

## "Die Zollverhandlungen mit den Vereinigten Staaten werden im Streit über die Disparitäten versinken" in Le Monde (1. Dezember 1963)

**Legende:** Am 1. Dezember 1963 berichtet die französische Tageszeitung Le Monde über die komplexen Zollverhandlungen, die am 4. Mai 1964 zwischen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und den Vereinigten Staaten im Rahmen der Konferenz der „Kennedy-Runde“ am Sitz des GATT in Genf beginnen sollen.

**Quelle:** Le Monde. dir. de publ. BEUVE-MÉRY, Hubert. 01.-02.12.1963, n° 5 871; 21e année. Paris: Le Monde. "Les négociations tarifaires avec les Etats-Unis vont s'enfoncer dans la ténébreuse querelle des disparités", auteur:Fabra, Paul , p. 7; 10.

**Urheberrecht:** (c) Übersetzung CVCE.EU by UNI.LU  
Sämtliche Rechte auf Nachdruck, öffentliche Verbreitung, Anpassung (Stoffrechte), Vertrieb oder Weiterverbreitung über Internet, interne Netzwerke oder sonstige Medien für alle Länder strikt vorbehalten. Bitte beachten Sie den rechtlichen Hinweis und die Nutzungsbedingungen der Website.

**URL:**

[http://www.cvce.eu/obj/die\\_zollverhandlungen\\_mit\\_den\\_vereinigten\\_staaten\\_werden\\_im\\_streit\\_uber\\_die\\_disparitaten\\_versinken\\_in\\_le\\_monde\\_1\\_dezember\\_1963-de-4f1e518c-1d3d-4486-a8e8-511fcoac4e2d.html](http://www.cvce.eu/obj/die_zollverhandlungen_mit_den_vereinigten_staaten_werden_im_streit_uber_die_disparitaten_versinken_in_le_monde_1_dezember_1963-de-4f1e518c-1d3d-4486-a8e8-511fcoac4e2d.html)



**Publication date:** 06/07/2016

## Von Brüssel nach Genf ... über Byzanz

### Die Zollverhandlungen mit den Vereinigten Staaten werden im „Streit über die Disparitäten“ versinken

Der Ministerrat der EWG wird sich am Dienstag in Brüssel eines Berichts der Hallstein-Kommission annehmen, in dem es um die Vorbereitung der Verhandlung geht, die man nach wie vor gerne „Kennedy-Runde“ würde nennen können. Gemäß dem „Terminplan“, den die sechs Mitgliedstaaten am 9. Mai verabschiedet hatten, werden sie vor Ende dieses Jahres einen gemeinsamen Standpunkt über die Art der Herangehensweise festlegen müssen, mit der sie die GATT-Konferenz eröffnen werden, die am 4. Mai nächsten Jahres in Genf tagen wird. Werden sie dazu in so kurzer Zeit in der Lage sein?

Es geht um nichts Geringeres als um die Festlegung einer Art europäischen Trade Expansion Acts. Dieser schlägt eigene Methoden vor, um zu versuchen, mit den beiden wichtigsten Problemen fertig zu werden, über die die Experten sowohl am Genfer See als auch in der „Hauptstadt“ des Binnenmarktes seit mehreren Monaten stolpern: die berühmten Zoll disparitäten und das Problem der Agrarerzeugnisse. Zum letzteren Punkt hat die Kommission bereits Position bezogen, um zu versuchen, die Verhandlung mit Hilfe des „zweiten Mansholt-Plans“ in neue Bahnen zu lenken. Dieser wird mit Sicherheit ab dem 16. Dezember genauer in Augenschein genommen werden, da sich der Ministerrat zu diesem Zeitpunkt auch dazu entschließen muss, über den ersten Mansholt-Plan zu sprechen (in dem es um eine sofortige Angleichung der Getreidepreise geht).

Der Bericht wird von der Kommission der EWG am 3. Dezember vorgestellt werden und behandelt vor allem die Frage der Disparitäten, die für Frankreich, wie allgemein bekannt ist, von besonderer Bedeutung ist.

#### Heterogene Tarife

Die Regierung in Paris ist davon überzeugt, dass eine bedachte Prüfung des Berichts ohne Beeinflussung durch politische Überzeugungen die anderen Mitgliedstaaten des Gemeinsamen Marktes von der Notwendigkeit überzeugen müsste, eine Lösung bezüglich des Problems der Disparitäten zu finden. Wir möchten kurz daran erinnern, worin dieses Problem besteht. Die kommende Genfer Verhandlung müsste im Prinzip zu einer einheitlichen Senkung der Tarife der einzelnen Teilnehmerstaaten führen. Hierfür gelten die gleichen Regeln, die von allen GATT-Mitgliedsländern im vergangenen Mai verabschiedet wurden. Die Teilnehmerstaaten haben damit eingewilligt, von den neuen Befugnissen zu profitieren, die dem Präsidenten der Vereinigten Staaten vom amerikanischen Kongress verliehen worden sind. Dadurch soll die alte Verhandlungsmethode, die sogenannten „Produkt-für-Produkt-Verhandlungen“, aufgegeben und die Methode angewandt werden, die im Trade Expansion Act vorgesehen ist: die Herabsetzung aller Zölle oder ganzer Zollkategorien um einen gleichen Prozentsatz (die sogenannte „lineare“ Herabsetzung).

Wenn diese Methode ohne Vorsicht angewandt werden würde, würde sie zu einer starken Senkung des gemeinsamen Außenzolltarifs (GAZ) der sechs Mitgliedsländer für zahlreiche Industriezweige (wodurch praktisch jegliche Protektion entfiel). Gleichzeitig würde der amerikanische Zoll, und in geringerem Maße auch der englische, weiterhin für viele Sektoren der dortigen Wirtschaft ziemlich hoch liegen. Die derzeitigen Zolltarife sind in der Tat sehr unterschiedlich. Ein Beispiel: Der europäische Zoll für die Ware X liegt bei 12 % und der amerikanische Zoll bei 40 %. Eine lineare Herabsetzung um 50 % würde den europäischen Zoll auf nur 6 % senken – viele Experten sind der Ansicht, dass ein Zolltarif unterhalb 10 % keinen Schutz mehr bietet, zumindest, was die teuren Fertigwaren angeht –, der amerikanische Zoll würde hingegen weiterhin bei nicht zu verachtenden 20 % liegen. Die anfänglich herrschende Disparität ist somit keineswegs korrigiert worden, sondern ist im Gegenteil noch verschärft worden, wenn auch nicht in arithmetischer Form, so doch in wirtschaftlicher Form, auf Grund der eben genannten Tatsachen.

Nach fünf Tagen harter Verhandlungen, die mehrmals fast zum Abbruch der Konferenz geführt hätten, erreichten die Vertreter des Gemeinsamen Marktes (auf Anstoß Frankreichs und der Hallstein-Kommission

hin), dass in Genf im vergangenen Mai folgende Zusagen gemacht wurden: Im Falle spürbarer Disparitäten zwischen den Zolltarifen wäre es angemessen, Sonderregelungen über die Herabsetzung der Tarife vorzusehen. Diese Regelungen müssten automatisch in Kraft treten und von allgemeiner Gültigkeit sein. (Dadurch würde man verhindern, auf die Verhandlungen „Produkt-für-Produkt“ zurückzukommen.)

Seit sechs Monaten versucht man sowohl in Brüssel als auch in Genf vergeblich, die Kriterien festzulegen, die bestimmen, wann es sich um einen Fall „spürbarer Disparitäten“ handelt. Genauso große Schwierigkeiten wirft die Festlegung der „Sonderregelungen“ für den Zollabbau auf.

Der Bericht der Kommission verdeutlicht diese Schwierigkeiten, da dem Ministerrat in der Tat nahegelegt wird, seine Entscheidung zwischen den beiden folgenden Methoden zu treffen:

### **Erste Methode: Die Methode der „doppelten Abweichung“**

Will man sich der Klippen bewusst werden, die die Experten im Laufe der kommenden Monate werden umschiffen müssen, so ist es sicherlich sinnvoll, an die lange Zeit zu erinnern, die die europäischen Spezialisten benötigten, um eine Formel zu finden, von der sie nach wie vor nicht hundertprozentig überzeugt sind. Ihre erste Idee bestand darin, jeweils dann von einer Disparität auszugehen, wenn sich die Abweichung zwischen dem europäischen und dem „ausländischen“ Zolltarif auf mindestens zehn Prozentpunkte belaufen würde. Man läge übrigens falsch in der Annahme – das soll nebenbei angemerkt werden –, dass die Handhabung eines so einfachen Kriteriums leicht sei. Die derzeit geltenden Zolltarife benutzen nicht die gleiche Nomenklatur, der amerikanische Zoll enthält zum Beispiel wesentlich mehr „Abstufungen“, als der gemeinsame EWG-Außenzolltarif. Nachdem die beiden Nomenklaturen verglichen worden waren, kam man zu folgendem Ergebnis: In Anlehnung an die Nomenklatur der Vereinigten Staaten wurden ungefähr 2 000 Fälle von Disparitäten registriert. In 1 700 Fällen liegen die amerikanischen Zölle höher als die „europäischen“ Zölle“, in dreihundert Fällen ist es umgekehrt.

Diese Zahl erschien Washington von vornherein inakzeptabel. Man hat auch überlegt, ein weiteres Kriterium hinzuzufügen: Ein Fall von Disparität wäre jedesmal dann gegeben, wenn sich der Abstand auf zehn Prozentpunkte beläuft, unter der Bedingung, dass der höhere der beiden geltenden Zölle mindestens bei 30 % läge (ad valorem). Damit reduzierte sich die Zahl der Disparitäten umgehend auf 1 200, und nur in zwanzig Fällen liegen die europäischen Zölle höher als amerikanische. Diese etwas raffiniertere Methode wies vor allem den Nachteil auf, eine gewisse Anzahl von Disparitäten trotz ihrer besonderen Auffälligkeit nicht in Betracht zu ziehen. So zum Beispiel der inzwischen berühmte Fall der Automobile. (In diesem Fall fällt die Disparität „zu Gunsten“ der Vereinigten Staaten aus, da ihr Zoll sich auf nur 6 % beläuft, der gemeinsame EWG-Außenzolltarif hingegen auf 19 %.)

Um diesen Nachteil zu vermeiden, hat die Kommission eine neue Methode gefunden, die die beiden folgenden Kriterien beinhaltet: a) der Mindestabstand muss bei zehn Prozentpunkten liegen; b) der höhere Zolltarif muss mindestens doppelt so hoch sein wie der geringere Tarif.

Diese Methode kann ziemlich verlockend wirken, aber sobald die Disparitäten einmal festgelegt wären, blieben noch die für die Herabsetzung der Zolltarife geltenden Sonderregelungen zu bestimmen – ein weiteres Geduldsspiel. Das Problem wäre sicherlich relativ leicht zu lösen, wenn sich die Verhandlungen nur zwischen zwei Partnern abspielen würden, es wird jedoch durch die Tatsache, dass zwischen zahlreichen Zolltarifen herrschende Disparitäten berücksichtigt werden müssen, stark verkompliziert (im GATT sind mindestens vier „große“ Zolltarife repräsentiert: der gemeinsame EWG-Außenzolltarif, der amerikanische Zolltarif, der englische Zolltarif, der japanische Zolltarif).

Deswegen haben die Experten eher die Tendenz zu glauben, dass die andere Methode, die so genannte japanische Methode, die dem Rat der sechs Mitgliedstaaten von der Kommission unterbreitet worden ist, letztendlich die zufriedenstellendere Lösung bieten würde. Diese Methode wird „japanische“ Methode genannt, da sie zum ersten Mal bereits vor einigen Monaten von japanischen Beamten vorgeschlagen wurde.

## Zweite Methode: die „japanische“ Methode

Mit dieser Methode würde man das Problem lösen, indem man es abschafft. Man würde die Suche nach einer Sonderregelung für die Disparitäten beenden. Hingegen würden Unterschiede in der Höhe der Senkungen gemacht, die sich auf das aktuelle Zollniveau beziehen. Die höchsten Zölle müssen proportional stärker gesenkt werden als die niedrigsten. Man könnte zum Beispiel beschließen, alle Zölle zwischen 0 und 10 % um ein Fünftel zu reduzieren, die Zölle zwischen 10 und 20 % um ein Viertel, die Zölle zwischen 20 und 30 % um ein Drittel, die Zölle zwischen 30 und 40 % um die Hälfte, etc. Die Kommission hat ihren Vorschlag noch nicht beziffert, von daher sind die hier genannten Prozentsätze nur Beispiele.

Man kann sich gut vorstellen, dass diese Methode relativ vorteilhaft für die EWG wäre, deren Zolltarife im Allgemeinen moderat sind (sie liegen selten über 25 %). Länder wie die Vereinigten Staaten oder Großbritannien müssten hingegen größere Opfer erbringen, da deren Zollsätze zum Schutz einiger Sektoren sehr viel höher liegen. Das Gleichgewicht zwischen den von den einen und den anderen verlangten Zugeständnissen könnte eventuell wiederhergestellt werden, indem man Großbritannien und den Vereinigten Staaten gestatten würde, eine größere Anzahl von Produkten von den Verhandlungen auszunehmen, als man es der EWG gestatten würde. (Hiermit sprechen wir ein Problem der „Ausnahmen“ an, das bis jetzt noch kaum aufgegriffen worden ist.)

Während die sogenannte „japanische“ Methode (die von Japan, einem Land mit hohen Zolltarifen, übrigens keineswegs als „seine Methode“ angesehen wird) Gefahr läuft, in Washington Einwände hervorzurufen, kann dies anscheinend von der „englischen“ Methode nicht behauptet werden, die von den Experten Ihrer Majestät offiziell in Genf vorgestellt wurde. Welches Kriterium auch immer angenommen werden wird, nur die Disparitäten, die sich auf Produkte beziehen, für die die USA „Hauptlieferant“ der EWG sind, würden „auf Kosten“ der Vereinigten Staaten erhöht werden. Es ist bekannt, dass der Begriff des „Hauptlieferanten“ eine der tragenden Ideen des GATT ist, eines Zusammenschlusses, der sein eigenes Vokabular, seine eigene Art zu denken hat.

Wie werden nun die Europäer letztendlich zu einer Entscheidung hinsichtlich der unterschiedlichen Methoden mit ihren jeweiligen Vorteilen kommen, einer Entscheidung, der der Verstand des „normalen Menschen“ schnell folgen kann? Sowohl in Paris als auch in den Kreisen der Gemeinschaft geht man davon aus, dass die Politik des Gemeinsamen Marktes in diesem Bereich ständig von folgendem Leitmotiv geprägt sein sollte: Man muss von der Kennedy-Runde profitieren und zwar nicht nur, um die Zollbarrieren abzubauen (worauf die Verfasser des Trade Expansion Act so großen Wert legten), sondern auch, um die Zolltarife unter den großen Industrieländern weltweit anzugleichen.

## Eine Forderung von Seiten Frankreichs: die Außerkraftsetzung des American Selling Price

Der derzeitige Mangel an Harmonisierung verschlimmert die bestehenden Verzerrungen der Wettbewerbsbedingungen auf beiden Seiten des Atlantiks. Einige Beispiele: Für die organischen chemischen Erzeugnisse belaufen sich die Zölle des gemeinsamen Außenzolltarifs auf 15 bis 20 % für fast alle Erzeugnisse, während die amerikanischen Zölle bei 50 bis 70 % für vierhundert Klassifizierungen liegen.

Zu diesen Zöllen kommen die Auswirkungen des Gesetzes über den *American Selling Price* hinzu. Dieses Gesetz findet hauptsächlich im Chemiebereich Anwendung. Ihm zufolge müssen die amerikanischen Zollbeamten einen Eingangszoll nicht etwa auf den Verkaufspreis des Importerzeugnisses, sondern auf den Preis des gleichen Erzeugnisses oder eines vergleichbaren Erzeugnisses „made in USA“ erheben. Das Ergebnis ist, dass die aus Europa stammende Ware mit einem Zuschlag zwischen 50 und 150 % belegt wird. Eine der indirekten Folgen des *American Selling Price* besteht in der Möglichkeit für die amerikanischen Industriellen, in den Mitgliedstaaten des Binnenmarktes ungestraft Dumping zu betreiben, da sie auf ihrem eigenen Markt vor jeglichem Gegenschlag ihrer Konkurrenten geschützt sind.

Dieses Missverhältnis zwischen den einzelnen Niveaus der Schutzmaßnahmen auf beiden Seiten des Atlantiks ist umso besorgniserregender, als die amerikanischen Unternehmen finanziell gesehen sehr viel

stärker sind als die entsprechenden europäischen Unternehmen. Das allein verfälscht bereits die Wettbewerbsbedingungen und würde eventuell eine Zolldisparität rechtfertigen – und zwar in unserem Sinne (die wir nicht fordern). Frankreich ist auch entschlossen (seine Haltung in diesem Punkt stößt auf großes Verständnis bei seinen Partnern), als Bedingung für eine Herabsetzung der Zolltarife aller Erzeugnisse die Außerkraftsetzung des *American Selling Price* zu fordern, sowie natürlich die „Kappung“ der amerikanischen Spitzenzollsätze. Dank ihrer Argumentation werden unsere Verhandlungsführer einige erschütternde Zahlen nennen können: Die Ausfuhr von organischen chemischen Erzeugnissen von den USA in die EWG belief sich 1962 auf 142 Millionen Dollar, während die Ausfuhr von der EWG in die Vereinigten Staaten nur 21 Millionen Dollar ausmachte. Für Kunststoffe beliefen sich die amerikanischen Verkäufe an die EWG auf 62 Millionen Dollar, die europäischen Verkäufe an die Vereinigten Staaten hingegen nur auf 4 Millionen Dollar.

### **Wozu eine Harmonisierung?**

Für mehrere weitere Bereiche sind die Zolldisparitäten genauso hoch und tragen auf die gleiche Weise zu einem Ungleichgewicht des Handels bei. Es handelt sich hierbei um die Farbstoffindustrie (der gemeinsame Außenzoll liegt ungefähr bei 15 %, der amerikanische Zoll zwischen 43 und 85 %) und um synthetische Textilien (der gemeinsame Außenzoll beläuft sich auf ungefähr 15 %, die amerikanischen Zölle liegen fast immer bei über 50 %). In der mechanischen Industrie im Bereich der Präzisions- und Laborinstrumente sieht die Situation ähnlich aus: Hier betragen der gemeinsame Außenzoll zwischen 15 und 20 % und die amerikanischen Zölle zwischen 50 und 80 % (mit einem Spitzenzollsatz von bis zu 208 %). In letzterem Bereich ist das Ungleichgewicht zwischen den Produktionsmitteln der amerikanischen Industriellen (die vom riesigen militärischen Forschungsbudget der Vereinigten Staaten profitieren) und denen der europäischen Industriellen noch augenscheinlicher. Wenn man dazu noch den destabilisierenden Faktor der Zölle zählt, läuft Europa Gefahr, bezüglich einer ganzen Reihe von zukunftssträchtigen Erzeugnissen endgültig von Amerika abhängig zu werden (vor allem aufgrund der Automatisierung).

Die Wolle verarbeitende Industrie Großbritanniens, die ebenfalls sehr viel bedeutender ist als die des Festlandes, profitiert weitgehend von einer Zolldisparität zu ihren Gunsten: Die Zölle der Gemeinschaft belaufen sich nur auf 10 bis 15 %, die des Vereinigten Königreiches hingegen im Allgemeinen auf ca. 33,3 %.

In all diesen Bereichen müssten sich unsere Partner des Binnenmarktes mit der Zeit genauso bedroht fühlen wie wir selbst. Warum sträuben sich die Deutschen dagegen, sich dem französischen Streit um die Disparitäten anzuschließen? Sicherlich ist es darauf zurückzuführen, dass Bonn besonders sensibel gegenüber den Argumenten der Investitionsgüterindustrie ist, die den Freihandel befürwortet, da sie den ausländischen Wettbewerb nicht fürchten muss.

Kommen wir mit zwei allgemeinen Bemerkungen zum Ende, die nur dem Anschein nach widersprüchlich sind: 1.) Wenn sich die Verhandlung ohne jegliche Änderungen auf die vom Trade Expansion Act vorgesehenen Grundlagen (lineare Herabsetzung aller Zölle um 50 %) stützen müsste, würde dies zu folgendem Ergebnis führen: Über die Hälfte der amerikanischen Zölle würden weiterhin bei über 10 % liegen, jedoch nur 6 % der Zölle des gemeinsamen Außenzolltarifs. Die EWG würde somit definitiv um jegliches Druckmittel gebracht, um Washington zu einer Harmonisierung seiner Zolltarife zu bewegen.

2.) Die technischen Schwierigkeiten der konkreten Verhandlung dürfen nicht dazu führen, dass wir das großzügige Ziel aus den Augen verlieren, dem Präsident Kennedy seinen Namen verliehen hat: die Stärkung der wirtschaftlichen Beziehungen zwischen dem alten und dem neuen Kontinent und die Vermeidung eines Auseinanderbrechens der westlichen Welt in Folge der schwierigen Entstehung einer europäischen Einheit. Wenn Frankreich deutlich zu verstehen gäbe, dass es, indem es seine Bedingungen festlegt, nur versucht, auf einer unparteiischen und dauerhaften Grundlage eine zukünftige atlantische „Partnerschaft“ aufzubauen, würden die undurchsichtigsten Dossiers plötzlich sehr viel klarer erscheinen.