

Berg, Hartmut

Article — Digitized Version

Zur Messung wirtschaftlicher Erfolge der EWG als Zollunion

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Berg, Hartmut (1966) : Zur Messung wirtschaftlicher Erfolge der EWG als Zollunion, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 46, Iss. 5, pp. 257-267

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133595>

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.

Zur Messung wirtschaftlicher Erfolge der EWG als Zollunion

Dr. Hartmut Berg, Hamburg

Gemessen am hohen Anspruch einer Wirtschaftsunion mögen die bisherigen Erfolge der EWG recht kärglich anmuten. Konjunktur- und Wachstumspolitik werden nach wie vor von den Regierungen und Notenbanken der Einzelstaaten betrieben. Einer gemeinsamen Verkehrspolitik mangelt es zwar nicht an ausgereiften Konzeptionen, wohl aber an ihrer zielstrebigem Realisierung. Auch im Bereich der Wettbewerbs- und Steuerpolitik muß die notwendige Anpassung des nationalen Rechts und seiner Handhabung an die Erfordernisse eines gemeinsamen Marktes erst noch vollzogen werden. Ergebnisse von Gewicht erbringen gegenwärtig nur die Verhandlungen über den gemeinsamen Agrarmarkt. Allein: es scheint, daß die hier ausgehandelten Kompromisse in weiten Kreisen eher mit Skepsis denn mit ungetrübtem Beifall aufgenommen werden.

Kurz: Die Verwirklichung der Wirtschaftsunion kann gegenwärtig kaum mehr als ein Fernziel sein. Dennoch besteht kein Anlaß zur Resignation. All denen, die der Gefahr zu erliegen drohen, einer gewissen Integrationsverdrossenheit anheimzufallen, bleibt ein Trost: als Zollunion ist die EWG heute weitgehend Realität.

Seit dem Inkrafttreten des Vertrages von Rom am 1. 1. 1958 sind die damals bestehenden mengenmäßigen Beschränkungen nahezu vollständig abgebaut, die Zölle zwischen den Mitgliedstaaten achtmal gesenkt worden. Zwar ist die Beseitigung der im gewerblichen Warenverkehr noch bestehenden Binnenzölle in Höhe von 20 % der Ausgangssätze von 1957 erst zum 1. 7. 1968 vorgesehen, aber: zum einen sind stärkere Incentives von den letzten noch ausstehenden Zollsenkungen wohl kaum mehr zu erwarten, da diese zumindest zum Teil in den Dispositionen der Unternehmer antizipiert worden sein dürften; zum anderen ist unbestritten, daß der austauschhemmende Effekt der gegenwärtig noch bestehenden Binnenzölle ungleich geringer wiegt als der jener Wettbewerbsverzerrungen, die aus Unterschieden etwa in der Wettbewerbs-, der Steuer-, Verkehrs- und Sozialpolitik resultieren.

Ist der freie Austausch von gewerblichen Waren innerhalb des Integrationsraumes somit weitgehend verwirklicht, so besteht eine gemeinsame Handelspolitik der Gemeinschaft gegenüber Drittländern erst in An-

sätzen. Eine von allen Mitgliedern akzeptierte handelspolitische Konzeption steht noch aus. Soviel ist sicher: sie wird sich als Kompromiß zwischen jenen beiden „reinen“ Ordnungsprinzipien des internationalen Handels darstellen, die sich durch die Maxime „Autarkie soweit wie möglich, Freihandel soweit wie nötig“ und deren Umkehrung kennzeichnen lassen. Indes: das Mischungsverhältnis, das beide Extreme in der künftigen Handelspolitik der EWG eingehen werden, scheint uns gegenwärtig unbestimmter, eine Prognose der künftigen Entwicklung damit schwieriger denn je. Eben auf dieses Mischungsverhältnis aber kommt es an.

Immerhin ist am 1. 1. 1961 die erste, am 1. 7. 1963 die zweite Angleichung der nationalen Zollsätze an den gemeinsamen Außenzoll erfolgt, die sich damit zu 60 % seiner endgültig vorgesehenen Höhe genähert haben. Damit hat die Verwirklichung der Zollunion auch nach außen die Datenkonstellation der Ausgangslage hinreichend genug verändert, um die Fragestellung des vorliegenden Beitrages zu rechtfertigen.

Diese Fragestellung lautet: wie hoch sind die Wohlstandsgewinne, die den bisher durchgeführten Maßnahmen zur Errichtung einer Zollunion als wirtschaftlicher Integrationserfolg zugemessen werden können? Oder, in anderer Formulierung: Wie steht es um das Verhältnis zwischen den volkswirtschaftlichen Kosten und den volkswirtschaftlichen Erträgen des im Rahmen der EWG eingeleiteten Integrationsprozesses?

Die damit umrissene Problemstellung bedarf allerdings in dreifacher Weise einer einengenden Interpretation, wenn sie sich auch nur in Ansätzen als lösbar erweisen soll.

Zum ersten: Zur Diskussion stehen allein die wirtschaftlichen Erfolge der EWG. Kriterium zur Beurteilung der Integrationseffekte ist somit das im Art. 2 des EWG-Vertrages fixierte wirtschaftspolitische Ziel einer möglichst raschen Zunahme des realen Pro-Kopf-Einkommens im Integrationsraum unter Wahrung der Nebenziele Vollbeschäftigung, Preisniveaustabilität und Zahlungsbilanzgleichgewicht. Offen bleibt dagegen die Frage, wie weit eine fortschreitende wirtschaftliche Integration zugleich auch eine Annäherung an jenes übergeordnete politische Ziel der EWG bewirkt, das gemäß der Präambel zum EWG-Vertrag

darin besteht, „die Grundlagen für einen immer festeren Zusammenschluß der europäischen Völker zu schaffen“.

Zum zweiten: Alle Versuche, Aufschlüsse über die bislang eingetretenen Integrationswirkungen zu gewinnen, müssen zum gegenwärtigen Zeitpunkt notwendigerweise den Charakter von Zwischenbilanzen aufweisen — von Zwischenbilanzen, die sich in ihren Ergebnissen von denen späterer Zeitpunkte möglicherweise erheblich unterscheiden. Mit anderen Worten: ob der Integrationsprozeß den Scheitelpunkt seiner Dynamik bereits überschritten hat, oder ob die bisher realisierten Integrationsgewinne in langfristiger Sicht den Charakter vergleichsweise unbedeutender Anfangserfolge annehmen werden — Fragen wie diese lassen sich mit Hilfe einer solchen Zwischenbilanz kaum beantworten.

Zum dritten: Da Gegenstand der Analyse allein die EWG als Zollunion sein soll, scheint es zweckmäßig, bei der Suche nach Integrationseffekten vor allem den industriellen Sektor ins Auge zu fassen. Denn: Konstruktion und Funktionsweise des gemeinsamen Agrarmarktes der EWG lassen sich unter den Begriff der Zollunion kaum noch subsumieren. Und was den Beitrag des Dienstleistungsbereiches zum Bruttoinlandsprodukt der Gemeinschaft anbetrifft, so liegt dieser zwar mit 45,9 % (1964) noch über dem der Industrie (45,5 %) — aber: zum einen ist die im Vertrag vorgesehene Freizügigkeit des Dienstleistungsverkehrs erst in Ansätzen verwirklicht, zum anderen ist der zwischenstaatliche Austausch von Dienstleistungen im Vergleich zum Warenhandel von nur untergeordneter Bedeutung. Relativ gering dürften damit auch die Wirkungen sein, die mit einem Abbau der austauschhemmenden Vorschriften im Dienstleistungsbereich verbunden sind.

Es verbleibt somit der industrielle Sektor als jener Bereich, in dem nicht nur die Voraussetzungen für die Bildung einer Zollunion am günstigsten und damit die Erfolgsaussichten eines solchen Zusammenschlusses am größten waren, sondern in dem auch der Integrationsprozeß gegenwärtig am weitesten fortgeschritten, eine Beurteilung seiner Auswirkungen somit am ehesten möglich ist.

EWG-ERFOLGE IM WIDERSTREIT DER MEINUNGEN

Wer glaubt, nach mehr als achtjährigem Bestehen der EWG habe sich so etwas wie eine „herrschende Meinung“ über die wirtschaftlichen Erfolge und Mißerfolge dieses Integrationsprozesses herausgebildet, sieht sich bei der Durchsicht des einschlägigen Schrifttums bald eines Besseren belehrt. Von einer Einmütigkeit der Auffassungen kann nicht die Rede sein. Sehen die einen in der EWG eine Art Zaubertrank, der wirtschaftliche Gebrechen aller Art flugs zu kurieren vermag, so ist dieselbe EWG für andere die verhängnis-

volle Ausgeburt eines übersteigerten Dirigismus.¹⁾ Aber selbst wenn man solche Extreme als nicht mehr recht ernst zu nehmen ausscheidet, stößt sich Kontroverses noch hart genug im Raum.

So lassen sich zahlreiche Äußerungen der EWG-Kommission kaum anders verstehen, denn als Behauptung, entscheidende Ursache des im Vergleich mit Großbritannien, der EFTA insgesamt und den USA rascheren Wachstums des Sozialproduktes der Gemeinschaft sei der hier erfolgreich eingeleitete Integrationsprozeß.²⁾ Diese sehr hohe Einschätzung der Integrationserfolge wurde von der Wirtschaftspresse zumindest zu jener Zeit bereitwillig übernommen, in der sich der Integrationsprozeß gleichsam lawinenartig zu beschleunigen und auszuweiten schien. Inzwischen ist die Euphorie der beginnenden sechziger Jahre einer Ernüchterung gewichen — einer Ernüchterung, in der man dazu neigt, die künftig zu erwartenden, aber auch die bereits realisierten Integrationserfolge zurückhaltender einzuschätzen.

Im Streit um das Für und Wider eines Beitritts Großbritanniens zur EWG hatten bereits einige englische Ökonomen aus ihrer Geringschätzung der EWG-Erfolge keinen Hehl gemacht.³⁾ Ihre Lesart der Dinge lautete etwa: die im Vergleich zur eigenen Volkswirtschaft raschere Zunahme von Einkommen, Produktion und Handelsvolumen der Länder der Gemeinschaft sei weniger das Ergebnis des hier eingeleiteten Integrationsprozesses als vielmehr das Resultat eines glücklichen Zusammentreffens von wachstumsfördernden Faktoren, die als weitgehend integrationsunabhängig angesehen werden könnten.

Von dieser These ist es nur ein Schritt zu der in der deutschen Diskussion dieses Themas zu findenden Behauptung⁴⁾, bei den vermeintlichen Erfolgen der EWG handele es sich um kaum mehr als einen „Mythos“, dessen wohl gutgläubigen, aber unwissenden Begründern Ursache und Wirkung durcheinandergeraten sei: denn Ursache der relativ hohen durchschnittlichen Wachstumsraten der EWG-Länder sei vor allem die Wachstumsstärke Italiens und der Bundesrepublik. Das rasche wirtschaftliche Wachstum dieser Volkswirtschaften sei aber nicht durch die EWG bedingt. Es beruhe vielmehr auf „länderspezifischen“

1) Als Beleg der erstgenannten These mag erwähnt werden D. Stölze: Die dritte Weltmacht — Industrie und Wirtschaft bauen ein neues Europa, 2. Aufl. München 1963. Den letztgenannten Standpunkt vertrat beispielsweise Röpke; s. etwa W. Röpke: Gemeinsamer Markt und Freihandelszone. In: Ordo, Bd. X (1958), S. 31 ff.

2) Vgl. dazu etwa die Erläuterungen Präsident Hallsteins zum „Siebten Gesamtbericht über die Tätigkeit der Gemeinschaft“ vor dem Europäischen Parlament in Straßburg, abgedruckt in: Europäisches Parlament, Sitzungsberichte 1964/65, Dokument 19 v. 19. 6. 1964.

3) Siehe dazu etwa A. Lamfalussy: Europe's Progress: due to Common Market? In: Lloyds Bank Review, Oct. 1961; C. Clark: British Trade in the Common Market, London 1962, vor allem S. 18 ff.; sowie L. Major: The Common Market: Production and Trade. In: National Institute Economic Review, August 1962, S. 28 ff.

4) Siehe dazu: Gibt es schon einen „EWG-Mythos“? In: ifo-Schnelldienst, Wochenbericht des ifo-Instituts München, Nr. 21 v. 24. 5. 1963.

strukturellen und konjunkturellen Entwicklungsfaktoren. „Es kann ... nicht die Rede davon sein, in erster Linie sei es die EWG-Gründung gewesen, die das starke Wachstum 'der' EWG-Länder 'hervorgerufen' habe, vielmehr war umgekehrt die Wachstumskraft der größten EWG-Länder der Hauptfaktor, der den EWG-Durchschnitt anderer Länder angehoben hat.“⁵⁾

Wo liegen die Ursachen so divergierender Bewertungen der wirtschaftlichen Erfolge der EWG, wie sie etwa in den Verlautbarungen der EWG-Kommission und diesem Zitat zum Ausdruck kommen? Das offenkundige Unvermögen, hier zu einem allgemein akzeptierten Urteil zu gelangen, scheint uns vor allem zwei Ursachen zu haben:

1. Mängel des gegenwärtig verfügbaren theoretischen Instrumentariums zur Messung der Wohlfahrtseffekte von Zollunionen,

2. Schwierigkeiten, die sich ergeben, wenn dieses Instrumentarium auf den konkreten Fall, hier: auf die EWG, angewendet wird.

Mängel des theoretischen Instrumentariums ...

Zu 1: Überspitzt formuliert, ist die moderne Theorie der Zollunion in ihren Ergebnissen, sofern sie statischen Charakter aufweist, über Ricardo, sofern sie dynamische Ansätze entwickelt hat, über Adam Smith kaum allzu weit hinausgelangt.

Für die statisch angelegte Integrationstheorie ist allein der Allokationseffekt einer Zollunion von Interesse. In komparativ-statischer Analyse vergleicht sie das Gleichgewicht vor Bildung der Zollunion mit dem neuen, sich nach Abschluß des Integrationsprozesses einstellenden, Gleichgewichtszustand. Dabei wird unterstellt, daß der Integrationsprozeß den gesamten wirtschaftlichen Datenkranz nicht verändert: Produktionstechnik, Kapitalstock, Einkommensverteilung, Beschäftigungsgrad (Vollbeschäftigung) und Marktform (vollständige Konkurrenz) werden also als konstant, die Anpassungsgeschwindigkeit als unendlich groß, die Anpassungskosten als Null angenommen.

Das Ergebnis der Analyse: ein Abbau der Handelshemmnisse innerhalb der Zollunion ermöglicht hier regional begrenzten Freihandel, der den Wohlstand der Unionsmitglieder erhöht. Dabei lassen sich drei Stufen wachsender wirtschaftlicher Verflechtung unterscheiden:⁶⁾

- Die „Optimierung des Handels“: bei vollständiger, also auch nationaler Immobilität der Faktoren, aber vollständiger Mobilität der Güter bewirkt der Freihandel, daß sich Preise und Grenznutzen aller ausgetauschten Güter im Integrationsraum einander angleichen. Die dadurch ausgelöste Neu-

verteilung der Nachfrage erhöht den durch die verfügbare Gütermenge gestifteten Gesamtnutzen: bei gleichbleibendem Produktionsausstoß und unverändertem Faktoreinsatz nimmt der Wohlstand zu.

- Sind die Faktoren zwar national völlig mobil, zwischen den Integrationspartnern aber noch vollständig unbeweglich, so führt die mit Freihandel gleichgesetzte völlige Mobilität der Güter über die Angleichung der Preise hinaus durch Umgruppieren der Produktionsfaktoren innerhalb der beteiligten Länder auch zur Angleichung der nationalen Grenzkosten für jedes erzeugte Gut. Die damit für jedes einzelne Land verwirklichte optimale Arbeitsteilung bewirkt für die Zollunion als Ganzes eine „relative Maximierung der Produktion.“
- Kommt es schließlich auf Grund uneingeschränkter Mobilität von Gütern und Faktoren nicht nur innerhalb, sondern auch zwischen den Mitgliedsländern zum Ausgleich der Faktorproduktivitäten, ist die letzte Stufe, die der „absoluten Maximierung der Produktion“ erreicht.

Was uns hier im Gewande der paretianischen Wohlfahrtsökonomik entgegentritt, ist offensichtlich kaum viel mehr als die ehrwürdige „Theorie der komparativen Kosten“ Ricardos, angewandt auf den Spezialfall eines nicht weltweiten, sondern regional begrenzten Freihandels. Daraus folgt: Eine Theorie der Zollunion kann sich im Gegensatz zu den, einen uneingeschränkten Freihandel postulierenden, Klassikern nicht darin erschöpfen, die eben skizzierten „Abschließungseffekte“ (J. Viner) regional begrenzten Freihandels zu analysieren. Sie muß vielmehr auch jene Effekte berücksichtigen, die aus der Anwendung gemeinsamer Handelsvorschriften und eines gemeinsamen Außenzolltarifs der Unionsmitglieder gegenüber dritten Ländern herrühren.

Wohlfahrtsmindernd werden diese „Abschließungseffekte“ (J. Viner) einer Zollunion immer dann wirken, wenn Anbieter aus Drittländern, die mit vergleichsweise niedrigeren Kosten produzieren als ihre Konkurrenten im Integrationsraum allein wegen des Außenzolls im früheren Importland nicht mehr konkurrenzfähig sind. Die Abschließungseffekte einer Zollunion kommen also darin zum Ausdruck, daß sich Produktionen zu Standorten geringerer Produktivität verlagern.

Die mangelnde Realitätsnähe ihrer Prämissen läßt die statische Integrationstheorie zu einem wenig leistungsfähigen Instrument werden, wenn es gilt, die Auswirkungen realer Integrationsprozesse zu beurteilen. Dieses Versagen braucht indessen nicht übermäßig bedauert zu werden. Denn selbst wenn es der statischen Theorie der Zollunion gelingen würde, das Vorherrschen unvollständiger Konkurrenz, das Aus-

⁵⁾ Ebenda.

⁶⁾ Vgl. dazu J. E. Meade: *The Theory of Customs Unions*, Amsterdam 1955; sowie H. Jürgensen: *Art. Zollunionen*. In: *Handwörterbuch der Sozialwissenschaften*, Bd. 12, Stuttgart — Tübingen — Göttingen 1965, S. 462 ff.

einanderfallen von privaten und sozialen Kosten und Erträgen sowie die sich aus einer unterschiedlichen Wettbewerbs-, Konjunktur- und Redistributionspolitik der Unionsmitglieder ergebenden „Verzerrungen“ stärker als bisher zu berücksichtigen, so muß ihr Interesse noch zwangsläufig auf die Analyse der Allokationseffekte der Integration beschränkt bleiben, auf das Problem also, wie die Effizienz des Einsatzes gegebener Faktormengen durch die Errichtung einer Zollunion beeinflusst wird.

Die Wirksamkeit des technischen Fortschritts in all seinen Erscheinungsformen wird von dieser Theorie somit nicht erfaßt, kann von ihr auf Grund ihrer statischen Fragestellung auch nicht erfaßt werden. Das heißt: selbst wenn ihre Ergebnisse dem Kriterium der Richtigkeit genügen würden, so würden sie doch an der zweiten an eine leistungsfähige Theorie zu stellenden Forderung scheitern: an der Relevanz ihrer Aussagen. Denn eben der technische Fortschritt, verstanden als Steigerung der Qualität der Produktionsfaktoren und ihres wirksameren Einsatzes im Produktionsprozeß, bestimmt allem Anschein nach in entscheidendem Ausmaß die Höhe des wirtschaftlichen Wachstums der hochentwickelten Industrieländer.

Hohes wirtschaftliches Wachstum ist auch das wirtschaftliche Hauptziel der EWG. Um zu prüfen, wieweit die zur Verwirklichung dieses Zieles im Vertrag vorgesehenen und bereits durchgeführten Maßnahmen sich als wirksam erwiesen haben, bedarf es also einer Theorie, die die Wachstumseffekte von Zollunionen zu erfassen vermag.

Die Frage lautet somit nicht: Welche Unterschiede bestehen zwischen dem neuen Gleichgewichtszustand nach Vollendung der Zollunion und dem alten Gleichgewicht der Ausgangslage? Zu fragen ist vielmehr: Wie beeinflusst die Integration den Wachstumsprozeß? Genauer: Wie wirkt der Zusammenschluß der nationalen Märkte zu einem größeren Markt mit binnenmarktähnlichen Verhältnissen auf den Wettbewerbsprozeß, auf die Produktionstechnik und auf die Angebotsstruktur? Die realitätsfremde Annahme vollständiger Konkurrenz ist dabei zu ersetzen durch die des Vorherrschens oligopolistischer Marktstrukturen, in denen wenige große Anbieter in fühlbarer oligopolistischer Interdependenz zueinander agieren.

Die im Gegensatz zu der — wenn auch sterilen — Geschlossenheit der statischen Integrationstheorie noch recht skizzenhaft anmutenden Ergebnisse einer solchen dynamischen Theorie der Zollunionen stellen letztlich nur vertiefende Variationen des bereits von Adam Smith angeschlagenen Grundthemas dar, daß die Möglichkeiten der Arbeitsteilung und der damit verbundenen Produktivitätssteigerung mit zunehmender Marktgröße ebenfalls zunehmen. In der neueren Literatur wurde dieser Gedanke vor allem von Sci-

to v s k y ⁷⁾ und B a l a s s a ⁸⁾ wieder aufgenommen und auszubauen versucht. Aber erst das von K a n t z e n b a c h ⁹⁾ formulierte sog. „magische Dreieck der Wettbewerbspolitik“ ermöglicht es, wesentliche Elemente einer solchen dynamischen Integrationstheorie systematisch darzustellen und miteinander zu verknüpfen.

Eine optimale Wettbewerbsintensität, eine möglichst weitgehende Ausnutzung der Massenproduktionsvorteile und eine möglichst starke Angebotsdifferenzierung — diese drei Komponenten einer optimalen Marktversorgung zu verwirklichen, ist nach K a n t z e n b a c h Aufgabe der Wettbewerbspolitik. Zwischen diesen drei (Unter-) Zielen der Wettbewerbspolitik besteht nun bei gegebener Marktgröße insofern eine Antinomie, als die Annäherung an eines von ihnen zumeist die teilweise Aufgabe von mindestens einem der beiden übrigen Ziele erfordert.

So ermöglichen zwar steigende Produktionsmengen eines Gutes in weiten Bereichen sinkende Stückkosten. Eine weitgehende Ausnutzung dieser sog. Massenproduktionsvorteile kann jedoch den Verzicht auf eine ausreichende Wettbewerbsintensität erfordern, nämlich immer dann, wenn die wettbewerbsoptimale Unternehmensgröße einer Branche erheblich unter der kostenoptimalen Unternehmensgröße liegt.

Eine sehr weit getriebene Anpassung des Angebots an eine in ihrer Bedürfnisstruktur heterogene Nachfrage, ein hohes Maß an Produktdifferenzierung also, kann ein Abweichen von der optimalen Wettbewerbsintensität bedingen und zugleich die Möglichkeiten vermindern, gesamtwirtschaftliche Kostenersparnisse durch wachsende Unternehmensgrößen („economies to scale“) zu realisieren.

Eine Markterweiterung, wie sie sich als Ergebnis einer Zollunion einstellt, vermag die bei gegebener Marktgröße bestehende Antinomie zwischen den drei Komponenten der Marktversorgung zum Teil aufzuheben. Denn durch die Integration vordem weitgehend gegeneinander abgeschlossener nationaler Märkte kann der Wettbewerb auch langfristig verschärft und dadurch seine Funktionsfähigkeit erhöht werden. Das wird dann der Fall sein, wenn auf den nationalen Märkten die Marktform des engen Oligopols bestand und es im Integrationsprozeß gelingt, diese Marktform durch Vermehrung der Anbieterzahl in die des weiten heterogenen Oligopols umzuwandeln.

Denn die auf diesem Markt vorherrschende Unternehmensgröße reicht aus, um Massenproduktionsvorteile weitgehend auszunutzen. Gewinn-Niveau und

⁷⁾ T. S c i t o v s k y: *Economic Theory and Western European Integration*, London 1958.

⁸⁾ B. B a l a s s a: *The Theory of Economic Integration*, 1. Aufl. London 1962.

⁹⁾ Siehe dazu und zum folgenden E. K a n t z e n b a c h: *Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs*, Göttingen 1966.

Finanzierungsspielraum gestatten die flexible Anpassung der Produktionskapazitäten an sich ändernde außerwirtschaftliche Daten und die Durchsetzung des technischen Fortschritts. Dennoch ist die Zahl der Anbieter groß genug, um der Nachfrage die Auswahl zwischen einer als ausreichend empfundenen Anzahl konkurrierender Produkte zu gestatten, und schließlich vermindert eine ausreichende Wettbewerbsintensität die Gefahr der Ausbeutung auf Grund von übermäßiger Marktmacht.

Vermag die Errichtung einer Zollunion ihren Mitgliedern neben den Aufschließungseffekten somit auch positive Wachstumseffekte zu bescheren, so stellt sich die Frage, ob dem von der statischen Integrationstheorie angenommenen Abschließungseffekt gegenüber Drittländern ebenfalls ein dynamisches Pendant entspricht. Diese Frage kann wohl verneint werden. Denn ein rasch steigendes Volkseinkommen des Integrationsraumes vermag die Nachfrage nach Importgütern aus Drittländern so stark anzuregen, daß deren handelsvermehrender Effekt die handelsvermindernde Wirkung des gemeinsamen Außenzolls überkompensiert: Wachstumsgewinne der Integrationspartner werden über verstärkte Austauschbeziehungen auch für Drittländer Wachstumspulse auslösen.

... und Schwierigkeiten bei seiner Anwendung

Zu 2: Mögen der Ansatz der dynamischen Integrationstheorie auch realitätsnah, ihre Ergebnisse plausibel erscheinen, so handelt es sich doch auch hier nur um Hypothesen — um Hypothesen, die zu verifizieren zudem erhebliche Schwierigkeiten aufwirft. Diese Schwierigkeiten sind Ausdruck des hier auftretenden **Zurechnungsproblems**: Inwieweit lassen sich die statistisch ausgewiesenen Veränderungen bestimmter Makrogrößen wie etwa Volkseinkommen, Industrieproduktion, Ein- und Ausfuhr dem Integrationsprozeß zurechnen, wieweit müssen (und können) sie auf die Wirksamkeit anderer Faktoren zurückgeführt werden?

Das Sozialprodukt einer Periode ist bekanntlich das Ergebnis des Zusammenwirkens unzähliger Dispositionen der einzelnen Wirtschaftssubjekte, von denen — trotz aller gesamtwirtschaftlicher Interdependenz — natürlich nur ein Teil direkt oder indirekt, positiv oder negativ von den Auswirkungen der Integration überhaupt berührt wird. Dasselbe gilt für alle anderen gesamtwirtschaftlichen Aggregatgrößen nicht minder, ohne daß eine Diagnose der Integrationserfolge deswegen auf eine Analyse der Niveau- und Strukturveränderungen dieser Größen verzichten könnte. Denn: Wenn sich das Problem der Zurechnung des Integrationseffektes als theoretisch ebenso unlösbar erweist wie beispielsweise das der Bestimmung des Anteils einzelner Produktionsfaktoren am gemeinsamen Produkt oder die „richtige“ Aufteilung der Gemeinkosten auf die einzelnen Kostenträger, dann wird

der Versuch legitim, mit Hilfe einer Art von Indizienbeweis zu Aussagen über die wirtschaftlichen Erfolge der EWG zu gelangen: „Welches Lied die Sirenen sangen oder welchen Namen Achilles sich beilegte, als er sich unter den Weibern verbarg — das sind zwar schwierige Fragen, aber dennoch nicht jeglicher Mutmaßung entzogen.“ Diese Sentenz des alten englischen Philosophen Sir Thomas Browne erweist sich dabei als trefflich geeignet, um das Spekulative, ja, wenn man will, notwendig Fragwürdige eines solchen Versuchs recht ins Bewußtsein zu rücken.

Aussagen über Art und Stärke von Integrationswirkungen lassen sich grundsätzlich auf zweifache Weise gewinnen:

- Durch einen Test der von der Theorie der Zollunion formulierten Hypothesen an Hand eines umfassenden ökonomischen Modells, wie es beispielsweise von Verdoorn zur Messung von Aufschließungseffekten der Zollunion der Beneluxländer entwickelt und angewandt wurde.¹⁰⁾ Die Übertragung dieses Versuchs auf die EWG kann gegenwärtig allerdings bestenfalls ein Fernziel darstellen, da die zu erfassenden Zusammenhänge hier wesentlich vielfältiger und komplizierter, die verfügbaren statistischen Unterlagen ungleich lückenhafter sind als im vergleichsweise überschaubaren Fall der Benelux.
- So verbleibt zur Analyse der Integrationserfolge der EWG nur die Möglichkeit der Analogie in ihren verschiedenen Varianten: der historischen Analogie als Vergleich der Entwicklung relevanter Größen vor und seit Inkrafttreten des EWG-Vertrages, und der Analogie zu anderen Ländern mit vergleichbarer Produktionsstruktur, vergleichbarem Entwicklungsniveau und vergleichbarer Wirtschaftspolitik.

Auf die generelle Problematik dieses Verfahrens sei hier noch einmal ausdrücklich hingewiesen, die speziellen Schwierigkeiten, die sich einem sinnvollen Vergleich etwa der EWG mit Großbritannien, den übrigen EFTA-Ländern und den USA entgegenstellen, werden im folgenden von Fall zu Fall diskutiert.

WERDEN DIE ERFOLGE DER EWG ÜBERSCHATZT?

Wichtigster, oder zumindest doch am häufigsten verwendeter Index des wirtschaftlichen Wachstums einer Volkswirtschaft oder einer Gruppe von Volkswirtschaften ist die Entwicklung ihres Bruttosozialproduktes insgesamt oder je Einwohner.

Tabelle 1 gibt einen — wenn auch leider zum Teil lückenhaften — Überblick über die reale Zunahme dieser Größen in den Mitgliedsländern der EWG, der

¹⁰⁾ B. J. Verdoorn: The Intra-Block Trade of Benelux, in: E. G. Robinson: (Hrsg.), Economic Consequences of the Size of Nations, Proceedings of a Conference held by the International Economic Association, London — New York 1960, S. 291 ff.

EFTA sowie in den USA und Japan. Die betrachtete Periode umfaßt die letzten sieben Jahre vor und die gleiche Zeitspanne seit dem Inkrafttreten des EWG-Vertrages. Ein Blick auf die Spalten (6) und (8) dieser Übersicht zeigt den oft konstatierten Tatbestand, daß die durchschnittlichen jährlichen Zuwachsraten des gemeinsamen Sozialprodukts der EWG-Länder seit Beginn des Integrationsprozesses beträchtlich größer waren als die des Bruttosozialprodukts Großbritanniens, der Gesamtheit der EFTA-Länder und der USA. Ist das darin zum Ausdruck kommende raschere wirtschaftliche Wachstum im EWG-Raum nun eben auf die EWG als seine entscheidende Ursache zurückzuführen? Diese Frage läßt sich mit — wie es scheint — guten Gründen verneinen:¹¹⁾

1. Wie sich aus den Spalten (5) und (7) der Tabelle 1 entnehmen läßt, wuchs das gemeinsame Bruttosozialprodukt der Gemeinschaft auch in den Jahren vor der Gründung der EWG schneller als in Großbritannien, der EFTA und den USA.

2. Vergleicht man nicht mehr die Zuwachsraten des gemeinsamen Sozialprodukts von EWG und EFTA, sondern die Wachstumsraten einzelner ihrer Mitglieder miteinander, so zeigt sich, daß das Pro-Kopf-Einkommen für die Mehrzahl der EWG-Mitglieder keineswegs sehr viel stärker gestiegen ist als in den meisten EFTA-Ländern. Eine Rangskala der Zuwachsraten des Bruttosozialproduktes je Einwohner ergibt

¹¹⁾ Die im folgenden unter (1) - (4) vorgetragenen Thesen finden sich im wesentlichen bereits in der schon erwähnten Analyse des ifo-Instituts (vgl. Anmerkung 4).

für den Zeitraum von 1958 bis 1964 — vergleiche Spalte (8) der Tabelle 1 — in der Spitzengruppe die Reihenfolge: Italien und Portugal, Dänemark, Bundesrepublik, Schweden, Norwegen, Österreich; erst dann folgen Frankreich, die Niederlande und Belgien. Das so gewonnene Bild verschiebt sich nur unwesentlich, wenn man der Gruppierung die Wachstumsraten des absoluten Bruttosozialproduktes zugrunde legt: Portugal und Italien, Bundesrepublik und Dänemark, Schweiz, Niederlande, Frankreich, Norwegen und Schweden.

Daraus folgt: Das gemeinsame Sozialprodukt der EWG ist insofern ein in seiner Aussage recht irreführender statistischer Mittelwert, als das überdurchschnittlich hohe Wachstum von nur zwei Mitgliedsländern, Italien und der Bundesrepublik, hier leicht den Eindruck erweckt, alle der EWG angehörenden Volkswirtschaften hätten in den vergangenen 7 Jahren überdurchschnittliche Wachstumsraten zu realisieren vermocht.

Die vergleichsweise geringen Zuwachsraten des gemeinsamen Sozialproduktes der EFTA-Länder verleiten dagegen nicht minder leicht zu dem Fehlschluß, das wirtschaftliche Wachstum aller EFTA-Partner sei zwischen 1958 und 1964 unbefriedigend niedrig gewesen. In Wirklichkeit war es hier jedoch allein das extrem geringe wirtschaftliche Wachstum eines EFTA-Mitgliedes, nämlich Großbritanniens, das den Gruppenindex so stark herabdrückte.

Tabelle 1

Entwicklung des Bruttosozialprodukts in wichtigen Ländern vor und nach der EWG-Gründung

Land	Zunahme in % ¹⁾				Durchschnittl. jährl. Zuwachsrate			
	Bruttosozialprodukt insgesamt		Bruttosozialprodukt je Einwohner		Bruttosozialprodukt insgesamt		Bruttosozialprodukt je Einwohner	
	1952-1958	1958-1964	1952-1958	1958-1964	1952-1958	1958-1964	1952-1958	1958-1964
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Deutschland (BR)	33	41	28	31	4,7	5,9	4,0	4,6
Frankreich	22	37	18	26	3,1	5,3	2,6	4,0
Italien	28	43	26	38	4,0	6,1	3,7	5,4
Niederlande	26	37	21	27	3,7	5,4	3,0	4,0
Belgien	15	31	12	27	2,1	4,7	1,7	4,0
Luxemburg	16	.	11	.	2,3	.	1,6	.
EWG	26	39	23	30	3,7	5,6	3,3	4,5
Großbritannien	15	26	14	20	2,1	3,9	2,0	3,1
Norwegen	17	35	11	28	2,4	5,1	1,6	4,3
Schweden	18	35	16	30	2,6	5,1	2,3	4,5
Dänemark	16	41	13	35	2,3	5,9	1,9	5,1
Schweiz	(26)	41	(20)	24	3,7	5,8	2,9	3,7
Osterreich	31	31	31	27	4,4	4,6	4,4	4,1
Portugal	19	(43)	15	41	2,7	6,2	2,2	5,4
EFTA	(20) ²⁾	29	(17) ²⁾	.	2,9	4,4	2,4	3,6
USA	11	29	1	17	1,6	4,3	0,1	2,7
Japan	70	61	.	96	10,0	8,7	.	.

¹⁾ Jeweils bezogen auf 1958. ²⁾ Ungew. arithmet. Mittel.

Quellen: Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften (Hrsg.), Statistische Grundzahlen der Gemeinschaft, 1. Aufl. Luxemburg — Brüssel 1958 und 6. Aufl. Luxemburg — Brüssel 1965; OECD (Hrsg.), Statistical Bulletins, General Statistics, Part II, No. 4 (Juli 1961); OECD (Hrsg.), National Accounts Statistics 1955-1964, März 1966; ferner: Martin, H.-P., Japans Bedeutung im ozeanischen Wirtschaftsraum, Göttingen 1962.

3. Die unterschiedlichen Wachstumsraten der westeuropäischen Volkswirtschaften lassen sich somit kaum aus der Tatsache erklären, daß ein Teil dieser Länder der EWG angehört, ein anderer Teil der EFTA.

So ist das niedrige wirtschaftliche Wachstum Großbritanniens vermutlich vor allem Ergebnis einer Wirtschaftspolitik, die der *circulus vitiosus* einer internen Kosten-Inflation bei überbewerteter Währung dazu zwang, den aus Lohnsteigerungen resultierenden Nachfragezuwachs zur Sicherung des Zahlungsbilanzgleichgewichts immer wieder drastisch zu beschneiden. Daß der mit einer solchen Politik verbundene ständige Druck auf Gewinnmargen und Selbstfinanzierungsspielraum ein konjunkturelles Klima schafft, das der Investitionsneigung und damit dem wirtschaftlichen Wachstum wenig zuträglich ist, darf als sicher gelten. Daß ein Beitritt Großbritanniens zur EWG aus diesem Dilemma kurz- und mittelfristig einen Ausweg eröffnet hätte, ist wenig wahrscheinlich. Auch die Zugehörigkeit Großbritanniens zur EFTA vermag zur Überwindung der Antinomie zwischen außenwirtschaftlicher Stabilität bei unverändertem Wechselkurs und befriedigendem binnenwirtschaftlichen Wachstum ebensowenig Wesentliches beizutragen wie eine Lösung dieses Problems zu erschweren.

So wie die entscheidenden Ursachen der Wachstums- misere Großbritanniens anderswo liegen als im Scheitern seines Beitrittsversuchs zur EWG, so dürften sich auch die hohen Wachstumsraten Italiens und der Bundesrepublik weitgehend ohne den Rückgriff auf die von der EWG ausgehenden Impulse erklären lassen.

Um jene dauernde leichte inflatorische Lücke aufrechtzuerhalten, die in beiden Ländern die Investitionsbereitschaft nicht erlahmen, die Mittel zu ihrer Realisierung nicht versiege ließ, bedurfte es etwaiger zusätzlicher Nachfrageimpulse durch den Zollabbau im Rahmen der EWG sicher nicht. Höhe und Zuwachsraten der Nachfrage des Auslandes erwiesen sich auch in der Phase noch bestehender mäßiger Zollmauern als durchaus ausreichend, um zusammen mit der Nachfrage der inländischen Haushalte und Unternehmer sowie den Ausgaben des Staates jenen ständigen Überhang der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage über das verfügbare Angebot zu gewährleisten, der diesen Ländern neben einer schleichenden Inflation auch ein beachtliches reales Wachstum bescherte.

Es hieße den Zweck dieser Überlegungen mißverstehen, wollte man sie als Versuch auffassen, die Erfolglosigkeit aller Integrationsbestrebungen nachzuweisen. Geht es doch lediglich darum, Klarheit darüber zu gewinnen, daß hohe Wachstumsraten einerseits ebenso auch ohne Integration zu realisieren sind, wie ein gemeinsamer Markt andererseits noch keine Gewähr dafür zu bieten vermag, daß die konjunkturellen Antriebskräfte nicht zeitweilig erlahmen.

Die erste Behauptung läßt sich durch das Beispiel Japans beweisen: Obwohl Japan weder einer Zoll-

union angehört, noch Mitglied einer Freihandelszone ist, übersteigt die Zuwachsrate seines Bruttosozialprodukts mit 10% in den Jahren 1952 bis 1958 und 8,7% im Zeitraum 1958 bis 1964 die entsprechenden Werte aller übrigen in Tabelle 1 aufgeführten Industrieländer bei weitem.

4. Das bisher gewonnene Bild ändert sich nicht wesentlich, wenn man an Stelle des Wachstums des Sozialprodukts das der Industrieproduktion als Vergleichsmaßstab wählt (Tabelle 2).

Tabelle 2

Industrieproduktion ¹⁾ wichtiger Länder vor und nach EWG-Gründung

Land	Zunahme in % ²⁾		Durchschnittliche jährliche Zuwachsrate in %	
	1952-1958	1958-1964	1952-1958	1958-1964
Deutschland (BR) ³⁾	40	52	5,7	7,4
Frankreich	34	40	4,9	5,7
Italien	36	75	5,2	10,7
Niederlande	31	58	4,4	8,3
Belgien	12	47	1,9	6,7
Luxemburg	9	24	1,3	3,4
EWG	35	52	5,0	7,4
Großbritannien	16	27	2,3	3,9
Norwegen	27	41	3,9	5,9
Schweden	20	36	2,9	5,1
Dänemark	23	.	3,3	.
Schweiz
Österreich	35	40	5,0	5,7
Portugal
EFTA	.	31	.	4,4
USA	10	41	1,4	5,9
UdSSR ⁴⁾	48	69	6,9	9,9
Japan	46	148	6,6	21,1

1) 1952-1958: ohne Baugewerbe und ohne Nahrungs- und Genussmittelindustrie; 1958-1964 ohne Baugewerbe. 2) Jeweils bezogen auf 1958. 3) 1958-1964: ohne Berlin (West). 4) 1952-1958: Industrielle Bruttoproduktion einschließlich Nahrungs- und Genussmittel, aber ohne Baugewerbe.

Quellen: Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften (Hrsg.), Statistische Grundzahlen der Gemeinschaft, 1. Aufl. Luxemburg — Brüssel 1958, 6. Aufl. Luxemburg — Brüssel 1965; OEEC (Hrsg.), Statistical Bulletins, General Statistics, Part II, (März 1961); OECD (Hrsg.), Statistical Bulletins, Main Economic Indicators, Feb. 1965.

Auch hier zeigt sich wieder, daß Länder, in denen entscheidende Wachstumsfaktoren wie etwa Bevölkerungswachstum, Arbeitskräftepotential, Nachfrageexpansion, Zahlungsbilanzsituation und konjunkturelle Aktivität eine sehr ähnliche Konstellation aufweisen, auch ein vergleichbares Entwicklungstempo zu verzeichnen hatten, gleich ob sie der EWG oder der EFTA angehören oder an keinem dieser wirtschaftlichen Zusammenschlüsse beteiligt sind.

5. Das Entstehen eines gemeinsamen Marktes im Zuge des Integrationsprozesses muß — so sollte man meinen — zu einer Angleichung der konjunkturellen Entwicklung zwischen solchen Integrationspartnern führen, deren wesentliche Strukturmerkmale in etwa übereinstimmen.

Eine solche Tendenz zu einem konjunkturellen Gleichschritt zumindest einiger EWG-Mitglieder läßt sich

bisher nicht erkennen. Im Gegenteil: während die Wachstumsraten des Bruttosozialprodukts der einzelnen EWG-Länder im Jahre 1963 noch ziemlich nahe beieinander lagen, erreichte der Wachstumszyklus im Jahre 1964 in der Bundesrepublik und in den Niederlanden einen Höhepunkt, während sich das Wachstum in Italien bereits spürbar verlangsamte. Ein kaum minder differenziertes Bild der konjunkturellen Situation ergibt sich auch für das Jahr 1965.

Eine solche Entwicklung mag zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht unerwünscht sein. Denn ein verringertes Wachstum in wichtigen Partnerländern ermöglicht es einem Land mit unverändert starker Nachfrageexpansion, das Ausmaß der inflatorischen Lücke durch steigende Importe aus und (in ihren Zuwachsraten) abnehmende Exporte nach diesen Ländern zu vermindern, während es umgekehrt im wachstumsschwächeren Land durch die steigende Importnachfrage des wachstumsstarken Landes zu einer Konjunkturbelebung kommt.

Zwar lassen sich Funktionsfähigkeit und Nutzen dieses Mechanismus etwa an der Entwicklung des Außenhandels zwischen Italien und der Bundesrepublik ausgezeichnet demonstrieren; aber daß es überhaupt zu einer genügend großen Divergenz der Konjunkturverläufe kommen konnte, um den geschilderten Ausgleichsmechanismus in Gang zu setzen, beweist, daß die konjunkturdifferenzierend wirkenden Einflüsse einer von Land zu Land unterschiedlich betriebenen Konjunkturpolitik stärker durchschlagen als die eine Konjunkturangleichung fördernden Impulse aus der Verwirklichung der Zollunion.

AUFSCHLIESSUNGS- UND WACHSTUMSEFFEKTE DER EWG

Ist die konjunktur- und wachstumsprägende Kraft des Integrationsprozesses somit einerseits vermutlich erheblich geringer als vielfach angenommen, so dürfte sie doch andererseits deutlich größer als Null sein. Auch diese Hypothese läßt sich — wie uns scheint — ausreichend absichern:

6. So ist in diesem Zusammenhang immer wieder auf die Tatsache verwiesen worden, daß der Binnenhandel der Gemeinschaft seit Inkrafttreten des EWG-Vertrages mit weit überdurchschnittlichen Zuwachsraten expandierte. Hat sich doch der Austausch zwischen den Mitgliedsländern von 1958 bis 1964 mit einer Zunahme von 106 % mehr als verdoppelt, während der Welthandel (ohne EWG-Binnenhandel) im gleichen Zeitraum nur um 42 % zunahm.

Der „Integrationskoeffizient“ als das Verhältnis von Binnenhandel zum Gesamthandel der EWG stieg von 29,6 % bei der Einfuhr und 30,1 % bei der Ausfuhr (1958) auf 40,2 bzw. 43,2 % im Jahre 1964. Es liegt auf der Hand, in der Verwirklichung der Zollunion die wesentliche Ursache oder zumindest doch die entscheidende Voraussetzung für die in diesen Zahlen zum Ausdruck kommende rasche Zunahme der Handelsverflechtung zwischen den EWG-Ländern zu sehen.

Für die Richtigkeit dieser ohnehin plausiblen Erklärung spricht auch ein möglicher Umkehrschluß: Wie Tabelle 3 zeigt, liegt die Zunahme des Intra-EWG-Handels der Beneluxländer deutlich unter dem für die Gemeinschaft geltenden Durchschnittswert. Dieses Zu-

Tabelle 3

Entwicklung des Handels der EWG-Länder untereinander und mit Drittländern vor und nach EWG-Gründung

	in Mill. \$						Zuwachs in %			
	Einfuhr			Ausfuhr			Einfuhr		Ausfuhr	
	1952	1958	1964	1952	1958	1964	1952-58	1958-64	1952-58	1958-64
Binnenhandel der EWG										
Deutschland (BR)	800	1896	5098	1081	2406	5910	137	168	122	145
Frankreich	694	1227	3762	642	1136	3487	76	206	76	206
Italien	414	687	2365	290	608	2266	65	244	109	272
Niederlande	790	1518	3671	763	1337	3233	92	141	75	141
Belgien/Luxemburg	876	1462	3146	863	1377	3494	66	115	59	153
EWG-Binnenhandel insgesamt	3574	6790	18041	3639	6864	18390	89	164	88	167
Außenhandel der EWG										
Gruppe 1 (Industrieländer)	.	8526	15451	.	8638	15621	.	81	.	81
EFTA	.	3608	6588	.	4970	8832	.	83	.	78
Großbritannien	810	1192	2585	1201	1330	2275	47	117	10	71
USA	1766	2808	5430	896	1664	2849	59	93	85	71
Gruppe 2 (Entwicklungsländer)	.	6824	9831	.	6125	6889	.	44	.	12
Assoz. überseeische Länder	.	1546	2054	.	1860	1652	.	33	.	-11
Lateinamerika	.	1647	2459	.	1604	1676	.	49	.	4
Gruppe 3 (Ostblockländer)	.	789	1506	.	980	1331	.	91	.	36
EWG-Außenhandel insgesamt	.	16156	26826	.	15911	24158	.	66	.	52

Quellen: Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften (Hrsg.), Statistische Grundzahlen der Gemeinschaft, 6. Aufl. Luxemburg — Brüssel 1958 und 6. Aufl. Luxemburg — Brüssel 1965; OEEC (Hrsg.), Statistical Bulletins, General Statistics, Part II, No. 4 (Juli 1961); OECD (Hrsg.), National Accounts Statistics 1955-1964, Paris, März 1966; ferner: Martin, H.-P., Japans Bedeutung im ozeanischen Wirtschaftsraum, Göttingen 1962.

rückbleiben läßt sich unter anderem sicher auf die Tatsache zurückführen, daß Belgien, Luxemburg und die Niederlande bereits vor Gründung der EWG die Handelshemmnisse im gegenseitigen Warenverkehr beseitigt hatten, so daß die von den Zollsenkungen im Rahmen der EWG ausgehenden Impulse vor allem ihren Handel mit den übrigen EWG-Ländern expandieren ließen.

Gelangt man so zu dem Schluß, daß eine Ursache der nur noch mäßigen Expansion des Binnenhandels der Benelux-Staaten in ihrem intern bereits vorweggenommenen Zollabbau zu suchen ist, so liegt es nur nahe, umgekehrt die rasche Zunahme des Handels zwischen den übrigen EWG-Ländern auf die durch die EWG bewirkten Zollsenkungen zurückzuführen.

Tabelle 4

**Entwicklung der Anteile des Handels
mit EWG-Partnern am gesamten Warenverkehr
jedes Mitgliedstaates der EWG**
(in %)

	Einfuhr			Ausfuhr		
	1953	1958	1965	1953	1958	1965
Deutschland (BR)	25,3	25,8	38,5	30,0	27,3	35,2
Frankreich	16,0	21,9	38,8	19,7	22,2	41,3
Italien	22,0	21,4	31,1	20,6	23,6	40,3
Niederlande	38,0	41,9	53,5	36,0	41,6	55,9
Belgien/Luxemburg	38,8	46,6	54,5	39,4	45,1	62,0
EWG insgesamt	26,5	29,6	41,8	28,6	29,6	43,5

Quelle: Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften (Hrsg.), Außenhandel, Monatsstatistik, No. 2 (1966).

7. Die Angaben von Tabelle 4 bestätigen nur, was sich indirekt bereits aus den in Tabelle 3 ausgewiesenen unterschiedlich hohen Zuwachsraten des EWG-Binnenhandels und des Austausches der Gemeinschaft mit dritten Ländern ersehen läßt: den abnehmenden Anteil des EWG-Handels mit Drittländern und den entsprechend gestiegenen Anteil des Austausches zwischen den Integrationspartnern an ihrem Gesamt-handel.

Nun entspricht eine solche stärkere Konzentration von Bezug und Absatz auf den gemeinsamen Markt der Mitgliedsländer nicht nur dem mit Abschluß des EWG-Vertrages bekundeten Willen der Vertragspartner — ist doch der in dieser Konzentrationstendenz zum Ausdruck kommende „Aufschließungseffekt“ ein entscheidendes Mittel, um das ökonomische Ziel einer Wohlstandssteigerung der Integrationspartner zu verwirklichen. Eine solche Handelsumlenkung kann auch unter dem Aspekt einer Wachstumsförderung aller am Welthandel beteiligten Länder nur dann negativ bewertet werden, wenn sie mit einschneidenden „Abschließungs-“ oder „Diskriminierungseffekten“ verbunden ist.

Gerade diese, gegen das mit der Gründung der EWG verfolgte Ziel einer regional begrenzten Integration am häufigsten vorgebrachten Bedenken scheinen sich

heute jedoch als zumindest stark übertrieben zu erweisen.

Von 1958 bis 1964 wuchs das Volumen des EWG-Binnenaustausches um 11,3 Mrd. \$. Im gleichen Zeitraum nahmen die Bezüge der EWG aus Drittländern um 10,7, ihre Exporte in Drittländer um 8,3 Mrd. \$ zu. Mit Zuwachsraten von 68 % bei den Einfuhren und 60 % bei der Ausfuhr wuchs somit auch der EWG-Handel mit Drittländern wesentlich rascher als der gesamte Welthandel, der, wenn man den EWG-Binnenhandel unberücksichtigt läßt, von 1958 bis 1964 nur um 42 % anstieg.

Damit erhöhte sich zugleich auch der Anteil des Drittlandhandels der EWG am Welthandel: betrug er 1958 17,1 % bei den Einfuhren und 17,9 % bei den Ausfuhren, so war er bis 1964 auf 17,9 bzw. 18,2 % angewachsen.

Das alles spricht dafür, daß die befürchtete Diskriminierung der Drittländer in Wirklichkeit relativ gering blieb. Absolut wurde der statische Abschließungseffekt mit seinen negativen Allokationswirkungen ohnehin überkompensiert durch die Stärke des positiven Wachstumseffektes. Die von den hohen Wachstumsraten des Volkseinkommens der Gemeinschaft ausgelöste zusätzliche Importnachfrage erwies sich im allgemeinen als groß genug, um nicht nur einen absoluten Rückgang der EWG-Bezüge aus Drittländern zu verhindern, sondern er vermochte darüber hinaus die Zuwachsraten dieser Einfuhr noch zu erhöhen. Das gilt vor allem für die Importe aus hochentwickelten Drittländern, da von diesen ein ungleich größerer Teil durch steigende Einkommenselastizitäten begünstigt wird als von den Rohstoff- und Nahrungsmittelbezügen der EWG aus Entwicklungsländern.

8. Daß die Ausweitung des EWG-Binnenhandels zu Wohlstandsgewinnen der Integrationspartner geführt hat, läßt sich nicht bestreiten, zumindest nicht, ohne damit gleichzeitig auch die Ergebnisse einer hundertfünfzigjährigen Tradition der Außenhandelstheorie über Bord zu werfen. Von den Bedingungen, die nach Meade gegeben sein müssen, um zu einer „Optimierung des Handels“ zu gelangen, ist in der EWG ganz sicher nicht eine voll erfüllt. Dennoch läßt sich das Ergebnis seiner Überlegungen grundsätzlich auf den hier ablaufenden Integrationsprozeß übertragen: der verstärkte gegenseitige Austausch der EWG-Länder hat den durch die verfügbare Gütermenge gestifteten Gesamtnutzen der Verbraucher ohne Zweifel erhöht.

Darüber hinaus läßt sich — bei unterstellter Gültigkeit der Grenzproduktivitätstheorie — jene Tendenz zur Angleichung der Faktorproduktivitäten zwischen den Integrationspartnern nachweisen, die definitionsgemäß Voraussetzung für eine „absolute Maximierung der Produktion“ im Integrationsraum ist.

Eine vom Statistischen Amt der Europäischen Gemeinschaften veröffentlichte Übersicht zeigt, daß die Variationskoeffizienten der Löhne und Gehälter zwischen 1959 und 1962 in der Mehrzahl der 14 untersuchten Industriezweige erheblich kleiner geworden sind. Das wird besonders deutlich bei den Löhnen in der Zuckerindustrie, der Holz- und Papier-verarbeitenden Industrie und im Schiffbau, wo die Streuung zwischen den Mitgliedern der Gemeinschaft zwischen 1959 und 1962 um etwa die Hälfte zurückging.

Tabelle 5
Variationskoeffizienten¹⁾ der Lohn- und Gehaltsaufwendungen in 14 Industriezweigen der EWG 1959 und 1962

Branche	Löhne		Gehälter	
	1959	1962	1959	1962
Zuckerindustrie	11,0	6,4	18,6	17,8
Brauerei und Mälzerei	14,3	11,2	13,5	9,1
Wollspinnerei	7,9	6,0	9,1	7,2
Baumwollspinnerei	9,5	7,7	10,8	8,9
Chemiefasernerzeugung	17,1	12,6	3,7	6,7
Herstellung von Holzschliff, Zellstoff, Papier und Pappe	11,3	6,7	6,8	9,1
Chemische und pharmazeutische Industrie	11,2	10,1	11,8	11,3
Gummiverarbeitung	8,4	9,5	20,3	22,5
Zementindustrie	16,9	12,4	5,3	5,4
Herstellung von Steinzeug und Feinkeramik	8,2	7,7	11,3	7,1
Herstellung von Werkzeugmaschinen	10,0	6,1	7,8	8,7
Elektrotechnische Industrie	8,8	6,6	7,2	7,9
Schiffbau und -reparatur	15,8	9,2	10,3	7,8
Herstellung von PKW und LKW	4,2	4,9	9,1	8,9

1) Der Variationskoeffizient gibt die Standardabweichung der in den einzelnen Ländern beobachteten Werte in % des arithmetischen Mittels an.

Quelle: Löhne EWG 1962 Sozialstatistik, Jg. 1964, Nr. 5 Hrsg. v. Statistischem Amt der Europäischen Gemeinschaften.

9. Der starke Zuwachs des EWG-Binnenhandels läßt die Aussage zu, daß die Produktdifferenzierung als eine Komponente der Marktversorgung im Integrationsraum zugenommen, die Bedürfnisbefriedigung der Verbraucher sich somit verbessert hat.

Wie weit der Integrationsprozeß darüber hinaus auch die beiden anderen Komponenten der Marktversorgung beeinflußt, also etwa eine verstärkte Ausnutzung der Massenproduktionsvorteile ermöglicht und/oder zur Verwirklichung einer optimalen Wettbewerbsintensität beigetragen hat — das festzustellen, erweist sich schon als ungleich schwieriger.

In ihrem achten Gesamtbericht¹²⁾ nennt die EWG-Kommission etwa ein Dutzend Erzeugnisse — so beispielsweise Kühlschränke, Waschmaschinen, Fernsehgeräte, einige Nahrungsmittel und bestimmte Textilien —, deren Preise in allen oder einigen Mitgliedsländern bei gleichbleibender Qualität gesunken (Scho-

12) EWG-Kommission (Hrsg.), Achter Gesamtbericht über die Tätigkeit der Gemeinschaft, Brüssel 1965, S. 119 ff.

kolade, Feinbackwaren) oder bei gestiegener Qualität relativ stabil geblieben sind (langlebige Gebrauchsgüter).

Dabei äußert sie die Vermutung, daß dies mit hoher Wahrscheinlichkeit auf zunehmende Möglichkeiten der Massenproduktion und/ oder auf verschärften Wettbewerb durch eine Vermehrung der Anbieterzahl zurückzuführen sei: beides Folge der Markterweiterung im Zuge der Verwirklichung der Zollunion.

Andererseits räumt aber auch die EWG-Kommission ein, daß ein gemeinsamer Markt in ausgeprägter Form gegenwärtig wohl nur im Bereich der Automobilindustrie besteht. Mit einer Zunahme von 88 % im Zeitraum von 1958 bis 1964 ist hier die Einfuhr der EWG aus Drittländern, mit einer Steigerungsrate von 233 % auch der EWG-Binnenhandel in der Tat ungleich stärker gestiegen als die jeweilige Gesamteinfuhr.

Das mag erklären, warum die Recherchen der EWG-Kommission bislang nur vergleichsweise mager anmutende Ergebnisse erbrachten. Denn: bei der raschen Zunahme der innergemeinschaftlichen Einfuhren, wie sie etwa der Tabelle 3 zu entnehmen ist, haben wir es einmal mehr mit Durchschnittswerten zu tun, die einen wichtigen Tatbestand verdecken: daß sich nämlich die rasche Expansion des EWG-Intrahandels zu etwa 90 % aus den überdurchschnittlich hohen Zuwachsraten des Austausches relativ weniger Erzeugnisse erklären läßt.

Nach Untersuchungen der EWG-Kommission¹³⁾ waren es in der Bundesrepublik etwa 60 Erzeugnisse, in Frankreich 50, in den Niederlanden 40, in Belgien/Luxemburg und Italien 20 Positionen, deren Einfuhren aus dem EWG-Raum von 1960 bis 1962 um mindestens 1 Mill. \$ anstiegen — ein Bild, das sich auch 1963 noch nicht wesentlich verschoben hatte.¹⁴⁾ Diese Angaben scheinen uns nur einen Schluß zuzulassen: die vom bisher erfolgten Abbau der Binnenzölle ausgehenden Impulse dürften sich in den meisten Branchen als noch zu gering erwiesen haben, um hier über eine verstärkte Arbeitsteilung zwischen Unternehmen mit gleichem oder sehr ähnlichem Produktionsprogramm im EWG-Raum eine Spezialisierung und damit eine produktivitätssteigernde Strukturbereinigung zu erzwingen.¹⁵⁾

Die EWG als Strukturverändernde Kraft

Versuchen wir, aus den unter (1) bis (9) aneinandergereihten, zum Teil recht widersprüchlich erscheinenden Indizien ein abschließendes Urteil über die bisherigen Auswirkungen der EWG zu gewinnen.

13) Vgl. dazu: EWG Kommission (Hrsg.), Siebter Gesamtbericht über die Tätigkeit der Gemeinschaft, Brüssel 1964, S. 111 ff.

14) Vgl. dazu: EWG-Kommission (Hrsg.), Achter Gesamtbericht über die Tätigkeit der Gemeinschaft, a. a. O., S. 119.

15) Für den deutsch-französischen Austausch von Ausrüstungsgütern wird diese Vermutung durch eine Studie der Pariser Industrie- und Handelskammer bestätigt. Siehe dazu: Industrielle EWG-Integration steht noch aus. In: Handelsblatt Nr. 21 vom 1. 2. 1966.

Der erste sich dabei einstellende Eindruck ist dieser: unser Versuch, die Erfolge der EWG zu quantifizieren, kann als gescheitert angesehen werden. Ohne recht handfeste Wertungen lassen sich die gewonnenen Teilaspekte zu einem einheitlichen Bild nicht zusammenfügen. Das mag einerseits bedauert werden; andererseits darf man nicht übersehen, daß eine auch hohen Ansprüchen genügende quantitative Analyse dort an ihre Grenzen stößt, wo es den (wirtschafts-) politischen und psychologischen Auswirkungen des Integrationsprozesses nachzuspüren gilt.

Da ist zunächst das psychologische Moment: zumindest in den endenden fünfziger und den beginnenden sechziger Jahren dominierte bei Unternehmen und Verbänden die Vorstellung, der sich augenscheinlich ständig beschleunigende Integrationsprozeß werde die Absatzpolitik im Gemeinsamen Markt für die „insider“ auf Grund sich erheblich verschärfenden Wettbewerbs im Integrationsraum, für die „outsider“ auf Grund des zu erwartenden Außenzolls zu einem ausgesprochen harten Geschäft werden lassen. Diese Erwartung hat ganz ohne Zweifel dazu beigetragen, die unternehmerischen Instinkte erheblich zu schärfen.

Sahen sich zahlreiche Unternehmer bereits durch den Abbau der Binnenzölle und den frühzeitig angekündigten raschen Ausbau der Zollunion zur Wirtschaftsunion einem bedrohlichen psychologischen Druck ausgesetzt, so wurde dieses Gefühl durch die rasche Zunahme amerikanischer Investitionen im EWG-Raum noch verstärkt. Zwar beträgt der Anteil der Investitionen amerikanischer Gesellschaften in Europa kaum mehr als etwa 6 bis 7% der jährlich in der verarbeitenden Industrie einschließlich der Erdölindustrie vorgenommenen Gesamtinvestitionen. Aber zum einen konzentrieren sich diese Investitionen vor allem auf Branchen — Elektronik, Chemie, Erdöl, Automobile —, deren Expansionstempo in hohem Maße das gegenwärtige und zukünftige gesamtwirtschaftliche Wachstum bestimmt und die deshalb stärker im Blickpunkt des Interesses stehen als andere Bereiche. Und zum anderen haben die übermächtig scheinende Größe und Finanzkraft amerikanischer Konzerne, nicht zuletzt auch die von diesen bei ihrem Eindringen in den europäischen Markt angewandten, oft recht rauhbeinig erscheinenden Praktiken dazu geführt, bei vielen Unternehmen ein Gefühl des Bedrohtseins hervorzu-rufen, das bei nüchterner Einschätzung der Dinge als übertrieben erscheinen mag.

Die direkten — durch den Zollabbau ausgelösten — und indirekten — durch die Mobilisierung des amerikanischen Kapitals bewirkten — Impulse der EWG haben somit längst erstarrte Strukturen wieder in Bewegung geraten lassen. Zwar mögen nicht alle Reaktionen auf diese Impulse zu auch gesamtwirtschaftlich erwünschten Ergebnissen führen, aber das Ausmaß der auf eine Strukturverhärtung gerichteten Kräfte ist in reifen Volkswirtschaften in der Regel

so groß, daß man sich von einem Zuwachs an strukturverändernden Faktoren mit gutem Gewissen Wachstumsgewinne versprechen darf, die die möglichen Reibungsverluste des Strukturwandels langfristig überkompensieren.

Es bedarf nicht mehr als der Übertragung dieser Aussage vom Integrationsraum auf die Weltwirtschaft, um zu erkennen, wo die entscheidenden (wirtschafts-) politischen Erfolge der EWG zu suchen sind.

Spätestens in der Mitte der fünfziger Jahre vermochte nichts mehr über die Tatsache hinwegzutäuschen, daß die nach dem zweiten Weltkrieg eingeleiteten Versuche einer globalen Re-Integration der Weltwirtschaft gescheitert waren. Was blieb, war eine Ordnung des Welthandels, deren räumliche Grundstruktur sich von der der liberalen Weltwirtschaft der Freihandelsära nicht wesentlich unterschied — nur, daß man deren Vorzug eingebüßt, deren Nachteil jedoch beibehalten hatte. Ihr Vorzug: Das war der auf der Grundlage des Freihandels betriebene substitutive Austausch zwischen den industriellen Kerngebieten mit seiner produktivitätssteigernden und damit wachstumsfördernden Wirkung. Ihr Nachteil: Das war der Ausschluß der weltwirtschaftlichen Peripherie von diesem substitutiven Austausch und die ihnen abverlangte Beschränkung auf den komplementären Handel mit seinen vergleichsweise geringen Wachstumseffekten.

Wenn diese über Jahrzehnte hinweg nahezu erstarrte Struktur des Welthandels gegenwärtig einem tiefgreifenden Wandel unterworfen ist, so war es vor allem die EWG, die diesen Prozeß ausgelöst hat und ihm seine Dynamik verlieh. Natürlich vollzieht sich die Herausbildung von neuen Formen der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung nicht frei von Störungen und Rückschlägen. Auch hier stellt sich die Entwicklung als eine „Kette von Ungleichgewichten“ dar, in der Phasen rascher Fortschritte und Perioden des zähen Festhaltens an überkommenen Positionen einander ablösen.

Das Anschlußbegehren Großbritanniens und das amerikanische Angebot der „Kennedy-Runde“ markieren ohne Zweifel den Höhepunkt eines in seiner Dynamik ungewöhnlich starken Aufschwungs. Die Deutung der gegenwärtigen Situation erweist sich dagegen als ungleich schwieriger. Der Betrachter wird sie je nach seiner Neigung, einen eher günstigen oder einen im Zweifel widrigen Verlauf der Dinge anzunehmen, als Periode ernstlicher Rückschläge, als Phase der Stagnation, als Stadium der Anpassung und Konsolidierung oder als Politik einer zwar nur langsamen, aber doch stetigen und folgerichtigen Annäherung an das gesetzte Ziel interpretieren. Wie die Diagnose auch immer ausfallen mag — „für die Neuordnung des Welthandels bildet die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft Hebel und Ansatzpunkt zugleich“ (H. Jürgensen). Darin liegt — so scheint uns — nicht der geringste ihrer Erfolge.