

The background of the cover features a stylized world map in shades of yellow and orange, overlaid on a blue-tinted image of modern skyscrapers. A network of white lines and dots is superimposed on the map, suggesting global connectivity or digital networks.

Internationale Wirtschaft

Theorie und Politik der Außenwirtschaft

11., aktualisierte Auflage

**Paul R. Krugman
Maurice Obstfeld
Marc J. Melitz**

 **Pearson**

**EXTRAS
ONLINE**

Internationale Wirtschaft

Theorie und Politik der Außenwirtschaft

11., aktualisierte Auflage

Paul R. Krugman
Maurice Obstfeld
Marc J. Melitz

renden auferlegt). Dennoch bildet das Verständnis der Zollwirkungen nach wie vor eine unverzichtbare Voraussetzung für das Verständnis aller übrigen handelspolitischen Maßnahmen.

Die in den ►Kapiteln 3 bis 8 entwickelte Außenhandelstheorie beruht auf dem Begriff des *allgemeinen Gleichgewichts*. Wir waren uns stets darüber bewusst, dass Veränderungen in einem Teilbereich der Volkswirtschaft auch die übrigen Teile beeinflussen. Auf dem Gebiet der Außenhandelspolitik sieht es etwas anders aus. Viele Maßnahmen in Bezug auf einen bestimmten Sektor können hinreichend analysiert werden, ohne dass man im Einzelnen ihren Auswirkungen auf die übrige Volkswirtschaft nachgeht. Die Außenhandelspolitik kann demnach weitgehend im Rahmen eines *partiellen Gleichgewichts* untersucht werden. Sobald es um ihre gesamtwirtschaftlichen Effekte geht, greifen wir wieder auf die allgemeine Gleichgewichtsanalyse zurück.

9.1.1 Angebot, Nachfrage und Außenhandel in einem einzigen Sektor

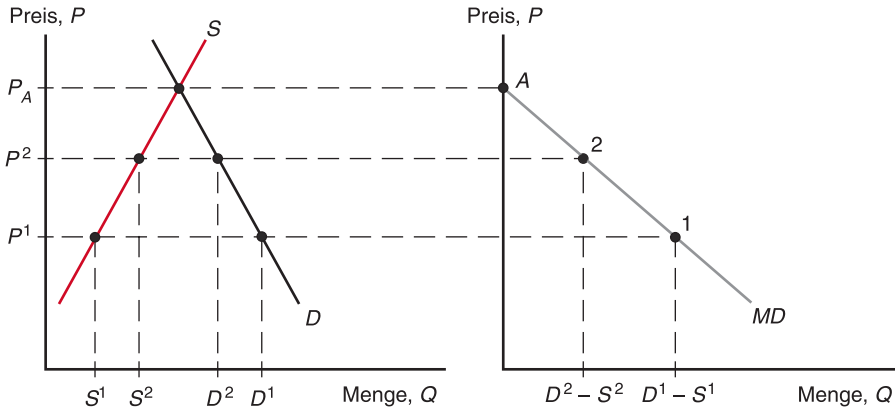
Gehen wir von zwei Ländern aus, Inland und Ausland. Beide konsumieren und produzieren Weizen, der kostenfrei von einem Land ins andere transportiert werden kann. In beiden Ländern herrscht in der Weizenindustrie vollständiger Wettbewerb, sodass die Angebots- und Nachfragekurven Funktionen des Marktpreises sind. Angebot und Nachfrage von Inland hängen normalerweise vom Preis in der Inlandswährung ab, Angebot und Nachfrage von Ausland vom Preis in der Auslandswährung. Wir nehmen allerdings an, dass der Wechselkurs zwischen diesen Währungen von jedweder Außenhandelspolitik in diesem Markt unberührt bleibt und geben demnach die Preise für beide Märkte in Inlandswährung an.

In einem solchen Markt kommt es dann zu Außenhandel, wenn sich die Preise vor Aufnahme von Außenhandel unterscheiden. Gehen wir davon aus, dass der Weizenpreis vor Handel in Inland höher ist als in Ausland. Als Nächstes lassen wir Außenhandel zu. Da der Weizenpreis in Inland den Auslandspreis übersteigt, beginnen die Anbieter, Weizen von Ausland nach Inland zu transportieren. Dieser Weizenexport treibt den Auslandspreis nach oben und senkt den Inlandspreis, bis der Preisunterschied ausgeglichen ist.

Um den Weltpreis und das Handelsvolumen zu bestimmen, sollen zwei neue Kurven definiert werden: die **Importnachfragekurve** von Inland und die **Exportangebotskurve** von Ausland. Sie werden von den jeweils gegebenen einheimischen Angebots- und Nachfragekurven abgeleitet. Die Importnachfrage von Inland ist die von den Inlandskonsumenten nachgefragte Gütermenge, die über das von den Inlandsproduzenten bereitgestellte Angebot hinausgeht. Das Exportangebot von Ausland ist sein Produktionsüberschuss über die von den Auslandskonsumenten nachgefragte Menge hinaus.

►Abbildung 9.1 zeigt die Ableitung der Importnachfragekurve. Bei einem Preis P^1 beträgt die Nachfrage der Inlandskonsumenten D^1 . Da die Inlandsproduzenten nur S^1 anbieten, beträgt die Importnachfrage von Inland $D^1 - S^1$. Wenn wir den Preis auf P^2 erhöhen, fragen die Inlandskonsumenten nur D^2 nach, während die Inlandsproduzenten ihre Angebotsmenge auf S^2 erhöhen, sodass die Importnachfrage auf $D^2 - S^2$ sinkt. Diese Preis-Mengen-Verhältnisse sind auf dem rechten Graph von ►Abbildung 9.1 als die Punkte 1 und 2 eingetragen. Die Importnachfragekurve MD hat einen fallenden Verlauf, weil mit steigendem Preis die nachgefragte Importmenge sinkt. Bei P_A befinden sich Angebot und Nachfrage von Inland im Autarkiezustand im Gleichgewicht,

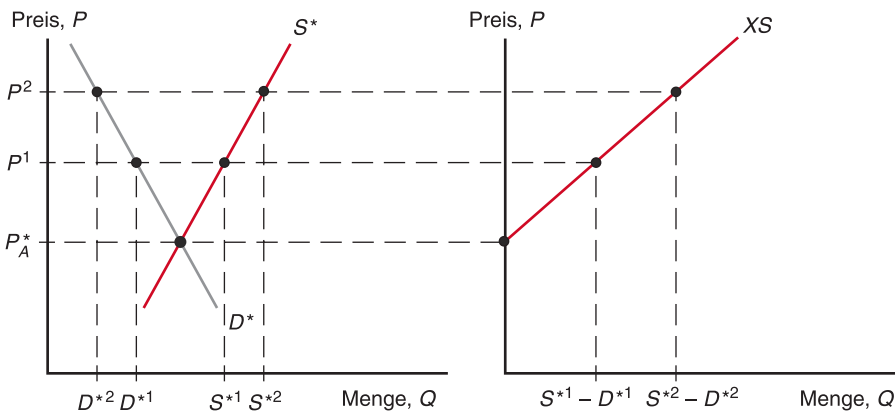
sodass die Importnachfragekurve die Preisachse im Punkt P_A schneidet (in dem die Importnachfrage gleich null ist).



Mit steigendem Güterpreis sinkt die Nachfrage der Inlandskonsumenten und steigt das Angebot der Inlandproduzenten, sodass die Importnachfrage sinkt.

Abbildung 9.1: Ableitung der Importnachfragekurve von Inland

► Abbildung 9.2 veranschaulicht die Ableitung der Exportangebotskurve von Ausland, XS . Bei einem Preis P^1 beträgt das Angebot der Auslandsproduzenten S^{*1} . Da die Auslandskonsumenten jedoch nur D^{*1} nachfragen, beträgt das Gesamtangebot der verfügbaren Exportgüter $S^{*1} - D^{*1}$. In P^2 erhöhen die Auslandsproduzenten die Angebotsmenge auf S^{*2} und die Auslandskonsumenten senken ihre Nachfragemenge auf D^{*2} , sodass das Gesamtangebot der verfügbaren Exportgüter auf $S^{*2} - D^{*2}$ steigt. Da das für den Export verfügbare Güterangebot mit steigendem Preis wächst, hat die Exportangebotskurve von Ausland einen steigenden Verlauf. In Punkt P_A^* wären Angebot und Nachfrage im Autarkiezustand gleich, sodass die Exportangebotskurve von Ausland die Preisachse in P_A^* schneidet (in dem das Exportangebot gleich null ist).



Mit steigendem Güterpreis erhöhen die Auslandsproduzenten das Angebot und senken die Auslandskonsumenten ihre Nachfrage, sodass die für den Export zur Verfügung stehende Menge wächst.

Abbildung 9.2: Die Ableitung der Exportangebotskurve von Ausland

Im Weltgleichgewicht ist die Importnachfrage von Inland gleich dem Exportangebot von Ausland (► Abbildung 9.3). Im Preisniveau P_W , in dem sich die Kurven schneiden, ist das Weltangebot gleich der Weltnachfrage. Für den Gleichgewichtspunkt 1 in ► Abbildung 9.3 gilt:

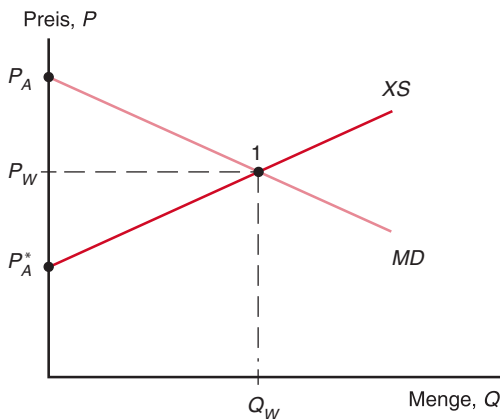
$$\text{Inlandsnachfrage} - \text{Inlandsangebot} = \text{Auslandsangebot} - \text{Auslandsnachfrage}.$$

Durch Addieren und Subtrahieren auf beiden Seiten kann diese Gleichung umgeformt werden zu:

$$\text{Inlandsnachfrage} + \text{Auslandsnachfrage} = \text{Inlandsangebot} + \text{Auslandsangebot},$$

in anderen Worten:

$$\text{Weltnachfrage} = \text{Weltangebot}.$$



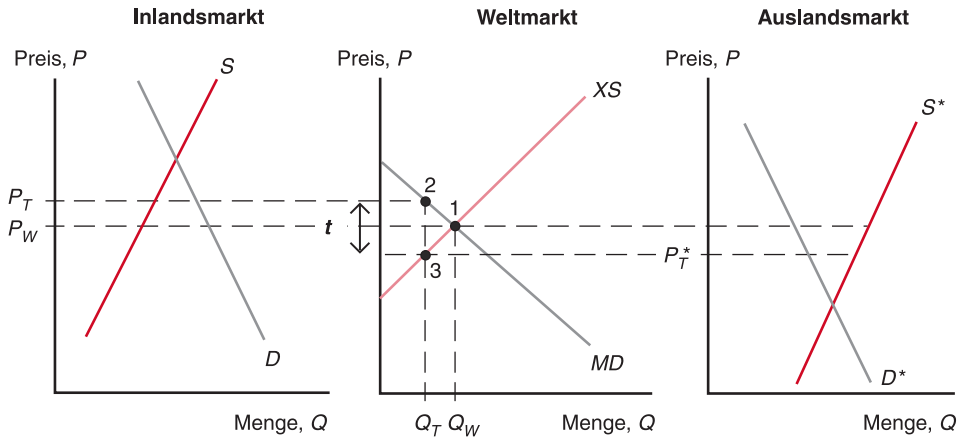
Der gleichgewichtige Weltmarktpreis liegt dort, wo die Importnachfrage von Inland (Kurve MD) gleich dem Exportangebot von Ausland (Kurve XS) ist. Mit steigendem Güterpreis erhöhen die Auslandsproduzenten das Angebot und senken die Auslands-konsumenten ihre Nachfrage, sodass die für den Export zur Verfügung stehende Menge wächst.

Abbildung 9.3: Weltgleichgewicht

9.1.2 Auswirkungen eines Zolls

Vom Standpunkt des Anbieters kommen Zölle Transportkosten gleich. Wenn Inland auf jeden importierten Scheffel Weizen zwei Dollar Zoll erhebt, finden sich die Anbieter erst dann zum Transport bereit, wenn der Preisunterschied zwischen beiden Märkten mindestens zwei Dollar beträgt.

► Abbildung 9.4 zeigt die Auswirkungen eines spezifischen Zolls pro Weizeneinheit t in Dollar ($\$t$). In Abwesenheit eines Zolls läge der Gleichgewichtspreis des Weizens sowohl in Inland als auch in Ausland bei P_W , also in Punkt 1 des mittleren Graphs, der den Weltmarkt darstellt. Sobald der Zoll eingeführt worden ist, finden sich die Anbieter allerdings nur dann zum Weizentransport von Ausland nach Inland bereit, wenn der Inlandspreis den Auslandspreis um mindestens $\$t$ übersteigt. Wenn kein Weizen transportiert wird, ergibt sich allerdings ein Nachfrageüberhang nach Weizen in Inland und ein Angebotsüberhang in Ausland. Folglich wird der Inlandspreis so lange steigen und der Auslandspreis so lange sinken, bis der Preisunterschied bei $\$t$ angelangt ist.



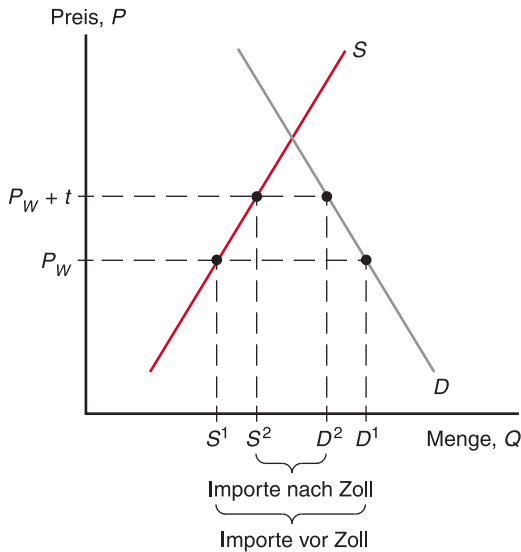
Ein Zoll hebt den Inlandspreis und senkt den Auslandspreis. Das Handelsvolumen nimmt ab.

Abbildung 9.4: Zollwirkungen

Die Einführung eines Zolls treibt einen Keil zwischen die Preise in beiden Märkten. Der Zoll erhöht den Inlandspreis auf P_T und senkt den Auslandspreis auf $P_T^* = P_T - t$. In Inland erhöhen die Produzenten das Angebot zu einem höheren Preis, während die Konsumenten weniger nachfragen, sodass die Importnachfrage sinkt (abzulesen an der Verschiebung von Punkt 1 nach Punkt 2 auf der Kurve MD). In Ausland führt der niedrigere Preis zu einem verringerten Angebot und einer erhöhten Nachfrage, womit das Exportangebot sinkt (abzulesen an der Verschiebung von Punkt 1 nach Punkt 3 auf der Kurve XS). Das Handelsvolumen des Weizens sinkt also von Q_W im Freihandelszustand auf Q_T im Zollzustand. Bei einem Handelsvolumen von Q_T ist die Importnachfrage von Inland gleich dem Exportangebot von Ausland, wenn $P_T - P_T^* = t$.

Der Preisanstieg in Inland, von P_W auf P_T , ist geringer als der Zollbetrag, weil sich ein Teil des Zolls in den sinkenden Exportpreisen von Ausland niederschlägt und daher nicht an die Inlandskonsumenten weitergereicht wird. Dies ist der übliche Effekt eines Zolls und aller anderen handelspolitischen Maßnahmen zur Importbeschränkung. Seine Wirkung auf die Preise der Exporteure ist in der Praxis oft sehr gering. Die Importgüter eines kleinen Landes, das einen Zoll verhängt, machen in der Regel von vornherein nur einen kleinen Anteil des Weltmarkts aus, sodass seine Importverringerung den Weltpreis (Auslandsexportpreis) so gut wie gar nicht beeinflusst.

Die Zolleffekte eines „kleinen Landes“, das die Auslandsexportpreise nicht beeinflussen kann, werden in ►Abbildung 9.5 gezeigt. In diesem Fall wird der Preis des Importgutes in dem Land, das ihn verhängt, um den vollen Betrag des Zolls angehoben, also von P_W auf $P_W + t$. Die (inländische) Produktion des Importgutes steigt von S^1 auf S^2 , während der Konsum des importierten Gutes von D^1 auf D^2 sinkt. Der Zoll führt also zu einem Rückgang der Importe des Landes, das ihn erhebt.



Wenn ein Land klein ist, kann ein von ihm erhobener Zoll den Auslandspreis seines Importgutes nicht senken. Infolgedessen steigt der Importpreis von P_W nach $P_W + t$ und die nachgefragte Importmenge sinkt von $D^1 - S^1$ auf $D^2 - S^2$.

Abbildung 9.5: Ein Zoll in einem kleinen Land

9.1.3 Die Schutzwirkung von Zöllen

Ein Zoll auf ein Importgut erhöht den Preis, den die einheimischen Produzenten dieses Gutes erhalten. Darin besteht oft das Hauptziel des Zolls: im *Schutz* einheimischer Produzenten vor den niedrigen Preisen, die sich infolge der Importkonkurrenz einstellen würden. Bei der Analyse der Praxis der Außenhandelspolitik muss man die Frage stellen, wie viel Schutz ein Zoll oder eine andere handelspolitische Maßnahme tatsächlich gewährleisten. Für gewöhnlich wird diese Größe als Prozentsatz des Preises angegeben, der bei Freihandel gelten würde. Eine Importquote für Zucker könnte beispielsweise den Preis, den amerikanische Zuckerproduzenten für ihre Ware erhalten, um 35 Prozent erhöhen.

Auf den ersten Blick scheint die genaue Bestimmung der Schutzwirkung ganz einfach zu sein: Wenn er eine Wertsteuer darstellt, die dem Wert der Importe proportional ist, dann kann der Zollsatz selbst als Maßstab des Schutzes gelten. Wenn es sich um einen spezifischen Zoll handelt, dann erhalten wir die dem Wertzoll entsprechende Größe, indem wir den Zoll durch den Preis vor Zoll dividieren.

Diese einfache Berechnung der Schutzwirkung birgt zwei Probleme. Erstens: Wenn die Annahme, dass es sich um ein kleines Land handelt, nur bedingt zutrifft, dann besteht ein Teil der Zollwirkung nicht in einer Erhöhung der Binnenpreise, sondern in einer Senkung der Auslandsexportpreise. Diese Auswirkung der Außenhandelspolitik auf die Auslandsexportpreise ist bisweilen ganz erheblich.

Das zweite Problem besteht darin, dass Zölle ganz unterschiedliche Auswirkungen auf verschiedene Produktionsstadien eines Gutes haben können. Ein einfaches Beispiel soll dies verdeutlichen.

Ein Automobil wird auf dem Weltmarkt für 8.000 Dollar verkauft und seine Bestandteile für 6.000 Dollar. Vergleichen wir nun zwei Länder: Das eine möchte eine Automontageindustrie aufbauen, das andere verfügt bereits über eine Montageindustrie und möchte eine Teileindustrie schaffen.

Um die Entstehung einer einheimischen Autoindustrie zu fördern, belegt das erste Land importierte Autos mit einem Zoll in Höhe von 25 Prozent, sodass einheimische Montagewerke 10.000 statt 8.000 Dollar für ihre Arbeit verlangen können. In diesem Fall wäre es falsch zu behaupten, dass der Schutz der Montagefirmen nur 25 Prozent ausmacht. Vor dem Zoll hätte im Inland Montage nur zu einem Preis von höchstens 2.000 Dollar stattfinden können (die Differenz zwischen den 8.000 Dollar, die ein vollständiges Auto kostet, und den 6.000 Dollar, die seine Teile kosten). Nun aber kann sie auch dann zustande kommen, wenn sie bis zu 4.000 Dollar kostet (die Differenz zwischen dem Autopreis von 10.000 Dollar und den Teilekosten). Der **effektive Protektionssatz** bzw. der **Effektivzoll** beträgt also 100 Prozent.

Nehmen wir nun an, dass das zweite Land zur Förderung der einheimischen Teileproduktion einen Zoll in Höhe von zehn Prozent auf alle importierten Autoteile erhebt, sodass die Kosten, die einheimischen Montagewerken beim Erwerb ihrer Teile entstehen, von 6.000 auf 6.600 Dollar steigen. Selbst wenn der Zoll für fertige Automobile gleich bleibt, verliert die einheimische Montage an Attraktivität. Vor dem Zoll lohnte sich die Montage vor Ort, wenn sie pro Auto für 2.000 (8.000 – 6.000) Dollar möglich war. Nach dem Teilezoll kommt es nur dann zur Montage vor Ort, wenn sie für 1.400 Dollar (8.000 – 6.600) möglich ist. Der Teilezoll bietet also den Teileherstellern einen direkten Schutz, hat aber die gegenteilige Wirkung auf Montagebetriebe, deren Stellung um 30 Prozent (600/2.000) verschlechtert wird.

Ausgehend von solchen Überlegungen haben Wirtschaftswissenschaftler komplizierte Rechnungen angestellt, um zu bestimmen, welcher effektive Schutz den betroffenen Branchen durch Zölle und andere handelspolitische Maßnahmen tatsächlich zuwächst. Handelspolitische Maßnahmen zur Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung (► Kapitel 11) führen oft zu einem effektiven Protektionssatz, der weitaus höher ist als die Zollsätze an sich.¹

9.2 Kosten und Nutzen eines Zolls

Ein Zoll erhöht den Preis eines Gutes im Importland und senkt ihn im Exportland. Diese Preisverschiebungen benachteiligen die Konsumenten im Importland und begünstigen die im Exportland. Die Produzenten wiederum profitieren im Importland und leiden im Exportland. Darüber hinaus verzeichnet der Staat, der den Zoll erhebt, zusätzliche Einkünfte. Um diese Vor- und Nachteile eines Zolls gegeneinander abzuwägen, muss man sie quantifizieren. Kosten und Nutzen eines Zolls werden mithilfe zweier Begriffe bestimmt, die in der Mikroökonomie gang und gäbe sind: Konsumentenrente und Produzentenrente.

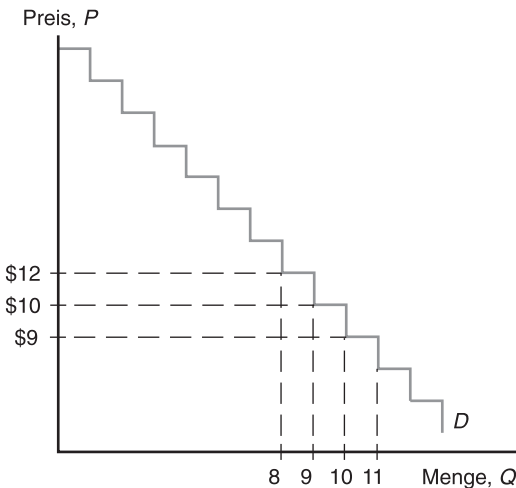
1 Der effektive Protektionssatz eines Sektors ist definiert durch $(V_T - V_W)/V_W$, wobei V_W für die Wertschöpfung des Sektors in Weltmarktpreisen und V_T für die Wertschöpfung unter Bedingungen protektionistischer Maßnahmen steht. Bleiben wir in unserem Beispiel: P_A ist der Weltpreis eines fertigen Autos, P_C der Weltpreis seiner Bestandteile, t_A der Wertzollsatz für importierte Autos und t_C der Wertzollsatz für Autoteile. Unter der Voraussetzung, dass die Zölle die Weltpreise nicht beeinflussen, bieten sie den Montagefirmen folgende effektive Rate der Produktion (rechnen Sie nach!):

$$\frac{V_T - V_W}{V_W} = t_A + P_C \left(\frac{t_A - t_C}{P_A - P_C} \right).$$

9.2.1 Konsumentenrente und Produzentenrente

Die **Konsumentenrente** bemisst sich nach der Differenz zwischen dem tatsächlich bezahlten Preis und dem Preis, den der Konsument zu entrichten bereit gewesen wäre. Wenn beispielsweise ein Konsument willens gewesen wäre, für einen Scheffel Weizen 8 Dollar auszugeben, der tatsächliche Preis aber nur 3 Dollar ist, dann beträgt die Konsumentenrente 5 Dollar.

Die Konsumentenrente kann aus der Nachfragekurve des Marktes abgeleitet werden (►Abbildung 9.6). Nehmen wir beispielsweise an, dass der Maximalpreis, zu dem die Konsumenten zehn Einheiten eines Gutes kaufen, 10 Dollar beträgt. Die 10. Einheit des erworbenen Gutes muss den Konsumenten folglich 10 Dollar wert sein. Wenn sie ihnen weniger wert wäre, würden sie sie nicht kaufen; wenn sie ihnen mehr wert wäre, wären sie auch bei einem höheren Preis zum Kauf bereit gewesen. Nehmen wir weiter an, dass der Preis auf 9 Dollar gesenkt werden muss, wenn die Konsumenten zum Kauf von elf Einheiten veranlasst werden sollen. In diesem Fall kann die 11. Einheit den Konsumenten nur 9 Dollar wert sein.

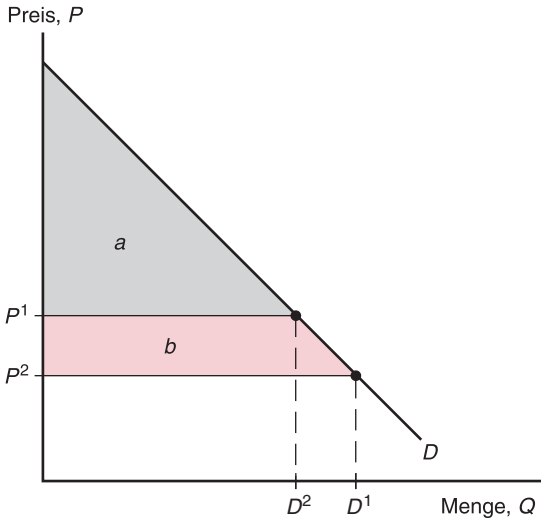


Die Konsumentenrente für jede verkaufte Einheit ist die Differenz zwischen dem tatsächlichen Preis und dem Preis, den die Konsumenten zu zahlen bereit gewesen wären.

Abbildung 9.6: Die Ableitung der Konsumentenrente aus der Nachfragekurve

Der Preis sei nun 9 Dollar. Dann sind die Konsumenten gerade noch bereit, die 11. Einheit des Gutes zu kaufen und dieser Kauf bringt ihnen keine Konsumentenrente. Sie wären jedoch bereit gewesen, für die 10. Einheit 10 Dollar zu bezahlen, sodass sie nun beim Kauf des 10. Gutes eine Konsumentenrente von 1 Dollar erhalten. Für den Fall, dass sie für die 9. Einheit bereitwillig 12 Dollar entrichtet hätten, bringt ihnen der Kauf dieser Einheit eine Konsumentenrente von 3 Dollar usw.

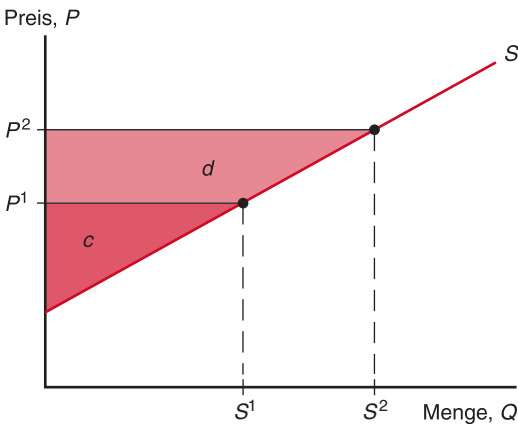
Verallgemeinern wir dieses Beispiel. P sei der Preis eines Gutes und Q die zu diesem Preis nachgefragte Menge. Die Konsumentenrente ergibt sich, wenn die Fläche $P \times Q$ von der bis zu Q reichenden Fläche unter der Nachfragekurve abgezogen wird (►Abbildung 9.7). Bei einem Preis von P^1 und der Nachfragemenge D^1 bemisst sich die Konsumentenrente nach der Fläche $a + b$. Wenn der Preis auf P^2 steigt, sinkt die Nachfragemenge auf D^2 und die Konsumentenrente sinkt um den Gegenwert der Fläche b auf jenen der Fläche a .



Die Konsumentenrente bemisst sich nach der Fläche zwischen Nachfragekurve und Preis.

Abbildung 9.7: Geometrische Darstellung der Konsumentenrente

Der Begriff der **Produzentenrente** ist analog dazu definiert. Ein Produzent, der für ein Gut 5 Dollar erhält, obwohl er bereit ist, es für 2 Dollar zu verkaufen, erhält eine Produzentenrente von 3 Dollar. Dasselbe Verfahren, mit dem die Konsumentenrente aus der Nachfragekurve abgeleitet wird, kann auch verwendet werden, um die Produzentenrente aus der Angebotskurve abzuleiten. Bei einem Preis P und der dazugehörigen Angebotsmenge Q ergibt sich die Produzentenrente, wenn die Fläche unterhalb der Angebotskurve von dem Produkt $P \times Q$ abgezogen wird (► Abbildung 9.8). Bei einem Preis von P^1 beträgt die Angebotsmenge S^1 und die Produzentenrente bemisst sich nach der Fläche c . Bei einem Preisanstieg auf P^2 steigt die Angebotsmenge auf S^2 und die Produzentenrente auf c plus der zusätzlichen Fläche d .



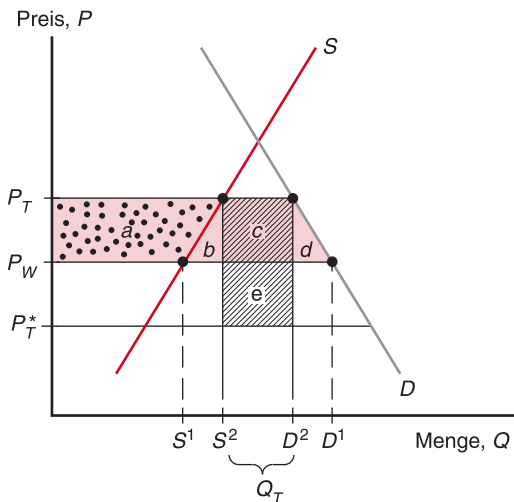
Die Produzentenrente bemisst sich nach der Fläche zwischen Preis und Angebotskurve.

Abbildung 9.8: Geometrische Darstellung der Produzentenrente

Einige Schwierigkeiten, die sich im Zusammenhang mit der Konsumenten- und der Produzentenrente ergeben, betreffen rein technische Berechnungsverfahren, die wir hier getrost beiseitelassen können. Wichtiger ist die Frage, ob die direkten Gewinne der Produzenten und der Konsumenten in einem gegebenen Markt auch *gesellschaftliche* Gewinne sind. Kosten und Nutzen, die nicht von der Produzenten- und Konsumentenrente erfasst werden, stehen im Zentrum der Argumente zugunsten einer aktiven Außenhandelspolitik, die in ►Kapitel 9 besprochen werden. Vorläufig wollen wir uns jedoch auf diejenigen konzentrieren, die unter diese Kategorien fallen.

9.2.2 Bestimmung von Kosten und Nutzen

►Abbildung 9.9 illustriert Kosten und Nutzen eines Zolls für das importierende Land.



Kosten und Nutzen für verschiedene Gruppen können als Summen der fünf Flächen *a*, *b*, *c*, *d* und *e* dargestellt werden.

- = Verlust der Konsumenten ($a + b + c + d$)
- = Gewinn der Produzenten (a)
- = Staatlicher Einnahmezuwachs ($c + e$)

Abbildung 9.9: Kosten und Nutzen eines Zolls für das Importland

Der Zoll erhöht den Binnenpreis von P_W auf P_T , senkt aber den Auslandsexportpreis von P_W auf P_T^* (siehe ►Abbildung 9.4). Die inländische Produktion steigt von S^1 auf S^2 , während der inländische Konsum von D^1 auf D^2 sinkt. Kosten und Nutzen für verschiedene Gruppen können an den fünf Flächen *a*, *b*, *c*, *d* und *e* abgelesen werden.

Betrachten wir als Erstes den Nutzen für die inländischen Produzenten. Sie erhalten einen höheren Preis, womit ihre Produzentenrente steigt. Wie aus ►Abbildung 9.8 hervorgeht, entspricht die Produzentenrente der Fläche, die oben vom Preis und unten von der Angebotskurve begrenzt wird. Vor dem Zoll war die Produzentenrente gleich der Fläche unterhalb von P_W und oberhalb der Angebotskurve. Nach der Erhöhung des Preises auf P_T wächst diese Rente um die Fläche *a*. Die Produzenten profitieren also von der Einführung des Zolls.

Die inländischen Konsumenten sehen sich ebenfalls einem neuen Preis gegenüber, der jedoch ihre Stellung verschlechtert. Wie aus ► Abbildung 9.7 hervorgeht, entspricht die Konsumentenrente der Fläche, die unten vom Preis und oben von der Nachfragekurve begrenzt wird. Da der Preis für die Konsumenten von P_W auf P_T steigt, schrumpft die Konsumentenrente um die Fläche $a + b + c + d$. Der Zoll schädigt also die Konsumenten.

Noch ein Dritter ist beteiligt: der Staat. Sein Nutzen besteht in den Zolleinnahmen. Diese entsprechen dem Zollsatz t , multipliziert mit dem Importvolumen $Q_T = D^2 - S^2$. Da $t = P_T - P_T^*$, entsprechen die Einnahmen des Staates der Summe der Flächen c und e .

Da diese Gewinne und Verluste jeweils bei verschiedenen Gruppen anfallen, hängt die gesamtgesellschaftliche Kosten-Nutzen-Rechnung davon ab, wie jeweils ein Dollar Gewinn für jede Gruppe gewichtet wird. Wenn beispielsweise die Produzentenrente vorwiegend den wohlhabenden Besitzern der Ressourcen zuwächst, während die Konsumenten überdurchschnittliche Einbußen verzeichnen, wird ein Zoll sicherlich anders bewertet als im Fall eines Luxusgutes, das von gering entlohnten Arbeitskräften produziert und nur von den Wohlhabenden gekauft wird. Die Rolle des Staates bringt einen weiteren Unsicherheitsfaktor ins Spiel: Wird er seine Einnahmen für wichtige öffentliche Dienstleistungen verwenden oder für überflüssigen Prunk vergeuden? Ungeachtet dieser Probleme weisen Analysten der Außenhandelspolitik, die den Nettoeffekt eines Zolls auf die nationale Wohlfahrt berechnen, einem Dollar Gewinn oder Verlust bei jeder Gruppe oft denselben gesellschaftlichen Wert zu.

Betrachten wir also den Nettoeffekt eines Zolls auf die Wohlfahrt. Seine Nettokosten sind:

$$\text{Konsumentenverlust} - \text{Produzentengewinn} - \text{staatliche Einnahmen} \quad (9-1)$$

oder, wenn wir diese Begriffe durch die Flächen aus Abbildung 8.9 ersetzen:

$$(a + b + c + d) - a - (c + e) = b + d - e. \quad (9-2)$$

Demnach haben wir zwei „Dreiecke“, deren Fläche den Verlust für die Nation als Ganzes anzeigt, und ein „Rechteck“, dessen Fläche den ausgleichenden Gewinn misst. Diese Gewinne und Verluste können folgendermaßen interpretiert werden: Die Verlustdreiecke zeigen den **Effizienzverlust** an, der sich daraus ergibt, dass ein Zoll die Anreize für Konsum und Produktion verzerrt, während das Rechteck den **Terms-of-Trade-Gewinn** wiedergibt, der sich aus der Senkung der Auslandsexportpreise infolge des Zolls ergibt.

Diese Verbesserung bemisst sich nach der Fähigkeit des den Zoll erhebenden Landes, die Auslandsexportpreise zu senken. Wenn ein Land keinen Einfluss auf die Weltpreise nehmen kann (der in ► Abbildung 9.5 wiedergegebene Fall des „kleinen Landes“), dann entfällt die Fläche e , welche den Terms-of-Trade-Gewinn wiedergibt. Damit liegt auf der Hand, dass der Zoll die Wohlfahrt senkt. Er verzerrt die Anreize sowohl für die Produzenten als auch für die Konsumenten, indem er sie zu einem Verhalten veranlasst, das höheren als den tatsächlichen Importpreisen entspricht. Die Kosten einer zusätzlichen Konsumeinheit für die Volkswirtschaft des Landes sind gleich dem Preis einer zusätzlichen Importeinheit, weil aber der Zoll den Binnenpreis über den Weltpreis hebt, senken die Konsumenten ihren Verbrauch bis zu dem Niveau, auf dem die Grenzeinheit ihnen dieselbe Wohlfahrt bringt wie der den Zoll einschließende Binnenpreis. Der Wert einer zusätzlichen Produktionseinheit für die Volkswirtschaft ist der Preis ihrer eingesparten Importeinheiten, doch die einheimischen Produzenten weiten die Produktion so lange aus, bis die Grenzkosten dem Preis

Copyright

Daten, Texte, Design und Grafiken dieses eBooks, sowie die eventuell angebotenen eBook-Zusatzdaten sind urheberrechtlich geschützt. Dieses eBook stellen wir lediglich als **persönliche Einzelplatz-Lizenz** zur Verfügung!

Jede andere Verwendung dieses eBooks oder zugehöriger Materialien und Informationen, einschließlich

- der Reproduktion,
- der Weitergabe,
- des Weitervertriebs,
- der Platzierung im Internet, in Intranets, in Extranets,
- der Veränderung,
- des Weiterverkaufs und
- der Veröffentlichung

bedarf der **schriftlichen Genehmigung** des Verlags. Insbesondere ist die Entfernung oder Änderung des vom Verlag vergebenen Passwort- und DRM-Schutzes ausdrücklich untersagt!

Bei Fragen zu diesem Thema wenden Sie sich bitte an: **info@pearson.de**

Zusatzdaten

Möglicherweise liegt dem gedruckten Buch eine CD-ROM mit Zusatzdaten oder ein Zugangscode zu einer eLearning Plattform bei. Die Zurverfügungstellung dieser Daten auf unseren Websites ist eine freiwillige Leistung des Verlags. **Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.** Zugangscodes können Sie darüberhinaus auf unserer Website käuflich erwerben.

Hinweis

Dieses und viele weitere eBooks können Sie rund um die Uhr und legal auf unserer Website herunterladen:

<https://www.pearson-studium.de>