

Regionale Handelsabkommen

## Zahl der Bündnisse seit 1990 verfünffacht

Ungeachtet der Bemühungen der Welthandelsorganisation (WTO) um einen globalen Abbau der Hürden im internationalen Waren- und Dienstleistungsverkehr gehören die meisten Staaten inzwischen einem oder mehreren regionalen Handelsbündnissen an. Die Zahl dieser Zusammenschlüsse wächst rasant – waren zu Beginn der neunziger Jahre erst rund 30 regionale Handelsabkommen bei der WTO gemeldet und in Kraft, sind es heute fünfmal so viele. Die WTO schätzt, dass inzwischen rund die Hälfte des Welthandels innerhalb dieser Bündnisse abgewickelt wird.

Die Wohlfahrtswirkungen dieses Trends sind nicht eindeutig festzustellen. Auf der einen Seite tragen auch räumlich begrenzte Abkommen dazu bei, Handelsbarrieren abzutragen. Dadurch fördern sie den Güteraustausch zwischen den beteiligten Staaten, was meist zu einem Wohlstandsplus führt. Auf der anderen Seite bleiben bei regionalen Abkommen viele Länder außen vor. Dies bringt unter Umständen aber auch für die Bündnisstaaten Nachteile mit sich – wenn nämlich die außerhalb der Handelszone ansässigen Wettbewerber deutlich günstigere Produkte anbieten könnten, der Vorteil aber durch den Zollaufschlag verloren geht. Problematisch ist zudem, dass mit dem immer dichteren Bündnisgeflecht vor allem für kleinere Unternehmen die Vielfalt der beim Export zu beachtenden Bestimmungen kaum noch zu durchblicken ist. Dies treibt die mit dem Welthandel verbundenen Transaktionskosten in die Höhe. Außerdem zieht ein Abkommen häufig weitere nach sich – wenn etwa die USA Handelsverträge mit Chile oder Mexiko schließen und die EU dann dasselbe tut, um beim Export in diese Länder nicht ins Hintertreffen zu geraten. Ein solches Rennen um Absatzmärkte steigert die Welthandelskosten zusätzlich.

**Guido Glania, Jürgen Matthes: Multilateralismus oder Regionalismus? – Optionen für die Handelspolitik der Europäischen Union, IW-Analysen Nr. 11, Köln 2005, 100 Seiten, 14,80 Euro. Bestellung über Fax: (02 21) 49 81-4 45 oder unter: [www.divkoeln.de](http://www.divkoeln.de)**

Gesprächspartner im IW: **Jürgen Matthes**, Telefon: (02 21) 49 81-7 54

## Regionale Handelsabkommen

# Der Wettbewerb steht hinten an

**Auch aufgrund der schleppenden Fortschritte bei der Liberalisierung des Welthandels werden immer mehr regionale Handelsbündnisse geschlossen. Diese fördern zwar den Güteraustausch zwischen den beteiligten Staaten. Wettbewerber von außen kommen dadurch jedoch oft nicht mehr zum Zug, was zu Preisnachteilen für die Verbraucher und zu Wohlstandsverlusten führen kann.\*)**

Seit mehr als einem halben Jahrhundert bemüht sich die Welthandelsorganisation (WTO) beziehungsweise ihr Vorläufer, das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (GATT), die Hürden im internationalen Waren- und Dienstleistungsverkehr abzubauen. Schließlich soll der grenzüberschreitende Handel seine wohlstandssteigernde Wirkung voll entfalten können.

Angesichts der unterschiedlichen Präferenzen der heute 148 WTO-Mitglieder ist dies jedoch ein schwieriges Unterfangen. Noch verworrener werden die Wege der Welthandelspolitik dadurch, dass die meisten Staaten inzwischen einem oder mehreren regionalen Bündnissen angehören, die ihren eigenen handelspolitischen Kurs verfolgen.

Die Zahl dieser Zusammenschlüsse wächst rasant (Grafik):

**Waren zu Beginn der neunziger Jahre erst rund 30 regionale Handelsabkommen bei der WTO gemeldet und in Kraft getreten, sind es heute fünfmal so viele.**

Dem Sog der Verbrüderungen kann sich offenbar kaum ein Staat entziehen – von allen WTO-Ländern ist die Mongolei das einzige, das noch an keinem regionalen Bund beteiligt ist.

Ansonsten findet sich rund um den Globus eine bunte Palette wirtschaftlicher Bündnisse, die unterschiedlich eng zusammenarbeiten

(Grafik). Zwar bringen nur wenige von ihnen ein erhebliches Handelsgewicht auf die Waage. Allein die Staaten der Europäischen Union (EU), der Nordamerikanischen Freihandelszone (NAFTA) und des Verbunds südostasiatischer Nationen (ASEAN) tragen zusammen mehr als 60 Prozent zum Weltexport bei.

Entscheidender ist allerdings, dass die verbündeten Staaten stark auf den Handel untereinander setzen:

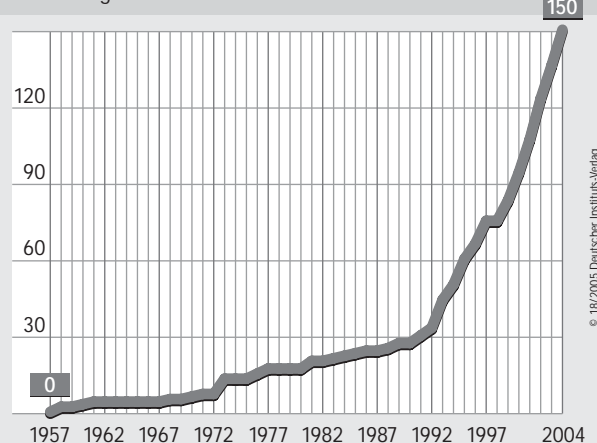
**Die WTO schätzt, dass inzwischen rund die Hälfte des gesamten Welthandels innerhalb der regionalen Bündnisse abgewickelt wird.**

Vorreiter sind auch hier Europa und Nordamerika: Gut 60 Prozent aller Exporte aus den EU-Ländern werden von anderen Mitgliedern der Gemeinschaft gekauft; bei der NAFTA sind es rund 57 Prozent.

\*) Vgl. Guido Glania, Jürgen Matthes: Multilateralismus oder Regionalismus?, IW-Analysen Nr. 11, Köln 2005, 100 Seiten, 14,80 Euro. Bestellung über Fax: (02 21) 49 81-4 45 oder im Internet unter [www.divkoeeln.de](http://www.divkoeeln.de)

### Regionale Handelsabkommen: Beliebte Form der Zusammenarbeit

Bei der Welthandelsorganisation gemeldete und heute noch geltende Abkommen



Handelsabkommen: nach dem Jahr des In-Kraft-Tretens  
Stand: November 2004; Ursprungsdaten: WTO

Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Geprägt wird die handelspolitische Landschaft in jüngster Zeit ferner dadurch, dass viele Länder bilaterale Abkommen bevorzugen:

**Neun von zehn bei der WTO zwischen 1995 und Mai 2004 gemeldeten Bündnisse trugen lediglich die Unterschrift von jeweils zwei Staaten.**

Außerdem betreffen die Vereinbarungen nicht mehr nur wie früher den Abbau von Zöllen, sondern sie befassen sich zunehmend auch mit Handelsbarrieren im Dienstleistungsbereich, Produktstandards oder Regelungen für grenzüberschreitende Investitionen. Vor allem die Entwicklungs- und Schwellenländer nutzen die Verträge mit anderen Staaten zudem, um marktwirtschaftliche Reformen auf ihrem eigenen Gebiet voranzutreiben – wie das Beispiel der mittel- und osteuropäischen EU-Beitrittsländer gezeigt hat.

Demgegenüber kommt die globale Liberalisierung im Rahmen der WTO nur mühsam voran. Der Zeitplan der 2001 in Doha gestarteten Welthandelsrunde hat sich bereits deutlich nach hinten verschoben, weil sich die Interessen der Industrie- und der Entwicklungsländer unversöhnlich gegenüberstehen (vgl. iwD 30/2004). Daher erstaunt es wenig, dass viele Staaten ihr Heil lieber in regionalen Bündnissen suchen.

Offen ist allerdings, welche Wohlfahrtswirkungen diese Entwicklung hat. Auf der einen Seite tragen auch die räumlich begrenzten Abkommen dazu bei, Handelsbarrieren wie Zölle und Importquoten abzubauen. Dadurch fördern sie den Güteraustausch zwischen den beteiligten Staaten, was in aller Regel zu einem Wohlstandsplus führt.

Auf der anderen Seite bleiben bei regionalen Abkommen eben viele Länder außen vor. Deren Absatzchancen verschlechtern sich gegenüber den Integrationspartnern, weil sie nach wie vor Zölle zahlen müssen. Dies bringt unter Umständen aber auch für die

## Regionale Handelsabkommen: Nur wenige Schwergewichte

■ Anteil der Exporte des Handelsblocks an den Weltexporten in Prozent  
▲ Anteil der Exporte innerhalb des Handelsblocks an dessen Gesamtexporten in Prozent

Handelsblock	Bezeichnung	Anteil der Exporte des Handelsblocks an den Weltexporten in Prozent	Anteil der Exporte innerhalb des Handelsblocks an dessen Gesamtexporten in Prozent
EU-15	Europäische Union	60,6	37,9
NAFTA	Nordamerikanische Freihandelszone	17,2	56,7
ASEAN	Verbund südostasiatischer Nationen	6,3	23,7
MERCOSUR	Südamerikanischer Gemeinsamer Markt	1,4	11,6
Andean Group	Gruppe der Andenstaaten	0,8	9,5
SADC	Südafrikanische Entwicklungsgemeinschaft	0,7	9,3
CACM	Mittelamerikanischer Gemeinsamer Markt	0,4	11,1
COMESA	Gemeinsamer Markt für das östliche und südliche Afrika	0,4	6,4
CARICOM	Karibische Gemeinschaft und Gemeinsamer Markt	0,2	12,5
CEMAC	Wirtschafts- und Währungsunion Zentralafrikas	0,1	1,5
UEMOA	Westafrikanische Wirtschafts- und Währungsunion	0,1	12,3

Auswahl; Stand: 2002; Handelsabkommen: Bezeichnungen in eigener Übersetzung  
 EU-15: Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Irland, Italien, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Portugal, Schweden, Spanien, Vereinigtes Königreich  
 NAFTA: Kanada, Mexiko, USA  
 ASEAN: Brunei, Indonesien, Kambodscha, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippinen, Singapur, Thailand, Vietnam  
 MERCOSUR: Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay  
 Andean Group: Bolivien, Ecuador, Kolumbien, Peru, Venezuela  
 SADC: Angola, Botswana, Kongo, Lesotho, Malawi, Mauritius, Mosambik, Namibia, Sambia, Seychellen, Simbabwe, Südafrika, Swasiland, Tansania  
 CACM: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua  
 COMESA: Ägypten, Äthiopien, Angola, Burundi, Dschibuti, Eritrea, Kenia, Komoren, Kongo, Madagaskar, Malawi, Mauritius, Namibia, Ruanda, Sambia, Seychellen, Sudan, Swasiland, Tansania, Uganda  
 CARICOM: Antigua und Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominikanische Republik, Granada, Guyana, Jamaika, Montserrat, St. Kitts and Nevis, St. Lucia, St. Vincent und die Grenadinen, Suriname, Trinidad und Tobago  
 CEMAC: Kamerun, Kongo, Ruanda, Tschad, Zentralafrikanische Republik  
 UEMOA: Benin, Burkina Faso, Elfenbeinküste, Guinea-Bissau, Mali, Niger, Senegal, Togo  
 Quelle: Weltbank

Bündnisstaaten Wohlstandsverluste mit sich – nämlich dann, wenn die außerhalb der Handelszone ansässigen Wettbewerber deutlich günstigere Produkte anbieten könnten, der Vorteil aber durch den Zollaufschlag verloren geht.

Welcher Effekt für die Weltwirtschaft überwiegt, ist bislang nur unzureichend geklärt. Es gibt dennoch schlüssige Hinweise darauf, dass der Trend zu regionalen Handelsabkommen nicht unproblematisch ist. So ist inzwischen eine große Zahl von Staaten gleich an mehreren Bündnissen beteiligt. Dieses in der wissenschaftlichen Literatur als Spaghettitopf bezeichnete Geflecht macht es vor allem kleineren Unternehmen sowie den Entwicklungsländern schwer herauszufinden, welche Bestimmungen beim Export in die verschiedenen Länder zu beachten sind. Das treibt die mit dem Welt-handel verbundenen Transaktionskosten kräftig in die Höhe.

Zudem zieht ein Abkommen häufig weitere nach sich – wenn etwa die USA Handelsverträge mit Chile oder Mexiko schließen und die EU dann dasselbe tut, um beim Export in diese Länder nicht

ins Hintertreffen zu geraten. Ein solches Rennen um Absatzmärkte steigert die Welthandelskosten zusätzlich.

Ein weiteres Problem ist, dass Branchen – wie etwa der Agrarsektor in der EU –, die durch regionale Bündnisse vor der Konkurrenz aus billigeren Ländern geschützt werden, ein großes Interesse daran haben, gegen die weltweite Handelsliberalisierung zu kämpfen. Der Wunsch der Verbraucher nach günstigen Produkten bleibt dabei häufig unerfüllt.

All dies sollte Grund genug für die WTO sein, sich auf schärfere Regeln für regionale Handelsabkommen zu verständigen. Insbesondere sollten die ein Bündnis eingehenden Staaten dazu verpflichtet werden, die Handelshürden gegenüber den nicht beteiligten Ländern ebenfalls zu senken. Derzeit sind die Aussichten auf eine solche Vereinbarung allerdings nicht sehr gut. Am besten wäre es, wenn die WTO-Mitglieder doch noch umfassendere globale Liberalisierungsschritte beschließen, damit der Griff zu regionalen Abkommen künftig weniger verlockend erscheint.