ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Gelder, Ludwig

Article — Digitized Version

Angriff auf den administrativen Protektionismus

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Gelder, Ludwig (1963) : Angriff auf den administrativen Protektionismus, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 43, Iss. 11, pp. 471-474

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/133351

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

U M S C H A U

Angriff auf den administrativen Protektionismus

Ludwig Gelder, Hamburg

In der Kennedy-Runde — den für 1964 vorgesehenen Zollverhandlungen im Rahmen des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT) — wollen die Partnerstaaten auch über die sogenannten nicht-tarifären Importhemmnisse verhandeln. Genau genommen sind hiermit alle Importhindernisse gemeint, die nicht an der Höhe der Zollsätze zu erkennen sind. In diesem Sinne sind auch mengenmäßige Einfuhrbeschränkungen zu den nicht-tarifären Importhemmnissen zu rechnen. Für gewerbliche Waren haben die GATT-Partner diese mengenmäßigen Beschränkungen bereits so weit abgebaut, daß von dieser Seite her das Interesse am Abbau der nicht-tarifären Hemmnisse durch Verhandlungen in der Kennedy-Runde nicht voll verständlich wäre.

Begreiflich wird dieses Interesse allerdings dadurch, daß die USA, wenn sie von nicht-tarifären Importhemmnissen sprechen, in erster Linie die mengenmäßigen Beschränkungen meinen, auf die ihre Agrarexporte stoßen, während die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft als der zweite wichtige Partner der Kennedy-Runde vor allem den administrativen Protektionismus der USA im Auge haben. Damit sind diejenigen Importbehinderungen gemeint, die nicht mit der Höhe der Zollsätze, aber auch nicht mit der Einfuhrkontingentierung zusammenhängen.

Die Einbeziehung dieses Themenkreises in GATT-Verhandlungen ist neu. Auch die USA haben sich an der Erörterung dieser Probleme interessiert gezeigt. Beide Seiten haben Material zusammengetragen, das den administrativen Protektionismus der anderen Seite beweisen soll. Das Interesse am Abbau dieser nicht-tarifären Importbehinderungen ist verständlich. Denn die Zölle sind in vielen Ländern schon so weit abgebaut, daß die relative Bedeutung der verbliebenen nicht-tarifären Hemmnisse gewachsen ist: Je weiter der Stacheldraht abgebaut wird, als desto lästiger wird der Stolperdraht empfunden. Für die Zollverhandlungen im Rahmen der Kennedy-Runde sind so beträchtliche Zollsenkungen vorgesehen, daß jedes Land auf den vollen Gegenwert für seine erheblichen Zugeständnisse achten muß. Dieser volle Gegenwert wird aber gemindert, wenn die Zollzugeständnisse der Gegenseite durch massive nicht-tarifäre Hemmnisse zum Teil illusorisch werden.

Will man beurteilen, mit welchem Erfolg in der Kennedy-Runde gegen den administrativen Protektionismus vorgegangen werden kann, muß man sich darüber klarwerden, wo denn der administrative Protektionismus verankert ist. Er beruht zum Teil auf Gesetzen, zum anderen Teil aber wird er auf Grund von Regierungsverordnungen oder Dienstanweisungen — also ohne Mitwirkung der Parlamente — praktiziert. Bei den Gesetzen, die zum administrativen Protektionismus führen, handelt es sich nur zum Teil um solche Gesetze, die sich ausschließlich und ausdrücklich auf den Außenhandel beziehen. Zum anderen Teil handelt es sich um primär binnenwirtschaftliche oder innenpolitische Gesetze, die nur eine außenwirtschaftliche Nebenwirkung haben, z. B. um Arzneimittelgesetze oder um das Lebensmittelrecht.

Unüberwindbare Schranken zum Freihandel?

Bei den außenwirtschaftlichen Gesetzen sind zwei Typen zu unterscheiden. Der eine Typ dieser Gesetze ist unweigerlich protektionistisch. Solche Gesetze werden nur zum Zwecke des administrativen Protektionismus erlassen. Ein Paradebeispiel sind die amerikanischen „Buy American"-Gesetze. Sie sind administrativer Protektionismus in Reinkultur, denn sie haben den erklärten Zweck, Importe für bestimmte Zwecke und für bestimmte Auftraggeber zu unterbinden. Aber der administrative Protektionismus kann noch auf einem anderen Typ außenwirtschaftlicher Gesetze beruhen. Nicht alle Gesetze des zweiten Typs darf man dem administrativen Protektionismus zurechnen. Ein mildes Antidumping-Gesetz, das nur der Abwehr unfairer Praktiken dient, trägt einem berechtigten Schutzbedürfnis Rechnung, ohne notwendigerweise in Protektionismus auszuarten. Antidumping-Gesetze können, aber müssen nicht dem administrativen Protektionismus dienen. Daß sie für seine Zwecke eingespannt werden können, dafür liefert allerdings das Antidumping-Gesetz der USA ein schlagendes Beispiel. Dieses Gesetz ist geradezu ein Paradefall des administrativen Protektionismus. Das Gesetz sieht vor, daß Antidumpingzölle rückwirkend von dem Tage an in Kraft gesetzt werden können, an dem das Dumpingprüfungsverfahren eingeleitet wurde. Von diesem Tage an steht also der Importeur unter der Ungewißheit, daß er Ware einführt, deren Zollbelastung er

nicht kennt, weil er sie erst nach Abschluß des Dumpingprüfungsverfahrens erfahren wird. Diese Ungewißheit behindert die Dispositionen des Importeurs auch in den Fällen, in denen sich später herausstellt, daß ein Dumping gar nicht vorlag. In den USA hat nur ein Bruchteil der eingeleiteten Dumpingverfahren zur späteren Verhängung des Antidumpingzolls geführt. In allen anderen Fällen sind die Importeure zu Unrecht in eine Unsicherheit gestürzt worden, die ihre geschäftlichen Dispositionen erschweren mußte.

Solange es sich um außenwirtschaftliche Gesetze handelt, ist der administrative Protektionismus durch eine Abschaffung oder Änderung der Gesetze leicht zu beheben — den Willen des Gesetzgebers vorausgesetzt. Schwieriger ist es, wenn es sich nicht um außenwirtschaftliche Gesetze handelt, sondern um binnenwirtschaftliche oder innenpolitische Vorschriften. Denn hier wird der innere Zirkel der nationalen Gesetzgebung betreten. Unter der Flagge des Verbraucherschutzes und der Gesundheitsvorsorge z. B. segeln in veterinärmedizinischen, lebensmittelrechtlichen, arzneimittelrechtlichen oder pflanzenschutztechnischen Gesetzen protektionistische Vorschriften. Diese Vorschriften stellen bewußt den ausländischen Lieferanten schlechter als den inländischen Hersteller. Sie machen dem ausländischen Lieferanten Auflagen, die in manchen Fällen gar nicht zu erfüllen sind. Aber die protektionistische Absicht ist immer einem höheren Zweck untergeordnet. Sie ist eingewoben in ein Netzwerk von — außenwirtschaftlich ganz unerheblichen — Bestimmungen, das zerrissen werden müßte, wollte man die „protektionistischen Fäden" herausziehen.

Der Protektionismus wuchert aber auch dort, wo eine offene Diskriminierung des ausländischen Lieferanten gar nicht vorliegt. Die Vorschriften können für die Ausländer und den Inländer völlig gleich sein, sie können aber trotz des Fehlens einer Diskriminierung deshalb protektionistisch wirken, weil sie vom Inländer leichter zu beachten sind als vom Ausländer. Allerdings stößt man hier an die Grenze, wo der gewollte oder ungewollte, auf jeden Fall aber vermeidbare Protektionismus aufhört und der „unvermeidliche Protektionismus" beginnt.

Eine ganz und gar nicht protektionistisch gemeinte Vorschrift über Verpackung und Beschriftung von Arzneimitteln, die dem Ausländer nicht mehr abverlangt als dem Inländer, bevorzugt dennoch unvermeidlicherweise den Inländer. Denn der inländische Fabrikant kann sich, da er ja in der Regel weitgehend den Inlandsmarkt beliefert, mit dem größten Teil seiner Produktionskapazität auf diese Vorschriften einstellen. Der ausländische Lieferant dagegen muß sich vielleicht für einen Bruchteil seiner Produktion auf diese Vorschriften einstellen. Beseitigen kann man diesen „unvermeidlichen Protektionismus" nur dadurch, daß man in allen Ländern gleiche Verpackungs- und Beschriftungsvorschriften einführt. Ein zu Ende geführter Kampf gegen den administrativen Protektionismus muß also zur Harmonisierung der Gesetzgebung führen. Das aber dürfte im weltweiten Rahmen gar nicht möglich sein. Hier zeigt sich, daß eine wirkliche Liberalisierung des Handels nur in einer regionalen Wirtschaftsgemeinschaft möglich ist, in der man nicht nur die Zölle und die mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen abbaut, sondern in der man auch die Gesetzgebung weitgehend harmonisiert.

Aber sogar in einer engen wirtschaftlichen und politischen Gemeinschaft, wie sie z. B. von der EWG angestrebt wird, stößt diese „Liberalisierung durch Harmonisierung" an Grenzen. Um beim Beispiel der Verpackungs- und Beschriftungsvorschriften der Arzneimittel zu bleiben: Selbst wenn diese Vorschriften innerhalb der EWG völlig vereinheitlicht werden, befreit das den deutschen Lieferanten, der nach Frankreich exportieren will, nicht von der Notwendigkeit, sich für den zu exportierenden Teil seiner Produktion bei der Beschriftung auf eine andere Sprache einzustellen, als er sie für den Hauptteil seiner Produktion verwendet. Aber nicht nur die Unterschiede in der Sprache, auch unterschiedliche Mentalitäten ziehen der Harmonisierung nationaler Gesetze eine Grenze. Außerdem gibt es Gesetze, die gar nicht primär wirtschaftlich gemeint sind, sondern die nur eine wirtschaftliche Nebenwirkung haben. Allein wegen dieser wirtschaftlichen Nebenwirkung aber wird man die Gesetze nicht ändern wollen. Ein Alkoholgesetz z. B. wird vom Gesetzgeber wohl nicht nur deshalb geändert werden, weil es den Außenhandel behindert. Die Freiheit des Außenhandels hat hier nicht das Primat, sie muß zurücktreten zugunsten eines anderen Zweckes, den der Gesetzgeber verfolgt. Das kann sogar dazu führen, das nicht nur der Außenhandel, sondern auch der Binnenhandel zwischen Bundesstaaten behindert wird, wie das Verbot der Lieferung von gesüßtem Bier aus den anderen Ländern der Bundesrepublik nach Bayern zeigt. Dieses Verbot wird von den Gerichten daraus hergeleitet, daß auch die Produktion solchen Bieres in Bayern verboten ist.

Grenzen gegenseitiger Konzessionen

Der Beseitigung des administrativen Protektionismus und der „Liberalisierung durch Harmonisierung" sind also Grenzen gezogen. Innerhalb dieser Grenzen aber bietet sich ein weites Feld zum Abbau der administrativen Importbehinderungen. Sie sind von der Liberalisierung des Welthandels kaum erfaßt worden, seit sie im Gefolge der Weltwirtschaftskrise, die fast alle Länder zu einer restriktiven Importpolitik übergehen ließ, zu hoher Blüte gelangten. Vor allem in den USA entstanden Gesetze, Verordnungen und Praktiken, die zu einem System zusammenwuchsen, das abseits und unabhängig von den Zöllen und mengenmäßigen Beschränkungen den Import ernsthaft behinderte. Darauf wies 1949 ein Bericht der amerikanischen Marshallplanverwaltung hin, die geprüft hatte, auf welche Grenzen der Export Europas nach den USA stieß.

Aus diesem Bericht und aus anderen Quellen zitiert Prof. Rittershausen in seinem Buch „Internationale Handels- und Devisenpolitik" [1]) eine große Zahl von

[1]) Heinrich Rittershausen: „Internationale Handels- und Devisenpolitik", Fritz Knapp Verlag, Frankfurt a.M., S. 43 ff.

Beispielen für die Perfektion, mit der sich der Import durch administrative Maßnahmen behindern läßt. An diesen Beispielen wird auch deutlich, daß sich der administrative Protektionismus zum Teil gar nicht in Gesetzen nachweisen läßt, weil er erst durch die Handhabung der Gesetze entsteht. Veterinärmedizinische Vorschriften zum Beispiel können protektionistisch praktiziert werden, ohne daß sie selber von vornherein einen protektionistischen Anstrich haben. In diesem Falle wird der Kampf gegen den administrativen Protektionismus besonders schwer sein, zumal es sich im Einzelfall nicht einmal mit Sicherheit sagen lassen dürfte, ob es sich bei den Praktiken der Gesundheitsbehörden um legitime Rücksichtnahme auf gesundheitspolitische Interessen handelt oder ob die Grenze zur bewußten Importbehinderung überschritten ist.

In vielen von Prof. Rittershausen zitierten Fällen dagegen dürfte die protektionistische Absicht klar zutage getreten sein. Ein weites Feld für diese Praktiken ist die importfeindliche Handhabung von Verzollungs-, Tarifierungs- und Bewertungsvorschriften. Hierfür einige Beispiele:

Ein Hersteller wollte kandierte Feigen in die USA einführen, aber der Zollbeamte war der Meinung, daß die Position „Feigen" kandierte Feigen nicht einschlösse, so daß das Erzeugnis nicht unter diesem Namen und mangels einer anderen Zollposition überhaupt nicht eingeführt werden könne.

Ein Exporteur, dessen Devisen für drei Wochen Aufenthalt in den USA reichten, konnte seine Mäntel in dieser Zeit nicht aus dem Zoll bekommen, weil der New Yorker Zollbeamte nach drei Wochen noch nicht entschieden hatte, ob der Zoll nach dem Material, aus dem die Mäntel genäht waren, oder nach Knöpfen, die darauf genäht waren, errechnet werden sollte.

Teppiche mit Fransen wurden nicht mehr als Teppiche verzollt, sondern als Artikel mit Fransen, was eine Erhöhung des Zolls von 25 auf 45 % bedeutete.

Eine Rundfunkgesellschaft, auf deren Schallplatte — die nach den USA importiert werden sollte — einige berühmte Kirchenglocken erklangen, mußte die Schallplatte nach dem tariflichen Höchstsatz für Kirchenglocken und Gongs verzollen.

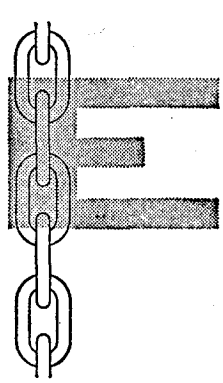
Autoreifen aus Buna, in denen geringe Mengen von Kunstseide und Ruß enthalten waren, wurden als „Ruß" eingestuft, für den höhere Zollsätze galten.

Importierte Zedernholzabfälle wurden zunächst als Holz mit 35 $ je Waggon verzollt. Aber schon der dritte Wagen wurde angehalten und als Holzwaren mit einem Zoll von 1500 $ belegt. Nach zwei Jahren Schriftwechsel mit der Zollbehörde erfuhr der Importeur, daß die Ware von Anfang an als „land- und forstwirtschaftliches Erzeugnis" hätte zollfrei eingeführt werden können.

Eine Linoleumfirma führte Asphaltplatten im Werte von 325 $ ein, die sie mit rund 100 $ verzollte. Nach Monaten entdeckten die Zollbeamten, daß auf Grund einer chemischen Analyse die Bezeichnung „synthetisches Material" gerechtfertigt sei, so daß sich der Zoll auf fast 900 $ erhöhte.

Diese protektionistischen Praktiken der US-Zollbehörden wurden eingedämmt, als die amerikanische Zollverwaltung 1950 dazu überging, vorherige, verbindliche Zolltarifauskünfte zu erteilen. Aber heute noch klagen europäische Lieferanten über Schwierigkeiten bei der Zollwertbemessung und der Tarifierung bei der Einfuhr in die USA. Die Klagen laufen darauf hinaus, daß die amerikanischen Behörden bei der Zollwertfestsetzung von den Verkaufspreisen in Deutschland ausgehen, daß sie die den amerikanischen Importeuren gewährten Rabatte nicht in vollem Umfang als zollwertmindernd anerkennen oder daß sie die — höheren — amerikanischen Verkaufspreise zugrunde legen. In allen Fällen führt diese Berechnung zu einem Zollwert, der nach Ansicht der europäischen Exporteure verglichen mit den europäischen Zollwertgrundsätzen überhöht ist. Besonders behindert fühlen sich die Exporteure in jenen Fällen, in denen der Streit um den Zollwert dazu führt, daß die US-Zollbehörden nach Jahr und Tag Nachforderungen erheben, weil der Zollwert nachträglich höher angesetzt wurde. Auch hierfür gibt es Beispiele aus jüngster Zeit. Das gleiche gilt offenbar nach wie vor für rigorose Methoden der Tarifierung, d. h. der Einstufung des Importproduktes in jene Zolltarifposition, die einen möglichst hohen Zollsatz trägt.

UROPA-
NDUSTRIE
ANDBÜCHER



Das umfassende Nachschlagewerk der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl. Dieses Fachbuch enthält ins einzelne gehende firmenkundliche Angaben über die Kohle fördernden und Stahl produzierenden Unternehmen der Montan-Union, ergänzt durch vielfältige Lieferantennachweise der Zulieferindustrie. Aus dieser Zusammenstellung resultiert der hohe Gebrauchswert.

Die Montan-Union und ihre Zulieferindustri

Vorbestellpreis DM 30.—
Preis nach Erscheinen DM 48.—

Publication Inter-Europe H. E. Jaeger KG, 61 Darmstadt, Postfach 32(

Neben der Manipulierung der Zollbestimmungen bedient sich der administrative Protektionismus noch mannigfacher anderer Methoden. Sie reichen von den erwähnten Arzneimittel- und Lebensmittelgesetzen über Kennzeichnungsvorschriften (die besonders hinderlich sind, wenn sie gelegentlich geändert werden) bis zur Festsetzung von Handelsspannen für den Absatz ausländischer Erzeugnisse — Handelsspannen, die so niedrig bemessen werden, daß den Händlern das Geschäft verleidet wird.

Im Vertrauen auf die bilateralen Verhandlungen in der Kennedy-Runde

Diese Praktiken sind keineswegs allein in den USA zu Hause. Auch aus diesem Grunde sollte die Kennedy-Runde keinesfalls überwiegend oder gar ausschließlich als eine Sache der Verhandlungen mit den USA betrachtet werden. Vielmehr sollten auch die anderen Länder, die solchen Methoden der Einfuhrbehinderung huldigen, an dem Interesse gepackt werden, das sie an Zollverhandlungen mit der EWG haben. Allerdings wird der EWG die Gegenrechnung präsentiert werden. Vor allem die USA haben sich darauf vorbereitet, ihrerseits den administrativen Protektionismus Europas aufzudecken. Bis vor kurzem galt in Italien eine Vorschrift, die alle Behörden verpflichtete, nur Schreibmaschinen italienischer Herkunft zu verwenden. In Frankreich sind die Prämien, die den Käufern von Privatflugzeugen aus einheimischer Produktion gezahlt wurden, zwar auf Flugzeuge aus allen EWG-Ländern ausgedehnt worden; dies hat innerhalb der EWG den administrativen Protektionismus in dieser Frage aufgehoben, die dritten Länder stehen aber nach der Ausdehnung der Prämien auf die Erzeugnisse aller EWG-Länder schlechter da als vorher. Verbreitet ist in Europa auch der Zwang zur Beimischung inländischer Erzeugnisse bei der Verwendung ausländischer Produkte. Ein Beispiel hierfür ist die Margarineherstellung.

In der Kennedy-Runde soll also versucht werden, in zweiseitigen Verhandlungen zu erreichen, was dem GATT durch multilaterale Absprachen nicht gelungen ist. Zwar richtete schon der GATT-Vertrag einige Barrieren gegen den administrativen Protektionismus auf, denn er beschäftigt sich z. B. mit der Zollwertbemessung, mit Importgebühren und -formalitäten und mit den Herkunftsangaben. Aber diese Bestimmungen sind so weit gefaßt und so wenig präzise, daß sie dem administrativen Protektionismus keinen entscheidenden Abbruch getan haben. Im Rahmen des GATT ist dann versucht worden, Absprachen zu treffen, die den Vertrag in dieser Hinsicht ergänzen sollten. Man hat versucht, zu einheitlichen Grundsätzen über importpolitische Maßnahmen zu gelangen, wenn man diese Maßnahmen schon nicht ganz über Bord werfen konnte. Im Jahre 1950 kam ein Kodex für die Handhabung von Import- und Exportrestriktionen und von Devisenkontrollen zustande. Zwei Jahre später wurden gewisse Grundsätze für einheitliche Ansprüche an Importdokumente aufgestellt. Gleichzeitig wurde den Mitgliedsländern empfohlen, sobald wie möglich die konsularischen Formalitäten zu beseitigen, die damals von zahlreichen Ländern mit dem Import verknüpft wurden. Das hat zwar einigen Erfolg gehabt, es hat aber die konsularischen Formalitäten keineswegs aus der Welt geschafft. Auch bei diesen konsularischen Formalitäten ist die Importbehinderung oft gar nicht der primäre Zweck, sondern es geht darum, durch die Erhebung von konsularischen Gebühren Deviseneinnahmen zu erzielen.

Die Möglichkeit, im Rahmen der Kennedy-Runde zum ersten Mal in zweiseitigen Verhandlungen in breiter Front gegen den administrativen Protektionismus vorzugehen, ist zu begrüßen, aber ihre Erfolgsaussichten dürfen nicht überschätzt werden. Das liegt nicht nur an den erwähnten Gründen, sondern auch daran, daß die USA vor allem jene nicht-tarifären Hemmnisse vor Augen haben, auf die ihre Agrarexporte in Europa stoßen.

Eine Studie des amerikanischen Landwirtschaftsministeriums hat ergeben, daß in Frankreich 94 % der landwirtschaftlichen Erzeugnisse durch nicht-tarifäre Maßnahmen geschützt werden, in der Bundesrepublik 93 %, in den Niederlanden 79 %, in Belgien 76 %, in Italien 63 %, in den USA selber aber nur 26 %. Wenn die USA diese Frage in den Vordergrund schieben, so ist das nur noch in zweiter Linie eine Frage des administrativen Protektionismus, in erster Linie aber ein Problem der Agrarpolitik. Da man sich für die Lösung dieses Problems von der Kennedy-Runde nicht allzuviel versprechen darf, sind auch die Erfolgsaussichten für die Bekämpfung des administrativen Protektionismus in dieser Hinsicht nicht allzu groß.

Aber auch für gewerbliche Waren wird ein fühlbarer Abbau des administrativen Protektionismus aus innenpolitischen Rücksichten nicht leicht sein. Mit dem fortschreitenden Abbau der Zölle werden zwar die nichttarifären Hemmnisse für den ausländischen Lieferanten immer lästiger, für den einheimischen Produzenten aber werden sie als letzte Schutzbastion immer wichtiger. Es ist kein Zufall, daß nach der Verabschiedung des Handelserweiterungsgesetzes, das den US-Präsidenten zu erheblichen Zollsenkungen ermächtigte, die Anträge auf Einleitung von Dumpingprüfungsverfahren in den USA erheblich zugenommen haben. Gleichzeitig wurden Anträge gestellt, das ohnehin rigorose Antidumping-Gesetz noch zu verschärfen. Auch ist es nicht sehr wahrscheinlich, daß es innenpolitisch in den USA durchsetzbar wäre, den Importdruck, der sich aus den geplanten Zollsenkungen ergeben muß, noch dadurch zu verschärfen, daß die „Buy American"-Gesetze beseitigt werden. Diese Gesetze verpflichten die öffentlichen Auftraggeber in den USA, einheimischen Lieferanten den Vorzug zu geben. Aber wie dem auch sei — es ist Fortschritt genug, daß diese Probleme nun überhaupt in zweiseitigen Verhandlungen ernsthaft angepackt und daß Wünsche nach Zollsenkungen beantwortet werden können mit der Gegenforderung, protektionistische Maßnahmen abseits der Zölle zu beseitigen.