

Präferenzielle Handelsabkommen in der Praxis: Herausforderungen bei der Umsetzung

Der Abschluss von präferenziellen Handelsabkommen (PHA)¹ durch Regierungen ist der erste Schritt, den Marktzugang der heimischen Wirtschaft im Ausland zu verbessern. Genauso wichtig ist jedoch in einem zweiten Schritt die Nutzung dieser Abkommen durch Firmen. Dieser Beitrag konzentriert sich deshalb auf Probleme und Herausforderungen, mit denen sich Firmen bei der Umsetzung und Nutzung von PHA konfrontiert sehen. Betrachtet werden auch die anfallenden Kosten der Nutzung solcher Abkommen, der Einfluss von Firmencharakteristiken sowie Möglichkeiten der Hilfestellung durch Regierungen bei der Umsetzung von PHA.

1 Die Begriffe präferenzielles Handelsabkommen (PHA) und Freihandelsabkommen werden oft synonym gebraucht und beschreiben grundsätzlich Abkommen, die Zollreduktionen zum Inhalt haben. Während der präferenzielle Zollsatz eines PHA jedoch nicht notwendigerweise auf null gesenkt wird, zielt ein Freihandelsabkommen meist auf eine komplette Abschaffung von Zöllen hin.

2 North American Free Trade Agreement.

3 Mercado Común del Sur.

4 Association of Southeast Asian Nations.

5 Vgl. Baldwin (2006).



Matthias Schaub
Schweizerisches Institut für Aussenwirtschaft und Angewandte Wirtschaftsforschung der Universität St. Gallen, (SIAW-HSG) und National University of Singapore, Business School



Firmen, die Produktionsnetzwerke in Asien unterhalten, sehen sich mit einer Vielzahl von bilateralen PHA konfrontiert, welche sich nicht nur hinsichtlich der Ursprungsregeln unterscheiden, sondern auch unterschiedliche Abdeckungen und Tiefen der Liberalisierung aufweisen. Im Bild: Hafenausfahrt in Singapur. Bild: Keystone

Die Zahl der bei der Welthandelsorganisation (WTO) gemeldeten bilateralen und regionalen PHA ist zwischen 1955 und 1995 moderat angestiegen und lag am Ende dieser Periode bei 127. Nach 1995 hat sich deren Zahl bis Ende 2008 explosionsartig auf 421 vermehrt; davon sind deren 230 bereits in Kraft getreten. Mittlerweile sind – mit Ausnahme der Mongolei – alle Mitglieder der WTO Vertragspartei mindestens eines PHA. Bei dieser Flut von Abkommen stellt sich die Frage, inwiefern die Firmen als Adressaten der Freihandelspolitik tatsächlich davon Gebrauch machen.

Freihandelsumfeld in Europa, Amerika und Asien

Weltweit tätige Firmen sind grundsätzlich mit zwei verschiedenen Ansätzen der Freihandelspolitik konfrontiert: In *Europa* und den beiden *Amerikas* sind PHA schon seit längerem etabliert; und es sind eigentliche Freihandelsräume entstanden (z.B. Nafta², EU, oder Mercosur³). In *Asien* hingegen sind diese Abkommen erst nach der Jahrtausendwende in grösserem Umfang in Erscheinung getreten. Die Asienkrise von 1997 und die

gescheiterten Doha-Verhandlungen mögen dabei eine wichtige Rolle gespielt haben. Mit Ausnahme der Asean⁴ finden sich in Asien nur wenige umfassende regionale Handelsabkommen. Zusätzlich sind die wichtigsten intraasiatischen Handelsflüsse – etwa zwischen Indien, China und Japan – nicht oder nur für einzelne wenige Produkte durch PHA abgedeckt. Firmen, die Produktionsnetzwerke in Asien unterhalten, sehen sich mit einer Vielzahl von bilateralen PHA konfrontiert, welche sich nicht nur hinsichtlich der Ursprungsregeln unterscheiden, sondern auch unterschiedliche Abdeckungen und Tiefen der Liberalisierung aufweisen. Begriffe wie «Hub-and-Spoke-Bilateralismus» oder «Asian Noodle Bowl»⁵ beschreiben dieses Netz, welches durchaus zwei oder mehr PHA zwischen zwei Ländern beinhalten kann. Für Firmen kommt erschwerend hinzu, dass die asiatischen Produktionsnetzwerke deutlich stärker akzentuiert sind und im Allgemeinen mehr Länder beinhalten als in anderen Wirtschaftsräumen. Bestrebungen hin zu grösseren Freihandelsräumen gibt es in Asien viele; jedoch sind es vor allem politische Gründe, die Lösungen verhindern.

Kasten 1

Präferenzielle Ursprungsregeln

Präferenzielle Ursprungsregeln sollen eine Handelsumlenkung verhindern und legen fest, unter welchen Voraussetzungen ein Erzeugnis vom präferenziellen Zollsatz profitiert. Dies ist der Fall für:

1. Erzeugnisse, welche vollständig in einer Vertragspartei gewonnen oder hergestellt worden sind, beispielsweise landwirtschaftliche Güter oder Bodenschätze.
2. Erzeugnisse, die in einer Vertragspartei unter Verwendung von Vormaterialien hergestellt worden sind, die dort nicht vollständig gewonnen oder hergestellt worden sind, vorausgesetzt dass diese Vormaterialien in der betreffenden Vertragspartei in ausreichendem Masse be- oder verarbeitet worden sind durch Erfüllung einer oder mehrerer Regeln (je nach PHA):
 - a. *Prozentregel*: Ein bestimmtes Minimum des Wertzuwachses des Endproduktes muss in einer Vertragspartei erfolgt sein.
 - b. *Tarifsprungerfordernis*: Das Endprodukt fällt in eine andere Tarifposition des Harmonisierten Systems (HS)^a als die drittländischen Vormaterialien. Das jeweilige PHA legt fest, ob der Zollsprung auf vier oder sechs Stellen zu erfolgen hat.
 - c. *Ursprungsverleihende Bearbeitungsprozesse*: In den PHA festgelegte Prozesse für bestimmte Güter, z.B. Chemikalien oder Textilien.

Abhängig vom entsprechenden Abkommen gelten die gleichen Regeln entweder für alle Produkte gleichermaßen oder sind produktspezifisch festgelegt.

3. Geografischer Geltungsraum
 - a. *Territorialitätsprinzip*: Gewöhnlich dürfen Erzeugnisse während des Produktionsprozesses das Freihandelsgebiet nicht verlassen.
 - b. *Veredelungsverkehr*: Gewisse Abkommen legen fest, dass der Export in einen Drittstaat zur Zwischenbearbeitung erlaubt ist.
 - c. *Direkttransport*: Erzeugnisse sind auf direktem Wege zwischen den Vertragsstaaten zu exportieren. Wird ein Gut in einem Drittstaat umgeladen, so muss nachgewiesen werden, dass keine weitere Bearbeitung erfolgte.
 - d. *Kumulation*: Bestimmungen, die festlegen, ob und in welchem Ausmass ein Erzeugnis in anderen Ländern eines Freihandelsgebietes bearbeitet werden kann.

a Das Harmonized Commodity Description and Coding System (HS) ist eine internationale Klassifikation für handelbare Güter, welche hauptsächlich für Zollanlässen benutzt wird.

Aus administrativer Sicht scheint die Möglichkeit der Selbstdeklaration des präferenziellen Ursprungs in europäischen und amerikanischen PHA ein Vorteil für Firmen zu sein. Demgegenüber muss der Exporteur vor Gebrauch intraasiatischer PHA pro Produkt und Land jährlich eine Kostenaufstellung vom Zoll verifizieren lassen sowie zusätzlich für jede Sendung ein präferenzielles Ursprungszertifikat beantragen. Im Falle von kontinentübergreifenden PHA konnten sich die USA bei Singapur und die Schweiz bzw. Efta bei Japan, Südkorea und Singapur in dieser Hinsicht durchsetzen.

Nutzung durch Firmen

Studien der ökonomischen Geografie sind zum Schluss gekommen, dass Firmen bei der *Standortwahl* der Produktion – neben komparativen Kostenvorteilen und Agglomerations- bzw. Fragmentierungseffekten – auch staatliche Eingriffe in Form von Protektionismus und Liberalisierung in Betracht ziehen. Der Einfluss solcher staatlicher Massnahmen auf *Handelsströme* ist in der Wissenschaft jedoch nicht unumstritten. So sind ökonometrische Analysen von Handelsströmen und Simulationen der Effekte von Zollreduktionen oft nicht frei von Zweifeln – sei es, weil entsprechende Koeffizienten statistisch nicht signifikant sind oder weil gewisse Annahmen in Konflikt mit der Realität geraten können. Insbesondere scheint das prognostizierte Wachstum von Handelsströmen nicht immer eindeutig auf PHA zurückzuführen sein: So hat die tatsächliche Menge an Einfuhren mit präferenziellem Zoll oft nicht den Erwartungen entsprochen.

Theoretische Studien gehen davon aus, dass eine Firma mit Hilfe von PHA Einsparungen erzielen kann, ohne dass zusätzlicher Aufwand anfallen würde. In der Realität hingegen können Informations- und Administrationskosten sowie Kosten im Zusammenhang mit der Erfüllung der Ursprungsregeln entstehen (siehe *Kasten 1*). Da der Gebrauch von PHA auf freiwilliger Basis geschieht, stellt sich deshalb die Frage, inwiefern Firmen diese Abkommen tatsächlich benutzen.

Vor diesem Hintergrund ist momentan insbesondere in Asien ein verstärktes Interesse der Forschung am Verhalten von Firmen gegenüber PHA festzustellen. Um die Gründe und Motive zu eruieren, weshalb Firmen PHA (nicht) nutzen, sind Daten auf Firmenniveau nötig. Aufgrund fehlender oder nicht öffentlicher Informationen zu Nutzungsraten von PHA werden gewöhnlich Firmenumfragen durchgeführt, um zu den entsprechenden Daten zu gelangen.⁶

Die Ergebnisse der bisher verfügbaren Studien zeigen, dass Firmen von asiatischen PHA generell nur limitierten Gebrauch machen. Firmen, von denen Antworten verfügbar sind, exportieren je nach Studie und Land zwischen 3% und 29% unter PHA. Firmen, die nicht antworten, benutzen mit einiger Wahrscheinlichkeit auch keine PHA – wobei ungewiss ist, ob sie überhaupt in ein bestimmtes Land exportieren. Denkbar ist auch, dass eine kontaktierte Person aus Unkenntnis eine negative Antwort gibt.

Gründe für (Nicht-)Gebrauch von präferenziellen Handelsabkommen

- *Informationskosten*: Firmen wissen aufgrund mangelnder Information nicht, dass entsprechende PHA existieren bzw. aufgewertet wurden oder empfinden die Informationskosten als zu hoch.
- *Vernachlässigbare Einsparungen*: Firmen glauben, dass die Einsparungen durch PHA aufgrund eines kleinen Handelsvolumens oder vernachlässigbarer Differenz zwischen Präferenz- und Meistbegünstigungszollsatz zu klein sind.
- *Geringe Inklusivität*: Obwohl ein PHA gemäss Art. XXIV des Gatt⁷ Handelsrestriktionen für den Hauptteil des Aussenhandels zwischen Vertragsstaaten beseitigen soll, existieren einige PHA, welche nur einzelne Produkte umfassen oder ganze Sektoren ausschliessen.
- *Restriktivität von Ursprungsregeln*: Wenn Ursprungsregeln sehr restriktiv sind, können diese als neue Handelsbarrieren betrachtet werden und – trotz Präferenzzollsatz – den Marktzugang erschweren. Studien, welche die Restriktivität von Ursprungsregeln untersuchen⁸, beurteilen die Prozentregel als relativ restriktiv, während das Tarifsprungerfordernis als weniger restriktiv eingeschätzt wird. Insbesondere ursprungsverleihende Bearbeitungsprozesse können Firmen aus Gründen des Schutzes von geistigem Eigentum Probleme bereiten. Lieferantenwechsel oder Änderungen des Produktionsprozesses zur Einhaltung der Ursprungsregeln können Produktionskosten erhöhen.
- *Zeiterfordernis*: Die Bereitstellung von Dokumenten, Anpassung der Daten an das vom Zoll verlangte Format sowie Beantragung und Erhalt des Ursprungszertifikates können Ressourcen beanspruchen und zu zeitlichen Engpässen führen, besonders bei Just-in-time-Produktion.
- *Logistik*: Werden Erzeugnisse nicht direkt vom Absender- ins Empfängerland transportiert, z.B. weil ein Gut unterwegs umgeladen wird oder die Logistikkette ent-

6 Vgl. Takahashi, Urata (2008), Hirastuka, Sato, Isono (2009), Kawai, Wignaraja (2009).

7 Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen (General Agreement on Tariffs and Trade).

8 Vgl. z.B. Carrère, De Melo (2006).

sprechend geplant ist, kann ein PHA aufgrund der Direkttransportregel gewöhnlich nicht angewendet werden. Das Hauptproblem in diesem Fall ist eine fehlende regionale Ausrichtung des PHA oder fehlende diagonale Kumulation.

- *Firmencharakteristiken:* Ob ein PHA genutzt wird, scheint gemäss den verfügbaren Studien auch von Firmencharakteristiken abzuhängen. Generell nutzen grosse Firmen PHA eher als kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Dies wird einerseits verständlich unter der Annahme, dass grössere Firmen absolut mehr exportieren, und andererseits vor dem Hintergrund von Skaleneffekten: Kosten – wie die Ausbildung der Mitarbeitenden, Informationskosten, Optimierung der Logistik etc. – fallen unabhängig vom Exportvolumen an. Skaleneffekte könnten auch erklären, weshalb Firmen, welche standardisierte Produkte in grossen Mengen exportieren, eher PHA nutzen. Eine langes Bestehen eines Unternehmens und ein hoher Anteil ausländischer Beteiligung scheinen ebenfalls einen positiven Einfluss auf die Nutzungsrate von PHA zu haben. Die beiden letztgenannten Faktoren könnten aber mit der Grösse der Firma korreliert sein. Noch nicht durch Studien belegt ist der Einfluss der firmeninternen Organisation auf die Nutzung von PHA. Da solche Abkommen praktisch die gesamte Supply Chain einer Firma betreffen – von Einkauf über Produktion und Verkauf bis Transport – könnte die funktionale Verantwortung für PHA innerhalb der Firma eine Rolle spielen.
- *Hub-and-Spoke-Bilateralismus:* Werden Firmen in Asien gefragt, ob ihnen das Netz aus bilateralen PHA deren Nutzung erschwert, so scheint auf den ersten Blick unverständlich, dass sich hauptsächlich grosse Firmen mit entsprechenden Ressourcen über die inkohärenten Ursprungsregeln beklagen. Der Anteil an Firmen, die sich von einheitlicheren Ursprungsregeln Kostenreduktionen versprechen, steigt mit der Zahl der PHA, die ein Land unterzeichnet hat. Eine mögliche Erklärung dafür ist die intensivere Exporttätigkeit von grossen Firmen, die auch in überdurchschnittlichem Mass durch unterschiedliche Ursprungsregeln betroffen sind. Es findet also ein Trade-off zwischen sinkenden Administrationskosten und steigenden Kosten der Handhabung verschiedener Ursprungsregeln statt. In diesem Zusammenhang lohnt sich ein genauerer Blick auf eine Studie, welche die Benutzung von PHA durch Firmen in Japan, Singapur, Korea, Thailand und den Philippinen untersucht⁹: Ein Ver-

gleich von Japan und Singapur zeigt, dass beide Länder relativ viele PHA abgeschlossen haben. Dennoch ist die Nutzungsrate von japanischen Abkommen mit 29% am oberen und diejenige der singapurischen Abkommen mit 17% am unteren Limit der Werte. Auf die Frage, ob sich Firmen durch harmonisierte Ursprungsregeln eine Kostenreduktion versprechen würden, haben 57% der Firmen in Singapur, aber nur 29% derjenigen in Japan mit Ja geantwortet. Von den grössten Firmen in Singapur haben sich sogar nahezu 100% einheitlichere Ursprungsregeln gewünscht, während dieser Wert in Japan unter 50% lag. Dass der Hub-and-Spoke-Bilateralismus hier einen Einfluss haben könnte, legt eine Studie nahe, welche untersucht, inwiefern Ursprungsregeln, die ein Land in seinen PHA ausgehandelt hat, homogen sind.¹⁰ Die in dieser Untersuchung geprüften Tarifpositionen zeigen, dass Ursprungsregeln in japanischen PHA einheitlicher ausgestaltet sind als diejenigen in singapurischen Abkommen. Relativ homogene Ursprungsregeln in Japans PHA würden somit die relativ hohe Nutzungsrate sowie die relativ tiefe erwartete Kostenreduktion durch einheitlichere Ursprungsregeln in Japan erklären.

Aufwand und Ertrag der Nutzung

Wie hoch sind die oben besprochenen Aufwendungen zur Nutzung von PHA? Und wie stehen diese im Verhältnis zum Nutzen? Der *direkte* Nutzen von PHA für einen Produzenten beschränkt sich auf tiefere Zölle beim Import von Vormaterialien. Für die eigentliche Arbeit des Ausfüllens von Dokumenten und der Änderung des Beschaffungs- oder Produktionsverfahrens erhält der Produzent keinen direkten Gegenwert. Der *indirekte* Anreiz, diese Kosten zu tragen, entsteht durch erhöhte Konkurrenzfähigkeit im Exportmarkt oder durch Gewinne der Firma als Ganzes, wenn Intra-Firmen-Handel betroffen ist. Andere Bestandteile von PHA – wie generelle Vereinfachung der Zollformalitäten, Schutz des geistigen Eigentums, Investitionsschutz und andere dynamische Inhalte – werden hier nicht berücksichtigt, da diese Vorteile meist unabhängig von obigen Kosten und ohne spezielles Wissen seitens der Firma eintreten.

Wissenschaftliche Studien, die solche Kosten zu quantifizieren versuchen, unterscheiden oft zwischen Kosten für die Administration von PHA sowie dem Aufwand zur Erfüllung von Ursprungsregeln.¹¹ Methodologisch verwenden diese Studien meist Nutzungsraten von PHA oder einen synthe-

9 Kawai & Wignaraja (2009).

10 Vgl. Schaub (2009).

11 Vgl. Carrère & de Melo (2006), Anson et al (2005), Herin Jan (1986).

12 Quelle: WTO.

Tabelle 1

Empfehlungen an Regierungen und Verhandlungsdelegationen zur Verbesserung von präferenziellen Handelsabkommen

Reduzierung der Nutzungskosten von PHA	<ul style="list-style-type: none"> – Vereinfachung und Standardisierung der Ursprungsregeln; dies insbesondere vor dem Hintergrund der geringer werdenden Differenz zwischen Präferenz- und Meistbegünstigungszollsatz und damit abnehmender Wahrscheinlichkeit von Handelsumlenkung – Beibehaltung und Ausweitung der Prinzipien Selbstdeklaration/«Ermächtigter Ausführer»
Erweiterung des Nutzens von PHA	<ul style="list-style-type: none"> – Anstelle von bilateralen vermehrt regionale Abkommen abschliessen und regionale sowie diagonale Kumulierungsmöglichkeiten erwägen (Reduktion des Hub-and-Spoke-Bilateralismus), um der zunehmenden Internationalisierung der Produktionsnetzwerke gerecht zu werden – Präferenzzieller Zollsatz so tief wie möglich festlegen, damit die Differenz zum Meistbegünstigungszollsatz möglichst gross wird
Publizität und Einbezug der Firmen	<ul style="list-style-type: none"> – Erhöhung der Wahrnehmung von PHA durch entsprechende Informationskampagnen und Seminare – Verbesserung der Teilnahme der Geschäftswelt bei der Aushandlung von PHA
Unterstützung und Beratung	<ul style="list-style-type: none"> – Verstärkte Unterstützung und Beratung bei der Implementation von PHA in Firmen (insbesondere KMU) via öffentliche, halböffentliche und private Institutionen – Schaffung von Transparenz via Online-Plattformen zur einfachen Berechnung von Zolleinsparungen und Ursprungsregeln

Quelle: Schaub / Die Volkswirtschaft

Kasten 2

Bibliografie

- Anson J., Cadot O., Estevadeordal A., de Melo J., Suwa-Eisenmann A. und Tumurchudur B. (2005): Rules of Origin in North-South Preferential Trading Arrangements with an Application to Nafta, Review of International Economics, 13(3), S. 501–517.
- Baldwin, R. E. (2006). Managing the Noodle Bowl: The Fragility of East Asian Regionalism, CEPR Discussion Paper 5561.
- Carrère C. und de Melo J. (2006): Are different Rules of Origin equally costly? Estimates from NAFTA. In: Cadot O., Estevadeordal A., Suwa-Eisenmann A. und Verdier T. (Hrsg.), The Origin of Goods. Oxford University Press. Oxford.
- Herin J. (1986): Rules of Origin and Differences between Tariff Levels in Efta and the EC, EFTA Occasional Paper 13.
- Hiratsuka D., Sato H., und Isono I. (2009): A Study on the Impact of Free Trade Agreements on Business Activity in Asia: The Case of Japan, ADBI Working Paper 143. Tokyo: Asian Development Bank Institute.
- Kawai M. und Wignaraja G. (2009): The Asian «Noodle Bowl»: Is It Serious for Business?, ADBI Working Paper 136. Tokyo: Asian Development Bank Institute.
- Schaub M. (2009): Trade Facilitation through Homogenization of Preferential Rules of Origins, Unpublished Working Paper. Presented at 2009 Singapore Economic Review Conference (SERC), University of St.Gallen.
- Takahashi K. und Urata S. (2008): On the Use of FTAs by Japanese Firms, RIETI Discussion Paper Series 08-E-002.

tischen Index, der die Restriktivität einzelner Ursprungsregeln abzubilden versucht. Ist die Nutzungsrate eines PHA signifikant positiv, sollten die Kosten des Gebrauchs entsprechend kleiner sein als der eingesparte Zoll. Als Ergebnisse werden Durchschnittskosten für den Gebrauch von PHA in der Grössenordnung von 4%–10% des Exportwertes angegeben, wobei sich die Kosten zur Bestimmung des präferenziellen Ursprungs auf ca. 3% des Wertes belaufen und der Wechsel eines Lieferanten ebenfalls einige Prozente ausmachen kann. Mit anderen Worten: Eine vier- bis zehnpromtente Zollreduktion ist nötig, damit Firmen für die entstandenen Kosten entschädigt werden. Ein Blick auf das Ergebnis der Uruguay-Runde der WTO zeigt jedoch, dass der durchschnittliche Zollsatz für Importe in Industrieländer weltweit bei lediglich 4% liegt und der Anteil der Zollsätze über 15% noch 5% ausmacht.¹² Es kann damit angenommen werden, dass die Kosten der Nutzung von PHA in gewissen Fällen durchaus ein Grund sein kann, weshalb Firmen eher Importzölle bezahlen bzw. dem Kunden entsprechende Rabatte geben, als PHA zu benutzen.

Unterstützung von Firmen und Empfehlungen

Wie die vorgestellten Untersuchungen zeigen, scheint das Management von PHA bereits für grosse Firmen eine Herausforderung, während KMU aufgrund fehlender Ressourcen weniger profitieren können. Informationstechnologien könnten hier eine vereinfachende Rolle spielen. Das Problem ist jedoch, dass kommerzielle Software, welche es erlauben würde, den Prozess des Anwendens von PHA systemmässig abzubilden, nur beschränkt verfügbar ist. Insbesondere die automatische Berechnung der Einhaltung

von präferenziellen Ursprungsregeln scheint relativ komplex.

Inwiefern Regierungen nach der Verhandlungsphase und der Unterzeichnung von PHA betreffend Unterstützung von Firmen aktiv werden, variiert je nach Land stark. In der Schweiz sind diesbezüglich im Rahmen von Exportfragen generell etwa die Osec sowie kantonale Handelskammern mögliche Ansprechpartner. Diese organisieren auch entsprechende Seminare. Im Sinne einer Verbesserung der Transparenz scheint eine Online-Lösung sinnvoll, welche es ermöglicht, Ursprungsregeln sowie Zolldifferenzen zwischen Präferenz- und Meistbegünstigungszollsatz pro Produkt und Exportdestination mit Hilfe weniger Mausclicks anzuzeigen, wie dies z.B. Singapur macht. Firmen stehen damit nicht mehr vor der Aufgabe, jedes einzelne Produkt im entsprechenden Anhang eines PHA zu suchen.

Bei der Anwendung von PHA in Firmen spielen jedoch nicht nur die Fakten eine Rolle, sondern – und dies ist vielleicht sogar wichtiger – auch das Wissen, wie solche Lösungen in einer Firma konkret umgesetzt werden. Vor diesem Hintergrund sei der dreistufige Ansatz Singapurs kurz vorgestellt: In einem ersten Schritt werden *generelle Informationsseminare* angeboten, gefolgt von *individuellen Gesprächen* mit Experten der Regierung. Im Falle der Identifizierung möglicher Einsparungen durch PHA werden für eine weitergehende Betreuung *kostenpflichtige Berater* empfohlen. Diese kommen entweder aus der Privatwirtschaft oder der Regierung.

Eine multilaterale Handelsliberalisierung unter der WTO wäre in vielerlei Hinsicht die vorteilhafteste Entwicklung für Firmen. Die Empfehlungen an Regierungen und Verhandlungsdelegationen in *Tabelle 1* sind demnach als Optimierung der PHA im Sinne einer Second-Best-Lösung zu verstehen. ■