

Werner Raza

Internationaler Handel und Handelspolitik

10

Wirtschaft



Wirtschaft 10

Internationaler Handel und Handelspolitik

Werner Raza

Internationaler Handel und Handelspolitik

VOGB



ÖSTERREICH

Dieses Skriptum ist für die Verwendung im Rahmen der Bildungsarbeit des Österreichischen Gewerkschaftsbundes, der Gewerkschaften und der Kammern für Arbeiter und Angestellte bestimmt.

Zeichenerklärung



Hinweise



Beispiele



Zitate

Stand: Jänner 2015

Impressum:

Layout/Grafik: Walter Schauer/Dietmar Kreuzberger

Layoutentwurf/Umschlaggestaltung: Kurt Schmidt

Medieninhaber: Verlag des ÖGB GmbH, Wien

© 2015 by Verlag des Österreichischen Gewerkschaftsbundes GmbH, Wien

Herstellung: Printservice

Verlags- und Herstellungsort: Wien

Printed in Austria

Einleitung	6
Einführung in den internationalen Handel	8
Die klassische Außenhandelstheorie und das Dogma des Freihandels	8
Neue Außenhandelstheorie	11
Kritik an der liberalen Außenhandelstheorie	14
Internationaler Handel aus ökologischer und sozialer Sicht	15
Entwicklung und Struktur des internationalen Handels	22
Entwicklung der internationalen Handelspolitik	26
Multilaterale Handelspolitik: Welthandelsorganisation WTO	26
Regionale Integrationsabkommen	31
Entwicklung und Struktur des österreichischen Außenhandels	36
Europäische und österreichische Außenhandelspolitik	46
Institutionelle Struktur der Außenhandelspolitik	46
Importseitige Handelspolitik: Zollpolitik	47
Importseitige Schutzbestimmungen	49
Österreichische Rechtsvorschriften	50
Exportseitige Handelspolitik – Exportförderung	51
Literatur	56
Fußnoten	58

Einleitung

Der internationale Handel gehört bis heute zu den umstrittensten Themen der Volkswirtschaftslehre. Auf der einen Seite schrieben berühmte Denker wie Montesquieu, Adam Smith oder Albert O. Hirschman dem internationalen Handel eine zivilisatorische Kraft zu. Sie meinten, durch den Austausch von Gütern käme es zu mehr Fairness und Verständnis unter den Völkern und Menschen. Anders sahen das Friedrich List, Karl Marx oder Rosa Luxemburg: sie betrachteten den Handel vornehmlich als Instrument zur Unterwerfung des Schwächeren durch den Stärkeren, mithin als einen *entzivilisierenden* Vorgang, und führten die Geschichte des Kolonialismus und Imperialismus als Beleg für ihre kritische Sicht des internationalen Handels an.

Neben diesen historischen und theoretischen Auseinandersetzungen gibt in jüngster Zeit vor allem das Phänomen der Globalisierung Anlass zu Kontroversen. Unter Globalisierung versteht man gemeinhin die **steigende internationale Integration nationaler Volkswirtschaften**. Dies geschieht vor allem im Bereich der Finanzmärkte, des internationalen Güter- und Dienstleistungshandels sowie durch die Aktivitäten multinationaler Unternehmen und ihre Standortentscheidungen. Die dabei ins Treffen geführte oft verwirrende Vielzahl von schwer verständlichen Begriffen und konzeptionellen Überlegungen sowie empirischen Belegen bezüglich der Auswirkungen der Globalisierung erleichtert deren Verständnis keineswegs.

Auch stellt sich mit zunehmender Globalisierung der Wirtschaft die Frage nach der angemessenen und demokratisch legitimierten Form der politischen Gestaltung dieses Prozesses. Alte und neue Institutionen wie der **Internationale Währungsfonds IWF**, die **Weltbank**, die **Welthandelsorganisation WTO** sowie die **Europäische Union** übernehmen hier zum Teil wirtschaftspolitische Aufgaben der Nationalstaaten, treffen dabei aber auf die mitunter vehemente Kritik einer international agierenden Zivilgesellschaft. Dabei wird sowohl die einseitige wirtschaftsliberale Ausrichtung dieser Organisationen als auch ihre demokratische Legitimität in Frage gestellt.

Auch wenn vieles an diesen Entwicklungen gegenwärtig noch nicht in seiner ganzen Tragweite erkannt werden kann, ist klar: die Weltwirtschaft befindet sich in einer Phase des fundamentalen wirtschaftlichen und sozialen Umbruchs. Und der internationale Handel ist ein zentraler Mechanismus dieses Wandels.

Mit dem vorliegenden Skriptum soll daher der Versuch unternommen werden, eine möglichst verständliche Einführung in die Theorie und Politik des internationalen Handels zu geben. Zentrale Grundbegriffe der Außenhandelstheorie sollen erläutert, die empirische Entwicklung des internationalen Handels im Überblick dargestellt, und die Bereiche und Institutionen der Handelspolitik sollen dem interessierten Leser bzw. der interessierten Leserin vorgestellt werden.



Adam Smith
(1723–1790)



Charles Montesquieu
(1689–1755)



Karl Marx
(1818–1883)

Drei Denker,
drei Sichtweisen

1 Einführung in den internationalen Handel

Die klassische Außenhandelstheorie und das Dogma des Freihandels

Keine Darstellung des internationalen Handels kommt an einer Diskussion der klassischen Grundlagen der Außenhandelstheorie vorbei. So auch diese nicht. Bildet doch das Theorem der **komparativen Kostenvorteile** von Robert Torrens und David Ricardo bzw. die so genannte neoklassische Variante in Form des **Faktorproportionentheorems** von Eli Heckscher und Bertil Ohlin auch heute noch die wichtigste theoretische wie auch politikleitende Begründung für die aktive Verfolgung des Freihandels als wohlstandsmaximierender Ausgestaltung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Ricardo/Torrens erklären die Sinnhaftigkeit von Außenhandel durch Unterschiede in den relativen Kosten der Produktion von Gütern. Diese machten es vorteilhaft, durch Produktionsspezialisierung im jeweils kostengünstigeren Gut den gesamt-, d. h. weltwirtschaftlichen, Wohlstand zu steigern (siehe Schaukasten 1 zur Illustration).

Demgegenüber argumentiert das **Faktorproportionentheorem** von Heckscher/Ohlin das Entstehen – und die ökonomische Vorteilhaftigkeit – von Außenhandel mit Unterschieden in den nationalen Ausstattungen an Produktionsfaktoren (Arbeit, Kapital, Boden).

Neben die Theorie der komparativen Kosten tritt somit eine Theorie der komparativen Faktorknappheiten. In beiden Varianten besteht aber letztlich das Argument darin, dass Spezialisierung auf die überlegene Produktionsweise, sei sie auf technologische oder Unterschiede in der Faktorausstattung zurückzuführen, ein absolutes Mehr an erzeugten Waren bedeutet und der freie internationale Tausch der Güter daher für jedes Land ein Mehr an konsumierbaren Verbrauchs-

Eine Spezialisierung der Produktion auf diejenigen Waren, die den reichlicher vorhandenen Faktor intensiver nutzen, liegt daher nahe. Demgemäß müssten sich rohstoffreiche Länder auf die Produktion von Grundstoffen (Erdöl, Stahl etc.) spezialisieren, Länder mit großer Bevölkerung auf die Produktion arbeitsintensiver Güter (z. B. Konsumgüter), an Kapital reiche, entwickelte Volkswirtschaften auf die Produktion kapitalintensiver Güter (z. B. Maschinen).



David Ricardo (1772–1823)

werten bringt. Dadurch wird mittels Außenhandel der Wohlstand insgesamt erhöht. Diese klassische Begründung des interindustriellen Handels (d. h. z. B. des Handels landwirtschaftlicher gegen industrielle Güter) dient nach wie vor als die in der wirtschaftspolitischen Praxis wichtigste theoretische Legitimation, den internationalen Handel möglichst umfassend zu liberalisieren. Darüber hinaus dient sie auch als Grundlage für das Einschlagen eines Spezialisierungspfades, der auf den vorhandenen komparativen Vorteilen einer Volkswirtschaft aufbaut; ein Umstand, der in der Erklärung der Wirtschaftsprobleme von Entwicklungsländern eine bedeutende Rolle spielt.



Schaukasten 1: **Das Theorem der komparativen Kostenvorteile**

Adam Smith, der Begründer der klassischen Ökonomie, war in seinem 1776 erschienenen Hauptwerk „Der Wohlstand der Nationen“ noch davon ausgegangen, dass Außenhandel für zwei Länder nur dann vorteilhaft wäre, wenn jedes Land sich auf die Produktion jeweils eines Gutes besonders gut verstünde. Produziert also Land A das Gut Wein besonders günstig, so soll es sich auf die Produktion nur dieses Gutes spezialisieren. Land B produziert hingegen nur Tuch, weil es hier günstiger produziert als Land A. Was von den beiden Gütern im Inland nicht verbraucht wird, wird im Außenhandel getauscht. Im vorliegenden Fall hat also jedes Land einen **absoluten Kostenvorteil** bei der Produktion eines Gutes.

Was aber passiert, wenn Land A sowohl Wein als auch Tuch billiger produziert als Land B? In diesem Fall ist Außenhandel nach Smith nicht vorteilhaft. Dieser Auffassung entgegen traten zuerst Robert Torrens und später David Ricardo. Sie argumentierten, dass nicht die absoluten Kostenvorteile ausschlaggebend wären, sondern die **komparativen, d. h. relativen Kostenvorteile**.

Das klassische Zahlenbeispiel mit Portugal und Großbritannien (GB) verdeutlicht dies:

	Portugal	Großbritannien
Wein	80	120
Tuch	90	100

1 Einführung in den internationalen Handel



Portugal und Großbritannien produzieren je zwei Güter, Wein und Tuch. Portugal produziert sowohl Wein als auch Tuch billiger als GB: es benötigt nur 80 Arbeitseinheiten (AE) zur Erzeugung von 100 Litern Wein, gegenüber 120 AE für GB, und es benötigt nur 90 AE zur Erzeugung von 100 Metern Tuch gegenüber 100 Einheiten für GB. Mit anderen Worten: Portugal benötigt $\frac{8}{12}$ des Aufwands von GB für die Erzeugung derselben Menge Wein, und $\frac{9}{10}$ des Aufwands von GB für die Erzeugung derselben Menge Tuch. Wein wird also von Portugal relativ billiger erzeugt als Tuch. Spezialisiert sich daher Portugal auf die Produktion von Wein, so kann es mit 160 AE 200 Liter Wein produzieren. Das bedeutet eine Kostenersparnis von 40 AE gegenüber dem Fall, dass beide Länder eine Menge von je 100 Liter Wein selbst erzeugen (da: $80 + 120 = 200 - 160 = 40$). GB hingegen produziert 200 Meter Tuch mit einem Arbeitsaufwand von 200. Das bedeutet gegenüber je eigener Produktion in den beiden Ländern einen zusätzlichen Kostenaufwand von 10 Einheiten (da: $90 + 100 = 190 - 200 = -10$). Saldiert man den jeweiligen Mehr- bzw. Minderaufwand der beiden Produktionsprozesse, so erhält man insgesamt eine Kostenersparnis von 30 AE (da: $40 - 10 = 30$). Portugal erhält davon einen Anteil von 10 AE, da es für den Konsum von 100 Liter Wein und 100 Meter Tuch nur 160 AE aufwenden muss (statt 170 bei eigener Produktion der beiden Güter), GB erspart sich sogar 20 AE, da es insgesamt nur 200 AE aufwenden muss gegenüber 220 AE bei eigener Produktion der beiden Güter.

Fazit: Spezialisierung auf die Produktion des Gutes, bei dem ein Land einen komparativen Kostenvorteil gegenüber einem anderen Land hat, und anschließender Tausch des nicht benötigten Mehrprodukts steigert den Wohlstand beider Länder insgesamt. Und allgemein: Außenhandel macht für ein Land auch dann ökonomischen Sinn, wenn es Güter teurer produziert als andere Länder, solange nur die Kostenverhältnisse zwischen den Ländern unterschiedlich sind.

Eingeschränkte Gültigkeit: Wichtig ist darauf hinzuweisen, dass das Theorem der komparativen Kostenvorteile nur unter bestimmten, restriktiven Annahmen gilt. Dazu gehört die Annahme der vollkommenen Konkurrenz und insbesondere die Annahme konstanter Skalenerträge. Letzteres bedeutet, dass unabhängig



Paul Krugman (*1953)



von der produzierten Menge die Kosten pro produzierter Einheit gleich bleiben. Nimmt man dagegen realistischerweise an, dass die Produktion von Wein als landwirtschaftlichem Gut steigende Durchschnittskosten pro Einheit verursacht und die Produktion von Tuch als industriell gefertigtem Gut sinkende Kosten pro Einheit, dann lässt sich zeigen, dass Spezialisierung und Handel insgesamt zu Wohlstandsverlusten führen kann – das so genannte Graham-Paradoxon – insbesondere für das Land, das ein Gut mit steigenden Kosten pro Einheit produziert, also hier Portugal. Für Portugal hätte sich die Spezialisierung auf Wein dann als die falsche Entscheidung erwiesen.

Neue Außenhandelstheorie

Die Neue Außenhandelstheorie entstand in den 80er-Jahren des 20. Jahrhunderts und schloss Lücken der klassischen Handelstheorie. Entgegen der klassischen Handelstheorie, die bei einer Reduktion von tarifären und nichttarifären Handelshemmnissen eine räumliche Spezialisierung der Produktion aufgrund der komparativen Kostenvorteile zwischen Ländern erwartet, die allen am Handel Beteiligten einen erhöhten Wohlstand bringt, **besagt die Neue Außenhandelstheorie, dass unter Umständen dieser Wohlstand nicht für alle gleich ist, d. h., dass es Gewinner und Verlierer geben kann.** Außerdem konnte der steigende Anteil des intra-industriellen Handels (d. h. des Handels mit Waren derselben Branche, z. B. die BRD importiert französische, japanische, italienische Autos und exportiert deutsche Autos ins Ausland) durch die klassische Theorie nicht erklärt werden.

Die Neue Außenhandelstheorie geht deshalb nicht von vollkommener Konkurrenz und konstanten Skalenerträgen, sondern von unvollkommenen Märkten und steigenden Skalenerträgen aus und misst der technologischen Entwicklung eine bedeutende Rolle bei.

1 Einführung in den internationalen Handel

Steigende Skalenerträge führen zu einer Spezialisierung von Ländern oder Regionen, auch wenn keine Unterschiede in der Ressourcen- oder Technologieausstattung vorliegen, da sie den Ländern bzw. Regionen Kostenersparnisse und damit einen Wettbewerbsvorteil bringen. Sie entstehen „intern“ durch die Größe eines Unternehmens oder „extern“ durch die Größe einer Branche oder Industrieagglomeration. In letzterem Fall können positive Externalitäten¹ zu weiteren Kostensenkungen und Effizienzgewinnen beitragen. Zu den positiven Externalitäten zählen das Vorhandensein eines großen Arbeitskräftereservoirs, die Verfügbarkeit von Vor- und Zwischenprodukten und technologische Verbundeffekte durch die räumliche Nähe von Forschungsreinrichtungen oder anderen Unternehmen. Ein Beispiel für eine solche Agglomeration, die durch Externalitäten entstanden ist, ist das kalifornische Silicon Valley. Nach Krugman bestimmen diese Externalitäten sehr stark den Standort von Industrien und somit die industrielle Entwicklung einer Nation, die sich durch das Vorhandensein einer umfangreichen, vernetzten Industrie Wettbewerbs- und folglich Wohlstandsvorteile zu Lasten eines Landes mit einer kleineren Industrie sichern kann.

Die **Neue Wirtschaftsgeographie** (New Economic Geography), die hauptsächlich vom Ökonomen Paul Krugman vertreten wird, baut auf der neuen Außenhandelstheorie auf. Das Neue an diesem Modell ist, dass erstmals Größen wie Entfernung und Transportkosten explizit berücksichtigt werden.²

Erwartet werden zwei Typen von Raumentwicklung. Der erste Typ beschreibt eine **Dezentralisierungstendenz**. Handelsliberalisierungen verringern die zentripetalen Kräfte einer Agglomeration und führen zu deren Bedeutungsrückgang auf nationaler Ebene, da der Auslandsmarkt im Vergleich zu dem Markt, den die Agglomeration bildet, an Bedeutung gewinnt. Periphere Regionen erhalten eine neue Entwicklungschance, da dort für Industriebetriebe aufgrund hoher Preise in den industriellen Zentren für Boden, Arbeit und Verkehr die Produktion

Die Neue Wirtschaftsgeographie basiert auf der Grundannahme, dass Handelsliberalisierung verbunden mit einer Reduzierung der Transportkosten das räumliche Verteilungsmuster von Industrie- und Dienstleistungsstandorten verändert.



Bangalore, das indische Silicon Valley,
Beispiel einer Agglomeration durch Externalitäten

kostengünstiger ist und sie so im Wettbewerb auf dem Auslandsmarkt leichter bestehen können. Der zweite Typ geht von niedrigen Transportkosten aus und **erwartet eine Zunahme der räumlichen Konzentration aufgrund steigender Skalenerträge** und der oben beschriebenen Externalitäten.

In Krugmans Zwei-Regionen-Modell ist die idealisierte Kern-Rand-Beziehung von den Transportkosten abhängig. Bei leicht sinkenden Transportkosten wird zwischen den beiden Regionen Handel aufgenommen. Fallen die Transportkosten weiter, so bilden sich ein industrielles Zentrum und eine agrarische Peripherie. Sobald die Transportkosten gegen Null streben, kommt es zu Ausgleichstendenzen des Wohlstandsniveaus zwischen beiden Regionen. Auf die reale Welt übertragen bedeutet dies, dass die Entwicklungsländer bei sinkenden Transportkosten trotz Handelsliberalisierungen nicht unbedingt profitieren müssen, wenn sie keine Skalenerträge und Externalitäten aufweisen können. Daraus ergibt sich für Krugman, dass protektionistische Maßnahmen dieser Länder durchaus Sinn ergeben würden.

Krugman wurde nicht ganz zu Unrecht vorgeworfen, dass seine Schlussfolgerungen seit Jahrzehnten in den Regionalwissenschaften bekannt sind. Dennoch ist es ihm zu verdanken, dass der räumlichen Dimension und somit der **Geographie in der Ökonomie** und speziell in der Außenhandelstheorie **wieder verstärkt Aufmerksamkeit** geschenkt wird.

Die theoretischen Neuerungen der Neuen Außenhandelstheorie lassen sie auch zu differenzierteren Aussagen bzgl. der Wohlfahrtswirkungen des Handels kommen. Paul Krugman als ihr bedeutendster Vertreter meint daher:



„Freihandel ist nicht passé, aber als Gedanke hat er seine Unschuld unwiederbringlich verloren. [...] Freihandel kann aber noch immer als gute Politikanleitung und Zielvorstellung dienen, aber er kann nicht mehr als die Politik gelten, von der die ökonomische Theorie behauptet, dass sie immer richtig ist.“

Nichtsdestoweniger haben aber auch diese neueren theoretischen Entwicklungen die Vorherrschaft des Freihandelsdogmas in der außenhandelspolitischen Praxis nicht relativieren können.

1 Einführung in den internationalen Handel

Kritik an der liberalen Außenhandelstheorie

Bevor auf die kritischen Einwände an der liberalen Außenhandelstheorie eingegangen wird, sei noch betont, dass diese sich nicht gegen den Handel *per se* richten. Im Gegenteil, die ökonomisch, sozial, aber auch kulturell stimulierenden Effekte des Handels werden durchaus anerkannt. Eingefordert wird aber eine differenziertere Sichtweise der Handlungswirkungen. Dies betrifft insbesondere die **Frage, unter welchen Bedingungen eine Intensivierung bzw. Liberalisierung des Außenhandels für ein Land ökonomisch sinnvoll ist.** Prominente Kritiker der Freihandelsdoktrin beginnend mit Friedrich List in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts sehen durchaus die positiven ökonomischen Effekte des Handels, argumentieren aber aufgrund einer Perspektive, die Volkswirtschaften dynamisch-historisch begreift, dass die Vorteile des freien Handels nur dann lukriert werden können, wenn eine Volkswirtschaft über einen Entwicklungsstand verfügt, der sie dazu befähigt, auf dem Weltmarkt in Konkurrenz zu anderen Volkswirtschaften zu treten. Außenhandel ist demnach für List nicht die Ursache, sondern die Folge wirtschaftlicher Entwicklung. Daran knüpft sich auch seine Forderung, für die Dauer des Aufbaus einer nationalen Industrie diese vor der übermächtigen ausländischen Konkurrenz durch Zölle zu schützen („**Erziehungszoll**“). In der Tat belegen wirtschaftshistorische Untersuchungen, dass die wichtigsten Industriestaaten der Gegenwart wie Großbritannien, die USA, Deutschland, Frankreich, Japan ihre im Aufbau befindlichen Industrien während langer Zeiträume durch hohe Zölle geschützt haben.³ Erst als die Industrien einen bestimmten Grad an technologischer Reife und Wettbewerbsfähigkeit erreicht hatten, verfolgten diese Staaten eine liberalere Außenhandelspolitik. In diesem Sinn argumentiert auch der bekannte Harvard-Ökonom Dani Rodrik, dass sich zwar empirisch nachweisen lässt, dass erfolgreiche Ökonomien einen steigenden Außenhandel aufweisen, dass die Liberalisierung des Außenhandels aber eine untergeordnete Bedeutung für wirtschaftliche Entwicklung einnimmt.⁴ Insofern erfährt das List'sche Argument, dass Handel eher die Folge wirtschaftlicher Entwicklung sei als umgekehrt, heute eine gewisse Rehabilitation.

Bemerkenswerterweise wird die große wirtschaftspolitische Bedeutung des Freihandels selbst von seinen einflussreichsten Theoretikern *grasso modo* nicht so



Friedrich List (1789–1846)

eindeutig unterstützt. Schon David Ricardo, aber auch Bertil Ohlin waren sich darüber im Klaren, **dass sie die Vorteilhaftigkeit des freien Handels nicht strikt beweisen können, sondern dass sie nur unter bestimmten, sehr restriktiven Annahmen Gültigkeit hat.** Auch Paul Samuelson, der als Theoretiker wie Politikberater zweifellos über hohen Einfluss verfügt, sieht die Wirkungen des Freihandels durchaus differenziert, wenn er 1962 in einem Aufsatz zu dem Schluss kommt, dass Freihandel nicht notwendigerweise das reale Einkommen eines jeden Landes oder von allen Bevölkerungsteilen innerhalb eines Landes steigern werde.⁵ Mit anderen Worten: Einzelne Länder und bestimmte Bevölkerungsschichten können durch Freihandel an Einkommen verlieren.

Internationaler Handel aus ökologischer und sozialer Sicht

Die traditionelle Freihandelstheorie zeichnet sich auch durch eine weitgehende Nicht-Berücksichtigung der sozialen und ökologischen Auswirkungen des Handels aus. Hier geht es um Bereiche, welche in der Diktion der Freihändler als Nicht-Handelsanliegen („non-trade-concerns“) bezeichnet werden, insbesondere aber um die Vernachlässigung der Umweltexternalitäten und sozialen Kosten von Handelsliberalisierung.

Vernachlässigung von Umweltexternalitäten

Es steht außer Streit, dass der internationale Handel wie jede ökonomische Transaktion externe Effekte auf die Umwelt nach sich zieht, etwa in Form von Abgasen, Emissionen, Lärm und Geruchsbelästigung, einer verstärkten Versiegelung des Bodens durch den Bau von Straßen und Autobahnen etc. Dies kann auch zu einer Zunahme von Krankheiten z. B. der Atemwege und damit zu einer Kostensteigerung im Sozialstaat führen. Eine theoretische Antwort auf dieses Problem kommt von der Umweltökonomik; sie lautet dahingehend, die externen Effekte zu internalisieren, d. h. in die Produktionskosten einzubeziehen. Um dies praktisch bewerkstelligen zu können, wäre es erforderlich, den Schaden der externen Effekte monetär zu bewerten, um ihn als Kostenfaktor geltend machen zu können. Dies wirft nicht unbeträchtliche methodische Probleme auf, bzw. dürfte in manchen Fällen gänzlich unmöglich sein. Von den methodischen Problemen abgesehen, könnte die Internalisierung praktisch durch die Einhebung

1 Einführung in den internationalen Handel

einer so genannten Pigou-Steuer, d. h. der **Besteuerung der Verursacher der Umweltbelastung im Ausmaß des der Gesellschaft entstehenden Schadens**, oder alternativ durch die Einführung eines Systems handelbarer Verschmutzungsrechte bewerkstelligt werden. Mit der Internalisierung kann der entstandene Schaden in der Regel zwar nicht wieder gutgemacht werden, jedoch soll ein Anreiz dazu gegeben werden, sich künftig umweltbewusster zu verhalten. Auch wird die Internalisierung in der realen Welt aufgrund von Informationsproblemen nicht perfekt gelingen.

Wenn man den Internalisierungsansatz daher als zweitbeste Lösung akzeptiert, bedeutet das aber noch nicht, dass in der politischen Praxis danach gehandelt würde. Preiserhöhungen können inflatorische Wirkungen bzw. mittel- und langfristige auch Struktureffekte in jenen Branchen zeitigen, die von den Preisänderungen unmittelbar betroffen sind. Das heißt, derlei Maßnahmen sind unter bestimmten Umständen politisch nicht opportun, da sie zu ökonomischen Problemen und/oder sozialen Konflikten führen können, welche die politischen Entscheidungsträger vermeiden möchten.

Vernachlässigung der sozialen Kosten des Freihandels

Ein wichtiger Grund für die unterschiedlichen Sichtweisen des Freihandels liegt darin, dass es sowohl Gewinner als auch Verlierer gibt, und zwar sowohl innerhalb nationaler Volkswirtschaften als auch zwischen diesen. Daraus ergeben sich unterschiedliche Perspektiven: Bei den Verlierern sind die Vorbehalte bzw. die Forderungen, für die Verluste kompensiert zu werden, zwangsläufig stärker ausgeprägt als bei den Gewinnern der Handelsliberalisierung.

Was macht Staaten, Unternehmen, soziale Gruppen und Klassen oder Einzelpersonen zu Verlierern oder Gewinnern? Vereinfacht gesagt, sind es Unterschiede

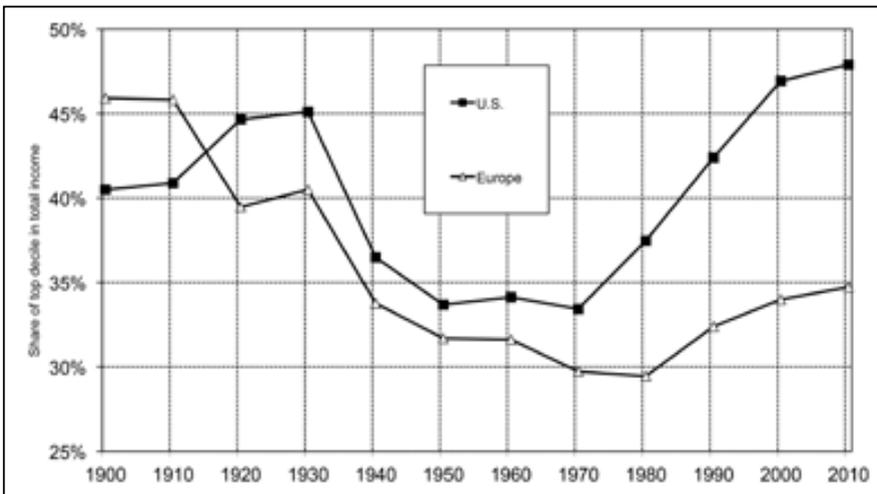
Grundsätzlich müsste die Internalisierung externer Effekte ähnliche Effekte auf Handelsvolumen und -struktur haben wie im Fall der Berücksichtigung von Transportkosten, d. h., das Handelsvolumen umweltbelastender Güter müsste sich tendenziell verringern zugunsten lokaler Produktion dieser Güter.



Paul Samuelson (1915–2009),
Wirtschaftsnobelpreisträger 1970

bezüglich der Macht, des verfügbaren Kapitals und Einkommens, des so genannten Humankapitals, d. h. des Wissens und der Kenntnisse, sowie bezüglich der individuellen Fähigkeit, sich an wirtschaftliche Entwicklungen anzupassen oder sich diesen zu entziehen. Der zunehmend freie Welthandel ist einer von mehreren verantwortlichen Faktoren für die starke Beschleunigung des Strukturwandels der letzten drei Jahrzehnte. Wer bei diesem beschleunigten Strukturwandel nicht mithalten kann und weder über Macht, Reichtum noch weltweit benötigte Ressourcen verfügt, ist in Gefahr, aus dem Produktions- und Erwerbsprozess gedrängt zu werden. Gleichzeitig werden die sozialen Netze, die notwendig sind, um den Ausfall von Erwerbseinkommen zumindest teilweise auszugleichen, sowie die Politiken zur Eingliederung in den Arbeitsmarkt (Umschulungs- und Fortbildungsmaßnahmen) aufgrund der finanziellen Nöte der öffentlichen Haushalte zurückgefahren.

Abb. 1: **Anteil der Top-1%-Einkommensbezieher am gesamten Einkommen in den USA und Europa, 1900–2010**



Nehmen wir an, dass zwischenstaatlicher Freihandel insgesamt zu Wohlstandszuwächsen führt. Auch wenn diese theoretisch für eine Umverteilung zur Verfügung stehen, kann nicht davon ausgegangen werden, dass alle gleichermaßen

1 Einführung in den internationalen Handel

von der Vergrößerung des Kuchens profitieren. Die Schwächung der Verhandlungsposition jener, die sich im wirtschaftlichen und sozialen Leben ohnehin in einer abhängigen Stellung befinden, führt dazu, dass die Verteilungsungleichheit zunimmt. Das bestätigt auch ein statistischer Blick in die Realität. Abbildung 1 zeigt diese Veränderung der Einkommensverteilung von 1900 bis 2010 am Beispiel der Top-1%-Einkommensbezieher. Während in der Periode nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs die Einkommensungleichheit sank, stiegen die Einkommen der Bestverdiener in der Periode der erneuten Globalisierung seit 1970 wieder deutlich an.

Die weltweit steigende Ungleichheit zwischen Arm und Reich lässt sich auf eine ganze Reihe von wirtschaftlichen, politischen und sozialen Gründen zurückführen. Ein wesentlicher Faktor liegt jedoch in Mobilitätsunterschieden. Die durch die Handels-, insbesondere aber auch Kapitalverkehrsliberalisierung erhöhte Mobilität des Kapitals und korrespondierend damit die eingeschränkte Mobilität des Faktors Arbeit wirken sich entsprechend negativ auf die Verhandlungsmacht der Gewerkschaften aus.

Zum anderen verringert eine zunehmend auf den Export bzw. die Internationalisierung der Wirtschaft ausgerichtete Wirtschaftspolitik die Bedeutung des heimischen Absatzmarkts und damit der Löhne als wesentlichen Bestimmungsfaktor der inländischen Kaufkraft. Die Löhne werden von den Unternehmen stärker als Kostenfaktor der zu exportierenden Waren und damit ihrer Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt gesehen. **Dieses Auseinanderdriften von Produktionsort und Absatzmarkt hat somit in der Tendenz eine dämpfende Wirkung auf die Masseneinkommen.**

Und in der Tat ist in den meisten Industriestaaten die Lohnquote, also der Anteil der Lohneinkommen am gesamten Volkseinkommen, seit Anfang der 1980er-Jahre markant gesunken, in Österreich um rund 10 %-Punkte auf nur mehr 65,7% im Jahr 2007 (AMECO Datenbank der EU-Kommission). In den darauffolgenden Jahren verzeichnete diese wieder krisenbedingt einen leichten Zuwachs, ohne jedoch den langfristigen Trend umzukehren.⁶ Dazu hat auch die Zunahme des Außenhandels einen Beitrag geleistet: Eine Studie des Internationalen Währungsfonds aus dem Jahr 2007 kommt zu dem Ergebnis, dass sich rund 40% der feststellbaren Zunahme der Einkommensungleichheit in Europa zwischen 1982-

2002 auf die Globalisierung (d. h. Zunahme des Außenhandels, Produktionsverlagerungen, Migration) zurückführen lassen.⁷ Dieses Ergebnis wird auch von einer Studie des Wirtschaftsforschungsinstituts (WIFO) unterstützt.⁸ Die genannte Studie belegt zudem, dass auch der Handel Österreichs mit den Staaten Mittel- und Osteuropas sich negativ auf die österreichische Lohnquote ausgewirkt hat. Die meisten Studien gehen zudem davon aus, dass ArbeitnehmerInnen niedriger Qualifikation von Globalisierung stärker negativ betroffen sind als höher qualifizierte Personen.

Die Globalisierung trägt also dazu bei, dass sich die Beziehungen der Sozialpartner zu Lasten der ArbeitnehmerInnen verändern. Deren Bindung an den jeweiligen Standort ist naturgemäß sehr unterschiedlich. Das hier zu verortende Bedrohungspotenzial zeigt sich zum einen in der Praxis der Unternehmensleitungen, ihren Belegschaften und Betriebsräten mit einer Verlagerung des Standortes ins Ausland zu drohen. Zum anderen äußert es sich in einem Druck, den Exportstandort durch Steuer- und Abgabenerleichterungen bzw. Förderungen für die Unternehmen zu sichern (vgl. auch Schaukasten 2). Dadurch entsteht eine unter sozialen Gesichtspunkten kontraproduktive Umverteilung zugunsten der Kapitalseite.

Es gibt schließlich auch **soziale Kosten der Handelsliberalisierung**, welche dem konventionellen ökonomischen Kosten-Nutzen-Kalkül entgehen. So kann es durch eine zu rasche und weitgehende Liberalisierung zu einer Schwächung oder Unterminierung allgemeiner gesellschaftlicher Werte und Prinzipien kommen. Als Folge der Schwächung sozialer Kohäsion steigen Kriminalität und Schattenwirtschaft. Gesellschaften werden desintegriert und fragmentiert. Sicher scheint zu sein, dass die Beschleunigung des Strukturwandels die mit Langsamkeit und Langfristigkeit einhergehenden menschlichen und sozialkulturellen Tugenden sowie die ökologische Regeneration der Ökosysteme zum Teil unter erheblichen Druck setzt.

1 Einführung in den internationalen Handel



Schaukasten 2: **Die sozialen Kosten der Handelsliberalisierung: Beispiel Sonderwirtschaftszonen**

Sonderwirtschaftszonen (auch als Freihandelszonen, Freie Wirtschaftszonen oder ähnlich bezeichnet) sind einer breiteren Öffentlichkeit erstmals durch die Diskussion um eine „Neue Internationale Arbeitsteilung“ in den 1970er Jahren bekannt geworden. Damals verlagerten Unternehmen aus arbeitsintensiven Branchen wie der Textilindustrie Teile ihrer Produktion von den Industrieländern in die Dritte Welt, um Lohnkosten und Steuern zu sparen. In vielen Entwicklungsländern entstanden „freie Produktionszonen“: Industriegebiete, in denen ausländische Investoren zu Sonderbedingungen exportorientiert produzieren können.

Vor allem die Textilindustrie ist hier zu trauriger Berühmtheit gelangt: auf der Suche nach Flexibilität und Kostengünstigkeit haben Bekleidungsindustrie und Sportartikelindustrie die Dritte Welt entdeckt: betrug der Anteil der Entwicklungsländer an der Weltausfuhr im Bereich Bekleidung 1955 lediglich 10 %, waren es 1995 bereits rund 70 %. Billig für den Weltmarkt produziert wird in so genannten freien Produktionszonen. Das sind Wirtschaftsenklaven innerhalb eines Landes, in denen Regierungen durch Investitionsanreize (Zoll- und Steuerfreiheit, kostenlose Infrastruktur, aber auch durch die Gaststaaten meist geduldeten Missachtung von ArbeitnehmerInnenrechten und Umweltschutzvorschriften) sowie durch billige Arbeitskräfte ein für ausländische Unternehmen besonders günstiges Investitionsklima schaffen.

Die Freien Produktionszonen in Asien, Lateinamerika und Afrika gleichen häufig Gefängnissen: Sie sind umgeben von hohen, mit Stacheldraht bewehrten Mauern und Wachtürmen. An den Eingängen stehen bewaffnete Wächter. Doch auch so genannte Hinterhof- und Garagenfabriken (in den USA „Sweatshops“ genannt) sind mitunter wie Gefängnisse bewacht. Und diese gibt es in Europa ebenso wie in den USA. In Belgien, Frankreich, Griechenland, Italien, Holland und Spanien arbeiten über 150.000 Menschen in solchen nicht registrierten Hinterhof-Unternehmen. In Belgien beträgt dieses Segment des Arbeitsmarktes geschätzte 15 % des gesamten Bekleidungssektors.



Noch schlimmer ist es nur in den Entwicklungsländern: Auf den Philippinen etwa nähmen schätzungsweise 700.000 Arbeitskräfte in Hinterhof-Unternehmen. Dazu kommt noch ein Heer von Heimarbeiterinnen in den Entwicklungs-, aber auch in den Industrieländern. Sie gelten als besonders „flexibel“: Bei Auftrags-einbrüchen kann man sich ihrer sofort entledigen. Wochenarbeitszeiten von bis zu 75 Stunden sind ebenso üblich wie die Erzwingung von Überstunden. Schwangere Frauen werden einfach entlassen oder vor die Alternative Abtrei-bung gestellt. Freie Meinungsäußerung wird brutal unterdrückt. Auch gegen die gewerkschaftliche Organisierung der ArbeiterInnen wird massiv vorgegangen. Einschüchterung der Belegschaft und Entlassung von Gewerkschaftsfunktionä-rInnen stehen auf der Tagesordnung.

Quelle: zusammengestellt nach Informationen der Clean Clothes Kampagne Österreich
(www.cleanclothes.at)

Entwicklung und Struktur 2 des internationalen Handels

Seit Jahrzehnten ist ein **hohes Wachstum des Welthandels** zu beobachten. Zwischen 1948 und 2004 nahm der Warenhandel real jährlich im Durchschnitt um 6,2 % zu und weitete sich damit schneller aus als das globale Sozialprodukt (3,8 % p. a.). Aufgrund der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise verzeichnete der globale Handel einen vorübergehenden Einbruch in den Jahren 2008 und 2009. Für 2014 wird wieder ein Wachstum des internationalen Handels um 4,7% prognostiziert. Dieses liegt somit krisenbedingt nach wie vor unter dem durchschnittlichen Wachstum (5,3%) der vergangenen 20 Jahre (1983–2013). Auch wenn dieser Vergleich die weltwirtschaftliche Integration überschätzt – Exporte sind statistisch eine Bruttogröße, das Sozialprodukt eine Nettogröße⁹ – sind die Volkswirtschaften heute wahrscheinlich wie nie zuvor in der Geschichte vom Welthandel abhängig (siehe Abbildung 2). Diese Dynamik ist nicht auf den Warenhandel beschränkt. Auch der Dienstleistungshandel weitet sich stark aus. Er expandierte in den beiden letzten Jahrzehnten sogar etwas schneller als der Warenhandel.

Westeuropa ist neben dem asiatisch-pazifischen Raum die führende Exportregion der Welt. Die regionalen Gewichte verschieben sich jedoch. Nordamerika hat als Exporteur einen spürbaren Anteilsverlust hinnehmen müssen. Sprunghaft hat Asien als Exportregion an Bedeutung gewonnen – vorangetrieben vor allem durch Japan und später auch durch die asiatischen Schwellenländer, insbesondere China. Während der Anteil am Weltexport von Westeuropa, Nord- und Südamerika von knapp 75 % im Jahr 1948 auf 53,4 % im Jahr 2013 sank, stieg jener von Asien von 14% auf 31,5% im selben Zeitraum. Deutlich zurückgefallen als Exportregionen sind Lateinamerika und Afrika – und damit ein großer Teil der Gruppe der ärmsten Entwicklungsländer (LDC – Least Developed Countries).

WTO-Daten zeigen auf, dass **Entwicklungsländer** (ausgenommen Länder im Kriegszustand und die Transformationsstaaten des ehemaligen Ostblocks), die am weltweiten Freihandel teilnehmen, eine **Zunahme ihres Exports** von durchschnittlich 4,3 % in den 1980er-Jahren auf 8,9 % jährlich in den 1990er-Jahren verzeichnen konnten. In der Periode 2008–2012 lag der Zuwachs bereits bei 10,3%. Zwar hat sich der Anteil der Exporte am BIP der Entwicklungsländer insgesamt auf rund 30% erhöht, aber diese Steigerung konzentrierte sich auf eine relative kleine Gruppe von Ländern, die meisten davon in Ost- und Südostasien.. Letztere sind in ihrer Wirtschaftskraft und in ihrem Entwicklungsstand näher an die entwickelten Industriel-

änder gerückt, auch wenn die Finanzkrisen des vergangenen Jahrzehnts (Mexiko 1994/95, Asien 1997, Russland 1998, Brasilien 1999, Argentinien 2001/02) herbe Rückschläge darstellten. In den anderen Entwicklungsländern konzentrieren sich die Exporte weiterhin hauptsächlich auf Rohstoffe und nicht-industrielle Güter.

Die dynamischen und die strukturschwachen Entwicklungsländer driften immer stärker auseinander. Wenngleich auch die Gruppe der am wenigsten entwickelten Länder (LDCs) ihre Exporte erheblich ausweiten konnten (1950–1999: 5,2 % p. a.), verschlechterte sich ihr Welthandelsanteil insgesamt deutlich von 3,2 % 1950 auf 0,6 % 2004 und betrug 2012 1,1 %. Doch selbst diese Gruppe ist äußerst heterogen. Einige LDCs profitieren vom Export von Öl und arbeitsintensiven Industrieprodukten, andere dagegen sind auf die Ausfuhr relativ wenig nachgefragter Primärprodukte angewiesen oder infolge innerer und äußerer Konflikte nicht zu einer Intensivierung ihrer Exporte in der Lage.

Von 1980 bis 1999 ist der Anteil des Handels der Industrieländer untereinander am Welthandel um 4 %-Punkte auf insgesamt 49 % weiter gestiegen. Noch stärker hat die Bedeutung des Süd-Süd-Handels, also der Entwicklungsländer untereinander (ohne OPEC), im selben Zeitraum zugenommen. Er stieg von 3 % 1980 auf 12,2 % im Jahr 2001 und lag 2012 bereits bei etwa 25 %. Sein Anteil am gesamten Handel der Entwicklungsländer ist auf mittlerweile 57 % angewachsen.

Abbildung 2: **Wachstum von Export- und Produktion der Welt 1960–2012**



Entwicklung und Struktur des internationalen Handels

2

Die ausländischen Direktinvestitionen, der Welthandel und die grenzüberschreitenden Kapitalströme haben in den letzten 30 Jahren in ungeahntem Maß zugenommen. Wichtiger aber ist, dass immer mehr Länder einbezogen wurden und neue transnationale Wirtschaftsverbindungen an Bedeutung gewonnen haben. Jedoch sind nicht alle Gesellschaften, Staaten und Unternehmen gleichermaßen von diesen wirtschaftlichen Internationalisierungstendenzen erfasst oder haben von ihnen profitieren können.

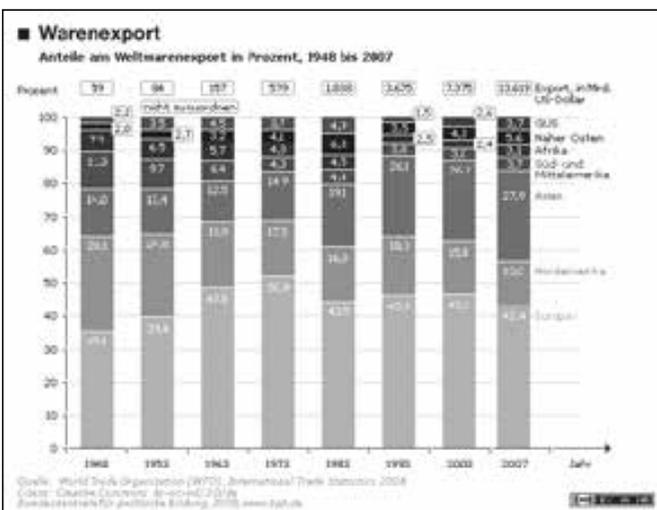
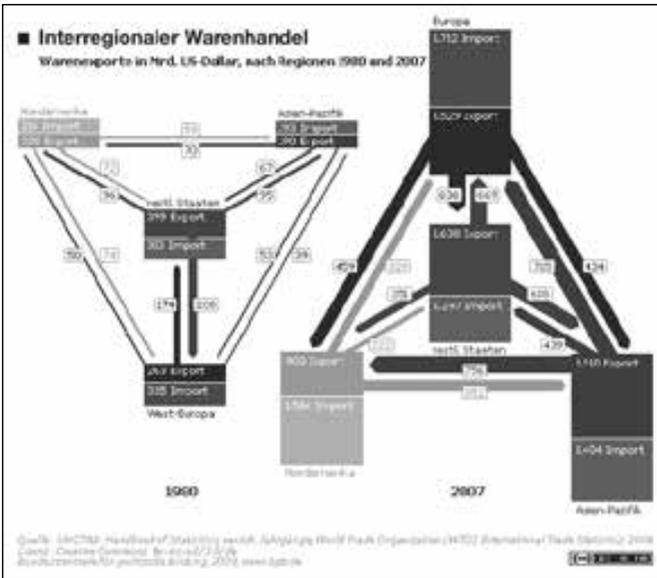
Sie konzentrieren sich auf die Triade (EU, Nordamerika, Japan), wobei auch die Verflechtung mit den jeweils angrenzenden weniger hoch entwickelten Ländern intensiv ist: Nordamerika mit Lateinamerika, Westeuropa mit den MOE-Ländern und Nordafrika, Japan mit Ost-Südost-Asien (siehe Abbildung 3).

Ein Merkmal der langfristigen Welthandelsentwicklung ist die zunehmende Regionalisierung. Der intraregionale Warenaustausch lag in den 1950er-Jahren bei 30 %, 1980 bei 40 % und machte 2004 deutlich mehr als die Hälfte des Welthandels aus. Allein Westeuropa wickelt rund 70 % seiner Exporte intraregional ab. In asiatischen Ländern ist es gut die Hälfte, in Nordamerika rund 50 %. Die stärksten interregionalen Handelsbeziehungen bestehen zwischen Asien und Nordamerika: Der transpazifische Handel macht 11 % (2004) des Weltexports aus. Es folgen der euro-asiatische Handel mit 10 % und der transatlantische Handel zwischen Westeuropa und Nordamerika mit 8 %.

Ein beträchtlicher Teil des Welthandels wird heute von Ländern bestritten, die an formalen regionalen und interregionalen Zusammenschlüssen beteiligt sind und sich in diesem Rahmen gegenseitig handelspolitische Präferenzen einräumen. Mehr als ein Drittel des weltweiten Warenhandels wird innerhalb der vier größten regionalen Integrationsgemeinschaften – EU (28), NAFTA (3), ASEAN (10) und MERCOSUR (6) – und fast ein Viertel allein innerhalb der EU abgewickelt. Daneben existieren zahlreiche weitere regionale Integrationsgebilde (siehe Schaukasten 5).

Ein besonderes Kennzeichen der globalen Wirtschaftsentwicklung sind die Unterschiede im räumlichen Verflechtungsgrad und die regionalen Differenzierungen. Außenhandel wie Auslandsproduktion zeigen einen Trend zur Regionalisierung.

Abbildung 3: Handelsverflechtung zwischen Westeuropa, Nordamerika und Asien-Pazifik und dem Rest der Welt 1980 und 2007 in Mrd. US-\$ und Anteile am Weltexport 1948-2007



3 Entwicklung der internationalen Handelspolitik

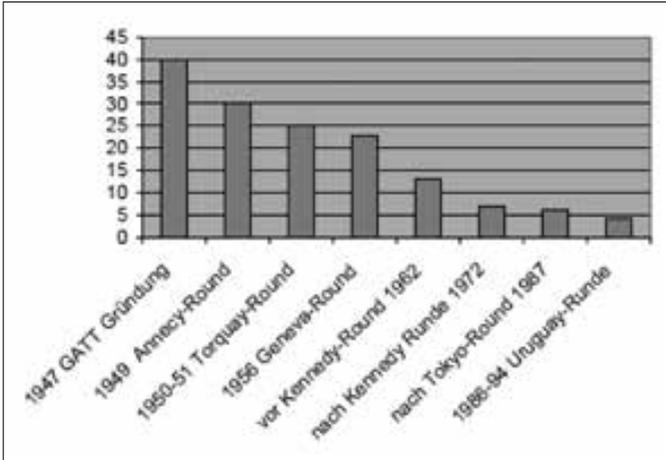
Multilaterale Handelspolitik: Welthandelsorganisation WTO¹⁰

In ihren Ursprüngen geht die WTO auf die geplante, aber nie realisierte Internationale Handelsorganisation ITO zurück. Nachdem die Gründung der ITO 1948 am Widerstand des US-Kongresses scheiterte, blieb einzig derjenige Teil des Gesamtprojekts der Havanna-Charta übrig, der den Abbau von Handelshemmnissen vorsah. Als Ergebnis entstand das GATT (Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen), das im Wesentlichen den Warenhandel ohne landwirtschaftliche Produkte und Textilien umfasste. Formal blieb das GATT nur „vorläufig in Anwendung“ und trat nie in Kraft. **Im GATT wurden grundlegende Regeln der multilateralen Handelspolitik festgelegt.** Dazu gehören die Meistbegünstigung, Inländerbehandlung und der freie Marktzugang (siehe Schaukasten 3 für Details). Darüber hinaus bestand das wesentliche Ziel des GATT darin, den internationalen Handel mit Gütern zu steigern.

Dies verfolgten die wichtigsten Handelsmächte, allen voran die USA, in den Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg in insgesamt acht Handelsrunden (vgl. Tabelle 1). Die Liberalisierung des Handels versuchte man einerseits durch den Abbau von Zöllen und anderen Handelshemmnissen, andererseits durch die Beseitigung von so genannten nichttarifären Handelshemmnissen (technische Normen, Qualifikationsnachweise, gesundheitspolizeiliche Vorschriften etc.) bzw. deren Umwandlung in Zölle zu erreichen. Dabei war man im Zollbereich sehr erfolgreich. Der Zollsatz sank von durchschnittlich über 40 % auf durchschnittlich 4,6 % nach Abschluss der Uruguay-Runde (siehe Abbildung 4).

Demgegenüber erwies sich das Thema nicht-tarifäre Handelsbarrieren als sehr schwierige Materie. In den 1980er-Jahren kam es darüber zu heftigen Auseinandersetzungen zwischen den USA und Japan, welche die Dynamik der multilateralen Handelspolitik erheblich belastete, und drohte, das GATT insgesamt in Frage zu stellen.

Abbildung 4: Durchschnittliche Zollbelastungen unter dem GATT in %



Quelle: Karl Engelhard, Welt im Wandel, Stuttgart 2004, S. 101; WTO, Understanding the WTO, Genf 2003, S. 16 (zitiert nach: www.weltpolitik.net/attachment/0644a930ba1074b5cca2acd4809cbcd5/8543d1fdd75af4e4356480608bba2adf/Welthandelsentwicklung.pdf; Seite 20)

Tabelle 1: GATT-Verhandlungsrunden

Jahr	Ort/Name	Verhandlungsthemen	Teilnehmende Länder
1947	Geneva	Zölle	23
1949	Ancey	Zölle	13
1951	Torquay	Zölle	38
1956	Geneva	Zölle	26
1960–1961	Geneva Dillon Round	Zölle	26
1964–1967	Geneva Kennedy Round	Zölle und Anti-Dumping- Maßnahmen	62
1973–1979	Geneva Tokyo Round	Zölle, nichttarifäre Handelsmaßnahmen, „Rahmenabkommen“	102
1986–1994	Geneva Uruguay Round	Zölle, nichttarifäre Handelsmaßnahmen, Dienstleis- tungen, geistige Eigentumsrechte, Streitbeilegung, Textilien, Landwirtschaft, Gründung der WTO etc.	123

Quelle: WTO, www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm

3 Entwicklung der internationalen Handelspolitik



Schaukasten 3: Grundlegende Prinzipien der WTO

Meistbegünstigung: die günstigste Behandlung, welche eine Ware oder Dienstleistung aus einem anderen WTO-Staat im Inland erfährt, muss ebenso allen anderen WTO-Staaten eingeräumt werden. Mit anderen Worten: Meistbegünstigung bedeutet ein Diskriminierungsverbot zwischen Handelspartnern.

Abbau von Handelshemmnissen/Freier Marktzugang: der Zugang zum jeweiligen nationalen Markt soll für ausländische Waren und Dienstleistungen möglichst ungehindert erfolgen können. Zölle sind zu reduzieren, sonstige mengenmäßige Beschränkungen sind zu beseitigen.

Inländerbehandlung: abgesehen von bestehenden Zöllen und bekannt gegebenen nichttarifären Handelshemmnissen muss die günstigste Behandlung, welche den inländischen Waren und Dienstleistungen gewährt wird, auch gleichwertigen importierten Waren und Dienstleistungen eingeräumt werden.

Mit anderen Worten: Inländerbehandlung bedeutet ein Diskriminierungsverbot zwischen in- und ausländischen Waren und Dienstleistungen bzw. deren Anbietern.

Aufbau und Struktur der WTO

Die 1995 gegründete Welthandelsorganisation bzw. World Trade Organization (WTO) bildet das **Regelwerk für den internationalen Handel mit Waren**, Dienstleistungen und geistigen Eigentumsrechten (Patente, Copyrights, Handelsmarken u. a.). Der Sitz der WTO befindet sich in Genf. Sie hat derzeit 160 Mitglieder (Stand Oktober 2014). Weitere Länder befinden sich noch in Beitrittsverhandlungen (u. a. Algerien, Serbien). Formal hat in der WTO jedes Land eine Stimme, wenn es darum geht, im obersten Entscheidungsorgan, der WTO-Ministerkonferenz, Beschlüsse zu fassen, und die Beschlüsse werden in der Regel im Konsens gefasst. Das bedeutet, dass theoretisch jedes Land über ein Vetorecht in der WTO verfügt. Die Mitgliedsländer werden durch ein Regierungsmitglied (meist der/die WirtschaftsministerIn) vertreten. Über zwei Drittel der Mitglieder sind Entwicklungsländer, von denen sich viele überhaupt keine Vertretung in

Genf leisten können. Demgegenüber sind die mächtigen Handelsakteure USA, EU, Japan etc. mit großen Expertenstäben vor Ort präsent. Ohne eine ständige Vertretung in Genf ist es für ein Land kaum möglich, seine Interessen in der laufenden Arbeit und insbesondere während der Verhandlungsrunden, welche in zahlreichen Gremien und Arbeitsgruppen in Genf stattfinden, angemessen zu vertreten. Während der Verhandlungen gibt es die so genannten Green Rooms, in die gezielt die VertreterInnen der wichtigsten Handelsnationen eingeladen werden. Hinter verschlossenen Türen finden dort informelle Verhandlungen statt. Hier werden von den wichtigsten Handelsmächten USA, EU, Japan und ihren Verbündeten Verhandlungsstrategien abgestimmt, inhaltliche Kompromisse ausgelotet und es wird der Versuch unternommen, jene Widerstände, die ein einstimmiges Verhandlungsergebnis gefährden könnten, im engsten Kreis aufzulösen.

Abbildung 5: Vertragsstruktur der WTO



Der Druck von Seiten der großen Handelsmächte, der auf widerspenstigen Ländern lastet, ist enorm; die Intransparenz, unter der die Texte der WTO-Ministererklärungen oft in letzter Minute ausgehandelt werden, ist nach wie vor beträchtlich.

3 Entwicklung der internationalen Handelspolitik

Das Welthandelsregime gewann mit der Gründung der WTO stark an Bedeutung. Neben dem traditionellen Bereich der Regulierung des Warenhandels durch das GATT kamen nunmehr als zweite Säule auch der Dienstleistungshandel durch das GATS-Abkommen dazu sowie als dritte Säule das Abkommen über handelsrelevante Aspekte des geistigen Eigentums TRIPS. Auch der Handel mit landwirtschaftlichen Produkten wird nunmehr in der WTO behandelt. Daneben **wurde die WTO-Agenda um eine Reihe weiterer neuer Themen wie Wettbewerbspolitik, Subventionen, Investitionen, öffentliche Auftragsvergabe, aber auch um Querschnittsthemen wie Handel und Umwelt oder Handel und Soziales (Arbeitsnormen) erweitert.** Das entscheidende Charakteristikum der WTO, das ihre besondere Machtstellung im internationalen System begründet, ist allerdings ihr Streitbeilegungsverfahren. Durch dieses Verfahren gibt es die Möglichkeit, Vertragsverletzungen eines Mitgliedstaates von einem WTO-Schiedsgericht bestehend aus HandelsexpertInnen untersuchen zu lassen. Bei festgestellter Vertragsverletzung ist das beklagte Land dazu verpflichtet, die betreffenden Gesetze und Regelungen zu ändern. Andernfalls können Handelsanktionen in Form von Strafzöllen verhängt werden. Diese Sanktionen können ein Land empfindlich treffen. Daher genügt in der Regel ihre bloße Androhung, um ein Einlenken des betreffenden Landes herbeizuführen.

Seit der zweiten Hälfte der 1990er-Jahre wurden im Abstand von etwa zwei Jahren Ministerkonferenzen abgehalten. Berühmt wurde die **Konferenz von Seattle im November/Dezember 1999.** Der für diese Konferenz geplante Startschuss für eine neue Welthandelsrunde fand aufgrund des massiven Protests von Seiten der Entwicklungsländer und der globalisierungskritischen Bewegung nicht statt. Erst zwei Jahre später konnte bei der 4. WTO-Ministerkonferenz in Doha im Emirat Qatar im November 2001 eine neue Handelsrunde offiziell begonnen werden. Der Kritik der Entwicklungsländer, dass die Handelsliberalisierung durch die Uruguay-Runde ihnen bislang keine großen Vorteile gebracht hätte, versuchte man durch die Verabschiedung der **Entwicklungsagenda von Doha** Rechnung zu tragen. Die Verhandlungen im Rahmen der Doha-Runde sollten ursprünglich bis Anfang 2005 abgeschlossen werden. Aber bereits die 5. Ministerkonferenz, die im September 2003 in Cancún, Mexiko stattfand, ging ohne Ergebnis zu Ende. Auch auf der folgenden 6. Ministerkonferenz in

Hongkong im Dezember 2005 konnten die teilnehmenden VertreterInnen der verschiedenen Länder sich nur auf einen Minimalkompromiss einigen, der die Fortsetzung der Verhandlungen ermöglichen sollte. Nachdem im Juli 2006 ein Ministertreffen in Genf ergebnislos abgebrochen wurde, sah sich der damalige WTO-Generalsekretär Pascal Lamy schließlich dazu genötigt, die Doha-Runde vorübergehend auszusetzen. Obwohl die Verhandlungen im Februar 2007 erneut aufgenommen und im Dezember 2013 mit dem Abschluss der Verhandlungen zu einem Abkommen über Handelserleichterungen ein Zwischenerfolg erzielt wurde, bleibt es aufgrund schwerwiegender Interessenunterschiede weiterhin unwahrscheinlich, dass die Doha-Runde in näherer Zukunft abgeschlossen wird.

Regionale Integrationsabkommen

Neben dem GATT/WTO-Prozess kam es insbesondere ab der zweiten Hälfte der 1950er-Jahre zu einer raschen Zunahme regionaler Integrationsabkommen. Diese Form wirtschaftlicher Kooperation weicht vom GATT/WTO-Prinzip der Meistbegünstigung ab, indem zwei oder mehr Länder vereinbaren, im gegenseitigen Handel keine Zölle mehr zu verrechnen. Daher ist dies auch nur dann WTO-konform, wenn die betroffenen Länder ihre Zölle im gegenseitigen Handel umfassend senken. Während der 1950er- und 60er-Jahre entstanden z. B. **die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft EWG**, **der Andenpakt** oder **die Karibische Gemeinschaft CARICOM**. In einer zweiten Welle regionaler Integration seit den 1980er-Jahren entstanden z. B. die Nordamerikanische Freihandelszone **NAFTA** zwischen Kanada, USA und Mexiko, der gemeinsame Markt des Südens **MERCOSUR** zwischen Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay und seit 2006 auch Venezuela oder die Entwicklungsgemeinschaft des südlichen Afrika **SADC**.

3 Entwicklung der internationalen Handelspolitik



Schaukasten 4: Stufen der wirtschaftlichen Integration

Präferenzzollabkommen: Ein Land A gewährt den Gütern aus einem Land B (oder mehreren Ländern) den Import zu reduzierten Zollsätzen. Beispiel: das Abkommen von Cotonou zwischen der EU und den AKP-Staaten (ehemalige europäische Kolonien in Afrika, der Karibik und dem Pazifik)

Freihandelszone: Zwei oder mehr Länder beseitigen alle Zölle im gegenseitigen Handel, legen aber ihre jeweiligen Zollsätze gegenüber dritten Staaten weiterhin autonom fest. Beispiel: die nordamerikanische Freihandelszone NAFTA zwischen Kanada, den USA und Mexiko.

Zollunion: Zwei oder mehr Länder beseitigen alle Zölle im gegenseitigen Handel und vereinheitlichen die Zollsätze gegenüber dritten Staaten. Beispiele: die Europäische Union bis 1992, der MERCOSUR. Der MERCOSUR zwischen Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay und Venezuela ist allerdings eine unvollständige Zollunion, da noch nicht alle Zollsätze vereinheitlicht sind).

Gemeinsamer Markt/Binnenmarkt: Zusätzlich zum freien Warenverkehr werden auch alle Hindernisse für den freien Kapital-, Personen- und Dienstleistungsverkehr beseitigt. Beispiel: EG seit 1993

Wirtschafts- und Währungsunion: Zusätzlich zum Binnenmarkt kommt es auch zu einer Vereinheitlichung der Geld- und Währungspolitik und in der Endstufe zur Einführung einer gemeinsamen Währung. Beispiel: EU mit der Einführung des EURO seit 1999.

Die Motive für diese Zunahme von regionalen Integrationsbestrebungen liegen sowohl im ökonomischen als auch politischen Bereich. In wirtschaftlicher Hinsicht verspricht man sich durch die Vergrößerung des Marktes eine günstigere regionale Arbeitsteilung, billigere Produktionskosten pro Einheit, verbesserten Absatz der Waren und ein größeres Warenangebot. Auch politische Ziele wie die Förderung von Stabilität und Frieden oder auch weniger noble wie die Sicherung von politischen Einflussphären können am Anfang eines Integrationsprozesses stehen.

Neben der regionalen wird heute verstärkt die interregionale Handelskooperation vereinbart oder angestrebt. Beispiele sind die Abkommen der EU mit Mexiko, Chile, mit den MERCOSUR-Staaten (in Verhandlung) sowie das Abkommen mit den AKP-Ländern im Rahmen des Cotonou-Vertrages. Auch die USA verfolgen solche interregionalen Strategien, insbesondere im Rahmen der APEC und mit der transpazifischen Handelspartnerschaft TPP sowie dem transatlantischen Handelsabkommen TTIP. Für die nächsten Jahre wird eine weitere Beschleunigung der Bildung regionaler und interregionaler Zusammenschlüsse erwartet.



Schaukasten 5: **Beispiele regionaler Integration von Industrie-, Schwellen- und Entwicklungsländern**

	Industrieländer	Schwellenländer	Entwicklungsländer
Industrieländer	EU, EFTA, FTAA, NAFTA	APEC, ASEM	FTAA, Cotonou
Schwellenländer	FTAA, NAFTA, Freihandelsabkommen, EU-Südafrika, EU-Chile, EU-MERCOSUR, EU-CEFTA	ASEAN, Andengemeinschaft	MERCOSUR
Entwicklungsländer	APEC, ASEM, FTAA	SADC, SACU	ECOWAS, LAIA, COMESA, Caricom, PTA

3 Entwicklung der internationalen Handelspolitik



Legende

Andean Community	Andengemeinschaft
APEC	Asia-Pacific Economic Cooperation
ASEAN	Association of South East Asian Nations
ASEM	Asia-Europe Meeting
CARICOM	Caribbean Community and Common Market
COMESA	Common Market for Eastern & Southern Africa
CEFTA	Central European Free Trade Agreement
Cotonou	Abkommen zwischen der EU und assoziierten AKP-Staaten
ECOWAS	Economic Community of West African States
EFTA	European Free Trade Association
EU	Europäische Union
FTAA	Free Trade Area of the Americas
LAIA	Latin American Integration Association
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
NAFTA	North American Free Trade Agreement
PTA	Preferential Trade Area of Eastern and Southern Africa
SADC	Southern African Development Community
SACU	Southern African Customs Union

Quelle: Enquete-Kommission Globalisierung der Weltwirtschaft,
www.bundestag.de/gremien/welt/

Die Abkommen der neuen Generation enthalten vermehrt Elemente so genannter tiefer Integration (Deep Integration), die über den reinen Abbau konventioneller Handelsschranken an den Grenzen hinausgehen.

Die Europäische Union ist dabei neben den USA eine wichtige treibende Kraft. Sie verfolgt eine aktive Strategie des Abschlusses bilateraler Handelsabkommen mit dem Ziel, weitgehende Handelsliberalisierungen bei Waren, Dienstleistungen, Investitionen und anderen Themen sowie die striktere Einhaltung von geis-

tigen Eigentumsrechten zu erreichen. Die im Rahmen bilateraler Abkommen erzielten Liberalisierungen versucht sie dann, im WTO-Rahmen zu multilateralisieren, d. h. allgemein verbindlich zu machen.

Regionale Handelsvereinbarungen sollen derart der europäischen Exportwirtschaft wichtige Absatzmärkte besser erschließen, indem Zollschränken gesenkt und eine breite Palette so genannter nichttarifärer Handelshemmnisse abgebaut werden.

4 Entwicklung und Struktur des österr. Außenhandels¹¹⁾

Die im 19. Jahrhundert einsetzende internationale Arbeitsteilung zeigte insbesondere nach dem Zerfall der österreichisch-ungarischen Monarchie die Abhängigkeit Österreichs vom Außenhandel, wie sie für kleine Volkswirtschaften in der neueren europäischen Industriegesellschaft typisch ist.

Die Friedensverträge nach dem Ersten Weltkrieg ließen eine engere wirtschaftliche Integration Österreichs mit Deutschland und Italien nicht zu. Die **Haupt-handelspartner der Ersten Republik** waren Deutschland, Tschechoslowakei, Ungarn, Italien, Jugoslawien und die Schweiz. Bereits im Zuge der Weltwirtschaftskrise 1929–1931 sank der sich bis dahin positiv entwickelnde österreichische Außenhandel um 30 %.

Während der Ersten Republik war der Außenhandel von einem regelmäßig hohen Einfuhrüberschuss (unter anderem wegen der Importe von Nahrungsmitteln, Schlachtvieh und Kohle) gekennzeichnet, sodass den Einkommen aus Tourismusdienstleistungen und Transit eine bedeutende Rolle zukam.

In den ersten Jahren **nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs** kam der Außenhandel praktisch zum Erliegen. Die Einfuhr bestand zu fast 90 % aus Hilfslieferungen der UNRRA (United Nations Relief and Rehabilitation Administration), die zwischen 1945 und Mitte 1948 einen Wert von 500 Millionen US-\$ ausmachten.

Erst der **Marshallplan** für den Wiederaufbau Europas (ERP – European Recovery Program), der 1948 mit Geschenken in Form von Sachlieferungen (Nahrungsmittel, Rohstoffe), technischer Hilfe und Krediten auch Österreich als politisch westlich orientiertem Staat zugutekam, leitete eine **Epoche des exportgestützten Wachstums** ein. Im Rahmen des Marshallplans erhielt Österreich bis 1955 958 Mio. US-\$.

Einen Beitrag zur langfristigen Entwicklung des westlichen Handels gewährleistete die Gründung der OEEC (Organization for European Economic Cooperation) 1948, ab 1961 **OECD** (Organization for Economic Cooperation and Development) mit Sitz in Paris, der Österreich als Gründungsmitglied angehört. Mit dem Beitritt zum Internationalen Währungsfonds und zur Weltbank (1948) wurde Österreich intensiv in die Weltwirtschaft eingebunden. Ein bedeutender Schritt zur Multilateralisierung des Außenhandels war 1951 der Beitritt zum GATT.

Für die heutige Stellung Österreichs als international bedeutender Handelspartner waren die österreichischen Integrationsbemühungen auf europäischer Ebene ausschlaggebend.

1956 erklärte die Bundesregierung, dass ein Beitritt zur EGKS (Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl) erwogen werde. Dies wurde angesichts der Niederschlagung des Aufstands in Ungarn durch sowjetische Truppen 1956 nicht weiterverfolgt.

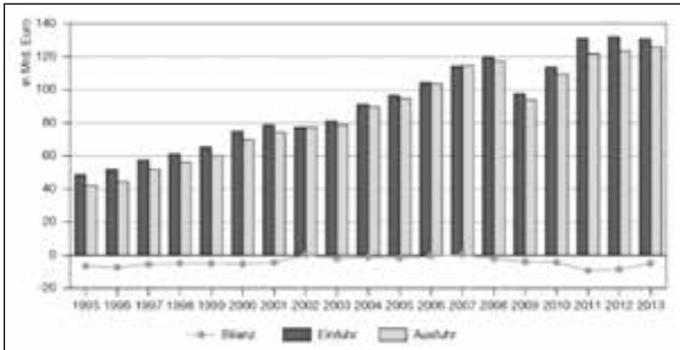
Österreich beteiligte sich mit den neutralen Staaten Schweiz und Schweden am Aufbau einer Freihandelszone ohne supranationalen Charakter. **1958** wurde die **EFTA** (Europäische Freihandelszone) von den westeuropäischen Staaten außerhalb der „Sechser EWG“ gegründet und 1972 eine **Freihandelszone zwischen den EFTA-Ländern und der EWG** geschaffen (ausgenommen landwirtschaftliche Produkte). **Seit 1. 1. 1994 bilden EG und EFTA den Europäischen Wirtschaftsraum EWR.**

Mit dem Beitritt Österreichs zur Europäischen Union im Jahr 1995 wurde die seit langem bestehende wirtschaftliche Integration politisch nachvollzogen. Der **EU-Beitritt** hat die Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft aber nochmals beschleunigt. Die Exportquote¹² stieg von 36,8 % im Jahr 1995 auf 57,4 % im Jahr 2012 (Eurostat).

Im Jahr 2002 wies die über Jahrzehnte defizitäre österreichische Leistungsbilanz¹³ bereits einen Überschuss in Höhe von 0,7 % des BIP aus; im Jahr 2008 betrug der Überschuss 4,9 % des BIP. Nach rückläufigen Anstiegen in den Folgejahren stieg der Überschuss seit 2012 wieder an und betrug 2013 2,7% des BIP (für Details zur österreichischen Leistungsbilanz siehe Tabelle 2). Dieser dauerhafte Überschuss verweist auf die hohe Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft.

Gleichzeitig zeigt sich hier aber auch ein Zurückbleiben der Importnachfrage. Das Erzielen eines Außenhandelsüberschusses ist kein wirtschaftspolitisches Ziel an sich, vielmehr zielt eine verantwortliche Außenwirtschaftspolitik darauf, die Außenhandelsbilanz langfristig ausgeglichen zu halten.

Abbildung 6: **Entwicklung des österreichischen Warenverkehrs (Exporte, Importe, Saldo) 1995–2013, in Mrd. €**



Quelle: Statistik Austria

Die Länderstruktur des österreichischen Außenhandels

Der österreichische Außenhandel ist traditionell europazentriert. Die Hauptursachen liegen zum einen darin, dass Österreich ein Binnenland ist und nie Kolonialmacht war, zum anderen im relativ hohen Anteil von Rohstoffen, Halbfertigwaren und Zulieferprodukten für die europäische Industrie mit hoher Transportkostenintensität; weitere Gründe dafür sind die traditionell mittelständische österreichische Exportstruktur und über lange Zeit der Mangel an heimischen Markenartikeln.

Mit dem Ende der kommunistischen Planwirtschaft in Osteuropa und der Auflösung des Rats für gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW) erlebte der **Handel innerhalb der „Region Mitteleuropa“ einen starken Aufschwung**. Die Öffnung der Märkte der mittel- und osteuropäischen Länder MOEL und niedrige Lohnkosten ziehen vielfältige Investitionen von österreichischen Unternehmen an. Damit werden grundsätzlich auch die Grundlagen für eine längerfristig positive Entwicklung des Außenhandels sichergestellt, indem Tochterfirmen in den MOEL Zukäufe von österreichischen Mutterunternehmen tätigen. In den ersten Jahren nach dem Umbruch in Osteuropa kamen rund 40 % der ausländischen Direktinvestitionen in der Region aus Österreich. Der Höhepunkt dieser Entwicklung wurde Anfang der 90er-Jahre erreicht.

Ein wichtiger Zweig des österreichischen Außenhandels ist der Transithandel, verbunden mit der Vermittlung von Ost-West-Geschäften.

Mit dieser Steigerung der Exporte kommt es freilich auch zu einer Zunahme der Importverflechtung mit den Handelspartnern v.a. den MOEL-Ländern. Das bedeutet zwangsläufig die Abwanderung bzw. Verlagerung inländischer Wertschöpfung ins Ausland, insbesondere in Branchen mit niedrigem Technologiegehalt bzw. hohen Arbeitskosten. Eine von der AK beauftragte Studie der Wirtschaftsuniversität kommt zu dem Ergebnis, dass der Anteil importierter Vorleistungen pro 1 Mio € Produktionswert zwischen 1995 und 2002 um 6 %-Punkte gestiegen ist. Das deutet auf eine Zunahme von Produktionsverlagerungen bzw. Zukäufen aus dem Ausland in der österreichischen Wirtschaft hin.¹⁴

Die Warenstruktur des österreichischen Außenhandels

In der österreichischen Exportwirtschaft hat sich in den letzten Jahrzehnten parallel zur allgemeinen Industriestruktur ein kontinuierlicher Strukturwandel zu technologisch hochwertigen Industrieprodukten vollzogen. 1977 betrug der Anteil von rohstoffabhängigen Gütern noch 14 % der Exporte, 1992 hingegen nur noch 8,6 %. Besonders gegenüber den Handelspartnern in Osteuropa und den OPEC-Ländern tritt Österreich als Anbieter von Fertigwaren auf, gegenüber den Industriestaaten (vor allem in der EU) hat sich Österreich in den letzten Jahren vor allem als Zulieferer in der Autoindustrie positionieren können. Trotz der damit verbundenen Exporterfolge sollte nicht übersehen werden, dass sich die österreichische Exportwirtschaft zunehmend in eine strukturelle Abhängigkeit von den industriellen Entscheidungszentren im Ausland begibt. Wie der starke Einbruch des Außenhandels in den Jahren 2008/09 gezeigt hat, kann dies in wirtschaftlichen Krisenzeiten zum Nachteil werden.

Seit 1989 haben sich die österreichischen Warenexporte in die mittel- und osteuropäischen Länder (inkl. GUS-Staaten) auf 2005 17,8 Mrd. € verdreifacht. Der Anteil des Osthandels am österreichischen Gesamtexport betrug 2008 23 %. Wichtigste Handelspartner waren Ungarn, Tschechien und Polen.

Entwicklung und Struktur des österr. Außenhandels

Tabelle 2: Österreichische Zahlungsbilanz (in Mio. €)

	2010			2011			2012			2013		
	Credit	Debet	Netto									
Leistungsbilanz	185.754	176.014	9.740	207.505	202.605	4.900	208.091	200.763	7.328	207.307	202.513	4.795
Güter	111.505	114.686	-3.181	124.411	114.686	-7.502	125.744	132.906	-7.162	126.266	131.211	-4.945
Dienstleistungen insgesamt	41.138	27.962	13.176	43.984	30.350	13.634	43.984	32.980	14.095	49.170	34.760	14.410
Reiseverkehr	14.027	7.718	6.309	14.267	7.531	6.736	14.706	7.825	6.881	15.237	7.737	7.499
Transport	9.740	9.176	564	10.443	10.492	-49	10.740	10.934	-194	11.319	11.519	-200
Einkommen	29.625	28.051	1.574	35.401	34.662	739	31.391	28.890	2.501	27.836	29.834	-1.998
Laufende Transfers	3.487	5.316	-1.829	3.709	5.681	-1.972	3.881	5.986	-2.105	4.035	6.707	-2.672
Vermögensübertragungen	1.016	833	183	496	883	-387	448	875	-426	454	951	-497
Kapitalbilanz	-	-	-3.382	-	-	-3.627	-	-	-7.428	-	-	-4.366
Direktinvestitionen	-	-	-7.406	-	-	-10.438	-	-	-12.541	-	-	-198
Portfolioinvestitionen	-	-	-6.943	-	-	16.005	-	-	5.676	-	-	2.450
Sonstige Investitionen	-	-	12.252	-	-	-9.230	-	-	-2.230	-	-	-10.022
Finanzderivate	-	-	-189	-	-	763	-	-	2.602	-	-	3.799
Offizielle Währungsreserven	-	-	-1.095	-	-	-727	-	-	-935	-	-	-395
Statistische Differenz	-	-	-6.541	-	-	-886	-	-	526	-	-	68

Quelle: OeNB (Bis 2011 endgültige Daten, 2012 und 2013 revidierte Daten)

SKRIPTEN ÜBERSICHT



SOZIALRECHT		
SR-1	Grundbegriffe des Sozialrechts	
SR-2	Sozialpolitik im internationalen Vergleich	
SR-3	Sozialversicherung – Beitragsrecht	
SR-4	Pensionsversicherung I: Allgemeiner Teil	
SR-5	Pensionsversicherung II: Leistungsrecht	
SR-6	Pensionsversicherung III: Pensionshöhe	
SR-7	Krankenversicherung I: Allgemeiner Teil	
SR-8	Krankenversicherung II: Leistungsrecht	
SR-9	Unfallversicherung	
SR-10	Arbeitslosenversicherung I: Allgemeiner Teil	
SR-11	Arbeitslosenversicherung II: Leistungsrecht	
SR-12	Insolvenz-Entgeltssicherung	
SR-13	Finanzierung des Sozialstaates	
SR-14	Pflege und Betreuung	
SR-15	Bedarfsorientierte Mindestsicherung	
Die einzelnen Skripten werden laufend aktualisiert.		

ARBEITSRECHT		
AR-1	Kollektive Rechtsgestaltung	
AR-2A	Betriebliche Interessenvertretung	
AR-2B	Mitbestimmungsrechte des Betriebsrates	
AR-2C	Rechtstellung des Betriebsrates	
AR-3	Arbeitsvertrag	
AR-4	Arbeitszeit	
AR-5	Urlaubsrecht	
AR-6	Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall	
AR-7	Gleichbehandlung im Arbeitsrecht	
AR-8A	ArbeitnehmerInnenschutz I: Überbetrieblicher ArbeitnehmerInnenschutz	
AR-8B	ArbeitnehmerInnenschutz II: Innerbetrieblicher ArbeitnehmerInnenschutz	
AR-9	Beendigung des Arbeitsverhältnisses	
AR-10	Arbeitskräfteüberlassung	
AR-11	Betriebsvereinbarung	
AR-12	Lohn(Gehalts)exekution	
AR-13	Berufsausbildung	
AR-14	Wichtiges aus dem Angestelltenrecht	
AR-15	Betriebspensionsrecht I	
AR-16	Betriebspensionsrecht II	
AR-18	Abfertigung neu	
AR-19	Betriebsrat – Personalvertretung Rechte und Pflichten	
AR-21	Atypische Beschäftigung	
AR-22	Die Behindertenvertrauenspersonen	

GEWERKSCHAFTSKUNDE		
GK-1	Was sind Gewerkschaften? Struktur und Aufbau der österreichischen Gewerkschaftsbewegung	GK-4 Statuten und Geschäftsordnung des ÖGB
GK-2	Geschichte der österreichischen Gewerkschaftsbewegung von den Anfängen bis 1945	GK-5 Vom 1. bis zum 18. Bundeskongress
GK-3	Die Geschichte der österreichischen Gewerkschaftsbewegung von 1945 bis heute	GK-7 Die Kammern für Arbeiter und Angestellte

Die VÖGB-Skripten online lesen oder als Gewerkschaftsmitglied gratis bestellen:
www.voegb.at/skripten

Tabelle 3: Österreichischer Außenhandel nach Ländergruppen 2004–2013

Berichtsperiode	Insgesamt			Darunter					
	Mio. EUR	± % zum Vorjahr	Einfuhr(-)/Ausfuhr(+)-Überschuss	EU ¹⁾	EFTA ²⁾	Ost-europäische Länder ²⁾	NAFTA ⁴⁾	Arabische Länder Asiens und Afrikas	ASEAN ⁵⁾
EINFUHR									
2004	91.094	12,5	-1.246	60.586	3.148	13.156	3.352	834	1.112
2005	96.499	5,9	-1.794	72.397	3.711	14.272	3.729	710	1.081
2006	104.200	8,0	-500	76.795	4.199	15.340	4.008	1.403	1.347
2007	114.255	9,6	400	85.270	5.289	16.292	4.394	1.989	1.432
2008	119.568	4,7	-200	88.018	5.839	18.769	4.021	2.465	1.441
2009	97.574	18,4	-3.834	71.292	6.361	14.344	3.033	1.277	1.188
2010	113.652	16,5	-4.279	82.345	6.738	18.769	3.837	1.478	1.401
2011	131.008	15,3	-9.234	93.552	7.863	23.132	4.354	1.870	1.637
2012	131.982	0,7	-8.439	93.039	7.771	24.273	4.738	-	1.614
2013	130.707	-1,0	-4.895	93.170	7.368	23.274	5.026	-	1.778

Berichtsperiode	Insgesamt			Darunter					
	Mio. EUR	± % zum Vorjahr	Einfuhr(-) Ausfuhr(+)- Überschuss	EU ¹⁾	EFTA ²⁾	Ost- europäische Länder ³⁾	NAFTA ⁴⁾	Arabische Länder Asiens und Afrikas	ASEAN ⁵⁾
	AUSFUHR								
2004	89.848	13,9	-	53.090	4.756	16.788	6.272	1.115	807
2005	94.705	5,4	-	67.413	5.002	18.088	6.384	1.349	744
2006	103.742	9,5	-	72.498	5.310	20.897	7.289	1.772	928
2007	114.680	10,5	-	83.109	5.602	24.890	7.043	2.063	1.115
2008	117.525	2,5	-	84.799	5.568	27.334	6.444	2.268	1.263
2009	93.739	20,2	-	66.527	5.241	20.012	4.929	2.054	943
2010	109.373	16,7	-	77.145	6.053	22.871	6.087	2.087	1.025
2011	121.774	11,3	-	84.836	6.949	25.633	7.575	2.264	1.363
2012	123.544	1,5	-	84.278	7.260	25.916	8.316	-	1.566
2013	125.812	1,8	-	86.740	7.409	26.410	8.536	-	1.650

1) Ab 1995: EU 15; ab Mai 2004: EU 25; aus technischen Gründen beziehen sich die Wertangaben 2004 ausschließlich auf die EU 15; ab Jänner 2005 auf die EU 25; ab Jänner 2007 auf die EU 27; ab Juli 2013 auf die EU 28.

2) Bis 1994: Schweiz, Norwegen, Schweden, Island, Finnland, Liechtenstein, ab 1995: Schweiz, Norwegen, Island, Liechtenstein.

3) Baltische Staaten, Polen, Tschechische Republik, Slowakei, Ungarn, Rumänien, Bulgarien, Albanien, Kroatien, Slowenien, Bosnien und Herzegowina, Mazedonien.

4) USA, Kanada, Mexiko

5) Thailand, Indonesien, Malaysia, Brunei, Singapur, Philippinen, Vietnam, Kambodscha, Myanmar, Laos, demokratische Volksrepublik.

Quelle: Statistik Austria

Tabelle 4: Österreichischer Außenhandel nach Warengruppen 2004–2013

Berichtsperiode	Warenobergruppen					SITC-Warengruppen ²⁾ (Auswahl)								
	Nahrungs- und Genussmittel	Rohstoffe ¹⁾	Halbfertigwaren	Fertigwaren		Erdöl und -erzeugnisse	Eisen und Stahl	NE-Metalle	Maschinen	Fahrzeuge u.a. Transportmittel	Textilien ohne Bekleidung	Papier/Pappe und -waren	Holz ohne Möbel	
				Insgesamt	davon									
				Investitionsgüter	Konsumgüter									
	EINFUHR (Mio. EUR)													
2004	5.015	11.628	11.316	63.135	23.414	39.609	4.552	2.530	1.954	10.486	14823.9	1.633	1.665	1.509
2005	5.434	15.995	12.439	62.631	21.509	41.005	6.114	2.805	2.097	11.089	12127.0	1.564	1.591	1.594
2006	5.842	16.555	15.212	66.592	22.830	43.646	7.377	3.525	3.289	12.549	12574.2	1.529	1.644	1.922
2007	6.632	16.830	17.077	73.491	28.149	45.342	7.162	4.435	3.716	14.591	14302.7	1.529	1.828	2.036
2008	7.319	21.348	17.114	73.726	28.183	45.543	9.069	4.688	3.468	14.590	14015.2	1.579	1.839	1.883
2009	6.934	15.978	12.318	62.291	21.866	40.425	5.804	2.703	2.085	11.138	10648.6	1.354	1.641	1.784
2010	7.494	19.920	16.182	70.023	24.557	45.466	7.716	3.359	3.238	12.645	12.119	1.512	1.822	2.006
2011	8.332	24.617	20.059	78.000	27.226	50.741	9.725	4.189	4.389	14.579	14440	1.665	1.960	2.193
2012	8.746	25.204	19.677	78.354	27.767	50.550	10.919	3.799	3.594	14.649	14192	1.554	1.983	2.201
2013	8.990	22.476	19.091	80.149	29.024	51.099	9.708	3.472	3.346	14.751	15087	1.611	1.967	2.315

Berichtsperiode	Warenobergruppen					SITC-Warengruppen ²⁾ (Auswahl)								
	Nahrungs- und Genussmittel	Rohstoffe ¹⁾	Halbfertigwaren	Fertigwaren		Erdöl und -erzeugnisse	Eisen und Stahl	NE-Metalle	Maschinen	Fahrzeuge u.a. Transportmittel	Textilien ohne Bekleidung	Papier/Pappe und -waren	Holz ohne Möbel	
				Insgesamt	davon									
				Investitionsgüter	Konsumgüter									
AUSFUHR (Mio. EUR)														
2004	4.984	5.820	11.712	67.331	25.498	41.707	616	4.145	1.739	14.863	14930.5	1.727	3.635	3.062
2005	5.606	7.344	13.353	68.403	24.474	43.674	976	5.395	2.026	16.267	12440.3	1.589	3.468	3.224
2006	6.222	5.749	15.765	76.006	27.954	47.839	970	5.876	2.834	18.601	14147.3	1.606	3.703	3.646
2007	6.724	7.201	18.169	82.289	32.626	49.664	1.229	7.120	3.036	21.489	14584.7	1.632	3.882	4.268
2008	7.277	8.090	19.336	82.696	33.721	48.975	1.688	8.088	3.106	22.310	12991.1	1.568	3.989	3.866
2009	6.510	6.246	13.854	67.058	25.934	41.125	1.091	4.941	2.255	17.139	9140.7	1.313	3.431	3.155
2010	7.090	7.801	17.550	76.845	29.247	47.598	1.395	6.083	3.239	19.568	11.082	1.476	3.747	3.626
2011	7.898	8.920	19.931	85.025	32.232	52.668	1.778	7.372	3.732	22.088	12.394	1.580	4.031	3.884
2012	8.152	9.009	20.189	86.193	33.733	52.323	2.140	7.105	3.605	22.772	12.622	1.531	4.191	3.671
2013	8.359	7.729	19.887	89.836	35.399	54.331	1.972	6.797	3.148	22.450	14.398	1.573	4.034	3.738

1) Einschl. elektrischer Energie

2) Bis 2006 SITC rev.3, ab 2007 SITC rev.4

Quelle: Statistik Austria

5 Europäische und österreichische Außenhandelspolitik

Institutionelle Struktur der Außenhandelspolitik

Mit dem Beitritt Österreichs zur Europäischen Union mit 1. 1. 1995 ist die Zuständigkeit für die Außenhandelspolitik weitgehend auf die europäische Ebene übergegangen. Der nationalen Ebene bleibt im Wesentlichen nur mehr die Kompetenz, EU-Regelungen umzusetzen. Im Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union regeln Artikel 206 und 207 die Gemeinsame Handelspolitik der Union. Artikel 207 sieht vor, **dass die Handelspolitik der EU nach gemeinsamen Grundsätzen gestaltet wird**. Dies gilt insbesondere für die Zollpolitik, den Abschluss von Zoll- und Handelsabkommen, die Ausfuhrpolitik (Exportförderung) und die handelspolitischen Schutzmaßnahmen.

Institutionell liegt die Kompetenz zu politischen Initiativen und zur Durchführung von Verhandlungen über den Abschluss von Handelsabkommen bei der EU-Kommission. Diese agiert dabei auf Grundlage eines Mandates, das ihr vom Rat erteilt wird. Grundsätzlich gilt für Beschlüsse des Rates das Prinzip der qualifizierten Mehrheit. Einzig im Bereich der **Rechte des geistigen Eigentums und bestimmter Dienstleistungsbereiche** (Gesundheit, Bildung, Kultur, audiovisuelle Dienstleistungen) gilt nach wie vor **das Prinzip der Einstimmigkeit**, d. h., Abkommen in diesen Bereichen können nur von allen Mitgliedsstaaten geschlossen werden. Jeder Mitgliedsstaat hat hier also ein Vetorecht. Die Abstimmung der politischen Position unter den Mitgliedsstaaten bzw. mit der EU-Kommission findet in einem Ratsgremium, dem Sonderausschuss nach Artikel 207 (früher Art. 133), in Brüssel statt.

Hervorzuheben ist, dass das Europäische Parlament erst durch den Vertrag von Lissabon eine Mitentscheidungskompetenz im Bereich der gemeinsamen Handelspolitik erhalten hat. Die Kompetenz der nationalen Parlamente der Mitgliedsstaaten ist dagegen weitgehend beschränkt. Internationale Handelsabkommen bedürfen nur mehr der Ratifizierung durch die Parlamente der EU-Mitgliedsstaaten, sofern diese in die genannten Bereiche der Rechte geistigen Eigentums bzw. der angeführten Dienstleistungsbereiche fallen. Ansonsten liegt der Abschluss von Handelsabkommen in der Kompetenz des Rates, wobei er in bestimmten Fällen (z.B. bei Abschluss von Assoziierungsabkommen) zuvor die Zustimmung des EU-Parlaments einholen muss.

Die Entwicklung der letzten Jahre zeigt eine kontinuierliche Verlagerung der Handelspolitik auf die europäische Ebene. Dieser Trend zur weiteren Verlagerung der Zuständigkeiten auf die Europäische Ebene dürfte sich auch in Zukunft fortsetzen. Entscheidend dabei wird sein, dass die Handelspolitik an den WählerInnenwillen rückgebunden bleibt. Eine weitere Aufwertung der Kompetenzen des Europäischen Parlaments in der Handelspolitik wäre dafür eine wichtige Maßnahme.

Importseitige Handelspolitik: Zollpolitik

Zollpolitik ist das klassische Instrument der importseitigen Handelspolitik. Ein Zoll ist eine Steuer auf ein Importgut. Er kann in Form eines festen Betrags (z. B. 1 EUR pro Tonne Weizen) oder als wertmäßiger Anteil am Importgut (z. B. 20 % Zoll auf japanische Motorräder) bemessen sein. Zölle führen daher zu einer Verteuerung von Importgütern am heimischen Markt. Zölle sind demnach auch eine Einnahmequelle für den Staat. In vielen Entwicklungsländern gehören sie nach wie vor zu den wichtigsten Staatseinnahmen. Ihre diesbezügliche Bedeutung hat in den Industrieländern allerdings durch den Zollabbau im Rahmen von GATT/WTO stark abgenommen. **Nach wie vor dienen Zölle aber dem Schutz inländischer Wirtschaftssektoren.** Zudem wird Zollpolitik auch im Rahmen von Präferenzabkommen (z. B. das Cotonou-Abkommen zwischen der EU und den AKP-Staaten) in entwicklungspolitischer Hinsicht eingesetzt.

Mit dem Beitritt Österreichs zur Europäischen Union verschob sich die Kompetenz im Bereich der Zollpolitik in den Zuständigkeitsbereich der Gemeinschaft, ihre Umsetzung obliegt weiter den Mitgliedsstaaten. Sämtliche auf Importe aus Drittstaaten eingehobenen Zölle fließen in das EU-Budget. **Das Zollregime der EU ist relativ komplex und besteht aus einer Reihe von Rechtsquellen.** Grundlage der gemeinschaftlichen Zollpolitik ist die Übereinkunft der Mitgliedsstaaten der EU, ihre Zollpolitik zu vereinheitlichen und einen Gemeinsamen Zolltarif (GZT) anzuwenden. Dieser GZT enthält die Bestimmungen über die Nomenklatur, d. h. Klassifikation von Waren, die Warenursprungsregeln, den Zollwert und die Zollverfahren. Er findet Anwendung in Form der Kombinierten

5 Europäische und österreichische Außenhandelspolitik

Nomenklatur. Die Kombinierte Nomenklatur ist nicht nur die Grundlage für die Erhebung der Zölle, sondern auch für die Erstellung von Außenhandelsstatistiken und die Umsetzung politischer Maßnahmen in den Bereichen Handel, Landwirtschaft, Geld und Steuern. Sie heißt „Kombinierte Nomenklatur“, weil sie sowohl zolltechnische als auch statistische Zwecke erfüllt. Sie beruht auf einem internationalen Einreihungssystem der Weltzollorganisation, dem so genannten Harmonisierten System.

Im Jahr 1994 wurden die gesamten Rechtsvorschriften der Europäischen Union im Zollbereich **im so genannten gemeinschaftlichen Zollkodex** harmonisiert. Dieser Kodex soll verhindern, dass die Zollvorschriften in den einzelnen Mitgliedsstaaten unterschiedlich ausgelegt werden.

Mit dem Beitritt Österreichs zur Europäischen Union im Jahr 1995 wurde der gegenseitige Handel schließlich zum **Binnenhandel**. Die Erhebung statistischer Daten für die Außenhandelsstatistik musste daher angepasst werden. Im Rahmen des Systems „**Intrastat**“ wird nunmehr der innergemeinschaftliche Handel erfasst, der Handel zwischen der EU und den außereuropäischen Handelspartnern erfolgt nunmehr über die Statistik „**Extrastat**“. Die Erfassung zollpflichtiger Waren im Außer-EU-Handel erfolgt weiter über die nationalen Zollbehörden, die Erfassung des innergemeinschaftlichen Warenverkehrs erfolgt durch Meldung der jeweiligen Unternehmen.

Eine spezielle Rolle kommt dem **Allgemeinen Präferenzsystem APS** zu. Durch das APS erhalten von den Entwicklungsländern ausgeführte Industrieerzeugnisse und die meisten landwirtschaftlichen Güter vollständig oder teilweise zollfreien Zugang zum EU-Binnenmarkt. Es handelt sich somit um ein autonomes Zollinstrument in Ergänzung zur multilateralen Liberalisierung im Rahmen von GATT/WTO.

Das APS der EU besteht aus drei Elementen. Das Allgemeine APS ermöglicht gegenwärtig insgesamt 34 Ländern und Territorien, ihre Importe in die EU zu reduzierten Zöllen zu tätigen. Das APS+ gewährt derzeit 13 Entwicklungsländern mit besonders einseitiger Exportstruktur einen im Wesentlichen zollfreien Zugang für ihre Importe in die EU. Im Gegenzug verpflichten sich diese Länder zur Einhaltung von 27 internationalen Umwelt- und Menschenrechtsnormen. Die Everything-but-Arms-Initiative (EBA) gewährt der Gruppe der am wenigsten

Importseitige Schutzbestimmungen 5.3

entwickelten Länder laut UN-Klassifikation einen zoll- und quotenfreien Zugang für alle Waren mit Ausnahme von Waffen und Munition. Die Gesamtsumme der begünstigten Importe unter dem APS von rund € 93 Mrd. (2013) entspricht rund 5,5% der gesamten Extra-EU-Importe.

Importvolumina unter dem APS-System		
2008	Importe mit Zollpräferenzen (€ Millionen)	Nomineller Zollverlust (€ Millionen)
Standard GSP	56.900	2.050
GSP+	5.800	577
EBA	5.800	657
Total	68.600	3.284

Importseitige Schutzbestimmungen

Die EU hat in Umsetzung einschlägiger GATT-Bestimmungen eine Reihe von Bestimmungen erlassen, die es ihr ermöglichen, die europäische Wirtschaft gegen Dumping-Praktiken oder handelsverzerrende Maßnahmen anderer Länder durch Erteilung von Exportsubventionen zu schützen.

Dazu gehören insbesondere die **Anti-Dumping-Grundverordnung** und die **Anti-Subventionsverordnung**. Von Dumping spricht man, wenn der Preis einer Ware bei Ausfuhr in die Gemeinschaft niedriger ist als der vergleichbare Preis einer gleichartigen Ware bei Verkäufen im normalen Handelsverkehr im Ausfuhrland.

Vom Vorliegen einer Subvention wird dann ausgegangen, wenn zum einen eine Regierung eine finanzielle Beihilfe leistet oder wenn irgendeine Form der Einkommens- oder Preisstützung besteht, und zum anderen dadurch einem bestimmten Exportunternehmen ein Vorteil gewährt wird.

Nach der EU-Anti-Subventionsverordnung können Ausgleichszölle erhoben werden, um eine Subvention auszugleichen, die mittelbar oder unmittelbar für die Produktion, die Ausfuhr oder die Beförderung einer Ware gewährt wird,

deren Überführung in den zollrechtlich freien Verkehr in der Gemeinschaft eine Schädigung verursacht.

Österreichische Rechtsvorschriften

Nach Übergang der Außenhandelskompetenz auf die Gemeinschaftsebene kommt österreichischen Regelungen zumeist nur noch eine Durchführungs- bzw. Umsetzungsfunktion zu.

Das Außenhandelsgesetz 1995 ist Grundlage für nationale Bewilligungs- und Meldepflichten und Verbote im Verkehr mit Drittstaaten und regelt das Verfahren und die Sanktionen im Zusammenhang mit nationalen und EU-rechtlichen Außenhandelsbeschränkungen.

Es legt einerseits nationale Außenhandelsbeschränkungen fest und trifft andererseits die notwendigen ergänzenden Regelungen zur nationalen Vollziehung von EU-Recht. Es geht dabei vom Grundsatz der Bewilligungsfreiheit aus.

Daneben gibt es auf Grund anderer nationaler und EU-Vorschriften Beschränkungen des Außenhandelsverkehrs aus anderen Gründen, die Beschränkungen im innergemeinschaftlichen Verkehr ergänzen müssen, um das angestrebte Schutzziel (z. B. Gesundheits- oder Umweltschutz) zu erreichen.

Gemäß dem Außenhandelsgesetz 1995 und den EU-Verordnungen im Rahmen der Gemeinsamen Handelspolitik werden nur Beschränkungen des Außenhandels aus wirtschaftlichen oder sicherheitspolitischen Gründen verfügt.

Beschränkungen aus wirtschaftlichen Gründen fallen in den Bereich der gemeinsamen Handelspolitik. Das EU-Recht sieht solche Beschränkungen nur mehr in wenigen Fällen der Einfuhr vor. Als nationale Beschränkungen sind Verbote, Bewilligungspflichten und Meldepflichten für Aus- und Einfuhr sowie Überlassung und Vermittlung vorgesehen. Die konkreten Maßnahmen und eine Liste der Waren, für die sie gelten, sind in der Außenhandelsverordnung festgelegt.

Beschränkungen des Außenhandelsverkehrs aus sicherheitspolitischen Gründen, fast ausschließlich in der Ausfuhr sowie der Überlassung und Vermittlung, sind heute wesentlich bedeutender. In die nationale Zuständigkeit fallen Vorschriften zur Kontrolle des Verkehrs mit militärisch verwendbaren Gütern einschließlich Vorprodukten und Technologie sowie die Durchführung bestimmter

internationaler Embargomaßnahmen. Die Europäische Union ist für die Kontrolle des Verkehrs mit Gütern, die sowohl militärisch als auch zivil genutzt werden können (Dual-Use-Güter), zuständig. Überdies kann im Rahmen der Gemeinsamen Außen- und Sicherheitspolitik (GASP) eine Durchführung von Embargomaßnahmen durch EU-Vorschriften vorgesehen werden.

Exportseitige Handelspolitik – Exportförderung

Österreich hat im Jahr 1950 ein **Exportförderungssystem** eingerichtet. Dessen Ziel ist die Förderung der österreichischen Exportwirtschaft. Einerseits durch die Absicherung von im Exportgeschäft auftretenden politischen und wirtschaftlichen Risiken, andererseits durch die Bereitstellung günstiger Finanzierungsmöglichkeiten für österreichische Exporteure.

Hintergrund war sicherlich auch, dass österreichische Unternehmen auf den internationalen Märkten bei der **Absicherung von Exportrisiken** und bei der Exportfinanzierung mit ihren ausländischen Konkurrenten mithalten können. Voraussetzung einer Förderung ist daher, dass ein Beitrag zur Verbesserung der österreichischen Leistungsbilanz geleistet wird. Zu diesem Zweck gewährt der Bundesminister für Finanzen Bundeshaftungen in Form von Garantien und in Form von Wechselbürgschaftszusagen gemäß **Ausfuhrförderungsgesetz 1981 (AFG)**.

Zur banktechnischen Behandlung der AFG-Haftungen bedient sich der Bund der Oesterreichischen Kontrollbank AG (OeKB) als Bevollmächtigter.

Der Bundesminister für Finanzen kann Garantien für die ordnungsgemäße Erfüllung von Rechtsgeschäften durch ausländische Vertragspartner sowie den aufrechten Bestand der Rechte von Exportunternehmen (z. B. Investitionen/Beteiligungen österreichischer Unternehmen im Ausland) gewähren. Der Exporteur hat für diese Leistungen ein angemessenes, von Art und Umfang des gedeckten Risikos abhängiges, Garantieentgelt (ähnlich einer Versicherungsprämie) zu bezahlen.

AFG-Garantien decken mit der Exporttätigkeit typischerweise verbundene wirtschaftliche und politische Risiken, wie das Produktionsrisiko (Risiko der vertragswidrigen Nichtabnahme bestellter Lieferungen und Leistungen) und das Kreditrisiko (Risiko der Nichtzahlung erbrachter Lieferungen und Leistungen).

Darüber hinaus können AFG-Garantien u.a. Deckungen für Markterschließungsziele, Vorleistungen, Maschineneinsatz und Konsignationslager gewähren. Das Eintreten vorbestimmter wirtschaftlicher oder politischer Risikotatbestände (z. B. Annahmeverzug/-verweigerung, Zahlungsverzug, Insolvenz, Krieg, Revolution, Transferverzug, Enteignung etc.) lässt unter Einhaltung aller sonstigen Bedingungen der Garantieerklärung einen Haftungsfall entstehen.

Das AFG und die **Ausfuhrförderungsverordnung (AFVO)** sehen verschiedene Garantiearten vor, um den unterschiedlichen Formen und Strukturen der internationalen Export-, Exportkreditfinanzierung und Investitionsfinanzierung Rechnung zu tragen. Für die unterschiedlichen Geschäftstypen stehen verschiedene Garantiearten zur Verfügung:

- » für Auslandsgeschäfte: G1/G2, G5, G6, G8, G10
- » für Finanzierungsgeschäfte: G3, G9
- » Auslandsinvestitionen und Rechte im Ausland: G4, G7

Neben den Haftungen bzw. Garantien, welche zur Abdeckung von Risiken im Exportgeschäft dienen, bietet das Exportförderungssystem auch günstige Finanzierungsmöglichkeiten für österreichische Unternehmen an.

Die gesetzliche Grundlage dafür ist das **Ausfuhrfinanzierungsförderungsgesetz** 1981 (AFFG). Das AFFG ermächtigt den Bundesminister für Finanzen, Haftungen in Form von Garantien für Kreditoperationen der Bevollmächtigten des Bundes (derzeit: OeKB) im Zusammenhang mit der Exportfinanzierung zu übernehmen. Als Gegenleistung hebt der Bund von der OeKB ein entsprechendes Garantieentgelt ein.

Mit den **AFFG-Garantien** steht der Bund einerseits für die Verpflichtungen der OeKB gegenüber deren Gläubigern auf den internationalen Finanzmärkten ein, andererseits garantiert der Bund der OeKB ein bestimmtes Wechselkursaus-tauschverhältnis bei ihren internationalen Kreditoperationen. Dadurch kann die OeKB zur Exportfinanzierung erforderliche Finanzmittel auf den in- und ausländischen Finanzmärkten zu günstigen Konditionen aufnehmen und das Exportfinanzierungsverfahren anbieten.

Die OeKB betreut die Finanzierung des Exportes von Gütern und Leistungen zu vorwiegend mittel- und langfristigen Zahlungszielen. Das Exportfinanzierungs-

verfahren der OeKB wird **zur Refinanzierung von Exportkrediten** (Liefer-, Käufer- und Beteiligungsfinanzierungen sowie Exportwechselkrediten) herangezogen. Refinanzierung bedeutet, dass der Exporteur für seine Exportgeschäfte Finanzmittel von seiner Hausbank erhält, welche diese wiederum zu günstigen Konditionen von der OeKB zur Verfügung gestellt bekommt. Die eigentlichen Ansprechpartner für Exporteure sind daher die Geschäftsbanken.

Finanzierungen werden zu variablen und festen Zinssätzen durchgeführt. Die Höhe des variablen Zinssatzes wird durch die OeKB jeweils für drei Monate festgesetzt und orientiert sich an den durchschnittlichen marktmäßigen Beschaffungskosten des Institutes. Der zum variablen Zinssatz finanzierte Kreditteil wird als Erster getilgt; somit erfolgt die Finanzierung des längerfristigen Kreditteiles zu einem festen Zinssatz (Sockelfinanzierung).

Aus historischer Sicht hat sich das Exportförderungssystem als wesentlicher Beitrag zum Wachstum des Exports und der Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft erwiesen. Eine wichtige Rolle spielte es seit 1990 für die Expansion österreichischer Unternehmen nach Osteuropa. Für die absehbare Zukunft ist allerdings von einer tendenziellen Bedeutungsabnahme auszugehen. Das hängt zum einen mit der zunehmenden Vergemeinschaftung des österreichischen Außenhandels zusammen. Rund drei Viertel des österreichischen Exports wurden mit dem EU-Beitritt 1995 bzw. mit den 2004, 2007 und 2013 erfolgten Erweiterungen der EU um insgesamt 13 ost- und südeuropäische Staaten zum Binnenhandel.

Der Großteil des österreichischen Exports ist damit nicht mehr deckungsfähig. Zum anderen lässt sich feststellen, dass der private Versicherungsmarkt, v. a. im Bereich der kurzfristigen Risiken, an Bedeutung gewinnt und es damit in der Tendenz zu einem Rückgang des staatlichen Exportförderungsverfahrens kommt (auch wenn während der globalen Wirtschaftskrise die staatliche Exportförderung wieder an Bedeutung gewonnen hat). Drittens schließlich ist eine zunehmende internationale Verregelung und Harmonisierung von Exportkreditsystemen festzustellen. Das österreichische Ausfuhrförderungsverfahren ist international eingebunden in das **OECD-Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits (Consensus)**. Dieses internationale Übereinkommen über Leitlinien für staatlich unterstützte Exportkredite wurde

5 Europäische und österreichische Außenhandelspolitik

in einen EU-Ratsbeschluss übernommen und ist gültiger Bestandteil des EU-Rechtes. Ein Hauptziel der Teilnehmer des OECD-Übereinkommens besteht darin, faire Wettbewerbsverhältnisse („level playing field“) unter den verschiedenen staatlichen Exportkreditsystemen der OECD-Staaten sicherzustellen. Auch im Rahmen der WTO gibt es verstärkte Bemühungen, Exportförderungen als Handelsverzerrungen einzustufen und damit sukzessive abzubauen bzw. gänzlich zu beseitigen.

SKRIPTEN ÜBERSICHT



WIRTSCHAFT	
WI-1	Einführung in die Volkswirtschaftslehre und Wirtschaftswissenschaften
WI-2	Konjunktur
WI-3	Wachstum
WI-4	Einführung in die Betriebswirtschaftslehre
WI-5	Beschäftigung und Arbeitsmarkt
WI-6	Lohnpolitik und Einkommensverteilung
WI-7	Der öffentliche Sektor (Teil 1) – in Vorbereitung
WI-8	Der öffentliche Sektor (Teil 2) – in Vorbereitung
WI-9	Investition
WI-10	Internationaler Handel und Handelspolitik
WI-12	Steuerpolitik
WI-13	Bilanzanalyse
WI-14	Der Jahresabschluss
WI-16	Standort-, Technologie- und Industriepolitik

Die einzelnen Skripten werden laufend aktualisiert.

POLITIK UND ZEITGESCHICHTE	
PZG-1A	Sozialdemokratie und andere politische Strömungen der ArbeiterInnenbewegung bis 1945
PZG-1B	Sozialdemokratie seit 1945 (in Vorbereitung)
PZG-2	Christliche Soziallehre
PZG-3	Die Unabhängigen im ÖGB
PZG-4	Liberalismus/Neoliberalismus
PZG-6	Rechtsextremismus
PZG-7	Faschismus
PZG-8	Staat und Verfassung
PZG-10	Politik, Ökonomie, Recht und Gewerkschaften

SOZIALE KOMPETENZ			
SK-1	Sprechen – frei sprechen	SK-5	Moderation
SK-2	Teamarbeit	SK-6	Kommunizieren und Werben mit System
SK-3	NLP	SK-8	Führen im Betriebsrat
SK-4	Konfliktmanagement		

Die VÖGB-Skripten online lesen oder als Gewerkschaftsmitglied gratis bestellen:
www.voegb.at/skripten

Literatur

Internationaler Handel, Globalisierung – Entwicklung, Analyse:

ALTVATER, ELMAR/MAHNKOPF, BIRGIT: Grenzen der Globalisierung. Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft. Westfälisches Dampfboot, Münster 2007

SCHERRER, CHRISTOPH/KUNZE, CARMEN: Globalisierung, Göttingen, 2011

STIGLITZ, JOSEPH E./CHARLTON, ANDREW: Fair Trade. Agenda für einen fairen Welt-handel. Murmann Verlag, Hamburg 2006

Welthandelsorganisation WTO:

WILKINSON, RORDEN: What's Wrong with the WTO and How to Fix It, Cambridge, 2014

ATTAC (Hg.): Die geheimen Spielregeln des Welthandels. WTO – GATS – TRIPS – MAI. Promedia, Wien 2004

KRAJEWSKI, MARKUS: Wirtschaftsvölkerrecht, 3. Auflage, Heidelberg 2013

Handel, Beschäftigung und Arbeitsstandards:

LUKAS, KARIN ET AL: Sozialnormen in Nachhaltigkeitskapiteln bilateraler Freihandelsabkommen (hrsg. von ÉVA DESSEWFFY), AK Wien, Juni 2010 (Download unter: http://media.arbeiterkammer.at/wien/PDF/studien/Sozialnormen_in_Nachhaltigkeitskapiteln.pdf)

LUKAS, KARIN/PLANK, LEONHARD/STARITZ, CORNELIA: Securing Labour Rights in Global Production Networks, Studie im Auftrag der AK Wien, Juni 2010 (Download: <http://emedien.arbeiterkammer.at/viewer/resolver?jsessionid=FBA71D9FBF731B9B28670126EDA106B6?urn=urn%3Anbn%3Aat%3Aat-akw%3Ag-48285>)

ONARAN, ÖZLEM: The effects of globalization on income distribution: a literature review and implications for Europe and Austria, Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft; 100, AK Wien, 2007 (Download unter: http://media.arbeiterkammer.at/PDF/MWuG_Ausgabe_100.pdf)

Dienstleistungshandel – GATS:

FRITZ, THOMAS/SCHERRER, CHRISTOPH: GATS: Zu wessen Diensten? Öffentliche Aufgaben unter Globalisierungsdruck, VSA, Hamburg 2002

SINCLAIR, SCOTT/GRIESHABER-OTTO, JIM: Facing the Facts: a guide to the GATS debate, Canadian Centre for Policy Alternatives, Ottawa 2002

Geistige Eigentumsrechte – TRIPS:

MAY, CHRISTOPHER: The Global Political Economy of Intellectual Property Rights. The new enclosures? Routledge/RIPE studies in Global Political Economy, Routledge, London 2009

Außenhandel Österreichs:

BMWA (Hg.): Österreichs Außenwirtschaft. Das Jahrbuch, versch. Jahrgänge, Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, Wien

BAYERL, NIKOLAUS: Spezialisierungsmuster und Wertschöpfungsintensität der österreichischen Exportwirtschaft, Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft 105, AK Wien 2008 (Download unter: http://wien.arbeiterkammer.at/bilder/d67/MWUG_1051.pdf)

BUNDESMINISTERIUM FÜR FINANZEN (www.bmf.gv.at)

OESTERREICHISCHE KONTROLLBANK (www.oekb.at)

Statistische Quellen:

UNCTAD: Handbook of Statistics, United Nations Commission on Trade and Development, Geneva, verschiedene Jahrgänge (Download unter: <http://unctad.org/en/Pages/Publications/Handbook-of-Statistics.aspx>)

WTO: International Trade Statistics, World Trade Organisation, Geneva, verschiedene Jahrgänge (Download unter https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its_e.htm)

Eurostat Webpage zu Außenhandel: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade/statistics-illustrated>

- ¹ Externalitäten: mit Externalitäten bezeichnet man durch einen Produktions- oder Konsumtionsprozess ausgelöste Nebeneffekte, welche positive oder negative Wirkungen entfalten können. Negative Externalitäten sind z. B. die Umweltbelastungen des Verkehrs oder des Kohleabbaus, positive Externalitäten können etwa aufgrund der guten technischen, sozialen und wissenschaftlichen Infrastruktur von Städten und Ballungsräumen entstehen. Aber auch das laute Klavierspiel aus der Nachbarswohnung kann als Externalität verstanden werden, ob als positive oder negative unterliegt der Einschätzung des bzw. der Einzelnen.
- ² Vgl. Korber Th.: Globalisierung, Regionalisierung und die EU, Eichstätt, o. J.
- ³ Vgl. die Studie von Ha-Joon Chang: *Kicking away the Ladder. Development Strategy in Historical Perspective*. London 2002; und Bairoch, Paul (2001): *Le leçons de l'histoire*, in: Damian, M./Graz, J. C. (ed.): *Commerce international et développement soutenable*, Paris, S. 57–80.
- ⁴ Vgl. Rodrik, Dani (2001): *The Global Governance of Trade as if Development really mattered*. Background Paper for Trade and Sustainable Human Development Project, UNDP, New York; und Dani Rodrik (1997), *Has Globalization Gone too Far?* Washington: Institute for International Economics.
- ⁵ Samuelson (1962): „The gains from international trade once again“, zit. n. Ekins/Folke/Costanza (1994): *Trade, Environment and Development – The Issues in Perspective*, in: *Ecological Economics* 9 (1), S. 2.
- ⁶ vgl. Mayrhuber, C./Glockner, C./Horvath, T. (2012): *Entwicklung und Verteilung der Einkommen. WIFO-Beitrag zum Sozialbericht 2012*, WIFO, Wien; Siehe auch Guger, A./Marterbauer M.: *Die langfristige Entwicklung der Einkommensverteilung in Österreich*, WIFO-Monographie, Wien, Dezember 2004
- ⁷ International Monetary Fund: *World Economic Outlook April 2007*, Chapter 5 *The Globalization of Labour*, Washington D.C.
- ⁸ Breuss, F.: *Globalization, EU Enlargement and Income Distribution*, WIFO Working Paper No. 296, June 2007
- ⁹ Das globale Sozialprodukt ergibt sich aus der Summe der nationalen Produktion von Gütern und Dienstleistungen während eines Jahres abzüglich der darin enthaltenen Vorleistungen bzw. -produkte. Die Exporte sind aber um die in ihnen enthaltenen importierten Vorleistungen, welche wiederum Exporte anderer Länder darstellen, nicht bereinigt. Daher ist es nicht überraschend, dass das Sozialprodukt als Nettogröße weniger stark wächst als die Bruttogröße Exporte.
- ¹⁰ Vgl. AK: *Vom freien Handel zum fairen Handel*. Positionspapier der Arbeiterkammer zur 5. Minister-Innenkonferenz der Welthandelsorganisation (WTO), 10.–14. 9. 2003, Cancún/Mexiko, AK Wien, 2003.
- ¹¹ Vgl. Stichwort Außenhandel, www.aeiou.at
- ¹² Die Exportquote misst den Anteil der Exporte von Waren und Dienstleistungen am Bruttoinlandsprodukt (BIP) zu laufenden Preisen.
- ¹³ Die Leistungsbilanz erfasst periodisch alle Exporte und Importe von Waren und Dienstleistungen (inkl. Reiseverkehr), Einkommens- und laufende Transfers in das bzw. aus dem Ausland.
- ¹⁴ Vgl. Bayerl, N.: *Spezialisierungsmuster und Wertschöpfungsintensität der österreichischen Exportwirtschaft*, Studie im Auftrag der AK Wien, 2007

VÖGB/AK-SKRIPTEN

Die Skripten sind eine Alternative und Ergänzung zum VÖGB/AK-Bildungsangebot und werden von ExpertInnen verfasst, didaktisch aufbereitet und laufend aktualisiert.

UNSERE SKRIPTEN UMFASSEN FOLGENDE THEMEN:

- › Arbeitsrecht
- › Sozialrecht
- › Gewerkschaftskunde
- › Praktische Gewerkschaftsarbeit
- › Internationale Gewerkschaftsbewegung
- › Wirtschaft
- › Wirtschaft – Recht – Mitbestimmung
- › Politik und Zeitgeschehen
- › Soziale Kompetenz
- › Humanisierung – Technologie – Umwelt
- › Öffentlichkeitsarbeit

SIE SIND GEEIGNET FÜR:

- › Seminare
- › ReferentInnen
- › Alle, die an gewerkschaftlichen Themen interessiert sind.



Nähere Infos und
kostenlose Bestellung:
www.voegb.at/skripten
E-Mail: skripten@voegb.at
Adresse:
Johann-Böhm-Platz 1,
1020 Wien
Tel.: 01/534 44-39244

Die Skripten gibt es hier zum Download:



www.voegb.at/skripten

Leseempfehlung:
Reihe Zeitgeschichte und Politik

