

PROTEKTION IM AUßENHANDEL

Interesse eines Staates oder einer Zollunion kann es sein, die eigene Wirtschaft durch Zölle zu schützen. In diesem Fall spricht man von tarifärer Protektion. Daraus ergeben sich tarifäre Handelshemmnisse, d. h. eine durch Zölle bedingte Behinderung des internationalen Handels.

Es gibt aber auch eine große Anzahl nicht-tarifärer Protektionsmaßnahmen, also von anderen Maßnahmen als die Erhebung von Zöllen zum Schutz der inländischen Wirtschaft. Das GATT hat diese Maßnahmen auf rund 800 beziffert.

Extreme Protektionsmaßnahmen sind Export- und Importverbote, Abgeschwächte Varianten sind Kontingente, die mengen- und wertmäßige Höchstgrenzen von Importen festlegen. Importhindernd können sich auch vorgeschriebene Normen auswirken oder die dauernde Änderung von Einheitsformalitäten sowie Selbstbeschränkungsabkommen, bei denen sich die Beteiligten „freiwillig“, d. h. unter politischem Druck zu einer Begrenzung ihrer Exporte verpflichten. Auch im Exportbereich gibt es nicht-tarifäre Protektion. Dazu zählen Exportsubventionen oder staatliche Exportgarantien wie z. B. in der Bundesrepublik Deutschland die Hermesbürgschaften, die den Exporteur vor Zahlungsausfällen schützen, sowie das Dumping. Dumping liegt im internationalen Handel dann vor, wenn der Anbieter für seine Produkte im Inland höhere Preise verlangt als im Ausland. Dagegen können die betroffenen Länder unter Umständen Anti-Dumping-Zölle erheben, d. h. Ausgleichszölle, die den Preisvorteil abschöpfen.

Übung 1

Bitte ordnen Sie zu!

Tarifäre Protektion	a	Verbringung der Exportwaren eines Landes unter ihrem normalen Wert auf den Markt eines anderen Landes	1
Nicht-tarifäre Protektion	b	Zoll, dessen Einführung mit der Notwendigkeit der Abwehr ausländischen Dumpings begründet wird	2
Kontingent	c	Sicherheitsleistungen der BRD bei Ausführgeschäften	3
Selbstbeschränkungsabkommen	d	Festsetzung von wert- oder mengenmäßigen Quoten zur Begrenzung eines Warenangebots seitens des Staates bei der Ein- oder Ausfuhr	4
Anti-Dumping-Zoll	e	Erhebung von Schutzzöllen	5
Dumping	f	Handelsabkommen zwischen zwei Staaten, in dem sich einer der beiden zur Reduktion von Exporten bestimmter Produkte in das Land des anderen bereit erklärt	6
Hermes-Bürgschaften	g	Einfuhrverbote, Abschluss von Selbstbeschränkungsabkommen	7

Messe Zürich

Deutsche Messe AG
Hannover

Messe Frankfurt

HANNOVER MESSE

Miejski i Sowa Targi Poznańskie
Poznań International Fair Poland

RISIKEN IM AUßENHANDEL

Außenwirtschaftlich tätige Unternehmen sehen sich neben den üblichen Risiken unternehmerischer Tätigkeiten im Export- und Importbereich zusätzlichen Risiken ausgesetzt. Da gibt es zunächst einmal allgemeine Risiken wie z. B. unterschiedliche Sprache und Mentalität, Rechtsprobleme etc., Länderrisiken wie z. B. politische Risiken (Krieg und politische Instabilität beispielsweise), wirtschaftspolitische Risiken (z. B. Inflation und Transportprobleme) sowie ökonomische Risiken. Dazu zählen solche Risiken wie z. B. das Absatzrisiko (Marktrisiko), das darin besteht, dass die für den Export produzierten Waren aus diversen Gründen nicht ins Ausland verkauft werden können (neue Konkurrenz, veraltete Qualitätsstandards, Änderung der Wechselkurse etc.). Es zählt auch dazu das Abnahmerrisiko, das darin besteht, dass der ausländische Käufer die bestellte und möglicherweise bereits ausgelieferte Ware nicht abnimmt, z. B. weil er Mängelrügen geltend macht. Liquidationsprobleme hat oder in Konkurs gegangen ist. Weiters gehören dazu Transportrisiken. Sie bestehen darin, dass die Ware an den falschen Ort geliefert wird, dass von der vorhergesehenen Reiseroute abgewichen werden muss oder dass die Ware mit zeitlicher Verzögerung ankommt oder auf dem Transport beschädigt wird oder verloren geht. Risiken im Zahlungsverkehr kommen hinzu. Dazu zählt erst einmal das allgemeine Kreditrisiko (Delkredererisiko), worunter man den Ausfall oder den verspäteten Eingang einer Zahlung versteht, und das Zahlungsrisiko, das darin besteht, dass der Importeur die Ware abnimmt, aber nicht oder nur unvollständig oder verspätet zahlt. Dies kann auf Zahlungsunwilligkeit beruhen (der Käufer begleicht die Rechnung bis zu sechs Monaten lang nicht, obwohl er zahlen könnte) oder aus Zahlungsunfähigkeit (der Käufer kann effektiv die Rechnung nicht bezahlen). Aus dauerhafter Zahlungsunfähigkeit des Kunden ergibt sich das Bonitätsrisiko z. B. aufgrund schlechter wirtschaftlicher Lage. Vergleich oder Konkurs des Käufers, Wichtig ist auch noch das Währungsrisiko, insbesondere das Wechselkursrisiko. Dies besteht darin, dass sich Forderungen und Verbindlichkeiten auf ausländische Währung durch Wechselkursänderungen ungünstig verändern können. Forderungen können durch Aufwertung der Inlandswährung vor Einlösung der Forderung ungerichtet in Inlandswährung weniger wert werden.

vgl. Wirtschaftsinformatik, Geld- und Bankwesen

Messe Zürich

Deutsche Messe AG
Hannover

Messe Frankfurt

HANNOVER MESSE

Miejski i Sowa Targi Poznańskie
Poznań International Fair Poland

4

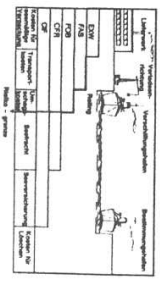
RECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN DES AUBENHANDELS:

LIEFERBEDINGUNGEN

INTERNATIONALE LIEFERBEDINGUNGEN

Die Frage, wer bei Außenhandelsgeschäften die Kosten des meist sehr langen Transportwegs und das Transportrisiko übernimmt, spielt besonders im Überseegeschäft eine entscheidende Rolle. Für den internationalen Handelsverkehr sind von der Internationalen Handelskammer in Paris die „International Commercial Terms“ (Incoterms) – jetzt vorliegend in der Revision von 1990 – erarbeitet worden, die Regelungen wesentlicher Käufer- und Verkäuferpflichten für die wichtigsten im internationalen Handel gebräuchlichen Lieferverträge enthalten. Sie enthalten 13 Klauseln. Die gebräuchlichsten Lieferbedingungen sind:

- EXW = ex works = ab Werk. Der Verkäufer hält die Ware zum vereinbarten Liefertermin am vereinbarten Ort (Werk, Lager) bereit. Die Kosten und das Risiko trägt der Käufer von dem Zeitpunkt ab, an dem die Ware abzunehmen ist.
FCA = free carrier = frei Frachtführer. Der Verkäufer muss bei der Bahn einen Waggon bestellen und ihn auf seine Kosten beladen. Sobald der Waggon von der Bahn übernommen worden ist, trägt der Käufer alle Kosten und das Risiko.
DAF = delivered at frontier = frei Grenze. Der Grenzübergangsort wird genau bestimmt, z. B. frei Bremer. Der Verkäufer trägt alle Kosten und das Transportrisiko bis zur Grenze.
FAS = free alongside ship = frei Längsseite Seeschiff. Der Verkäufer muss die Ware längsseits des Schiffes, d. h. bis an die Verladeeinrichtung des Schiffes im Verschiffungshafen auf seine Kosten und auf seine Gefahr anliefern. Das Verladerisiko trägt der Käufer, der gleichzeitig den notwendigen Schiffsraum sicherstellen muss.
FOB = free on board = frei an Bord. Der Verkäufer trägt alle Kosten und Gefahren bis zu dem Zeitpunkt, an dem die Ware im Verschiffungshafen die Reling des Seeschiffes überschritten hat. Der Käufer hat den erforderlichen Schiffsraum zu besorgen und den Verkäufer rechtzeitig davon zu unterrichten.
CFR = cost and freight = Kosten und Fracht. Verladegebühren und Frachtkosten bis zum Bestimmungshafen gehen zu Lasten des Verkäufers. Das Transportrisiko geht über, sobald die Ware die Reling überschritten hat. Den Schiffsraum hat der Verkäufer zu besorgen.
CIF = cost, insurance, freight = Kosten, Versicherung und Fracht bis Bestimmungshafen. Außer den CFR-Kosten ist noch die Prämie für die Seeverversicherung enthalten. Der Verkäufer sorgt für den Schiffsraum. Das Risiko geht mit dem Übergang der Ware über die Reling auf den Käufer über.



Die FOB- und CIF-Klauseln gehören zu den geläufigsten. Ver- einhangungen im Überseehandel. CIF-Angabe werden im ausländischen Kaufem bevorzugt, weil die von verschiedenen Exportländern eingegangenen Angebote (Preisbasis, Bestim- mungshafen) besser miteinander verglichen werden können. Bei CIF-Angaben finden Reedereien des Exportlandes über Berücksichtigung bei der Auswahl des erforderlichen Schiffs- raums.

Logos der Messen Messe Zürich, Messe Hannover, Deutsche Messe AG und Messe Frankfurt.

RECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN DES AUBENHANDELS:

ZÖLLE

Bei Zöllen handelt es sich um Abgaben, die bei der Grenzüberschreitung einer Ware erhoben werden. Die Grenze ist in der Regel identisch mit den Grenzen eines Staates oder der Zollunion, d. h. einer Integrationsform verschiedener Staaten, die durch Freihandel (Warenverkehr zwischen den Partnern z. B. ohne die Erhebung von Zöllen) zwischen den Partnern oder gemeinsame Zolltarife nach außen gekennzeichnet sind. Nach der deutschen Abgabebestimmung sind Zölle Steuern, also Leistungen ohne Gegenleistung, und dienen explizit der Erzielung von Einnahmen (§3 AO).

- Zölle haben grundsätzlich zwei Zwecke:
- die Erzielung von Einnahmen für den Staatshaushalt (Fiskalzölle)
- den Schutz der inländischen Wirtschaft vor billiger ausländischer Importkonkurrenz (Schutzzölle).
Zölle gibt es nicht nur beim Import (Importzoll), sondern auch im Exportbereich, und zwar sowohl als Fiskalzölle, insbesondere in Entwicklungsländern, als auch als Schutzzölle, um den Export von bestimmten Gütern zu erschweren und die Güterversorgung im Inland sicherzustellen.

Um welche Zollarten handelt es sich jeweils? Bitte ergänzen Sie!

- 1. Die EG erhebt Außenzölle, die in aller Regel mit zunehmendem Verarbeitungsgrad der importierten Güter zunehmen, während in der Gemeinschaft nicht produzierte Rohstoffe gar nicht oder nur gering von Zöllen belastet werden.
2. Für viele Entwicklungslander gilt, dass Zollmaßnahmen die Hauptkomponenten der Staatseinnahmen bilden, insbesondere dann, wenn die Wirtschafts- und Verwaltungsstruktur eine vergleichbar problemlose Besteuerung der Binnenwirtschaft nicht ermöglicht. So machen nach Angaben des IWF die Zollmaßnahmen in Obervolta zwischen 1981 und 1983 46% der Staatseinnahmen aus, im Sudan 43% und im Libanon 40%; in sehr vielen Staaten liegt auch heute der Anteil zwischen 25 und 35%.
3. Die EG erhebt in Abhängigkeit von der Jahreszeit Saisonzölle für Obst und Gemüse.
4. Das EG-Recht sieht potentiell die Möglichkeit vor, im Agrarbereich Ausfuhrabgaben zu erheben, wenn die Weltmarktpreise über den vereinbarten EG-Preis liegen, da dann die EG-Produkte auf den Weltmarkt abfließen könnten und die Binnenversorgung unter Umständen gefährdet sein könnte.

Logos der Messen Messe Zürich, Messe Hannover, Deutsche Messe AG und Messe Frankfurt.

RECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN DES AUßENHANDELS: ZAHLUNGSBEDINGUNGEN

Mit Hilfe geeigneter Zahlungsbedingungen, d. h. Vereinbarungen über den Zahlungswort, den Zahlungszeitpunkt und die Zahlungsform, versuchen die Vertragspartner im Außenhandels- geschäft einerseits, mit der Vertragsabwicklung entstehende Risiken abzuwälzen bzw. zu mi- nimiren, andererseits die Finanzierungskosten so niedrig wie möglich zu halten. Die folgen- den Zahlungsbedingungen sind nach dem Kriterium des abnehmenden Risikos für den Verkäufer und damit gleichzeitig nach dem zunehmendem Risiko für den Käufer aufgelistet:

ZAHLUNGSZIEL

Ein Zahlungsziel ist die Bezeichnung für einen in der Zukunft liegenden Zeitpunkt, zu dem eine Geldschuld bezahlt werden soll. Gewährt der Verkäufer ein Zahlungsziel, so gewährt er dem Käufer im Grunde einen Kredit.

DOCUMENTENKASSE: DOKUMENTE GEGEN AKZEPT (DOCUMENTS AGAINST ACCEPTANCE (D/A))
Unter Dokumenten versteht man die Warenbegleitpapiere, die den Versand, die Aufbewahrung von Gütern, deren Versicherung, die vertragsgemäße Lieferung, Einzelvereinbarungen oder ähnlich vorgeschriebene Sondervereinbarungen betreffen. Ihre Übergabe hat für den Empfänger die gleiche Wirkung wie die Übergabe der Waren selbst. Bei dieser Zahlungsbedingung werden die Dokumente bei Zahlung durch Akzept übergeben. Ein Akzept ist die Annahme eines gezo- gen Wechsels durch den Bezogenen (Schlichter). Dieser verpflichtet sich durch die Annahme zur Zahlung bei Fälligkeit des Wechsels. Ein Wechsel ist ein Zahlungsversprechen des Aus- stellers, eine bestimmte Summe zu einem bestimmten Zeitpunkt an einen anderen zu zahlen.

DOKUMENTENKASSE: KASSE GEGEN DOKUMENTE (DOCUMENTS AGAINST PAYMENT (D/P))
Bei dieser Zahlungsbedingung ist der Käufer oder seine Bank verpflichtet, bei Präsentation der Dokumente Zahlung zu leisten. Er hat durch den Erhalt der Dokumente die Sicherheit, dass die Ware wirklich versandt wurde.

ZAHLUNG AUS EINEM DOKUMENTENAKKREDITIV

Das Akkreditiv ist ein abstraktes Zahlungsversprechen eines Kreditinstituts, bis zu einem be- stimmten Betrag und unter Vorliegen bestimmter Voraussetzungen an dem im Akkreditiv genannten Begünstigten für Rechnung eines Dritten Zahlung zu leisten. Beim Dokumenten- akkreditiv erfolgt die Zahlung nur gegen Vorlage bestimmter Papiere, die das Recht an der Ware verkörpern wie z. B. Frachtpapiere, Versicherungsscheine oder Komossemente.

S. 43

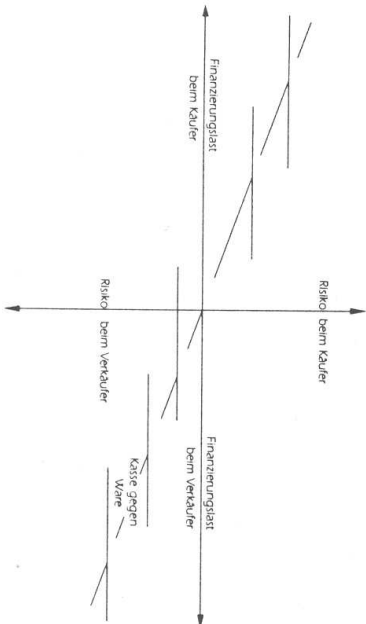


ANZAHLUNG
Unter Anzahlung versteht man die Vorauszahlung eines Teils der Kaufsumme durch den Käufer vor Lieferung der Ware. In der Maschinenbaubranche sind in der Regel 30% An- zahlung bei Abschluss des Kaufvertrags üblich. Hier gewährt der Käufer dem Verkäufer im Grunde einen Kredit.

Übung 1

- Offenes Zahlungsziel
- Dokumente gegen Akzept
- Kasse gegen Dokumente
- Anzahlung
- Zahlung aus einem Dokumentenakkreditiv

Bitte vervollständigen Sie das unten stehende Schema der Risikoabstufung bei den Zahlungsbedingungen im Außenhandel für Verkäufer und Käufer!



Außenhandel

GRUNDBEGRIFFE

Merkmale des Auslandsgeschäfts



EXPORT
(Ausfuhr) Absatz von im eigenen Wirtschaftsgebiet produzierten Gütern und Dienstleistungen in fremde Wirtschaftsgebiete.

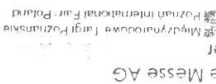
DIREKTER EXPORT
Absatz von Produktionsunternehmen auf ausländischen Märkten ohne Einschaltung von Exporthandelsbetrieben, auch der Geschäftsverkehr durch Reisende, Vertreter, Tochterunternehmen etc.

INDIREKTER EXPORT
Export von Produkten auf ausländische Märkte unter Einschaltung von Exporthandelsbetrieben.

IMPORT
(Einfuhr) Bezug von Waren und Dienstleistungen aus dem Ausland.

AUßENHANDEL
Grenzüberschreitender Waren- und Dienstleistungsverkehr einer Volkswirtschaft, der den Kauf ausländischer Güter und Dienstleistungen (Einfuhr, Import) und den Auslandsabsatz inländischer Güter und Dienstleistungen (Ausfuhr, Export) umfasst.

TRANSITHANDEL
(Durchfuhr) im weitesten Sinn alle Geschäfte, bei denen Waren aus einem Ursprungsland von einem Transithändler ohne Be- und Verarbeitung in einem dritten Land an einen Käufer im Einfuhrland verkauft werden. Dabei ist es unerheblich, ob die Waren durch das Land transportiert werden, in dem der Transithändler seinen Sitz hat.



ÜBUNG 1



- Das Verbringen von Waren und Dienstleistungen ins Ausland
- Teil des Handels, der Güter über die Grenzen eines Landes exportiert oder importiert
- Einfuhr von Waren und Dienstleistungen aus dem Ausland
- Warenhandel, der durch ein Land hindurchgeleitet wird, ohne dass die Waren darin gelagert, verändert, be- oder verarbeitet werden
- Ausfuhr von Waren und Dienstleistungen in ein ausländisches Wirtschaftsgebiet

ÜBUNG 2

Um welche Art des Ex- bzw. Imports handelt es sich jeweils?

