

Nichttarifarisches Handelsbarrieren und Integration: Die Schweiz und die europäische Gemeinschaft

Von Carlo Knöpfel, Universität Basel

1. Einleitung

Die Kommission der Europäischen Gemeinschaft hat mit der Veröffentlichung des Weissbuchs 1985 einen neuen Anlauf genommen, die schon im Römer Vertrag von 1957 festgelegten Ziele – ein freier Personen-, Güter-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehr zwischen den Mitgliedstaaten – zu verwirklichen. Bis 1992 soll ein einheitlicher europäischer Markt geschaffen werden.

Im Zentrum des neubelebten Integrationsprozesses steht der Abbau von materiellen, technischen und steuerlichen Schranken innerhalb der EG¹. Nach der vollständigen Eliminierung aller Zölle und Kontingente für Industriewaren (nicht aber für Landwirtschaftsprodukte) erweisen sich die sogenannten nichttarifari-schen Handelsbarrieren als ein weiteres grosses Hindernis zum EG-weiten Binnenmarkt. Die Beseitigung dieser Barrieren soll nicht nur kurzfristige Preis- und Mengeneffekte auslösen, sondern längerfristig über eine Verschärfung der innereuropäischen Konkurrenz die internationale Wettbewerbsfähigkeit der EG-Unternehmen auf dem Weltmarkt vor allem gegenüber den Firmen aus USA und Südostasien fördern.

Die Vorgänge in der EG erlauben verschiedene Interpretationen. Eine positive Auslegung deutet den neu angestossenen Integrationsprozess als eine offensive Reaktion der EG-Staaten auf die sich ändernden weltweiten Strukturen. Durch den Binnenmarkt sollen die Voraussetzungen geschaffen werden, um diesen neuen Wettbewerbsverhältnissen begegnen zu können. Zu dieser Deutung des Integrationsprozesses gehört die Annahme, dass die vollständige Öffnung des EG-Binnenmarktes gegenüber Drittstaaten nur eine Frage der Zeit ist:

«However since we are concerned with the competition policies (...) it is necessary that we also address ourselves to the question of the degree of external protection. The latter is quite crucial since the degree of competition within the integrated area depends not merely on the ease with which industries and firms in each member state can sell in the markets of other member states but is also governed by the extent to which the integrated market can be penetrated from without.»²

¹ Das im Weissbuch festgeschriebene EG-Binnenmarktprogramm enthält allerdings nicht alle integrationspolitisch relevanten Bereiche. Es fehlen beispielsweise Aussagen zur Umwelt- und Energiepolitik, zur Sozialpolitik und zur Währungspolitik. (Vgl. Hauser et al., 1988, 60–61).

² Swann (1983, 19).

Die beobachtbaren Verhandlungsprozesse in der EG lassen allerdings auch weniger optimistische Interpretationen aus der Sicht eines Drittstaates zu. Die Liberalisierung nach innen könnte von einem zunehmenden protektionistischen Schutz des EG-Raums nach aussen begleitet sein. Für diese Deutung lassen sich drei Erklärungsansätze finden.

Der erste Erklärungsansatz geht von der Annahme aus, dass eine gemeinsame Einschätzung aller europäischen Länder existiert, wonach der Konkurrenzkampf gegen die Produzenten aus Ostasien unter den gegebenen gesamtgesellschaftlichen Bedingungen nicht zu gewinnen ist. Um eine «Balkanisierung» Europas zu vermeiden, soll der nationale Protektionismus durch einen europäischen Protektionismus ersetzt werden³. Der Handel mit dem Rest der Welt wird nicht mehr den Marktkräften überlassen, sondern einem handelspolitischen Management unterworfen⁴. Diese Perspektive beinhaltet durchaus die Möglichkeit einer engen Zusammenarbeit mit den EFTA-Staaten.

Eine weniger weitreichende Auslegung der defensiven Deutungsvariante geht von der unterschiedlichen Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen aus den verschiedenen Mitgliedstaaten der EG aus. Die wirtschaftlich schwächeren EG-Staaten könnten versucht sein, ihre Zustimmung zum EG-Binnenmarktprogramm von einem verstärkten Schutz an den EG-Aussengrenzen (und zusätzlichen regionalpolitischen Unterstützungsmassnahmen) abhängig zu machen.

Ein dritter Erklärungsansatz interpretiert den Vorgang schliesslich aus verhandlungsstrategischer Sicht. Die EG könnte die aus dem internen Liberalisierungsprozess entstehenden Vorteile in internationalen Verhandlungen auf der Basis des Prinzips der Reziprozität gegen Konzessionen anderer Länder und Ländergruppen eintauschen wollen⁵. Diese Überlegung macht deutlich, dass die Vorgänge in der Europäischen Gemeinschaft und deren Rückwirkungen auf die Weltwirtschaft in einem grösseren und breiteren Kontext gesehen werden müssen (siehe Box 1).

Aber selbst wenn die EG im Rahmen dieses Integrationsprozesses an ihren Aussengrenzen kein einziges neues Handelshindernis schafft und die jetzt existierenden vorerst unberührt bestehen lässt, wird schon allein die Abschaffung aller handelsverzerrenden Schranken im Innern diskriminierende Effekte gegenüber Drittstaaten auslösen. So paradox dies erscheinen mag, «that project 1992 is, in European terms, a grand gesture of deregulation and economic liberalism, while to the world outside it appears a fortress blocking the way

³ Vgl. Hämisegger/Knöpfel (1986, 50). So auch Hager (1982, 426): «Western Europe, which after bitter experience, has developed arguably the most humane system embedding modern production technology in a framework of social responsibility should not give up lightly this achievement to adjust to an abstraction, the world market – itself a composite result of conflicting socio-economic arrangements. It is large enough to do so.»

⁴ Vgl. Mayrzedt (1988, 312).

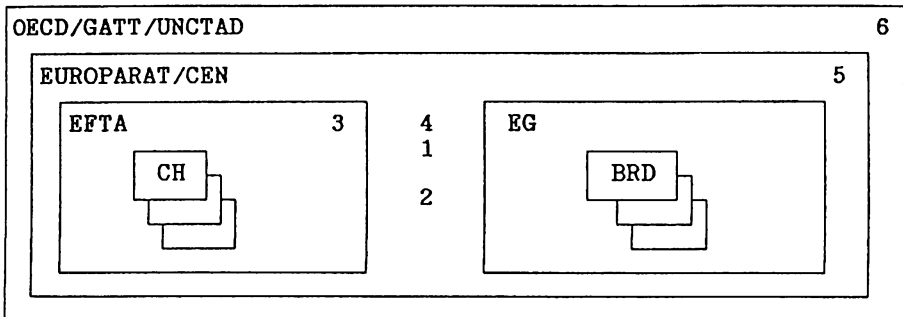
⁵ Vgl. Hauser (1988a).

towards improvements in the rules of the world trade»⁶. Die Grenzen innerhalb des EG-Raumes sollen fallen, mit der Folge, dass die Grenzen nach aussen um so klarer hervortreten werden.

Box 1: Interdependente Verhandlungsebenen in der Weltwirtschaft

Die Verhandlungen in der EG um die Schaffung eines umfassenden Binnenmarktes bis 1992 müssen in einem interdependenten, mehrere Verhandlungsebenen umfassenden, weltweiten System gesehen werden. Fortschritte auf der einen Ebene haben immer Rückwirkungen auf eine der anderen Ebenen. So erhöhte der beginnende Zollabbau innerhalb der EG anfangs der sechziger Jahre den Druck auf die GATT-Verhandlungen im Rahmen der Kennedy-Runde (1964–1967) (siehe *Hine*, 1985, 6). Ähnliches ist heute im Zusammenhang mit der Uruguay-Runde zu erwarten.

Diese Interdependenz der Verhandlungsebenen bedeutet auch, dass Einflussdefizite auf der einen Ebene durch verstärkte Aktivitäten auf einer anderen Ebene zumindest teilweise kompensiert werden können.



Verhandlungsebene	Beispiele
1 ein Land – ein Land	Schweiz – Bundesrepublik Deutschland
2 ein Land – eine Ländergruppe	Schweiz – EG
3 innerhalb einer Ländergruppe	EFTA, EG
4 zwischen Ländergruppen	EG – EFTA
5 Ländergruppen übergreifend	Europarat, CEN
6 weltweit	OECD, GATT, UNCTAD

Für die Schweiz als Nichtmitglied der EG stellt sich die Frage nach den Auswirkungen dieses Vorgangs auf Wirtschaft und Politik des Landes. Dabei gilt es, das besondere Verhältnis der EG zur Schweiz zu berücksichtigen. Die EG pflegt unterschiedliche Beziehungen zu den verschiedenen Drittstaaten. *Hine* (1985, 114) spricht von einer «pyramid of privilege». Die Schweiz geniesst als Mitgliedstaat der EFTA eine sehr weitreichende Vorzugsstellung im Vergleich zu den Anbietern aus Übersee.

⁶ *The Economist* (1988, 16)

Eine Analyse der Auswirkungen eines Abbaus nichttarifarischer Handelschranken im Rahmen eines Integrationsprozesses hat sich aus der Sicht eines Drittstaates zwei zentrale Fragestellungen zum Ausgangspunkt zu nehmen:

1. Wie verändert sich die relative Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen aus Drittstaaten nach einem Abbau von nichttarifarischen Handelsbarrieren innerhalb der EG gegenüber der Konkurrenz aus dieser Ländergruppe (unternehmensspezifische Perspektive)?
2. Wie kann ein Drittland im Bereich der nichttarifarischen Handelsbarrieren auf diesen Integrationsprozess der EG reagieren, wenn es die Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Unternehmen erhalten und fördern will (standortspezifische Perspektive)?

Das vorliegende Diskussionspapier ist auf die standortspezifische Perspektive konzentriert. Die Fokussierung der Problematik auf die Auswirkungen des Integrationsprozesses innerhalb der EG auf einen Drittstaat, nämlich die Schweiz, soll aber die internationalen Zusammenhänge nicht in den Hintergrund verdrängen. Gerade für die Schweiz mit ihrer weltweiten wirtschaftlichen Verflechtung ist es wichtig, die Vorgänge in der EG und deren Rückwirkungen auf aussenstehende Länder stets im globalen Kontext zu interpretieren⁷.

Die Arbeit besitzt drei Schwerpunkte: Ein erster Teil ist dem Wesen der nichttarifarischen Handelschranken gewidmet. In einem zweiten werden die diskriminierenden Auswirkungen eines Abbaus solcher nationaler Markteintrittsbarrieren innerhalb einer Staatengemeinschaft gegenüber Drittstaaten diskutiert. Der dritte Teil behandelt die polit-ökonomischen Aspekte, die mit dem Abbau der diskriminierenden Effekte dieses Integrationsprozesses aus der Sicht eines Drittlandes verbunden sind. Hier soll der Versuch unternommen werden, einige konkrete Aussagen zum Fall der Schweiz zu machen.

2. Nichttarifarisches Handelshemmnisse: Begriffserklärung, Bedeutung und Systematik

Nichttarifarisches Handelshemmnisse (nontariff trade barriers, NTBs) haben die gleiche Wirkung wie die klassischen Zölle. Sie verzerren die Warenströme und die Bewegungen der Produktionsfaktoren im Vergleich zu einer hypothetischen Freihandelswelt. Allerdings unterscheiden sie sich in einigen wichtigen Aspekten von den klassischen Zöllen, was gerade eine der Ursachen ihrer Bedeutungszunahme in den letzten zehn Jahren darstellt.

⁷ Vgl. Blankart (1988), Vorort (1987), Jolles (1988).

Begriffsklärung

Einer der am meisten beachteten Definitionsversuche⁸ einer neomerkantilistischen Wirtschaftspolitik⁹, die auf dem Einsatz von NTBs beruht, stammt aus einer frühen Studie von *Baldwin* (1971: 5), in der er dieses aussenwirtschaftspolitische Phänomen untersucht:

“A nontariff trade distorting policy is any measure (public or private) that causes internationally traded goods and services, or resources devoted to the production of these goods and services, to be allocated in such a way as to reduce potential real world income.”

Dies ist unbestritten eine ‘umfassende’ Definition, die darum auch Gefahr läuft, ohne Erklärungsgehalt zu erscheinen. Eine detaillierte Analyse der verschiedenen Elemente dieser Definition macht es uns allerdings möglich, die Breite einer nichttarifarischen handelsverzerrenden Wirtschaftspolitik kennenzulernen.

... *nontariff* ...

Mit dem negativen Ausdruck “nontariff” wird nur gerade eine Abgrenzung zu den klassischen Handelsschranken, den Zöllen, vorgenommen. Darum sind selbst mengenmässige Einfuhrbeschränkungen zu den NTBs zu rechnen.

... *trade distorting policy* ...

Aus der Sicht der Weltwirtschaft wirken alle NTBs handelsverzerrend. Sie verändern den Umfang, die Zusammensetzung oder die Richtung von internationalen Transaktionsströmen willkürlich. Aus der Sicht eines einzelnen Landes oder einer Ländergruppe jedoch tragen NTBs zu einer Förderung der Exporte oder zu einer Verminderung der Importe bei. Das Zusammenwirken der neomerkantilistischen Wirtschaftspolitik der einzelnen Nationalstaaten und Ländergemeinschaften führt aus weltwirtschaftlicher Perspektive dann zu Handelsverzerrungen. In diesem Sinn erfasst der geläufige Begriff der «nontariff trade barriers» (an den auch wir uns im folgenden halten werden), nicht die ganze Problematik. Neomerkantilistische Politik mit Hilfe von NTBs kann sowohl defensiver wie offensiver Natur sein.

... *any measure* ...

Ein zentrales Merkmal der heutigen neomerkantilistischen Aussenwirtschaftspolitik ist es, dass sie sowohl «border measures» wie auch «domestic measures»

⁸ Vgl. *Quambusch* (1976), *Grennaway* (1983)

⁹ Vgl. *Pfaller* (1986), *Lorenz* (1981)

umfasst.¹⁰ Durch die zunehmende weltwirtschaftliche Verflechtung entfaltet fast jede nationale Politik eine aussenwirtschaftliche Nebenwirkung. Nichttarifarisches handelsverzerrendes Massnahmen umfassen demzufolge eine bunte Palette öffentlicher und privater Vorkehrungen und Praktiken, die aus den verschiedensten Politikbereichen stammen und an den verschiedensten Tatbeständen ansetzen können¹¹.

... public or private ...

Solche handelsverzerrenden Massnahmen können – und das ist ein weiteres besonderes Merkmal im Vergleich zu den Zöllen – durch verschiedene Akteure erwirkt werden. Nicht nur Regierung und Verwaltung, sondern auch parastaatliche Institutionen¹² und private Interessenverbände kommen als Initianten von NTBs in Betracht. Gerade im Hinblick auf Bemühungen internationaler Organisationen wie dem GATT oder der EG um eine Begrenzung und einen allmählichen Abbau solcher Schutzgebühren, ist dieser Umstand von besonderer und problematischer Bedeutung, sind doch internationale Vereinbarungen rechtlich zumeist nur für die Zentralregierung verbindlich, nicht aber für private Institutionen¹³.

... internationally traded ...

Handelsverzerrende Massnahmen, die von einem Land ergriffen werden, können in zweierlei Hinsicht diskriminierend wirken. Sie können gegen das Prinzip der Inländerparität (Gleichbehandlung von In- und Ausländern) oder gegen das Prinzip der Ausländerparität (Gleichbehandlung aller Ausländer) verstossen¹⁴. Diskriminierung entsteht nicht unmittelbar und direkt aus dem Tatbestand voneinander abweichender nationalstaatlicher Regulierungen, solange diese Massnahmen in- wie ausländische Wirtschaftssubjekte gleichermassen treffen. Solche Massnahmen wirken dann zwar auch handelsverzerrend, können aber nicht als diskriminierend bewertet werden. Hier findet sich der konkrete Anknüpfungspunkt zur vorliegenden Thematik: Erst wenn es durch Eliminierung der handelsverzerrenden Wirkungen der NTBs innerhalb der EG zu einer unterschiedlichen Behandlung von EG- und Nicht-EG-Unternehmen kommt, führt dies zu diskriminierenden Effekten¹⁵.

¹⁰ Blackhurst (1987, 96/97).

¹¹ Schultz (1985, 39).

¹² Vgl. Hotz (1979).

¹³ Vgl. Nunnenkamp (1983, 392).

¹⁴ Vgl. Quambusch (1976, 19–21).

¹⁵ Vgl. Hauser et al. (1988, 80).

... *goods and services* ...

NTBs verzerren nicht nur die weltweiten Güterströme, sondern wirken sich ebenfalls auf den internationalen Dienstleistungsverkehr aus¹⁶. Im Zuge der Entwicklung des dritten Sektors sowie der «Tertiarisierung des zweiten Sektors» in den Industrieländern gewinnen Massnahmen, die sich handelsverzerrend auf die Dienstleistungsströme auswirken, sogar zunehmend an Bedeutung.

... *resources* ...

Nichttarifarisches Massnahmen sind zudem nicht nur auf die Güter- und Dienstleistungsströme beschränkt, sondern können auch die internationalen Bewegungen der Produktionsfaktoren beeinflussen und sich so indirekt auf den Welthandel auswirken. Neben der Beschränkung des Kapitalverkehrs und des Technologietransfers betrifft dies vor allem auch Massnahmen, die die Wanderungen der Arbeitskräfte regulieren. Diese Massnahmen haben gerade auch im Zusammenhang mit der erwähnten relativen Bedeutungszunahme des internationalen Dienstleistungsverkehrs weiter an Gewicht gewonnen.

... *allocated* ...

NTBs verzerren die Welthandelsströme und damit vermindern sie automatisch auch die Allokationseffizienz der Weltproduktion. Dieses Faktum ist vor allem in dynamischer Hinsicht von Bedeutung. Unter dem Stichwort der «Strategischen Handelspolitik» hat die Diskussion um eine langfristige Verbesserung der nationalen Wettbewerbsfähigkeit durch die Verzerrung der Allokation mittels handelspolitischer Massnahmen zugunsten der nationalen Einkommen besonders in Amerika wieder Fuss gefasst¹⁷.

... *potential real world income* ...

Die wirtschaftstheoretisch richtige Analyseebene der Auswirkungen der verschiedenen NTBs ist die der Weltwirtschaft. Dieser kosmopolitische Standpunkt erkennt allerdings den wirtschaftspolitischen Charakter des Problems. Auf der einen Seite existiert (noch) kein Akteur, dessen Interesse eine weltweite Wohlfahrtssteigerung wäre¹⁸, auf der anderen Seite ist die Umverteilungswirkung solcher Massnahmen inhärenter Teil der Problematik. Das Analyseniveau ist daher auf der tieferen Ebene der Länder bzw. Ländergruppen anzusiedeln.

¹⁶ Schultz (1985, 66/67).

¹⁷ Vgl. Krugman (1986), Baldwin (1988).

¹⁸ Vgl. Kindleberger (1986).

Die eingehende Diskussion der Definition einer auf dem Einsatz von NTBs beruhenden neomerkantilistischen Wirtschaftspolitik von *Baldwin* hat deutlich gemacht, welch weites Spektrum an Massnahmen zur Verfügung steht und welche Sisypusarbeit den internationalen Gremien bevorsteht.

Eigenschaften

Die meisten NTBs haben (im Vergleich zum alten Protektionismus durch Zölle) einige Eigenschaften gemeinsam, die im Zusammenspiel die besondere Problematik des Phänomens erkennen lassen.

NTBs können selektiv eingesetzt werden

Sie können gegen bestimmte Unternehmen und gegen bestimmte Produktgruppen gerichtet sein. In diesem Sinne sind NTBs «unfair»: «They do not treat exporters equally. Often it is the exporter with the least bargaining power whose exports are most reduced.»¹⁹ Diese Selektivität untergräbt ein wichtiges Prinzip des GATT: die Meistbegünstigungsklausel. Diese besagt, dass der tiefste Zoll (oder eben eine andere Handelsschranke), der einem GATT-Mitgliedsland auf ein Produkt gewährt wird, allen anderen Unterzeichnerstaaten ebenfalls zugute kommen soll. NTBs verstärken dem gegenüber den Druck zu bilateralen Verhandlungen²⁰.

NTBs können rasch abgeändert werden

Im Gegensatz zu den Zöllen, deren Veränderbarkeit in international vereinbarten Regelwerken festgelegt ist, entziehen sich weite Bereiche des Spektrums handelsverzerrender Massnahmen weltweiten Vereinbarungen. Die einzelnen Nationalstaaten oder Ländergruppen können den Einsatz und die Ausgestaltung der NTBs situativ handhaben und so die Informationskosten für die Betroffenen stark erhöhen²¹.

¹⁹ *World Bank* (1987, 133).

²⁰ Vgl. *Schultz* (1985, 35): «Bei vordergründigem Bekenntnis zu einem multilateralen Welthandel richten sich die diskretionären Eingriffe gegen einzelne starke Konkurrenten auf bestimmten Märkten; der Rückfall in den Bilateralismus vollzieht sich sektor- oder gar produktspezifisch.» Ebenso *Blackhurst* (1987).

²¹ Vgl. *Walter* (1969, 17), *Quambusch* (1976, 42).

NTBs können miteinander kombiniert werden.

Die breite Palette denkbarer Massnahmen erlaubt es, verschiedene, für sich genommen in ihren Auswirkungen gering erscheinende Vorkehrungen, miteinander zu verknüpfen, um so eine deutlich diskriminierende Wirkung zu erzielen²². Selektivität, Veränderbarkeit und Kombinierbarkeit zusammengekommen bewirken ausserdem ein gestiegenes Mass an Intransparenz im internationalen Handel und zudem eine steigende Zahl von neuen Interessengruppen unter den Akteuren. Gerade diese beiden Momente erschweren multilaterale Verhandlungen zur Reduktion dieser Handelsschranken im Vergleich zum Abbau von Zöllen zusätzlich²³.

*NTBs können durchlässig sein*²⁴.

Die Selektivität der NTBs erlaubt es umgekehrt, deren beabsichtigte Wirkung zu unterlaufen. «Consider the response of exporting firms to the imposition of tighter foreign restrictions on imports of a particular product. One immediate response will be to try to ship the product in a form which is not covered by the restriction.»²⁵ Der Umstand, das einige NTBs «porös» sein können, bedeutet allerdings nicht, dass diese Restriktionen keine Kosten verursachen und nicht trotzdem handelsverzerrend wirken²⁶.

Bedeutung

Im allgemeinen wird davon ausgegangen, dass die Bedeutung der NTBs seit Mitte der siebziger Jahre zugenommen hat²⁷. Allerdings wird dieser Vorgang sehr unterschiedlich begründet. Drei Erklärungsansätze können unterschieden werden:

NTBs hat es schon immer gegeben.

Gemeint sind zum Beispiel Massnahmen zum Schutz der Konsumenten und ähnliche Regulierungen. Allerdings hat sich deren Bedeutung nach den verschiedenen Zollsenkungsrunden im Rahmen der GATT-Verhandlungen verstärkt: «... it is nevertheless clear that the relative importance of nontariff restrictions to

²² Vgl. *Donges* (1982, 791).

²³ Vgl. *Baldwin/Thompson* (1982, 273).

²⁴ Vgl. *Bhagwati* (1988, 57).

²⁵ *Baldwin* (1985, 110), zitiert in *Bhagwati* (1988, 56).

²⁶ Vgl. *World Bank* (1987, 148).

²⁷ Vgl. *Bhagwati* (1988).

trade has risen as tariff levels have fallen ...»²⁸ Ausserdem sind verschiedene NTBs durch die Zunahme des intra-industriellen Handels stärker spürbar geworden²⁹.

NTBs haben die tarifarischen Handelsschranken ersetzt.

Bhagwati (1988, 53) spricht von einem hypothetischen «Law of Constant Protection: If you reduce one kind of protection, another variety simply pops up elsewhere». Dieser substitutive Mechanismus gründet auf polit-ökonomischen Überlegungen. Interessengruppen, die einflussreich genug waren, in Zusammenarbeit mit der zuständigen Verwaltungsabteilung einen Zollschutz durchzusetzen, haben auch genügend Gewicht, NTBs zu ihren Gunsten zu realisieren³⁰.

NTBs sind in den letzten Jahren vermehrt zum Schutz der nationalen Produktion eingesetzt worden.

Rein zahlenmässig kann diese Behauptung für einige Formen nachgewiesen werden³¹. Als Begründung für den dahinterstehenden zunehmenden Neomerkantilismus werden strukturelle Veränderungen in der Weltwirtschaft angeführt³². Diese Faktoren zwingen die Nationalstaaten zu Anpassungsprozessen, deren Härte durch protektionistische Massnahmen abgefedert werden soll.

Es ist müssig, zwischen den drei Erklärungsvarianten zu gewichten. Je nach Art der Massnahme wird die eine oder andere Variante eher zutreffen. Unbestritten ist aber, dass NTBs heute die weltweiten Handelsströme verzerren. Ihre Bedeutung hat sicher relativ, vermutlich aber auch absolut zugenommen³³. Zumindest gilt dies für bestimmte Industriebereiche und gegenüber bestimmten Exportländern. Die dem Protektionismus innewohnenden «Wachstumskräfte»³⁴ haben ein solches Ausmass angenommen, das zumindest innerhalb der Europäischen Gemeinschaft eine neue Initiative zur Eliminierung dieser handelsvermindernden Praktiken gestartet werden konnte.

²⁸ *Walter* (1969, 17). Vgl. die von *Baldwin* (1971, 1) zitierte Aussage: «The lowering of tariffs has, in effect, been like draining a swamp. The lower water level has revealed all the snags and shumps of nontariff barriers that still have to be cleared away.»

²⁹ Vgl. *Greenaway/Milner* (1986), *Bhagwati* (1988, 6).

³⁰ Vgl. *Frey* (1985, 43) *Pelzman* (1976).

³¹ Vgl. *World Bank* (1987), *Nogues* (1986).

³² Vgl. *Borner/Wehrle* (1984), *World Bank* (1987), *Bhagwati* (1988).

³³ Dies wird allerdings von *Strange* (1985) in Frage gestellt.

³⁴ *Schultz* (1985, 58), *Easton/Grubel* (1982).

Systematik

In der Literatur finden sich zahlreiche Versuche, das Phänomen der NTBs systematisch zu erfassen³⁵. Es ist allerdings festzustellen, dass auch eine noch so feine Unterteilung der Kategorien der Breite der möglichen NTBs kaum gerecht werden kann. Es scheint daher sinnvoller, relativ grobe, aber wirtschaftspolitisch aussagekräftige Einteilungskriterien zu wählen.

1. Kriterium: Die handelspolitische Absicht

Ein erstes solches Einteilungskriterium leitet sich aus der Frage ab, ob mit der Einführung eines NTBs eine direkte handelspolitische Absicht verbunden ist. Wir können hier drei Kategorien von NTBs unterscheiden³⁶. Dabei muss sofort eingestanden werden, dass die Zuteilung der verschiedenen NTBs auf diese drei Kategorien nicht einfach und widerspruchsfrei vorzunehmen ist. Die Grenzen zwischen den drei Kategorien sind unscharf.

Eine erste Kategorie umfasst alle handelspolitischen Massnahmen, die – mit handelspolitischer Absicht erlassen und eingesetzt – inländische Produzenten vor ausländischer Konkurrenz bzw. Exporteure bei Sicherung oder Ausbau ihrer Auslandsmärkte unterstützen sollen. Zu dieser Gruppe gehören die sogenannten «voluntary export restraints» ebenso wie die «orderly market agreements» und die Exportsubventionen. Gemäss Weltbank kommt diesen «hard core NTBs» die grösste Bedeutung für den Welthandel zu³⁷.

Eine zweite Kategorie beinhaltet solche Massnahmen, die aus anderen Beweggründen erlassen wurden, aber wegen ihrer handelspolitischen Nebenwirkungen bewusst zur Einfuhrdrosselung oder Ausfuhrförderung eingesetzt werden (können). Hierzu sind beispielsweise alle technischen und sicherheitsmässigen Regulierungen, Umwelt- und Konsumentenschutzauflagen, Ursprungsregeln und ähnliches zu zählen. Eine Umfrage unter 20 000 Unternehmen aus dem EG-Raum zeigte, dass die NTBs aus dieser zweiten Kategorie heute im Vordergrund der Diskussion stehen. Auch das Weissbuch der EG-Kommission (1985) konzentriert sich vornehmlich auf diese Kategorie.

Zur dritten Kategorie gehören schliesslich Massnahmen, mit denen sich keine handelspolitische Absicht verbindet, die aber Implikationen für den Aussenhandel haben. Hier öffnet sich das Feld zu allen weiteren Politikbereichen (z. B. Sozialpolitik, Regionalpolitik, Sicherheitspolitik usw.). Für den weiteren Verlauf unserer Ausführungen wollen wir diese Kategorie aus unserem Betrachtungsfeld ausschliessen.

³⁵ Siehe z. B. Quambusch (1976), Walter (1969), Greenaway (1983).

³⁶ Vgl. Walter (1969), Greenaway (1983), Schultz (1985). Bei Walter findet sich eine nicht abschliessende Aufzählung möglicher NTBs gemäss den drei Kategorien.

³⁷ Vgl. World Bank (1987, 142).

2. Kriterium: Die direkten ökonomischen Auswirkungen

Ein zweites Einteilungskriterium ergibt sich aus der Frage nach den unmittelbaren Auswirkungen der verschiedenen NTBs. Wir können Massnahmen, die auf die Preisbildung einwirken von solchen, die unmittelbar die angebotenen Mengen regulieren, unterscheiden. Zur ersten Gruppe zählen alle Zölle und zollähnlichen Markteingriffe (defensive Massnahmen) ebenso wie die Subventionen (offensive Massnahmen). Der zweiten Gruppe sind alle direkten und indirekten quantitativen Markteintrittsbarrieren zuzurechnen.

3. Kriterium: Die betroffenen Transaktionen

Als drittes Einteilungskriterium können wir schliesslich die Art der Transaktionen anführen, die von handelsverzerrenden nichttarifarischen Massnahmen betroffen werden. Hier lassen sich Güter- und Dienstleistungstransfers sowie Bewegungen der Produktionsfaktoren (Kapital, Arbeit, Technologie usw.) unterscheiden.

Vergleichen wir die wichtigsten Verhandlungsgegenstände im Rahmen der GATT- Uruguay-Runde und des EG-Integrationsprozesses, so fällt auf, dass zumindest teilweise Überschneidungen vorliegen. Auf beiden Verhandlungsebenen steht das Zurückdrängen der indirekt wirkenden handelsverzerrenden Massnahmen im Vordergrund. Die GATT-Runde beschränkt sich dabei auf die Güter- und Dienstleistungstransaktionen. Allerdings unterscheiden sich die Verhandlungsziele³⁸ In der GATT-Runde geht es im Idealfall darum, sich auf das Instrument der Zölle als einziges protektionistisches Instrument zu beschränken, während die EG einen totalen Abbau aller protektionistisch wirkenden Praktiken anstrebt.

3. Die Eliminierung handelsverzerrender Wirkungen von NTBs in der EG

Im Weissbuch der Kommission der Europäischen Gemeinschaft werden drei Kategorien von handelsverzerrenden Massnahmen genannt, die die Mitgliedsländer bis 1992 abbauen wollen, um den sogenannten «internal market» zu verwirklichen: materielle, technische und fiskalische Grenzen.

Die Eliminierung der handelsverzerrenden und diskriminierenden Effekte von NTBs lösen kurz- und längerfristig beobachtbare Wirkungen aus (CEC, 1988, 20):

- (a) «a narrow, technical, and short-term view of the costs of “tangible” identifiable frontier barriers, such as customs delays and various regulations, and

³⁸ Vgl. Dunkel (1987).

- (b) a broader, strategic and long-term view of the benefits from having a fully integrated, competitive and rationalized internal market.»

Für die Europäische Gemeinschaft steht die längerfristige Perspektive im Vordergrund³⁹. Der einheitliche europäische Binnenmarkt soll zu mehr Konkurrenz und zu einer Verbesserung der Produktivität führen.

Das Zusammenfügen der einzelnen nationalen Märkte zu einem grossen Binnenmarkt bringt aber nicht nur mehr Wettbewerb, sondern erlaubt auch eine weitergehende Spezialisierung bei gleichzeitiger Ausschöpfung verschiedener Arten von «economies of scale» im Bereich der Forschung, der Produktion und des Vertriebs. Beides soll die internationale Wettbewerbsfähigkeit der EG-Unternehmen fördern⁴⁰.

Die Eliminierung der handelsverzerrenden Wirkungen der NTBs innerhalb der EG kann auf verschiedene Arten erfolgen. Je nach Vorgehensweise ergeben sich mehr oder weniger grosse diskriminierende Wirkungen für Drittstaaten, die nicht Mitglied der EG sind (siehe Box 2).

Wir können vier Varianten unterscheiden, wie die Eliminierung der handelsverzerrenden Auswirkungen von NTBs auf den EG-Binnenmarkt erfolgen kann⁴¹:

- (1) Abbau bzw. Aufhebung eines NTBs
- (2) Gegenseitige Anerkennung
- (3) Einheitliche EG-Regelung (eventuell gekoppelt mit dem Prinzip der gegenseitigen Anerkennung)
- (4) Supranationale, über die EG hinausgreifende Regelung auf staatlicher oder privatwirtschaftlicher Ebene

³⁹ Vgl. *Smith/Venables* (1988).

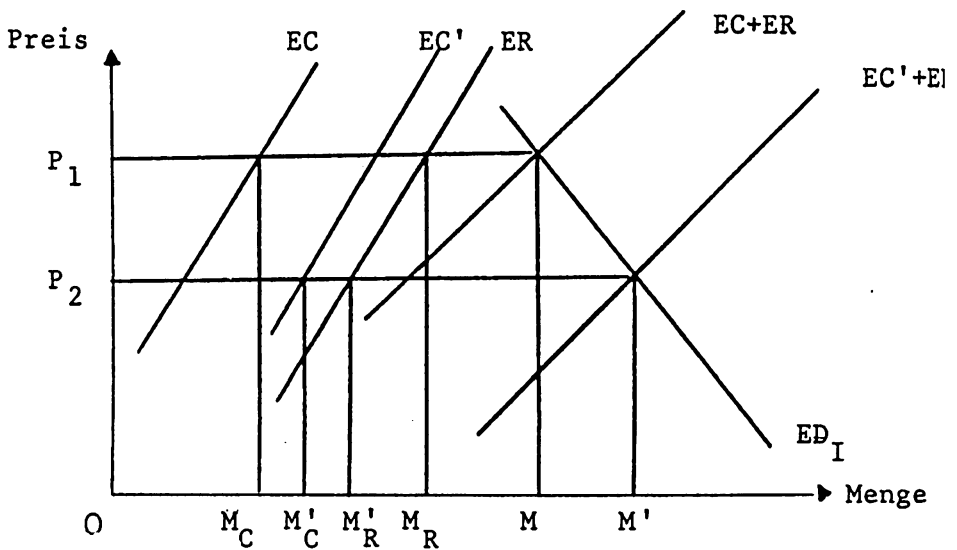
⁴⁰ Für eine Analyse der Effekte der Marktintegration siehe *CEC* (1988, 105–147).

⁴¹ Die gegenseitige Informationspflicht über die Einführung bzw. Veränderung von NTBs wollen wir nur als Vorstufe zu den Eliminierungsbemühungen ansehen. So wurde in der EG festgelegt, dass alle Entwürfe von Verordnungen und Normen betreffend technische Spezifikationen, die einzelne Länder beabsichtigen einzuführen, der Kommission vorher mitzuteilen sind. Es folgt eine 'Stillhaltezeit', in der der Entwurf von der EG-Kommission und den anderen Mitgliedstaaten darauf geprüft wird, ob er Elemente enthält, durch die Handelshemmnisse entstehen könnten. Dadurch entsteht ein bremsender Effekt auf die Schaffung neuer NTBs in diesem Bereich und die frühzeitige Erkennung neuer EG-weit zu regelnder Bereiche. (Vgl. *CEC*, 1988, 50.)

Box 2: Diskriminierende Effekte für Drittstaaten beim Abbau eines zollähnlichen NTBs

Kommt ein Drittland nicht ebenfalls in den Genuss der Vorteile eines Abbaus von NTBs innerhalb einer Ländergruppe, so hat es diskriminierende Effekte in Kauf zu nehmen. Wie sich diese auswirken, kann am Beispiel des Abbaus eines zollähnlichen NTBs illustriert werden (vgl. *Cawley/Davenport*, 1988).

In der Figur sind die Exportangebotskurven der EG-Länder EC und des Drittlands ER sowie die Importnachfragekurve des EG-Mitgliedstaats I ED_I eingetragen. Vor dem Abbau des NTBs exportieren die EG-Staaten OM_C und das Drittland OM_R in das EG-Land I zu einem Preis von P_1 . Nun erfolgt der Abbau des zollähnlichen NTBs innerhalb der EG, nicht aber gegenüber dem Drittland. Dieser Abbau verschiebt die Exportangebotskurve der EG-Länder von EC auf EC' . Der neue Gleichgewichtspreis für das importierte Gut liegt bei P_2 .



Die EG-Staaten exportieren nun OM'_C , während die Exportmenge des Drittlandes auf OM'_R zurückgeht. Dies entspricht dem bekannten handelsverzerrenden Effekt, der in der Theorie der Zollunion von *Viner* (1950) entwickelt wurde. Diese Handelsverzerrung kann durch den Konsumeffekt des NTB-Abbaus allerdings überkompensiert werden (*Balassa*, 1961).

(1) Abbau oder Aufhebung von NTBs

Die Reduktion bzw. vollständige Streichung von NTBs kommt vor allem dort in Betracht, wo hinter den NTBs eine ausschliesslich handelspolitische Absicht stand. Der Abbau ist möglich, ohne dass Sicherheits-, Umwelt- oder Konsumentenschutzaspekte direkt tangiert wrden.

(2) Gegenseitige Anerkennung

Gegenseitige Anerkennung meint, dass ein Produkt oder eine Dienstleistung, welche in einem EG-Mitgliedstaat zum Vertrieb zugelassen wurde, automatisch in allen anderen EG-Ländern ebenfalls ohne weitere Auflagen vertrieben werden kann. Die EG-Länder anerkennen also beispielsweise gegenseitig ihre technischen Normen im Bereich der elektrischen Haushaltsgeräte oder ihre Sicherheitsbestimmungen zur Führung eines Anwaltsbüros.

Das Prinzip der gegenseitigen Anerkennung scheint das Problem der EG-weiten Harmonisierung von NTBs zu vermindern. Dies trifft allerdings nur bedingt zu. Die konsequente Verfolgung dieses Prinzips wird dazu führen, dass sich alle Zulassungsgesuche in demjenigen Land konzentrieren werden, das die jeweils geringsten Auflagen für das betreffende Produkt oder die betreffende Dienstleistung kennt. Diese Nivellierung nach unten kann nur durch ein Mindestmass an harmonisierten Bestimmungen verhindert werden⁴².

(3) Einheitliche EG-Regelungen

Ursprünglich war in der EG vorgesehen, alle nichttarifarischen Auflagen (insbesondere z. B. für Gesundheit, Umwelt und Sicherheit) EG-weit zu harmonisieren. Da diese Strategie sich unverhältnismässig zeitintensiv gestaltete, wählte man einen sogenannten «new approach»⁴³. Man will nun nur noch ein Mindestmass an EG-weiten Auflagen formulieren und darüber hinausgehende Regelungen den Mitgliedstaaten überlassen.

In der EG glaubt man, mit der «Reference to Standards»-Methode eine Möglichkeit gefunden zu haben, dem bisherigen Feilschen um Details auszuweichen. Das Konzept beruht auf zwei Prinzipien: Erstens beschränkt sich die Harmonisierung der Rechtsvorschriften auf die Festlegung der grundlegenden Sicherheits-, Umwelt- und Gesundheitsanforderungen. Zweitens wird den für Industrienormung zuständigen europäischen Normenorganisationen die Aufgabe übertragen, technische Spezifikationen auszuarbeiten, welche die Anbieter einzuhalten haben, wenn sie Erzeugnisse produzieren wollen, die den in den Richtlinien

⁴² Vgl. Mayrzedt (1988, 322).

⁴³ Vgl. Mayrzedt (1988, 321).

festgelegten Grundanforderungen entsprechen. Diese Normen werden nicht obligatorisch erklärt, sondern deren Einhaltung bleibt freiwillig.

Dieser «new approach» soll mit dem Prinzip der gegenseitigen Anerkennung gekoppelt werden. Die Verwaltungen der Mitgliedsländer wären dann verpflichtet, den nach diesen harmonisierten Normen hergestellten Produkten und dargebotenen Dienstleistungen freien Marktzugang zu gewähren (auch wenn diese nicht alle zusätzlichen nationalen Regelungen erfüllen)⁴⁴.

(4) Supranationale Regelungen

Die EG ist, wie erwähnt, dazu übergegangen, vor allem im technischen Bereich europaweite Standards anzustreben. Die Ausarbeitung dieser Standards werden supranationalen, privatrechtlichen Organisationen übertragen (z. B. CEN, CENELEC), die institutionell nicht an die EG gebunden sind. In diesen Institutionen sind auch die EFTA-Länder mit gleichen Rechten und Pflichten vertreten. Ausserdem arbeiten diese Institutionen mit den entsprechenden weltweit tätigen Organisationen (z. B. ISO) zusammen.

4. Diskriminierende Effekte gegenüber Drittstaaten

Für ein Drittland wie die Schweiz sind sowohl die kurz- wie die längerfristigen Perspektiven des EG-Binnenmarktprogramms von Bedeutung. Unter der kurzfristigen Perspektive steht die Frage nach den möglichen diskriminierenden Effekten, die durch die Eliminierung der handelsverzerrenden Wirkungen der NTBs innerhalb der EG für die Schweiz entstehen, im Vordergrund. Unter der längerfristigen Perspektive stellt sich dann die Frage, ob die Unternehmen aus Drittstaaten, diskriminierende Effekte hin oder her, im erwarteten verschärften Wettbewerb bestehen können.

Was bedeuten die vier dargestellten Varianten für eine aktive Anpassungspolitik von Drittstaaten?

Auch wenn wir annehmen, dass die EG keine bewusste Diskriminierung von Nichtmitgliedstaaten verfolgt, führt der Abbau oder die Aufhebung von NTBs innerhalb der EG nicht automatisch auch zu entsprechenden Schritten an den EG-Aussengrenzen. Unternehmen aus Drittstaaten kommen so nur teilweise (im Rahmen des EG-Binnenverkehrs) in den Genuss der Vorteile dieser Art der Eliminierung der handelsverzerrenden Wirkungen von NTBs. Die diskriminierenden Effekte an den EG-Aussengrenzen können nur durch eine entsprechende Bereitschaft der EG und der aussenstehenden Staaten zum Abbau

⁴⁴ Vgl. Buess (1985, 365).

auf reziproker Basis durch bilaterale oder multilaterale Verträge aufgehoben werden.

Das Prinzip der gegenseitigen Anerkennung beschränkt sich zunächst ebenfalls nur auf die EG-Mitgliederstaaten. Wenn die EG den Unternehmen aus Nicht-EG-Staaten nicht das Recht der einmaligen Zulassung zugesteht, führt dies zu einer Diskriminierung dieser Unternehmen. Während sich EG-Unternehmen nur noch in ihrem eigenen Land um die Zulassung ihrer wirtschaftlichen Aktivitäten bemühen müssen, müssen Nicht-EG-Unternehmen weiterhin in jedem EG-Land gesondert um Zulassung – und zwar nach den jeweiligen nationalen Anforderungen – nachsuchen. Dies erhöht nicht nur die direkten Kosten für die Unternehmen aus Drittländern, sondern erlaubt ihnen auch nicht, von der Grösse des EG-Binnenmarktes zu profitieren. Für Unternehmen aus Drittstaaten bleibt der EG-Markt segmentiert, während EG-Unternehmen von «economies of scale-Effekten» profitieren können⁴⁵.

Dem Drittstaat dürfte unter dieser Konstellation der Weg über Abkommen mit jedem einzelnen EG-Staat auf gegenseitige Anerkennung nicht erspart bleiben. Die nationale Regelung hat sich in diesem Fall unter dem Primat der Minimierung diskriminierender Effekte der Regelung des wichtigsten Austauschpartners anzupassen.

EG-weite Normen haben einen geringeren diskriminierenden Effekt als das Prinzip der gegenseitigen Anerkennung⁴⁶. Dabei können wir zwei Unterfälle unterscheiden: die nationale Anerkennung und die zentralisierte Anerkennung. Die nationale Anerkennung EG-weiter Normen bedeutet, dass Unternehmen aus Drittstaaten in jedem Land um Zulassung nachfragen müssen, in allen Ländern aber die gleichen Normen gelten. Damit reduziert sich der diskriminierende Effekt (unter der Annahme, dass für EG-Unternehmen das Prinzip der gegenseitigen Anerkennung gilt) für Unternehmen aus Drittstaaten auf die Kosten der Zulassung. Bei zentralisierter Anerkennung fallen alle diskriminierenden Unterschiede zwischen EG- und Nicht-EG-Unternehmen dahin. Es erfolgt eine einmalige Zulassung für den ganzen EG-Raum. Auch hier treffen wir die Annahme, dass die EG nicht bewusst diskriminieren will und Nicht-EG-Unternehmen diese Zulassungen verwehrt.

Diese dritte Variante erlaubt dem Drittstaat eine «autonome» Anpassung seiner NTBs an diese Regelungen. Je nach Unterfall kann es dann noch not-

⁴⁵ Dieser Sachverhalt kann durch die Ursprungsregeln relativiert werden. Es kann genügen, das Produkt eines Anbieters aus einem Drittland in einem EG-Land zuzulassen, damit es dann als EG-Produkt gilt. Es ist ausserdem fraglich, ob die Verweigerung dieser Anerkennung GATT-verträglich ist.

⁴⁶ Dies trifft allerdings nur zu, wenn die über die «essential requirements» hinausgehenden unterschiedlichen Bestimmungen der einzelnen Länder abgebaut werden.

wendig sein, bilaterale oder multilaterale Verträge auf gegenseitige Anerkennung anzustreben.

Die Eliminierung handelsverzerrender Wirkungen von NTBs durch supranationale, über die EG hinausgreifende Regelungen kommt den Interessen der Drittstaaten am nächsten. Nicht nur ist jede diskriminierende Wirkung beseitigt; darüber hinaus können Nicht-EG-Staaten oder entsprechende Organisationen aus diesen Ländern in gewissem Umfang sogar auf die Ausgestaltung der Regelungen Einfluss nehmen.

Gehen wir die verschiedenen Reaktionsvarianten durch, so laufen die Überlegungen im Kern auf zwei Stichworte hinaus: Kompatibilität und Reziprozität. Kompatibilität bedeutet die Anpassung der rechtlichen Rahmenbedingungen an die EG und damit die Aufgabe nationaler, protektionistisch wirkender Eigenheiten. Soweit diese Kompatibilität der Rechtsetzung ohne vorausgehende Konsultationen oder Mitsprachemöglichkeiten verbunden ist, kann nur die Rede von einem «autonomen Nachvollzug» sein. Mit dem Nachvollzug ist es aber zumeist nicht getan. Vielmehr muss die EG die nachvollzogene Regelung auch als solche anerkennen. Die einseitige Inkorporation von EG-Recht reicht nicht aus, die Anerkennung hat durch sogenannte «bridging agreements» beidseitig zu erfolgen⁴⁷. Reziprozität bedeutet das wechselseitige Zugeständnis von Konzessionen. Reziprozität kommt dort ins Spiel, wo auch von Seiten der EG ein Interesse am Abbau der diskriminierenden Effekte vorliegt.

Kompatibilität und das Angebot der Reziprozität sind also nur die Voraussetzungen für Vertragsverhandlungen.

5. Polit-ökonomische Aspekte der Vermeidung diskriminierender Effekte von NTBs aus der Sicht eines Drittstaates

Damit keine diskriminierenden Effekte durch die Eliminierung handelsverzerrender Wirkungen von NTBs innerhalb einer Ländergruppe für Drittstaaten entstehen, braucht es zweierlei: die Bereitschaft der Ländergruppe, andere Staaten in diesen Vorgang einzubeziehen, und die Bereitschaft des Drittstaates, an diesem Liberalisierungsprozess auf der Basis von Kompatibilität und Reziprozität zu partizipieren.

Die Luxemburger Erklärung

In der gemeinsamen Erklärung der Minister der Mitgliedstaaten der EG und der EFTA sowie der EG-Kommission vom April 1984 – der sogenannten Luxemburger Erklärung – wurde erstmals der Begriff eines dynamischen

⁴⁷ Vgl. *Vontobel-Bank* (1988, 36).

europäischen Wirtschaftsraums als gemeinsames Ziel einer intensivierten Zusammenarbeit zwischen EG und EFTA und deren Mitgliedstaaten geprägt. Dies kann als grundsätzliche Verhandlungsbereitschaft der EG interpretiert werden. Diese Zusammenarbeit ist allerdings seitens der EG-Kommission an drei grundsätzliche Vorbedingungen⁴⁸ geknüpft worden: die interne Integration muss vorrangig bleiben, die Entscheidungsautonomie der EG darf nicht geschmälert werden und die gegenseitigen Konzessionen müssen ausgewogen sein.

Wie sind die drei Vorbedingungen aus der Sicht eines Drittlandes wie der Schweiz zu deuten?

Vorrang der internen Integration

Der Vorrang des EG-Integrationsprozesses führt zu einem zeitlichen Auseinanderklaffen zwischen den Entscheiden in der EG und den Verhandlungen der EG mit Drittstaaten. Bevor die EG in Verhandlungen mit den EFTA-Staaten eintritt, will sie sich selbst auf ihre Position einigen.

Zur Integrationslösung müssen zwölf nationale Gegensätze zueinander geführt werden. Findet man nach langen Verhandlungen schliesslich zueinander, so wird man diesen Kompromiss nicht durch neue Verhandlungen mit Partnern ausserhalb der EG aufs Spiel setzen. Der meist sehr schwerfällige EG-interne Einigungsprozess führt dazu, dass der endgültige Vorschlag an die aussenstehenden Verhandlungspartner oft auf der Basis des «take it or leave it» erfolgt⁴⁹. Diese Situation des «autonomen Nachvollzugs» kann nur durch eine frühzeitige Information der EG-Länder über die eigenen Interessen gemildert werden. Dies kann durch die Nutzung aller informellen Einflusskanäle und durch den Ausbau der zwischenstaatlichen und privatwirtschaftlichen Konsultationsmöglichkeiten geschehen.

Wahrung der Entscheidungsautonomie

Die Wahrung der Entscheidungsautonomie der Gemeinschaft bedeutet für Drittstaaten, dass ohne eine Vollmitgliedschaft in der EG auch kein formelles Mitspracherecht zu haben ist. Selbst bei Vertragsrevisionen werden die Nicht-EG-Länder in eine Position des «autonomen Nachvollzugs» gedrängt, wie dies im Zusammenhang mit dem noch immer nicht verabschiedeten Versicherungsabkommen zwischen der Schweiz und der EG deutlich wird.

Allerdings hat die EG selbst dieses Prinzip bereits relativiert. Durch die Übertragung verschiedener Normensetzungsmandate an über die EG hinausreichende europäische Institutionen sind den EFTA-Staaten indirekt gewisse Mitwirkungsmöglichkeiten eingeräumt worden.

⁴⁸ Vgl. Jolles (1988, 295).

⁴⁹ Vgl. Hine (1985, 5).

Ausgewogenheit der Zugeständnisse

Die Ausgewogenheit der Konzessionen schliesslich bedeutet für den Drittstaat, dass er nicht mehr vom EG-internen Integrationsprozess profitieren kann, wenn er nicht gleichermassen zu Konzessionen gegenüber der EG bereit ist. Daraus folgt, dass ein Drittland sich um so besser in den Verhandlungen positionieren kann, je gewichtigere «bargaining-chips» es gegenüber der Europäischen Gemeinschaft einbringen kann. Umgekehrt bedeutet dies aber auch, dass die Konzessionen, die von der EG gefordert werden, um so höher sein werden, je grösser der erwartete Nutzen aus dem Abbau der Diskriminierung für das Land ist⁵⁰. Es ist durchaus denkbar, dass sich die EG auf den Standpunkt stellen wird, dass die Gegenleistungen umfangmässig den EG-Leistungen zu entsprechen hätten.

«X-Reziprozität»

Hinter dem Prinzip der Ausgewogenheit kann ausserdem auch ein neuer Typ von Reziprozität vermutet werden. Die EG wird versuchen, im «Paket» zu verhandeln: Konzessionen im Bereich A werden gegen Konzessionen im Bereich B eingetauscht. Für das Drittland geht der Vorteil verloren, selbst zu bestimmen, wo Vereinbarungen zu suchen und einzugehen sind. Diese «X-Reziprozität» führt dazu, dass diese aussenwirtschaftliche Problematik plötzlich zu einer innenpolitischen Konfliktsituation im Drittland werden kann.

Die Verhandlungsbereitschaft der EG wird durch die Art der bereits vorhandenen wirtschaftlichen Beziehungen der EG als ganzes und der einzelnen Mitgliederstaaten gegenüber den aussenstehenden Ländern wesentlich beeinflusst. Wie weit diese heute gegenüber Drittstaaten wie der Schweiz geht, kann kaum abgeschätzt werden. Immerhin befinden sich die EFTA-Staaten in einer besseren Verhandlungsposition als andere Industrieländer wie die USA oder Japan.

Das polit-ökonomische Problem der EG-Fähigkeit

Mindestens ebenso wichtig ist aber auch die Frage, wie weit es mit der Verhandlungsbereitschaft der Schweiz selbst bestellt ist. Ist die Schweiz überhaupt

⁵⁰ Spanien beispielsweise hat gegen weitere Abkommen mit EFTA-Staaten opponiert. Es wird darauf hingewiesen, dass Spanien mit seiner noch wenig entwickelten Industrie von den zusätzlichen Exportmöglichkeiten in den EFTA-Raum kaum profitieren könne, gleichzeitig aber einem noch stärkeren Wettbewerbsdruck ausgesetzt würde. Von EFTA-Seite her wird diesem Argument mit der Bereitschaft zu Finanzbeiträgen an die EG-Kohäsion begegnet. Auf diese Idee ist die EG bisher nicht eingegangen. Es wird befürchtet, die EFTA könnte durch solche Zahlungen ein Mitspracherecht ableiten. (vgl. Basler Zeitung, 2. Februar 1988). *The Economist* (1988, 15) zitiert Willy de Clerq, Kommissar für Handelsfragen in der EG, mit den Worten: «We will have to pursue a symmetry not so much in the legal equivalence of conditions of access to markets, but rather an equivalence in their economic effects.»

zu einer gegenseitigen Anerkennung bereit?⁵¹. In der Frage, wie sich die Schweiz angesichts des anlaufenden EG- Integrationsprozesses verhalten soll, können wir grundsätzlich drei Positionen in der schweizerischen Wirtschaft ausmachen:

«The global approach»

Ein gewichtiger Teil des weltmarktorientierten Sektors der schweizerischen Wirtschaft⁵² umfasst multinationale Unternehmen, die einen hohen Grad an internationaler Wettbewerbsfähigkeit aufweisen und weltweit agieren. Wir zählen zu dieser Kategorie von Unternehmen die Chemiebranche, Teile der Maschinenindustrie und den Grossbankensektor. Sie stehen in globaler Konkurrenz mit anderen, auch europäischen Unternehmen. Die Weltmarktorientierung der ganzen Branche bedeutet, dass diese Unternehmen keine diskriminierenden Effekte durch den EG-Integrationsprozess zu befürchten haben. Die Retorsionsgefahr erscheint so selbst für die EG zu gross, als das solche Massnahmen durchgeführt würden.

Das heisst nicht, dass diese Unternehmen und ihre Verbandsvertreter nicht an einer Eliminierung handelsverzerrender Wirkungen von NTBs interessiert sind. Für diese Gruppe von Unternehmen wiegt diese Problematik aber sichtlich weniger. Schon vor den heute zur Diskussion stehenden Vorgängen haben sich solche Unternehmen längst mit der Gründung von Tochtergesellschaften im EG-Raum plazierte und können daher voll an den Vorteilen des Integrationsprozesses partizipieren⁵³.

Dieser Teil des weltmarktorientierten Sektors der schweizerischen Wirtschaft steht einer all zu grossen Annäherung der Schweiz an die EG eher skeptisch gegenüber. Die Nichtmitgliedschaft wird aus verschiedenen Gründen eher als Vor- denn als Nachteil eingeschätzt⁵⁴.

«The European approach»

Branchen aus dem weltmarktorientierten Sektor der schweizerischen Wirtschaft, die im globalen Konkurrenzkampf unter starkem Druck stehen, befürworten eine möglichst weitreichende Annäherung an die Europäische Gemeinschaft eher. Dies entbindet sie zwar nicht vom Wettbewerbsdruck innerhalb des europäischen Wirtschaftsraumes, bringt ihnen aber auf der anderen Seite den protektionistischen Schutz der EG gegenüber den Anbietern aus Ostasien und Nordamerika.

⁵¹ Dazu Blankart (1988, 6): «Ich werde das Gefühl nicht los, dass uns der EG-Binnenmarkt vor allem deshalb beunruhigt, weil er uns aus dem teils kartellisierten Komfort unserer selbstverschuldeten Isolierung wecken könnte ...»

⁵² Zur Zweiteilung der Schweizer Wirtschaft in einen weltmarktorientierten und in einen binnenmarktorientierten Sektor vgl. Knöpfel (1988).

⁵³ Vgl. Moser (1988).

⁵⁴ Vgl. Egli (1988).

Unternehmen aus diesen Branchen sind noch vergleichsweise wenig internationalisiert. Als Exportbranchen sind sie noch relativ stark an den Produktionsstandort Schweiz gebunden. Teile der Metall- und Maschinenindustrie, der Bekleidungsindustrie und die Versicherungsbranche sind zu den Befürwortern des «European approach» zu zählen.

Welcher Ansatz sich im weltmarktorientierten Sektor durchsetzen wird, ist bisher nicht ersichtlich⁵⁵. Beide Unternehmensgruppen sind über ihre Branchenverbände im einflussreichen Schweizerischen Handels- und Industrieverein (SHIV) organisiert, was dazu führt, dass die Auseinandersetzung um die «richtige» Ausrichtung der schweizerischen Aussenwirtschaftspolitik auch ein innerverbandliches Konfliktfeld darstellt. Der *Vorort* (1987) befürwortet bis jetzt ein pragmatisches Vorgehen, betont aber auch die Notwendigkeit, die weltweite Perspektive angesichts der momentanen Europazentriertheit der öffentlichen Diskussion nicht aus den Augen zu verlieren.

«The national approach»

Den weltmarktorientierten Wirtschaftsinteressen stehen die binnenmarktorientierten, mehr oder weniger gut von der Importkonkurrenz geschützten Wirtschaftsinteressen gegenüber⁵⁶. Die Wirtschaftsverbände aus diesem Sektor (Schweizerischer Gewerbeverband, Schweizerischer Bauernverband) zählen zu den Befürwortern einer nationalen, protektionistisch ausgerichteten Wirtschaftspolitik. Schon eine Öffnung gegenüber der EG würde eine völlige Umstrukturierung dieser nationalen Märkte nach sich ziehen. Zahlreiche Unternehmen hätten in einem umfassenden europäischen Markt auf Dauer keinen Bestand.

Der Agrarsektor als ein gewichtiger Teil des schweizerischen Binnensektors, konnte sich bisher eine marktgeschützte Nische bewahren, in der er aus Gründen der Landesversorgung mittels Subventionen und weiterer staatlicher Unterstützungsmassnahmen vor allzu harten Schlägen ungünstiger Konkurrenzsituationen geschützt wird. Die Landwirtschaft, in der das direkte staatsinterven-

⁵⁵ Beide Gruppen gehen übrigens von der gleichen defensiven Einschätzung der EG-Vorgänge aus. Nur stört die neomerkantilistische Ausrichtung der EG-Politik die erste Gruppe in der Entfaltung ihrer weltweiten Aktivitäten, während die zweite Gruppe gerade diese wirtschaftspolitische Unterstützung sucht.

⁵⁶ Neben den exportorientierten Interessen setzen sich noch andere Gruppen für eine Öffnung bzw. gegen mehr Protektionismus ein: erstens Unternehmen, die Komplementärgüter zu den durch die protektionistische Massnahme vom heimischen Markt ausgeschlossenen Importgütern herstellen, und zweitens die Unternehmen, für die diese von der protektionistischen Massnahme betroffenen Importgüter wichtige Vorleistungen für die eigene Produktion darstellen. Umgekehrt befürworten Unternehmen, die Produkte anbieten, die zu den von den import-konkurrierenden Firmen hergestellten Gütern komplementär sind oder die ihnen Vorprodukte liefern, den «national approach».

tionistische Moment im Vergleich zu allen anderen Branchen am höchsten ist, stellt damit allerdings eine Ausnahme dar.

Der zweite grosse Bereich des binnenmarktorientierten Sektors umfasst vor allem das Gewerbe, verschiedene Dienstleistungsbranchen und den Binnenhandel. Hier tritt – wie Fallstudien über den Automobilhandel und die Elektroindustrie zeigen⁵⁷ – der privatwirtschaftliche Charakter der Schutzmassnahmen deutlich zutage. Hier finden wir kooperative Verbandsregelungen und eine intensive Mitarbeit der Verbände in parastaatlichen Institutionen, die die fehlende schützende Hand des Staates zu kompensieren haben⁵⁸.

Das im internationalen Vergleich mit Ausnahme der Landwirtschaft geringe Ausmass an staatlicher neomerkantilistischer Wirtschaftspolitik hat zur liberalen Einschätzung der schweizerischen Wirtschaftspolitik beigetragen. Dieser Umstand ist im wesentlichen aus der konkreten, breite Mehrheiten benötigenden Ausgestaltung des politischen Entscheidungs- und Vollzugssystems abzuleiten⁵⁹.

Der Binnensektor musste darum andere Wege finden, sich gegen unliebsame Auslandskonkurrenz zu schützen. Es ist ihm gelungen, durch private nichttarifische Praktiken eine zum Teil sehr weitreichende Abschirmung des nationalen Marktes durchzusetzen. Die Palette dieser Massnahmen reicht von Kartellabsprachen über die Festsetzung spezifischer schweizerischer Normen und Standards bis hin zu restriktiven Zulassungsbestimmungen für ausländische Fachkräfte.

Es ist gerade der spezifische Verlauf der schweizerischen Wirtschaftspolitik, der dieser Entwicklung Vorschub leistet. In der Schweiz herrscht das Primat privater, verbandsmässiger Politik gegenüber einer staatlich orchestrierten Politik vor⁶⁰. Für ein wirtschaftliches Problem, das mehrere Einzelinteressen gleichermassen betrifft, werden in aller Regel zunächst kollektive, verbandliche Lösungen gesucht. Erst wenn private Organisationsmacht nicht mehr ausreicht, versuchen die Verbände, ihre Ziele in dem Masse als «öffentliches Interesse» zu formulieren und zu deklarieren, als sie ergänzender hoheitlicher und finanzieller Mittel des Staates bedürfen. *Linder* (1983) hat diese Art von Wirtschaftspolitik, die in der Schweiz immer wieder zu beobachten war und ist, als «verbandsstaatliches Lösungsmuster» bezeichnet, das so «private» Probleme in staatliche transformiert. *Hotz* (1979, 353) spricht in gleichem Zusammenhang von einem «liberalen Verlaufsmuster»: «Über Mechanismen der Selbstverstärkung und der Rückkoppelung hat sich im Verlaufe der Zeit ein ganzes System von kooperativen Lösungen durch Verbände, Kartelle, Konzerne usw. sowie eine enge Verflechtung zwischen dem Staat und dem Verbandsbereich ausgebildet.»

⁵⁷ Vgl. *Scheidegger* (1988), *Herrmann* (1988).

⁵⁸ Vgl. auch die verschiedenen Fallstudien bei *Farago/Kriesi* (1986).

⁵⁹ Vgl. *Linder* (1983, 1987), *Knöpfel* (1988).

⁶⁰ Vgl. *Hotz* (1979), *Katzenstein* (1984).

Für ein kleines Land mit hoher wirtschaftlicher Aussenorientierung kann nicht angenommen werden, dass die protektionistischen Wirtschaftsinteressen generell überwiegen⁶¹. Im Rahmen des schweizerischen politischen Entscheidungs- und Vollzugssystems konnte bis anhin noch immer ein Ausgleich der Interessen zwischen dem binnenmarktorientierten und dem weltmarktorientierten Wirtschaftssektor gefunden werden⁶². Gerade dieser Tatbestand wird denn auch als ein zentrales Element der oft gerühmten politischen und sozialen Stabilität in der Schweiz angesehen⁶³. Dieser Interessenausgleich wird nicht nur in der Binnenwirtschaftspolitik, sondern auch in der Aussenwirtschaftspolitik immer wieder gesucht. Dies belegt beispielsweise den angestrebten und dann auch tatsächlich erreichten Erfolg der Schweizer Delegation bei den Verhandlungen um den GATT-Beitritt: Für die Landwirtschaft konnte ein Sonderstatus ausgehandelt werden. 1958 durfte die Schweiz als einzige Nation provisorisch dem Welthandelsabkommen beitreten, ohne ihren – mit den GATT-Prinzipien a priori unvereinbaren – Agrarprotektionismus aufgeben zu müssen. 1966 erfolgte die definitive Aufnahme der Schweiz.

Der Integrationsprozess über die Eliminierung der handelsverzerrenden Wirkungen von NTBs in der EG könnte diesen Interessenausgleich ins Wanken bringen und damit die politische Stabilität einer schweren Belastungsprobe aussetzen. Je stärker die EG bei den bilateralen und multilateralen Verhandlungen mit den EFTA-Staaten auf die «X-Reziprozität» pochen wird, desto schneller wird sich die zunächst aussenwirtschaftliche Problematik für die Schweiz in einen innenpolitischen Konflikt mit ungewissem Ausgang verwandeln: «Wenn (...) der Zugang zu anderen Märkten von Liberalisierungsanstrengungen im eigenen Land abhängig gemacht wird, stehen sich importbedrohte Branchen und

⁶¹ Vgl. Zohlnhöfer (1984, 111).

⁶² Neben den direkten Wirtschaftsinteressen müssten noch weitere Interessenorganisationen berücksichtigt werden. So werden diejenigen Gewerkschaften, die Arbeitskräfte im Binnensektor organisieren, eher für eine protektionistische Wirtschaftspolitik eintreten, während Gewerkschaften, die im weltmarktorientierten Sektor angesiedelt sind, ähnliche Positionen vertreten werden wie die entsprechenden Wirtschaftsinteressen. Allerdings dürften sich beide in der Beibehaltung einer dualistisch ausgerichteten, die ausländischen Arbeitskräfte diskriminierenden Arbeitsmarktpolitik einig sein.

Weiter sind die Konsumenten- und Umweltschutzorganisationen zu berücksichtigen. Auch im Hinblick auf diese Interessenverbände ist eine generelle Zuordnung nicht möglich. Die Konsumentenorganisationen schwanken zwischen dem Wunsch nach günstigen Produkten und Dienstleistungen (was sie in die Nähe des «global approach» rückt) und dem Schutz der Konsumenten vor schädigenden und missbräuchlichen Angeboten. Dieser zweite Aspekt lässt sie entweder zu Befürwortern des «national» oder des «european approach» werden, je nachdem, welche der Regelungen die Konsumenten besser schützt. In ähnlicher Situation sehen sich auch die Umweltschutzorganisationen. Je nach Sachverhalt befürworten sie den nationalen Alleingang oder die Übernahme der Regeln, wie sie in der EG gelten.

⁶³ Vgl. Knöpfel (1988).

Exportinteressen gegenüber.»⁶⁴ Hinter diesem scheinbar banalen Satz verbergen sich tiefgreifende Konsequenzen für die Schweizer Wirtschaft und Gesellschaft.

Um dies zu konkretisieren: Was wird passieren, wenn die EG als Preis für eine vorteilhafte Berücksichtigung schweizerischer Wirtschaftsinteressen beispielsweise eine Öffnung des Arbeitsmarktes für ausländische Arbeitskräfte aus dem EG-Raum, eine liberalere Landwirtschaftspolitik oder eine EG-freundlichere Verkehrspolitik verlangen wird?

6. Schlussgedanke: Die Schweiz zwischen Isolation und Satellisierung

Die Schweiz steht in gewisser Weise vor einem Dilemma. Sie sieht sich der Gefahr einer Isolation gleichermassen wie der Gefahr einer Satellisierung ausgesetzt. Isolation käme heraus, wenn die Bereitschaft zur Anpassung nicht vorhanden wäre, Satellisierung, wenn diese Bereitschaft zur Anpassung sich auf den autonomen Nachvollzug und das «take it or leave it» beschränken würde.

Diesen beiden beunruhigenden Perspektiven kann mit zwei sehr unterschiedlichen Strategien begegnet werden. Die eine verweist auf den Verhandlungsweg, die andere auf die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit⁶⁵.

Die Vermeidung von neuen Diskriminierungstatbeständen ist schwergewichtig Aufgabe der schweizerischen Aussenpolitik. Sie bedingt allerdings immer auch die Verhandlungsbereitschaft der anderen Seite. Damit ist diese Strategie implizit defensiver Natur.

Der Weg der Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit zielt auf die Förderung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit der ganzen Wirtschaft – nicht nur der bereits weltmarktorientierten Wirtschaftsbereiche, sondern auch der (noch) geschützten binnenmarktorientierten Wirtschaftsektoren – sowie der Anpassungsfähigkeit der Gesellschaft. Die Förderung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Wirtschaft und Gesellschaft heute vermindert die Strukturwandelkosten von morgen.

⁶⁴ Vgl. Hauser (1988b, 12).

⁶⁵ Vgl. Levy (1988).

Abkürzungsverzeichnis

CEC	Commission of the European Community
CEN	Comité européen de normalisation
CENELEC	Comité européen de normalisation électrotechnique
EFTA	European Free Trade Association
EG	Europäische Gemeinschaft
EGK	Kommission der Europäischen Gemeinschaft
GATT	General Agreement of Tariffs and Trade
ISO	International Organization for Standardization
NTBs	Nontariff Trade Barriers
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development
SHIV	Schweizerischer Handels- und Industrieverein
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development

Bibliographie

- Balassa, Bela* (1961): *The Theory of Economic Integration*. Allan & Unwin, London.
- Baldwin, Robert* (1988): *Evaluating Strategic Trade Policies*. Aussenwirtschaft, Heft III.
- Baldwin, Robert* (1985): *Inefficacy of Protection in Promoting Social Goals*. World Economy, Nr. 8.
- Baldwin, Robert* (1971): *Non-tariff distortions of international trade*. Brookings Institution, Washington.
- Baldwin, Robert/Thompson, T. Scott* (1982): *Responding to Trade- Distorting Policies of Other Countries*. American Economic Review.
- Bhagwati, Jagdish* (1988): *Protectionism*. MIT Press, Cambridge (Mass.)
- Blackhurst, Richard* (1987): *The Trend in World Protection*. In: *Visser, Hans* (ed.), *Trade in Transit*. Kluwer Academic Publisher, Dordrecht.
- Blankart, Franz* (1988): *Aussenwirtschaft und Innenpolitik*. (Leicht gekürzte Fassung eines Vortrages, gehalten vor der Statistisch- Volkswirtschaftlichen Gesellschaft am 29. Februar 1988. wwz-news, Nr. 1. Institut für Volkswirtschaft, Basel.
- Borner, Silvio/Wehrle, Felix* (1984): *Die Sechste Schweiz. Überleben auf dem Weltmarkt*. Orell Füssli, Zürich.
- Buess, Thomas* (1985): *Perspektiven für eine enge Zusammenarbeit zwischen der Europäischen Gemeinschaft und den EFTA-Mitgliedstaaten*. Aussenwirtschaft, Heft III.
- Cawley, Richard/Davenport, Michael* (1988): *Partial Equilibrium Calculations of the Impact of Internal Market Barriers in the European Community*. In: *CEC* (ed.), *Studies on the Economics of Integration*. Brüssel.
- Commission of the European Community (CEC)* (1988): *The Economics of 1992*. Schriftenreihe European Economy, Nr. 35, Brüssel.
- Donges, Jürgen* (1982): *Handelshemmnisse, nicht-tarifäre*. In: *Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaften*. Georg Fischer, Stuttgart.
- Dunkel, Arthur* (1987): *The Uruguay Round and the World Economy*. Aussenwirtschaft, Heft III.
- Easton, Stephen T./Grubel, Herbert G.* (1982): *The Costs and Benefits of Protection in a Growing World*. Kyklos, Nr. 2.
- Egli, Dominik* (1988): *EG 92 – Nichttarifäre Handelsbeschränkungen – Die schweizerische Parmaindustrie*. Institut für Volkswirtschaft (mimeo), Basel.

- Farago, Peter/Kriesi, Hanspeter* (Hrg.) (1986): Wirtschaftsverbände in der Schweiz. Organisation und Aktivitäten von Wirtschaftsverbänden in vier Sektoren der Industrie. Rügger, Grösch.
- Frey, Bruno S.* (1985): Internationale Politische Ökonomie. Vahlen, München.
- Greenaway, David* (1983): International Trade Policy. From Tariffs to the New Protectionism. MacMillan, London.
- Greenaway, David/Milner, C.* (1986): The Economics of Intra-Industry Trade. Basil Blackwell, Oxford.
- Hämisseger, Kuno/Knöpfel, Carlo* (1986): Die Internationalisierung der Schweizer Wirtschaft. Studie zu Handen des Schweizerischen Wissenschaftsrats. Diskussionspapier Nr. 105 der Basler Wirtschaftswissenschaftlichen Institute.
- Hager, Wolfgang* (1982): Protectionism and Autonomy: How to Preserve Free Trade in Europe. In: International Affairs.
- Hauser, Heinz* (1988a): Das Freihandelspostulat: Weshalb nimmt die Politik die Theorie nicht ernst? In: Graf, Hans Georg/Meier, Alfred/Wuffli, Heinz R. (Hrg.), Praxisorientierte Volkswirtschaftslehre. Festschrift für Francesco Kneschaurek. Stämpfli, Bern.
- Hauser, Heinz* (1988b): Die Verfassungsfunktion internationaler Handelsregeln. In: Schwarz, Gerhard (Hrg.), Wo Regeln bremsen ... Deregulierung und Privatisierung im Vormarsch. NZZ-Verlag, Zürich.
- Hauser, Heinz/Hösl, Madeleine/Nydegger, Alfred* (1988): Die Schweiz vor dem EG-Binnenmarkt. Aussenwirtschaft, Heft III.
- Herrmann, Hannes* (1988): Technische Normen – Harmonisierung in der EG – Eine Fallstudie über die schweizerische Elektroindustrie. Institut für Volkswirtschaft (mimeo), Basel.
- Hine, R.C.* (1985): The Political Economy of European Trade. An Introduction to the Trade Policies of the EEC. Wheatsheaf Books, Sussex.
- Hotz, Beat* (1979): Politik zwischen Staat und Wirtschaft. Rügger, Diessenhofen.
- Jolles, Paul* (1988): Herausforderungen des EG-Binnenmarktprogramms für die schweizerische Wirtschaft und Politik. Aussenwirtschaft, Heft III.
- Katzenstein, Peter* (1984): Corporatism and Change. Austria, Switzerland and the Policy of Industry. Cornell University Press, London.
- Kindleberger, Charles P.* (1986): International Public Goods without International Government. American Economic Review.
- Knöpfel, Carlo* (1988): Der Einfluss der politischen Stabilität auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz. Kritische Analyse eines Standortfaktors. Rügger, Grösch.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaft (EGK)* (1985): Vollendung des Binnenmarktes. Weissbuch der Kommission an den Europäischen Rat. Brüssel.
- Krugman, Paul R.* (ed.) (1986): Strategic Trade Policy and the New International Economics. MIT Press, Cambridge (Mass.)
- Levy, Philippe* (1988): Die Auswirkungen der europäischen Integration: Anpassungsprobleme für die Schweiz als Nichtmitgliedsland. Referat, gehalten am III. Zermatter Symposion der Universität der Bundeswehr Hamburg vom 28. August bis 4. September 1988.
- Linder, Wolf* (1983): Entwicklung, Struktur und Funktionen des Wirtschafts- und Sozialstaates in der Schweiz. In: Ricklin, Alois (Hrg.), Handbuch Politisches System der Schweiz, Band 1: Grundlagen. Haupt, Bern.
- Linder, Wolf* (1987): Politische Entscheidung und Gesetzesvollzug in der Schweiz. Haupt, Bern.
- Lorenz, Detlef* (1981): Ursachen und Konsequenzen des Neomerkantilismus. In: Woll, Alfred (Hrg.), Duncker & Humblot, Berlin.
- Mayrzedt, Hans* (1988): Eine Zwischenbilanz der europäischen Integration: Diagnosen und Strategien. Aussenwirtschaft, Heft III.
- Moser, Beat* (1988): Der EG-Binnenmarkt und die Schweiz. Vortrag, gehalten anlässlich der Sitzung der SGCI-Fachgruppe Chemikalienhandel, Wädenswil, 29. April 1988.

- Nogues, Julio* (1986): The extent of nontariff barriers to imports of industrial countries. World Bank staff working papers, no. 789. Washington.
- Nunnenkamp, Peter* (1983): Technische Handelshemmnisse – Formen, Effekte und Harmonisierungsbestrebungen. Aussenwirtschaft, Heft IV.
- Pelzman, Sam* (1976): Towards a More General Theory of Regulation. Journal of Law and Economics.
- Pfaller, Alfred* (Hrg.) (1986): Der Kampf um den Wohlstand von morgen. Internationaler Strukturwandel und neuer Merkantilismus. Neue Gesellschaft, Bonn.
- Quambusch, Liesel* (1976): Nicht-tarifäre Handelshemmnisse. Ein Beitrag zu ihrer Systematisierung, Anwendung und Beseitigung. Universitätsverlag, Köln.
- Schultz, Siegfried* (1985): Der neue Protektionismus – Merkmale, Erscheinungsformen und Wirkungen im industriellen Bereich. In: *Arbeitskreis europäische Integration* (Hrg.), Neuer Protektionismus der Weltwirtschaft und EG-Handelspolitik. Nomos, Baden-Baden.
- Scheidegger, Eric* (1988): Importkartelle als nichttarifäre Handelshemmnisse. Eine Fallstudie der schweizerischen Automobilbranche. Institut für Volkswirtschaft (mimeo), Basel.
- Smith, Alasdair/Venables, Anthony* (1988): Completing the Internal Market in the European Community: Some Industry Simulations. Discussion Paper No. 233 des Center for Economic Policy Research. London.
- Strange, Susan* (1985): Protectionism and world politics. In: International Organization:
- Swann, Dennis* (1983): Competition and Industrial Policy in the European Community. Methuen, London.
- The Economist* (1988): The shape of Europe's trade. September, No. 3.
- Viner, Jacob* (1950): The Customs Union Issue. Carnegie Endowment for International Peace, New York.
- Vontobel-Bank* (1988): Die Schweiz im Europa der 90er Jahre. Zürich.
- Vorort des SHIV* (1987): Die Schweiz und die Europäische Gemeinschaft. Lage und Ausblick. Bericht einer Arbeitsgruppe. Zürich.
- Walter, Ingo* (1969): Nontariff Barriers and the Free-Trade Area Option. Banca Nazionale del Lavoro Quartely Review.
- World Bank* (1987): World Development Report 1987. University Press, Oxford.
- Zohlhöfer, Werner* (1984): Der Neue Protektionismus aus der Sicht der politischen Ökonomie. In: *Gutowski, Armin* (Hrg.), Der neue Protektionismus. Weltarchiv, Hamburg.