seiner jetzigen Form zufrieden, denn die Regeln sind vage formuliert und können oft nicht durchgesetzt werden. Führende Handelsnationen beeinflussen heute ihren Außenhandel auch mit Blick auf die interne Beschäftigungslage. In dieser Situation sind multilaterale Verhandlungen über die künftige Organisation des Welthandels zwar kein Allheilmittel für die Probleme der Weltwirtschaft, können aber den Weg in liberaleres Fahrwasser bereiten helfen. Eine neue Verhandlungsrunde müßte sich vor allem folgenden zentralen — zum Teil in der Tokio-Runde ungelösten — Aufgaben widmen⁷:

- Das *Einfrieren* vorhandener Handelshemmnisse im Bereich des Warenverkehrs und ein *Stopp für neue Maßnahmen* wären der Ausgangspunkt. Die Einhaltung dieser Verabredung wäre unbedingt zu überwachen und im Falle des Verstoßes mit Sanktionen zu belegen. Um dem System Flexibilität zu belassen, könnten Ausnahmen unter der Schutzklausel des Art. XIX und für die Benutzung legaler Instrumente wie Ausgleichs- und Antidumpingabgaben zugelassen werden.
- *Nicht-tarifäre Beschränkungen* sollten, wo immer möglich, in Zölle oder in solche Kontingente *umgewandelt* werden, die interessierte Importeure im Wege der Versteigerung erlangen können. Die aus der künstlich herbeigeführten Verknappung im Importland von den Importeuren erzielten Mehreinnahmen sollten ‚sozialisiert‘ werden und der Strukturanpassung im Importland zugute kommen (z.B. Umschulung und Sozialpläne für Arbeitnehmer, Darlehen für anpassungsfähige und -willige Unternehmen).
- Für bisher von den GATT-Regeln *nicht erfaßte Sektoren bzw. neue Aspekte* (grenzüberschreitende Dienstleistungen, Niederlassungsrechte, Schutz geistigen Eigentums) sind Lösungen zu finden, die von einer Mehrheit der internationalen Staatengemeinschaft getragen werden. Am Beispiel der Dienstleistungen wird deutlich, daß es sich dabei in der Regel um komplementäre Inputs handelt, die nicht nur für die Herstel-

lung von Waren wichtig sind, sondern auch die Organisation und Abwicklung des Warenhandels tangieren (z.B. Kommunikation, Finanzierung, Versicherung).

Die Aussichten für das Gelingen einer Verhandlungsrunde ergeben sich im wesentlichen aus den Interessen der Hauptbeteiligten. Die *Vereinigten Staaten* wollen dezidiert den Agrarprotektionismus der Europäer sowie die Frage der Einbeziehung der Dienstleistungen und einiger high-tech-Produkte in das Verhandlungspaket einbringen. Außerdem fordern sie mehr Zurückhaltung auch bei nichtlandwirtschaftlichen Exportsubventionen, und im übrigen möchten sie, daß das gestiegene ökonomische Gewicht der Schwellenländer im Welthandel sich auch in mehr Pflichten widerspiegelt. Ein besonderes Anliegen der Amerikaner ist es, als unfair empfundene Handelspraktiken der Partner auszumerzen. Zu diesem Zweck deuten sie „Reziprozität“ — ursprünglich ein Konzept zur gegenseitigen Öffnung der Märkte — zunehmend als Instrument der Vergeltung.

Die *EG* hat sich schwergetan, ihre Position zu einer neuen Verhandlungsrunde zu formulieren. In bezug auf Dienstleistungen ähnelt die Haltung der amerikanischen Linie. Von Japan und den Schwellenländern wird eine weitergehende Öffnung des Marktes verlangt. Den empfindlichen Bereich der eigenen Agrarsubventionen wird die EG derzeit nicht zur Disposition stellen. Hier fordert sie Verhandlungen über das gesamte Spektrum der diversen Subventions- und Schutzpraktiken, um auf diese Weise auch andere Sünder wider die liberale Ordnung in die Diskussion einzubeziehen. Einem französischen Anliegen entspricht die EG-Position, daß währungs- und finanzpolitisch verursachte Ungleichgewichte nicht durch Handelsabkommen gelöst werden können⁸. Damit ist vor allem die Finanz- und Wechselkurspolitik der USA angesprochen.

Japan unterstützt zwar seit dem Bonner Weltwirtschaftsgipfel den Ruf nach einer neuen GATT-Runde, scheint aber nicht an schnellen Veränderungen interessiert zu sein. Seine Forderungen konzentrieren sich auf eine schärfere Anwendung der Schutzklausel, auf Erleichterungen für hoch verschuldete Entwicklungsländer und auf einige prozedurale Fragen wie das Schlichtungsverfahren. Keines dieser Anliegen fordert indes nennens-

⁶ Keesing, Donald B.; Wolf, Martin, Textile Quotas against Developing Countries, Trade Policy Research Centre: Thames Essay 23, London 1980, S. 122-128.

⁷ Vgl. Schumacher, Dieter; Möbius, Uta; Schultz, Siegfried, Ein internationaler Liberalisierungsplan: Handelshemmnisse gegenüber Industrieprodukten aus Entwicklungsländern und Wege zu ihrem Abbau. Forschungsberichte des BMZ, Band 57, Köln 1984, S. 94 ff.; sowie Hufbauer, Gary Clyde; Schott, Jeffrey J., Trading for Growth: The Next Round of Trade Negotiations, Institute for International Economics: Policy Analyses in International Economics, 11; Washington, D.C. 1985, S. 12 ff.

⁸ Thiel, Elke, Vor neuen GATT-Verhandlungen: Protektionismus und Freihandel im Widerstreit, in: Europa-Archiv, Folge 10/1986, S. 285-294 (hier S. 291).

werte Vorleistungen von Japan. Kritische Stimmen vermuten hinter der Zustimmung zu den multilateralen Verhandlungen den Wunsch Japans, von den Spannungen in seinen bilateralen Handelsbeziehungen abzulenken⁹. Die Mehrzahl der japanischen Außenhandelspartner — dazu zählt neben den USA und Europa auch eine Reihe von Entwicklungsländern — sieht in den permanent hohen Leistungsbilanzüberschüssen Japans ein Schlüsselproblem des Welthandelssystems.

Die Haltung der *Entwicklungsländer* ist sehr unterschiedlich. Trotz der gemeinsamen Erklärung von 23 Ländern im Juni 1985 gibt es ernst zu nehmende Stimmen, die von Skepsis gezeichnet sind oder gar offen eine neue Runde ablehnen. Ein Teil der Zurückhaltung erklärt sich aus der Schwierigkeit, angesichts der Entwicklung auf dem Gebiet moderner Technologien mit einiger Sicherheit vorherzusagen, auf welchen Feldern künftig die komparativen Vorteile liegen werden. In dieser großen und zudem inhomogenen Ländergruppe steht das Interesse an einer Behandlung der akuten Probleme der Verschuldung und an Verhandlungen über eine stärkere Unterstützung der Entwicklung im Vordergrund — sei es im Wege spürbar verbesserter Exportchancen, verstärkter kommerzieller Kreditgewährung oder großzügigerer Kapitalhilfe. So haben sich Brasilien und Indien lange Zeit gegen eine neue Runde gewandt, solange nicht die aus der Tokio-Runde übrig gebliebenen Probleme gelöst seien. Sie stützten ihre Ablehnung auf die Überzeugung, daß die OECD-Länder sich nicht einmal zu einer nennenswerten Liberalisierung in jenen Sektoren bereitfinden werden, in denen Entwicklungsländer komparative Vorteile haben (etwa bei Textilien und Massenstahl). Zudem zögern auch einige andere Entwicklungsländer, sich auf die Einbeziehung von Dienstleistungen in das GATT, d.h. die Öffnung ihrer Märkte für eine vermutete Schwemme fremder Anbieter, einzulassen, ohne für ihre eigenen Produkte die Garantie verbesserten Zugangs zu den Märkten der Industrieländer zu haben. Von einigem Interesse wird die Haltung Mexikos und der VR China sein. Mexiko hat jüngst ein anspruchsvolles Programm der Liberalisierung und des Abbaus einer Reihe nicht-tarifärer Handelshemmnisse umzusetzen begonnen und Ende vorigen Jahres (nach einem früheren Anlauf Mitte der siebziger Jahre) erneut sein Interesse signalisiert, den GATT-Vertrag zu unterzeichnen; die volle Mitgliedschaft wurde Ende August besiegelt. Länger wird es im Falle Chinas dauern, das bei den Verhandlungen über Textilien und Bekleidung eine zentrale Rolle gespielt hat. China — ursprünglich Gründungsmitglied, das sich Anfang der fünfziger Jahre zurückgezogen hat —, hat kürzlich offiziell einen Antrag gestellt und dürfte künftig auch zum Kreis der Vertragsparteien gehören, wenngleich die Aufnahme-prozedur wegen der Art seines Außenhandelsregimes — wie auch im Falle der Sowjetunion, die jüngst ihr Interesse bekundet hat — wahrscheinlich einige Jahre in Anspruch nehmen wird.

Schon das Zustandekommen der Ministertagung Mitte September in Punta del Este verbessert die Erfolgs-

chancen für eine politische Weichenstellung in Richtung auf eine neue GATT-Runde. Zwar hat sich das Vorbereitungs-komitee nicht auf ein einheitliches Verhandlungskonzept einigen können, doch gibt es trotz dreier Verhandlungsentwürfe gegenwärtig offenbar einen hinreichend großen Vorrat an Gemeinsamkeit, so daß es zu einem politischen Anstoß für die Verhandlungen im Detail kommen wird. In einer Reihe westlicher Industrieländer hat die Überzeugung Platz gewonnen, daß der Verfall des Regelwerks für den multilateral abgewickelten Welt-handel den großen Handelsnationen zum Schaden gereicht, daß aber die Durchsetzung von Wünschen auch materielle eigene Gegenleistungen erfordert. In welchem Umfang Entwicklungsländer eingebunden sein werden, bleibt abzuwarten. Die USA wollen die Kerngruppe der Teilnehmer notfalls auf OECD-Länder und einige interessierte Entwicklungsländer beschränken, wenn die Alternative ein weiteres Abwarten und Taktieren sein sollte. Läßt sich die Einbeziehung der Dienstleistungen in weltweite Gespräche nicht durchsetzen, dürfte dies die Neigung der USA verstärken, in der Dritten Welt mit wichtigen Ländern der ASEAN-Gruppe bilaterale Regelungen zu erzielen¹⁰. Eine für die Zukunft des GATT fatale Variante wäre indes die Beschränkung auf Übereinkommen für einzelne Sektoren.

Das GATT ist zwar in gewissem Grade ein permanentes Verhandlungsforum, doch bedarf es der politischen Dynamik wichtiger Handelspartner, wenn Reformen in Angriff genommen werden sollen. Dazu gehört es auch, wirksamere Verfahren zur Prüfung und Überwachung der Einhaltung vertraglicher Verpflichtungen zu entwerfen. Hier sind auch institutionelle Voraussetzungen zu schaffen mit dem Ziel¹¹, daß das GATT-Sekretariat nicht nur administrative Kontaktstelle der derzeit 92 Vertragsparteien bleibt, sondern ein Mandat erhält, Untersuchungen über handelspolitische Praktiken durchzuführen, Handlungsalternativen vorzuschlagen und Ratschläge zur Verwirklichung der verabredeten handelspolitischen Leitlinien und Regeln zu geben, und zwar sowohl — wie bisher — im Auftrag der Versammlung der vertragschließenden Parteien als auch in eigener Initiative¹². Dem Sekretariat müßte auch die Funktion zugesprochen werden, künftig Streitfälle in eigener Regie zu schlichten.

Zu warnen ist vor ungerechtfertigten Hoffnungen auf rasche Ergebnisse. Ohne Zweifel wird die neue Runde

⁹ Aho, C. Michael; Aronson, Jonathan David, Trade Talks: America Better Listen!, Council of Foreign Relations, New York 1985, S. 87.

¹⁰ Thiel, a.a.O., S. 290.

¹¹ Anjaria, Shailendra J.; Kirmani, Naheed; Petersen, Arne B., Trade Policy Issues and Developments, IMF-Occasional Paper 38, Washington, D.C. 1985, S. 13. — Vgl. auch den Bericht der „Sieben Weisen“: Leutwiler, Fritz et al., Welthandelspolitik für eine bessere Zukunft: 15 Empfehlungen, Genf 1985.

¹² Die Aufgaben des GATT-Sekretariats erstrecken sich derzeit auf die Prüfung von Vorschlägen für die Tagesordnung der Vertragsparteien, auf Konsultationen mit einzelnen Mitgliedsländern und auf die Vorlage von Berichten für die Vertragsparteien.

mehr als ihre Vorgänger Geschick und Ausdauer der Unterhändler verlangen, weil der Verhandlungsgegenstand komplexer und der Interessenausgleich schwieriger geworden ist. Zwar gibt es optimistische Stimmen, die von einer zwei- bis dreijährigen Verhandlungsdauer sprechen.

Es ist aber anzunehmen, daß die Verhandlungen mindestens so lange wie bei früheren Runden laufen werden und somit Beschlüsse erst zu Beginn der neunziger Jahre in der Außenhandelspraxis zu spüren sein werden.

Zollbehandlung ausgewählter Entwicklungsländer in der Bundesrepublik Deutschland

Wenn auch die nicht-tarifären Handelshemmnisse in den letzten Jahren an Gewicht gewonnen haben und zunehmend auch das GATT beschäftigen, so sind die tarifären Hemmnisse, die Zölle, dennoch nicht zur Bedeutungslosigkeit geschrumpft. Speziell für stärker arbeitsintensiv hergestellte Waren, an deren Export die Entwicklungsländer ein besonderes Interesse haben, bestehen auch in der EG noch relativ hohe Zölle von z.T. über 20 vH. Außerdem steigen die Zollsätze tendenziell mit dem Verarbeitungsgrad der Waren und sind damit ein zusätzliches Hindernis für die Bemühungen der Entwicklungsländer, auf der Grundlage eigener Rohstoffe ihre Industrialisierung im Hinblick auf den Weltmarkt voranzutreiben. Auf der Basis der Enabling Clause des GATT haben aber alle westlichen Industrieländer den Entwicklungsländern Vorzugsbehandlung bei Zöllen eingeräumt.

In der EG liegt die Kompetenz für die Handelspolitik bei den zuständigen Organen der Gemeinschaft. Sie gewährt den Ländern in Afrika, der Karibik und im Pazifik (AKP-Ländern) durch das Abkommen von Lomé und den Mittelmeerländern aufgrund individueller Verträge ungehinderten zollfreien Zugang für alle Industrieprodukte¹. Allen übrigen Entwicklungsländern außer Taiwan bietet das Allgemeine Präferenzsystem (APS) der EG Zollfreiheit für Industrieprodukte, allerdings mit mengenmäßigen Begrenzungen der zollfreien Einfuhr für die als sensibel angesehenen Produkte.

Von dieser Zollbefreiung können nicht alle Entwicklungsländer in gleichem Maße profitieren. Dies hängt — abgesehen von den administrativen Restriktionen durch die EG — mit ihrem unterschiedlichen Warenangebot zusammen: Je größer der Anteil von (arbeitsintensiven) Produkten mit hohen Zollsätzen an ihren Lieferungen ist, desto mehr können sie potentiell aus einer Zollaufhebung Nutzen ziehen.

Hier soll der Zollbelastung, die sich in der Bundesrepublik für die Importe aus Entwicklungsländern ergäbe, wenn die Entwicklungsländer die Meistbegünstigungs (MFN)-Zollsätze des Gemeinsamen Zolltarifs (GZT) zu zahlen hätten, die Zollentlastung gegenübergestellt werden, die ihnen durch das Abkommen von Lomé bzw. die Mittelmeerverträge sowie das APS gewährt wird. Aus datentechnischen Gründen wurde für diese Untersu-

chung das Jahr 1982 gewählt. Seitdem sind die Zölle zwar weiter schrittweise gesenkt worden, doch hat sich dadurch weder die Zollstruktur geändert, noch dürfte sich die Warenstruktur der Entwicklungsländerlieferungen grundlegend verschoben haben, so daß die Ergebnisse auch jetzt noch generell zutreffen dürften. Die Untersuchung wurde für die außereuropäischen Entwicklungsländer insgesamt sowie für 20 daraus ausgewählte Länder durchgeführt.

Aus diesen 20 Ländern bezieht die Bundesrepublik knapp drei Viertel der Industriegüterimporte (ohne Erdöl) aus allen Entwicklungsländern. Hauptsächlich die kleineren Länder darunter sind stark außenhandelsorientiert. Für viele von ihnen, besonders für die drei afrikanischen Länder, ist die EG der wichtigste Abnehmer; für Kenia und Tunesien, aber auch Kolumbien und Chile hat der Absatzmarkt der Bundesrepublik große Bedeutung. Allerdings konnten fast alle ausgewählten Länder von 1978 bis 1984 ihre Exporte in die Welt insgesamt rascher steigern als diejenigen in die Bundesrepublik und in die EG insgesamt. Hier schlägt der — von der Überbewertung des Dollars und der über mehrere Jahre hohen Expansionsrate der US-Wirtschaft ausgelöste — Importboom in den USA durch. Dies illustriert auch die Bedeutung von Konjunkturbewegungen oder Wechselkursschwankungen für den Absatz im Vergleich zur Zollpolitik — freilich nicht nur für denjenigen der Entwicklungsländer.

Von den Gesamtlieferungen der ausgewählten Länder entfällt bei einigen der größte Teil auf landwirtschaftliche Produkte, die hier nicht untersucht werden. Vor allem sind Kenia und Kolumbien zu nennen, bei denen landwirtschaftliche Produkte über 90 vH der Lieferungen ausmachen; mit einem Anteil von mehr als 75 vH folgen Côte

¹ Der Ausdruck Industrieprodukte bzw. gewerbliche Produkte bezieht sich im folgenden immer auf die Kapitel 25 bis 99 des Gemeinsamen Zolltarifs (GZT), in denen auch Rohstoffe und Halbwaren wie Erdöl, Metalle usw. enthalten sind. Die Beschränkungen bei Industrieprodukten aus Jugoslawien sind hier nicht relevant, weil nur außereuropäische Entwicklungsländer einbezogen sind. Bei den beiden in dieser Untersuchung einzeln aufgeführten Ländern (Tunesien und Israel) gab es nur eine Ausnahme von der totalen Zollfreiheit: verminderte Zölle für Israel bei drei Tarifpositionen, bei denen die EG 1982 aber keine Einfuhr verzeichnete.

**Einfuhren der Bundesrepublik Deutschland aus ausgewählten Entwicklungsländern
nach wichtigen Warengruppen und Zollbehandlung, 1982**

Land und Warengruppe ¹		Mill. DM	MFN-zoll- pflichtig ²	mit MFN-Zöllen von ... bis unter .. vH				MFN-Zoll- bela- stung ⁴	Zollent- lastung ⁵	Ent- lastungs- quote
				unter 5	5-10	10-15	15 u.m.			
Abschnitt	Kurzbezeichnung		Anteil in vH	Anteile ³ in vH				1 000 DM	1 000 DM	in vH ⁶
Entwicklungsländer (68 406)										
V-XXI	Gewerbliche Produkte	56 696,1	32	11	37	15	37	2 065 793	602 002	29
aus V	Mineralische Brennstoffe	34 258,6	7	51	49	0	0	146 636	92 290	63
aus V	Andere mineralische Stoffe	2 634,6	1	100	0	0	0	227	200	88
VI	Chemische Erzeugnisse	673,1	92	8	58	33	1	58 102	47 809	82
VII	Kunststoffe, Kautschuk	657,9	39	0	42	54	4	28 903	17 583	61
VIII	Häute, Felle, Reiseartikel	1 351,4	96	12	78	10	0	96 047	36 460	38
IX	Holz	964,9	41	16	58	26	0	30 763	17 983	58
X	Papier, Pappe	272,6	21	0	25	75	0	6 632	4 954	75
XI	Textilien	7 562,6	92	1	5	10	84	1 131 668	210 775	19
XII	Schuhe u.a.	493,5	100	0	46	18	36	62 702	11 546	18
XIII	Keramik, Glas	179,2	100	11	59	30	0	16 280	2 684	16
XIV	Edelsteine, -metalle	1 119,4	8	59	8	33	0	7 011	3 066	44
XV	Unedle Metalle	2 485,2	48	8	87	1	4	83 766	40 143	48
XVI	Maschinen	2 537,6	98	5	41	31	23	275 798	59 902	22
XVII	Fahrzeuge	320,4	69	4	40	53	3	19 483	17 739	91
XVIII	Instrumente, Uhren	625,2	100	0	89	11	0	47 638	18 681	39
XIX	Waffen	0,7	100	55	45	0	0	37	29	78
XX	Verschiedene Waren	540,8	100	1	49	49	1	54 518	20 313	37
Afrika (21 718)										
V-XXI	Gewerbliche Produkte	19 404,2	13	21	52	5	22	226 209	226 209 ⁷	100 ⁷
aus V	Mineralische Brennstoffe	16 701,2	7	39	61	0	0	75 525	75 525	100
aus V	Andere mineralische Stoffe	614,6	0	0	0	0	0	24	24	100
VI	Chemische Erzeugnisse	142,0	99	11	44	45	0	13 846	13 846	100
VII	Kunststoffe, Kautschuk	18,3	1	0	36	63	1	21	21	100
VIII	Häute, Felle, Reiseartikel	37,2	96	4	96	0	0	2 636	2 636	100
IX	Holz	306,3	16	7	80	13	0	3 564	3 564	100
X	Papier, Pappe	14,1	13	0	2	98	0	244	244	100
XI	Textilien	897,9	72	0	11	8	81	105 844	105 844	100
XII	Schuhe u.a.	25,9	100	0	100	0	0	1 884	1 884	100
XIII	Keramik, Glas	0,5	100	38	28	34	0	34	34	100
XIV	Edelsteine, -metalle	14,2	6	79	8	13	0	41	41	100
XV	Unedle Metalle	527,3	48	6	94	0	0	17 106	17 106	100
XVI	Maschinen	72,9	84	5	91	2	2	4 134	4 134	100
XVII	Fahrzeuge	18,4	7	15	44	41	0	117	117	100
XVIII	Instrumente, Uhren	4,9	98	1	89	10	0	381	381	100
XX	Verschiedene Waren	8,0	100	0	32	68	0	881	881	100
Kenia (285)										
V-XXI	Gewerbliche Produkte	10,6	20	6	86	7	1	166	166	100
XIV	Edelsteine, -metalle	4,0	0	0	67	33	0	1	1	100
XI	Textilien	3,5	1	0	63	0	38	2	2	100
XVI	Maschinen	1,1	53	5	95	0	0	41	41	100
XX	Verschiedene Waren	0,7	100	0	88	10	1	63	63	100
XVIII	Instrumente, Uhren	0,3	96	0	97	3	0	28	28	100
Côte d'Ivoire (521)										
V-XXI	Gewerbliche Produkte	109,1	34	53	45	0	2	2 241	2 241	100
IX	Holz	78,1	23	8	92	0	0	1 138	1 138	100
aus V	Mineralische Brennstoffe	18,2	100	100	0	0	0	911	911	100
VII	Kunststoffe, Kautschuk	6,3	0	0	0	100	0	2	2	100
XI	Textilien	5,6	18	0	7	0	93	154	154	100
XVI	Maschinen	0,6	100	17	83	0	0	31	31	100

Land und Warengruppe ¹		Mill. DM	MFN-zollpflichtig ²	mit MFN-Zöllen von .. bis unter .. vH				MFN-Zollbelastung ⁴	Zollentlastung ⁵	Entlastungsquote in vH ⁶
Abschnitt	Kurzbezeichnung			unter 5	5 - 10	10 - 15	15 u.m.			
		Anteil ³ in vH				1 000 DM	1 000 DM			
Tunesien (563)										
V - XXI	Gewerbliche Produkte	557,4	82	2	23	5	70	64 669	64 669	100
XI	Textilien	336,3	100	0	1	4	94	56 017	56 017	100
aus V	Mineralische Brennstoffe	118,1	18	0	100	0	0	1 491	1 491	100
XVI	Maschinen	41,7	100	0	95	1	4	2 991	2 991	100
XII	Schuhe u.a.	21,2	100	0	100	0	0	1 540	1 540	100
VI	Chemische Erzeugnisse	16,9	99	57	36	7	0	999	999	100
Asien (34 209)										
V - XXI	Gewerbliche Produkte	30 940,4	42	6	31	17	46	1 663 843	306 858	18
aus V	Mineralische Brennstoffe	15 956,7	5	50	50	0	0	41 876	13 983	33
aus V	Anderer mineralische Stoffe	531,4	2	100	0	0	0	197	123	62
VI	Chemische Erzeugnisse	383,3	94	7	63	28	2	33 393	27 344	82
VII	Kunststoffe, Kautschuk	601,9	38	1	43	52	4	25 927	15 837	61
VIII	Häute, Felle, Reiseartikel	1 096,9	96	9	79	12	0	79 768	25 165	32
IX	Holz	562,6	48	18	56	26	0	21 444	9 696	45
X	Papier, Pappe	48,5	71	0	15	85	0	4 319	3 340	77
XI	Textilien	5 989,3	99	0	3	10	87	983 144	98 966	10
XII	Schuhe u.a.	431,7	100	0	39	21	40	58 260	8 016	14
XIII	Keramik, Glas	157,3	100	10	58	32	0	14 489	2 172	15
XIV	Edelsteine, -metalle	810,5	11	60	6	34	0	6 727	2 855	42
XV	Unedle Metalle	890,8	52	5	83	2	10	36 794	19 488	53
XVI	Maschinen	2 210,9	99	4	36	34	26	252 777	40 244	16
XVII	Fahrzeuge	127,3	54	11	58	21	10	5 729	3 193	56
XVIII	Instrumente, Uhren	605,3	100	0	89	11	0	46 179	17 613	38
XX	Verschiedene Waren	525,6	100	1	49	49	1	53 103	18 877	35
China (1 569)										
V - XXI	Gewerbliche Produkte	1 136,4	88	7	43	24	27	110 674	34 756	31
XI	Textilien	413,6	92	2	8	25	66	57 544	1 987	4
VI	Chemische Erzeugnisse	221,6	96	9	64	26	1	19 029	15 586	82
VIII	Häute, Felle, Reiseartikel	128,0	86	11	51	38	0	9 891	4 340	44
aus V	Anderer mineralische Stoffe	78,8	14	100	0	0	0	167	101	61
XV	Unedle Metalle	75,4	97	7	90	0	3	5 304	4 392	83
Indien (1 215)										
V - XXI	Gewerbliche Produkte	1 025,9	92	8	21	12	60	138 666	42 203	30
XI	Textilien	663,6	99	0	2	12	86	118 477	26 820	23
VIII	Häute, Felle, Reiseartikel	151,6	97	43	49	8	0	9 506	5 749	61
XIV	Edelsteine, -metalle	48,4	5	25	41	35	0	228	192	84
XV	Unedle Metalle	34,3	100	17	81	2	0	2 125	1 725	81
XVI	Maschinen	27,8	100	8	87	2	3	1 679	1 542	92
Indonesien (546)										
V - XXI	Gewerbliche Produkte	272,6	28	10	39	12	39	8 135	3 117	38
XV	Unedle Metalle	119,3	0	33	66	2	0	17	3	15
VII	Kunststoffe, Kautschuk	56,0	0	0	0	100	0	1	1	100
XI	Textilien	30,6	100	0	1	4	95	4 963	251	5
IX	Holz	23,6	49	5	30	65	0	1 125	988	88
XVIII	Instrumente, Uhren	14,8	99	0	100	0	0	911	911	100

Land und Warengruppe ¹		Mill. DM	MFN-zollpflichtig ²	mit MFN-Zöllen von .. bis unter .. vH				MFN-Zollbelastung ⁴	Zollentlastung ⁵	Entlastungsquote
				unter 5	5 – 10	10 – 15	15 u.m.			
Abschnitt	Kurzbezeichnung	Anteil in vH	Anteile ³ in vH				1 000 DM	1 000 DM	in vH ⁶	
Pakistan (318)										
V – XXI	Gewerbliche Produkte	284,6	98	2	21	20	56	44 042	10 329	24
XI	Textilien	199,7	99	0	3	20	77	37 383	5 987	16
VIII	Häute, Felle, Reiseartikel	30,9	95	20	26	55	0	2 585	2 210	86
aus V	Mineralische Brennstoffe	20,1	100	0	100	0	0	1 405	0	0
XX	Verschiedene Waren	13,8	100	0	96	4	0	1 134	911	80
XVIII	Instrumente, Uhren	10,0	98	0	99	1	0	689	473	69
Philippinen (880)										
V – XXI	Gewerbliche Produkte	367,9	90	2	23	13	63	44 897	12 231	27
XI	Textilien	172,4	99	0	9	6	85	26 729	4 637	17
XVI	Maschinen	64,5	100	0	3	8	90	10 602	894	8
IX	Holz	36,2	68	4	64	32	0	2 066	1 838	89
XV	Uedle Metalle	21,8	21	98	2	0	0	30	7	22
XX	Verschiedene Waren	19,8	100	1	58	34	8	1 839	1 703	93
Thailand (1 000)										
V – XXI	Gewerbliche Produkte	497,6	56	13	23	21	42	33 301	10 975	33
XI	Textilien	160,2	99	0	3	25	72	24 401	4 537	19
XV	Uedle Metalle	151,5	5	0	98	0	2	532	415	78
XIV	Edelsteine, -metalle	63,1	32	96	2	1	0	839	744	89
VIII	Häute, Felle, Reiseartikel	24,5	96	0	59	41	0	2 073	1 894	91
VII	Kunststoffe, Kautschuk	23,9	33	1	34	45	21	903	900	100
Südkorea (1 974)										
V – XXI	Gewerbliche Produkte	1 865,5	100	1	40	20	40	226 131	43 214	19
XI	Textilien	840,7	100	0	2	16	81	131 820	11 214	9
VIII	Häute, Felle, Reiseartikel	368,9	100	0	96	4	0	28 021	4 477	16
XVI	Maschinen	159,0	100	1	36	57	6	18 213	3 648	20
XV	Uedle Metalle	111,8	100	5	71	0	23	10 298	3 644	35
XVIII	Instrumente, Uhren	87,3	100	0	88	12	0	6 997	4 173	60
Taiwan (2 152)										
V – XXI	Gewerbliche Produkte	1 996,1	100	2	36	27	35	244 278	0	0
XI	Textilien	561,6	100	0	3	12	86	89 524	0	0
XVI	Maschinen	480,8	100	4	27	52	17	57 939	0	0
XII	Schuhe u.a.	233,8	100	0	30	18	52	35 178	0	0
VIII	Häute, Felle, Reiseartikel	162,4	100	1	92	8	0	11 651	0	0
XX	Verschiedene Waren	156,2	100	1	57	41	1	15 344	0	0
Malaysia (1 231)										
V – XXI	Gewerbliche Produkte	973,2	48	4	30	17	49	59 329	13 241	22
XVI	Maschinen	281,1	100	0	22	15	63	39 662	4 323	11
IX	Holz	244,3	11	39	26	35	0	1 907	1 451	76
VII	Kunststoffe, Kautschuk	235,2	8	3	72	25	0	1 512	1 499	99
XV	Uedle Metalle	70,6	6	0	93	0	7	369	334	90
XI	Textilien	69,6	100	0	5	24	71	10 435	3 222	31
Hongkong (3 338)										
V – XXI	Gewerbliche Produkte	3 320,2	94	1	26	15	58	422 235	38 882	9
XI	Textilien	1 831,9	100	0	2	3	95	299 772	3 348	1
XVI	Maschinen	458,2	100	5	46	41	8	48 198	11 748	24
XVIII	Instrumente, Uhren	288,6	100	0	94	6	0	20 864	4 462	21
XIV	Edelsteine, -metalle	215,9	13	55	5	40	0	2 422	815	34
VIII	Häute, Felle, Reiseartikel	172,9	100	1	88	11	0	13 343	4 370	33

Land und Warengruppe ¹		Mill. DM	MFN-zoll- pflichtig ²	mit MFN-Zöllen von .. bis unter .. vH				MFN-Zoll- bela- stung ⁴	Zollent- lastung ⁵	Ent- lastungs- quote
				unter 5	5 - 10	10 - 15	15 u.m.			
Abschnitt	Kurzbezeichnung		Anteil in vH	Anteile ³ in vH				1 000 DM	1 000 DM	in vH ⁶
Israel (914)										
V-XXI	Gewerbliche Produkte	558,7	80	7	37	18	39	51 757	51 757 ⁷⁾	100
XI	Textilien	192,8	98	0	5	8	87	30 586	30 586	100
XVI	Maschinen	72,7	100	10	82	1	6	4 957	4 957	100
XIV	Edelsteine, -metalle	64,3	9	93	5	3	0	248	248	100
VI	Chemische Erzeugnisse	58,9	86	12	30	58	0	4 830	4 830	100
VII	Kunststoffe, Kautschuk	43,0	100	0	56	34	10	4 549	4 549	100
Singapur (956)										
V-XXI	Gewerbliche Produkte	919,6	89	4	33	24	39	99 034	25 561	26
XVI	Maschinen	561,1	100	5	33	27	35	66 743	12 559	19
XI	Textilien	110,3	100	0	0	4	96	18 142	1 181	7
VII	Kunststoffe, Kautschuk	69,8	10	1	31	67	2	841	741	88
XVIII	Instrumente, Uhren	44,0	100	0	72	28	0	3 923	2 437	62
IX	Holz	43,3	32	8	53	39	0	1 178	1 146	97
Lateinamerika (12 480)										
V-XXI	Gewerbliche Produkte	6 351,7	37	27	54	13	6	175 741	68 935	39
aus V	Mineralische Brennstoffe	1 600,7	34	79	21	0	0	29 235	2 783	10
aus V	Andere mineralische Stoffe	1 488,6	0	0	0	0	0	7	7	100
VI	Chemische Erzeugnisse	147,8	80	7	59	33	1	10 863	6 619	61
VII	Kunststoffe, Kautschuk	37,7	66	0	31	64	5	2 955	1 724	58
VIII	Häute, Felle, Reiseartikel	217,3	92	26	73	1	0	13 643	8 659	64
IX	Holz	96,1	77	15	52	33	0	5 755	4 723	82
X	Papier, Pappe	210,1	10	0	42	58	0	2 069	1 371	66
XI	Textilien	675,3	59	13	38	19	30	42 681	5 966	14
XII	Schuhe u.a.	35,9	100	0	97	0	3	2 558	1 645	64
XIII	Keramik, Glas	21,4	100	15	66	19	0	1 757	479	27
XIV	Edelsteine, -metalle	294,7	1	47	38	15	0	244	170	70
XV	Unedle Metalle	1 067,2	44	12	88	0	0	29 866	3 549	12
XVI	Maschinen	253,9	100	6	73	15	6	18 886	15 524	82
XVII	Fahrzeuge	174,8	86	0	32	68	0	13 637	13 637	100
XVIII	Instrumente, Uhren	15,0	100	1	88	11	0	1 078	687	64
XX	Verschiedene Waren	7,2	85	6	64	29	1	533	533	100
Brasilien (4 115)										
V-XXI	Gewerbliche Produkte	2 466,5	45	9	65	17	9	92 190	35 488	39
aus V	Andere mineralische Stoffe	1 006,9	0	33	67	0	0	1	0	0
XV	Unedle Metalle	355,8	97	14	86	0	0	21 655	2 276	11
XI	Textilien	269,1	98	7	40	19	34	29 747	1 974	7
XVI	Maschinen	187,7	100	6	67	20	6	14 529	12 555	86
X	Papier, Pappe	161,1	12	0	42	58	0	1 937	1 285	66
Mexiko (569)										
V-XXI	Gewerbliche Produkte	381,6	41	3	41	52	5	14 679	12 945	88
aus V	Andere mineralische Stoffe	142,3	0	0	0	0	0	0	0	0
XVII	Fahrzeuge	90,2	100	0	17	83	0	8 867	8 867	100
aus V	Mineralische Brennstoffe	28,3	6	99	1	0	0	84	83	99
XVI	Maschinen	27,1	100	7	88	1	4	1 787	970	54
XIV	Edelsteine, -metalle	25,1	2	28	22	50	0	59	44	75

Land und Warengruppe ¹		Mill. DM	MFN-zollpflichtig ²	mit MFN-Zöllen von .. bis unter .. vH				MFN-Zollbelastung ⁴	Zollentlastung ⁵	Entlastungsquote in vH ⁶
Abschnitt	Kurzbezeichnung			unter 5	5 – 10	10 – 15	15 u.m.			
		Anteil in vH	Anteile ³ in vH				1 000 DM	1 000 DM		
Argentinien (1 318)										
V – XXI	Gewerbliche Produkte	319,8	58	37	55	7	0	12 018	6 230	52
XI	Textilien	94,2	15	24	66	7	3	957	323	34
aus V	Mineralische Brennstoffe	59,7	64	100	0	0	0	1 913	73	4
VIII	Häute, Felle, Reiseartikel	57,4	98	47	51	2	0	3 451	1 805	52
XVI	Maschinen	33,8	100	2	98	0	0	2 107	1 737	82
XV	Unedle Metalle	22,7	98	0	100	0	0	1 402	642	46
Kolumbien (1 464)										
V – XXI	Gewerbliche Produkte	48,3	63	20	53	21	6	2 478	1 712	69
XI	Textilien	27,4	54	0	65	24	11	1 396	755	54
aus V	Mineralische Brennstoffe	6,2	100	99	1	0	0	308	304	99
XII	Schuhe u.a.	3,8	100	0	100	0	0	225	210	93
XIV	Edelsteine, -metalle	3,7	6	29	12	59	0	25	23	90
VIII	Häute, Felle, Reiseartikel	2,5	81	1	99	0	0	134	134	100
Chile (1 121)										
V – XXI	Gewerbliche Produkte	796,9	1	12	58	30	0	706	290	41
XV	Unedle Metalle	489,7	1	16	84	0	0	157	63	40
aus V	Andere mineralische Stoffe	145,1	0	0	0	0	0	0	0	0
XIV	Edelsteine, -metalle	62,5	0	0	10	90	0	3	3	100
X	Papier, Pappe	46,1	1	0	69	31	0	39	12	31
XI	Textilien	34,7	0	22	0	0	78	3		6
Zum Vergleich:										
USA (24 765)										
V – XXI	Gewerbliche Produkte	19 424,1	72	11	65	19	5	1 098 519	0	0
XVI	Maschinen	7 498,2	94	12	76	4	7	496 117	0	0
VI	Chemische Erzeugnisse	2 570,1	63	3	60	37	0	149 203	0	0
XVIII	Instrumente, Uhren	1 847,1	97	0	53	46	0	157 968	0	0
XVII	Fahrzeuge	1 702,1	32	20	46	30	4	42 535	0	0
X	Papier, Pappe	999,9	32	1	50	49	0	30 427	0	0
Japan (12 085)										
V – XXI	Gewerbliche Produkte	11 972,8	98	3	56	38	3	1 087 797	0	0
XVIII	Instrumente, Uhren	3 578,6	100	0	70	29	0	309 616	0	0
XVI	Maschinen	3 568,8	100	7	60	27	7	319 968	0	0
XVII	Fahrzeuge	2 395,4	99	0	32	68	0	240 024	0	0
VI	Chemische Erzeugnisse	614,9	96	1	55	43	1	57 863	0	0
XV	Unedle Metalle	562,3	95	1	85	1	12	45 264	0	0

1) Gewerbliche Produkte (Kapitel 25 bis 99), zusammengefaßt nach Abschnitten des Gemeinsamen Zolltarifs (GZT). Für jedes Land wurden die fünf wichtigsten Abschnitte ausgewählt. Die Zahl in Klammern hinter dem Land bzw. Gebiet gibt die Gesamteinfuhr in Mill. DM an. — 2) Mit Meistbegünstigungs- (most favoured nation) Zollsätzen größer als 0. Anteil an den Einfuhren gewerblicher Produkte aus dem jeweiligen Land bzw. Gebiet. — 3) Anteil an den "zollpflichtigen" Einfuhren. — 4) Zollschuld, die zu zahlen wäre, wenn die Länder die Meistbegünstigungszollsätze zu entrichten hätten. — 5) Zollbefreiungen für die AKP-Länder durch den Vertrag von Lomé, für die Mittelmeerländer durch individuelle Präferenzabkommen, für alle anderen Entwicklungsländer (außer Taiwan) durch das Allgemeine Präferenzsystem (APS) der EG. — 6) Von der MFN-Zollschuld. — 7) Weil für die durch den Vertrag von Lomé bzw. die Mittelmeerabkommen präferenzierten Einfuhren aus Afrika bzw. Israel keine gesonderten Importstatistiken zur Verfügung standen, wurde unterstellt, daß alle Lieferungen den Ursprungsanforderungen entsprechen und von Zöllen befreit wurden.

Quellen: eurostat, Import (GZT 6 und APS) sowie Zolltarif für 1982, Magnetbänder; Berechnungen des DIW.

d'Ivoire (Elfenbeinküste) und Argentinien, sowie mit mehr als 50 vH die Philippinen und genau der Hälfte Indonesien und Thailand. Fast ausschließlich gewerbliche Produkte bezog die Bundesrepublik dagegen aus Hongkong, Tunesien, Singapur, Südkorea, Taiwan und Pakistan.

Bei den gewerblichen Produkten sind allerdings auch Rohstoffe miteinfaßt, die in der Regel in der EG keinerlei Zöllen unterliegen. Einen hohen Anteil MFN-zollfreier Lieferungen weisen die Bezüge der Bundesrepublik aus Afrika (87 vH) auf, ferner treten besonders Chile, Kenia, Indonesien, Côte d'Ivoire, Mexiko, Brasilien sowie Malaysia mit überwiegenden Rohstofflieferungen hervor. Fast ausschließlich MFN-zollpflichtige, schon weiter verarbeitete Produkte bezog die Bundesrepublik dagegen aus Südkorea, Taiwan und Pakistan, aber auch bei Hongkong, Indien, Philippinen, Singapur und VR China haben diese einen Anteil von rund 90 vH.

Hypothetische Zollbelastung bei Meistbegünstigung

Auf der Basis der Einfuhrstatistik und des Zolltarifs wurde für die Entwicklungsländer insgesamt sowie für jedes ausgewählte Land die fiktive Zollschuld² ermittelt, die die Länder in der Bundesrepublik zahlen müßten, wenn alle ihre Lieferungen Meistbegünstigungszollsätzen unterlägen. Insgesamt errechnet sich ein gewogener durchschnittlicher Zollsatz für die Einfuhren der Bundesrepublik von MFN-zollpflichtigen Industrieprodukten aus allen Entwicklungsländern von 11,4 vH. Die MFN-zollpflichtigen Industriegüterlieferungen der ausgewählten Entwicklungsländer in die Bundesrepublik wurden nach Warengruppen³ und Zollhöhe⁴ unterteilt. Dabei wurden folgende Zollgruppen gebildet: unter 5 vH, 5 bis unter 10 vH, 10 bis unter 15 vH, 15 vH und mehr⁵.

Es werden für die Einfuhren der Bundesrepublik aus den einzelnen Entwicklungsländern jeweils nur die fünf wichtigsten Warengruppen aufgeführt. Bei allen Ländern — mit Ausnahme Mexikos — gehören dazu Textilien. Außerdem dominieren⁶ folgende Warengruppen: Maschinen, unedle Metalle, Häute, Felle und Reiseartikel sowie Edelsteine und -metalle.

Die Zollhöhe variiert nicht nur zwischen den, sondern auch innerhalb der Warengruppen. In den meisten Warengruppen gibt es (wenig bearbeitete) Produkte mit niedrigen Zollsätzen und weiter verarbeitete mit mittleren oder hohen Zöllen; außerdem sind in den Warengruppen häufig recht unterschiedliche Güter zusammengefaßt. Wie hoch die Entwicklungsländer bei Meistbegünstigungsbehandlung mit Zöllen belastet wären, hängt demnach einmal von der Warenstruktur ihrer Lieferungen ab — wobei Textilien, Maschinen und Schuhe tendenziell höhere Zollsätze aufweisen — und zum anderen innerhalb derselben Warengruppe vom Bearbeitungsgrad der Produkte.

So haben die Hochzollgruppen (mit Zöllen über 15 vH) bei Textilien größere Bedeutung für die Einfuhren aus den

asiatischen und afrikanischen Ländern (hier vor allem Tunesien) als für diejenigen aus Lateinamerika, bei denen sogar der Anteil der Lieferungen mit Zöllen unter 10 vH überwiegt. In der Warengruppe unedle Metalle ist der Hauptteil der Einfuhren mit Zöllen zwischen 5 und 10 vH belastet, bei den asiatischen Entwicklungsländern außerdem ein beachtlicher Teil mit Zöllen über 15 vH, bei den lateinamerikanischen dagegen mit dem niedrigsten Zoll. Tendenziell ähnlich ist die Aufteilung der Einfuhren von Maschinen nach Herkunft und Zollhöhe: Maschinenimporte aus den asiatischen Entwicklungsländern fallen überwiegend in Gruppen mit Zollsätzen über 10 bzw. 15 vH, diejenigen aus Lateinamerika und noch ausgeprägter die aus Afrika in die Gruppe mit Zöllen unter 10 vH. In der Warengruppe Häute, Felle, Reiseartikel entsprechen die Relationen bei insgesamt niedrigeren Zöllen ebenfalls diesem Bild.

In vielen Ländern sind die Verhältnisse ähnlich: Bei allen asiatischen Entwicklungsländern sowie Tunesien und Côte d'Ivoire fällt der überwiegende Teil (mindestens zwei Drittel, häufig über 90 vH) ihrer Textillieferungen in die Gruppe mit Zöllen über 15 vH, die bei lateinamerikanischen Ländern sowie Kenia viel schwächer (maximal mit etwa einem Drittel) besetzt ist. Relativ große Bedeutung hat diese Zollgruppe ebenfalls für die Importe von Maschinen aus den Philippinen, Malaysia, Singapur und Taiwan sowie für Schuhe aus Taiwan.

Zum Vergleich enthält die Tabelle auch die Einfuhren aus den USA und Japan, unterteilt nach wichtigen Warengruppen und der — gegenüber diesen Ländern tatsächlich geltenden — MFN-Zollhöhe. Die USA liefern neben landwirtschaftlichen Produkten auch gewerbliche Rohstoffe; der Hauptteil ihrer Industriegüterlieferungen ent-

² Die Einfuhrwerte der sechsstelligen Warenpositionen nach der Systematik des GZT wurden mit dem Zolltarif multipliziert und die Beträge nach Warengruppen (den Abschnitten des GZT) aggregiert. Es wurden nur Wertzollsätze berücksichtigt.

³ Nach den 16 Abschnitten des Gemeinsamen Zolltarifs, wobei der Abschnitt V unterteilt wurde, um Erdöl von den anderen mineralischen Stoffen zu trennen. Der Abschnitt XXI: Kunstgegenstände wird nicht getrennt ausgewiesen, weil er unbedeutend und MFN-zollfrei ist.

⁴ Die Untersuchung bezieht sich auf Wertzollsätze, d.h. Mengenzollsätze, mobile Zusatzbeträge, Grenzwerte in ECU etc. mußten unberücksichtigt bleiben. Anders als bei Agrarprodukten bilden Wertzollsätze aber bei Industrieprodukten das Gros der tarifären Hürden. Der höchste Wertzollsatz in der EG lag 1982 bei 22 vH.

⁵ Eine fünfte Gruppe mit Zöllen über 20 vH wurde mit der vorhergehenden zusammengefaßt, weil sie nur bei wenigen Ländern und fast ausschließlich bei Textilien besetzt war. An der Spitze standen Pakistan und Indien, deren Textillieferungen zu 63 bzw. 38 vH in die Gruppe mit Zöllen über 20 vH gehörten. Darüber hinaus war diese Zollgruppe nur bei Tunesien und China mit je 6 vH der Textillieferungen besetzt, bei Israel mit 1 vH.

⁶ Gemessen daran, bei wievielen Ländern sie unter den ersten fünf Warengruppen erschienen, d.h. nicht an ihrem Gewicht in der Industriegütereinfuhr der Bundesrepublik aus Entwicklungsländern, bei der Erdöl mit einem Anteil von 60 vH überwiegt (Textilien 13 vH).

fällt auf die Gruppe mit Zöllen zwischen 5 und 10 vH: Ausdruck der relativ niedrigen Zollbelastung des Handels der Industrieländer untereinander im Gegensatz zu den höheren Zöllen für stärker arbeitsintensive Produkte aus Entwicklungsländern. So liefern die USA und Japan kaum Produkte mit Zöllen über 20 vH⁷. Im Unterschied zu den USA fällt ein größerer Teil der japanischen Lieferungen in die Gruppe mit Zöllen von 10 bis 15 vH, insbesondere bei Fahrzeugen sowie Maschinen. Insgesamt ergibt sich ein gewogener durchschnittlicher Zollsatz für alle zollpflichtigen Industriegüterlieferungen von 9,3 vH für Japan und 7,8 vH für die USA. Japan rangiert damit in der Zollbelastung zwischen den USA und den Entwicklungsländern.

Ausmaß der Zollentlastung durch Präferenzierung

Zur Berechnung der Zollersparnis im Rahmen des APS wurden die präferenzierten Einfuhren mit den entsprechenden Zollsätzen multipliziert⁸. Da es keine gesonderten Statistiken über die präferenzierten Einfuhren aus den AKP- bzw. den Mittelmeerländern gibt und mengenmäßige Begrenzungen der zollfreien Einfuhr von Industrieprodukten weder im Vertrag von Lomé noch in den Abkommen mit Tunesien und Israel vorgesehen sind, wird hier unterstellt, daß alle Industriegüterimporte aus diesen Ländern den zolltechnischen Vorschriften über den Warenursprung entsprachen und deshalb vollständig von Zöllen befreit wurden. Die so als „gespart“ errechneten Zölle wurden nach Warengruppen zusammengefaßt und zu der hypothetischen Zollschuld in Beziehung gesetzt.

Nach dieser Rechnung betrug die Zollentlastungsquote bei den Einfuhren aller gewerblichen Produkte aus den Entwicklungsländern insgesamt im Durchschnitt 29 vH, d.h. weniger als ein Drittel der nach Meistbegünstigungszollsätzen errechneten Zollschuld wurde ihnen erlassen. Diese Quote ist zudem als Obergrenze der Entlastung anzusehen, weil die Zollbelastung mangels Einfuhrdaten aufgrund von Geheimhaltungsvorschriften eher zu gering angesetzt ist, während die völlige Zollbefreiung bei den afrikanischen Ländern und Israel eine zu positive Unterstellung ist.

Die Zollentlastungsquoten sind nach Warengruppen breit gestreut; sie reichen von 16 vH (Keramik, Glas) bis zu 91 vH (Fahrzeuge). Eine hohe Quote (62 vH) weisen die Erdölprodukte auf, deren Lieferanten aus entwicklungspolitischen Gründen jedoch kaum auf diesen Wettbewerbsvorsprung gegenüber anderen Anbietern angewiesen sind. Besonders niedrig dagegen ist die Zollentlastungsquote mit 19 vH für Textilien (ähnlich auch für Schuhe), hier treten die eingebauten Restriktionen des APS deutlich zutage: Besonders einigen asiatischen Entwicklungsländern wird nur ein verschwindend kleiner Teil der Zölle erlassen (Hongkong 1 vH, China 4 vH, Singapur 7 vH, Südkorea 9 vH), ebenso auch Brasilien (7 vH). Auch

bei anderen Hochzollprodukten, z.B. Maschinen, ist die Entlastungsquote außerordentlich niedrig: Philippinen 8 vH, Malaysia 11 vH, Singapur 19 vH. In der Regel läßt sich erkennen: Je größer der Anteil der Waren mit hohen Zollsätzen ist, desto niedriger ist die Zollentlastungsquote.

Aus dieser Berechnung geht auch hervor, daß Indien ein besonderer Nutznießer des Präferenzsystems bei Textilien ist; die Zollentlastungsquote dieses Landes ist mit 23 vH vergleichsweise hoch, obwohl es überdurchschnittlich viel hochverzollte Textilien liefert. Indiens Anteil an allen APS-Einfuhren der Bundesrepublik von Industriegütern lag 1982 bei 12 vH, bei Textilien allein erreichte er aber 38 vH. Indien profitiert in besonderem Maße von den speziellen Textilregelungen des APS. Dieses bemißt den zollfreien Anteil an den vertraglich vereinbarten Gesamtlieferungen⁹ nach dem Marktanteil und dem Entwicklungsstand des betreffenden Landes sowie nach der Sensibilität des Produktes. Indien hatte nach allen drei Merkmalen eine günstige Position: Der Marktanteil war 1979 nicht einmal halb so groß wie derjenige Hongkongs, es gehört nicht zu den Schwellenländern und lieferte nicht nur hoch sensible Produkte, bei denen die Einfuhrsteigerungen (und zollfreien Quoten) immer besonders knapp bemessen sind, sondern auch viele nicht unter das Multifaserabkommen fallende Textilien. Außerdem profitiert Indien aber auch von der relativen Offenheit des Marktes: Bei einigen Textilprodukten nimmt die Bundesrepublik Deutschland die ganze, nicht auf die EG-Länder aufgeteilte zollfreie Plafondmenge auf und läßt diese manchmal auch weit überziehen, ohne bei der EG auf die Wiedereinsetzung der Zölle zu dringen¹⁰.

Kolumbien und Argentinien haben zwar mit 54 bzw. 34 vH noch wesentlich höhere Zollentlastungsquoten bei Textilien als Indien, aber diese beiden Länder liefern hauptsächlich Waren mit niedrigeren Zollsätzen (unter 10 vH), und ihre Bedeutung im Rahmen der APS-Einfuhren von Textilien war gering (zusammen unter 2 vH).

⁷ Von den Textillieferungen der USA fielen 1 vH in diese Gruppe, bei Japan 0,2 vH.

⁸ Die APS-Einfuhren werden in einer anderen Warennomenklatur erfaßt, die zwar in den ersten vier Stellen mit dem GZT übereinstimmt, aber weniger detailliert ist als der Zolltarif. D.h. zu einer (ebenfalls sechsstelligen) Warenposition gehören oft mehrere Tariflinien mit unterschiedlich hohen Zöllen, in einigen Fällen auch Nullzollsätzen. Daher wurden zunächst mit den Einfuhren aus allen APS-Ländern gewogene Durchschnittszölle für jede APS-Position berechnet. Die APS-Einfuhrdaten ebenso wie den Zolltarif auf Magnetband stellte das Statistische Amt der EG dankenswerterweise zur Verfügung.

⁹ Mit allen auch nur annähernd wettbewerbsfähigen Entwicklungsländern hat die EG im Rahmen des Multifaserabkommens bilaterale Verträge zur Begrenzung der Einfuhren abgeschlossen, gleichzeitig gewährt sie diesen Ländern aber im Rahmen des APS für einen Teil dieser festgesetzten Mengen Zollfreiheit.

¹⁰ Vgl. Bundesminister für Wirtschaft, Einfuhren der Bundesrepublik Deutschland im Rahmen des Systems der Allgemeinen Zollpräferenzen für Entwicklungsländer der Europäischen Gemeinschaften, 1982, S. 164 ff.

Kennziffern zur Diversifizierung der Einfuhren der Bundesrepublik Deutschland von gewerblichen Produkten aus ausgewählten Entwicklungsländern 1982

Land	Anteil an Gesamtlieferungen ¹ vH	Zahl ²	Anteil ³ der wichtigsten 5 10 Produkte in vH		Zahl der Produkte, die zusammen 50 75 vH ausmachen		50 wichtigste Produkte					
							Anteil ³ in vH	MFN-zollfrei ⁴⁾		präferenziert ⁵⁾		MFN-Zollsatz ⁷ vH
								Zahl	Anteil ³ in vH	Zahl ⁶	Anteil ³⁾ in vH	
Afrika												
Kenia	4	71	77	90	2	5	100	15	80	alle	—	1,5
Côte d'Ivoire	21	46	92	99	2	3	100	9	66	alle	—	1,9
Tunesien	99	275	38	55	9	25	88	2	18	alle	—	11,0
Asien												
China	72	727	18	28	27	72	65	8	9	42	56	8,9
Indien	84	647	43	55	8	29	85	3	5	47	83	13,7
Indonesien	50	239	77	87	2	5	98	11	72	39	26	2,8
Pakistan	90	222	68	80	2	7	98	6	2	45	89	15,2
Philippinen	42	361	32	43	14	36	83	4	10	46	74	11,8
Thailand	50	368	49	62	6	22	88	5	44	46	53	5,7
Südkorea	95	651	32	42	16	50	75	0	0	50	75	11,8
Taiwan	93	793	28	39	19	62	71	0	0	—	—	12,7
Malaysia	79	323	73	78	3	7	95	3	51	47	43	5,8
Hongkong	99	808	24	38	17	55	73	1	5	49	68	12,5
Israel	61	689	28	39	18	61	71	7	18	alle	—	8,4
Singapur	96	461	44	57	7	27	87	3	10	48	77	10,7
Lateinamerika												
Brasilien	60	591	54	65	4	18	89	10	54	39	33	3,0
Mexiko	67	270	71	83	2	7	97	14	58	38	40	3,6
Argentinien	24	188	47	67	6	14	97	14	41	37	62	3,5
Kolumbien	3	96	72	87	3	6	99	12	37	41	70	4,8
Chile	71	89	93	99	1	2	100	22	99	28	2	0,1

1) Aus dem jeweiligen Land. — 2) Sechsstellige GZT-Positionen. — 3) An den Lieferungen gewerblicher Produkte (Kapitel 25 bis 99 GZT) aus dem jeweiligen Land. — 4) Der Meistbegünstigungs (most favoured nation)-Zollsatz ist 0. — 5) Für Kenia und Côte d'Ivoire durch den Vertrag von Lomé, für Tunesien und Israel durch individuelle Präferenzabkommen, für alle anderen Länder (außer Taiwan) durch das Allgemeine Präferenzsystem (APS) der EG. — 6) Einschließlich der Positionen, die zollfrei sind und trotzdem als APS-Produkte gelten, weil im APS häufig mehrere Zollpositionen zu einer Warengruppe zusammengefaßt sind. — 7) Mit dem Import je Produkt aus dem jeweiligen Land gewogen. Es wurden nur Wertzollsätze berücksichtigt. Die für einige Produkte zusätzlich geltenden Bestimmungen (z.B. Grenzwerte in ECU) blieben außer Betracht.

Quellen: eurostat, Import (GZT 6) sowie Zolltarif für 1982, Magnetbänder. Amtsblatt der EG, Nr. L 365/1981 und C 86/1982.

Im Vergleich der Zollentlastungsquoten der Schwellenländer zeigen sich interessante Unterschiede: Die asiatischen Länder¹¹ haben z.T. erheblich unter dem Durchschnitt liegende Quoten (Hongkong 9, Südkorea 19, Singapur 26 vH), während diejenigen der lateinamerikanischen Länder weit darüber liegen (Mexiko 88, Argentinien 52, Brasilien 39 vH). Dieses Bild paßt zu den vorher getroffenen Feststellungen, daß die lateinamerikanischen Länder eher Produkte mit niedrigen MFN-Zollsätzen liefern, bei denen die Zollentlastung vergleichsweise großzügig gehandhabt wird. Umgekehrt sind die asiatischen Länder stärker von der restriktiveren Zollentlastungspolitik bei den Warengruppen mit höheren Zollsätzen betroffen.

Diversifizierung und Produktpalette

Eine Analyse der Lieferstruktur der Entwicklungsländer nach 6-stelligen Warenpositionen (GZT) und deren Zollstatus gibt Aufschluß über die Möglichkeiten tarifärer Vorzugsbehandlung im einzelnen sowie die engen Grenzen des APS. Die Exporte der ausgewählten Entwicklungsländer in die Bundesrepublik sind unterschiedlich stark diversifiziert: Besonders die Länder mit niedrigen Anteilen von Industriegütern an den Gesamtexporten liefern nur eine kleine Zahl von Produkten. Die statistische Zahl

¹¹ Taiwan ist nicht präferenzberechtigt, und Israels Quote ist — wie oben ausgeführt — nur grob geschätzt.

der Produkte ist indes kein eindeutiges Kriterium für die Beurteilung der Breite des Güterangebots eines Landes im Vergleich zu anderen Ländern, weil die Warensystematik für den Außenhandel selbst auf der niedrigsten Stufe sehr unterschiedlich tief gegliedert ist¹². Sie ist häufig an dem Schutzbedürfnis heimischer Industrien und dem Wunsch nach Einfuhrüberwachung für sehr spezifische Produkte orientiert. Dennoch ist eine Gegenüberstellung aufschlußreich.

Die Konzentration auf nur wenige Exportprodukte ist bei folgenden Ländern noch besonders hoch: Kenia, Côte d'Ivoire, Indonesien, Pakistan, Malaysia, Mexiko, Kolumbien und Chile. Auch Brasilien rangiert trotz seiner Größe und seiner relativ fortgeschrittenen Entwicklung wegen des großen Gewichts weniger Hauptexportprodukte eher an der unteren Grenze. Als besonders diversifiziert dagegen erweist sich das Exportangebot aus der VR China, Südkorea, Taiwan, Hongkong und Israel, mit etwas Abstand auch das aus Indien und Singapur. Für die sehr unterschiedliche Breite des Sortiments ist die Größe des Landes offenbar kein ausschlaggebendes Merkmal: Beispiele sind die beiden Stadtstaaten Hongkong und Singapur sowie Israel mit relativ starker Angebotsdiversifizierung und das relativ schlechte Abschneiden von Mexiko, in geringerem Maße auch von Brasilien und Argentinien.

Die 50 wichtigsten Produkte machten in allen Ländern den überwiegenden Teil der Lieferungen aus, bei China war er mit 65 vH am niedrigsten. Besonders bei den lateinamerikanischen Ländern und Kenia waren darunter viele MFN-zollfreie Produkte, für die sich jede tarifäre Vorzugsbehandlung erübrigt. Das demonstrieren auch die relativ niedrigen Durchschnittszollsätze für die 50 wichtigsten Produkte dieser Länder.

In einer noch detaillierteren Übersicht werden für jedes Land die wichtigsten Produkte beim Export in die Bundesrepublik einzeln aufgeführt und ihr Anteil an den Industriegüterlieferungen des jeweiligen Landes sowie ihr Präferenz- und Zollstatus dargestellt¹³. Für die meisten Länder wurden nur die 10 wichtigsten Produkte ausgewählt, sofern damit bereits zwei Drittel der Lieferungen erfaßt waren, sonst wurden solange jeweils 10 weitere Produkte einbezogen, bis mindestens 50 vH der Lieferungen abgedeckt waren. Einzig bei China erhöhte sich damit die Zahl der Produkte auf 30, bei folgenden Ländern auf 20: Tunesien, Indien, Philippinen, Thailand, Südkorea, Taiwan, Hongkong, Israel und Singapur.

Die größere Zahl von „wichtigen“ Produkten liegt nicht nur an der stärkeren Diversifizierung der Ausfuhren dieser Länder, sondern z.T. auch an der geschilderten besonders tiefen Warenuntergliederung bei Textilien: Die Produktpalette der Länder, bei denen Textillieferungen ein besonderes Gewicht¹⁴ haben — Indien (48), Tunesien (37), Hongkong (31), Südkorea (24), Philippinen (22) —, täuscht eine breite Auffächerung vor; faßt man aber Zahl und Gewicht der einzelnen Textilprodukte zusammen, so wird dieser Eindruck erheblich eingeschränkt. Als stärker di-

versifiziert bleiben dann nur noch die Exporte Singapurs, Israels, Chinas, Taiwans und — mit Abstand — Thailands übrig.

Von den ausgewählten wichtigsten Produkten fallen praktisch alle zollpflichtigen Waren¹⁵ unter die jeweiligen Präferenzregelungen. Die Beschränkungen des APS werden deutlich, betrachtet man Häufigkeit und Datum der Wiedereinsetzung von Zöllen¹⁶. In vielen Fällen werden die Zölle bereits in den ersten Tagen des Januar wieder eingeführt, d.h. die zollfreien Kontingente bzw. Plafonds sind sofort ausgeschöpft. Dabei handelt es sich meistens um Textilien, aber auch eine ganze Palette anderer Produkte, bei denen einzelne Länder rasch an die Grenzen stoßen. Tendenziell konzentriert sich die Wiedereinsetzung der Zölle auf Produkte mit überdurchschnittlich hohen Zöllen. Davon ist Südkorea am stärksten betroffen, mit 18 seiner 20 wichtigsten Produkte stieß es an die Grenze des APS und mußte seine Lieferungen wieder verzollen. Es folgen China mit 16, Hongkong mit 14, Indien mit 12 und Thailand mit 10 der ausgewählten wichtigsten Produkte. Mexiko und Malaysia dagegen litten mit ihren wichtigsten Produkten in keinem Fall unter den eingebauten Restriktionen des APS, die anderen lateinamerikanischen Länder nur mit wenigen Produkten, wobei Brasilien hauptsächlich bei Eisen und Stahl betroffen war.

Zusammenfassung

Grundsätzlich läßt sich sagen, daß nur diejenigen Entwicklungsländer überhaupt aus den Zollbefreiungen der EG und damit in der Bundesrepublik Nutzen ziehen können, die schon über ein größeres Angebot zollpflichtiger Industriegüter verfügen. Doch zeigt die Analyse auch, daß die Vorzugsbehandlung bei Produkten mit besonders hohen Zöllen restriktiver ist, daß heißt, mit der Höhe der Zollsätze nimmt die Zollentlastung ab. Der Entlastungseffekt ist damit vor allem bei den arbeitsintensiven Produkten, bei denen die Entwicklungsländer komparative Vorteile haben, gering. Insbesondere gegenüber den schon wettbewerbsfähigeren Entwicklungsländern

¹² Neben sehr komplexen Zusammenfassungen (z.B. Kernreaktoren) gibt es auch äußerst differenzierte Unterscheidungen: Bei Bekleidung z.B. werden einzelne Kleidungsstücke je nach Material sowie Geschlecht und Größe des Endverbrauchers (T-shirts aus Baumwolle für Mädchen bis Gr. 86) extra gezählt.

¹³ Die entsprechende Tabelle ist in der Publikation der AMK Berlin enthalten.

¹⁴ In Klammern Anteil der aufgelisteten wichtigsten Textilprodukte an den Industriegüterlieferungen in vH.

¹⁵ Ausnahmen sind bestimmtes Leichtöl bei Pakistan, gegerbtes Leder bei Indonesien und besondere Ferrolegierungen bei Brasilien, die alle drei offenbar als Halbfabrikate nicht vom APS erfaßt sind.

¹⁶ Erreicht ein Lieferland in einem EG-Land sein Kontingent, muß der Zoll für weitere Lieferungen wieder erhoben werden, bei Erreichen der Plafondgrenzen kann er wieder eingesetzt werden.

greifen so die eingebauten Restriktionen des Allgemeinen Präferenzsystems. Bei ihren wichtigen Exportprodukten sind die zollfreien Kontingente oder Plafonds oft schon zu Beginn des Jahres erschöpft, alle weiteren Lieferungen unterliegen der normalen Zollpflicht.

Wenn in einer neuen GATT-Runde auch die Zollpolitik gegenüber Entwicklungsländern zur Diskussion steht, könnte eine weitere tarifäre Vorzugsbehandlung der Schwellenländer bei den Produkten, mit denen sie ihre Wettbewerbsfähigkeit bewiesen haben, davon abhängig gemacht werden, daß sie ihrerseits — dem Fortschritt ihrer wirtschaftlichen Entwicklung angepaßt — Liberalisierungsschritte unternehmen. Andernfalls wird sich der Druck verstärken, sie von der Vorzugsbehandlung auszu-

schließen. Aus entwicklungspolitischer Sicht wäre dies auch zu vertreten unter der Voraussetzung, daß gleichzeitig für alle übrigen Entwicklungsländer die Präferenzen von allen administrativen und mengenmäßigen Restriktionen befreit würden.

Besonders bei Textilien sollte man die Konsequenzen aus der Tatsache ziehen, daß einige Entwicklungsländer mit bestimmten Produkten wettbewerbsfähig genug sind, die Zollhürden zu überwinden, und die fragwürdige Verknüpfung von quantitativen Restriktionen mit partieller Zollbefreiung aufgeben. Den wettbewerbsfähigeren Entwicklungsländern wäre sicher mit einer großzügigeren Anhebung der Liefermengen in den neuen Textilabkommen besser gedient.

Aus den Veröffentlichungen des DIW Beiträge zur Strukturforchung

Erscheinen seit 1967. Format DIN A 4.

Beiträge zur Strukturforchung

- Heft 70 **Analyse und Projektion der Personenverkehrsnachfrage in der Bundesrepublik Deutschland bis zum Jahre 2000.** Von Rainer Hopf, Heilwig Rieke und Ulrich Voigt. 167 S. 1982. DM 98,—.
- Heft 71 **Das Sachvermögen in den Wirtschaftsbereichen der Bundesrepublik Deutschland.** Von Bernd Görzig. 101 S. 1982. DM 38,—.
- Heft 72 **Zur Umstellung des internationalen Warenverzeichnisses für den Außenhandel.** Von Hans Martin Duseberg. 67 S. 1982. DM 36,—.
- Heft 73 **Zeitlicher Zusammenhang zwischen Hochbaugenehmigung und Auftragseingängen im Konjunkturverlauf.** Von Bernd Bartholmai unter Mitarbeit von Jochen A. Hübener. 170 S. 1983. DM 98,—.
- Heft 74 **Wohnungsbau und Wohnungsversorgung in beiden deutschen Staaten — ein Vergleich.** Von Manfred Melzer unter Mitarbeit von Wolfgang Steinbeck. 220 S. 1983. DM 142,—.
- Heft 75 **Budgetpolitik Österreichs im internationalen Vergleich.** Von Manfred Teschner und Dieter Vesper. 115 S. 1983. DM 76,—.
- Heft 76 **Forschung und Entwicklung im verarbeitenden Gewerbe von Berlin (West).** Eine Repräsentativerhebung für die Jahre 1977 bis 1981. Von Kurt Hornschild. VII, 161 S. 1983. DM 56,—.
- Heft 77 **Die Entwicklung des Personenverkehrs in den Regionen der Bundesrepublik Deutschland bis zum Jahre 2000.** Von Hartmut Kuhfeld und Joachim Niklas unter Mitarbeit von Jutta Kloas. 156 S. 1983. DM 76,—.
- Heft 78 **Der internationale Handel mit Dienstleistungen aus der Sicht der Bundesrepublik Deutschland — Entwicklung, Handel, Politik —.** Von Hans J. Petersen, Fritz Franzmeyer, Peter Hrubesch, Siegfried Schultz, Dieter Schumacher und Herbert Wilkens. 330 S. 1984. DM 88,—.
- Heft 79 **Erhöhter Handlungsbedarf im Strukturwandel.** Analyse der strukturellen Entwicklung der deutschen Wirtschaft. Strukturberichterstattung 1983. 230 S. 1984. DM 68,—.
- Heft 80 **Auswirkungen des Strukturwandels auf den Arbeitsmarkt, Anforderungen des Strukturwandels an das Beschäftigungssystem.** Schwerpunktthema im Rahmen der Strukturberichterstattung 1983. Von Ulrich Brasche, Christoph F. Büchtemann, Wolfgang Jeschek und Werner Müller. 255 S. 1984. DM 76,—.
- Heft 81 **Gesamtwirtschaftliche und strukturelle Auswirkungen von Veränderungen der Struktur des öffentlichen Sektors —** Schwerpunktthema im Rahmen der Berichterstattung 1983 — Von Bernd Bartholmai, Oskar de la Chevallerie, Volker Meinhardt, Frank Stille, Dieter Teichmann und Dieter Vesper. 266 S. 1984. DM 76,—.
- Heft 82 **Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen — eine Branchenstudie —** Von Arthur Boneß, Gerhard Neckermann, Rainer Pischner und Reiner Stäglin. 400 S. 1984. DM 98,—.
- Heft 83 **Vorausschätzung des Ersatzinvestitionsbedarfs für die Bundesverkehrswege.** Von Bernd Bartholmai, Heinz Enderlein und Joachim Niklas. 324 S. 1985. DM 92,—.
- Heft 84 **Gesamtwirtschaftliche und strukturelle Auswirkungen der Energieverteuerung und internationaler Energiepreisdifferenzen.** Schwerpunktthema im Rahmen der Strukturberichterstattung 1983. Von Renate Filip-Köhn und Manfred Horn unter Mitarbeit von Jürgen Blazejczak. 224 S. 1985. DM 78,—.
- Heft 85 **Geldeinkommen in der DDR von 1955 bis zu Beginn der achtziger Jahre.** Funktionale und personelle Verteilung, Einkommensbildung und Einkommenspolitik. Von Heinz Vortmann. 239 S. 1985. DM 156,—.
- Heft 86 **Leitdatenvorausschätzungen für Verkehrsprognosen — Konzeption, Modelle und Verbesserungsmöglichkeiten bisheriger Ansätze.** Von Herwig Birg und Ulrich Voigt. 131 S. 1985. DM 88,—.
- Heft 87 **Konsumgüterversorgung in der DDR und Wechselwirkungen zum innerdeutschen Handel.** Von Doris Cornelsen, Andreas Koch, Horst Lambrecht und Angela Scherzinger. 319 S. 1985. DM 82,—.
- Heft 88 **Regionale Struktur des Personenverkehrs in der Bundesrepublik Deutschland im Jahre 1980.** Von Jutta Kloas, Hartmut Kuhfeld, Uwe Kunert (DIW Berlin), Horst Focke, Dieter Wilken (DFVLR Köln), Henryk Bolik und Dieter Höltsken (IVV Aachen). 320 S. 1985. DM 86,—.
- Heft 89 **Lehre und Berufsausübung.** Eine Längsschnittuntersuchung für Berlin (West). Von Klaus-Peter Gaulke und Detlef Filip unter Mitarbeit von Hans M. Duseberg. 122 S. 1986. DM 42,—.
- Heft 90 **Analyse der Rahmenbedingungen für energiesparende Investitionen im Mietwohnbereich.** Von Bernd Bartholmai, Eckhard Casser und Dieter Vesper. 276 S. 1986. DM 86,—.

Herausgeber: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Königin-Luise-Straße 5, D-1000 Berlin 33

Telefon (030) 82 99 10 — Telefax (030) 82 99 12 00

BTX-Systemnummer • 2 99 11 #

Präsident: Prof. Dr. Hans-Jürgen Krupp

Abteilungsleiterkollegium: Dr. Oskar de la Chevallerie, Dr. Doris Cornelsen, Dr. Fritz Franzmeyer, Prof. Dr. Wolfgang Kirner, Dr. Frieder Meyer-Krahmer, Dr. Reinhard Pohl, Dr. Peter Ring, Prof. Dr. Werner Rothengatter, Dr. Horst Seidler, Dr. Hans-Joachim Ziesing.

Präsident und Abteilungsleiter sind gemeinsam für die wissenschaftliche Leitung verantwortlich.

Schriftleitung: Dr. Klaus Henkner.

GATT: Aktuelle Handelspolitik gegenüber der Dritten Welt. Bearbeitet von Siegfried Schultz.—

Zollbehandlung ausgewählter Entwicklungsländer in der Bundesrepublik Deutschland. Bearbeitet von Uta Möbius.

Verlag: Duncker & Humblot GmbH, Dietrich-Schäfer-Weg 9, D-1000 Berlin 41.

Nachdruck und sonstige Verbreitung — auch auszugsweise — nur mit Quellenangabe zulässig.

Druck: Zippel-Druck, Oranienburger Str. 170, D-1000 Berlin 26.

Bezugspreis für den Jahrgang DM 110,—, vierteljährlich DM 35,—, Einzelnummer DM 4,—.

Zuzüglich Versandkosten.

— Hierzu ein Prospekt der Kreditanstalt Frankfurt am Main —