

## Übungsblatt 2

### Instrumente der Handelspolitik I: Zölle und friktionelle Barrieren

#### Aufgabe 1

Zum Schutz der heimischen Textilindustrie beschließt die Regierung von Norwegen die Erhebung eines Einfuhrzolls für T-Shirts. Erhebungen der Poughkeepsie Consulting Group (PCG) haben ergeben, dass die Nutzenfunktion der Norweger bzgl. T-Shirts ( $x$ ) und allen anderen Gütern ( $y$ ) folgende Gestalt hat:

$U(x, y) = 10x - \frac{1}{4}x^2 + y$ . Die norwegische Textilindustrie produziert T-Shirts unter vollkommener Konkurrenz zu Grenzkosten in Höhe von  $MC = \frac{1}{2}x$ . Der Weltmarktpreis liegt derzeit 4 Euro unter dem norwegischen Autarkie-Gleichgewichtspreis und ist für Norwegen ein Datum.

Berechnen Sie die Wohlfahrtsverluste, die in Norwegen entstehen, wenn die Regierung in einem sehr warmen Sommer einen spezifischen Zoll in Höhe von 3 Euro einführt.

#### Aufgabe 2

Die heimische Importnachfrage für Rindfleisch sei durch  $P = 42 - 2Q$  gegeben, das ausländische Exportangebot durch  $P = 2 + 3Q$ .

- (i) Berechnen Sie das Weltmarktgleichgewicht!
- (ii) Die inländische Regierung führt einen Mengenzoll in Höhe von  $t = 10$  auf Rindfleisch ein. Berechnen Sie das neue Weltmarktgleichgewicht und die Steuereinnahmen.
- (iii) Die Regierung entscheidet sich, statt des Mengenzolles einen Wertzoll einzuführen. Dieser soll die heimischen Wirtschaftssubjekte mit den gleichen Preisen konfrontieren, wie beim Mengenzoll gehabt. Berechnen Sie diesen Wertzoll und das neue Weltmarktgleichgewicht.

#### Aufgabe 3

Zeigen Sie grafisch, dass die Wirkungen eines Importzolls durch die Kombination aus Konsumsteuer und Produktionssubvention in gleicher Höhe (Steuersatz  $\equiv$  Subventionssatz) repliziert werden können.

#### Aufgabe 4

Im Kontext der transatlantischen Handelsbeziehungen und -gespräche spielen friktionelle Handelsbarrieren schon lange eine wichtige Rolle.

- (i) Nennen Sie auf Basis der anhängenden Zeitungsartikel aus der Süddeutschen Zeitung aus dem Jahr 2007 Beispiele friktioneller Handelsbarrieren

- (ii) Analysieren Sie die Auswirkungen einer friktionellen Handelsbarriere, die die USA gegenüber der Europäischen Union aufrechterhalten (a) auf den Weltmarkt (der aus diesen beiden Ländern bestehen soll), (b) auf die Europäische Union und (c) auf die USA!



Süddeutsche Zeitung,  
2. Mai 2007

## EU gründet Suchtrupps für Handelsschranken

Kommission: Allein in China verlieren europäische Firmen wegen Hürden jährlich 20 Milliarden Euro

Von Moritz Koch

Brüssel – Die EU will mit Spürtrupps gegen Handelsschranken im Ausland vorgehen. Handelskommissar Peter Mandelson stellte am Mittwoch in Brüssel eine Initiative zum Aufbau sogenannter Marktzugangsteams vor, die regulatorische und bürokratische Hemmnisse in Drittstaaten identifizieren sollen. Das Ziel ist es, Wettbewerbsnachteile für EU-Firmen abzubauen. „Liberalisierung ist keine Einbahnstraße“, begründete Mandelson seinen Vorstoß. „Wenn wir unsere Märkte öffnen, können wir erwarten, dass unsere Firmen ebenfalls uneingeschränkten Marktzugang bekommen.“ Der Firmenverband European Business lobte die Initiative. „Wir werden die Suchteams mit allen uns vorliegenden Informationen unterstützen“, sagte Generalsekretär Philippe de Buck.

Obwohl in den vergangenen Jahren weltweit große Fortschritte beim Abbau von Zöllen erzielt wurden, wird der Verkehr von Waren und Dienstleistungen

noch immer behindert. So versuchen viele Länder auf Druck ihrer eigenen Unternehmen, ausländische Konkurrenten mit Steuernachteilen, hohen technischen Auflagen und unfairen Gesundheits- und Umweltvorschriften zu vergraulen. Mandelson sagte, dass EU-Unternehmen allein auf dem chinesischen Markt jährlich Aufträge im Wert von 20 Milliarden Euro wegen dieser Wettbewerbsschranken verlieren.

### WTO-Beschwerde angedroht

Allerdings sind die protektionistischen Praktiken oft außerordentlich komplex und von außen schwer zu durchschauen. Nach dem Willen der EU-Kommission sollen sich die neuen Recherche-teams daher aus Spezialisten zusammensetzen, die die Situation bei den Handelspartnern aus erster Hand kennen. Neben Beamten der Auslandsvertretungen der Kommission und Fachleuten der Botschaften der EU-Mitgliedsstaaten sollen auch Firmenmitarbeiter zu den Spürtrupps stoßen. Sobald diese eine Liste

der Handelsbarrieren erstellt haben, will die EU diplomatischen Druck auf ihre Handelspartner ausüben, damit die Wettbewerbsnachteile beseitigt werden. Auch Strafmaßnahmen seien nicht ausgeschlossen, sagte Mandelson.

Um die vorhandenen Kapazitäten zu bündeln, plant die EU ihre Suche nach Handelshemmnissen zunächst auf einzelne Länder und Sektoren zu konzentrieren. Einen Schwerpunkt der Recherchen wird China bilden. Die EU wirft der Volksrepublik vor, das geistige Eigentum europäischer Investoren nicht ausreichend zu schützen. Zwar habe die chinesische Regierung Mandelson zufolge Fortschritte beim Patentschutz gemacht, doch reichten diese noch nicht aus, um der Produktpiraterie Herr zu werden. Der EU-Kommissar warnte China, dass die Geduld der Europäer nicht unbegrenzt sei. Wenn nicht bald substantielle Verbesserungen beschlossen würden, behalte sich die EU vor, ein Verfahren gegen China bei der Welthandelsorganisation (WTO) anzustreben. (Kommentare)

## Wenn die Handelspolizei kommt

Von Alexander Hagelüken

Deutsche Unternehmer wissen es längst: Wer dauerhaft wachsen will, darf sich nicht auf die reifen Märkte in Europa und den USA versteifen. Die größten Potentiale versprechen die Boomstaaten in Asien. Attraktiv sind auch Südamerika oder Russland. Doch da taucht schnell ein Problem auf: Oft lauern auf diesen Märkten versteckte Hindernisse, die die Expansion zum Albtraum werden lassen. Da werden die Maschinen made in Germany plötzlich mit Sondersteuern belegt oder aufgrund lokaler technischer Standards zurückgewiesen. Häufig ist das gezielte Schikane der Behörden, um die Europäer als Konkurrenten loszuwerden.

Der Brüsseler Handelskommissar Peter Mandelson hat das Problem erkannt. Zwar sind fast alle interessanten Expansionsziele Mitglied der Welthandelsorganisation WTO und müssen deshalb ausländische Konkurrenz ins Land lassen.

Doch anders als offizielle Zölle wirken technische und rechtliche Importhemmnisse versteckter und sind deshalb schwerer aufzudecken. Mandelson schlägt deshalb eine Art Handelspolizei vor: Europäische Beamte und Unternehmensvertreter sollen Spezialistenteams bilden, die in China, Indien oder Brasilien Hindernisse identifizieren. Damit die EU-Spitze schnell mit den betroffenen Staaten verhandeln kann. Oder notfalls eben vor der WTO klagen muss.

Diese Strategie deutet einen Kurswechsel des Kommissars Mandelson an. Es reicht eben nicht, bei Welthandelsrunden niedrigere Zölle zu erreichen. Versteckte Exporthemmnisse müssen ebenso sorgfältig beseitigt werden. Kein einfaches Ziel. Dabei weiß Mandelson, warum er selbst den großen Begriff Handelspolizei vermeidet: Chinesen und Inder reizt man besser nicht. Sie sind harte Verhandlungsgegner. (Seite 21)

Süddeutsche Zeitung,  
19. April 2007