

# Lösungen Aussenwirtschaft VWL

3. September 2002

## Inhaltsverzeichnis

<b>1 Lösungen der Aufgaben</b>	<b>3</b>
1.1 Definition Aussenhandel . . . . .	3
1.2 Betriebswirtschaftliche Fragestellungen mit Aussenhandel . . . . .	3
1.3 Deutsche Import- und Exportgeschäfte . . . . .	3
1.4 Vorzüge deutscher Produktion . . . . .	4
1.5 Motive des Aussenhandels . . . . .	4
1.6 Betriebswirtschaftliche Gründe für Aussenhandel . . . . .	5
1.7 Direkter und indirekter Aussenhandel . . . . .	5
1.7.1 Direkter Export . . . . .	6
1.7.2 Indirekter Export . . . . .	6
1.7.3 Direkter Import . . . . .	7
1.7.4 Indirekter Import . . . . .	7
1.7.5 Transithandel . . . . .	8
1.8 Deckadresse bei Transithandel . . . . .	8
1.9 Inhalt des Vertrags zwischen Unternehmen und Auslandsagenten .	8
1.10 CIF-Agent, Handelsmarkler, Kommisionär . . . . .	9
1.10.1 CIF-Agent . . . . .	9
1.10.2 Handelsmarkler im Aussenhandel . . . . .	9
1.10.3 Kommisionär . . . . .	9
1.11 Grenzüberschreitender Veredlungsverkehr . . . . .	10
1.12 Direktinvestition vs. Lizenzfertigung . . . . .	10

1.13 Vorteile Franchise . . . . .	10
1.14 Zusammensetzung Handelsbilanz . . . . .	11
1.15 Ereignisse „T.O.T.“ . . . . .	11
1.16 Begriff Globalisierung . . . . .	11
1.17 Chancen und Risiken der Globalisierung . . . . .	12
1.18 Unterschiede int. Verträge und Abkommen . . . . .	12
1.19 Kooperations-, (Zoll)Präferenz- und Assoziationsabkommen . . . .	13
1.20 Definitionen „Unionen“ . . . . .	13
1.22 Rechtverteilung . . . . .	13
1.23 Forintkurs . . . . .	14
1.24 Güterarbitrage . . . . .	14
1.25 Zinsparität . . . . .	14
1.26 Devisenmarkt . . . . .	15
1.27 . . . . .	15
1.28 Y-H-Modell . . . . .	15
1.29 Lokomotivenpolitik . . . . .	16
1.30 Beggar my Neighbour . . . . .	17
1.31 Nominale und reale Abwertung . . . . .	17
1.32 J-Kurven-Effekt . . . . .	17
1.33 Angebot und Nachfrage . . . . .	17
1.34 Zollverfahren . . . . .	17
1.35 Zollbegriffe . . . . .	17
1.36 Nicht-tarifäre Handelshemmnisse . . . . .	17

## 1 Lösungen der Aufgaben

### 1.1 Definition Aussenhandel

**Aussenhandel** umfasst die Ausfuhr (Export) und Einfuhr (Import) von Gütern

Im BWL-Sinn bedeutet dies alle betriebswirtschaftlichen Tätigkeiten, die zur Unterhaltung von wirtschaftlichen Beziehungen mit dem Ausland notwendig sind (Marktforschung/-erkundung; Vorbereitungen; Preiskalkulation).

**Aussenwirtschaft** Aussenhandel + alle unsichtbaren Transaktionen mit dem Ausland.

Deutschland exportiert ca. 25% seines BSP (ausschließliche Herstellung fürs Ausland)

### 1.2 Betriebswirtschaftliche Fragestellungen mit Aussenhandel

- Auslandsmakrerkundung und -marketing
- vorbereitende Maßnahmen für Auslandsgeschäfte
- Preiskalkulation
- Vertragsgestaltung (insbesondere Haftungs- und Zahlungsbedingungen)
- Risikoabschätzung und -absicherung
- Transportwesen/Logistik
- Zollabwicklung
- Auslandszahlungsverkehr
- Finanzierung von Auslandsgeschäften
- Dokumentationen im Rahmen des betrieblichen Rechnungswesens

### 1.3 Deutsche Import- und Exportgeschäfte

siehe Tabel 1

Import	Export
Agrarprodukte	Chemische Erzeugnisse
Brennstoffe	Maschinen, Anlagen
sonstige Rohstoffe	Metall- und Eisenwaren
Textilien, Bekleidung	elektronische Erzeugnisse
touristische Leistungen	Straßenfahrzeuge
Unterhaltungselektronik	
Möbel	

Tabelle 1: Deutsche Import- und Exportgeschäfte

#### 1.4 Vorzüge deutscher Produktion

- „Made in Germany“-Image
- Qualität
- Lieferbereitschaft und -pünktlichkeit
- Know How und technologischer Vorsprung
- Service und Support
- günstige Zahlungsbedingungen

#### 1.5 Motive des Aussenhandels

- dauerhafte Nichtverfügbarkeit
  - klimatische Gründe
  - geologische Gründe
  - technologische Gründe
- vorübergehende Nichtverfügbarkeit
  - Technological Gap (Unterentwicklung/mangelnder Fortschritt)
  - Imitation Lag (Unterentwicklung/mangelnder Fortschritt sogar für Nachbauten)
- inter-industrieller Handel
  - Produktbedingungen sind unterschiedlich (andere Merkmale/Produkteigenschaften)
  - Nachfrageintensität ist unterschiedlich (Kosteneinsparungen durch Massenproduktion, Subvention, Spezialisierung, Wechselkursänderungen)
- intra-industrieller Handel Im Gegensatz zu inter-industriellem Handel, handelt es sich hierbei um (fast) gleiche Produkte, die sich nur durch subjektive Wahrnehmung unterscheiden („ausländische Autos“)

## 1.6 Betriebswirtschaftliche Gründe für Aussenhandel

- Kostengründe
  - Lohnunterschiede
  - Transportkosten
  - niedrige Umwelt- und Sozialstandards
  - RD-Aufwendungen durch Kooperationen teilen
  - günstiger Bezug von Rohstoffen
- Marktgründe
  - Marktlücken
  - Einstiegsmöglichkeiten in Märkte (Marktzugang)
  - Image
  - zahlungskräftige Kunden (Vergrößerung des Kundenpotentials)
  - Verlagerung des Produktlebenszyklus
  - Umgehung von Einfuhrkontingenten
- Finanzgründe
  - unterschiedliche Renditen (auf Produktivkapital-Investitionen im Ausland)
  - Verschiebung von Gewinnen zur Steueroptimierung
- sonstige Gründe
  - Subventionen
  - Zoll umgegen
  - gesetzliche Bestimmungen

## Alternative Betriebswege

Die möglichen Varianten wären: a) der indirekte Aussenhandel oder b) der passive Transithandel.

## 1.7 Direkter und indirekter Aussenhandel

Definition: Beim direkten Import/Export wird ein Zwischenhändler umgangen wo bei beim indirekten Import/Export ein Zwischenhändler zwischen Hersteller und Abnehmer geschaltet wird.

Vorteile:

- keine Zollabwicklung
- keine Exportabteilung
- keine aufwendige Kundensuche
- einfacher Transport
- Bonität und Finanzierung
- Spezialisierung und Konzentration auf die Produktion
- Know How des Zwischenhändlers nutzen

Nachteile:

- Abhängigkeiten vom Zwischenhändler
- kleiner Gewinnspanne
- Kundenfeedback verzögert sich

### 1.7.1 Direkter Export

Definition: Der Hersteller verkauft seine Produkte grenzübergreifend an einen Importeur.

Vorteile:

- große Mengen über lange Zeit
- technisch hochwertig und kompliziert, daher beratungsbedürftig
- mehr Kunden- und Marktnähe gewünscht
- Handelsmarge (Exporthändler) soll gespart werden
- naheliegende Märkte mit genügend Absatzpotential

### 1.7.2 Indirekter Export

Definition: Der inländische Hersteller verkauft seine Ware an einen inländischen Exporteur, der dann ans Ausland verkauft.

Vorteil:

- geringe Mengen und gelegentlich verkauft

- Know How des Exporthändlers soll genutzt werden
- weit entferntes Exportziel und geringes Absatzpotential
- Umgehung des Aufbaus einer eigenen Exportabteilung
- Geschäftsrisiken werden vermieden
- Umgehung komplizierter Ein- und Ausfuhrbedingungen

### 1.7.3 Direkter Import

Definition: Der inländische Abnehmer kauft direkt beim ausländischen Hersteller. (Bei diesen Geschäften werden oftmals Handelsmittler, Komissionare oder eigene Niederlassungen mit eingesetzt)

Vorteile:

- Beschaffung großer Mengen an Rohstoffen/Halbfabrikaten
- günstige Konditionen durch direkten (persönlichen) Kontakt
- Einsparung der Handelsspanne des Importhändlers
- falls eigene Importabteilung existiert

### 1.7.4 Indirekter Import

Definition: Der inländische Abnehmer kauft bei einem inländischen Importeur, der die nachgefragte Ware beim ausländischen Hersteller kauft. (Bei diesen Geschäften werden oftmals Handelsmittler, Komissionare oder eigene Niederlassungen mit eingesetzt)

Vorteile:

- unregelmäßige und kleine Mengen
- hohes Beschaffungsrisiko
- Kostenvorteile durch Großbestellung des Importeurs beim Hersteller
- spezielle Länder- und Warenkenntnis

### 1.7.5 Transithandel

Definition: Transithandel beschreibt den Handel an dem drei Länder beteiligt sind (Hersteller A mit Transithändler B an Abnehmer C)

aktiver Transithandel bedeutet aus eigener, inländischer Sicht, dass der beteiligte Händler aus dem Inland kommt.

passiver Transithandel bedeutet aus eigener, inländischer Sicht, dass der beteiligte Händler aus dem Ausland kommt. (Waren werden an Drittländer verkauft oder aus Drittländern bezogen)

Vorteil:

- günstigerer und schnellerer Bezug aus dem Ausland
- günstige Konditionen, da auf einem Gewohnheitsmarkt gekauft wird
- Bartergeschäfte
- Ausschöpfung von Zollkontingenten

### 1.8 Deckadresse bei Transithandel

- Geschäftsgrundlage und Gewinn des Transithändlers soll geschützt werden
- Handelshemmnisse, Zölle und Verbote werden umgangen
- bessere Absatzchancen
- Verkauf unter anderem Labe möglich

### 1.9 Inhalt des Vertrags zwischen Unternehmen und Auslandsagenten

- Auslandsagent darf nur exclusiv meine Produkte vertrieben
- er wird auf Povisionsbasis bezahlt
- ist rechtlich und wirtschaftlich unabhängig
- handelt auf dem Namen meiner Firma
- handelt auf meine Rechnung
- seine Aufgaben sind:
  - Marktbeobachtung
  - Kundenbetreuung
  - Reklamation

- After Sales
- Sales Support
- Wartung und Instandhaltung
- Inkassodelkrefere (???)

### **1.10 Unterschiede zwischen CIF-Agent, Handelsmarkler im Aussenhandel und Kommisionär im Aussenhandel**

#### **1.10.1 CIF-Agent**

(CIF bedeutet Cost Insurance Freight)

- rechtlich und wirtschaftlich selbstständig
- handelt unter fremdem Namen
- handelt auf fremde Rechnung
- ist Logistik Spezialist

#### **1.10.2 Handelsmarkler im Aussenhandel**

- rechtlich und wirtschaftlich unabhängig
- Provision je die Hälfte
- handelt unter fremdem Namen
- handelt auf fremde Rechnung

Einsatz bei

- gelegentlichen Einkäufen
- Lieferengpässen im Inland
- preiswerter Einkauf von Standardprodukten

#### **1.10.3 Kommisionär**

- wirtschaftlich und rechtlich unabhängig
- handelt auf eigenen Namen
- starke rechtliche Stellung

### 1.11 Grenzüberschreitender Veredlungsverkehr

- Sonderform des Aussenhandels
- aktiver Veredlungsverkehr bei Veredlung im Land + Rücksendung
- passiver Veredlungsverkehr bei Veredlung im Ausland + Rücksendung
- Gut wird zur Veredlung ins Ausland exportiert und nach dem Prozess wieder reimportiert
- vorteilhaft:
  - wenn Wertsteigerung durch den Prozess abzüglich den Kosten größer ist als Kosten Transport Zoll (Lohnkosten)
  - besonderes Know How im Ausland
  - Lohnunterschiede

### 1.12 Direktinvestition vs. Lizenzfertigung

siehe Tabel 2

Direktinvestition	Lizenzfertigung
hohe Kapitalbindung	geringes Risiko
Vergrößerung des Absatzmarktes	Erhalt Lizenzgebühren
höheres Risiko	geringe Kapitalbindung
Erfahrungskurveneffekte	geringes Haltungsrisiko
Erhalt aller Gewinne	geringes Absatzrisiko
Rohstoffproblem	Spezialist vor Ort
	schnelle Expansion

Tabelle 2: Direktinvestition vs. Lizenzfertigung

### 1.13 Vorteile Franchise

- schnelle Ausbreitung
- lokales Know How und lokale Kontakte
- geringes Risiko (geringer Kapitaleinsatz)
- hoher Einfluß auf Geschäftstätigkeit/auf Umsetzung der Unternehmensidee/auf Marketing
- kann durch Auswahl von Standorten eine gute kontrollierte Flächenabdeckung erreichen

### 1.14 Zusammensetzung Handelsbilanz

siehe Tabel 3

Soldo der statisch nicht aufgliederbaren Transaktionen → Fehler die ausgebessert werden.

Export von Waren	Handelsbilanz	Import von Waren
Export	Dienstleistungsbilanz	Import
Einnahmen	Bil. Erwerbs.-/Vermögenseinkommen	Ausgaben
Einnahmen	Vermögensübertragungen	Ausgaben
Verbindlichkeiten	Kapitalbilanz	Forderungen
Verbindlichkeiten	Devisenbilanz	Forderungen

Tabelle 3: Zahlungsbilanz

### 1.15 Ereignisse „T.O.T.“

siehe Tabel 4

	Deutschland	Schwellenland
a)	T.O.T. ↗	T.O.T. ↘
b)	T.O.T. ↗	T.O.T. ↘
c)	T.O.T. ↘	T.O.T. ↗
d)	T.O.T. ↗	T.O.T. →
e)	T.O.T. ↘	T.O.T. →
f)	T.O.T. ↗	T.O.T. →

Tabelle 4: Term of trade

### 1.16 Begriff Globalisierung

- Globalisierung ist die weltweite Verflechtung von Volkswirtschaften und deren Unternehmen
- Globalisierung wird begünstigt durch:
  - Technologischen Fortschritt in der Kommunikationstechnologie

- öffnung des Welthandels durch Wegfall der Zölle
- Multinationale Unternehmen
- Welthandelssprache
- Abnahme von Feindbildern und politischen Spannungen
- Global Sourcing
- internationale Arbeitsteilung
- internationale Kapitalströme

### 1.17 Chancen und Risiken der Globalisierung aus deutscher Sicht

siehe Tabell 5

Unternehmen profitieren durch: - Rationalisierung - Outsourcing	Arbeitslosigkeit ↗
	Strukturwandel
	Staat verliert Einfluß
Mehr Arbeitsplätze (hoher Lohn)	Weniger Arbeitsplätze (niedrig Lohn)
Konsument durch pos. Wettbewerb	Gewerkschaften ↘
	Spaltung der Gesellschaft
	Bürgermeisterkonkurrenz

Tabelle 5: Chancen und Risiken der Globalisierung

### 1.18 Unterschiede int. Verträge und Abkommen

siehe Tabelle 6

**Bilateral** 2 Ländern fördern Wirtschaftsbeziehung

**Multilateral** mehrere Länder fördern Wirtschaftsbeziehungen

Verträge	Abkommen
unbegrenzt	zeitlich begrenzt
allgemein	detailliert
Ratifizierung (in nat. Recht umgesetzt)	anderer Träger möglich

Tabelle 6: Unterschiede int. Verträge und Abkommen

## 1.19 Kooperations-, (Zoll)Präferenz- und Assoziationsabkommen

**Kooperationsabkommen** allgemeine, wirtschaftliche, technische Zusammenarbeit

**(Zoll)Präferenzabkommen** bestimmte Länder Zollerleichterungen/-befreiungen unter bestimmten Bedingungen gegeben

**Assoziationsabkommen** Vorbereitung auf Mitgliedschaft in der EU → Recht ohne Gegenleistungen

## 1.20 Definitionen „Unionen“

### Freihandelszone

- freier Warenhandel zwischen den beteiligten Ländern
- Land behält Zollautonomie

**Zollunion** gemeinsamer Zoll an den Aussengrenzen ('60er)

### Gemeinsamer Markt '92

- wie Zollunion, aber freier Warenhandel
- freier Dienstleistungshandel
- Niederlassungsfreiheit für Unternehmen und Arbeitnehmer
- freier Kapitalmarkt/-verkehr

### Wirtschafts- und Währungsunion

- Harmonisierung der Wirtschafts- und Steuerrechts → Rahmenbedingungen werden einheitlich gestaltet
- gemeinsame Währung

politische Union

- Harmonisierung anderer Rechtsgebiete
- Justiz und Inneres
- gemeinsame Aussen- und Sicherheitspolitik

## 1.22 Rechtverteilung

**Meistbegünstigung** Handel zu den besten Handelsbedingungen, die zu anderen Drittländern gelten

**bedingte Meistbegünstigung** s. o. er werden zusätzliche Bedingungen geknüpft

**Parität** Waren und Dienstleistungen werden gehandelt als wären sie im Innland hergestellt worden

### 1.23 Forintkurs

$$1 \text{ EUR} = 245,493 \text{ HUF}$$

$$1 \text{ HUF} = 0,004073 \text{ EUR}$$

### 1.24 Güterarbitrage

Ein Kinderwagen kostet in Deutschland 500 EUR

Ein Kinderwagen kostet in Pommerland 500 Pomm\$ (umgerechnet 345 EUR bei einem Kurs von 0,69 EUR/Pomm\$)

Unter der Annahme, dass die Transportkosten sowie sonstige Kosten gleich 0 sind, folgt ein Gewinn von  $500 \text{ EUR} - 345 \text{ EUR} = 155 \text{ EUR}$  pro Kinderwagen.

Dieses Geschäft erzeugt eine höhere Nachfrage nach Pomm\$ was zur Folge hat, dass der Wechselkurs sich verändert

$\Rightarrow W_{neu} = 0,89 \text{ EUR/Pomm\$}$ . Der neue Preis für den 500-Pomm\$-Kinderwagen aus Pommerland ist nun auf 445 EUR gestiegen.

Unter der Annahme, dass die Transportkosten sowie sonstige Kosten immer noch gleich 0 sind, folgt ein Gewinn von  $500 \text{ EUR} - 445 \text{ EUR} = 55 \text{ EUR}$  pro Kinderwagen.

Das lukrative Geschäft macht die Runde. Der Wechselkurs steigt auf  $W_{neu} = 0,99 \text{ EUR/Pomm\$}$ .

Der Preis ist damit auf 495 EUR pro 500-Pomm\$-Kinderwagen aus Pommerland gestiegen. Der Arbitragegewinn von 5 EUR lockt nun nur noch die Cent-Fuchser oder Masseneinkäufer.

Das Spiel hörte auf als die Pommerländische Schlafbank den Preis für einen Pomm\$ auf einen EUR erhob ( $W_{neu} = 1 \text{ EUR/Pomm\$}$ ). Doch diese Meldung hatte was Gu-tes: Auf dem Heise-News-Ticker kam die Nachricht, dass es in Lummerland Kuschelbären für 5 Lummer\$ gibt. Der aktuelle Wechselkurs ist 1,4 EUR/Lummer\$ und der Preis in Wuschelland für die identische Kopie des Kuschelbären ist 10 Wuschel\$ bei einem Wechselkurs von 0,2 EUR/Wuschel\$. Was passiert?

### 1.25 Zinsparität

$$A = 800 \text{ EUR}$$

$$i = \text{Zins in D} = 6\%$$

$$i^* = \text{Zins in UK} = 9\%$$

$$W_T = 1,1 \text{ EUR/GBP}$$

$$\text{a)} W = \frac{1,09}{1,09} * 1,1 = 1,1311$$

$$A = 800 \text{ EUR} * \frac{1 \text{ GBP}}{1,1311 \text{ EUR}} = 707,28$$

b)  $W = \frac{1,09}{1,08} * 1,1 = 1,11018$   
 $A = 800 \text{ EUR} * \frac{1 \text{ GBP}}{1,11018 \frac{\text{EUR}}{\text{GBP}}} = 720,16$

c)  $W = \frac{1,12}{1,06} * 1,1 = 1,16226$   
 $A = 800 \text{ EUR} * \frac{1 \text{ GBP}}{1,16226 \frac{\text{EUR}}{\text{GBP}}} = 688,31$

**1.26 Devisenmarkt****1.27****1.28 Y-H-Modell**

a)

b)

$$H = Y - A \rightarrow 300 - \frac{3}{2}Y = -50 + \frac{1}{2}Y \equiv Y = 175 \rightarrow H = 37,5$$

c)

$$H = 0 \rightarrow 300 - \frac{3}{2}Y = 0 \equiv Y = 200$$

$$Y - A = 0 \rightarrow \Delta Y = 100$$

### 1.29 Lokomotivenpolitik

Lokomotivenpolitik ist die Forderung nach einer expansiven Fiskalpolitik in einem anderen Land mit positiven wechselseitigen Auswirkungen auf beide Länder.

Funktioniert nicht, wenn:

- keine Absprache mit dem Nachbarn
- gehemmter Handel und schwache wirtschaftliche Verflechtung
- leistungsfähigkeit Wirtschaft
- schwankender Wechselkurs

**1.30 Beggar my Neighbour**

**1.31 Nominale und reale Abwertung**

**1.32 J-Kurven-Effekt**

**1.33 Angebot und Nachfrage**

**1.34 Zollverfahren**

**1.35 Zollbegriffe**

**1.36 Nicht-tarifäre Handelshemmnisse**