

Dicke, Hugo; Foders, Federico

Book — Digitized Version

Wirtschaftliche Auswirkungen einer EU-Erweiterung auf die Mitgliedstaaten

Kieler Studien, No. 309

Provided in Cooperation with:

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Dicke, Hugo; Foders, Federico (2000) : Wirtschaftliche Auswirkungen einer EU-Erweiterung auf die Mitgliedstaaten, Kieler Studien, No. 309, ISBN 3161475097, Mohr Siebeck, Tübingen

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/2510>

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.

HUGO DICKE • FEDERICO FODERS

Wirtschaftliche Auswirkungen
einer EU-Erweiterung auf die
Mitgliedstaaten

KIELER STUDIEN 309

Herausgegeben von Horst Siebert

Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel

Mohr Siebeck

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Dicke, Hugo:

Wirtschaftliche Auswirkungen einer EU-Erweiterung auf die
Mitgliedstaaten / Hugo Dicke; Federico Foders.

Tübingen : Mohr Siebeck, 2000

(Kieler Studien ; 309)

ISBN 3-16-147509-7

© Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel; Mohr Siebeck Tübingen 2000

Alle Rechte vorbehalten. Ohne ausdrückliche Genehmigung des Verlages ist es auch nicht gestattet, das Werk oder Teile daraus in irgendeiner Form (Fotokopie, Mikrofilm oder einem anderen Verfahren) zu vervielfältigen oder unter Verwendung elektronischer Systeme zu verarbeiten oder zu verbreiten.

Printed in Germany

ISSN 0340-6989

Vorwort

Die Europäische Union hat 13 Staaten in Aussicht gestellt, unter von ihr definierten Bedingungen Mitglied der Gemeinschaft zu werden. In bilateralen Verhandlungen erarbeitet sie derzeit die Grundlagen für ihre Entscheidung über die Aufnahmeanträge der Beitrittskandidaten. Gleichzeitig verhandeln die Mitgliedstaaten der EU untereinander über die Frage, wie sie die gemeinsamen Institutionen ändern müssen, damit diese in einer Union arbeitsfähig bleiben, die um bis zu 13 Staaten mit über 170 Millionen Einwohnern erweitert werden soll. Kommt es zu einer Erweiterung, so wäre die Integration Gesamteuropas einen sehr großen Schritt vorangekommen. Nur wenige Staaten stünden dann noch außerhalb der Union. Die Gesellschaften in einer erweiterten Europäischen Union könnten ihre ideellen Ziele, wie zum Beispiel Sicherheit, Freiheit und Gleichheit, in einem Maße verwirklichen, wie es die meisten Menschen vor dem Fall des Eisernen Vorhangs im Jahr 1989 nicht einmal zu träumen gewagt hätten. Dabei ist die Erweiterung keine bloße Formsache. Vielmehr gibt es Hindernisse. Diese sind überwiegend in unterschiedlichen Erwartungen darüber begründet, wie sich die Erweiterung auf die materiellen Ziele der alten Mitgliedstaaten und der Beitrittsländer auswirken wird. Anliegen dieser Studie ist es, die materiellen Wohlfahrtseffekte auf die alten Mitgliedstaaten im Gefolge einer Erweiterung zu beleuchten und dabei aufzuzeigen, daß die Erweiterung unter den jetzigen Politikbedingungen ihren Preis hat.

Diese Studie ist eine Gemeinschaftsarbeit von Hugo Dicke und Federico Foders. Besonderen Dank schulden die Autoren Stephen Nickell von der London School of Economics, der wichtige Materialien für die Analyse der EU-Arbeitsmärkte überlassen hat. Nicht weniger danken möchten die Autoren Jamuna P. Agarwal, der freundlicherweise die Analyse der Direktinvestitionen im Gefolge der bisherigen und künftigen Erweiterungen zur Verfügung gestellt hat und außerdem mit hilfreichen Kommentaren die Forschungsarbeit befruchtet hat. Dank schulden die Autoren Derik Burgert und Axel-Adrian Roestel für die Durchführung ökonomischer Untersuchungen sowie Tim-Olaf Sülzer für die Constant-Market-Share-Analyse. Gespräche, die mit Experten auf verschiedenen Ebenen über die Ergebnisse der Forschungsarbeit dankenswerterweise geführt werden konnten, haben wichtige Anregungen gegeben. Auch mehreren Forschern aus dem Institut für Weltwirtschaft möchten die Autoren dafür danken, daß sie mit ihren Anmerkungen wesentlich zur Verbesserung der Studie beigetragen haben.

IV *Vorwort*

tragen haben. Die Schreibarbeiten lagen bei Irene Baur und Sigrid Türker, die Layout-Arbeiten bei Kerstin Stark und die Rechenarbeiten bei Evelyn Jann. Ein besonderer Dank gilt Ilse Büxenstein-Gaspar, Dietmar Gebert und Itta Schulte für die gewissenhafte redaktionelle Überarbeitung des Manuskripts.

Kiel, im November 2000

Horst Siebert

Inhalt

1	Einleitung	1
	1.1 Relevanz und Ziel der Untersuchung	1
	1.2 Untersuchungsgang	5
2	Theoretische Grundlagen	6
	2.1 Vorbemerkung	6
	2.2 Ein gesamtwirtschaftlicher Modellrahmen	8
	2.2.1 Allokationseffekte	10
	2.2.2 Akkumulationseffekte	12
	2.3 Theorie der regionalen Integration	14
	2.4 Arbeitsmarkteffekte	19
	2.5 Theorie der Faktorwanderungen	20
	2.6 Die Finanzbeziehungen zwischen Mitgliedstaaten und der Europäischen Union	28
	2.7 Zwischenfazit	34
3	Die europäische Integration im Kontext der weltweiten Inte- gration: die institutionellen Änderungen	37
	3.1 Vorbemerkung	37
	3.2 Europa	39
	3.2.1 West-, Nord- und Südeuropa	39
	3.2.2 Mittel- und Osteuropa	40
	3.3 Die weltweite Integration	42
4	Außenwirtschaft und gesamtwirtschaftliche Entwicklung	44
	4.1 Vorbemerkung	44
	4.2 Wirtschaftliche Auswirkungen im Gefolge der bisherigen Erweiterungen	45

4.2.1 Außenhandel und gesamtwirtschaftliche Entwicklung	45
4.2.2 Die Marktanteilsveränderungen: Eine Komponenten- analyse	52
4.2.3 Faktorwanderungen	63
4.2.4 Laufende Übertragungen	80
4.2.5 Die Finanzbeziehungen mit der Gemeinschaft	82
4.3 Wirtschaftliche Auswirkungen im Gefolge der Assoziierung mittel- und osteuropäischer Staaten	86
4.3.1 Die wirtschaftliche Entwicklung im Überblick	86
4.3.2 Wirtschaftspolitik	89
4.3.3 Kapitalverkehr	99
4.3.4 Arbeitskräftewanderungen	106
4.3.5 Übertragungen	108
5 Die Wohlfahrts- und Effizienzgewinne aus den Erweiterungen der EU	109
5.1 Vorbemerkung	109
5.2 Wohlfahrtseffekte im Außenhandel	109
5.2.1 Methodisches Vorgehen	109
5.2.2 Die Meßergebnisse	113
5.3 Akkumulationseffekte oder dynamische Integrationseffekte	117
5.4 Arbeitsmarkteffekte der europäischen Integration	122
5.5 Wohlfahrtseffekte der fiskalischen Folgen der Erweiterungen ...	125
5.6 Zwischenergebnis: Die Befunde zu den wirtschaftlichen Auswirkungen der bisherigen Erweiterungen	132
6 Die wirtschaftlichen Auswirkungen im Gefolge der Osterweiterung der EU	136
6.1 Vorbemerkung	136
6.2 Ergebnisse bisheriger Studien	137
6.3 Wirtschaftliche Auswirkungen im Lichte der Erfahrungen mit bisherigen Erweiterungen	139
6.3.1 Außenhandel	140

6.3.2 Wachstum	143
6.3.3 Arbeitsmarkt	145
6.3.4 Faktorwanderungen	146
6.4 Fiskalische Effekte	148
7 Zusammenfassung und Schlußfolgerungen	157
Anhang	164
A Statische Handels- und Wohlfahrtseffekte nach der Theorie der regionalen Integration	164
1 Handelseffekte der Integration im Modell von Jacob Viner mit einem Gut	164
2 Erweiterung des Modells auf zwei Güter	166
B Zur Berechnung der Konvergenzrate	167
C Begründung der Strukturpolitik durch die Kommission der EU	168
D Anhangtabellen	171
E Übersichten	199
Literaturverzeichnis	212
Schlagwortregister	222

Verzeichnis der Tabellen

Tabelle 1 — Zollsenkungen durch verschiedene Verhandlungsrunden im Rahmen des GATT 1947–1983	43
Tabelle 2 — Komponenten der Warenausfuhr der Mitgliedsländer der EU (15) ohne Regionaleffekte 1970–1994	56
Tabelle 3 — Komponenten der Warenausfuhr der Mitgliedsländer der EU (15) ohne Sortimentseffekte 1970–1994	57
Tabelle 4 — Saldo der Kapitalbilanz 1975–1997	64
Tabelle 5 — Saldo der Direktinvestitionen 1975–1997	66
Tabelle 6 — Direktinvestitionen der Welt insgesamt, der EU (15), der USA und Japans 1984–1997	67
Tabelle 7 — EU-Anteil am globalen Zufluß und Bestand der Direktinvestitionen 1984–1997	72
Tabelle 8 — Performance-Indizes der MOE-Länder als Empfänger der Direktinvestitionen 1996	76
Tabelle 9 — Anteil der MOE an den EU-Nettodirektinvestitionen 1992–1996	78
Tabelle 10 — Ausländer in Deutschland aus Griechenland, Spanien und Portugal 1982–1989	80
Tabelle 11 — Saldo der laufenden Übertragungen an das Ausland 1975–1997	81
Tabelle 12 — Zahlungen der Mitgliedstaaten an die EG/EU je Einwohner des Mitgliedstaates 1967–1997	83
Tabelle 13 — Tatsächliche und stimmenäquivalente Zahlungen an die EU nach Mitgliedstaaten 1999	84
Tabelle 14 — Volkswirtschaftliche Kennzahlen für die Beitrittsländer 2002 und die EU-Mitgliedstaaten 1997.....	88
Tabelle 15 — Kennzahlen zum Kapitalmarkt der Beitrittsländer 2002 und der EU-Mitgliedstaaten 1997.....	89
Tabelle 16 — Beitrittsländer: Indikatoren zu den Maastrichter Konvergenzkriterien 1996–1999	91
Tabelle 17 — Beitrittsländer: Wechselkurssysteme und Kapitalverkehr	94

Tabelle 18 — Beitrittsländer: Einkommen, Protektion und Produktionskosten	98
Tabelle 19 — Beitrittsländer: Durchschnittliche Zollsätze nach Gütergruppen 1996	99
Tabelle 20 — Anteil der MOE-Länder an Direktinvestitionszuflüssen der Welt 1986–1997	101
Tabelle 21 — EU-Direktinvestitionen in MOE-Ländern 1992–1996	103
Tabelle 22 — Die sechs jeweils bedeutendsten Ursprungsländer der Direktinvestitionen in ausgewählten MOE-Ländern	104
Tabelle 23 — Beitrag der Privatisierung zu Direktinvestitionen in MOE-Ländern 1991–1994	106
Tabelle 24 — Ausländer aus Beitrittsländern 2002 in Mitgliedstaaten der EU 1996	107
Tabelle 25 — Hilfen der EU für MOE-Länder im Rahmen von PHARE und TACIS nach Ländern	108
Tabelle 26 — Ergebnisse der Regression über den Zusammenhang von EU-Erweiterung und Einfuhren	114
Tabelle 27 — Ergebnisse der Regression über den Zusammenhang von EU-Erweiterung und Exporten	115
Tabelle 28 — Wachstumswirkungen der europäischen Integration 1960–1990	120
Tabelle 29 — EU-Länder: Standardisierte Arbeitslosenquoten 1980–1999	122
Tabelle 30 — EU-Länder: Der Zusammenhang zwischen Arbeitslosenquote und Arbeitsmarktregime	124
Tabelle 31 — Fiskalische Effekte beim Übergang zu einem stimmen- oder bevölkerungsäquivalenten Beitragsschlüssel der EU-Finanzierung nach Mitgliedsländern 1997	129
Tabelle 32 — Zwei Szenarien allokativer Wohlfahrtseffekte der EU-Finanzierung bei gegenwärtigem Beitragsschlüssel 1997 ...	131
Tabelle 33 — BIP-Veränderungen in MOE und der EU nach Übernahme des „acquis“ — Zwei Szenarien	139
Tabelle 34 — EU-Importe aus den Beitrittsländern 1993–1997	141
Tabelle 35 — Exporte der Mitgliedstaaten der EU (15) nach den Beitrittsländern 2002: 1993–1997	141

Tabelle 36 — Finanzielle Vorausschau des Europäischen Rates auf Ausgaben des EU-Haushalts für die EU (15) und die EU (21) 2000–2006	151
Tabelle 37 — Schätzungen der langfristigen Effekte einer ersten Osterweiterung auf Einnahmen und Ausgaben des EU-Haushalts	153
Tabelle 38 — Fiskalische Effekte der ersten Osterweiterung für die EU (15) nach Mitgliedstaaten	154
Tabelle A1 — Import von Waren und Dienstleistungen nach Ländern 1967/68, 1971/72 und 1984/85	171
Tabelle A2 — Export von Waren und Dienstleistungen nach Ländern 1967/68, 1971/72 und 1984/85	171
Tabelle A3 — Bruttoinlandsprodukt (BIP) pro Kopf der Bevölkerung 1973 und Wachstumsraten des BIP und des Exports nach Mitgliedstaaten der EG und der OECD 1974–1985	172
Tabelle A4 — Jährlicher Nettoressourcentransfer an das/vom Ausland nach Ländern/Regionen 1967–1972 und 1973–1985	172
Tabelle A5 — Regionalstruktur des Imports nach Ländern/Regionen im Gefolge der 1. Erweiterung der EG 1967/68, 1971/72 und 1984/85	173
Tabelle A6 — Warenimportquoten ausgewählter Länder nach Herkunftsländern/-regionen 1967/68, 1971/72 und 1984/85	173
Tabelle A7 — Regionalstruktur des Exports nach Ländern/Regionen im Gefolge der 1. Erweiterung der EG 1967/68, 1971/72 und 1984/85	174
Tabelle A8 — Warenexportquoten ausgewählter Länder nach Bestimmungsländern/-regionen 1967/68, 1971/72 und 1984/85	174
Tabelle A9 — Güterstruktur des Imports nach Ländern/Regionen und Gütergruppen im Gefolge der 1. Erweiterung 1967/68, 1971/72 und 1984/85	175
Tabelle A10 — Güterstruktur des Exports nach Ländern/Regionen und Gütergruppen im Gefolge der 1. Erweiterung 1967/68, 1971/72 und 1984/85	176
Tabelle A11 — Import von Waren und Dienstleistungen nach Ländern 1973/74, 1984/85 und 1994/95	177

Tabelle A12 — Export von Waren und Dienstleistungen nach Ländern 1973/74, 1984/85 und 1994/95	178
Tabelle A13 — Bruttoinlandsprodukt (BIP) pro Kopf der Bevölkerung und Wachstumsraten des BIP und des Exports nach EU- Mitgliedstaaten und der OECD 1986–1995	179
Tabelle A14 — Jährlicher Nettoressourcentransfer an das/vom Ausland nach Ländern/Regionen 1973–1985 und 1986–1995	180
Tabelle A15 — Regionalstruktur des Imports nach Ländern/Regionen im Gefolge der 2. Erweiterung der EG 1973/74, 1984/85 und 1994/95	181
Tabelle A16 — Regionalstruktur des Exports nach Ländern/Regionen im Gefolge der 2. Erweiterung der EG 1973/74, 1984/85 und 1994/95	181
Tabelle A17 — Warenimportquoten ausgewählter Länder nach Her- kunftsländern 1973/74, 1984/85 und 1994/95	182
Tabelle A18 — Warenexportquoten ausgewählter Länder nach Bestim- mungsländern 1973/74, 1984/85 und 1994/95	183
Tabelle A19 — Güterstruktur des Imports nach Ländern/Regionen und Gütergruppen im Gefolge der 2. Erweiterung der EG 1973/74, 1985/86 und 1994/95	184
Tabelle A20 — Güterstruktur des Exports nach Ländern/Regionen und Gütergruppen im Gefolge der 2. Erweiterung der EG 1973/74, 1985/86 und 1994/95	185
Tabelle A21 — EU-Direktinvestitionen insgesamt nach den investierenden Ländern 1984–1996	186
Tabelle A22 — Direktinvestitionen in die EU nach Empfängerländern 1984–1996	187
Tabelle A23 — Intra-EU Direktinvestitionen nach Mitgliedstaaten 1985– 1996	188
Tabelle A24 — Ausländer im Bundesgebiet 1960–1998	189
Tabelle A25 — Ausländische Wohnbevölkerung nach ausgewählten Staatsangehörigkeiten 1993–1998	190
Tabelle A26 — Arbeitslosenquote ausländischer Arbeitnehmer nach Her- kunftsländern 1979–1998	191
Tabelle A27 — Erwerbstätige Ausländer nach der Stellung im Beruf 1987–1998	192

Tabelle A28 — Bruttoinlandsprodukt und Wachstumsraten des BIP und Exports nach Mitgliedstaaten der EU (15) und nach Beitrittsländern 2002 für die Jahre 1991–1997	193
Tabelle A29 — EU-Länder: Rahmenbedingungen für den Arbeitsmarkt, Teil I: 1983–1988	194
Tabelle A30 — EU-Länder: Rahmenbedingungen für den Arbeitsmarkt, Teil II: 1983–1988	195
Tabelle A31 — EU-Länder: Rahmenbedingungen für den Arbeitsmarkt, Teil I: 1989–1994	196
Tabelle A32 — EU-Länder: Rahmenbedingungen für den Arbeitsmarkt, Teil II: 1989–1994	197
Tabelle A33 — Direktinvestitionen in die und aus der EG (12) nach ausgewählten Ländern 1984–1996	198

Verzeichnis der Schaubilder

Schaubild 1 — Wirkung eines Nachfrageschocks auf dem Arbeitsmarkt	19
Schaubild 2 — EU-Direktinvestitionen insgesamt nach einzelnen Herkunftsländern 1984–1996	70
Schaubild 3 — Direktinvestitionen in der EU nach Empfängerländern 1984–1996	73
Schaubild 4 — Intra-EU-Anteil an den gesamten Direktinvestitionen in der EU 1985–1996	74
Schaubild 5 — Beitrag der Mitgliedstaaten zu Intra-EU-Direktinvestitionen 1985–1996	75
Schaubild 6 — Zufluß von Direktinvestitionen nach Ländern	102
Schaubild A1 — Handelseffekte einer Liberalisierung bei einem Gut.....	165
Schaubild A2 — Handelseffekte einer Liberalisierung im Zwei-Güter-Fall	166

Verzeichnis der Abkürzungen

AKP-Länder	Länder aus Afrika, der Karibik und dem Pazifik im Lomé-Abkommen
ASEAN	Association of South East Asian Nations
BCE	Business Central Europe
BDI	Bundesverband der Deutschen Industrie
BL	Beitrittsländer
BNH	Berichtigungs- und Nachtragshaushalt
CEFTA	Central European Free Trade Agreement
CGE	Computable general equilibrium
CMSA	Constant-Market-Share-Analysis
EAGFL	Europäischer Ausrichtungs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development
EC	European Commission
EFTA	Europäische Freihandelsassoziation
EG	Europäische Gemeinschaft[en]
EGKS	Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl
EU	Europäische Union
EURATOM	Europäische Atomgemeinschaft
Eurostat	Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
EWR	Europäischer Wirtschaftsraum
EWS	Europäisches Wechselkurssystem
F&A	Fusionen und Akquisitionen
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GPI	Gesamtperformance-Index
GZT	Gemeinsamer Zolltarif
IMF	International Monetary Fund
KKP	Kaufkraftparität
MERCOSUR	Mercado Común del Sur (Binnenmarkt südamerikanischer Länder)
MOE-Länder	Mittel- und osteuropäische Länder
NAFTA	North American Free Trade Agreement
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development

XIV *Verzeichnis der Abkürzungen*

PSE	Producer Subsidy Equivalent
RGW	Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe
SITC	Standardized International Trade Classification
UN	United Nations
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
USDOC	US Department of Commerce
WTO	World Trade Organization

1 Einleitung

1.1 Relevanz und Ziel der Untersuchung

Die Außenminister der Europäischen Union (EU) hatten am 30. März 1998 mit sechs Ländern Verhandlungen über ihren Beitritt zur Europäischen Union aufgenommen, und zwar mit Estland, Polen, Slowenien, der Tschechischen Republik, Ungarn und Zypern. Es war vom Europäischen Rat in Luxemburg im Dezember 1997 beabsichtigt, nach Abschluß der Verhandlungen mit diesen sechs Ländern eine zweite Runde der Osterweiterung zu beginnen, die eine noch nicht festgelegte Anzahl mittel- und osteuropäischer Länder umfassen sollte. Auf seinem Gipfeltreffen in Helsinki am 10. und 11. Dezember 1999 hat der Europäische Rat diese Beschlußlage revidiert. Ab Februar 2000 sollten nunmehr parallel zu den bereits laufenden Beitrittsverhandlungen bilaterale Regierungskonferenzen mit weiteren sechs europäischen Beitrittskandidaten einberufen werden. Der Türkei, der der Status eines Beitrittskandidaten — und das Recht auf Teilnahme an den EU-Programmen zur Vorbereitung eines Beitritts — zuerkannt wurde, ist jedoch die Aufnahme von bilateralen Beitrittsverhandlungen nur in Aussicht gestellt worden. Insgesamt sind es also derzeit zwölf Länder, mit denen die EU über eine Mitgliedschaft verhandelt. Welche dieser Beitrittskandidaten in der Lage sein werden, in den Verhandlungen nachzuweisen, daß sie allen Kriterien der EU für eine Mitgliedschaft gerecht werden, ist abzuwarten. In den Schlußfolgerungen des Vorsitzes des Europäischen Rates von Helsinki (10./11. Dezember 1999) wird hierzu festgestellt, daß einige Länder die Kriterien der EU für die Beitrittsfähigkeit nicht erfüllen werden. Doch selbst wenn den Beitrittskandidaten der Nachweis der Beitrittsfähigkeit gelänge, wäre ihre Aufnahme als Mitglied noch nicht garantiert. Die EU will zuvor noch sicherstellen, daß sie die Erweiterung einer so großen Zahl von (heterogenen) Ländern verkraften kann. Die Mitgliedsländer der EU haben miteinander Verhandlungen aufgenommen, in denen sie sich bis Ende 2000 über notwendige Änderungen der Institutionen der EU im Hinblick auf die größere Union klar und einig werden wollen. Es zeichnet sich ab, daß nicht alle der für erforderlich gehaltenen Änderungen auch beschlossen werden.

Die Aufnahme eines Landes als Mitglied der EU stellt den letzten Schritt in einem längeren Prozeß dar, der durch Assoziierungsabkommen eingeleitet wurde. Alle 13 Beitrittskandidaten sind mit der EU assoziiert, die Türkei bereits seit 1963. In den als Europaabkommen bezeichneten Assoziierungsverträgen mit den mittel- und osteuropäischen Ländern (MOE-Länder) haben sich diese, wie

auch die anderen assoziierten Länder, verpflichtet, bereits vor ihrem Beitritt Teile des EG-Rechts und der EG-Politik zu übernehmen, in der Rechtspraxis anzuwenden und durchzusetzen (Kommission 1997).¹ Nach dem Beitritt übernehmen die neuen Mitglieder den übrigen Teil des gemeinschaftlichen Besitzstandes (*acquis communautaire*).² Die Assoziierungs- und die Beitrittsverträge haben unterschiedliche Gegenstände zum Inhalt und damit auch unterschiedliche wirtschaftliche Implikationen. Während der Schwerpunkt der Assoziierung auf einer Liberalisierung des Außenwirtschaftsverkehrs und damit der Integration der Märkte der beteiligten Länder liegt, geht es bei dem letzten Schritt, dem Beitritt, überwiegend um die Integration von Politiken, z.B. allgemeiner Politik gemäß EU-Vertrag oder Außenhandels-, Währungs-, Wirtschafts- und Sektorpolitik gemäß EG-Vertrag.

Entsprechend unterscheidet sich die empirische Basis für das Urteil über die Auswirkungen der Osterweiterung: Für das Urteil über die realwirtschaftlichen Auswirkungen der Marktintegration können Erfahrungen sowohl aus den bisherigen Erweiterungen als auch aus den Assoziierungen herangezogen werden. Dagegen kann das Urteil über die Auswirkungen der Integration von Politiken nur durch die Erfahrungen aus den bisherigen Erweiterungen abgestützt werden. Insbesondere der Süderweiterung 1981/86 dürfte die größte Präzedenz zukommen, da zwischen den damaligen und heutigen Beitrittskandidaten der ersten Runde hinsichtlich Faktorausstattung und Wirtschaftsstruktur die größten Ähnlichkeiten bestehen. Zwar sind die heutigen Unterschiede in der Höhe der Pro-Kopf-Einkommen zwischen den alten und neuen Mitgliedstaaten größer und ist die gegenwärtige Marktintegration der alten Mitgliedstaaten dank der Vollendung des Binnenmarktes und der Gründung der Währungsunion vollkommener, jedoch ergeben sich aus diesen Abweichungen zu den Präzedenzfällen der bisherigen Erweiterungen Wirkungsunterschiede des Beitritts nur dem Grade und nicht der Richtung nach.

¹ Die Agenda 2000 der Kommission sieht unter anderem Bewertungen der Beitrittsanträge vor, und zwar nach Maßgabe von drei Kriterien, die der Europäische Rat in Kopenhagen auf seiner Tagung im Juni 1993 festgelegt hatte: Stabilität der demokratischen Institutionen, Vorhandensein einer funktionstüchtigen Marktwirtschaft — mit der Fähigkeit, den Marktkräften innerhalb der Union standzuhalten — und Fähigkeit, die Pflichten und Ziele der Union zu erfüllen bzw. sich zu eigen zu machen.

² Dazu gehören nach einer Definition der Kommission der Europäischen Gemeinschaften (Kommission 1992) im einzelnen: (1) Inhalt, Grundsätze und politische Ziele der Verträge, (2) das Folgerecht und die Rechtsprechung des EUGH, (3) die Erklärungen und Entschließungen der Gemeinschaft und (4) die internationalen Abkommen und die Abkommen zwischen Mitgliedstaaten, die die Tätigkeit der Gemeinschaft betreffen.

Die Osterweiterung wird von allen demokratischen Parteien in Deutschland und seinen Partnerländern als eine große Chance gesehen, das friedliche Zusammenwachsen Europas, das mit dem Fall des eisernen Vorhangs möglich wurde, einen großen Schritt voranzubringen. Wie vor jeder Erweiterung gibt es jedoch eine kontroverse Diskussion über die wirtschaftlichen, sozialen und fiskalischen Auswirkungen der Osterweiterung auf alte und neue Mitglieder. In Mitgliedsländern der EU stehen zwei Befürchtungen im Vordergrund. Die eine Befürchtung lautet: Das Recht auf Freizügigkeit im erweiterten Markt könnte von zu vielen Menschen in den neuen Mitgliedstaaten zur Abwanderung in die alten Mitgliedstaaten genutzt werden. Die andere Befürchtung geht von Ländern der EU (15) aus, die argwöhnen, daß sich eine neue Verteilungsstruktur der Haushaltsmittel der EU zu ihren Ungunsten ergeben könnte. In den Verhandlungen über die bisherigen Erweiterungen neigten verschiedene (alte) Mitgliedstaaten dazu, ihre Zustimmung zur Erweiterung an Garantien konkreter Vorteile für ihre jeweilige Volkswirtschaft (Staat, Konsumenten, Produzenten) zu binden. Die Kontroversen wurden in der Vergangenheit wesentlich dadurch entschärft, daß Deutschland den fiskalischen Effekten der Verhandlungsergebnisse mit „benign neglect“ begegnete und größere finanzielle Belastungen zu tragen bereit war. Dieses Wohlwollen gibt es in der laufenden Erweiterungsrunde allerdings nicht mehr, nicht zuletzt aufgrund des anhaltenden Konsolidierungsbedarfs der öffentlichen Haushalte Deutschlands. Ein Anstieg des Beitrags Deutschlands zum EU-Haushalt im Gefolge einer Erweiterung könnte gleichwohl eine Forderung der Partnerstaaten sein, die versuchen könnten, hierfür (wie in den Erweiterungsrounden zuvor) ökonomische Gründe ins Feld zu führen. Eine Begründung könnte lauten, daß Deutschland als Exportnation gesamtwirtschaftlich am meisten von der bevorstehenden Erweiterung profitieren wird. Dies sei in der Vergangenheit nach den Erweiterungen in den Jahren 1973, 1981 und 1986 sowie 1995 stets der Fall gewesen. Diese Sicht wird im übrigen auch von vielen Politikern in Deutschland geteilt.

Zu der Einschätzung der wirtschaftlichen Auswirkungen für Deutschland und die anderen EU-Mitgliedstaaten im Gefolge der bevorstehenden EU-Erweiterung soll diese Untersuchung einen theoretisch und empirisch fundierten Beitrag leisten. Er wird aus einer Ableitung von Thesen aus der Außenwirtschafts- und Wachstumstheorie (Kapitel 2) und ihrer Konfrontation mit Beobachtungen bestehen, die über die bisherigen Erweiterungen zur Verfügung stehen (Kapitel 3, 4 und 5). Hierauf aufbauend wird versucht, einen Ausblick auf die zu erwartenden wirtschaftlichen Auswirkungen der bevorstehenden EU-Erweiterung zu erarbeiten (Kapitel 6). Als die Arbeiten an dieser Studie aufgenommen wurden, mußte davon ausgegangen werden, daß die Erweiterung in zwei Schüben vorangehen sollte: Bis zum Jahre 2002 würde über den Beitritt von fünf mittel- und osteuropäischen Ländern beschlossen und später über die Aufnahme weiterer

Länder verhandelt werden. In Übereinstimmung mit den ursprünglichen Beitrittsplanungen besteht der Kreis der Länder, die im Mittelpunkt dieser Untersuchung stehen, aus Estland, Polen, Slowenien, der Tschechischen Republik und Ungarn.

Was genau als wirtschaftliche Auswirkungen zu verstehen ist, die als Folge einer Erweiterung identifiziert und quantifiziert werden sollen, ist erläuterungsbedürftig. Es wird in dieser Untersuchung die wirtschaftliche Auswirkung als eine Änderung der gesamten Wohlfahrt eines Mitgliedslandes definiert, die sich als Summe der materiellen Wohlfahrt der einzelnen Bürger ergibt. Nach Giersch (1961) ist Wohlfahrt aber mehr: Sie ist ein Ausdruck für die Gesamtheit der erstrebten Ziele der Gesellschaft, die nicht nur materieller, sondern auch ideeller Natur, z.B. Sicherheit, Freiheit, Gleichheit, Kultur, sind. Die Erweiterung hat Auswirkungen auf ideellem Gebiet, z.B. auf die Freiheit. Ein ideeller Fortschritt im Gefolge einer Erweiterung mag unbestritten sein. Er dürfte jedoch als Begründung einer Erweiterung nicht ausreichen. Gemäß den Zielen der EU (Artikel 2 des EU-Vertrages) ist wirtschaftlicher Fortschritt ein Kriterium, an dem die Integration und damit auch eine Erweiterung gemessen werden muß.³ In dieser Untersuchung geht es allein um die materiellen Wohlfahrtswirkungen der Osterweiterung.

Für das Urteil über die Vorteilhaftigkeit der wirtschaftlichen Auswirkungen der Integration auf die Mitgliedstaaten wird das Kriterium angelegt, das einschlägig im Zusammenhang mit der Bewertung von wirtschaftspolitischen Maßnahmen ist, nämlich die Änderung der Summe der individuellen materiellen Wohlfahrt der Bürger eines Mitgliedslandes. Die Summe der individuellen Wohlfahrt mag ansteigen, ohne daß alle Bürger zugleich bessergestellt werden: Einige mögen verlieren, andere mögen gewinnen. Im Falle der durch eine Erweiterung der EU verstärkten Arbeitsteilung Deutschlands mit weniger entwickelten Ländern beispielsweise gewinnen die in Deutschland (relativ) reichlich vorhandenen Produktionsfaktoren und verlieren die (relativ) knappen Faktoren. Wie immer die Verteilungswirkungen der Erweiterungsmaßnahmen innerhalb eines Mitgliedslandes sein mögen, sie bleiben unbeachtet, da es hier ausschließlich um die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen auf der Ebene der Mitgliedstaaten geht.

³ Artikelangaben aus den Europäischen Verträgen erfolgen nach der konsolidierten Fassung der Verträge, die durch den Amsterdamer Vertrag vorgenommen wurde. — Die Erwartungen der Verhandlungspartner über die Auswirkungen eines regionalen Zusammenschlusses divergieren. Whalley (1998) unterscheidet folgende Erwartungshaltungen: Stärkung eines Sicherheitsbündnisses, Sicherung des Zugangs kleiner Länder zu großen Märkten, Absicherung einer nationalen Politik der internen Marktöffnung durch Deregulierung, Vergrößerung der Erfolgsaussichten bei nachfolgenden multilateralen Liberalisierungsverhandlungen. Er verbindet die europäische Integration mit dem Ziel der Stärkung des Sicherheitsbündnisses.

1.2 Untersuchungsgang

Der Untersuchungsgang ist folgender:

- In einem ersten Schritt werden die theoretischen Grundlagen für die Bewertung der wirtschaftlichen Auswirkungen von Erweiterungen dargelegt (Kapitel 2).
- In einem zweiten Schritt werden die politischen Rahmenbedingungen der regionalen Integration im Zusammenhang mit der weltweiten Integration nach Maßgabe der Liberalisierungsmaßnahmen des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT) beschrieben (Kapitel 3).
- In einem dritten Arbeitsschritt geht es um eine Darstellung der Außenhandelsentwicklung, der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, des Kapitalverkehrs — und hier insbesondere der Direktinvestitionen —, der Arbeitskräftewanderungen und der Finanzbeziehungen zwischen Mitgliedstaaten und der Gemeinschaft vor und nach den Erweiterungen der EU (Kapitel 4).
- In Kapitel 5 werden auf der Basis der vorangegangenen Arbeitsschritte mit Hilfe einschlägiger Methoden die handelsbedingten Wohlfahrtseffekte der Erweiterungen nach Mitgliedstaaten ermittelt, die erweiterungsbedingten dynamischen Effekte identifiziert, die Arbeitsmarkteffekte bewertet, die Effekte der Faktorwanderungen diskutiert und schließlich versucht, die Wohlfahrtswirkungen der fiskalischen Effekte der Erweiterungen nach Mitgliedstaaten zu quantifizieren.
- Aus den Erfahrungen mit den bisherigen Erweiterungsrounden werden abschließend Analogieschlüsse zu den potentiellen wirtschaftlichen Effekten der nächsten Erweiterungsrounde gezogen (Kapitel 6). Hierbei wird den Besonderheiten der künftigen Beitrittsländer, den Beschlüssen zur Agenda 2000 und dem veränderten weltwirtschaftlichen Umfeld Rechnung getragen.

Bei den empirischen Analysen der realwirtschaftlichen Effekte der bisherigen Erweiterungsrounden nehmen die 1. Norderweiterung (1973) und die Süderweiterung (1981 und 1986) den größten Raum ein. Die 2. Norderweiterung im Jahr 1995 hat noch keine hinreichend lange Vergangenheit, um ihre Effekte abschließend quantifizieren zu können.

2 Theoretische Grundlagen

2.1 Vorbemerkung

Die westeuropäische Integration, die organisatorisch im Jahre 1951 mit der Unterzeichnung des Vertrages über die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS) ihren Anfang nahm und seit Inkrafttreten der Verträge von Maastricht im Jahre 1993 nunmehr unter dem Dach der EU vorangetrieben wird, ist politisch betrachtet eine Erfolgsgeschichte.⁴ Sie hat in Europa andere Organisationen der Integration, wie den Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW), überlebt oder, wie die Europäische Freihandelsassoziation (EFTA), an den Rand der Bedeutungslosigkeit verdrängt. Außerhalb Europas hat sie in vielen Teilen der Welt Nachahmung gefunden. Die World Trade Organization (WTO 2000a) gibt an, daß sie mehr als 130 Abkommen über regional begrenzte Handelspräferenzen registriert hat, davon seien 90 nach 1995 angemeldet worden.⁵ Keiner Integration, auch nicht dem North American Free Trade Agreement (NAFTA), dürfte ein ähnlich großer politischer Erfolg wie der EG/EU zugeschrieben werden.

Der politische Erfolg der EG/EU wäre ohne die wirtschaftliche Prosperität im Integrationsraum wohl kaum zustande gekommen. Als Ursache des Anstiegs von Produktivität und Pro-Kopf-Einkommen in der EG/EU gilt gemeinhin das Wirken der Marktkräfte. Die Marktkräfte wurden freigesetzt durch die Vollendung der Zollunion (1968), die Schaffung des gemeinsamen Marktes (1972) und seine Erweiterungen um neun weitere europäische Volkswirtschaften bis zum Jahr 1995, aber auch durch die Vollendung des Binnenmarktes (1992) sowie nicht zuletzt durch die weltweite Liberalisierung im Rahmen des GATT. Die Einführung gemeinsamer Politikmaßnahmen der EG, z.B. Agrar-, Struktur- und Sozialpolitik, mag die politische Integration beflügelt haben. In der Zollunionstheorie werden diese Integrationsmaßnahmen jedoch nicht behandelt. Mit der Feststellung, daß es im gemeinsamen Wirtschaftsraum Prosperität gab, ist keineswegs die Antwort auf die Frage nach den Wohlfahrtseffekten der Gründung oder der

⁴ Gemäß Artikel 49 des Amsterdamer Vertrages kann jeder europäische Staat, der die in Artikel 6 genannten Grundsätze (der Freiheit, der Demokratie, der Achtung der Menschenrechte und Grundfreiheiten sowie der Rechtsstaatlichkeit) achtet, beantragen, Mitglied zu werden. Eine offizielle Definition für „europäisch“ gibt es nicht (Kommission 1992).

⁵ Vgl. auch DeLa Torre und Kelly (1992) und Siebert (1999).

Vertiefung oder der Erweiterung gegeben. Schließlich prosperierten im Zeitraum von 1950 bis heute auch solche Länder, die sich nicht der EG angeschlossen haben — in Europa beispielsweise die Schweiz und Norwegen.

Mit den Wohlfahrtswirkungen der Gründung der Gemeinschaft und ihrer Erweiterungen, wie auch der Vollendung des Binnenmarktes, sind üblicherweise statische Allokationseffekte und dynamische Effekte der Handelsliberalisierung gemeint. Statische Wohlfahrtseffekte werden hervorgebracht durch Änderungen der Allokation der Ressourcen und dynamische Effekte durch Änderungen der wirtschaftlichen Entwicklung bei gegebener Allokation aufgrund einer vorübergehenden oder dauerhaften Zunahme der Akkumulation von Sach- und Humankapital; hinsichtlich der dynamischen Effekte besteht zwar allgemein Einvernehmen über ihre Bedeutung, jedoch wenig Klarheit darüber, wie sie zustande kommen. Die EG-Marktintegration hat aber neben der Freiheit des Warenverkehrs auch die Freiheit des Kapitalverkehrs, Freizügigkeit, Niederlassungsfreiheit und internationale Finanztransfers im Integrationsraum mit sich gebracht. Deshalb sind in die Analyse der Wohlfahrtseffekte der Erweiterungen nicht nur die Handelsliberalisierung, sondern auch die Liberalisierung von Faktorwanderungen sowie die Finanzbeziehungen einzubeziehen. Darüber hinaus hat der Prozeß der europäischen Einigung eine Integration von nationalstaatlichen Eingriffen in Marktprozesse und Marktergebnisse, einhergehend mit staatlichen Finanztransfers, hervorgebracht. Deren Auswirkungen ist in der wohlfahrtstheoretischen Behandlung der Erweiterungen Beachtung zu schenken.

Die gängigen Analysetechniken unterstellen Vollbeschäftigung der Produktionsfaktoren. Dieser Zustand war in der Phase der Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) durchweg in allen Mitgliedsländern gegeben. Heute herrscht dagegen in der weit überwiegenden Zahl der Mitgliedstaaten Unterauslastung des Erwerbspersonenpotentials. Es ist unbestritten, daß eine volle Auslastung aller produktiven Faktoren eines Landes eine notwendige Bedingung dafür ist, daß der Lebensstandard so hoch gehoben wird, wie es (beim gegebenen Stand der Technik) überhaupt möglich ist, und daß der Lebensstandard in fast allen Mitgliedsländern aufgrund der Unterauslastung der Produktionsfaktoren unter dem Niveau liegt, das möglich wäre. Daß die Unterauslastung des Erwerbspersonenpotentials in Beziehung zur EG-Integration steht, kann ernsthaft nicht behauptet werden. Es galt lange Zeit das Fehlverhalten der nationalen wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger als zentrale Ursache. In jüngster Zeit hat die These von einer konstitutionellen Problemlösungsunfähigkeit der nationalen Politik an Boden gewonnen; dies hat den Weg für die „Gemeinsame Beschäftigungspolitik“ geebnet, die sich jedoch überwiegend auf Information, Koordinierung, Zielvereinbarung und Zielrealisierungskontrollen beschränkt. Auch wenn Erweiterungen für sich genommen an dem Zustand der Unterauslastung nichts ändern — weil sie die in Mitgliedstaaten hausgemachten Ursachen nicht än-

dem —, mögen sie dennoch vorteilhaft sein, wenn sie die genutzten Produktionsfaktoren in produktivere Verwendungen bringen oder deren Produktivität erhöhen. Hierdurch steigt der Lebensstandard.

Zur Beantwortung der Frage nach den Wohlfahrtswirkungen der künftigen Erweiterungen bieten sich grundsätzlich vier Methoden an (Leamer 1998): (1) theoretische Deduktion, (2) Simulationen mit Hilfe von Gleichgewichtsmodellen, (3) ökonometrische Schätzung partialanalytischer Modelle und (4) direkte Beobachtung, d.h. Beschreibung und Bewertung ähnlicher historischer Ereignisse im Lichte der ökonomischen Theorie. Hier wird der ersten, dritten und vierten Methode der Vorzug gegeben.

Der Deduktion, d.h. Konstruktion eines einfachen Modells zur Beschreibung von Erweiterungswirkungen, sind die folgenden Abschnitte dieses Kapitels gewidmet. In methodischer Hinsicht kommen für die Deduktion total- und partialanalytische Ansätze in Betracht. Ein totalanalytisches Modell wird beispielsweise von Baldwin und Venables (1995) benutzt, um zu Aussagen über die Wirkungen von regional begrenzten Liberalisierungsmaßnahmen zu gelangen. Dieses Modell wird zuerst dargestellt, und im Anschluß daran werden die Wohlfahrtseffekte nach der Theorie der regionalen Integration partialanalytisch abgeleitet.⁶ Anschließend werden die Wachstums- und Arbeitsmarkteffekte sowie die Effekte im Bereich von Faktorwanderungen und europäischen Finanzbeziehungen theoretisch abgeleitet.

2.2 Ein gesamtwirtschaftlicher Modellrahmen

Baldwin und Venables (1995) versuchen, in ihrem gesamtwirtschaftlichen Modell⁷ das Entstehen sowohl der statischen als auch der dynamischen Effekte abzubilden.

Dem Modell, das aus einer nicht definierten Zahl (n) von Sektoren besteht, liegt eine Nutzenfunktion eines repräsentativen Konsumenten und eine Produktionsfunktion für den Unternehmenssektor zugrunde; der Staat wird im Modell

⁶ Ihre Herleitung ist zuerst von Viner (1950) durchgeführt worden und nachfolgend verbessert und verfeinert worden. Eine Beschreibung des aktuellen Standes dieser Analysetechnik findet sich z.B. bei Glismann (1998).

⁷ Das Modell ist auf die Abbildung von gesamtwirtschaftlichen Effekten einer Liberalisierung hin konzipiert. Die Finanzbeziehungen zwischen der föderalen Ebene einer Integrationszone und der nationalen Ebene und deren Wirkungen auf die Steuerquote, die im Falle der europäischen Integration nicht unerheblich sind, werden nicht modelliert.

nicht berücksichtigt. Der Nutzen des repräsentativen Konsumenten ist abhängig von der Höhe der inländischen Preise (p) ohne Protektion, den durch das Einfuhrregime ermöglichten Preiserhöhungen (t) und den Konsumausgaben in Höhe der Faktoreinkommen, die aus dem Angebot von Kapital und Arbeit und den Faktorpreisen w und r ermittelt werden. Die Gewinne der Unternehmen ergeben sich, wie üblich, aus der Differenz von inländischen Güterpreisen (einschließlich t) und Stückkosten, multipliziert mit den produzierten Mengen.

Die Rente der Inländer aus der Existenz von Handelshemmnissen ergibt sich aus den Anteilen der Protektionsrenten in den einzelnen Sektoren, die den Inländern zufließen — als α bezeichnet — und dem Produkt aus Preiseffekt der Protektion (t) und importierten Mengen (m); α hat einen Wert zwischen 1 (etwa im Falle eines Zolls, dessen Einnahmen in voller Höhe dem repräsentativen Inländer zufließen), und 0 (im Falle eines Handelshemmnisses, das keine Rente bei Inländern entstehen läßt). Im letzten Fall wären allerdings die Protektionsrenten in voller Höhe nationale volkswirtschaftliche Verluste (dead weight losses). Bemerkenswerterweise bleiben Konsumtions- und Produktionskosten der Protektion unberücksichtigt.

Die Wirkungen von Liberalisierungsmaßnahmen werden als marginale Änderungen der Wohlfahrt erfaßt. Im Hinblick auf die bisherigen Erweiterungen dürfte die Annahme marginaler Änderungen unproblematisch sein. Bei der bevorstehenden Erweiterung um mittel- und osteuropäische Länder könnten aufgrund der außerordentlich großen (im Vergleich zu den bisherigen Beitrittsländern) Entwicklungsunterschiede über marginale Änderungen hinaus strukturelle Änderungen eintreten. Werden zunächst nur wenige Länder aus Mittel- und Osteuropa aufgenommen, so dürften solche strukturellen Wirkungen in den alten Mitgliedstaaten allerdings wegen der geringen wirtschaftlichen Größe der Beitrittsländer kaum eintreten. Für die Messung marginaler Wohlfahrtsänderungen verwenden Baldwin und Venables (1995) folgende Gleichung:

$$\begin{aligned}
 [2.1] \quad dV_e / V_E &= \alpha t \, dm - md[t - \alpha t] - m \, dp \\
 &+ [p + t - a]dX - Xa_x dx + (V_n / V_E)dn \\
 &+ (\bar{s} / \rho - 1) dI.
 \end{aligned}$$

Die erste Zeile in Gleichung [2.1] soll diejenigen Allokationseffekte repräsentieren, die unter der Annahme vollständiger Konkurrenz durch die Beseitigung der Protektion eines Landes auftreten. Der Ausdruck $\alpha t dm$ repräsentiert die Änderung der Zolleinnahmen;⁸ sie ergeben sich aus den positiven Handelseffekten der Integration. Der zweite Ausdruck, $md[t - \alpha t]$, mißt die Änderung der Han-

⁸ In der Außenhandelstheorie werden Zolleinnahmen als Umverteilung von Konsumenten zum Staat erfaßt und als wohlfahrtsneutral behandelt.

delskosten (ohne Einkommenseffekt bei Inländern); ist $\alpha = 0$, wie im Falle von Zöllen, so hat der Ausdruck αt den Wert 0. Der dritte Ausdruck in der ersten Zeile erfaßt die Auswirkungen von Preissenkungen für die Inländer. Die zweite Zeile repräsentiert Effekte, die in Modellen mit unvollständiger Konkurrenz und sinkenden Grenzkosten auftreten.⁹ Der Ausdruck $(\tilde{s}/\rho - 1)dI$ in der dritten Zeile schließlich mißt Wohlfahrtseffekte, die bei einer Erhöhung des Kapitalstocks auftreten können (Akkumulationseffekte). Die soziale Rendite des zusätzlichen Kapitalstocks (\tilde{s}) muß größer als der Zins (ρ) sein, damit sich aus ihr — abdiskontiert mit dem Zins (ρ) — ein positiver Wohlfahrtseffekt der Investition ergibt; der Wohlfahrtseffekt kann auch negativ sein, sofern die soziale Rendite kleiner als der Zins (ρ) ist.¹⁰

Im folgenden werden zunächst die Allokationseffekte und danach die Akkumulationseffekte diskutiert.

2.2.1 Allokationseffekte

Im folgenden ist zu prüfen, welche der modellierten Effekte einer regional begrenzten Liberalisierung im Falle der bisherigen und künftigen Erweiterungen von Bedeutung sind. Baldwin und Venables (1995) bezeichnen eine Zunahme der (mit t gewogenen) Importe als eine notwendige und hinreichende Bedingung für einen Wohlfahrtsgewinn in einem Mitgliedsland des Integrationsraums. Normalerweise seien nicht alle Zolläquivalente der Handelshemmnisse positiv und, falls doch, gleich groß. Es sei daher wahrscheinlich, daß die Importe in einigen Wirtschaftsbereichen steigen und in anderen zurückgehen. Nur wenn jeder Wirtschaftsbereich durch ein gleich hohes Zolläquivalent (oder einen gleich hohen Exportsteuersatz) geschützt wäre und das aggregierte Importvolumen insgesamt zunähme, könne ein Land mit einem Wohlfahrtsgewinn aus der Integration sicher rechnen. Würde das Importvolumen insgesamt jedoch abnehmen, so verursachte die Integrationsmaßnahme einen Wohlfahrtsverlust für das teilnehmende Land.¹¹ Der Anstieg des Importvolumens als notwendige und hinreichende

⁹ Auf eine Erläuterung der Symbole und eine Erklärung der Zusammenhänge zwischen den Variablen wird hier verzichtet. Der Grund hierfür ist, daß der Zusammenhang zwischen einer Erweiterung einer Integrationszone und dem Integrationsgrad unvollkommener Märkte noch kontrovers diskutiert wird (Baldwin und Venables 1995) und derartige Modelle im Rahmen dieser Arbeit nicht empirisch geschätzt werden.

¹⁰ Für eine ausführliche Erläuterung der Ableitung dieser Gleichung siehe Baldwin und Venables (1995: 1600 ff.).

¹¹ Baldwin und Venables (1995) ziehen als eine Schlußfolgerung hieraus, daß für kleine Länder eine einseitige Beseitigung von Handelshemmnissen die optimale Han-

Bedingung für einen Wohlfahrtsgewinn ist eine Schlußfolgerung, die ganz mit der aus der Theorie der Handelsschaffung und Handelsumlenkung übereinstimmt. Die Handelsschaffung wird mit einem Gewinn und die Handelsumlenkung mit einem Verlust für ein Teilnehmerland gleichgesetzt (Meade 1955a). Das Konzept der Handelsschaffung und Handelsumlenkung und die daraus abgeleiteten Ansätze zur empirischen Überprüfung der Erweiterungseffekte werden in Abschnitt 2.3 näher erläutert.

Im Falle eines großen Landes in einem Integrationsraum könnte es sein, daß sich bei Änderungen seiner Einfuhr aus Partnerländern die Preise der Einfuhren aus Drittländern ändern. Gehen aufgrund des Einfuhrrückgangs die Preise der Anbieter aus Drittländern zurück, so verbessert sich das Austauschverhältnis des großen Mitgliedslandes, und es entsteht ein Wohlfahrtsgewinn. Änderungen des Austauschverhältnisses können aber im Fall des größeren Landes sowohl im Handel mit Drittländern als auch im Intrahandel des Integrationsraums auftreten. Im Intrahandel können die Effekte gegenläufig sein: Die einen Mitgliedsländer gewinnen, die anderen verlieren. Die Theorie kann Bedingungen aufzeigen, unter denen alle Mitgliedsländer gewinnen. Im Hinblick darauf, daß mit Erweiterungen der EU keine Änderungen der Einfuhrregime einhergehen, die eine Änderung des Austauschverhältnisses plausibel erscheinen lassen, wird im weiteren mit der Annahme des kleinen Landes gearbeitet.

Kommt es zu Senkungen von Kosten des Gütertausches ($-md[t-\alpha t]$ in der ersten Zeile der Gleichung [2.1]), so gewinnen alle Mitgliedsländer eines Integrationsraums, weil die Güterpreise nach Maßgabe der Handelskosten sinken. Bei der Vollendung des Binnenmarktes war es ein wichtiges Ziel, Handelshemmnisse, die den Gütertausch zwischen den Mitgliedstaaten lediglich verteuern, wie zum Beispiel die sogenannten materiellen Hemmnisse in Form von zeitaufwendigen Kontrollen an den Binnengrenzen, zu beseitigen; die Kosten solcher Hemmnisse wurden in Cecchini (1988) mit 15 Milliarden ECU (drei Prozent des innergemeinschaftlichen Handels) angegeben. Im Zuge der Vollendung des Binnenmarktes hat es auch mit Drittländern Vereinbarungen mit dem Ziel gegeben, die Kosten des Gütertausches zu senken. Soweit solche Kosten des Tausches zwischen dritten Staaten und EU-Staaten bestehen geblieben sind, verschwinden diese im Zuge einer Erweiterung, und es kommt zu Wohlfahrtsgewinnen in alten und neuen Mitgliedstaaten. Baldwin et al. (1997) und Keuschnigg et al. (1999) vermuten, daß sich durch die Beseitigung der Handelskosten im Gefolge der Osterweiterung (in Abhängigkeit von der Anzahl der

delspolitik darstelle. Änderungen der Einfuhrregime anderer Länder hätten auf die Wohlfahrt dieses Landes keinen Einfluß, weil seine Einfuhrpreise sich annahmegemäß nicht ändern würden. Dies bedeutet, daß für kleine Länder die Teilnahme an einer Präferenzzone (Zollunion, Freihandelszone) weniger vorteilhaft ist als die einseitige nichtdiskriminatorische Liberalisierung.

beitretenden Länder) Ressourcen in Höhe von bis zu 10 vH des Bruttoinlandsprodukts (BIP) einsparen lassen. Dies wäre ein Vielfaches der Einsparung, die von der Vollendung des Binnenmarktes erwartet wurde. Dem Preiseffekt des Zollabbaus wird weniger Gewicht beigemessen. In der Tat ist das Zollniveau weltweit stark gesunken und der Zollabbau im Handel zwischen der EU und den Beitrittskandidaten im Rahmen der Europaabkommen weit vorangetrieben worden. Die Einkommenseffekte aufgrund eines Abbaus von Handelskosten spielen in Simulationsstudien zu den Erweiterungseffekten im Rahmen von Gleichgewichtsmodellen daher eine größere Rolle als die Effekte aufgrund des Abbaus von tarifärer Protektion.

Unvollkommener Wettbewerb und die Kostenvorteile großer Betriebe sind die Stichworte, die in der theoretischen Literatur zur Integration seit geraumer Zeit zunehmend in den Vordergrund gerückt sind. Die Ergebnisse der Integration von Ländern mit ähnlichen Wirtschaftsstrukturen und einem hohen Anteil von intraindustriellem Handel mögen in stärkerem Maße abhängig sein von Phänomenen, die mit oligopolistischem Wettbewerb zwischen Unternehmen bestimmter Industriezweige einhergehen. Die theoretische Diskussion der Ergebnisse von Integration bei Anwesenheit unvollständiger Konkurrenz ist im Fluß und die Frage nach der Art und Weise, wie eine regional begrenzte Liberalisierung den Integrationsgrad unvollkommener Märkte verändert, noch nicht schlüssig beantwortet (Baldwin und Venables 1995). Es wird im weiteren von einer theoretischen und empirischen Analyse des Phänomens unvollständiger Konkurrenz abgesehen. Soweit dieses Phänomen durch Erweiterungen beeinflusst wird, schlägt es sich in den Handelsströmen nieder. Die Effekte werden bei der empirischen Analyse der Handelsströme, zusammen mit anderen Effekten, erfaßt. Eine Zurechnung der Handelseffekte auf Änderungen der inter- oder intraindustriellen Arbeitsteilung ist nicht vorgesehen.

2.2.2 Akkumulationseffekte

Die Integration mag Investoren veranlassen, einen Anstieg der Rendite von Investitionen in Sachkapital, Humankapital oder produktives Wissen zu erwarten. Daraufhin werden sowohl Investoren aus dem Ausland als auch aus dem Inland ihre Investitionspläne im Integrationsraum anpassen und mehr Kapital nachfragen. Bei vollkommener internationaler und nationaler Mobilität des Kapitals wird unter der Annahme des kleinen Landes und einer konstanten Sparquote der Inländer die zusätzliche Kapitalnachfrage vom Weltkapitalmarkt befriedigt werden. In diesem Fall steigt zwar die Akkumulation von Sach- und Humankapital und damit die gesamtwirtschaftliche Produktion im Integrationsraum. Jedoch ist diese Produktionsausweitung nicht mit einem Nutzenzuwachs des repräsentati-

ven inländischen Konsumenten gleichzusetzen, weil ein Teil der zusätzlichen Faktoreinkommen an das Ausland transferiert werden muß und in Höhe dieses Transfers Kaufkraft zum Erwerb von Gütern des Integrationsraums an das Ausland übertragen wird. Mit anderen Worten: Das Bruttoinlandsprodukt steigt, nicht aber im gleichen Maße auch das Bruttosozialprodukt und das Einkommen der Inländer. Ohne einen derartigen Kapitalimport würde die erhöhte Kapitalnachfrage einen Anstieg des Zinssatzes im Integrationsraum verursachen und die Inländer veranlassen, auf Gegenwartskonsum zu verzichten und mehr Kapital anzubieten. Allerdings würde der Zinsanstieg die Kapitalnachfrage und damit die Investitionsausweitung dämpfen.

Bei abnehmendem Grenzertrag des Kapitals wird der integrationsbedingte Anstieg der Kapitalrenditen infolge der Ausweitung des Kapitalstocks wieder auf das alte Niveau zurückgeführt. Die Integration hätte unter diesen Bedingungen nur eine vorübergehende Erhöhung der Wachstumsrate bewirkt. Zu einer dauerhaften Änderung der Wachstumsrate im Integrationsraum kommt es dann, wenn die zusätzliche Kapitalakkumulation aufgrund von Externalitäten der Kapitalakkumulation eine soziale Rendite abwirft, die von der privaten Kapitalrendite abweicht (vgl. den Ausdruck in Zeile drei von Gleichung [2.1]). Im Falle positiver Externalitäten hat der zusätzliche Kapitalstock eine soziale Rendite \check{s} , die die private Kapitalrendite (r) übersteigt. Entsprechend liegt bei negativen Externalitäten die soziale Rendite unter der privaten. Aus der Differenz zwischen sozialer und privater Rendite dividiert durch den Diskontsatz ρ läßt sich ein Wohlfahrtseffekt in Höhe des positiven oder negativen Gegenwartswertes von dI ermitteln.

Grafisch lassen sich die statischen und dynamischen Wohlfahrtseffekte, hier als Allokationseffekte und Akkumulationseffekte bezeichnet, jeweils als Verschiebung oder als Drehung der Wachstumsgeraden nach oben darstellen (Glismann 1998). Alternativ hierzu benutzten Baldwin und Venables (1995) zur Beschreibung des Akkumulationseffektes eine gesamtwirtschaftliche Produktionsfunktion vom Cobb-Douglas-Typ:

$$[2.2] \quad Y = AK^{r+(\check{s}-r)}L^{\gamma}.$$

Die gesamtwirtschaftliche Produktion Y steigt, wenn sich aufgrund von positiven Allokationseffekten A ändert; dieser Produktionseffekt ist einmaliger Natur. Unter der Annahme, daß der gleichgewichtige Kapitalstock durch den Ausgleich von Zinssatz und privater Kapitalrendite bestimmt wird, ändert sich das BIP bei einem einprozentigen Anstieg von A um den von Baldwin (1992) als Outputmultiplikator bezeichneten Faktor $1/[1-r-(\check{s}-r)]$. Das BIP steigt, wenn die soziale Rendite größer als die private Rendite ist, und es sinkt, wenn die soziale Rendite des zusätzlichen Kapitalstocks, sei es in Form von Sachkapital,

Humankapital oder produktivem Wissen, kleiner als die private Kapitalrendite ist. Besonders im Bereich des Humankapitals und des geistigen Kapitals spricht einige Plausibilität für die These von der Existenz positiver externer Effekte. Diese Erträge der Investition, die der Investor (definitionsgemäß) nicht internalisieren kann, verbessern allgemein das Investitionsklima. Dies wird durch eine die private Rendite übersteigende soziale Rendite zum Ausdruck gebracht. Bei der Bildung zusätzlichen Sachkapitals mögen von einem bestimmten Entwicklungsniveau an bei einer hohen lokalen Industriekonzentration — gemessen als Sachkapitalstock/Landesgröße — negative externe Effekte der Nettoinvestition auftreten (z.B. durch Überausbeutung standortgebundener natürlicher Ressourcen), die positive Externalitäten der Akkumulation mindern oder überkompensieren. Im letzteren Fall käme es zu Wohlfahrtsminderungen.

Welche Wirkung eine regional begrenzte Liberalisierung in den teilnehmenden Ländern auf die soziale Rendite hat, ist eine empirische Frage, die außerhalb des Modellrahmens beantwortet werden muß. Wird ein Integrationsraum um relativ kapitalarme Länder ausgeweitet, so scheint die These plausibel, daß in den neuen kapitalarmen Mitgliedsländern die soziale Rendite der zusätzlichen Investitionen, von denen ein Teil Direktinvestitionen aus dem Ausland sein werden, höher als die private Rendite ist. In den relativ kapitalreichen alten Mitgliedsländern dürfte die soziale Rendite tendenziell unter der privaten liegen und Desinvestitionen im Inland wohlfahrtsmehrend sein. Werden aber in einem Integrationsraum von den gemeinsamen Organen Politikmaßnahmen mit dem Ziel der internationalen Umverteilung ergriffen, so senkt die Erhöhung der Steuern in den Ländern, die Mittel an die Gemeinschaftsebene netto abführen, nicht nur w oder r , sondern möglicherweise auch die soziale Rendite \check{s} . Es käme zu einer Desinvestition, einer geringeren Produktion und Beschäftigung; darüber hinaus würde eine Senkung von w einen Rückgang des Arbeitsangebots verursachen. In Ländern, die Mittel von der Gemeinschaftsebene (netto) erhalten und in denen w , r oder \check{s} steigen, kann es zu gegenteiligen Wirkungen kommen.

2.3 Theorie der regionalen Integration

Soweit eine Erweiterung (wie die Gründung einer Zollunion) eine regional begrenzte Liberalisierung darstellt, können ihre Wohlfahrtseffekte mit Hilfe des Modells der Handelsschaffung und Handelsumlenkung abgeleitet werden.¹² Handelsschaffung innerhalb des erweiterten Gebiets der Zollunion, die die Han-

¹² Zur modellmäßigen Darstellung dieser Effekte vgl. Anhang A.

delsumlenkung übersteigt, ist eine Bedingung für einen Wohlfahrtsgewinn aus der Erweiterung. Die Ableitung wie auch die Berechnung der einzelnen Elemente der Wohlfahrtseffekte einer Erweiterung im Rahmen eines Modells der Konsumenten- und Produzentenrente entspricht der, die bei der Analyse multilateraler Liberalisierung üblich ist (Glismann 1998).

Die positiven Wohlfahrtseffekte multilateraler Liberalisierungen sind in der ökonomischen Literatur unbestritten. Länder ziehen den Freihandel dem Autarkiezustand aus zwei Gründen vor: Einfuhren von Waren und Dienstleistungen verbessern die Güterversorgung der Konsumenten, und die Ausfuhren ermöglichen den Produzenten, höhere Faktoreinkommen zu erzielen. Im besonderen Maß gilt das letztere Argument für die Unternehmen in Ländern mit geringer Marktgröße, die sonst nicht in der Lage wären, Kostenvorteile großer Betriebe zu realisieren oder für ihre Erzeugnisse im Inland Kunden zu gewinnen. Hieraus folgt, daß es für ein Land vorteilhaft ist, mehr Waren und Dienstleistungen sowohl ein- als auch auszuführen. Ferner folgt hieraus, daß die Wohlfahrt kleiner Länder (Volkswirtschaften) in stärkerem Maße von einem freien Waren-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehr abhängt als die großer Länder und daß kleine Länder (Volkswirtschaften) die Möglichkeiten, die der Freihandel eröffnet, intensiver nutzen. Hiermit stimmt überein, daß die Außenhandelsverflechtung, gemessen durch die Außenhandelsquote (Summe der Einfuhren und Ausfuhren in vH des BIP), mit der Größe eines Landes abnimmt; so ist die Außenhandelsquote der USA (mit 28,6 vH in 1996) kleiner als beispielsweise die der Niederlande (mit 115,9 vH in 1996).¹³ Die Vereinigung der beiden deutschen Staaten im Jahr 1990 — durch den Beitritt der neu etablierten Bundesländer — impliziert demnach einen Rückgang der Außenhandelsquote.

Die (langfristige) wirtschaftliche Entwicklung von Ländern ist — bei gegebenem Grad der Freiheit der Außenwirtschaft — begleitet von einer Zunahme des Handels.¹⁴ Die ökonomischen Gründe hierfür sind vielfältig. Helpman (1998) nennt Kostenvorteile großer Betriebe, Produktdifferenzierung und Unterschiede in der Faktorausstattung als treibende Kräfte für die Expansion des Handels zwischen Industrieländern bei gegebenem Liberalisierungsgrad. Durch multilateralen Abbau von Schranken gegen einen freien Verkehr von Waren, Dienstleistungen und Kapital kommt es nach der Theorie des internationalen Handels zu einer Handelsausweitung eigener Art, die die Wohlfahrt der an der Liberalisierung beteiligten Länder erhöht (Krueger 1998). Mit dem statischen Wohlfahrts-

¹³ Aus einer internationalen Querschnittsuntersuchung geht hervor, daß eine Verdoppelung der Bevölkerungsgröße mit einem Rückgang der Außenhandelsquote um 9 vH einhergeht (Alesina und Wacziarg 1998).

¹⁴ Die zwanziger und dreißiger Jahre stehen nicht im Widerspruch zu dieser Aussage, weil es in dieser Zeit zu einer weltweiten Zunahme der Außenhandelsprotektion gekommen ist.

effekt einer liberalisierungsbedingten Handelsausweitung kann ein dynamischer Wohlfahrtseffekt einhergehen (Wei und Frankel 1995). Er tritt ein, wenn durch den Protektionsabbau der Wettbewerbsgrad steigt, die Wachstumskräfte stimuliert werden und es zu einem Anstieg der Investitionsrenditen kommt.¹⁵

Die Urteile über die Wohlfahrtseffekte regional begrenzter Liberalisierungsmaßnahmen sind weniger eindeutig positiv als im Falle der multilateralen Liberalisierung (Wei und Frankel 1995). Eine Reihe von empirischen Untersuchungen, die von den Pionierarbeiten Balassas (1967) inspiriert wurden, haben jedoch Anhaltspunkte für positive Wohlfahrtseffekte der europäischen Integration geliefert. Evaluierungen von Integrationsinitiativen, die in anderen Teilen der Welt, vor allem in der Dritten Welt, ergriffen worden waren und die die europäische Integration als Vorbild gewählt hatten, haben aber gegenteilige Befunde ergeben. Danach überwiegen die Wohlfahrtskosten der regionalen Integration (Foders 1987, 1990, 2000; Lächler 1989; Langhammer und Spinanger 1984).

Die Theorie der regionalen Integration, die von Viner (1950) begründet und von Meade (1955a) und anderen (vgl. Tovias 1991; Baldwin und Venables 1995) weiterentwickelt wurde, zeigt die Bedingungen auf, unter denen die Integration die Wohlfahrt erhöht. In Anhang A wird die Herleitung der Wohlfahrtseffekte grafisch präsentiert. Es werden dabei auch die Bedingungen spezifiziert, unter denen positive (negative) Wohlfahrtseffekte eintreten bzw. eine Integration im Hinblick auf ihre Wohlfahrtseffekte wirkungslos bleibt.¹⁶

Für die Bewertung der statischen Wohlfahrtseffekte der regionalen Integration ist der Nettoeffekt von Handelsschaffung und Handelsumlenkung entscheidend. Ist die Summe aus Handelsschaffung und Handelsumlenkung positiv, so ist auch der Wohlfahrtseffekt positiv. Bestimmend für das Vorzeichen und die Höhe des Wohlfahrtseffektes ist unter anderem das Verhältnis zwischen der Höhe des Außenzolls und der Höhe der Kostendifferenz, die zwischen den Mitgliedsländern und den Drittländern besteht. Eine Zollunion bleibt im allgemeinen wirkungslos (redundant), wenn

- entweder die Höhe des Außenzolls für die Mehrheit der gehandelten Güter niedriger ist als die Kostendifferenz zwischen den Mitgliedsländern und den Drittländern
- oder die Mitglieder einer Zollunion Handel untereinander zu einem Austauschverhältnis betreiben, das dem Austauschverhältnis vor Beginn der Integration entspricht.

¹⁵ Zur Evidenz des positiven Zusammenhangs von Protektionsabbau und Wachstum siehe Sachs und Warner (1995).

¹⁶ In der Herleitung wurde, wie in der klassischen Theorie üblich, von vollkommener Konkurrenz auf den Güter- und Faktormärkten ausgegangen.

Die (Netto-) Handelsschaffung einer regional begrenzten Liberalisierungsmaßnahme, sei es die Gründung oder sei es die Erweiterung¹⁷ einer Zollunion, zeigt an, daß die Güterversorgung der privaten Haushalte in den Ländern der Handelsgemeinschaft verbessert wurde: Es werden mehr Güter, Güter von besserer Qualität oder neue Güter oder Güter mit niedrigerem Preis auf dem heimischen Markt angeboten. Aus diesen Angebotseffekten können auch Unternehmen als Nachfrager von Vorleistungen Nutzen ziehen. Inländische Unternehmen mit Spezialisierungsvorteilen können diese nach dem Protektionsabbau in der Zollunion (besser) ins Spiel bringen: Sie können den Spielraum, der sich aus dem Zollabbau ergibt, für eine mengenmäßige Exportausweitung nutzen. Unternehmen mit Spezialisierungsnachteilen müssen hingegen ihre Produktion einschränken, umstellen oder auch schließen. Kommt es zu einer Importausweitung, so bewirkt diese eine Verbesserung der Versorgung der Konsumenten. Die Wohlfahrtsgewinne der Konsumenten sind zusammen mit den Gewinnen von Produzenten mit Spezialisierungsvorteilen größer als die Verluste an Produzentengewinnen bei denjenigen Unternehmen, die der Importkonkurrenz nicht standhalten. Kommt es aber nach einer Gründung oder Erweiterung einer Zollunion zu einem Rückgang der Importe — die Handelsumlenkung ist größer als die Handelsschaffung —, so beeinträchtigt die Erweiterung die Wohlfahrt des betreffenden Landes, weil die Verluste der Konsumenten und Produzenten im Bereich der Importsubstitutionsgüter überwiegen.

Wohlfahrtsmindernde Wirkungen für die Mitgliedsländer kann eine Zollunionserweiterung deshalb haben, weil eine partielle Handelsliberalisierung, wie in Anhang A demonstriert wird, gewöhnlich sowohl Elemente eines freieren Handels als auch Elemente einer zunehmenden Protektion enthält.¹⁸ Eine Zunahme der Protektion ergibt sich — auch ohne daß die Zollsätze der Zollunion gegenüber dem Ausgangszustand erhöht werden — gegenüber den ausgeschlossenen Drittländern. Mit einer Gründung oder Erweiterung einer Zollunion gehen ein Wandel der regionalen Produktionsstruktur, eine Zunahme des Handels zwischen den Mitgliedsländern der Union und eine Abnahme der Einfuhr aus Dritt-

¹⁷ Die Erweiterungen der EG können als regional begrenzte Liberalisierungsschritte behandelt werden, weil es jeweils zu einem Abbau von Hemmnissen gegen einen freien Güteraustausch an den Binnengrenzen der alten und neuen Mitglieder der Gemeinschaft kommt. Jedoch werden im Falle der EU-Erweiterung der „acquis communautaire“ und damit die institutionellen Rahmenbedingungen für die Wirtschaftsakteure auf die neuen Mitgliedsländer ausgedehnt, was nicht mit einer Annäherung an einen Zustand freieren Handels gleichgesetzt werden darf; Teile des gemeinsamen Rechts mögen eine Einschränkung des Wettbewerbs bezwecken oder bewirken.

¹⁸ Diese beiden Seiten einer regional begrenzten Integration wurden schon von Viner (1950) in seiner grundlegenden Arbeit über Zollunionen theoretisch dargestellt.

ländern einher.¹⁹ Dieser Sachverhalt macht verständlich, warum „a particular customs union may be advocated by both free traders and protectionists, and conversely may be condemned by both, for opposite reasons“ (Johnson 1960: 15).²⁰ Wird, wie das beim gemeinsamen Agrarmarkt der Fall gewesen ist, das durchschnittliche Niveau des Außenschutzes angehoben, so steht bei nicht vollkommen preisunelastischer Nachfrage der Minderung der Einfuhren aus Drittländern keine gleich große Zunahme des innergemeinschaftlichen Handels gegenüber. Dabei kann sogar der Fall eintreten, daß die Erweiterung einer Zollunion für einzelne Partnerländer per Saldo handelsvernichtende Effekte hat.²¹ Dies könnte beispielsweise bei den östlichen „Niedrigpreisländern“ eintreten, in denen vor Übernahme des gemeinsamen Agrarmarktschutzes das Erzeugerpreinsniveau der Landwirtschaft und der Nahrungsmittelindustrie erheblich unter dem durchschnittlichen Niveau aller Mitgliedsländer der EG liegt (vgl. OECD 1995).

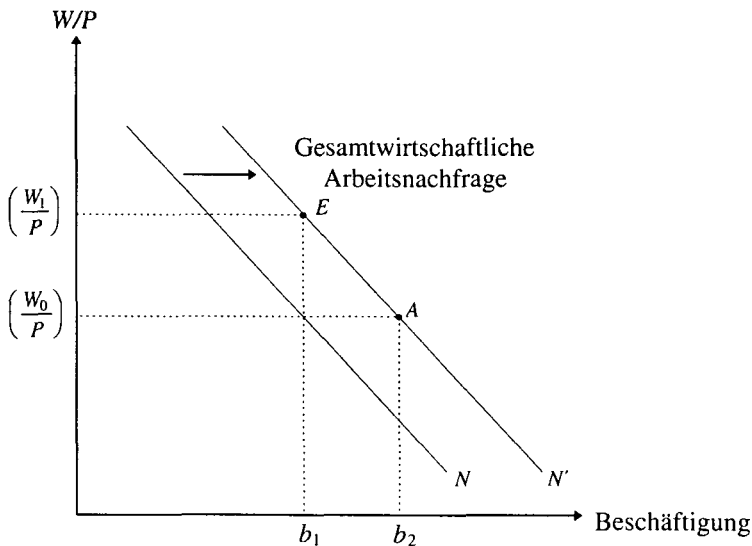
-
- ¹⁹ Die Einfuhr eines Mitgliedslandes aus Drittländern vermindert sich immer dann, wenn vor Gründung der Union der Angebotspreis der Drittländer zuzüglich des Zolls unter dem Angebotspreis der Partnerländer plus Zoll lag und nach Gründung der Union der Drittländerpreis zuzüglich Zoll höher ist als der Preis, zu dem die von dem Zoll befreiten Partnerländer liefern können. Dieser Abschließungseffekt einer Zollunion besteht darin, daß ein Teil der Produktion aus Drittländern auf kostengünstiger produzierende Produzenten der Partnerländer verlagert wird (Handelsumlenkung).
- ²⁰ Bis heute hat sich diese Skepsis bezüglich der Wohlfahrts- und Effizienzeffekte regional begrenzter Liberalisierung gehalten, wie ein Literaturüberblick von Wei und Frankel (1995) zeigt. Auch Modelle, in denen der Einfluß von Marktgröße in Anwesenheit von vollkommener monopolistischer Konkurrenz berücksichtigt wird, bestätigen nur die Skepsis, daß regionale Liberalisierung vorteilhaft sei. Olofsdotter und Torstensson (1998) untersuchen die Wohlfahrtseffekte regional begrenzter Liberalisierungsmaßnahmen mit Hilfe eines Modells, das den Einfluß der Marktgröße (bei Existenz von sinkenden Grenzkosten) berücksichtigt. Werden von den (Dritt-)Ländern, die negative Wohlfahrtseffekte durch die regional begrenzte Liberalisierung erfahren, Gegenmaßnahmen ergriffen und kommt es zu einem Handelskrieg, so sinkt die Wohlfahrt aller, auch der Mitglieder der Handelsgemeinschaft. Eine solche von den Autoren skizzierte Gefahr konnte im Falle der EG/EU-Integration gebannt werden; es kam jeweils zu einem Abbau des EG/EU-Außenhandelsschutzes im Rahmen des GATT/WTO.
- ²¹ Krauss (1978: 24) meint, daß der gemeinsame Agrarmarkt in Wahrheit gar keine Zollunion sei, „... merely a highly protectionist scheme to benefit community producers at the expense of Community consumers and outsiders“. Auch nach Abschluß der Uruguay-Runde, die eine merkliche Senkung des Außenhandelsschutzes der EG-Landwirtschaft mit sich brachte, dürfte diese Ansicht einer empirischen Überprüfung standhalten.

2.4 Arbeitsmarkteffekte

Wirkt eine Zollunionserweiterung per Saldo handelsschaffend, so ist damit zu rechnen, daß die Unternehmen, die handelbare Konsumgüter oder Zwischenprodukte auf den Auslandsmärkten anbieten, eine zunehmende Nachfrage nach ihren Produkten erfahren und Unternehmen, die in Substitutionskonkurrenz zu ausländischen Anbietern auf dem inländischen Markt stehen, Nachfrageeinbußen hinnehmen müssen. Sofern es per Saldo eine zusätzliche gesamtwirtschaftliche Nachfrage gibt, die im Rahmen der vorhandenen Produktionskapazität befriedigt werden kann, sind kaum Folgen für den Arbeitsmarkt zu erwarten. Entscheiden sich die Unternehmen jedoch aufgrund verbesserter Gewinnerwartungen für eine Produktionsausweitung, kann es zu einer verstärkten Nachfrage nach Arbeitskräften kommen. Und dann stellt sich die Frage, wie die Arbeitsmärkte darauf reagieren werden. Dabei spielt die Verfassung der Arbeitsmärkte eine wichtige Rolle.

Bei der Analyse von Arbeitsmarkteffekten ist es zweckmäßig, zwei Extremfälle zu unterscheiden. Diese werden jeweils durch die Punkte *E* und *A* auf der verschobenen Nachfragekurve in Schaubild 1 beschrieben.²² Punkt *E* stellt einen

Schaubild 1 — Wirkung eines Nachfrageschocks auf dem Arbeitsmarkt



²² In Anlehnung an IMF *World Economic Outlook* (1999 (Mai): 94 f.).

Fall dar, der stilisiert als „europäischer Fall“ bezeichnet werden kann. Er ist durch die Existenz von rechtlich-institutionellen Rahmenbedingungen charakterisiert, die einen rigiden und weitgehend inflexiblen Arbeitsmarkt hervorbringen. Die exogene Nachfrageverschiebung führt hier zu einer Anpassung des Nominallohnes nach oben, die ohne Inflation einer Realloohnerhöhung entspricht. Obgleich hohe Arbeitslosigkeit herrscht, einigen sich die Tarifparteien auf eine Lohnerhöhung (von W_0 auf W_1). Angesichts der bereits hohen Arbeitskosten investieren die Unternehmen überwiegend kapitalintensiv, um Neueinstellungen möglichst zu vermeiden; unter Umständen kommt es im Zuge der Rationalisierung sogar zu Frühpensionierungen oder Entlassungen; die Beschäftigung verharrt bei b_1 .

Punkt A stellt den „amerikanischen Fall“ ebenfalls in stilisierter Form dar.²³ Dieser ist durch einen vergleichsweise flexiblen Arbeitsmarkt mit günstigen Rahmenbedingungen gekennzeichnet. Die Ausweitung der Arbeitsnachfrage führt hier zu einer Erhöhung der Beschäftigung von b_1 auf b_2 , allerdings bei konstant bleibendem Reallohn (W_0/P). Es wird unterstellt, daß sich das Arbeitsangebot anpaßt. Die Unternehmer handeln ihren Gewinnerwartungen entsprechend und weiten ihre Produktionskapazitäten aus. Weil über einen längeren Zeitraum hinweg die Arbeitsproduktivität schneller gestiegen ist als der Reallohn, kommt es nunmehr infolge des Nachfrageschocks zu mehr Beschäftigung. Anders als im europäischen Fall leisten im amerikanischen Fall Neueinstellungen einen wichtigen Beitrag zur Sicherung der Rentabilität von Unternehmensinvestitionen.

2.5 Theorie der Faktorwanderungen

Bis hierher war stillschweigend angenommen worden, daß

- die Erweiterungswirkungen auf den Güterhandel beschränkt sind,
- die Produktionsfaktoren innerhalb der Mitgliedsländer des Integrationsraums, wenn auch nicht ohne Anpassungskosten²⁴, mobil sind,
- die Produktionsfaktoren aber zwischen den alten und neuen Mitgliedsländern der EU nicht wandern können.

²³ Für eine vergleichende Analyse der europäischen und amerikanischen Arbeitsmarktentwicklung vgl. Nickell (1997) und Siebert (1997).

²⁴ Ein Modell mit Anpassungskosten präsentiert Leamer (1980).

In diesem Abschnitt wird die Wohlfahrtsanalyse der Erweiterung um den Aspekt der Liberalisierung des Personen- und Kapitalverkehrs im Integrationsraum erweitert. Es liegt die Vermutung nahe, daß die Wirkungen der Liberalisierung der Faktorwanderungen ganz ähnlich denen sein müssen, die für den Güterhandel behauptet wurden. Mit jedem importierten (exportierten) Gut werden gewissermaßen die bei seiner Produktion eingesetzten Faktoren Arbeit und Kapital importiert (exportiert). Von daher drängt sich die Frage auf, ob nicht Warenhandel und Faktorwanderungen Substitute sind. Die Außenhandelstheorie beantwortet diese Frage mit Ja, zeigt aber auch Bedingungen auf, unter denen Faktorwanderungen komplementär zum Außenhandel sind.²⁵

Unter der Bedingung, daß die Faktormobilität auf den Binnenmarkt der betrachteten Länder beschränkt ist, bringt die Liberalisierung des Außenhandels eine Spezialisierung im Außenhandel und in der Produktion eines Mitgliedslandes nach Maßgabe des Theorems der komparativen Vorteile hervor. Ausfuhr und Produktion derjenigen Güter werden ausgeweitet, die solche Produktionsfaktoren intensiv nutzen, die in dem betrachteten Mitgliedsland relativ (zu den Partnerländern) reichlich vorhanden sind. Im Hinblick auf die Ostintegration läßt sich sagen, daß die alten Mitglieder der EU — und hierunter die Länder mit überdurchschnittlich hohem Pro-Kopf-Einkommen — mehr sachkapital-, humankapital- und wissensintensive Güter und weniger arbeits- und bodenintensive Güter herstellen werden. Im Zuge dieses Spezialisierungsvorgangs kommt es zur Angleichung der Wertgrenzprodukte der Produktionsfaktoren und der Faktorpreise, jedoch nicht zu einem völligen Ausgleich der absoluten Preise jedes Produktionsfaktors, wenn die Mobilität beschränkt ist (z.B. Land) oder mit vergleichsweise hohen Kosten verbunden ist (z.B. Arbeit). Boden oder Arbeit mögen daher in dem einen Partnerland (bei gleicher Qualifikation) weiterhin höher entlohnt werden als in dem anderen.

Bleiben Faktorpreisunterschiede zwischen Mitgliedstaaten bestehen, die die Transaktionskosten der Wanderung übersteigen, so kann eine Liberalisierung Faktorwanderungen auslösen, die komplementär zum Handel sind (Meade 1955b). Sie können eine weitergehende Faktorpreisangleichung herbeiführen. Ist die Faktorpreisangleichung zwischen den Mitgliedstaaten und Drittstaaten aufgrund von Protektionsmaßnahmen im Handel weniger vollkommen als zwischen den Mitgliedstaaten, wird der Anreiz für Faktorwanderungen im Verhältnis zu Drittstaaten größer sein als zwischen Mitgliedstaaten. Faktorwanderungen sind bei (durch Protektion verursachter) unvollkommener Spezialisierung substitutiv zum Handel (Meade 1955b). Bemerkenswert erscheint, daß die EU zwar Dritt-

²⁵ Eine erste umfassende Darstellung der Zusammenhänge zwischen Handel, Faktorwanderungen und Wohlfahrt findet sich bei Meade (1955b). Für eine jüngere Darstellung vgl. zum Beispiel Krugman und Obstfeld (1999) und Siebert (1999).

ländern Freiheit des Kapitalverkehrs garantiert, nicht aber Freiheit des Personenverkehrs im Sinne der Freizügigkeit abhängig Beschäftigter, wie sie für Unionsbürger besteht. Freie Arbeitskräftewanderungen sind grundsätzlich nur zwischen Mitgliedstaaten der EU zugelassen, zwischen denen die Faktorpreisangleichung durch Handel in weitergehendem Maße (als zwischen EU und Drittländern) möglich ist. Es scheint, daß den Arbeitskräftewanderungen andere (ungünstigere) Wohlfahrtswirkungen als den Kapitalwanderungen beigemessen werden.

Faktorwanderungen setzen sich aus Wanderungen von Arbeit (einfache, qualifizierte und hochqualifizierte) und Kapital (darunter auch unternehmerisches Wissenskapital über Direktinvestitionen) zusammen. Da Land als Produktionsfaktor nicht mobil ist, ändern sich durch Wanderungen von Arbeit und Kapital die Knappheitsrelationen zwischen den Produktionsfaktoren. Im Auswanderungsland von Arbeit und Kapital werden diese Produktionsfaktoren knapper und Land reichlicher, während im Einwanderungsland die Ausstattung mit Arbeit und Kapital reichlicher und mit Boden knapper wird. Faktorwanderungen sind geeignet, die Faktorausstattungen der Partnerländer so zu verändern, daß das effektive Angebot an Produktionsfaktoren in einem Land besser mit der Nachfrage derjenigen Wirtschaftssektoren übereinstimmt, die diese Faktoren nachfragen. Für den Integrationsraum insgesamt bedeutet dies eine Allokationsverbesserung und damit eine höhere Produktion.

Ob die Angleichung der Grenzwertprodukte und Preise der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital in einem Integrationsraum eher durch Güterhandel oder durch Faktorwanderungen hervorgebracht wird, hängt von den Transaktionskosten (Transportkosten etc.) ab. Normalerweise sind die Kosten beim Kapitalverkehr niedriger als beim Güterhandel und beim Güterhandel niedriger als bei Wanderungen von Arbeitskräften. Unter Wettbewerbsbedingungen müßte in Europa dem Güterhandel und Kapitalverkehr die führende Rolle des Preisausgleichsmechanismus zufallen. Arbeitskräftewanderungen dürften wegen der relativ hohen Transaktionskosten²⁶ als Arbitragemechanismus eine untergeordnete Rolle spielen.

Kapitalwanderungen werden nach einer Erweiterung wegen des Rückgangs der ohnehin vergleichsweise niedrigen Kosten von Transaktionen schon bei geringeren Preisunterschieden (Zinsunterschiede bei gleicher Risikoklasse) in Gang kommen. Wanderungen von unternehmerischem Wissenskapital in Form von Direktinvestitionen bedürfen größerer Renditeunterschiede. Generell gilt, daß die Anreize für Güterhandel und Faktorwanderungen um so höher sind, je größer die Unterschiede in den Grenzwertprodukten und Preisen der Produktionsfaktoren vor der Erweiterung sind.

²⁶ Diese Kosten sind in Europa aufgrund der Sprachbarrieren und kulturellen Unterschiede größer als in dem Wirtschaftsraum, der von Kanada und den USA gebildet wird.

Hinsichtlich der Wirkungen der Faktorwanderungen auf die Wohlfahrt der alten und neuen Mitgliedsländer der EU ist zu unterscheiden zwischen den Wirkungen der Liberalisierung des Kapitalverkehrs und der des Personenverkehrs.

- Kapitalwanderungen in Form von Direktinvestitionen sind unter Wettbewerbsbedingungen auf Güter- und Faktormärkten aus der Sicht sowohl des Herkunfts- als auch des Empfängerlandes (aus unterschiedlichen Gründen) tendenziell wohlfahrtsmehrend; das Herkunftsland (in dem der Eigentümer des Kapitals seinen Wohnsitz behält) bezieht ein höheres Kapitaleinkommen aus dem Ausland, das für höhere Einfuhren und damit für eine bessere Güterversorgung im Inland verwendet werden kann; das Empfängerland kann damit rechnen, daß die ausländische Investition die inländische Produktion (wenn auch nicht im gleichen Umfang den Konsum) erhöht. Zudem kann die ausländische Investition eine soziale Rendite hervorbringen, die die private Rendite übersteigt, und dadurch Anreize für die Inländer setzen, die Kapitalakkumulation zu erhöhen. Ein anderer Befund ergibt sich, wenn abweichende nationale Fiskal- und Sozialregime national unterschiedlich hohe Divergenzen zwischen Brutto- und Nettorendite des Kapitals hervorrufen. Länder mit einer höheren Divergenz mögen eine Abwanderung von Kapital und Kapitaleigentümern nach Partnerstaaten auch dann erfahren, wenn die Bruttokapitalrendite höher als im Ausland ist, die Nettorendite aber unter der im Ausland liegt. Kommt es aus diesem Grund zu Kapitalexporten, geht die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt im Auswanderungsland zurück; die Kapitaleinkommen bleiben im Ausland, und die Bemessungsgrundlage für Steuern und Abgaben ist entsprechend kleiner.
- Durch Wanderungen von Arbeitskräften, die im Einwanderungsland produktiv beschäftigt werden,²⁷ sind positive Wohlfahrtseffekte für das Einwanderungsland möglich. Unter der Bedingung, daß Wettbewerb auf allen Güter- und Faktormärkten herrscht und es keine negativen Externalitäten der privaten Produktion gibt, steigt die Wohlfahrt des Einwanderungslandes durch Einwanderung von Personen, die eine Arbeitsstelle suchen und finden. Zwar erleiden die heimischen Arbeitskräfte einen Verlust, der jedoch kleiner ist als der Gewinn der Produzenten (Dicke und Glismann 1995). Wird die Annahme vollkommenen Wettbewerbs aufgegeben und werden Unvollkommenheiten berücksichtigt, so muß die Aussage über die Wohlfahrtswirkung modifiziert werden.

²⁷ Die wirtschaftswissenschaftliche Literatur ist ganz überwiegend mit diesem Typ von Wanderungen von Personen befaßt. Daneben gibt es aber noch Wanderungen anderer Art (siehe Konsumentenwanderungen auf S. 25).

Bei Wanderungen von Personen können im wesentlichen drei Fälle von Unvollkommenheiten unterschieden werden:

- (1) Es gibt Regulierungen, die Unterbeschäftigung des Erwerbspersonenpotentials des Einwanderungslandes verursachen. Zu solchen Regulierungen gehören Maßnahmen, die den Bruttolohn oberhalb des Wertgrenzprodukts der Arbeit (bei Vollbeschäftigung) fixieren, oder Maßnahmen, die die Grenzkosten des Produktionsfaktors Arbeit erhöhen — die Grenzkosten der Arbeit sind definiert als zusätzliches Einkommen, das eine Erwerbsperson für ihre Bereitschaft verlangt, eine zusätzliche Einheit ihrer Arbeitskraft einem Arbeitgeber anzubieten. Die Grenzkosten können beispielsweise durch staatliche Zahlungen an Erwerbspersonen ohne Arbeitsstelle erhöht werden. In Deutschland gibt es, wie in anderen europäischen Ländern auch, viele Varianten staatlicher Regulierungen, die über eine Erhöhung der Grenzkosten der Arbeit bewirken, daß *ceteris paribus* die Auslastung des Erwerbspersonenpotentials niedriger ist, als es sonst der Fall wäre.
- (2) Es gibt nationale Fiskal- und Sozialregime, die eine von Land zu Land unterschiedlich hohe Divergenz zwischen Brutto- und Nettolohn erzeugen und Wanderungen zum Zweck der legalen oder illegalen Arbitrage der höheren Nettolöhne bewirken.
- (3) Es gibt negative Externalitäten der privaten Produktion von der Art, wie sie beispielsweise in Teilen Deutschlands anzutreffen sind: Überausbeutung der natürlichen Ressourcenbasis²⁸ oder Überfüllung der Infrastruktur — sie bedeutet, daß mit jedem zusätzlichen Nutzer ein Rückgang des Infrastrukturnutzens je Nutzer einhergeht.

Zu (1). In Anwesenheit von Arbeitsmarktregulierungen mit der Folge von Unterbeschäftigung wird sich die Einwanderung auf Personen beschränken, deren Wertgrenzprodukt über dem der inländischen Arbeitskräfte liegt.²⁹ Die Wohlfahrt der Inländer (ohne Zugewanderte) sinkt, weil die Verluste aus der Verdrängung der inländischen Arbeitskräfte die Gewinne der Produzenten übersteigen (Dicke und Glismann 1995: 352). Gibt es in dem betrachteten Land Aktivitäten ohne gesetzliche Verbindlichkeit von Tarifen und Standards (z.B. Selbständigkeit und Mithilfe von Familienangehörigen), so werden diese zuwandernde Arbeitskräfte aufnehmen, vorausgesetzt, deren Wertgrenzprodukt entspricht

²⁸ Beispiele hierfür finden sich unter anderem in den Umweltgutachten des Rates von Sachverständigen für Umweltfragen (1996, 1998, 2000).

²⁹ Die Zuwanderung von Personen mit einem Wertgrenzprodukt, das geringer ist als das der beschäftigten Inländer, setzt voraus, daß ein entsprechend niedrigerer Bruttolohn vereinbart werden kann. Dies ist in zunehmendem Maße möglich.

dem frei vereinbarten Bruttolohn. Dieser kann unter dem Bruttolohn liegen, zu dem die nichtbeschäftigten Inländer bereit sind, eine Stelle anzutreten.

Zu (2). Wandern Arbeitskräfte aus einem Mitgliedsland mit höherem Bruttolohn, aber niedrigerem Nettolohn in ein Land mit höherem Nettolohn, aber niedrigerem Bruttolohn (z.B. Bankangestellte von Frankfurt nach London), so kann das Auswanderungsland hierdurch einen Wohlfahrtsverlust erleiden und das Einwanderungsland kann gewinnen.

Zu (3). Durch Einwanderung und die hierdurch induzierte Produktionsausweitung in einem Land mit negativen Externalitäten der Produktion steigen die sozialen Grenzkosten. Dies ist wohlfahrtsmindernd.

Das Urteil über die Wohlfahrtswirkungen der gegenwärtigen Wanderungsbewegungen in Europa und nach Europa wird zusätzlich dadurch erschwert, daß sich ein Teil der Wanderungsströme in vielerlei Hinsicht von dem Phänomen unterscheidet, das die Außenhandelstheorie unter dem Stichwort „Wanderungen des Produktionsfaktors Arbeit“ versteht. Die Theorie befaßt sich ganz überwiegend mit dem Vorgang, daß Arbeit von einem Ort mit niedrigem Wertgrenzprodukt (Lohn) an einen Ort mit höherem Wertgrenzprodukt (Lohn) unter der Bedingung wandert, daß die erwartete Differenz der Faktorpreise größer als die erwarteten Kosten der Wanderung ist. Zu Wanderungen kann es jedoch auch dann kommen, wenn keine Aussicht auf höhere Einkommen durch Arbeit im Einwanderungsland besteht. Gibt es die Erwartung, im Einwanderungsland auf andere Weise als durch Arbeit Einkommen erzielen zu können, das unter Berücksichtigung von Transaktionskosten einen höheren Lebensstandard ermöglicht als die Nichtwanderung, kann es ebenfalls zu Wanderungsbewegungen kommen; man könnte sie „Konsumentenwanderung“ nennen, die von der Höhe staatlicher Unterstützungszahlungen gelenkt wird (Borjas 1998).

Bei den Wanderungen im Gefolge von Erweiterungen dürften Konsumentenwanderungen keine oder nur eine untergeordnete Rolle spielen, weil für neu zugezogene Personen Ansprüche auf staatliche Unterstützungszahlungen nur schwer begründbar sind. Es dürfte der Typ der Wanderung produktiver Faktoren vorherrschend sein und insoweit die Voraussetzung für die Erzielung positiver Wohlfahrtseffekte in den Einwanderungsländern günstig sein. Jedoch kommt es sehr darauf an, daß die internen politischen Hemmnisse gegen eine Wahrnehmung der Vorteile aus Wanderungen abgebaut werden. Hiergegen gibt es aber Widerstände, die zu einem Teil auf der Befürchtung beruhen, es käme zu einer Massenwanderung von Ost nach West, die die Integrationskraft der Gesellschaften der alten Mitgliedstaaten überfordern würde. Wie gut begründet sind solche Befürchtungen? Gründe für fluchtartige Wanderungen wie politische Verfolgung oder Hunger, die in weiten Teilen der Welt Wanderungsströme verursachen, scheiden im Fall eines Beitritts der hier untersuchten mittel- und osteuropäischen Länder aus. Maßgebend für Wanderungsentscheidungen dürften öko-

nomische Kalküle sein, in erster Linie die Differenzen in den erwarteten Faktoreinkommen.

Zu beachten ist, daß die beobachtete Differenz zwischen den gegenwärtigen Faktorpreisen nicht mit der erwarteten Differenz übereinstimmen muß. Damit sich für Erwerbsspersonen überhaupt die Erwartung eines positiven Gegenwarts-werts der Auswanderung herausbilden kann, ist es erforderlich, daß Unternehmen in den Zielländern bereit sind, Arbeitskräfte aus Ländern mit niedrigerem Preis der Arbeit anzuwerben. Hierzu werden sie in der Regel bereit sein, wenn das erwartete Wertgrenzprodukt der angeworbenen Arbeitskräfte bei gegebenem inländischen Bruttolohn — unter Berücksichtigung der Transaktionskosten (An-werbepremie, Transport-, Unterkunfts-, Anlernkosten etc.) — höher ist als das der inländischen Arbeitskräfte. Angesichts der hohen Anforderung von Unter-nehmen in den alten Mitgliedstaaten an die Qualifikation ihrer Beschäftigten dürfte die Zahl der Personen in den Beitrittsländern, die diese Qualifikation noch übertreffen, eher klein sein. Die Faktorproportionentheorie legt überdies nahe, daß solchermaßen qualifizierte Arbeitskräfte in den Beitrittsländern knapper sind als in den alten Mitgliedstaaten und knappheitsbedingte hohe Einkommen in den Beitrittsländern erzielen können. Größer dürfte die Zahl der Personen in den Beitrittsländern sein, deren Qualifikation unter der der Beschäftigten in den alten Mitgliedstaaten liegt und die trotzdem versuchen, eine Anstellung zu finden. Die Nachfrage nach solchen Arbeitskräften erscheint derzeit auf den regulierten Arbeitsmärkten der alten Mitgliedstaaten nicht sehr hoch. Auf den unregulierten Arbeitsmärkten mit freier Vertragsgestaltung und auf den illegalen Arbeitsmärkten der Schattenwirtschaften dürfte aufgrund der größeren Wachstumsdynamik die Nachfrage nach ausländischen Arbeitskräften stärker expandieren.

Die Arbeitskräftewanderung nach Deutschland in den sechziger Jahren oder die heutige nach Irland dürfte dem Typ der nachfragegetriebenen Arbeitskräfte-wanderung zuzurechnen sein. Damals bestand ein Arbeitskräftemangel in Deutschland,³⁰ so wie er heute in Irland besteht. In Deutschland besteht heute ein gesamtwirtschaftlicher Überschuß an Arbeitskräften auf nahezu allen Quali-fikationsstufen. Dies schließt nicht aus, daß es unabhängig von der gesamtwirt-schaftlichen Situation regional und betrieblich Arbeitskräftemangel gibt. Unter der Bedingung eines Arbeitskräfteüberschusses in Deutschland und in vielen anderen Mitgliedstaaten ist die Erwartung einer massenhaften Einwanderung von Personen, die eine besser bezahlte Stelle suchen, schwer zu begründen. In Deutschland ist, wie in anderen Mitgliedstaaten der EU, die Zahl der offenen Stellen wesentlich kleiner als die Zahl der Inländer, die eine Stelle suchen und über die geforderte Qualifikation verfügen. Bei einem sehr großen Reservoir von

³⁰ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (1969: 13, Kapitel „Angespannter Arbeitsmarkt“).

nicht beschäftigten Arbeitskräften unterschiedlicher Qualifikation im Inland müßten Unternehmen (in ihrer Mehrzahl) die relativ wenigen offenen Stellen auch mit inländischen Arbeitskräften — gegebenenfalls auch nach einer Einarbeitungszeit — besetzen können. Auf dem (engen) Markt für Spitzenkräfte herrscht wiederum Arbeitskräfteknappheit. Hier mag es weiterhin zu einer Einwanderung kommen. Diese dürfte jedoch quantitativ von eher geringem Gewicht sein,³¹ weil die Zahl der Personen in den Beitrittsländern, die als Spitzenkräfte einzuordnen sind, naturgemäß klein ist und diese Personen überdies international, d.h. auch von den USA, umworben werden. Die Entscheidung, Arbeitskräfte aus Beitrittsländern zu hier geltenden Löhnen oder in Beitrittsländern — im Zusammenhang mit Direktinvestitionen — zu dort geltenden Löhnen anzuwerben, dürfte in vielen Unternehmen zugunsten der Direktinvestition ausfallen.

Aus den vorangegangenen Überlegungen läßt sich im Hinblick auf die Osterweiterung folgende These formulieren, die anschließend mit den Erfahrungen aus den bisherigen Erweiterungen konfrontiert werden soll: Unter den gegenwärtigen rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Mitgliedstaaten der EU wird der Faktorpreisausgleich nach einer Erweiterung im Binnenmarkt ganz überwiegend durch den Güteraustausch und die Wanderung von Kapital besorgt werden. Arbeitskräftewanderungen von den neuen nach den alten Ländern werden nur eine bescheidene Rolle spielen, solange auf den Arbeitsmärkten der wohlhabenden alten Mitgliedstaaten das Überschußangebot an inländischen Arbeitskräften bei Fortbestand der Rigiditäten bestehen bleibt und die stark expandierenden unregulierten Arbeitsmärkte noch keinen bedeutenden Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Beschäftigung leisten.

Faktorwanderungen innerhalb der Europäischen Union haben im allgemeinen freiwilligen Charakter. Dies gilt sowohl für Arbeitskräfte als auch für Kapital. Als einen Sonderfall können Kapitalströme betrachtet werden, die aufgrund von Vereinbarungen zwischen der EU und ihren Mitgliedstaaten auf staatlicher Ebene zustande kommen.

³¹ Traditionell suchen Unternehmen in bestimmten Branchen unabhängig von der Arbeitsmarktlage Arbeitskräfte mit überdurchschnittlich hohem Wertgrenzprodukt und versuchen, sie auch im Ausland anzuwerben. Der deutsche Gesetzgeber trägt dieser Nachfrage durch Regelungen für bestimmte Arbeitsmarktsegmente Rechnung (Beauftragte der Bundesregierung für Ausländerfragen 1999). So können auf Zeit Werkvertrags- und Saisonarbeiter angeworben werden, Unternehmen der Kranken- und Altenpflege können eine Arbeitserlaubnis auf unbegrenzte Zeit für qualifizierte Arbeitskräfte erhalten und ebenso alle Unternehmen für bestimmte Berufsgruppen (z.B. Lehrkräfte zur Erteilung muttersprachlichen Unterrichts, Spezialitätenköche, Wissenschaftler, Führungskräfte, Künstler, Artisten, Fotomodelle, Mannequins, Berufssportler) und bestimmte Staatsangehörige (beispielsweise aus Israel, Japan, Kanada, USA, Schweiz). Insoweit gehört die „Green Card“ schon lange zum deutschen Alltag.

2.6 Die Finanzbeziehungen zwischen Mitgliedstaaten und der Europäischen Union

Die EU ist ein Zusammenschluß von Staaten, die gemäß EU-Vertrag, Titel I (Gemeinsame Bestimmungen) nicht nur die Integration ihrer Märkte durch Abbau von Integrationshemmnissen betreiben, sondern darüber hinaus auch Einfluß auf Integrationsprozesse und Integrationsergebnisse — auch als Integrationsvertiefung bezeichnet — nehmen. Im Gefolge dieser Integration sind fiskalische Verflechtungen zwischen Mitgliedstaaten und der EU entstanden, die nach jeder Erweiterung der Union intensiviert wurden. Maßnahmen, die steigende Zahlungen der Mitgliedstaaten an die EU und der EU an die Mitgliedstaaten ausgelöst haben, sind insbesondere in den Politikbereichen Agrar-, Struktur-, Sozial- und Forschungspolitik zu beobachten.

Für eine Analyse der Wohlfahrtswirkungen der Finanzbeziehungen ist die normative Theorie der Politik und hier die Theorie öffentlicher Güter heranzuziehen. Das Bündel der von der EU erstellten Güter umfaßt solche, die Merkmale öffentlicher Güter, und solche, die Merkmale privater Güter erfüllen. Güter der EU werden den öffentlichen Gütern zugerechnet, wenn sie dem Kriterium der Nichtrivalität der Nutzer beim Konsum genügen.³² Güter, die allen Mitgliedstaaten in der Gemeinschaft beim Konsum zu Grenzkosten von Null zur Verfügung stehen, haben die Eigenschaft, daß die Kosten ihrer Produktion von der Anzahl der Mitgliedstaaten unberührt bleiben. Wäre die EU nur auf das Angebot öffentlicher Güter beschränkt, so gäbe es nur Beiträge zur Finanzierung des Ressourcenverbrauchs bei der Herstellung der öffentlichen Güter, keine Rückflüsse. In diesem Fall wären die Ausgaben der EU — und somit die Beiträge der Mitgliedsländer zur Finanzierung der EU — ihrer Höhe nach nicht sehr verschieden von den Beiträgen zur WTO. Güter, die nicht die Merkmale öffentlicher Güter erfüllen, sind private Güter, auch wenn sie öffentlich, d.h. von der EU, bereitgestellt werden. Die Unterscheidung zwischen öffentlichen und privaten Gütern ist in erster Linie eine gedankliche. In der Wirklichkeit werden die Güter, die zu den öffentlichen Gütern gerechnet werden, wie z.B. innere Sicherheit, die Merkmale der Nichtrivalität nicht vollkommen erfüllen. Auch Güter, die zu den privaten Gütern gerechnet werden, erfüllen nicht vollkommen das Merkmal der Rivalität. Dennoch wird hier an dieser Unterscheidung, soweit wie nötig, festgehalten und bei Hinwendung auf die Wirklichkeit von unvollkommen öffentlichen (oder privaten) Gütern gesprochen.

³² Andere Kriterien, die verschiedentlich zur Kennzeichnung öffentlicher Güter verwendet werden, sind: Nichtausschließbarkeit von Nutzern oder positive externe Effekte (innerhalb der EU).

Die Optimalitätsbedingungen für die Bereitstellung von Gütern durch die Gemeinschaft müssen im Zusammenhang mit der Theorie der öffentlichen Güter und der optimalen Größe von Clubs diskutiert werden; die Club-Theorie ist auch für eine Union von Staaten relevant. Zwei Theoreme bilden die Grundlage dieser Theorie: das Samuelson-Theorem für öffentliche Güter und das Buchanan-Theorem für die optimale Clubgröße bei unvollkommen öffentlichen Gütern:

- Samuelson (1954, 1955, 1958) hat gezeigt, daß die Bereitstellung öffentlicher Güter durch einen Staat unter zwei Bedingungen paretooptimal ist: (1) Die Summe der Grenzraten der Substitution (ΣMRS für alle Konsumenten) zwischen öffentlichem Gut und privatem Gut ist gleich der Grenzrate der Transformation (MRT).³³ (2) Die Bereitstellung des öffentlichen Gutes durch den Staat wird durch eine Kopfsteuer, eine „lump-sum tax“, finanziert. Wegen der Nichtrivalität im Konsum eines öffentlichen Guts kann die Zahl der Personen, die es konsumieren, unendlich groß sein. Eine größere Anzahl von Personen wird immer einer kleineren Anzahl vorgezogen werden, weil (bei unverändertem Grenznutzen des öffentlichen Gutes) die Kopfsteuer zur Finanzierung des Ressourcenverbrauchs für die Bereitstellung des öffentlichen Gutes mit jedem neuen Mitglied sinkt. Bei einem rein privaten Gut ist wegen der Rivalität im Konsum der Einpersonenclub die vorteilhafteste Größe.³⁴
- Buchanan (1965) hat gezeigt, daß auch bei freiwilligen Zusammenschlüssen von Personen, z.B. Gründung eines Clubs, der einem wirtschaftlichen Zweck dienen soll (und nicht nur der Kameradschaftspflege), die Samuelson-Bedingungen für die Paretooptimalität erfüllt sein müssen. Für jedes Mitglied einer Vereinigung, deren Mitglieder sich in ihren Eigenschaften bzw. Präferenzen nicht unterscheiden, muß die Grenzrate der Substitution zwischen öffentlichem Gut des Clubs (Clubgut) und privatem Gut gleich der Grenzrate der Transformation zwischen diesen beiden Gütern sein. Für jedes Mitglied gilt dann, daß sein Grenznutzen gleich seinen Grenzkosten ist. Werden von der Gemeinschaft jedoch Güter angeboten, die nicht vollkommen öffentliche Güter sind, so muß eine weitere Bedingung erfüllt werden, damit die Wohlfahrt maximiert werden kann. Diese Bedingung betrifft die Größe der Gemeinschaft. Da im Falle eines unvollkommen öffentlichen Gutes der Nutzen eines Mitgliedes aus dem Konsum dieses Gutes von der Anzahl der Personen abhängt, die außer ihm das Gut nutzen, muß es eine optimale Clubgröße ge-

³³ Die gesamtwirtschaftliche Produktion umfaßt dabei die Produktion von öffentlichem und privatem Gut.

³⁴ Private Güter können Waren oder Dienstleistungen oder auch Rechte sein. Fondsmittel der EU, für welchen Zweck auch immer sie vorgesehen sind, erfüllen das Kriterium der Rivalität im Konsum und sind insoweit ein privates Gut. Zu prüfen wäre noch, ob diese Fondsmittel positive technische Externalitäten erzeugen.

ben. Buchanan führte zur Bestimmung dieser optimalen Größe eine Variable N_j (Anzahl der Personen, die sich die Nutzung eines unvollkommen öffentlichen Gutes teilen) in die Nutzen- und Kostenfunktion ein.³⁵

Die von Buchanan formulierte Bedingung für die optimale Clubgröße hat ein großes Echo hervorgerufen. In vielen Beiträgen sind Modifikationen der von Buchanan getroffenen Annahmen analysiert worden (vgl. z.B. Sandler und Tschirhart 1980). Erwähnt werden soll hier nur die Aufgabe der Annahme der Homogenität der Mitglieder: individuell unterschiedliche Nutzung des Clubgutes sowie eine zentrale statt dezentrale Entscheidungsfindung verursachen Transaktionskosten, die in Abhängigkeit von der Zahl der Clubmitglieder steigen. Diese und andere Modellmodifikationen haben im Grund den Kerngedanken des Theorems nur bekräftigt. Die erweiterte Clubtheorie hat sich auch bei der Anwendung auf internationale Organisationen und Allianzen als nützlich erwiesen.³⁶

Die EU bietet ein Bündel von Leistungen an. Es umfaßt öffentliche Güter (beispielsweise Rechte auf Waren-, Dienstleistungs-, Kapitalverkehrsfreiheit, Freizügigkeit und Niederlassungsfreiheit) und nahezu vollkommen private Güter (beispielsweise Zuschüsse für den Tabakbau). Das durchschnittliche Gut kann als ein unvollkommen öffentliches Gut bezeichnet werden. In diesem Fall gibt es bezüglich ihrer Größe ein Optimum. Bei welcher Mitgliederzahl dieses Optimum erreicht wird, hängt auch davon ab, ob die Mitglieder, die der EU beitreten, heterogene oder homogene Präferenzen (im Vergleich zu den alten Mitgliedern) haben. Bei einem Beitritt von Ländern mit heterogenen Präferenzen wird das Optimum früher erreicht als bei einem Beitritt von Ländern mit homogenen Präferenzen. Die Frage ist nur, ob in der Wirklichkeit dieses Optimum noch nicht erreicht oder schon überschritten ist.

Eine Überschreitung der optimalen Größe kann vermutet werden, wenn im Gefolge einer Erweiterung die Grenzkosten der alten Mitglieder nicht sinken, sondern steigen. Diese Vermutung muß verworfen werden, wenn es nach einem Beitritt zu einem Anstieg des Grenznutzens bei öffentlichen Gütern der EU kommt, der größer als der Anstieg der Grenzkosten ist. Es ist denkbar, daß der Grenznutzen der alten Mitglieder dann steigt, wenn öffentliche Güter der EU

³⁵ Die zweite Bedingung für Paretooptimalität (Buchanan 1965: Gleichung (7)) besagt, daß die optimale Größe erreicht ist, wenn es für ein repräsentatives Mitglied bei einem Beitritt eines zusätzlichen Clubmitglieds zum Ausgleich von Grenznutzen und Grenzkosten kommt; der marginale Grenznutzen im Konsum durch ein zusätzliches Mitglied ist negativ (wegen Rivalität), und die Grenzkosten sinken, weil durch die Teilung der Kosten des Gutes mit dem zusätzlichen Mitglied eine Reduzierung des Beitrags ermöglicht wird.

³⁶ Sandler (1977) beispielsweise leitet aus dem Buchanan-Theorem ab, daß es für Verteidigungsallianzen die Notwendigkeit einer Beschränkung der Zahl der Allianzmitglieder gibt.

(Rechte auf Wirtschaftsverkehrsfreiheit, Wettbewerbsaufsicht, Streitschlichtung etc.) im Beitrittsgebiet noch nicht national angeboten wurden und nunmehr importiert werden. Dies würde Allokations- und Effizienzgewinne ermöglichen, an denen die Inländer in den alten Mitgliedstaaten teilhaben. Kommt es nicht zu einem solchen Anstieg des Grenznutzens³⁷ und bleibt der Grenznutzen unverändert oder sinkt er — beispielsweise durch Abnahme der Qualität der nationalen öffentlichen Güter wie der öffentlichen Sicherheit — in den alten Mitgliedstaaten,³⁸ so kann der Grenzkostenverlauf einen recht verlässlichen Hinweis darauf liefern, ob mit dem Beitritt eines neuen Mitglieds die optimale Größe überschritten wurde oder nicht.

Der Beitritt von Ländern, die für die von der EU bereitgestellten Güter andere Präferenzen haben als die alten Mitglieder, hat den Nachteil, daß er nicht nur Transaktionskosten verursacht, weil z.B. Entscheidungen nicht mehr im bisherigen Umfang einvernehmlich getroffen werden können. Denkbar ist außerdem, daß die Entscheidungen in den Organen der um heterogene Mitglieder erweiterten EU eine Struktur der Produktion von privaten und öffentlichen Gütern herbeiführen, die nicht mehr der von den alten Mitgliedstaaten gewünschten Struktur³⁹ entspricht.

Werden von den alten Mitgliedern für den Fall einer Erweiterung bei konstantem oder sinkendem Grenznutzen der EU-Güter steigende Grenzkosten erwartet, böte es sich an, vor dem Beitritt die Zusammensetzung des EU-Güterassortiments zu ändern. Die EU-Produktion der privaten Güter könnte aufgegeben werden. Eine andere Option wäre, das neue Mitglied von der Nutzung der unvollkommen öffentlichen Güter auszuschließen. Eine weitere bestünde darin, eine Nutzungsgebühr für das neue Mitglied einzuführen, die die alten Mitglieder für ihre Nutzenminderung entschädigt. Der Anreiz für europäische Länder, der EU beizutreten, würde durch Ausübung dieser Optionen gedämpft. Andererseits

37 Schwierig wird die empirische Analyse, wenn es zu einem derartigen Anstieg des Grenznutzens kommt, aber gleichzeitig auch zu einem Anstieg der Grenzkosten. Hier muß identifiziert werden, ob der Anstieg des Grenznutzens im Vergleich zum Anstieg der Grenzkosten kleiner, größer oder gleich groß ist. Bei dem Versuch, das Optimum der Größe der EU zu bestimmen, können weitere Schwierigkeiten dadurch entstehen, daß Unteilbarkeiten existieren und der Beitritt eines neuen Mitglieds nicht mit einer infinitesimal kleinen Änderung gleichzusetzen ist.

38 Artikel 30 EG-Vertrag erlaubt hier Ausnahmen vom Verbot mengenmäßiger Beschränkungen, die aber möglicherweise nicht genutzt werden.

39 Das Optimum der Struktur ist, technisch gesprochen, bestimmt durch den Punkt, in dem die nationale soziale Indifferenzkurve die Transformationskurve tangential berührt. Solche Abweichungen können auch durch Einwanderung von Personen mit von den Inländern abweichenden Präferenzen hervorgerufen werden (Dicke und Glismann 1995: 343).

würde die EU an einer zu großen Mitgliedergröße zugrunde zu gehen und auseinanderzufallen drohen, wenn sie keine dieser Optionen wählte.

Nach der Theorie öffentlicher Güter ist das Erreichen von Paretooptimalität an die Bedingung der Finanzierung des Clubgutes durch eine Kopfsteuer geknüpft. Jedes neue Mitglied müßte demnach einen gleich hohen Beitrag zur Finanzierung des Clubgutes leisten wie die alten Mitglieder. Die Finanzierungsregel für Clubgüter ist auf Personen bezogen. Gilt sie aber auch in Bezug auf die Gemeinschaften von Staaten, die Güter für ihre Mitglieder und ihre Bürger bereitstellen? Hat jedes Mitglied eine Stimme in den Abstimmungsorganen, so müßte jedes Mitgliedsland einen gleich hohen Finanzierungsbeitrag zur EU leisten. In der EU gibt es neben Abstimmungen nach dem Prinzip „ein Land — eine Stimme“ auch Abstimmungen, bei denen die Länder unterschiedlich viele Stimmen (Stimmengewichte) haben. Alternativ käme daher eine Finanzierungsregel in Betracht, wonach die Finanzierungskosten auf die Zahl der Stimmen umgelegt wird; es gäbe einen stimmenäquivalenten Finanzierungsbeitrag. Bei der Festlegung der Zahl der Länderstimmen dürfte die unterschiedliche Größe der Mitgliedsländer, gemessen an ihrer Einwohnerzahl, eine Rolle gespielt haben; eine strenge Proportionalität zwischen Stimmenzahl und Bevölkerungsgröße wurde aber nicht eingehalten. Auch wenn Abstimmungen mit gewichteten Stimmen nur bei ausgewählten, im EG-Vertrag definierten Gegenständen einer Entscheidung angewendet werden, mag ein stimmenäquivalenter Beitragsschlüssel gleichwohl akzeptabler erscheinen als ein Schlüssel nach der Mitgliedschaft, bei dem jedes Mitgliedsland gleich viel zahlt. Ein solcher Schlüssel hätte gleichwohl den Nachteil, daß er die Bildung von Koalitionen kleinerer Länder zum Zwecke der Lastenabwälzung auf größere Mitglieder erleichtern würde, zumal die Stimmengewichte in der EU nicht die Bevölkerungsgewichte widerspiegeln. Die Versuchung, Koalitionen zu bilden, ist im Falle einer „gemischten“ Gemeinschaft — die Mitglieder sind heterogen — und bei Bereitstellung privater Güter durch die EU besonders groß. Festzuhalten ist: Weicht der tatsächliche Beitragsschlüssel in der EU von der Finanzierungsregel für öffentliche Güter ab, so wird das Paretooptimum verfehlt.

Es ist festzustellen, daß die Beitragszahlungen der Mitgliedstaaten der EU mit der Größe eines Landes, gemessen durch das BIP, zunehmen und die Nettobeiträge (Bruttobeiträge abzüglich Rückflüsse) progressiv gestaltet sind: Länder mit einem Pro-Kopf-Einkommen, das über dem durchschnittlichem Pro-Kopf-Einkommen der EU liegt, zahlen im allgemeinen mehr Finanzmittel an die EU und erhalten weniger Finanzmittel von der EU als die Länder mit niedrigerem Pro-Kopf-Einkommen. Diese zahlen im allgemeinen, d.h. nicht ausnahmslos, weniger ein, als sie zurückbekommen (Kommission 1998b). Die Staffelung der Beiträge der Mitgliedstaaten zum EU-Haushalt nach der Höhe des Pro-Kopf-Ein-

kommens wird von der Kommission (1998b) befürwortet und zur Begründung auf die progressiven Elemente der nationalen Steuersysteme verwiesen.

Eine progressive Gestaltung der Mitgliedsbeiträge zur EU verletzt das Pareto-kriterium, wonach die Maximierung der Wohlfahrt an die Bedingung geknüpft ist, daß Clubgüter durch eine (für jeden Steuerpflichtigen gleich hohe) Kopfsteuer finanziert werden. Allerdings genügen die Steuersysteme in den Mitgliedsländern der EU zweifellos auch nicht dem Pareto-kriterium. Die Finanzierung der Staatsausgaben durch Kopfsteuern gibt es in keinem Land. Höhere Steuern dürften daher mit einer verringerten Wohlfahrt einhergehen.

Die „indirekten Schäden“ (Pigou 1947) der Besteuerung haben eine beachtliche Größenordnung erreicht (Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 1997); Symptome sind Schwarzarbeit, Steuerflucht und Leistungsverweigerung von Unternehmern und Beschäftigten. Je nach Steuersystem und Belastung unterscheiden sich die Mitgliedstaaten bezüglich Art und Ausmaß der „indirekten Schäden“. Die Schattenwirtschaft ist beispielsweise in den südlichen Mitgliedsländern stärker entwickelt als in den nördlichen Ländern (Schneider und Enste 2000). In den nördlichen Mitgliedsländern ist die Dynamik der Schattenwirtschaft im Zuge steigender bzw. auf hohem Niveau verharrender Staatsquoten jedoch am größten (Heitger 1998); gleichzeitig hat der Kapitalexport aus steuerlichen Gründen in diesen Ländern zugenommen.

Konsumenten und Produzenten (Arbeitgeber und Arbeitnehmer im Falle einer Steuer auf Arbeit oder Kapital) tragen also außer der Steuer zur Finanzierung des Ressourcenverbrauchs der EU immer auch noch die volkswirtschaftlichen Kosten. Die Höhe der volkswirtschaftlichen Kosten von zusätzlichen EU-Steuern ist unter anderem abhängig vom Ausgangsniveau der Steuerbelastung. Empirische Untersuchungen zu den volkswirtschaftlichen Effekten der Staatsausgaben in den USA haben ergeben, daß dort eine zusätzliche Staatsausgabe in Höhe von 1 Dollar mehr als 1 Dollar kostet: In Abhängigkeit von der Art der Steuern, der Höhe des Grenzsteuersatzes sowie der Verhaltensreaktionen der Besteuernten kann eine Erhöhung der Ausgaben um 1 Dollar neben 1 Dollar an zusätzlicher Steuer volkswirtschaftliche Kosten in Höhe von bis zu 300 vH der zusätzlichen Steuer verursachen (Stuart 1984; Browning 1986, 1987). Jüngste Schätzungen der volkswirtschaftlichen Grenzkosten einer Steuererhöhung in den USA (Feldstein 1996) lassen für die europäischen Verhältnisse ein Verhältnis von 1:1 als vorsichtige Annahme erscheinen. Dieser Annahme zufolge verursachte in der EU eine zusätzliche Steuer von 1 Euro zur Finanzierung von EU-Ausgaben volkswirtschaftliche Grenzkosten in Höhe von 1 Euro. Soweit die Grenzsteuerbelastung in Mitgliedstaaten, zum Beispiel Deutschland, höher als die amerikanische ist, könnte — bei sonst gleichen Bedingungen — eine zusätzliche Ausgabe von 1 Euro in der EU mehr als 2 Euro kosten: 1 Euro zusätzliche Steuer und mehr als 1 Euro volkswirtschaftliche Verluste in diesem Mitgliedstaat. In

Mitgliedstaaten mit niedrigerer Grenzsteuerbelastung, wie zum Beispiel Irland, könnte das Verhältnis kleiner als 1:1 sein.

Da empirische Untersuchungen zu den volkswirtschaftlichen Kosten der „EU-Steuern“ in den Mitgliedstaaten nicht vorliegen, müssen Annahmen über den Koeffizienten für die Relation von fiskalischen Effekten und volkswirtschaftlichen Kosten getroffen werden (vgl. Abschnitt 5.5). Weiterhin können negative Akkumulations- oder Wachstumseffekte der Erhebung von EU-Steuern, die nicht für die Finanzierung des Ressourcenverbrauchs in der Produktion öffentlicher Güter verwendet werden, auftreten. Dies ist der Fall, wenn die Divergenz zwischen Bruttoeinkommen und Nettoeinkommen der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital ausgeweitet wird, indem Einkommensteuern und Steuern auf den Gewinn erhöht werden. Wird etwa die Nettorendite des Kapitals in einem Mitgliedsland durch die zusätzliche Besteuerung des Kapitalertrags gedrückt, so kommt es zu einem Rückgang des Kapitalstocks und einem Kapitalexport, z.B. in Form von Direktinvestitionen, und zwar so lange, bis sich die Nettorendite wieder an den Zins angepaßt hat. In einem Land, das Nettozahler ist, fällt diese Anpassung stärker aus als in einem Land, das kein Nettozahler ist. Werden Nettoempfängerländer durch die Nettozahlungen der Gemeinschaft in die Lage versetzt, die Steuern auf Kapitalerträge zu senken, und steigt die Nettorendite des Kapitals, so geht hiervon ein Anreiz zur Ausweitung des Kapitalstocks und der Produktion aus, und nachfolgend tritt eine Verbesserung der Güterversorgung ein. Irland kann hier als Beispiel dienen.

2.7 Zwischenfazit

Die theoretische Analyse regional begrenzter Liberalisierungen, darunter Erweiterungen einer Zollunion oder eines gemeinsamen Marktes, hat folgende Ergebnisse erbracht:

- Eine Wohlfahrtsverbesserung tritt ein, wenn im Güterhandel die Handelschaffung die Handelsumlenkung übersteigt. Unter bestimmten Bedingungen, vor allem, wenn der Außenzoll niedriger ist als die Kostendifferenz zwischen der Integrationszone und den Drittländern, aber auch dann, wenn das Austauschverhältnis zwischen den alten Mitgliedsländern und neuen Mitgliedsländern nach der Integration unverändert bleibt, stellen sich keine statischen Wohlfahrtseffekte ein. In diesem Fall bleibt die Erweiterung im Hinblick auf die Wohlfahrtseffekte des Außenhandels wirkungslos.

- Kommt es infolge der Integration verstärkt zu Handelsschaffung, können sich dynamische Erweiterungswirkungen ergeben, die sich in höheren Wachstumsraten und einer höheren Nachfrage nach Arbeitskräften niederschlagen. Allerdings kann dieser Effekt durch konstitutionelle Schwächen der Arbeitsmarktverfassung, die einer Ausweitung der Beschäftigung entgegenstehen, abgeschwächt oder neutralisiert werden.
- Eine Wohlfahrtsverbesserung ist zu vermuten, wenn Kapital in Form von Geld oder produktivem Wissen von den relativ kapitalreichen (alten) Ländern im gemeinsamen Markt in die neuen Mitgliedsländer strömt, in denen Kapital relativ knapp ist; in dem kapitalimportierenden Land steigt die Wohlfahrt, vor allem aufgrund positiver Akkumulationseffekte; dem exportierenden Land fließen Kapitaleinkommen zu, die höher sind, als es ohne Erweiterung der Fall wäre.
- In einer Zollunion mit einem gemeinsamen Markt wird der Preisausgleich ganz überwiegend durch Güterhandel und Kapitalverkehr besorgt. Arbeitskräftewanderungen spielen aufgrund relativ hoher Mobilitätskosten nur eine untergeordnete Rolle.
- Innergemeinschaftliche Wanderungen von Arbeitskräften bleiben unter den Bedingungen regulierter Arbeitsmärkte mit einem Überschußangebot von Stellensuchenden in den alten Mitgliedsländern weitgehend aus. Es werden die (wenigen) Personen wandern, deren Wertgrenzprodukt über dem der beschäftigten Inländer liegt und deren erwartetes Nettoeinkommen nach Abzug der Mobilitätskosten über dem erwarteten Nettoeinkommen im Auswanderungsland liegt. Sie werden nur wenige inländische Beschäftigte verdrängen und die Gewinne der Unternehmen nur wenig steigern.⁴⁰ Einwanderung von Arbeitskräften mit einem Wertgrenzprodukt, das unterhalb des Wertgrenzprodukts der beschäftigten Inländer liegt, ist möglich, wenn es einen unregulierten Arbeitsmarkt mit freier Vertragsgestaltung oder einen (illegalen) Arbeitsmarkt gibt oder wenn es statt dessen oder zusätzlich eine staatliche Mindesteinkommenssicherung gibt, die unabhängig von der Dauer der Steuerpflichtigkeit jeder Person im Staatsgebiet gewährt wird.
- Ein Land erleidet Wohlfahrtseinbußen, wenn es durch eine überdurchschnittlich große Spreizung der Brutto- und Nettoeinkommen den Produktionsfaktoren Kapital oder Arbeit den Anreiz gibt, ins Ausland abzuwandern.
- Soweit die EU öffentliche Güter anbietet, werden im Gefolge einer Erweiterung um homogene Mitglieder die Grenzkosten der Produktion öffentlicher

⁴⁰ Der (größere) Einwanderungsdruck, der von Personen aus Drittländern ausgeübt wird, könnte im Zuge von Erweiterungen zunehmen, wenn Anreize für illegale Beschäftigung aufrechterhalten werden und entsprechende Strafen und Grenzkontrollen wirkungslos bleiben.

Güter bei unverändertem oder steigendem Grenznutzen sinken. Bei einer Erweiterung um heterogene Mitglieder (im Sinne des Clubtheorems) entstehen Transaktionskosten und möglicherweise auch Wohlfahrtseinbußen in den alten Mitgliedstaaten durch eine Veränderung in der Struktur der Produktion von öffentlichen und privaten Gütern; Transaktionskosten und Strukturänderungen begrenzen die Größe der Gemeinschaft.

- Auch wenn die EU Güter bereitstellt, die den Merkmalen öffentlicher Güter nicht oder nur unvollkommen entsprechen, gibt es bezüglich der Größe der EU ein Optimum.
- Die optimale Größe der EU kann als überschritten gelten, wenn nach Beitritt eines neuen Mitglieds die Grenzkosten der Mitgliedschaft des repräsentativen alten Mitglieds nicht sinken, sondern steigen und der Grenznutzen nicht steigt, sondern wegen der Konsumrivalität bei unvollkommen öffentlichen Gütern abnimmt.
- Wird die Regel für eine paretooptimale Finanzierung der EU durch die Mitgliedstaaten verletzt, so verursacht dies Wohlfahrtsverluste. Werden die Mitgliedsländer der EU jeweils als Konsument definiert, so müßte jedes Land einen gleich hohen Beitrag leisten. Werden die Mitglieder mit ihren Stimmen im Ministerrat gewichtet, so müßte der Beitrag je Stimme gleich hoch sein. Werden die Einwohner als Konsumenten betrachtet, so müßte der Beitrag je Einwohner gleich hoch sein. Soweit die Regel der Erhebung einer Kopfsteuer zur Finanzierung der EU in Mitgliedstaaten verletzt wird, kommt es zu volkswirtschaftlichen Verlusten der EU-Besteuerung (excess burden).

3 Die europäische Integration im Kontext der weltweiten Integration: die institutionellen Änderungen

3.1 Vorbemerkung

Die europäische Integration im Rahmen von EWG und EFTA dürfte in der Wirtschaftsgeschichte des 20. Jahrhunderts die erfolgreichste regionale Handelsliberalisierung darstellen. Westeuropa blieb bis zur Bildung der NAFTA im Jahr 1994 die einzige Integrationszone, die von Industrieländern mit hohen Pro-Kopf-Einkommen geprägt war. Vor Beginn der europäischen Integration im Jahre 1958 hatten die meisten europäischen Länder ihre Märkte durch hohe Zölle gegen ausländische Konkurrenz abgeschirmt.⁴¹

Im Zuge der Errichtung des Gemeinsamen Marktes während der sechziger Jahre wurden schrittweise die Handelshemmnisse zwischen den sechs Partnerländern ab- und ein gemeinsamer Außenschutz (gemeinsamer Zolltarif, gemeinsame nichttarifäre Protektion) gegenüber Drittländern aufgebaut. Gleichzeitig wurden Schritte zur Schaffung eines gemeinsamen Marktes mit freiem Kapitalverkehr, Freizügigkeit der abhängig Beschäftigten und Niederlassungsfreiheit der Unternehmen und Selbständigen unternommen. Die Zollunion war am 1. Juli 1968 nach den Bestimmungen des EWG-Vertrags vollendet und der Gemeinsame Markt Ende 1972. Der regionale Gültigkeitsbereich von Zollunion und Gemeinsamen Markt wurde ausgedehnt, als die Europäische Gemeinschaft 1973 um die Länder Dänemark, Irland und das Vereinigte Königreich und 1981 um Griechenland, 1986 um Portugal und Spanien und 1995 um Finnland, Österreich und Schweden erweitert wurde. Jedoch waren in den letzten beiden Erweiterungen die Handelshemmnisse zwischen der Gemeinschaft und den Beitrittsländern bereits vorher — im Rahmen von Assoziierungsabkommen — abgebaut worden. Am Tag des Beitritts wurden jeweils grundsätzlich alle gemeinschaftlichen Regelungen des gemeinsamen Außenschutzes, des Gemeinsamen Marktes bzw. des Binnenmarktes sowie alle sonstigen Bestimmungen des primären und sekundären Gemeinschaftsrechts auf die neuen Mitglieder ausgedehnt.

⁴¹ Italien (18,7 vH) und Frankreich (17 vH) wiesen die höchste Zollprotektion auf. Dagegen hatten Dänemark, Deutschland und Schweden bereits vor Beginn der europäischen Integration vergleichsweise niedrige durchschnittliche Zölle (5,6 vH, 6,4 vH und 6,5 vH) (vgl. Resnick und Truman 1975: Tabelle 2.4).

In Verbindung mit den jeweiligen Erweiterungen wurden vorher und nachher Maßnahmen ergriffen, die die Rahmenbedingungen für die Wirtschaft im Binnen- und Außenhandel zusätzlich verändert haben. Im Zusammenhang mit der ersten Erweiterung steht die Einrichtung des europäischen Fonds für regionale Entwicklung, die Beitrittsländer gefordert hatten. Nach der Süderweiterung kam es zu Initiativen für eine Vertiefung der Integration. Die Einheitliche Europäische Akte (1986) und der Vertrag über die Europäische Union in Maastricht (1992) brachten neben einer Beseitigung der im Gemeinsamen Markt verbliebenen Hemmnisse gegen einen unbehinderten Wirtschaftsverkehr (Vollendung des Binnenmarktes) neue Zuständigkeiten für EG-Organen auf einer Reihe von Politikfeldern, z.B. die Stärkung des wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalts, die Forschungs- und Technologiepolitik, die Sozialpolitik, die Umweltpolitik oder die Währungspolitik.⁴²

Die institutionelle Ausgestaltung der Beziehungen der Gemeinschaft mit Drittländern wurde fortlaufend geändert. In Abschnitt 3.2 sollen die Änderungen der Rahmenbedingungen im Güteraustausch der Gemeinschaft mit europäischen Ländern skizziert werden, die eine politische Annäherung an die Gemeinschaft oder einen Beitritt zur Gemeinschaft anstrebten. Abschnitt 3.3 enthält einen Abriss des Wandels der außenwirtschaftlichen Beziehungen gemäß dem GATT und diverser Präferenzabkommen.

Die Gemeinschaft verfolgte von ihren Anfängen an eine Politik der Anbindung dritter Länder an die Gemeinschaft (Krämer 1991). Neben besonderen Beziehungen zu den überseeischen Gebieten, denen im EWG-Vertrag ein eigener Abschnitt (Art. 131–136) gewidmet wurde, ging es um Sonderbeziehungen zu selbständig gewordenen Staaten (Abkommen von Jaunde mit den assoziierten afrikanischen Staaten und Madagaskar, später Lomé-Abkommen mit AKP-Ländern) und um die Assoziation europäischer Länder, auch mit dem Ziel eines späteren Beitritts. Beitrittsgesuche zur EWG und EURATOM (Europäische Atomgemeinschaft) gab es schon Anfang der sechziger Jahre. Die Staaten, die der EFTA angehörten, stellten Beitrittsgesuche in den Jahren 1961 und 1967. Die Gemeinschaften verhielten sich gegenüber diesen Gesuchen von EFTA-Staaten ablehnend. Die Ablehnung, die im wesentlichen auf ein Veto Frankreichs gegen eine Erweiterung zurückging, wurde erst Ende der sechziger Jahre aufgegeben.⁴³ Jedoch wurden Assoziierungsabkommen mit Griechenland im Jahr 1961 und mit

⁴² Die in den Vertragswerken neu definierten Zuständigkeiten waren teilweise Festschreibungen von dem, was ohnehin gemäß Ermächtigung durch den Ministerrat gängige Praxis war (Dicke et al. 1987).

⁴³ Noch auf der Tagung des Ministerrats am 19. Dezember 1967 stimmte der Außenminister Frankreichs gegen eine Aufnahme von Verhandlungen mit den Regierungen Großbritanniens, Irlands, Dänemarks, Norwegens und Schwedens über einen Beitritt (Krämer 1968).

der Türkei im Jahr 1963 abgeschlossen. Im folgenden wird der Versuch unternommen, die groben Linien der Politik der „besonderen Beziehungen“ der Gemeinschaft in Europa herauszuarbeiten.

3.2 Europa

3.2.1 West-, Nord- und Südeuropa

Die Darstellung der Entwicklungslinien der Außenwirtschaftspolitik der Gemeinschaft geschieht anhand einer Zeittafel von Änderungen in den bilateralen Beziehungen zwischen den Gemeinschaften bzw. der Gemeinschaft und dritten europäischen Ländern aus Angaben in den Gesamtberichten der Kommission über die Tätigkeiten der Gemeinschaften seit dem Jahr 1967 (Anhang E, Übersicht A1):

- Potentiellen Beitrittsländern unter den europäischen Nachbarländern werden von der EG im allgemeinen im Rahmen von Assoziierungsabkommen lange vor dem Beitritt Präferenzen im Güteraustausch eingeräumt; eine Ausnahme stellt die Politik gegenüber Mitgliedstaaten der EFTA dar, die bis zum Jahr 1973, als Dänemark, Großbritannien und Irland den Gemeinschaften beitraten, keinerlei präferentielle Behandlung durch die Gemeinschaften erfuhren; Griechenland und der Türkei hingegen wurden in mehreren Schritten Zugangserleichterungen durch Abbau von Zöllen und mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen nicht nur bei gewerblichen, sondern auch bei agrarischen Erzeugnissen eingeräumt; die Türkei genoß darüber hinaus eine präferentielle Behandlung ihrer Arbeitnehmer auf dem Gemeinsamen Markt; Spanien wurde ab dem Jahr 1969, Malta ab dem Jahr 1971, Zypern ab dem Jahr 1972, Österreich, Schweiz, Portugal, Schweden, Island und Norwegen ab dem Jahr 1973 und Finnland ab dem Jahr 1974 in mehreren Schritten Präferenzen beim Zugang zum Binnenmarkt eingeräumt.
- Nach Konzipieren einer gemeinsamen Handelspolitik der EG gegenüber den Staatshandelsländern im Jahr 1973 begann ein schrittweiser Abbau von Handelshemmnissen gegenüber ausgewählten Staatshandelsländern: 1974 wurden Rumänien Zollpräferenzen eingeräumt und ein Abkommen über den Textilhandel beschlossen; mit Jugoslawien wurde 1980 ein Kooperationsabkommen beschlossen, die gewerblichen Exporte in die Gemeinschaft wurden zoll- und kontingentfrei, und im Agrarbereich gab es Zollzugeständnisse; mit Ungarn wurde 1988 ein Abkommen über handels- und wirtschaftspolitische Zusam-

menarbeit abgeschlossen, das eine bilaterale Liberalisierung des Marktzugangs vorsah.

- Etwa ab dem Jahr 1974 wurden verstärkt Anstrengungen darauf verwandt, die Kosten des Gütertausches, die zu keinen Renten bei Inländern führen, im Handel mit denjenigen Ländern zu senken, gegenüber denen die Gemeinschaft die tarifäre Protektion bereits weitgehend abgebaut hatte; so gab es im September 1974 eine Vereinbarung über die Vereinfachung der Zollformalitäten zwischen den EFTA-Staaten und der EG; 1976 wurde eine Vereinfachung der Warenverkehrsbescheinigung und eine Änderung bestimmter Ursprungsregeln beschlossen; weitere Schritte in die gleiche Richtung folgten in den folgenden Jahren.
- Ab Mitte der siebziger Jahre wurden die „besonderen Beziehungen“ mit europäischen Nachbarstaaten um die Dimension Finanzhilfe und Know-how-Transfer erweitert; ein erster Beleg hierfür mag der Beschluß über Zusammenarbeit und Hilfe für Malta in den Bereichen Technik, Know-how, Tourismus und Infrastruktur sowie die Strukturmaßnahme zugunsten der Landwirtschaft im Mittelmeerraum im Jahr 1978 sein.
- Im Unterschied zur ersten Norderweiterung gab es bei den Beitritten Griechenlands, Spaniens und Portugals sehr viel längere Übergangszeiten für die volle Übernahme des EG-Rechts in den Bereichen Landwirtschaft, Freizügigkeit der Arbeitnehmer und der Beitragszahlungen zum Gemeinschaftssystem der eigenen Mittel; beim Beitritt von Österreich, Schweden und Finnland zur Gemeinschaft gab es hingegen eine vollständige Übernahme des gemeinschaftlichen Besitzstandes ohne ständige Ausnahmen, sieht man davon ab, daß strengere Umwelt-, Gesundheits- und Sicherheitsvorschriften binnen vier Jahren angepaßt werden mußten und Finanzhilfen bei der Agrarpreisanpassung zugelassen wurden.

Die Unterschiede in der Behandlung der Beitrittskandidaten haben zweifellos ihre Ursache in den unterschiedlichen Wirtschafts-, Preis- und Kostenstrukturen. Bei einem Beitritt Griechenlands, Spaniens und Portugals wurde ein größerer Preisdruck bei Waren agrarischen Ursprungs und arbeitsintensiven gewerblichen Erzeugnissen sowie ein stärkerer Wanderungsdruck bei Arbeitskräften befürchtet als bei den Ländern der ersten und dritten Erweiterungsrunde.

3.2.2 Mittel- und Osteuropa

Mit dem Zerfall der Sowjetunion und des Rates für gegenseitige Wirtschaftshilfe begann eine neue Ära in den Wirtschaftsbeziehungen zu den mittel- und osteuropäischen Staaten. Neben einer Vielzahl von Hilfsprogrammen, die Gelder,

Sachleistungen und Ratschläge vorsahen, wurden in rascher Folge mit einer Vielzahl von Ländern in Mittel- und Osteuropa Abkommen über den Handel und die handelspolitische Zusammenarbeit sowie nachfolgend mit ausgewählten mittel- und osteuropäischen Ländern Europaabkommen abgeschlossen. Die Europaabkommen sollen ganz ähnlich den früheren Assoziierungsabkommen beitragswilligen Ländern den Weg zur vollen Mitgliedschaft ebnen. Die Europaabkommen sehen unter anderem die schrittweise Einführung des freien Warenverkehrs bei Industrieprodukten und die schrittweise Annäherung der Rechtsvorschriften an große Teile des Gemeinschaftsrechts vor. Besondere Vorschriften gibt es für den Austausch von Agrar- und Fischereiprodukten, die Freizügigkeit der Arbeitnehmer und den Dienstleistungs- und Kapitalverkehr. Es gibt eine finanzielle Unterstützung der Beitrittsvorbereitungen durch die EG.

Die EU leistet Hilfestellung bei der Implementierung des Gemeinschaftsrechts und erstattet Bericht über die Fortschritte, die die Beitrittskandidaten bei der Erfüllung der von der EU aufgestellten politischen und wirtschaftlichen Beitrittskriterien gemacht haben. Erstmals hat die Kommission Ende 1998 für jedes der beitragswilligen Länder einen solchen Bericht an den Europäischen Rat erstattet (Kommission 1998c). In ihrer Zusammenfassung der Berichte stellt die Kommission fest, daß die Beitrittskandidaten weitere Anstrengungen unternehmen müssen, um den politischen Kriterien der EU, aber auch den übrigen zwei Kriterien — funktionsfähige Marktwirtschaft und Fähigkeit, dem Wettbewerbsdruck und den Marktkräften in der Gemeinschaft standzuhalten — zu genügen; ähnliche Feststellungen werden in den nachfolgenden Berichten getroffen. Die Kommission hat bei ihren Bewertungen zahlreiche Informationsquellen benutzt, in erster Linie die von den Beitrittskandidaten übermittelten Angaben und Ergebnisse der Beratungen im Rahmen der Europaabkommen. Ob diese Quellen den wahren Stand des Wandels widerspiegeln, ist nicht sicher. Die wahren und zugleich wichtigen Informationen sind gewöhnlich nicht öffentlich bekannt. Die Wirtschaftsordnung, die sich aus der Anpassung der nationalen Rechtsordnung in den Beitrittsländern an die Rechtsordnung der EU und den überkommenen Sitten herausbildet und die tatsächlichen Bestimmungsgründe wirtschaftlichen Verhaltens definiert (Weber 1976), liegt weitgehend im Dunkeln. Ob der Wandel der Wirtschaftsordnung auch ein Mehr an Vertragsfreiheit, Eigentums- und Rechtssicherheit, Geldwertstabilität und langfristiger Planungssicherheit mit sich bringt, läßt sich durch Studium von Dokumenten allenfalls nur zum Teil erschließen. Jedes Land geht seinen eigenen Weg, der nicht frei ist von mehr oder weniger großen Schwankungen nach links und rechts. Diese Unsicherheit über die Entwicklung der Wirtschaftsordnung wird durch den Beitritt zur EU allein noch nicht behoben. Wie die Länder auf den Wettbewerb im künftigen gemeinsamen Marktgebiet reagieren werden, läßt sich schlecht voraussehen. Auch deshalb sind die wirtschaftlichen Effekte der Osterweiterung schwer vorhersehbar

(Hagen 1997). Als Indikator für die weiteren Entwicklungen der Wirtschaftsordnungen werden die Einschätzungen der ausländischen Investoren herangezogen, soweit sie sich in konkreten Investitionsentscheidungen offenbaren (siehe Abschnitt 4.2.3.1).

3.3 Die weltweite Integration

Die Welthandelsordnung nach dem Abschluß der achten Liberalisierungsrunde im Rahmen des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens in Marrakesch am 15. April 1994 unterscheidet sich in vielerlei Hinsicht von den sieben Runden, die zuvor, beginnend mit der 1. Liberalisierungsrunde in Genf im Jahr 1947, beendet wurden. Den Prinzipien, die im Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen von 1947 niedergelegt wurden, ist im Laufe der Jahre bis heute mehr Geltung verschafft worden, sowohl in einem größeren Teil der Welt als auch für einen größeren Teil der Handelsgüter (Waren, Dienstleistungen). Auch wurden neue Prinzipien hinzugefügt. Die Prinzipien nach dem GATT von 1947 waren:

- Liberalisierung des Welthandels (Abbau der tarifären und nichttarifären Handelshemmnisse),
- Nichtdiskriminierung (Gleichbehandlung von in- und ausländischen Anbietern),
- Meistbegünstigung (Gleichbehandlung ausländischer Anbieter).

Mit dem Abkommen von 1994 wurde das Recht auf geistiges Eigentum im Integrationsraum des GATT etabliert und — als eine weitere institutionelle Neuerung — die Überführung des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens in eine völkerrechtlich eigenständige Organisation, die Welthandelsorganisation WTO (Senti 1994), vollzogen. Der weltweite Liberalisierungsfortschritt, der in jeder der acht Runden vereinbart wurde, läßt sich nur schwer durch eine Zahl beschreiben. Denn es gab Ausnahmen von der Gültigkeit des jeweils Vereinbarten in Bezug auf Länder (z.B. Entwicklungsländer), Ländergruppierungen (z.B. Zollunionen und Freihandelszonen), Güter (z.B. landwirtschaftliche Erzeugnisse, Dienstleistungen) sowie auch Vereinbarungen über nichttarifäre Handelshemmnisse, die eine Berechnung des durchschnittlichen Liberalisierungseffektes für den Austausch gehandelter Güter kaum zulassen. Als ein grober Anhaltspunkt für das Ausmaß der Liberalisierung des Welthandels mögen die vereinbarten durchschnittlichen Zollsenkungen (in Prozent) für Industriewaren und die Zahl der am GATT teilnehmenden Staaten dienen (Tabelle 1).

Tabelle 1 — Zollessenkungen durch verschiedene Verhandlungsrunden im Rahmen des GATT 1947–1983

Runde	Zeitraum	Durchschnittliche Zollessenkung (vH)	Zahl der teilnehmenden Staaten
1. Genf	1947	19	23
2. Annecy	1949	2	13
3. Torquay	1950–51	3	38
4. Genf	1955–56	2	26
5. Dillon	1961–62	7	26
6. Kennedy	1964–67	35	62
7. Tokio	1973–79	34	102
8. Uruguay	1986–93	40	117

Quelle: Hauser und Schanz (1995: 42).

In den Liberalisierungsrunden des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens hat die Gemeinschaft zugestimmt, den gemeinsamen Außenschutz zu verringern. Der durchschnittliche nominale Zollschutz der EG gegen Einfuhren von Industriewaren aus Drittländern wurde von 13 vH (1958) über 11,0 vH (1964), 8,8 vH (1970), 7,3 vH (1972) auf 6 vH nach der Tokiorunde zurückgeführt (Donges et al. 1973; Stecher 1980; Glismann und Spinanger 2000). In dem Abkommen der Uruguayrunde verpflichtete sich die Gemeinschaft u.a. zu einem Abbau des nominalen Zollschutzes bei Industriewaren auf unter 4 vH bis zum Jahr 2004 und zur schrittweisen Marktöffnung bei Agrarwaren und Dienstleistungen (Glismann und Spinanger 2000).

4 Außenwirtschaft und gesamtwirtschaftliche Entwicklung

4.1 Vorbemerkung

Welche wirtschaftlichen Auswirkungen für die Mitgliedstaaten der EG/EU im Gefolge der Erweiterungen eingetreten sind, soll im folgenden mit Hilfe der beschreibenden Statistik untersucht werden. Im Mittelpunkt dieses Kapitels stehen die Änderungen im Bereich der Außenwirtschaft, insbesondere die Änderungen

- der Ein- und Ausfuhr der EG/EU-Mitgliedstaaten im Handel mit Partnerstaaten und Drittländern sowie
- des Kapitalverkehrs,
- des Arbeitskräfte- bzw. Personenverkehrs und
- der Übertragungen.

Außerdem wird dargestellt, welche Änderungen in der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung im Gefolge der Erweiterungen eingetreten sind.

Im herkömmlichen Sprachgebrauch umfaßt die Außenwirtschaft alle grenzüberschreitenden Vorgänge, wie den Außenhandel, die Übertragungen, den Kapitalverkehr. Der Außenhandel eines Landes wird den Ein- und Ausfuhr von Waren gleichgesetzt. Jedoch spielt der Handel mit Dienstleistungen, der durch die Dienstleistungsbilanz erfaßt wird, eine zunehmende Rolle. Die Handelsbilanz gibt den Saldo der Aus- und Einfuhren von Waren an; im Falle Deutschlands ist der Handelsbilanzsaldo im Unterschied zum Saldo der Dienstleistungsbilanz traditionell positiv, d.h., die Ausfuhr übersteigen gewöhnlich die Einfuhren. Die Salden des Waren- und Dienstleistungsverkehrs sowie der Erwerbs- und Vermögenseinkommen und der laufenden Übertragungen ergeben den Saldo der Leistungsbilanz. Dieser weist für Deutschland in der überwiegenden Zahl der Jahre zwischen 1950 und 1990 ein positives Vorzeichen auf. Seit 1991 ist der Saldo jedoch negativ. Der Kapitalverkehr umfaßt nicht nur finanzielle Austauschvorgänge, sondern auch Direktinvestitionen. Seit 1990 berichten zunehmend mehr Länder über die regionale Struktur der Direktinvestitionen. Arbeitskräftewanderungen werden von der Außenwirtschaftsstatistik nicht erfaßt. Die Statistik des Warenhandels erlaubt tiefere Einblicke in die regionale und gütermäßige Struktur des internationalen Gütertauschs als die Statistik des Dienstleistungsverkehrs. Bisherige Untersuchungen der Handelseffekte der Integration sind auf den Warenhandel und hier auf den Industriewarenhandel konzentriert,

weil Liberalisierungen lange Zeit — bis zur Uruguayrunde — auf diesen Warenbereich konzentriert waren.

Im folgenden wird zunächst die Entwicklung der Ein- und Ausfuhren von Waren und Dienstleistungen sowie des Bruttoinlandsprodukts in Deutschland und in der EG/EU seit Gründung der EWG-Zollunion im Jahr 1968 im Gefolge der EG-/EU-Erweiterungen beschrieben.⁴⁴ In den dargestellten statistischen Größen spiegeln sich sowohl die Einflüsse der Erweiterungen der Gemeinschaft als auch anderer Faktoren wider, die für die Außenwirtschaft und das Wirtschaftswachstum in Mitgliedstaaten der EU ursächlich sind. Über die bloße Beschreibung der Entwicklungen hinaus wird versucht herauszuarbeiten, wie sich Deutschland relativ zu den jeweils alten und neuen Mitgliedsländern per Saldo entwickelt hat. In Kapitel 5 wird versucht, den Einfluß der Erweiterungen zu isolieren.

4.2 Wirtschaftliche Auswirkungen im Gefolge der bisherigen Erweiterungen

4.2.1 Außenhandel und gesamtwirtschaftliche Entwicklung

4.2.1.1 *Außenhandel und gesamtwirtschaftliche Entwicklung nach der 1. Erweiterung der EG im Jahr 1973*

Im Gefolge der 1. Erweiterung der EG im Jahr 1973 (um die Länder Dänemark, Irland und Vereinigtes Königreich) ist es für Deutschland, wie für alle anderen Länder auch, im Handel mit Waren und Dienstleistungen per Saldo zu einer Handelsausweitung gekommen. Dies läßt sich sowohl an der Entwicklung der nominalen Größen — in Dollar zu laufenden Preisen und Wechselkursen — als auch der realen Größen — in Dollar zu Preisen und Wechselkursen von 1990 — feststellen. Folgende Änderungen traten für Deutschland in den Jahren 1973–1984/85 ein:⁴⁵

⁴⁴ Die Statistiken sind in Anhang D in den Anhangtabellen zusammengestellt.

⁴⁵ Auch ohne Erweiterung hätten sich gesamtwirtschaftliche Größen wie Aus- und Einfuhrquoten, Bruttoinlandsprodukt oder Nettoressourcentransfer geändert. Nur aus einem Vergleich der (hypothetischen) Entwicklung ohne Erweiterung mit der (tatsächlichen) Entwicklung mit Erweiterung können die erweiterungsbedingten statischen und dynamischen Wohlfahrtseffekte für ein Land abgeleitet werden. In Kapitel 5 wird mit Hilfe statistischer Testverfahren versucht festzustellen, ob sich überhaupt Erweiterungseffekte gemäß der Theorie nachweisen lassen.

- Die Güterversorgung der Inländer verbesserte sich durch Importe; dies wird angezeigt durch die Zunahme der Einfuhr von Waren und Dienstleistungen, die größer war als die Zunahme des BIP; die Importquote (Einfuhr von Waren und Dienstleistungen in vH des BIP, jeweils in Dollar gemessen, sowohl in konstanten Preisen und Wechselkursen als auch in laufenden Preisen und Wechselkursen) war im Durchschnitt der Jahre 1984/85 höher als im Durchschnitt der Jahre 1971/72 (Tabelle A1).
- Unternehmen konnten ihre Spezialisierungsvorteile besser wahrnehmen; dies wird angezeigt durch eine Zunahme der Ausfuhr von Waren und Dienstleistungen, die größer war als die Zunahme des BIP (unabhängig davon, ob die Aggregate in konstanten Preisen und Wechselkursen oder in laufenden Preisen und Wechselkursen gemessen werden); die Exportquote war im Durchschnitt der Jahre 1984/85 höher als im Durchschnitt der Jahre 1971/72 (Tabelle A2).
- Das BIP stieg allerdings weniger stark als im Zeitraum vor der Erweiterung. (In allen OECD-Ländern kam es nach 1973 zu einer Wachstumsverlangsamung, vgl. Tabelle A3).
- Der jährliche Nettoressourcentransfer an das Ausland, gemessen als Überschuß der Waren- und Dienstleistungsbilanz, stieg von 4,4 Milliarden Dollar im Zeitraum 1967 bis 1973 auf 11,4 Milliarden Dollar im Zeitraum 1973 bis 1985 an (Tabelle A4).
- In der Regionalstruktur der Einfuhr (Zusammensetzung der Einfuhren nach Herkunftsländern) nahmen Drittländer 1967 den größten Anteil ein; die Struktur veränderte sich vor und nach der Erweiterung im Jahr 1973, jedoch gab es nach 1973 Änderungen, die denen vor 1973 entgegengesetzt waren: Während im Zeitraum 1967/68–1971/72 der Anteil der Einfuhr aus der EG stieg und die Einfuhranteile aus den Beitrittsländern 1973 und aus der übrigen Welt abnahmen, ging nach 1973 der Anteil der Einfuhr Deutschlands aus der EG (6) bis 1984/85 zurück und stiegen die Einfuhranteile aus den Beitrittsländern und aus der übrigen Welt (Tabelle A5); die Importquoten (Einfuhren von Waren aus EG (6), Beitrittsländern und Drittländern in vH des BIP) stiegen in den Jahren nach 1973 bis 1984/85 (Tabelle A6).
- Unter den Bestimmungsregionen der Warenausfuhr nahmen 1967 Drittländer den größten Anteil ein; die regionale Struktur veränderte sich im Gefolge der Erweiterung der EG im Jahr 1973 nur wenig: Der Anteil der Ausfuhr in die alten Mitgliedsländer der EG (6) stieg nach 1973 nicht mehr weiter an, sondern ging zurück, und die Ausfuhranteile in die Beitrittsländer 1973 und in die Drittländer waren nach 1973 nicht mehr rückläufig, sondern stiegen im Handel mit den Beitrittsländern deutlich an (Tabelle A7); die Exportquoten im Handel mit den alten Mitgliedsländern der EG (6), den Beitrittsländern

1973 und den Drittländern — gemessen als Warenausfuhr in vH des BIP — stiegen nach 1973 bis 1984/85 weiter an (Tabelle A8).

- Hinsichtlich der Güterstruktur des Handels ist festzustellen, daß Industriewaren über 50 vH bei der Einfuhr und rund 90 vH bei der Ausfuhr (jeweils 1967/68) ausmachten. In der warenmäßigen Zusammensetzung der Einfuhr nach Warengruppen auf Einstellerniveau der SITC läßt sich nach 1973 ein Rückgang des Anteils von Waren agrarischen Ursprungs und bearbeiteten Waren (SITC-Nr. 6) sowie eine Zunahme des Anteils von Rohstoffen und mineralischen Brennstoffen etc. (SITC-Nr. 2 und 3), chemischen Erzeugnissen (SITC Nr. 5) und Investitionsgütern (SITC-Nr. 7) feststellen. Im Warenkorb der Ausfuhr nahm im Gefolge der ersten EG-Erweiterung der Anteil von Waren agrarischen Ursprungs, von mineralischen Brennstoffen etc. und chemischen Erzeugnissen zu, während der Anteil bearbeiteter Waren und der der Investitionsgüter abnahm; der Anteil der Warengruppen 8 und 9 veränderte sich nur wenig (Tabellen A9 und A10).⁴⁶

Die wirtschaftlichen Auswirkungen im Gefolge der 1. Erweiterung waren für die übrigen fünf Mitgliedstaaten der EG (6) — die EG (5), also ohne Deutschland — und für die Gruppe der Beitrittsländer 1973 im Hinblick auf die Entwicklung von Ein- und Ausfuhr sowie des Bruttoinlandsprodukts ähnlich wie für Deutschland. Einen ersten Hinweis darauf, ob die Auswirkungen in einem ursächlichen Zusammenhang mit der Erweiterung stehen, mag ein Vergleich mit der Entwicklung von Ländern liefern, die nicht an der regionalen Liberalisierung teilgenommen haben. Die USA und die OECD-Länder, die nur an den Liberalisierungsrunden im Rahmen des GATT teilgenommen haben, werden fallweise zum Vergleich herangezogen:

- Die Einfuhrquote der EG (5) bei Waren und Dienstleistungen stieg nur wenig schwächer als die Quote Deutschlands an, die Einfuhrquote der Beitrittsländer 1973 etwas stärker; die Einfuhrquote der USA stieg ebenfalls (Tabelle A11).
- Die Ausfuhrquote der EG (5) bei Waren und Dienstleistungen nahm weniger stark zu als die deutsche; dies trifft auch für die Ausfuhrquote der Beitrittsländer zu; die Ausfuhrquote der USA blieb nahezu unverändert (Tabelle A12).
- Das wirtschaftliche Wachstum der EG (5) fiel — wie auch das wirtschaftliche Wachstum der USA und der OECD-Länder insgesamt — nach 1973 stärker als das deutsche Wirtschaftswachstum (Tabelle A3); entsprechend sank das

⁴⁶ Der Rückgang des Einfuhranteils von Waren agrarischen Ursprungs in Verbindung mit dem Anstieg des Ausfuhranteils kann nicht mit einer Änderung komparativer Kostenvorteile zugunsten des Agrarsektors erklärt werden. Diese Änderung hat es nicht gegeben. Es handelt sich um eine Wirkung der gemeinsamen Agrarpolitik.

wirtschaftliche Gewicht Deutschlands, gemessen als Deutschlands BIP in vH des BIP der EG, wenn auch nur wenig; stärker jedoch gegenüber den USA und den OECD-Ländern.

- Der jährliche Nettoressourcentransfer der EG (8) an das Ausland ging nach 1973 absolut und relativ zurück; die USA wurden Importeur von Ressourcen (Tabelle A4).
- Die Regionalstruktur der Wareneinfuhr der EG (5) war stärker auf den Intra-EG-Handel ausgerichtet als die deutsche; die Regionalstruktur der EG (5) änderte sich in ähnlicher Weise wie die Deutschlands (Tabelle A5); die Einfuhr der Beitrittsländer aus Beitrittsländern nahm im Gefolge des ersten Beitritts ab. Bei der Einfuhrstruktur der USA ergab sich ein abnehmender Anteil der Einfuhr aus der EG (6) und aus den Beitrittsländern 1973, wohingegen der Anteil der Einfuhren aus Drittländern zunahm.
- In der Regionalstruktur der Warenausfuhr der EG (5) nahm wiederum der Intra-EG-Handel eine stärkere Stellung ein als im Falle Deutschlands (Tabellen A7 und A8); in der EG (8) nahm ähnlich wie im Falle Deutschlands im Gefolge der ersten Erweiterung das Gewicht der Ausfuhr in die EG (6) ab und in Drittländer leicht zu (Tabelle A7); das Gewicht der amerikanischen Ausfuhr in die EG ging zurück.
- In der Güterstruktur der Einfuhr und der Ausfuhr von EG (5) und Beitrittsländern 1973 gab es 1967/68 deutliche Unterschiede zu der deutschen Güterstruktur (Tabellen A9 und A10): Der Anteil der Waren agrarischen Ursprungs an der Einfuhr war bei der EG (5) niedriger und der der Beitrittsländer 1973 höher als im Falle Deutschlands; in der Güterstruktur der Ausfuhr zeigte sich im Falle der EG (5) und der Beitrittsländer bei Waren agrarischen Ursprungs ein sehr viel höheres Gewicht; gegenüber der deutschen Güterstruktur waren die Einfuhranteile der Investitionsgüter bei der EG (5) und den Beitrittsländern 1973 höher und die Ausfuhranteile deutlich niedriger. Hinsichtlich der Änderung in der Güterstruktur der Einfuhr zeigte sich nach 1973 bis 1984/85 bei der EG (5) und den Beitrittsländern 1973 eine ähnliche Entwicklung wie in der deutschen Güterstruktur: Der Anteil der Waren agrarischen Ursprungs ging zurück; im Unterschied zu Deutschland nahm aber das Gewicht der Ausfuhr von Waren agrarischen Ursprungs an der Gesamtausfuhr im Falle der EG (5) und der Beitrittsländer 1973 im Gefolge der ersten EG-Erweiterung ab; in der amerikanischen Güterstruktur der Warenein- und -ausfuhr zeigte sich ein deutlicher Rückgang der Waren agrarischen Ursprungs; die Theorie der komparativen Kostenvorteile nach Ricardo stand mit diesem Wandel der Güterstruktur nicht in Übereinstimmung.

4.2.1.2 *Außenhandel und gesamtwirtschaftliche Entwicklung nach der zweiten Erweiterung der EG*

Im Gefolge der 2. Erweiterung der EG um Griechenland (1981), Portugal und Spanien (1986), die auch Süderweiterung genannt wird, traten wiederum Änderungen wirtschaftlicher Größen Deutschlands ein, die neben der Erweiterung andere Einflüsse widerspiegeln. Die Änderungen werden für die Zeiträume 1973 bis 1985 und 1986 bis 1995 dargestellt (vgl. Tabellen in Anhang D).⁴⁷

- Die nominalen Einfuhr- und Ausfuhrquoten von Waren und Dienstleistungen gingen im Gefolge der zweiten Erweiterung zurück (Tabellen A11 und A12); die reale Einfuhrquote stieg, vor allem, weil die Überbewertung des Dollars gegenüber der DM bis 1995 abgebaut wurde und relative Preissenkungen auf dem deutschen Markt für Waren aus dem Dollarraum möglich wurden; die reale Ausfuhrquote sank hingegen aufgrund der Nachfragereaktionen auf den wechselkursbedingten relativen Preisanstieg für deutsche Waren; zu der Entwicklung der Ein- und Ausfuhrquoten mag beigetragen haben, daß das Gewicht des Binnensektors im Vergleich zum Außenhandelssektor nach der Wiedervereinigung zugenommen hat.
- Das Bruttoinlandsprodukt stieg an (2,4 vH p. a.), und zwar stärker als vor der zweiten Erweiterung, jedoch vornehmlich aufgrund des Beitritts der neuen Bundesländer; ohne die Erhöhung des BIP der alten Bundesrepublik im Jahr 1991 um das BIP des Beitrittsgebiets wäre die Wachstumsrate im Zeitraum 1986–1995 mit 1,4 vH deutlich kleiner gewesen (Tabelle A13).
- Der jährliche Nettoressourcentransfer an das Ausland stieg (Tabelle A14), jedoch nur bis zur Erweiterung der alten Bundesrepublik um das Beitrittsgebiet; im Zeitraum 1986–1990 betrug der jährliche Nettoressourcentransfer DM 54 Mrd. und im Zeitraum 1991–1995 DM 8 Mrd.
- In der Regionalstruktur der Einfuhr zeigte sich eine Abnahme des Gewichts der Einfuhren aus der EG (8), eine Zunahme des Gewichts der Einfuhren aus Beitrittsländern 1981/86 und aus Drittländern (Tabelle A15); gleichermaßen nahm das Gewicht der Ausfuhren von Waren in die EG (8) ab (Tabelle A16); dagegen nahm der Anteil der Ausfuhr in die Beitrittsländer 1981/86 sowie in Drittländer zu; die Import- und Exportquoten nach Ländern spiegeln diese Entwicklung wider (Tabellen A17 und 18).
- In der Güterstruktur der Einfuhr (Tabelle A19) nahm das Gewicht der Waren agrarischen Ursprungs im Gefolge der zweiten Erweiterung wie schon nach

⁴⁷ Griechenlands Beitritt zur EG im Jahr 1981 hatte weder in Griechenland noch in der EG (9) Anpassungen von nennenswerter Größenordnung zur Folge. Es schien daher vertretbar, das Beitrittsjahr Spaniens und Portugals als Stichjahr der Süderweiterung festzulegen.

der ersten Erweiterung ab, ebenso die Anteile von Rohstoffen und mineralischen Brennstoffen (SITC-Nr. 2 und 3); dagegen nahmen die Einfuhranteile von Erzeugnissen der Verarbeitenden Industrie (SITC-Nr. 5–9) zu; die Re-Agrarisierung des deutschen Außenhandels setzte sich demnach fort. Im Warenkorb der Ausfuhren (Tabelle A20) ergaben sich kaum Veränderungen; der größte Rückgang war beim Anteil der Ausfuhren von Rohstoffen und mineralischen Brennstoffen (SITC-Nr. 2 und 3) zu beobachten.

Die wirtschaftlichen Auswirkungen im Zuge der 2. Erweiterung waren für die übrigen Mitgliedstaaten der EG (9) — die EG (8), also ohne Deutschland — und für die Gruppe der Beitrittsländer 1981/86 folgende:

- Die nominale Einfuhrquote der EG (8) im Handel mit Waren und Dienstleistungen sank und die der Beitrittsländer stieg; ebenso stieg die nominale Einfuhrquote der USA; wie im Falle Deutschlands stiegen die realen Einfuhrquoten der EG (8) und der Beitrittsländer 1981/86; auch die reale Einfuhrquote der USA stieg, obwohl der Dollar nach 1986 abgewertet wurde (Tabelle A11).
- Die nominale Ausfuhrquote der EG (8) bei Waren und Dienstleistungen blieb nahezu unverändert, die der Beitrittsländer 1981/86 stieg und die der USA ebenfalls; im Unterschied zu Deutschland nahmen die realen Ausfuhrquoten der EG (8), der Beitrittsländer 1981/86 und der USA jeweils zu (Tabelle A12).
- Das wirtschaftliche Wachstum der übrigen Mitgliedstaaten der alten EG — EG (8) — fiel stärker aus als das Wirtschaftswachstum in Deutschland ohne die neuen Bundesländer, die zu Beginn der zweiten Erweiterung auch nicht zur Bundesrepublik Deutschland zählten; auch das Wachstum der Gruppe der Beitrittsländer 1981/86 und der EG (11) war stärker als das Deutschlands (Tabelle A13). Das wirtschaftliche Gewicht Deutschlands ging in der EG nach der zweiten Erweiterung zurück; das wirtschaftliche Gewicht Deutschlands nahm auch gegenüber den USA und der OECD (auch unter Einschluß der neuen Bundesländer) ab.
- Der jährliche Nettoressourcentransfer der EG (8) an das Ausland stieg kräftig an und übertraf den Transfer Deutschlands; dies ist eine für die EG (8) ungünstigere Entwicklung; die Beitrittsländer 1981/86 weiteten den Nettoimport von Ressourcen aus, ebenso die USA (Tabelle A14).
- In der Regionalstruktur der Wareneinfuhr zeigte sich im Gefolge der zweiten Erweiterung bei der EG (8) keine nennenswerte Änderung bei der Einfuhr aus EG-Mitgliedstaaten, wohl aber bei den Einfuhren aus Beitrittsländern 1981/86, bei denen es zu einem deutlichen Anstieg kam, und bei den Einfuhren aus Drittländern, bei denen ein Rückgang zu verzeichnen war (Tabelle A15); in der Regionalstruktur der Wareneinfuhr der Beitrittsländer 1981/86 kam es zu

einem kräftigen Anstieg der Einfuhr aus der EG (9) und zu einem starken Rückgang der Einfuhren aus Drittländern; im Falle der USA war der Anteil der Einfuhren aus Beitrittsländern 1981/86 und Drittländern an den Gesamteinfuhren leicht rückläufig, der Anteil der Einfuhren aus der EG (9) nahm entsprechend zu. Bei der Regionalstruktur der Ausfuhr zeigte sich für die EG (8) ein Anstieg des Anteils der Ausfuhren in die Beitrittsländer 1981/86 und ein Rückgang der Ausfuhranteile im Handel mit Drittländern sowie eine Konstanz der Warenausfuhr in die EG (9) (Tabelle A16); die Beitrittsländer 1981/86 steigerten ihre Ausfuhr in die EG (9) und in die Beitrittsländer 1981/86, während der Anteil der Ausfuhr in Drittländer deutlich zurückging. In der Regionalstruktur der Ausfuhr der USA läßt sich ein Rückgang des Anteils der Ausfuhr in die EG und ein Anstieg des Anteils der Ausfuhr in Beitrittsländer und in Drittländer feststellen. Die beschriebenen Änderungen der regionalen Struktur der Ein- und Ausfuhr spiegeln sich auch in der Entwicklung der Ein- und Ausfuhrquoten nach Herkunfts- bzw. Bestimmungsregionen wider (Tabellen A17 und 18).

- In der Güterstruktur der Einfuhr (Tabelle A19) zeigte sich im Gefolge der zweiten EG-Erweiterung bei der EG (8) ein Rückgang der Einfuhren agrarischen Ursprungs und der Rohstoffe und mineralischen Brennstoffe (SITC-Nr. 2 und 3); bei den Einfuhren von Investitionsgütern gab es einen starken Anstieg. Bei den Beitrittsländern 1981/86 kam es zu einem Anstieg der Einfuhren von Waren agrarischen Ursprungs und — besonders ausgeprägt — bei Investitionsgütern (SITC-Nr. 7), der Anteil der Einfuhren von Rohstoffen und mineralischen Brennstoffen ging stark zurück. Bei den USA kam es ebenfalls zu einem Rückgang des Anteils der Einfuhr von Waren agrarischen Ursprungs und von Rohstoffen und mineralischen Brennstoffen. Bemerkenswert scheint, daß der Einfuhranteil von Waren agrarischen Ursprungs in der EG (11) weniger gesunken ist und 1994/95 höher als in Deutschland war; der Anteil der Einfuhren der EG (8) von Investitionsgütern weitete sich kräftig aus. In der Güterstruktur der Ausfuhr (Tabelle A20) der EG (8) kam es im Gefolge der 2. Erweiterung zu einem Rückgang des Gewichts der Ausfuhr von Rohstoffen und mineralischen Brennstoffen und zu einem Anstieg des Gewichts der Investitionsgüter. Die Beitrittsländer 1981/86 verzeichneten ebenfalls ein abnehmendes Gewicht der Ausfuhr von Rohstoffen und mineralischen Brennstoffen, jedoch nur einen schwachen Anstieg des Anteils der Investitionsgüter. Auch bei den USA war ein Rückgang des Anteils der Ausfuhr von Rohstoffen und mineralischen Brennstoffen festzustellen; der Anteil der Ausfuhren von bearbeiteten Waren (SITC-Nr. 6) und der Waren in der Gruppe SITC-Nr. 8 und 9 wurde ausgeweitet.

Es ist festzustellen, daß sich die wirtschaftlichen Auswirkungen im Gefolge der 2. Erweiterung deutlich von denen der 1. unterscheiden. Im Vergleich zu den übrigen Mitgliedstaaten der EG/EU expandierten Bruttoinlandsprodukt und Außenhandel Deutschlands — wenn dem Effekt der Wiedervereinigung Rechnung getragen wird — deutlich langsamer, als es im Gefolge der 1. Erweiterung zu beobachten war (Tabellen A3 und A13).

4.2.1.3 Außenhandel und gesamtwirtschaftliche Entwicklung nach der dritten Erweiterung der EG im Jahr 1995

Der 2. Norderweiterung im Jahr 1995 ging die Gründung eines gemeinsamen Wirtschaftsraums voraus, der für die Volkswirtschaften, mit Ausnahme des Agrarsektors und einiger anderer Branchen von geringem Gewicht, Bedingungen schuf, die denen des Binnenmarktes sehr ähnlich waren. Für die Beschreibung der Auswirkungen der Vollmitgliedschaft auf Handel und Wirtschaftswachstum steht nur ein kurzer Beobachtungszeitraum von zwei Jahren zur Verfügung. Im Zeitraum 1995–1997 zeigte sich folgende wirtschaftliche Entwicklung:⁴⁸

- Die Einfuhren von Waren und Dienstleistungen der drei Beitrittsländer 1995 stiegen im Zeitraum 1995–1997 mit einer jahresdurchschnittlichen Rate von jährlich 7,9 vH stärker an als die der EG (12) (4,6 vH) oder Deutschlands (5,6 vH).
- Die Ausfuhren von Waren und Dienstleistungen der drei Beitrittsländer 1995 insgesamt stiegen im Zeitraum 1995–1997 mit einer Rate von 9,3 vH stärker als die der EG (12) (7,5 vH) oder Deutschlands (8,4 vH).
- Das Bruttoinlandsprodukt der drei Beitrittsländer wuchs 1995–1997 mit einer jährlichen Rate von 2,5 vH, das der EG (12) mit 2,2 vH und das Deutschlands mit 1,8 vH.

Eine Analyse der Entwicklung der regionalen Handelsentwicklung (intra-EG, extra-EG) findet sich in Kapitel 5.

4.2.2 Die Marktanteilsveränderungen: Eine Komponentenanalyse

Wie die bisherige Analyse gezeigt hat, verlangsamte sich etwa seit Mitte der 70er Jahre die Expansion des Handels in der EU. Gleichzeitig hat das wirtschaftliche Wachstum in der EG und darüber hinaus in der OECD an Dynamik ver-

⁴⁸ Errechnet aus: OECD *National Accounts* (versch. Jgg.), OECD, *Main Economic Indicators* (versch. Jgg.).

loren. Die Entwicklung der Aus- und Einfuhren in den einzelnen EU-Mitgliedstaaten ist im Gefolge der Erweiterung jedoch sehr unterschiedlich verlaufen. Die Beitrittsländer 1981/86 hatten größere Exporterfolge aufzuweisen als die alten Mitgliedstaaten. Als eine mögliche Erklärung für die unterschiedlichen Exporterfolge nach der 2. Erweiterung der EU kann die Aufholthese herangezogen werden.⁴⁹

Hier soll geprüft werden, ob die Ausfuhrentwicklung der einzelnen EU-Mitgliedstaaten auf Nachfrageeffekte oder Angebotseffekte zurückgeführt werden kann. Eine solche Prüfung soll mit Hilfe der „Constant-Market-Share-Analysis“ (CMSA) durchgeführt werden.⁵⁰ Ausgangspunkt der CMSA ist die Annahme, daß der Weltmarktanteil eines Landes konstant bleibt, solange sich das Preisverhältnis der Ausfuhr Güter nicht ändert. Theoretischer Ausgangspunkt der CMSA ist die Annahme einer substitutiven Beziehung zwischen dem Ausfuhr gut eines Landes und den Ausfuhr Gütern der anderen Länder. Die Nachfrage nach dem Ausfuhr gut des Landes j auf dem Weltmarkt läßt sich durch folgende Beziehung beschreiben:

$$[4.1] \quad \frac{q_j}{q_w} = f\left(\frac{p_j}{p_w}\right),$$

wobei q die Menge des exportierten Gutes, p seinen Preis, j ein Ausfuhrland und w die Welt bezeichnen. Nach Multiplikation mit p_j/p_w kann Gleichung [4.1] umgewandelt werden in:

$$[4.2] \quad \frac{p_j q_j}{p_j q_j + p_w q_w} = g\left(\frac{p_j}{p_w}\right).$$

Diese Beziehung besagt, daß der Weltmarktanteil des Landes j konstant bleibt, solange sich das Preisverhältnis zwischen den Ausfuhr Gütern des Landes j und den Ausfuhr Gütern der übrigen Länder (Welt) nicht ändert. Abweichungen der Ausfuhr expansion eines Landes von derjenigen, die die Konstanz des Weltmarktanteils impliziert, werden also mit einer relativen Preisänderung (im Falle einer Preiselastizität von größer 1) erklärt. Für diese Exportabweichung (von der Ausfuhrentwicklung bei konstantem Weltmarktanteil) ist der Ausdruck Wettbewerbseffekt nicht unüblich; er wird hier verwendet. Sinkt der Weltmarktanteil eines Landes, so zeigt dies an, daß der Ausfuhrpreis dieses Landes relativ zu den Ausfuhrpreisen konkurrierender Länder auf dem Weltmarkt gestiegen ist. Es

⁴⁹ Diese These ist u.a. von Gerschenkron (1952), Abramovitz (1979) und Baumol et al. (1989) elaboriert worden.

⁵⁰ Zur Theorie, Messung und Kritik der CMSA vgl. Leamer und Stern (1976: 171 ff.).

wird also ein Marktanteilsverlust als Konsequenz einer Verteuerung des Exportangebots gedeutet. Es deckt sich dieser Schluß mit der Erfahrung, daß Produzenten mit gegenüber ihren Wettbewerbern steigenden Kosten bei dem Versuch, ihre Preise anzuheben, Verkaufseinbußen hinnehmen oder die Produktion aufgeben müssen.

In der Wirklichkeit besteht die Ausfuhr eines Landes aus einer Vielzahl von Waren mit einer unterschiedlichen Einkommenselastizität der Weltnachfrage und setzt sich der Weltmarkt aus einer Vielzahl von Bestimmungsländern mit jeweils unterschiedlich starker Nachfrage zusammen. Länder, die sich stärker auf die wachstumsstarken Gütersegmente und Einfuhrregionen spezialisiert haben, werden einen steigenden Weltmarktanteil verzeichnen, ohne daß sich ihre relativen Ausführpreise respektive ihre Wettbewerbsfähigkeit geändert hat.

Mit Hilfe der CMSA wird die längerfristige Ausfuhrentwicklung eines Landes, die von der Norm eines konstanten Weltmarktanteils abweicht, in drei Komponenten zerlegt:

- in den Sortimentseffekt, der mißt, ob die Ausfuhren (zu Beginn des Beobachtungszeitraums) auf Produktgruppen mit über- oder unterdurchschnittlichen Zuwachsraten der Nachfrage konzentriert sind;
- in den Regionaleffekt, der angibt, ob das Land seine Güter und Leistungen (zu Beginn des Beobachtungszeitraums) vornehmlich in Länder mit relativ hohen (niedrigen) Zuwachsraten der Einfuhren ausführt, und
- in den Wettbewerbseffekt, der anzeigt, ob die internationale Wettbewerbsposition eines Landes sich verbessert oder verschlechtert hat.

Der „Wettbewerbseffekt“ ist zweifelsohne eine Restkomponente, die viele Faktoren widerspiegelt; ungenügende Anpassungsflexibilität an die sich ändernde warenmäßige und regionale Nachfragestruktur, aber auch ein Zurückbleiben der Ausweitung des Angebotspotentials sind hier an erster Stelle zu nennen. Diese Komponenten sind verschiedentlich sowohl für die Ausfuhren von Waren als auch von Dienstleistungen (aus statistischen Gründen hier ohne den Regionaleffekt) für Mitgliedsländer der EG und OECD-Länder ermittelt worden.⁵¹ Die CMSA von Dick und Dicke (1979) ergibt, daß die Bundesrepublik Deutschland, Belgien, Luxemburg, Frankreich und die Niederlande in den Jahren von 1973 bis 1977 gemäß dem „Wettbewerbseffekt“ Marktanteile verloren hatten. Die deutschen Exporteure, wie auch Exporteure der anderen ursprünglichen EG (6)-Länder, konnten jedoch ihre Marktanteile aufgrund positiver Regionaleffekte ausweiten. Die Ausfuhren der Bundesrepublik Deutschland und Italiens stiegen außerdem aufgrund einer günstigen warenmäßigen Struktur — „Sortimentsef-

⁵¹ Dick und Dicke (1979), Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (1993), Klodt und Maurer (1994).

fekt“ — der Ausfuhr überdurchschnittlich stark. Im Zeitraum 1967–1974 konnten die Niederlande, Belgien/Luxemburg und die Bundesrepublik Deutschland Marktanteilsgewinne auf dem Weltmarkt für Dienstleistungen aufgrund des „Wettbewerbseffekts“ erzielen, während Italien und Frankreich hier Marktanteile aufgrund des „Wettbewerbseffekts“ einbüßen mußten.

Klodt und Maurer (1994) versuchen, die Marktanteilsentwicklung von fünf Ländern (Deutschland, Japan, USA, Frankreich und Vereinigtes Königreich) auf dem Weltmarkt für Industriewaren in zwei Komponenten zu zerlegen: (i) in den Sortiments- und (ii) in den Wettbewerbseffekt; den Regionaleffekt lassen sie außer Betracht. Ihr Befund ist, daß im Untersuchungszeitraum 1980–1991 der Sortimentseffekt im Vergleich zum Wettbewerbseffekt von geringer Bedeutung gewesen ist. Deutschland, die USA, Frankreich und das Vereinigte Königreich weisen einen negativen Wettbewerbseffekt auf. Nur für Japan ist der Wettbewerbseffekt positiv.

Der Sachverständigenrat (1993) führt seine CMS-Analyse auf der Basis des Anteils Westdeutschlands am Gesamtexport der OECD-Länder für die Zeiträume 1980–1985 und 1986–1991 durch. Er zerlegt die Änderung des Weltmarktanteils in einen Regionalfaktor, einen Strukturfaktor und einen Restfaktor. Der Restfaktor, der hier als Wettbewerbsfaktor bezeichnet wird, wird als Differenz zwischen der Änderung des Weltmarktanteils einerseits und des Regional- und Strukturfaktors andererseits ausgewiesen. Der Restfaktor ist wiederum negativ; Regional- und Strukturfaktoren haben ein positives Vorzeichen.

Im folgenden werden Ergebnisse einer CMSA vorgestellt, die mit Daten der Warenausfuhr der Welt und der 15 Mitgliedstaaten, untergliedert nach einstelligen Positionen der SITC und nach Exportmarktregionen (EG-Mitgliedsländer, Japan, USA und Rest der Welt) durchgeführt wurde. Die „Struktur- und Regionaleffekte“ wurden jeweils zusammen mit den „Wettbewerbseffekten“ in einem getrennten Verfahren nach der Methode von Leamer und Stern (1976) ermittelt. Ein einstufiges Verfahren, mit dem alle drei Komponenten in einem Schritt ermittelt werden, konnte nur für die Jahre nach 1980 angewendet werden, weil es in den Jahren davor keine Datenbank gibt, die die regionale Struktur der Ausfuhr einstelliger SITC-Positionen ausweist. Die CMSA wurde für folgende drei Zeiträume durchgeführt: 1970–1972,⁵² 1973–1985 und 1986–1994. Die Rechenergebnisse, die in den Tabellen 2 und 3 ausgewiesen sind, lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Die Expansion der Warenausfuhr der überwiegenden Zahl der Mitgliedsländer der EU blieb nach der 1. und 2. Erweiterung hinter dem Anstieg der Welt-

⁵² Die Absicht, den Zeitraum vor der 1. Erweiterung 1967 beginnen zu lassen, ließ sich nicht verwirklichen, weil dies die Statistiken nicht zuließen.

Tabelle 2 — Komponenten der Warenausfuhr^a der Mitgliedsländer der EU (15) ohne Regionaleffekte 1970–1994 (vH)

Land	Zeitraum	Allgemeiner Nachfrageanstieg	Sortiments-effekt	Wettbewerbs-effekt ^b	Tatsächliche Änderung der Ausfuhr
Belgien/Luxemburg	1970–1972	86,3	-4,5	18,2	100
	1973–1985	174,8	-6,1	-68,6	100
	1986–1994	108,7	6,6	-15,3	100
Dänemark	1970–1972	104,1	-2,2	-1,8	100
	1973–1985	140,3	-23,2	-17,1	100
	1986–1994	99,5	0,3	0,2	100
Deutschland	1970–1972	93,8	3,4	2,8	100
	1973–1985	141,8	6,3	-48,1	100
	1986–1994	137,0	22,3	-59,3	100
Finnland	1970–1972	118,7	-18,3	-0,5	100
	1973–1985	95,2	-16,2	21,0	100
	1986–1994	127,0	11,4	-38,4	100
Frankreich	1970–1972	75,3	-0,8	25,4	100
	1973–1985	138,8	-10,3	-28,6	100
	1986–1994	108,9	9,7	-18,6	100
Griechenland	1970–1972	92,8	-13,1	20,3	100
	1973–1985	113,8	-16,4	2,6	100
	1986–1994	167,5	-11,1	-56,4	100
Irland	1970–1972	55,9	-5,8	50,0	100
	1973–1985	62,7	-10,6	47,9	100
	1986–1994	61,3	2,9	35,8	100
Italien	1970–1972	81,8	2,1	16,2	100
	1973–1985	96,1	0,2	3,7	100
	1986–1994	110,9	14,8	-25,7	100
Niederlande	1970–1972	71,5	0,8	27,7	100
	1973–1985	130,5	-2,2	-28,3	100
	1986–1994	128,8	-11,8	-17,1	100
Österreich	1970–1972	94,6	-5,5	10,9	100
	1973–1985	99,2	-7,3	8,1	100
	1986–1994	104,7	14,9	-19,6	100
Portugal	1970–1972	90,8	-11,1	20,3	100
	1973–1985	109,8	-17,5	7,7	100
	1986–1994	69,9	4,1	26,1	100
Schweden	1970–1972	119,4	-7,2	-12,2	100
	1973–1985	160,8	-13,4	-47,4	100
	1986–1994	160,1	18,7	-78,8	100
Spanien	1970–1972	55,6	-2,0	46,5	100
	1973–1985	65,8	-8,4	42,5	100
	1986–1994	63,8	3,0	33,2	100
Vereinigtes Königreich	1970–1972	124,5	1,2	-25,7	100
	1973–1985	105,5	2,8	-8,3	100
	1986–1994	116,1	2,5	-18,6	100

^aAuf dem Aggregationsniveau der SITC-Nummern 0–9. — ^bEinschließlich sonstiger Effekte.

Quelle: UN Trade Statistics (lfd. Jgg.); eigene Berechnungen.

Tabelle 3 — Komponenten der Warenausfuhr^a der Mitgliedsländer der EU (15) ohne Sortimentseffekte 1970–1994 (vH)

Land	Zeitraum	Allgemeiner Nachfrageanstieg	Regionaleffekt	Wettbewerbs-effekt ^b	Tatsächliche Änderung der Ausfuhr
Belgien/Luxemburg	1970–1972	86,3	0,7	13,0	100
	1973–1985	174,8	-22,2	-52,6	100
	1986–1994	108,7	-5,3	-3,4	100
Dänemark	1970–1972	104,1	-10,6	6,6	100
	1973–1985	140,3	-12,6	-27,7	100
	1986–1994	99,5	-3,7	4,2	100
Deutschland	1970–1972	93,8	1,3	4,9	100
	1973–1985	141,8	-8,0	-33,7	100
	1986–1994	137,0	-7,5	-29,5	100
Finnland	1970–1972	118,7	-12,7	-6,1	100
	1973–1985	95,2	-10,2	15,0	100
	1986–1994	127,0	-3,4	-23,6	100
Frankreich	1970–1972	75,3	-0,4	25,1	100
	1973–1985	138,8	-13,1	-25,8	100
	1986–1994	108,9	1,1	-9,9	100
Griechenland	1970–1972	92,8	0,6	6,6	100
	1973–1985	113,8	-8,2	-5,5	100
	1986–1994	167,5	-3,6	-63,9	100
Irland	1970–1972	55,9	-5,3	49,4	100
	1973–1985	62,7	-7,5	44,8	100
	1986–1994	61,3	-4,7	43,3	100
Italien	1970–1972	81,8	3,6	14,7	100
	1973–1985	96,1	-5,6	9,5	100
	1986–1994	110,9	3,0	-13,9	100
Niederlande	1970–1972	71,5	0,7	27,8	100
	1973–1985	130,5	-21,7	-8,8	100
	1986–1994	128,8	-2,0	-26,9	100
Österreich	1970–1972	94,6	-3,8	9,2	100
	1973–1985	99,2	-7,4	8,1	100
	1986–1994	104,7	3,9	-8,5	100
Portugal	1970–1972	90,8	-3,9	13,1	100
	1973–1985	109,8	-6,6	-3,2	100
	1986–1994	69,9	-2,3	32,5	100
Schweden	1970–1972	119,4	-7,4	-12,0	100
	1973–1985	160,8	-15,1	-45,7	100
	1986–1994	160,1	-8,2	-51,8	100
Spanien	1970–1972	55,6	1,2	43,2	100
	1973–1985	65,8	-1,2	35,4	100
	1986–1994	63,8	-0,7	36,9	100
Vereinigtes Königreich	1970–1972	124,5	0,3	-24,8	100
	1973–1985	105,5	2,4	-7,9	100
	1986–1994	116,1	0,6	-16,6	100

^aAuf dem Aggregationsniveau der SITC-Nummern 0–9. — ^bEinschließlich sonstiger Effekte.

Quelle: UN Trade Statistics (lfd. Jgg.); eigene Berechnungen.

nachfrage nach Exportwaren zurück. Nur Irland und Spanien übertrafen mit ihrem Exportanstieg in allen drei Untersuchungszeiträumen, also auch in den Zeiträumen vor ihrem jeweiligen Beitritt zur EU, die Expansion der Weltnachfrage. Im Zeitraum 1970–1972 verzeichneten Deutschland, Belgien/Luxemburg, Frankreich, Italien und die Niederlande eine, gemessen an der Weltnachfrageentwicklung, überdurchschnittliche Ausfuhrsteigerung, ebenso Griechenland, Portugal und Österreich (und die oben schon genannten Länder Spanien und Irland) als Nichtmitglieder der EG. Im Zeitraum 1973–1985 hatten auch Italien und die Nichtmitglieder Finnland und Österreich überdurchschnittliche Ausfuhrsteigerungen und im Zeitraum 1986–1994 die Länder Dänemark und Portugal.

- Eine vorteilhafte Struktur des Exportwarenangebots hatten in allen drei Untersuchungszeiträumen Deutschland, Italien und das Vereinigte Königreich. Bei allen anderen Ländern war der „Sortimentseffekt“ durchgehend negativ, ausgenommen Belgien/Luxemburg, Dänemark, Finnland, Frankreich, Irland, Portugal und Österreich im Zeitraum 1986–1994.
- Der „Regionaleffekt“ war nach der 1. Erweiterung für alle Mitgliedsländer der EG (9) mit Ausnahme des Vereinigten Königreichs negativ und nach der 2. Erweiterung ebenfalls für alle Mitgliedsländer der EG (12) negativ, mit Ausnahme von Frankreich, Italien und des Vereinigten Königreichs, wo er schwach positiv war. Die starke Konzentration der Ausfuhr der Mitgliedsländer der EG auf den EG-Exportmarkt hat sich als ungünstig erwiesen. Es wären größere Exporterfolge erzielt worden, wenn die EG-Länder auf den stark wachsenden Exportmärkten in den Regionen außerhalb der EG stärker vertreten gewesen wären.
- Der „Wettbewerbseffekt“ einschließlich der sonstigen Effekte war nach der 1. und der 2. Erweiterung für die Mitgliedsländer der EG (6) negativ, mit Ausnahme Italiens im Zeitraum 1973–1985. Am stärksten fiel er bei Deutschland ins Gewicht. Für das Vereinigte Königreich war der „Wettbewerbseffekt“ in den Zeiträumen 1973–1985 und 1986–1994 negativ, im Falle Irlands war er positiv, und für Dänemark war er im letzten Untersuchungszeitraum ebenfalls positiv. Von den Beitrittsländern 1981/86 hatte Griechenland vor und nach seinem Beitritt einen negativen „Wettbewerbseffekt“, Portugal nur vor seinem Beitritt, und Spanien wies in allen drei Zeiträumen positive „Wettbewerbseffekte“ auf.

Zusammenfassend lassen sich aus den Ergebnissen der CMSA folgende Thesen formulieren:

- Die Mitgliedsländer der EG sind mehrheitlich trotz ihrer günstigen Exportsortimente im weltweiten Wettbewerb zurückgefallen aufgrund der regionalen

Ausrichtung der Ausfuhr auf den Binnenmarkt und einer relativen Verteuerung ihrer Ausfuhrgüter.

- Deutschland hat seine Wettbewerbsfähigkeit stärker eingebüßt, als es im Durchschnitt der übrigen EG-Länder der Fall war. Seine Warenausfuhr könnte sich stärker verteuert haben als die anderer Länder der EG (12).

Diese Thesen werfen allerdings neue Fragen auf.

Zum „Regionaleffekt“

Der Regionaleffekt der Warenausfuhr ist erklärungsbedürftig. Als Erklärungen kommen in Betracht: Diskriminierungen durch Importländer, aber auch Unterschiede in der geographischen Lage eines Landes und damit Transport- und Kommunikationskosten. Die Regionaleffekte der Mitgliedsländer der EG waren in den drei Untersuchungszeiträumen überwiegend negativ. Eine Erklärung für dieses Phänomen könnte sein, daß neben den natürlichen Handelshemmnissen (Transport- und Kommunikationskosten) Handelshemmnisse in Form von tarifärer und nichttarifärer Protektion den Marktzugang zu Drittländern behindert haben. Diese künstlichen Handelshemmnisse sind aber im Gefolge der Liberalisierungsrunden im Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen kräftig reduziert worden. Auch die EG hat ausländischen Anbietern aus Drittländern den Zugang zu ihrem Binnenmarkt erleichtert.⁵³ Daher dürften die künstlichen Handelshemmnisse ihren Einfluß auf die regionale Spezialisierung eingebüßt haben. Von daher wären die Exporteure der Mitgliedstaaten gut beraten, ihre Exportanstrengungen vermehrt auf Drittländer auszudehnen.

Die Regionaleffekte stehen mit Befunden von Wei und Frankel (1995: 133) in Einklang. Sie stellen fest, daß zwar der Handel der Länder Westeuropas mit Drittländern von 1970 an bis 1992 stets höher war als der hypothetische Handel, den ein Gravitätsmodell vorhersagt. Jedoch sei der Intra-Europa-Handel über 23 Jahre lang zwischen den westeuropäischen Ländern zu Lasten des Handels zwischen europäischen Ländern und Drittländern ausgeweitet worden, und der Handel mit Drittländern habe 1992 unter dem Niveau gelegen, das aufgrund ökonomischer, geographischer und kultureller Eigenschaften der europäischen Länder theoretisch zu erwarten gewesen wäre.

⁵³ Die EU heute noch Zollunion zu nennen, wird ihrem Charakter nicht mehr gerecht. Im Englischen wurde der Begriff „open regional bloc“ für die EU geprägt (vgl. Wei und Frankel 1995). Die Bezeichnung „offene Wirtschaftsgemeinschaft“ wäre treffender.

Zum „Sortimentseffekt“

Ein überdurchschnittlich starker Ausfuhranstieg aufgrund einer günstigen wärtemäßigen Zusammensetzung der Ausfuhr, wie im Falle Deutschlands, muß nach der alten Außenhandelstheorie im Zusammenhang mit der Faktorausstattung der Länder stehen. Bei Industrieländern mit geringen Unterschieden in den Pro-Kopf-Einkommen wird aber häufig unterstellt, daß die relativen Faktorausstattungen (Arbeit, Kapital, Boden) annähernd gleich sind. Insbesondere gilt diese Vermutung gemeinhin für das Verhältnis von ungelernter Arbeit zu den übrigen frei verfügbaren Produktionsfaktoren, das nach der Theorie von Heckscher und Ohlin als die wichtigste Determinante des internationalen Handels anzusehen ist. Aus dieser Theorie würde aber auch folgen, daß das Handelsvolumen zwischen reichen und armen Ländern größer sein müßte als das Handelsvolumen unter den reichen Ländern. Das Gegenteil ist aber der Fall: Über 50 vH des Handels der Industrieländer entfällt auf den Handel zwischen den Industrieländern.⁵⁴

Das Heckscher-Ohlin-Theorem gilt streng genommen allerdings auch nur für den Handel mit Gütern, die sowohl im exportierenden wie auch im importierenden Land hergestellt werden können. Dies bedeutet, daß die für die Produktion benötigten Faktoren in beiden Ländern vorhanden sind. Für die Herstellung vieler verarbeiteter Waren sind jedoch produktspezifische Faktoren erforderlich, die nicht in allen Ländern verfügbar sind. In diesen Fällen kann die Heckscher-Ohlin-Theorie auch keinen besonderen Beitrag zur Erklärung der Struktur des internationalen Handels leisten. Zu den Faktoren, zu denen nicht alle Länder freien Zugang haben, zählen spezifische natürliche Hilfsquellen, die nicht oder nur zum Teil handelbar sind, z.B. die Fähigkeit der natürlichen Umwelt, mit Belastungen aus der industriellen Produktion fertig zu werden oder die Sonnenscheindauer und Durchschnittstemperatur. Weitere Faktoren, die nicht in allen Ländern zugänglich sind, werden durch Forschung und Entwicklung, durch Ausbildung oder durch Lernen bei der Arbeit geschaffen. Die letztgenannten Faktoren lassen sich in einem Begriff zusammenfassen: produktives Wissen und Fertigkeiten. Produktives Wissen stellt neben natürlichen Hilfsquellen, ungelernter Arbeit und Sachkapital den vierten Produktionsfaktor dar. Produktionen, die in überdurchschnittlichem Umfang produktives Wissen benötigen, gehören in den hochentwickelten Ländern zu den Wachstumsbereichen. Im internationalen Handel expandiert die Nachfrage nach wissensintensiven Gütern überdurch-

⁵⁴ Die Weltausfuhr von Waren betrug im Jahr 1997: 5,3 Bill. Dollar, und die Ausfuhr von Dienstleistungen betrug 1,3 Bill. Dollar. Mehr als die Hälfte des Warenhandels fand zwischen entwickelten Ländern statt, 15 vH zwischen Entwicklungsländern, und nur rund ein Drittel repräsentiert den sogenannten Nord-Süd-Handel — Handel zwischen entwickelten Ländern und Entwicklungsländern (WTO 1997).

schnittlich stark. Daß die Exportsortimente der Länder recht gut durch Unterschiede in der Ausstattung mit den vier Produktionsfaktoren erklärt werden können, ist regressionsanalytisch überprüft und bestätigt worden (Dick und Dicke 1979). Soweit der positive „Sortimentseffekt“ Deutschlands und anderer Mitgliedsländer der EG auf einer günstigen Faktorausstattung dieser Länder beruht und diese vorteilhafte Faktorausstattung immer wieder durch Investitionen in die Produktion neuen produktiven Wissens verteidigt werden konnte, ist damit zu rechnen, daß der positive „Sortimentseffekt“ auch in der Zeit nach der Osterweiterung wie schon zuvor zu einer überdurchschnittlichen Steigerung der Warenausfuhr beitragen wird. Die Erweiterung an sich kann den „Sortimentseffekt“ nicht modifizieren.

Zum „Wettbewerbseffekt“

„In dem Maße, in dem es einem Land gelingt, seine Exporte über das strukturell bedingte Anwachsen der Nachfrage hinaus zu erweitern, kann man von einem *Wettbewerbseffekt* sprechen, der ein globaler Ausdruck diverser Veränderungen in den Angebotsbedingungen ist. In diesem Wettbewerbseffekt werden alle Faktoren zusammengefaßt, die zu einer Ausweitung der Exporte führen, mit der Ausnahme der Nachfragefaktoren“ (Collignon 1990: 336). Für die Erklärung der festgestellten „wettbewerbsbedingten“ Marktanteilsverluste Deutschlands und anderer Mitgliedsländer der EG kommen Veränderungen der Angebotsbedingungen in Betracht, die die relative Preisstellung der Exporteure auf dem Weltmarkt verschlechtert haben. Steigen die Exportpreise eines Landes aufgrund verschlechterter Angebotsbedingungen relativ zu den Exportpreisen der übrigen Länder, beispielsweise aufgrund eines inländischen Anstiegs der Bruttoentlohnung des Produktionsfaktors Arbeit über den beschäftigungsneutralen Produktivitätsanstieg hinaus, so kommt es zu Marktanteilsverlusten. Das gleiche ergibt sich bei Verschlechterung der Produktqualität.

Bei Exportgütern von Industrieländern handelt es sich in vielen Fällen nicht um homogene Güter, die untereinander beliebig substituierbar sind, sondern um differenzierte Güter, bei denen die Substitutionsbeziehungen zu Exportgütern anderer Länder nicht homogen vom Grade 1 sind. Der Preiszusammenhang ist bei solchen Waren viel weniger eng als bei homogenen Produkten. In einer Reihe von Studien wurde festgestellt, daß der Einfluß von relativen Exportpreisänderungen auf Änderung der Marktanteile von Industrieländern zwar nicht sehr stark, gleichwohl aber statistisch signifikant ist (Francois et al. 2000). Es könnte hier also der Versuch lohnend erscheinen, die auf dem „Wettbewerbseffekt“ beruhenden Marktanteilsverluste mit angebotsbedingten Änderungen der relativen Ausfuhrpreise der EG-Mitgliedstaaten zu erklären. Ein solcher Versuch ist jedoch mit einer Reihe von Problemen behaftet: So ist darauf zu verweisen, daß die statistischen Informationen über Ausfuhrpreise unzulänglich sind, Anpas-

sungen an veränderte Preisrelationen über mehrere Jahre hinweg erfolgen und möglicherweise im jeweiligen Untersuchungszeitraum nicht vollständig erfaßt werden. Statt Preise als erklärende Faktoren der auf dem „Wettbewerbseffekt“ beruhenden Marktanteilsveränderungen könnten die Faktoren herangezogen werden, die die relativen Preisänderungen auslösen. Zu Änderungen der relativen Preise kommt es u.a. aufgrund eines relativen allgemeinen Preis- und Kostenanstiegs in nationaler Währung.⁵⁵ Sofern die Kosten der Produktionsfaktoren, darunter Arbeit (Löhne und Lohnnebenkosten), stärker oder schwächer als die Produktivität steigen, hat dies (in Abhängigkeit vom Wechselkursregime und von den für den Wechselkurs maßgeblichen Faktoren⁵⁶) einen nachteiligen Einfluß auf die Entwicklung von Marktanteilen.

In Deutschland sind nun in der Tat die Bruttolöhne, über einen längeren Zeitraum betrachtet, stärker als die Produktivität gestiegen. Der Sachverständigenrat (1998) weist in seinem Jahresgutachten 1998/99 aus, daß die Bruttolohn- und -gehaltssumme je beschäftigten Arbeitnehmer in Deutschland von 1967–1997 um 485 vH und die Nettolohn- und -gehaltssumme je beschäftigten Arbeitnehmer um 385 vH gestiegen ist. Die Produktivität (gemessen als Bruttoinlandsprodukt in Preisen von 1991 je Erwerbstätigen) ist im gleichen Zeitraum um 182 vH gestiegen.⁵⁷ Im Verhältnis zur Produktivität sind die Bruttolöhne und Nettolöhne schon stark, am stärksten aber die sogenannten Lohnnebenkosten (Bruttolohn- und -gehaltssumme je beschäftigten Arbeitnehmer minus Nettolohn- und -gehaltssumme je beschäftigten Arbeitnehmer) gestiegen, nämlich um 976 vH, von 1 921 DM (1967) auf 18 758 DM (1997). Die Lohnnebenkosten bestehen aus Sozialabgaben und Steuern. Zu dem Anstieg der Steuern je Beschäftigten paßt, daß die Zahlungen an den EU-Haushalt je Erwerbstätigen in diesen Jahren ähnlich stark gestiegen sind (von 49 ECU im Jahr 1973 auf rund 600 ECU im Jahr 1997).

Es stellt sich die Frage, welcher ursächliche Zusammenhang zwischen dem „Wettbewerbseffekt“ auf der einen Seite und den Erweiterungen der EU auf der anderen Seite besteht. Es könnte argumentiert werden, daß die Angebotsbedingungen, die für den negativen „Wettbewerbseffekt“ in Deutschland ursächlich sind, eine rein nationale Angelegenheit seien. Wenn Deutschland seine Angebotsbedingungen nicht korrigiere und deshalb Marktanteilsverluste hinnehme,

⁵⁵ Die allgemeine Preisentwicklung in nationaler Währung ist dann relevant, wenn die Wechselkurse nur unvollkommen oder mit Verzögerung Inflationsdifferenzen zwischen den Handelspartnern ausgleichen.

⁵⁶ Relative Ausfuhrpreisänderungen können durch Wechselkursänderungen hervorgerufen werden, die über das Maß hinausgehen, das zum Ausgleich von Inflationsdifferenzen erforderlich ist.

⁵⁷ Der Anstieg schließt auch den Produktivitätsanstieg ein, der rechnerisch durch Freisetzung von Beschäftigten mit unterdurchschnittlich hoher Produktivität entsteht.

so bedeute dies letztlich einen freiwilligen Verzicht auf Wohlfahrtsgewinne. Diese Argumentation verkennt, daß die Angebotsbedingungen in Deutschland durch seine internationalen Verpflichtungen beeinträchtigt werden. Deutschland leistet den größten Beitrag zum EU-Haushalt, darunter auch zur Stärkung des wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalts im Rahmen der Strukturfonds und des Kohäsionsfonds. Diese Verpflichtungen müssen aber über Steuern und Abgaben von dem — technisch gesprochen — immobilien Produktionsfaktor Arbeit in Deutschland letztlich aufgebracht werden. Entsprechend hoch ist die Steuer- und Abgabenbelastung abhängig Beschäftigter, oder anders ausgedrückt: Entsprechend niedrig ist die Wettbewerbsfähigkeit der abhängig Beschäftigten.

4.2.3 Faktorwanderungen

4.2.3.1 *Kapitalverkehr*

Kapitalverkehr im allgemeinen

Im Zusammenhang mit den Erweiterungen ist zu vermuten, daß sowohl die Kapitalanlagen Deutschlands im Ausland, d.h. Kapitalexport (in den Tabellen 4 und 5 durch ein Minuszeichen gekennzeichnet), als auch die Kapitalanlagen des Auslands in Deutschland, d.h. Kapitalimport (durch ein Pluszeichen gekennzeichnet) — und hierunter auch die Direktinvestitionen —, zugenommen haben. Weiterhin ist zu vermuten, daß von den reicheren Ländern relativ mehr Kapitalanlagen im Ausland gebildet wurden als von den ärmeren Ländern; diese dürften per Saldo Kapitalanlagen (netto) importiert haben. Jedoch finden sich auch außerhalb der Kapitalverkehrsbilanz Positionen, die Übertragungen von Kaufkraft an das Ausland und das Inland abbilden, die im Zusammenhang mit der Analyse der Erweiterungseffekte beachtet werden müssen. Es handelt sich hier vor allem um die Positionen „Laufende Übertragungen an das bzw. vom Ausland“, die in der Leistungsbilanz ausgewiesen werden und Vorgänge erfassen, denen der kommerzielle Charakter z.B. einer Forderung oder Verbindlichkeit fehlt.

Der Kapitalverkehr — in der Abgrenzung „financial accounts“ (IMF *Balance of Payments* lfd. Jgg.) — weist im Zeitraum 1975–1997 eine starke Expansion auf.⁵⁸ Betrachtet man nur die Salden der Kapitalausfuhr, so ist festzustellen, daß die Vorzeichen (Nettokapitalausfuhr: –; Nettokapitaleinfuhr: +) im Beobachtungszeitraum mehrmals gewechselt haben (Tabelle 4). Für einige Länder läßt sich eine Art Zäsur im Jahr 1983 und im Falle Deutschlands zusätzlich im Jahr 1991 feststellen. Der Saldo der Kapitalbilanz Deutschlands wird im Jahr 1983

⁵⁸ Für frühere Jahre gibt es keine Informationen für alle hier untersuchten Länder.

Tabelle 4 — Saldo der Kapitalbilanz^a 1975–1997 (Mrd. Dollar)

Land/Region	Kumulierte Salden		
	1975–1985	1986–1994	1995–1997
Deutschland	-22,782	-138,716	58,511
Belgien/Luxemburg	12,541	-45,411	-37,563
Frankreich	26,246	0,205	-69,577
Italien	32,519	121,789	-17,656
Niederlande	-25,825	-48,719	-30,379
EG (6)	22,699	-110,851	-96,665
Dänemark	20,874	1,064	10,240
Irland	17,280	-11,788	-10,363
Vereinigtes Königreich	-63,889	153,754	7,937
Beitrittsländer 1973	-25,735	143,030	7,813
EG (9)	-3,036	32,178	-88,852
Griechenland	18,085	31,289	11,939
Portugal	10,476	7,724	11,728
Spanien	35,905	111,678	21,192
Beitrittsländer 1981/86	46,382	119,403	20,278
EG (12)	43,346	151,581	6,786
Finnland	11,327	34,767	-15,260
Österreich	9,008	12,932	12,303
Schweden	-10,459	59,514	-27,262
Beitrittsländer 1995	9,877	107,213	-30,219
EU (15)	53,222	258,794	-23,433
Polen	k.A.	-7,769 ^b	23,703
Slowenien	k.A.	0,036 ^b	2,163
Tschechische Republik	k.A.	7,547 ^b	13,665
Ungarn	k.A.	9,869 ^b	5,390
Zypern	k.A.	0,505 ^b	k.A.
Estland	k.A.	0,355 ^b	1,577
Beitrittsländer 2002	k.A.	10,543 ^b	46,442 ^c
USA	91,956	871,783	606,807
Japan	-130,450	-617,889	-210,128

^aKapitalexport:–. — ^b1991–1994. — ^cOhne Zypern. — k.A.: keine Angaben.

Quelle: IMF *Balance of Payments* (lfd. Jgg.); IMF *International Financial Statistics* (lfd. Jgg.); eigene Berechnungen.

negativ — d.h., Deutschland exportiert mehr Kapital, als es importiert —, und der der USA wird positiv. Die USA entwickeln sich in den folgenden Jahren

zum größten Nettoimporteure von Kapital und Deutschland bis 1990 neben Japan zum größten Nettoexporteur. Nach der Erweiterung der EU im Jahr 1986 nimmt der Kapitalexport Deutschlands sprunghaft zu, während sich die Beitrittsländer 1981/86 zu bedeutenden Nettoimporteuren von Kapital entwickeln (Tabelle 4). Ein Bruch in der Entwicklung des Kapitalverkehrs Deutschlands tritt im Jahr 1990 im Zusammenhang mit der Wiedervereinigung ein. Deutschland wird zum Kapitalimporteure und bleibt es bis zum Jahr 1996, während die Bilanzen der überwiegenden Zahl der übrigen Mitgliedstaaten in den neunziger Jahren Passivierungstendenzen aufweisen, d.h., daß hier die Kapitaleinfuhren sinken und die Ausfuhren zunehmen. Die Salden der Kapitalbilanzen der Beitrittsländer 1995 weisen vor dem Beitritt positive Vorzeichen auf. Nach dem Beitritt kommt es im Falle Finnlands und Schwedens, im Unterschied zu Österreich, zu Nettokapalexporten.

Die Kapitalverkehrsbilanz setzt sich aus Unterbilanzen zusammen, und zwar gemäß der Abgrenzung des IMF, der hier gefolgt wird, aus

- „balance of direct investment“,
- „portfolio investment“ und
- „other investment transactions“.

Von diesen ist die Bilanz der Direktinvestitionen besonders wichtig, weil sie Vorgänge abbildet, die ganz wesentlich mit dem Austausch von unternehmerischen Rechten an geistigem Eigentum zu tun haben, die für das wirtschaftliche Wachstum wichtig sind. Mit der regionalen und weltweiten Integration ist auch eine Zunahme der Direktinvestitionen einhergegangen. Der Theorie nach werden die reicheren Industrieländer mehr Direktinvestitionen im Ausland getätigt haben, als sie Direktinvestitionen empfangen haben. Die Salden der Direktinvestitionen (Export minus Import) der Mitglieder der EG/EU, die obere Ränge in der industriellen Entwicklung einnehmen, haben durchweg das erwartete negative Vorzeichen (Tabelle 5). Eine Ausnahme stellt Belgien/Luxemburg dar; hier überstiegen die empfangenen Direktinvestitionen die Direktinvestitionen im Ausland. In der EG (9) stiegen die Nettodirektinvestitionen im Ausland nach der Süderweiterung sowie nach der Norderweiterung im Jahr 1995 an. Deutschland trug mit 91,1 Mrd. Dollar im Zeitraum 1995–1997 und mit 123,6 Mrd. Dollar im Zeitraum 1986–1994 mehr als jedes andere EG-Mitgliedsland zu den Nettodirektinvestitionen der EG (9) oder der EG (12) bei. Die Beitrittsländer 2002 sind erwartungsgemäß Nettoimporteure von Beteiligungskapital. Im Zeitraum 1995–1997 wurden (Netto-)Direktinvestitionen in sehr viel größerem Umfang empfangen als im Zeitraum 1991–1994.

Tabelle 5 — Saldo der Direktinvestitionen^a 1975–1997 (Mrd. Dollar)

Land/Region	Kumulierte Salden		
	1975–1985	1986–1994	1995–1997
Deutschland	-31,564	-123,578	-91,079 ^b
Belgien/Luxemburg	8,671	18,233	8,824
Frankreich	-0,881	-69,755	-12,920
Italien	-1,825	-14,867	-11,098
Niederlande	-27,569	-45,429	-35,107
EG (6)	-53,167	-235,397	-141,380
Dänemark	-0,672	-2,903	-1,493
Irland	2,366	4,178	4,237
Vereinigtes Königreich	-35,448	-70,383	-54,318
Beitrittsländer 1973	-33,750	-69,107	-51,574
EG (9)	-53,167	-235,397	-141,380
Griechenland	4,732	8,055	2,111
Portugal	1,372	11,196	0,011
Spanien	12,140	60,256	-0,690
Beitrittsländer 1981/86	18,243	79,507	1,432
EG (12)	-34,923	-155,890	-139,947
Finnland	-0,941	-10,185	-5,736
Österreich	0,750	-3,474	2,291
Schweden	-8,179	-33,467	2,323
Beitrittsländer 1995	-8,370	-47,126	-1,122
EU (15)	-43,300	-203,016	-141,070
Polen	0,067	4,579 ^c	12,925
Slowenien	k.A.	0,355 ^c	0,644
Tschechische Republik	k.A.	1,326 ^c	5,185
Ungarn	k.A.	6,375 ^c	8,974
Zypern	k.A.	0,649 ^c	k.A.
Estland	k.A.	0,449 ^c	0,439
Beitrittsländer 2002	k.A.	11,484 ^c	28,278 ^d
USA	-5,914	49,445	-41,585
Japan	-32,594	-241,170	-68,569

^aKapitalexport:—, —^b1995–1998: -148,6 Mrd. Dollar. — ^c1991–1994. — ^dOhne Zypern. — k.A.: keine Angaben.

Quelle: IMF *Balance of Payments* (lfd. Jgg.); IMF *International Financial Statistics* (lfd. Jgg.); eigene Berechnungen.

*Kapitalverkehr im besonderen: Direktinvestitionen*⁵⁹

Direktinvestitionen sind heute das bedeutungsvollste Instrument der Globalisierung der Unternehmen. Da sich diese Globalisierung seit den achtziger Jahren beschleunigt hat, ist es nicht überraschend, daß die globale Ausfuhr von investivem Kapital stark zunahm, und zwar stärker als der internationale Handel sowie die Wertschöpfung der Weltgemeinschaft (UN *World Investment Report* lfd. Jgg.). Im Durchschnitt der Jahre 1996 und 1997 war der Direktinvestitionsabfluß aller Länder zusammengerechnet auf 379 Mrd. Dollar angestiegen, verglichen mit 122 Mrd. Dollar im Durchschnitt der Jahre 1984–1989 (Tabelle 6). Dadurch verfünffachte sich während dieser Periode der Weltbestand der ausländischen Direktinvestitionen auf 3 541 Mrd. Dollar (UN *World Investment Report* 1998: 379).

Tabelle 6 — Direktinvestitionen der Welt insgesamt, der EU (15), der USA und Japans 1984–1997

	Investitionsabflüsse im Durchschnitt der Jahre		
	1984–1989	1990–1995	1996–1997
Welt insgesamt (Mill. \$)	121 630	252 812	378 648
davon (vH):			
EU (15)	51,5	47,8	43,7
USA	13,6	22,4	25,0
Japan	17,1	9,9	6,5

Quelle: UN *World Investment Report* (lfd. Jgg.).

Integrationsprozesse wie die Erweiterung und Vertiefung des Binnenmarktes der EU während der achtziger und neunziger Jahre dürften neben anderen regionalen Wirtschaftsgemeinschaften (z.B. ASEAN, NAFTA, MERCOSUR) zu dieser rasanten Entwicklung der ausländischen Direktinvestitionen beigetragen haben. Regionale Integration mit Garantien für die Niederlassungsfreiheit regt sowohl Unternehmen aus der Integrationszone als auch aus Drittländern zu erhöhten Direktinvestitionen in der betreffenden Region an. Im Falle der ausländischen Investoren kommt hinzu, daß sie die Nachteile aus Handelsumlenkungseffekten, die durch die Errichtung eines gemeinsamen Marktes befürchtet werden, durch lokale Produktion in diesem Marktplatz überwinden wollen.

Direktinvestitionen nützen den Empfängerländern und den Herkunftsländern (vgl. Abschnitt 2.5). Im Empfängerland kann die Ausweitung des Kapitalstocks

⁵⁹ Abschnitt übernommen aus Agarwal (2000).

durch ausländische Investoren eine soziale Rendite haben, die höher ist als die private.⁶⁰

Aus der Sicht des Herkunftslandes sind Direktinvestitionen vorteilhaft, weil im Vergleich zu einer anderen Verwertungsstrategie für das firmenspezifische geistige Eigentum (z.B. Güterexport) die Faktoreinkommen höher sind. Die weltwirtschaftliche Integration führt in der Regel zu Nettodirektinvestitionen aus weiterentwickelten Volkswirtschaften in weniger entwickelte Länder. Denn die Investoren aus einer entwickelteren Wirtschaft verfügen relativ über mehr unternehmerische Ressourcen (Kapital, effizientere Technologien, Management-Know-how, internationale Verteilernetze usw.) und sind eher in der Lage, sie international zur Anwendung zu bringen, als die Investoren aus weniger entwickelten Ländern. Was für die Weltwirtschaft gilt, hat auch für die EU (15) oder mehr noch für eine EU (21) Bedeutung, weil auch in diesem Raum nationale und regionale Entwicklungsunterschiede bestehen. Auf die Dauer und nicht zuletzt infolge solcher Direktinvestitionen können sich aber die Entwicklungsunterschiede der Mitgliedsländer verringern und somit mehr Direktinvestitionen auch aus den vormals weniger entwickelten Mitgliedsländern in die übrigen Länder der Gemeinschaft fließen.

Eine solche Sequenz der Investitionsflüsse ist jedoch nicht zwingend. Direktinvestitionen hängen außer von der Mitgliedschaft in der EU von vielen Bestimmungsfaktoren ab. Als die wichtigeren von ihnen gelten wirtschaftliches Wachstum, makroökonomische und politische Stabilität sowie ein geeigneter institutioneller Rahmen (Agarwal 1980; UN *World Investment Report* 1992). Die Mitgliedschaft in der EU ist keine hinreichende Bedingung, daß diese Faktoren gegeben sind. Ein Beispiel dafür bietet Griechenland. Es wurde schon 1981 als volles Mitglied in die EU aufgenommen, aber die Direktinvestitionen in seine Wirtschaft sind wegen der fehlenden übrigen Voraussetzungen nicht nennenswert gestiegen. Dagegen hat 1986 die Erweiterung der EU um Portugal und

⁶⁰ Die Gründe hierfür sind vielfältig: Eine Ausweitung von Risikokapital, Verbreitung modernerer, effizienter Produktionstechnologien sowie von erfolgreichem Management-Know-how. Außerdem erhält der heimische Markt einen Zugang zu den internationalen Zuliefer- und Verteilernetzen der ausländischen Investoren, was von großer strategischer Bedeutung sein kann. Manchmal erhöht allein der Einzug eines bedeutenden multinationalen Unternehmens das Ansehen und die Kreditwürdigkeit des Empfängerlandes. Wegen dieser Vorteile sind viele Länder bemüht, ausländische Direktinvestitionen zu attrahieren. Es herrscht gar eine regelrechte Konkurrenz unter ihnen um die Gunst der ausländischen Investoren. Eines der Mittel, um die Anziehungskraft einer Wirtschaft für ausländische Direktinvestitionen zu verstärken, ist die Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Investitionen. Eine Mitgliedschaft in einer regionalen Wirtschaftsgemeinschaft wie der EU kann hierzu beitragen. Es ist daher nicht von der Hand zu weisen, daß sich die MOE-Länder von ihrer künftigen EU-Mitgliedschaft ein Mehr an Investitionszuflüssen aus der EU sowie anderen wichtigen Ländern wie den USA und Japan versprechen.

Spanien zu erhöhter Investitionstätigkeit der EU-Unternehmen in diesen Ländern geführt (Agarwal 1994: 36–38). Verbessert ein Land seine Rahmenbedingungen für wirtschaftliches Wachstum, so kann es trotz eines hohen Standes der wirtschaftlichen Entwicklung und trotz Nichtmitgliedschaft in einer regionalen Integrationszone bevorzugtes Ziel ausländischer Direktinvestitionen werden (Tabelle 5).

Im folgenden werden die Direktinvestitionsströme der Mitgliedsländer untereinander, mit Drittländern sowie mit den MOE-Beitrittskandidaten untersucht. Die Auswirkungen der Osterweiterung der EU auf die zukünftigen Direktinvestitionen in die neuen Mitgliedsländer sollen in Abschnitt 4.3.3.2 abgeschätzt werden.

Mehr als die Hälfte aller globalen Direktinvestitionsabflüsse stammten 1984–1989 aus der EU. Dieser Anteil wie auch der Japans ist jedoch rückläufig; der EU-Anteil betrug 1996/97 knapp 44 vH (Tabelle 6). Dennoch befanden sich EU-Investoren mit 165 Mrd. Dollar Ausfuhr von investivem Kapital im Durchschnitt der Jahre 1996 und 1997 vor den USA an der vordersten Stelle im internationalen Vergleich.

Stark angestiegen sind während des Beobachtungszeitraums die Direktinvestitionen der amerikanischen Unternehmen im Ausland. Auf sie waren 1996/97 ein Viertel der globalen Direktinvestitionen im Ausland zurückzuführen. Dies bedeutet eine knappe Verdoppelung des US-Anteils zwischen 1984/89 und 1996/97. Wegen ihrer längeren internationalen Investitionsgeschichte sind amerikanische multinationale Unternehmen in der Lage, die Hälfte der US-Direktinvestitionen durch reinvestierte Gewinne im Ausland finanzieren zu können (Bargas 1998: 37), während dieser Anteil z.B. bei den deutschen Auslandsdirektinvestitionen wesentlich geringer ist (Agarwal 1997: 5).

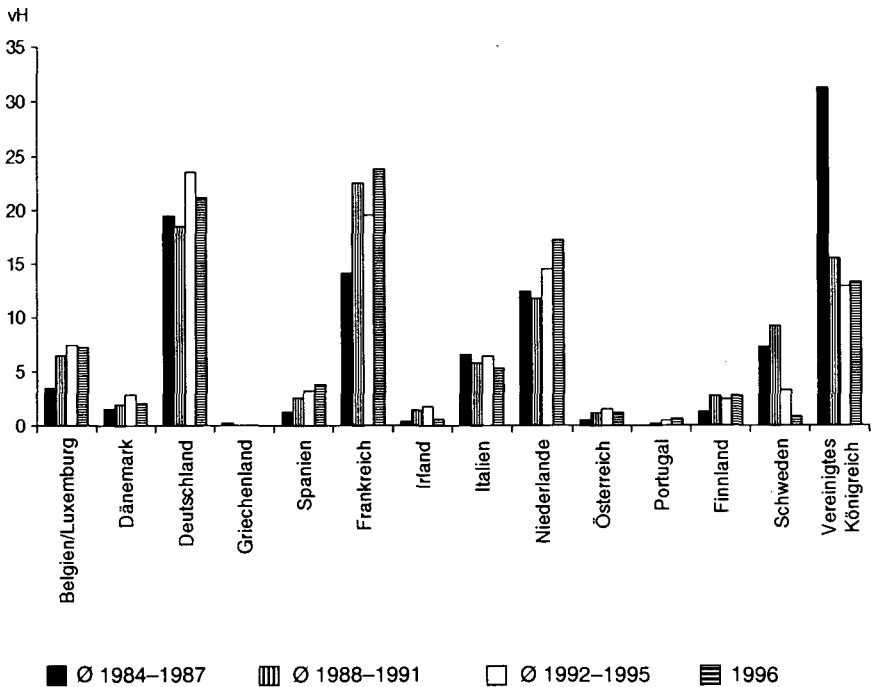
Im Vergleich zum drittichtigsten Weltinvestor — nämlich Japan — waren 1996–1997 EU-Direktinvestitionen fast siebenmal höher. Japanische Direktinvestitionen sind in den neunziger Jahren im internationalen Vergleich stark zurückgeblieben. Ihr Beitrag zur globalen Ausfuhr des investiven Kapitals betrug 1996/97 weit weniger als die Hälfte des während 1984–1989 erreichten Niveaus von 17 vH (Tabelle 6).

Unterschiedliche Investitionsengagements der Mitgliedsländer

Drei Viertel aller Direktinvestitionen der EU stammen seit Mitte der achtziger Jahre aus denselben vier Mitgliedstaaten, nämlich aus Deutschland, Frankreich, den Niederlanden und dem Vereinigten Königreich (Tabelle A21). Die relative Stärke dieser Länder als Heimat der internationalen Direktinvestoren hat sich allerdings seitdem bemerkenswert verändert. Mitte der achtziger Jahre machten die Direktinvestitionen der britischen multinationalen Unternehmen knapp ein Drittel aller Ausfuhr von investivem Kapital der EU aus. Dieser Anteil ist bis-

her auf ca. 13 vH zurückgegangen.⁶¹ Das Vereinigte Königreich ist das einzige dieser vier Mitgliedsländer, dessen Investitionen 1992–1995 im Vergleich zu 1984–1987 auch absolut zurückgegangen waren. 1996 erholten sie sich jedoch geringfügig (Schaubild 2).

Schaubild 2 — EU-Direktinvestitionen^a insgesamt nach einzelnen Herkunftsländern 1984–1996



^aOhne reinvestierte Gewinne.

Quelle: Tabelle A21.

⁶¹ Reinvestierte Gewinne sind in Tabelle A21 nicht berücksichtigt, um eine Vergleichbarkeit der Mitgliedsländer untereinander zu gewährleisten. Diese Gewinne sind nur für Deutschland, die Niederlande, Portugal, Finnland, Schweden und das Vereinigte Königreich in EU-Statistiken ausgewiesen. Bei reinvestierten Gewinnen schneidet allerdings das Vereinigte Königreich besonders gut ab. Insofern geben die hier zitierten Zahlen die relative Stärke des Vereinigten Königreichs als Investorenland unvollständig an.

Die augenfälligste Ursache des Rückgangs der britischen Direktinvestitionen ist die starke Abwertung des Pfund Sterlings. Zwischen 1984 und 1994 hatte die englische Währung gegenüber der D-Mark mehr als ein Drittel ihres Wertes eingebüßt (Deutsche Bundesbank *Monatsberichte* lfd. Jgg.). Währungsabwertungen entmutigen die inländischen Unternehmen, im Ausland Produktionsanlagen zu bauen oder zu übernehmen, weil eine solche Wechselkursveränderung die Globalisierungsstrategie der Unternehmen eher zugunsten von Güter- statt Kapital- exporten verschiebt. Seit 1995 hat sich der Wert der englischen Währung langsam erholt, und es dürfte kaum ein Zufall sein, daß seitdem die Direktinvestitionen aus dem Vereinigten Königreich zugenommen haben.

Die Unternehmen der übrigen drei wichtigen Mitgliedstaaten (Deutschland, Frankreich und die Niederlande) haben ihre Direktinvestitionen während des Betrachtungszeitraums im Zuge der europäischen Integration steigern können. Am kräftigsten angestiegen sind die Direktinvestitionen der französischen Unternehmen. Ihr Anteil an den EU-Direktinvestitionen betrug 1996: 24 vH, verglichen mit 14 vH im Durchschnitt der Jahre 1984–1987 (Schaubild 2). Unmittelbar danach folgen niederländische Unternehmen mit einer Steigerung von 12 vH (1984–1987) auf 17 vH (1996). Der Zuwachs der deutschen Direktinvestitionen fiel während der entsprechenden Jahre geringer aus. Sie machten aber immer noch mehr als ein Fünftel aller EU-Direktinvestitionen aus.

Direktinvestitionen nicht nur von diesen vier großen Mitgliedstaaten, sondern auch von den anderen weniger großen EU-Ländern (insbesondere Spanien) haben einen Schub von der europäischen Integration erhalten. Der spanische Anteil an den EU-Direktinvestitionen ist von 1 vH (1984–1987) auf knapp 4 vH (1996) angestiegen. Finnland hat während des gleichen Zeitraums seinen Anteil mehr als verdoppeln können, obwohl es erst 1995 Mitglied wurde.

Die EU als Standort für ausländische Direktinvestitionen

Die EU beherbergt den größten Teil der globalen ausländischen Direktinvestitionen. Ihr Anteil am Bestand dieser Investitionen ist seit Mitte der achtziger Jahre von 30 auf 35 vH im Jahr 1997 angestiegen. Im gleichen Zeitraum ist der Anteil des zweitgrößten Empfängerlandes — nämlich der USA — von 25 auf 21 vH zurückgegangen. Japan, das drittgrößte Investorenland, spielt als Empfänger der Direktinvestitionen mit einem Anteil von 1 vH immer noch eine unbedeutende Rolle (Tabelle 7).⁶²

Der Zustrom von ausländischen Direktinvestitionen in die EU nahm bis 1995 zu. Die EU attrahierte in der ersten Hälfte dieses Jahrzehnts zwei Fünftel aller Zuflüsse. Seitdem ist der EU-Anteil an Direktinvestitionszuflüssen stark zurück-

⁶² Zu den Ursachen vgl. Kommission und UNCTAD (1996: 22–26).

Tabelle 7 — EU-Anteil am globalen Zufluß und Bestand der Direktinvestitionen 1984–1997

	Investitionszuflüsse im Durchschnitt der Jahre			Investitionsbestände	
	1984–1989	1990–1995	1996–1997	1985	1997
Welt insgesamt (Mill. \$) ^a	115 370	221 723	369 018	956 663	3 455 509
davon (vH):					
EU (15)	34,5	39,8	27,2	30,4	34,6
USA	38,1	17,8	22,7	24,8	20,9
Japan	0,1	0,6	0,5	0,6	1,0

^aZahlen der Zuflüsse stimmen aus verschiedenen Gründen mit denen der Abflüsse der Direktinvestitionen in Tabelle 6 nicht überein. Zu den Gründen vgl. UN *World Investment Report* (1992: 15).

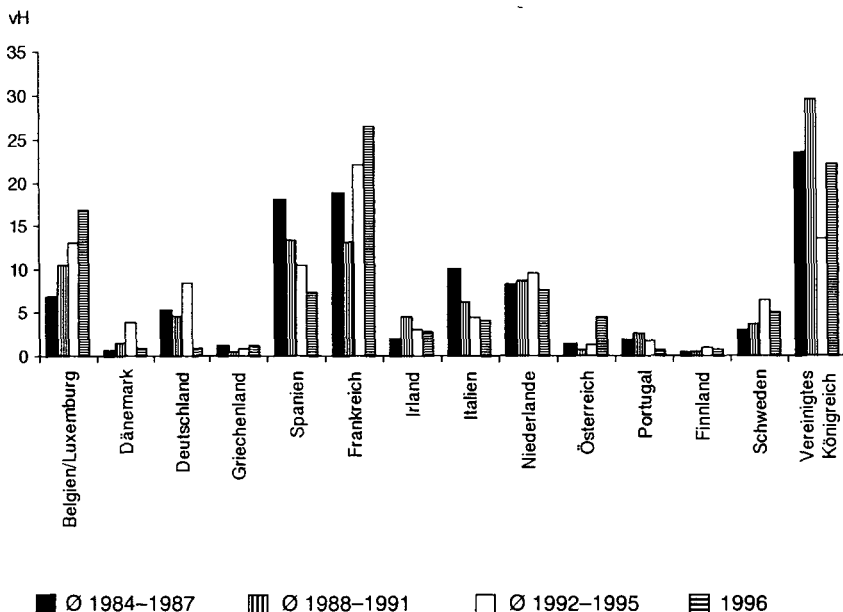
Quelle: UN *World Investment Report* (lfd. Jgg.).

gegangen. Dies deutet auf ein Nachlassen der Anziehungskraft des europäischen Integrationsraums für ausländische Direktinvestitionen hin. Die Erweiterung der EU um Portugal und Spanien sowie Maßnahmen zur Vollendung des Binnenmarktes Mitte der achtziger Jahre hatten Erwartungen auf Marktzuwächse durch ein höheres Wirtschaftswachstum geweckt und damit die Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen in Mitgliedsländer erhöht. 1995 sind weitere drei Länder (Finnland, Österreich und Schweden) Mitglieder der EU geworden. Daraufhin nahmen die Direktinvestitionen in die EU nach vorübergehendem Anstieg ab (UN *World Investment Report* 1998). Dies deutet darauf hin, daß die EU-Erweiterung um diese drei Länder keine nachhaltige Auswirkung auf die Zuflüsse der Direktinvestitionen in die EU gehabt hat. Aber es ist auch möglich, daß die Investitionen schon vor 1995 ausgeweitet wurden, weil die EU-Mitgliedschaft dieser Länder schon lange vor 1995 bekannt war und diese drei Länder Mitglieder des Europäischen Wirtschaftsraums waren, in dem eine weitgehende Niederlassungsfreiheit garantiert war.

Die größten EU-Empfängerländer von Direktinvestitionen sind zur Zeit Frankreich, das Vereinigte Königreich und Belgien/Luxemburg. Zusammen erzielten sie 1996 einen Anteil von knapp zwei Drittel aller Direktinvestitionszuflüsse in die EU (Schaubild 3 und Tabelle A22). Gemäß den Bestandsdaten der ausländischen Direktinvestitionen in der EU rangieren die Niederlande jedoch an der ersten Stelle, und auch Deutschland liegt vor Frankreich und Belgien/Luxemburg (Eurostat *European Union Direct Investment Yearbook* 1998). Bestandsdaten sind naturgemäß stabiler. Sie sind ein besserer Indikator der längerfristigen zurückliegenden Attraktivität der Empfängerländer als Strömungsdaten, die starken Schwankungen von Jahr zu Jahr unterliegen.

Als Ziel der ausländischen Direktinvestitionen steht Deutschland am unteren Ende der Skala. Im Durchschnitt der Jahre 1984–1991 wurden ca. 5 vH aller EU-Direktinvestitionszuflüsse in Deutschland plaziert. Dieser Anteil erhöhte sich 1992–1995 auf mehr als 8 vH. Aber 1996 ging er auf weniger als 1 vH zurück (Schaubild 3).⁶³

Schaubild 3 — Direktinvestitionen^a in der EU nach Empfängerländern 1984–1996



^aOhne reinvestierte Gewinne, die nur für Deutschland, die Niederlande, Finnland, Schweden und das Vereinigte Königreich in der verwendeten Quelle teilweise angegeben sind.

Quelle: Tabelle A22.

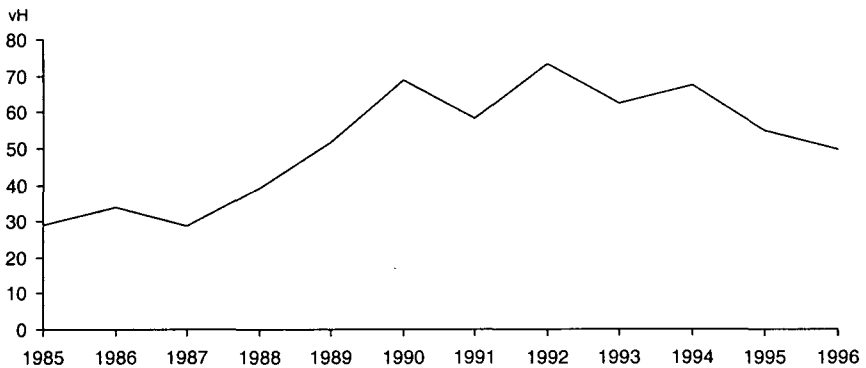
Intra-EU Direktinvestitionen nach 1985

Die fortschreitende Integration der innereuropäischen Güter- und Dienstleistungsmärkte hat EU-Unternehmen veranlaßt, ihre Produktions- und Umsatzstrategien auf die ganze EU auszurichten. Dies hat zur starken Expansion ihrer Investitionen über die Grenzen des jeweiligen Heimatlandes hinaus geführt; u.a.

⁶³ Zu den Gründen vgl. Klodt und Maurer (1996).

nahmen Fusionen und Übernahmen von Industrie- und Dienstleistungsunternehmen kräftig zu. Infolgedessen stieg der Intra-EU-Anteil der Direktinvestitionen der Unternehmen der Mitgliedstaaten an ihren gesamten Auslandsdirektinvestitionen in den Jahren 1985–1992 auf 73 vH (Schaubild 4) an. Das Jahr 1992 markiert die in der Einheitlichen Europäischen Akte vorgesehene Vollendung des Binnenmarktes. Die Vertiefung des Marktes vor allem im Dienstleistungssektor, ein höheres Wachstum und auch eine Verschärfung des Wettbewerbs haben die Unternehmen veranlaßt, Direktinvestitionen auszuweiten (Hiemenz et al. 1994). Nach 1992 ging der Anteil der Intra-EU-Investitionen zurück, trotz der Gründung des Europäischen Wirtschaftsraums (1994) und der Erweiterung um Finnland, Österreich und Schweden (1995).

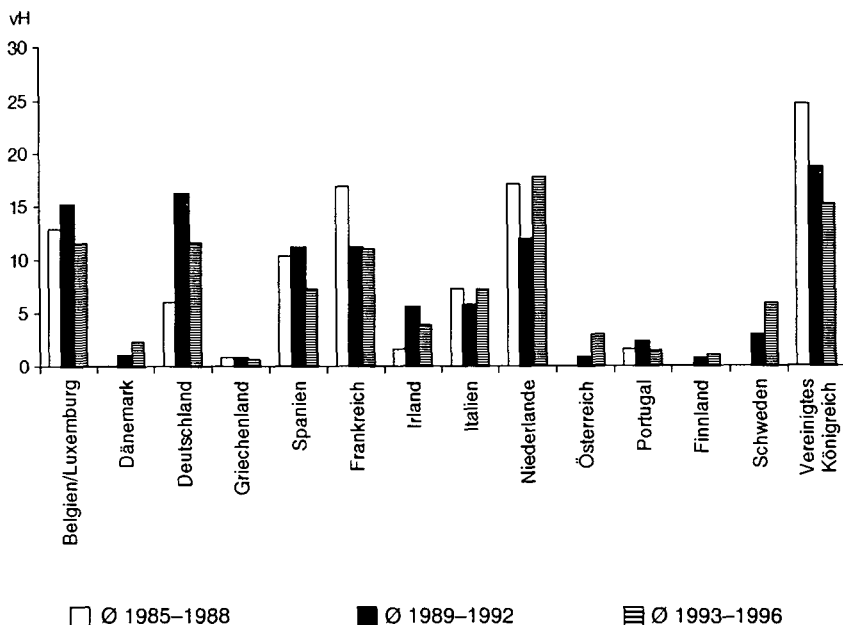
Schaubild 4 — Intra-EU-Anteil an den gesamten Direktinvestitionen in der EU 1985–1996^a



^aBis 1991 beziehen sich die Zahlen auf die 12 Mitgliedstaaten, danach auf alle 15 Mitgliedstaaten. Diese Zahlen basieren auf den Angaben der Mitgliedstaaten als Ursprungsländer und sind mit den Zahlen in den Tabellen 6 und 7 nicht vergleichbar.

Quelle: Eurostat *European Union Direct Investment Yearbook* (1996, 1997).

Die Niederlande tragen gegenwärtig am meisten (18 vH) zu den Intra-EU-Direktinvestitionen bei, gefolgt vom Vereinigten Königreich (15 vH). Deutschlands Anteil an Intra-EU-Direktinvestitionen beträgt 12 vH (1993–1996); er liegt doppelt so hoch wie im Zeitraum 1985–1988. Die Länderanteile schwanken, was gewöhnlich auf größere internationale Unternehmenszusammenschlüsse zurückzuführen ist (vgl. Schaubild 5 und Tabelle A23).

Schaubild 5 — Beitrag der Mitgliedstaaten zu Intra-EU-Direktinvestitionen^a 1985–1996

^aSiehe auch Anmerkung zu Schaubild 4.

Quelle: Eurostat *European Union Direct Investment Yearbook* (1996, 1997).

Direktinvestitionen in MOE-Ländern

Als Empfänger der Direktinvestitionen haben bisher die ersten Anwärterländer für einen Beitritt zur EU⁶⁴ (gemessen am Gesamtperformance-Index (GPI)) einen beeindruckenden Erfolg gehabt (Tabelle 8).

Dieser Index zeigt die relative Stärke der einzelnen Länder bzw. Ländergruppen im Vergleich zum Weltdurchschnitt der 1996 erzielten Anteile des Direktinvestitionsbestands am Bruttosozialprodukt, der Direktinvestitionszuflüsse an der Bruttoanlagekapitalbildung und des Direktinvestitionsbestands pro Kopf. Diese drei Meßziffern werden im allgemeinen zur Erfolgsbeurteilung der Länder als Investitionsziele herangezogen (UN *World Investment Report* 1998: 282). Der GPI der fünf MOE-Anwärterländer lag 1996 um 81 Indexpunkte höher als der

⁶⁴ Als Länder mit der größten Aussicht auf einen Beitritt werden die Tschechische Republik, Estland, Polen, Slowenien und Ungarn eingestuft.

Tabelle 8 — Performance-Indizes^a der MOE-Länder als Empfänger der Direktinvestitionen 1996 (vH)

	Landesposition gegenüber dem Weltdurchschnitt ^b			Gesamtpersonalperformance-Index (GPI) ^c
	DIB/BSP	DI/BAI	DIB pro Kopf	
Tschechische Republik	128,3	225,0	100,2	151,2
Estland	192,4	348,2	102,8	214,5
Polen	91,5	360,7	63,2	171,8
Slowenien	101,9	78,6	68,3	82,9
Ungarn	313,2	682,1	278,0	424,4
Ø der 5 Länder ^d	143,4	341,1	105,4	196,6
Bulgarien	42,5	112,5	9,5	54,8
Lettland	127,4	k.A.	62,5	95,0
Litauen	78,3	k.A.	14,9	46,6
Rumänien	38,7	103,6	10,3	50,9
Slowakei	54,7	66,1	30,0	50,3
Ø der 5 Länder ^d	53,8	87,5	15,9	52,4
Albanien	101,0	k.A.	15,7	58,8
Kroatien	47,2	444,6	34,5	175,5
Mazedonien	10,4	k.A.	3,7	7,1
Moldavien	79,2	587,5	6,3	224,3
Rußland	14,2	50,0	8,4	24,2
Weißrußland	4,7	8,9	1,1	4,9
Ukraine	31,1	78,6	4,9	38,2
Ø der 7 Länder ^d	17,0	58,9	7,6	27,8
MOE-Länder insgesamt ^{d,e}	56,6	133,9	28,2	72,9
Entwicklungsländer	147,2	144,6	34,5 ^f	108,8
Entwickelte Länder	71,7	67,9	433,2 ^f	190,9
EU	122,6	117,9	541,6 ^f	260,7
USA	78,3	114,3	442,7 ^f	211,8
Welt insgesamt	100,0	100,0	100,0 ^f	100,0

^aIm Vergleich zum Weltdurchschnitt. — ^bDIB: Direktinvestitionsbestand; BSP: Bruttonationalprodukt; DI: Direktinvestitionszufluß; BAI: Bruttoanlageinvestitionen (gross fixed capital formation). — ^cDurchschnitt der drei Indizes. — ^dGewichteter Durchschnitt. — ^eEinschließlich Kroatien, Mazedonien und Slowenien, neben den in der Originalquelle angegebenen MOE-Ländern. — ^fGeschätzt anhand der Bevölkerungszahlen der Weltbank. — k.A.: keine Angaben.

Quelle: UN *World Investment Report* (1998); Weltbank *World Development Report* (1999).

GPI der Entwicklungsländer insgesamt und fast auf dem Niveau des Index der entwickelten Länder. Der Index lag im Vergleich zum weltgrößten Investitionszielland USA um 15 Prozentpunkte niedriger.

Angesichts des schon hohen Niveaus der Direktinvestitionen in den genannten MOE-Ländern ist damit zu rechnen, daß die zukünftige Entwicklung der Direktinvestitionszuströme in den fünf Anwärterländern insgesamt eher von den

üblichen Bestimmungsfaktoren, wie Einkommenswachstum und Investitionsklima, als von der EU-Mitgliedschaft abhängen wird. Wenn es so etwas wie einen Mitgliedschaftsbonus gibt, so dürften ausländische Investoren diesen schon im Vorgriff ausgenutzt haben. Diese Einschätzung deckt sich mit dem anhand eines „gravity models“ erreichten Ergebnis einer Studie von Brenton et al. (1998: 30). Dies bedeutet eine Anpassung der Wachstumsraten der Direktinvestitionen, die in den Jahren nach 1989 beobachtet wurden, an die Wachstumsraten, die in anderen Ländern auf ähnlichem Entwicklungsniveau beobachtet werden können. Da das jetzige Einkommensniveau der genannten fünf Anwärterländer unter dem des Durchschnitts der EU liegt, wird es mit fortschreitender Marktintegration eine langfristige Konvergenz ihrer Einkommen an die Einkommen in der EU (15) geben. Dies bedeutet wiederum höhere Wachstumsraten des Einkommens und damit der Direktinvestitionen in diesen Ländern als in der EU.

Hinzu kommt, daß die Anwärterländer trotz ihres im Weltmaßstab relativ hohen Direktinvestitionsniveaus noch 25 vH hinter dem für die EU errechneten GPI in Tabelle 8 sind. Eine Angleichung auch in dieser Hinsicht läßt erwarten, daß das Wachstum der Direktinvestitionen in die Beitrittsländer höher bleibt als das Wachstum der Direktinvestitionen in der EU.

Es bestehen jedoch beachtliche Unterschiede zwischen den Performance-Indizes sowohl der einzelnen Beitrittskandidaten der 1. Runde als auch der übrigen MOE-Länder. Bisher hat Ungarn am besten abgeschnitten. Sein GPI ist mehr als doppelt so hoch wie der Durchschnittswert für diese Gruppe und höher als der für jedes andere Land oder jede andere Ländergruppe (Tabelle 8). In Ungarn ist die Staatsquote seit 1989 viel weiter gesunken als in anderen MOE-Ländern. Die Privatisierungsmöglichkeiten sind nunmehr relativ begrenzt. In Ungarn wird das zukünftige Engagement der ausländischen Investoren mehr von anderen landesinternen Faktoren, wie makroökonomischen Bedingungen, beeinflußt. Die Aufnahme als volles Mitglied der EU dürfte für die Investitionsentscheidungen kaum noch von Einfluß sein. Der GPI Sloweniens liegt noch weit hinter dem von Ungarn und anderer Beitrittskandidaten. Die Tschechische Republik und Polen nehmen eine mittlere Position ein. Die Wirtschaftsreformen sowie die Privatisierung der Staatsbetriebe in diesen beiden Ländern wurden nicht so weit vorangetrieben wie in Ungarn. Estland, als kleinstes Land unter den MOE-Ländern, liegt im GPI hinter Ungarn. Es hat sich radikaler als andere Länder um den Aufbau marktwirtschaftlicher Institutionen einschließlich einer stabilen Währungsordnung bemüht. Ihm könnte auch zugute kommen, daß ausländische Unternehmen relativ kleine Länder mit offenen Märkten und räumlicher Nähe zu wichtigen Exportmärkten für ihre Investitionen zu bevorzugen scheinen, wie es im Falle Singapurs seit längerem bekannt ist.

Daß die Assoziierungsabkommen mit der EU keine hinreichende Bedingung für ein gutes Investitionsklima sind, läßt sich auch anhand der 2. Gruppe der MOE-Länder in Tabelle 8 zeigen. Bulgarien, Rumänien und die Slowakei haben ähnliche Europaabkommen mit der EU unterzeichnet wie die Tschechische Republik, Polen und Ungarn. Sie haben aber wesentlich weniger Direktinvestitionen empfangen. Der GPI für diese 2. Gruppe der MOE-Länder ist 73 vH niedriger als der für die 1. erfolgreiche Gruppe. Lettland ist das einzige Land dieser 2. Gruppe, das zwar besser abschneidet als das schwächste Mitglied der 1. Gruppe, nämlich Slowenien, jedoch wirkt es auf ausländische Investoren längst nicht so anziehend wie das vergleichbar große Estland. Die Assoziierung mit der EU und die anvisierte spätere Mitgliedschaft in der Union müssen noch flankiert werden durch interne Politikmaßnahmen, wie gesamtwirtschaftliche Stabilisierung, institutionelle Reformen und Verbesserung der Infrastruktur, damit Direktinvestitionen attrahiert werden können. Die Gründe der geringeren Attraktivität für ausländische Investoren dürften zum Teil die gleichen sein wie die, die im Jahr 1998 für die Nichteinbeziehung dieser Länder in die Verhandlungen über die EU-Mitgliedschaft in der 1. Runde ausschlaggebend waren.

Über 60 vH der gesamten Nettodirektinvestitionen der EU während der Jahre 1992–1996 gingen nach Mittel- und Osteuropa (Tabelle 9). Dies läßt die Dynamik der Investitionstätigkeit der EU-Unternehmen nach dem Systemwechsel in dieser Region in ganz anderem Licht erscheinen, als wenn der MOE-Anteil an den EU-Bruttodirektinvestitionen berücksichtigt wird. Der Hauptgrund dafür ist darin zu finden, daß MOE-Unternehmen auf dem westeuropäischen Investitionsmarkt noch nicht konkurrenzfähig sind und fast so gut wie gar nicht investieren. Ihre Direktinvestitionen in der EU betragen 1992–1996 weniger als einen halben Prozentpunkt der EU-Direktinvestitionen in MOE.

Tabelle 9 — Anteil der MOE an den EU-Nettodirektinvestitionen 1992–1996 (Mill. ECU)

	1992	1993	1994	1995	1996	Ø 1992–1996
Direktinvestitionen in der EU aus Drittländern	22 760	21 504	21 814	37 706	26 339	26 024
EU-Direktinvestitionen in Drittländern	17 828	24 157	24 129	44 472	48 168	31 751
Nettodirektinvestitionen	4 832	-2 653	-2 315	-6 766	-21 729	-5 727
EU-Direktinvestitionen in MOE-Länder	2 117	3 238	2 868	5 590	4 537 ^a	3 670
Direktinvestitionen in der EU aus MOE-Ländern	9	48	-135	144	0	13
Netto-EU-Direktinvestitionen in MOE-Länder	-2 108	-3 190	-3 003	-5 446	-4 537	-3 657

^a Addiert aus den Ländertabellen.

Quelle: Eurostat *European Union Direct Investment Yearbook* (1997).

4.2.3.2 Arbeitskräftewanderungen

Die ausländische Bevölkerung in den Mitgliedstaaten der EU nimmt — wie in allen industrialisierten Staaten — seit Jahrzehnten absolut und relativ zur inländischen Bevölkerung zu. Die Wanderungsbewegungen haben sich in Europa weitgehend unabhängig von den Zielen entwickelt, die sich die Länder in ihren Einwanderungsgesetzen oder mit ihrer Einwanderungspolitik gesetzt haben (Cornelius et al. 1994). Für eine quantitative Beurteilung des Ausmaßes der Wanderungsbewegungen in allen Mitgliedstaaten der EU im Gefolge der Erweiterungen in den Jahren 1975, 1981/86 und 1995 fehlt es an der statistischen Basis. Für Deutschland liegen folgende Informationen vor:

- Aus Tabelle A24 ist zu ersehen, daß der stärkste Anstieg der ausländischen Bevölkerung im Zeitraum 1960–1972 stattgefunden hat: Der Anteil der ausländischen Bevölkerung an der Gesamtbevölkerung hat sich von 1,2 vH (1960) auf 5,7 vH (1972) nahezu verfünffacht. In den Jahren 1973–1985 und von 1986–1989 stiegen die Anteile nur noch wenig; insgesamt um 1,3 Prozentpunkte. Mit dem Fall des Eisernen Vorhangs kam es in den neunziger Jahren wiederum zu einem Anstieg um 1,3 Prozentpunkte.
- Die Zahl der sozialversicherungspflichtig beschäftigten Ausländer stieg wesentlich schwächer als die ausländische Wohnbevölkerung. Sie erreichte im Jahr 1972 mit 2,3 Millionen einen Höhepunkt. Danach sank die Zahl der sozialversicherungspflichtig beschäftigten Ausländer bis zum Jahr 1985 ab auf 1,5 Millionen und stieg erst ab 1988 wieder deutlich an, erreichte jedoch in keinem Jahr das alte Höchstniveau aus dem Jahr 1972 (Tabelle A24).
- Unter der ausländischen Wohnbevölkerung nehmen Personen aus EU-Staaten nur einen Anteil von knapp einem Viertel ein; drei Viertel stammen aus Drittländern (Tabelle A25).
- Die Arbeitslosenquote der Ausländer insgesamt ist gestiegen (Tabelle A26), und zwar seit 1979 von 3,9 auf 18,3 vH im Jahr 1998. Türkische Arbeitnehmer verzeichneten den stärksten Anstieg der Arbeitslosigkeit, und zwar von 4,2 (1979) auf 22,7 vH (1998).
- Von den arbeitslosen Ausländern waren 78 vH (1997) ohne abgeschlossene Berufsausbildung, und 32 vH waren 12 Monate und länger arbeitslos (Beauftragte der Bundesregierung für Ausländerfragen 1999a).
- Von den erwerbstätigen Ausländern hat sich eine steigende Zahl selbständig gemacht. Der Anteil der Selbständigen an den erwerbstätigen Ausländern insgesamt stieg von 6,5 vH (1987) auf 8,8 vH (1998) (Tabelle A27). Von diesen Selbständigen wurde eine zunehmende Zahl von Familienangehörigen, Angestellten und Arbeitern beschäftigt. Die Zahl dieser Personen stieg von 1,7 Millionen im Jahr 1987 auf 2,6 Millionen im Jahr 1998 an. Mit der Zunahme der

Selbständigkeit der Ausländer korrespondiert, daß von allen Wirtschaftsabteilungen nur die Dienstleistungen eine zunehmende Beschäftigung von ausländischen Arbeitnehmern erfahren haben; Gaststätten und Beherbergung verzeichnen eine starke Zunahme der Beschäftigung ausländischer Arbeitnehmer, gefolgt von Reinigung und Körperpflege und Organisationen ohne Erwerbscharakter. In diesen Wirtschaftsabteilungen sind Selbständige stärker vertreten als andere Unternehmensformen.

- Im Gefolge der Süderweiterung hat es nach Deutschland keine Nettozuwanderung von Staatsangehörigen aus den Beitrittsländern gegeben. Die Anzahl der Personen mit spanischer und portugiesischer Staatsangehörigkeit war nach 1986 rückläufig. Die Anzahl der Personen mit griechischer Staatsangehörigkeit war nach 1981 ebenfalls rückläufig (Tabelle 10).

Die nur schwach ausgeprägten innergemeinschaftlichen Wanderungsbewegungen entsprechen den Erwartungen, die aus der Theorie (Kapitel 2) abgeleitet wurden.

Tabelle 10 — Ausländer in Deutschland aus Griechenland, Spanien und Portugal 1982–1989 (1 000)

Land	1982	1984	1987	1989
Griechenland	300,8	287,1	256,4	293,6
Spanien	173,5	158,8	128,8	127,0
Portugal	106,0	83,0	69,3	74,9

Quelle: Statistisches Bundesamt *Statistisches Jahrbuch* (1985, 1991).

4.2.4 Laufende Übertragungen

Unter den laufenden Übertragungen bilden die „öffentlichen Übertragungen“ und hierunter die Übertragungen an die Europäischen Gemeinschaften einen wichtigen Posten. Im Falle der Bundesrepublik Deutschland beispielsweise hat der Saldo der öffentlichen laufenden Übertragungen gemäß Ausweis des IMF *World Economic Outlook* (1998) einen Anteil an dem gesamten Saldo der laufenden Übertragungen von rund 70 vH (1997) und der Saldo der Übertragungen an die Gemeinschaften einen Anteil von rund 57 vH (1997). Der Saldo der laufenden Übertragungen der Mitgliedstaaten kann erst für die Jahre nach der ersten Erweiterung, und zwar ab 1975, berechnet werden. Vorher sind nicht für alle Mitgliedstaaten Informationen verfügbar. Wie aus Tabelle 11 hervorgeht, sind die Nettoübertragungen der EG (9)-Länder an das Ausland nach der Süderweite-

Tabelle 11 — Saldo der laufenden Übertragungen an das Ausland^a 1975–1997
(Mrd. Dollar)

Land/Region	Kumulierte Salden im Zeitraum		
	1975–1985	1986–1994	1995–1997
Deutschland	-111,349	-240,343	-109,871
Belgien/Luxemburg	-9,638	-19,427	-12,927
Frankreich	-37,558	-66,170	-25,871
Italien	6,814	-40,322	-15,858
Niederlande	-10,258	-28,755	-18,900
EG (6)	-161,989	-395,017	-183,427
Dänemark	0,629	-4,812	-4,146
Irland	8,828	16,315	5,921
Vereinigtes Königreich	-32,023	-57,811	-24,739
Beitrittsländer 1973	-22,565	-46,309	-22,965
EG (9)	-184,555	-441,326	-206,391
Griechenland	12,904	43,845	16,030
Portugal	22,419	46,973	20,672
Spanien	12,413	23,337	10,279
Beitrittsländer 1981/1986	47,736	114,155	46,981
EG (12)	-12,550	-327,170	-159,410
Finnland	-1,103	-5,714	-2,689
Österreich	-0,796	-3,412	-4,659
Schweden	-9,990	-15,765	-8,322
Beitrittsländer 1995	-11,888	-24,891	-15,670
EU (15)	.	.	-175,080
Polen	7,968	2,478 ^b	4,687
Slowenien	k.A.	0,160 ^b	0,240
Tschechische Republik	k.A.	0,214 ^b	1,318
Ungarn	0,250	2,500 ^b	2,978
Zypern	0,445	0,345 ^b	k.A.
Estland	k.A.	0,317 ^b	0,343
Beitrittsländer 2002	k.A.	6,016 ^b	9,684 ^c
USA	-126,820	-241,652	-113,511
Japan	-11,090	-43,273	-25,503

^aExport: -. — ^b1992–1994. — ^cOhne Zypern. — k.A.: keine Angaben.

Quelle: IMF *Balance of Payments* (lfd. Jgg.); IMF *International Financial Statistics* (lfd. Jgg.); eigene Berechnungen.

rung kräftig gestiegen. Nach dem Jahr 1985 (-17,53 Mrd. Dollar) hat sich der negative Saldo bis zum Jahr 1995 (-73 Mrd. Dollar) fast verfünffacht, im Falle Deutschlands hat er sich (aufgrund des hohen Ausgangsniveaus im Jahr 1984) nur vervierfacht.⁶⁵ Bei den Beitrittsländern fiel der Anstieg der Nettoübertragung-

⁶⁵ Diese und die folgenden Jahresangaben nach IMF *Balance of Payments* (lfd. Jgg.).

gen an das Ausland 1973 nur schwach aus. Irland verzeichnet sogar einen positiven Saldo, also Nettoübertragungen aus dem Ausland, der sich bis 1995 gegenüber 1985 fast verdoppelt hat. Auch die Beitrittsländer 1981/86 weisen in den Jahren 1985–1995 einen Überschuß der laufenden Übertragungen aus dem Ausland auf; der positive Saldo stieg, im Durchschnitt betrachtet, von 1985 (5,0 Mrd. Dollar) bis 1995 (19,9 Mrd. Dollar) um das Vierfache. Dagegen überstiegen die laufenden Übertragungen der Beitrittsländer 1995 an das Ausland die Übertragungen aus dem Ausland. Der negative Saldo dieser drei Beitrittsländer stieg schon im Beitrittsjahr an, und zwar um 58 vH gegenüber 1994.

Der Umfang der laufenden Nettoübertragungen Deutschlands an das Ausland ist höher als der eines jeden anderen EG-Mitgliedlandes. Außerhalb der Gemeinschaft sind es die USA, die Deutschland in dieser Hinsicht am nächsten kommen. In den Jahren 1986–1997 übertrug Deutschland (über alle Jahre kumuliert) netto insgesamt 350 Mrd. Dollar an das Ausland und die USA rund 355 Mrd. Dollar (Tabelle 11). Diese Übertragungsleistung wurde ganz überwiegend von der westdeutschen Volkswirtschaft erbracht, die nach der Wiedervereinigung auch noch einen Finanztransfer an die neuen Bundesländer geleistet hat, der seiner Höhe nach die Übertragungen an das Ausland im Zeitraum 1990–1997 übertraf.

4.2.5 Die Finanzbeziehungen mit der Gemeinschaft

Die Übertragungen, die mit der Mitgliedschaft Deutschlands in der Europäischen Gemeinschaft zusammenhängen, sind auf der Basis der Jahresberichte des Europäischen Rechnungshofs zusammengestellt worden. Es wurden neben den Einnahmen des Haushalts der Gemeinschaft⁶⁶ auch die Ausgaben sowie die Differenz zwischen Einnahmen und Ausgaben jeweils nach Mitgliedstaaten für die Jahre 1973–1997 erfaßt; für die Jahre 1967–1972 sind lediglich Informationen über die Gesamteinnahmen und -ausgaben vorhanden. Mit der Abgrenzung der Einnahmen und Ausgaben nach Mitgliedstaaten ist eine Vielzahl von Problemen verbunden. Hierauf soll nicht eingegangen werden. Die Angaben des Europäischen Rechnungshofes sind geeignet, Einblicke in die ungefähre Größenordnung

⁶⁶ Die korrekte Bezeichnung des Haushalts der Gemeinschaft wirft Probleme auf. Es hat seit Gründung der Gemeinschaften eine Vielzahl von institutionellen Änderungen gegeben, die zu Änderungen der Bezeichnung und Abgrenzung des Haushalts geführt haben (Wuermeling 1996). Heute gibt es den EU-Haushalt, der die Verwaltungsausgaben der Europäischen Gemeinschaft (früher EWG, EURATOM und EGKS), die Ausgaben für die gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik und die Zusammenarbeit in der Justiz- und Innenpolitik sowie die operativen Ausgaben der EG umfaßt. Hier wird der Begriff Haushalt auf alle Haushaltsübersichten angewendet, die der Europäische Rechnungshof in seinem Jahresbericht veröffentlicht.

der Finanzbeziehungen zu erhalten. Die Kommission gibt in ihren Gesamtberichten seit geraumer Zeit keine Information mehr über das Aufkommen und die Verwendung der Haushaltsmittel nach Mitgliedstaaten.

In zeitlichem Zusammenhang mit den Erweiterungen in den Jahren 1973 und 1981 bzw. 1986 ist es jeweils zu einem starken Anstieg der Gesamteinnahmen und -ausgaben im Haushalt der Europäischen Gemeinschaften gekommen. Er ging jeweils über das Maß hinaus, das aufgrund des Anstiegs des allgemeinen Preisniveaus in diesen Jahren und der Gebietserweiterung und der damit einhergehenden Vergrößerung der Verwaltung zu erwarten gewesen wäre. Als ein Beleg für diese Behauptung kann die Statistik der Zahlungen der Mitgliedstaaten an die EG/EU pro Kopf der Bevölkerung der Mitgliedstaaten dienen (Tabelle 12). Die Pro-Kopf-Zahlungen stiegen in der EG (6) von 12 ECU (1971) auf 21 ECU (1973), 68 ECU (1981) und 99 ECU (1985). Werden die Zahlungen um den Preisniveauanstieg korrigiert, verbleibt ein immer noch beträchtlicher Anstieg der (realen) Pro-Kopf-Zahlungen. Die Zahlungen pro Kopf der deutschen Bevölkerung, die im Jahr 1973 noch denen des EG (6)-Durchschnitts entsprachen, sind bis zum Jahr 1997 stärker als im Durchschnitt der EG (6) und der Beitritts-

Tabelle 12 — Zahlungen der Mitgliedstaaten an die EG/EU je Einwohner des Mitgliedstaates 1967–1997 (ECU)

Land/Region	1967	1971	1973	1981	1985	1986	1990	1991	1995	1996	1997
Deutschland	k.A.	k.A.	21	82	123	143	164	192 ^a	261	254	259
Frankreich	k.A.	k.A.	22	64	96	124	143	186	204	213	225
Italien	k.A.	k.A.	16	45	64	82	107	153	112	157	151
Luxemburg	k.A.	k.A.	23	74	138	178	194	281	409	386	405
Belgien	k.A.	k.A.	35	101	131	147	177	222	264	271	292
Niederlande	k.A.	k.A.	32	90	130	153	175	235	281	286	310
EG (6)	3	12	21	68	99	121	144	185	210	221	228
Dänemark	k.A.	k.A.	10	69	121	154	151	201	248	260	285
Irland	k.A.	k.A.	4	46	84	97	105	128	185	188	188
Vereinigtes Königreich	k.A.	k.A.	7	69	90	85	114	82	158	140	151
Beitrittsländer 1973	k.A.	k.A.	9	77	103	102	130	105	188	172	186
EG (9)	k.A.	k.A.	18	68	98	114	137	164	200	205	213
Griechenland	k.A.	k.A.	k.A.	53	79	74	113	152	193	216	229
Portugal	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	28	51	72	87	86	108
Spanien	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	60	94	118	93	116	137
Beitrittsländer 1981/86	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	51	81	103	92	109	128
EG (12)	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	102	127	153	181	189	198
Finnland	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	188	207
Österreich	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	233	261
Schweden	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	244	288
Beitrittsländer 1995	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	218	249
EU (15)	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	191	201

^a Ab 1991 einschließlich der neuen Bundesländer. — k.A.: keine Angaben.

Quelle: Europäischer Rechnungshof (lfd. Jgg.); eigene Berechnungen.

Tabelle 13 — Tatsächliche und stimmenäquivalente Zahlungen an die EU nach Mitgliedstaaten 1999 (Mill. ECU)

Land	Tatsächlicher Beitrag absolut ^a	Stimmenäquivalenter Beitrag
Deutschland	22 599	9 853
Frankreich	14 726	9 853
Italien	11 153	9 853
Luxemburg	190	1 971
Belgien	3 318	4 928
Niederlande	5 139	4 928
Dänemark	1 751	2 956
Irland	861	2 956
Vereinigtes Königreich	11 606	9 853
Griechenland	1 298	4 926
Portugal	1 173	4 926
Spanien	5 918	7 882
Finnland	1 196	2 956
Österreich	2 282	3 941
Schweden	2 490	3 941
EU (15)	85 720	85 720

^aIm Entwurf des BNH (Berichtigungs- und Nachtragshaushaltsplan) ausgewiesene Zahlen.

Quelle: Europäischer Rechnungshof (lfd. Jgg.); eigene Berechnungen.

länder 1973 gestiegen. Mit einer Union der Gleich(stimm)berechtigten ist dies kaum vereinbar. Würden die Beiträge nach Maßgabe des Stimmrechts im Ministerrat bemessen — und das liegt nahe —, so ergäben sich für Deutschland, Frankreich und das Vereinigte Königreich niedrigere Beitragszahlungen, als es nach dem jetzigen Aufbringungssystem der Fall ist (Tabelle 13): Im Haushaltsjahr 1999 beispielsweise hätte Deutschland mit 9,9 Mrd. ECU nur halb so viel an Beitrag aufbringen müssen, als es vorgesehen war (22,6 Mrd. ECU). Frankreich hätte statt 14,7 Mrd. ECU auch nur 9,9 Mrd. ECU zahlen müssen. Alle anderen Länder außer dem Vereinigten Königreich hätten höhere Beiträge leisten müssen, als es für 1999 geplant war (Tabelle 13).

Ein Grund für die starke Expansion des Haushalts der Gemeinschaft seit 1973 war, daß es bei jeder Erweiterung auch zu einem Anstieg der sogenannten operativen Ausgaben auf der Grundlage von Entscheidungen über die Aufgaben der EU bzw. der Gemeinschaften gekommen ist. Der ursächliche Zusammenhang zwischen der Aufnahme neuer Mitglieder, der Schaffung neuer Zuständigkeiten für die EU bzw. die Europäischen Gemeinschaften und dem Anstieg von Ausgaben und Einnahmen ist nicht ganz leicht zu konstruieren. Regling (1996) beschreibt, daß bis zum Jahr 1964 die Ausgaben lediglich aus Verwaltungsausga-

ben bestanden hatten. Nach dem Beschluß über die gemeinsame Finanzierung der Agrarmarktpolitik aber waren die operativen Ausgaben fast explosionsartig von nahezu Null (1964) auf rund 3 Mrd. ECU im Jahr 1970 angestiegen. Auch der Haushalt der Europäischen Atomgemeinschaft wies expansive Tendenzen in der Zeit vor der 1. Erweiterung auf. Der Beitrag der Bundesrepublik Deutschland zu den Haushalten der drei europäischen Gemeinschaften stieg von 32 Mill. DM im Jahr 1958 auf rund 2 Mrd. DM im Jahr 1970.

Mit dem Beitritt Dänemarks, Irlands und des Vereinigten Königreichs ergab sich jedoch eine strukturelle Erhöhung der deutschen Beitragsleistung, weil der britischen Forderung im Jahr 1974 nach einem ungefähren Gleichgewicht zwischen Einzahlungen des Vereinigten Königreichs und Auszahlungen an das Vereinigte Königreich mit dem Beschluß zum Dubliner Finanzmechanismus (1976) — mit den Stimmen Deutschlands — nachgegeben wurde (Regling 1996: 216). Das Vereinigte Königreich, das traditionell dem hohen EWG-Agrarschutz ablehnend gegenüberstand und durch die Einführung der hohen EG-Agrarpreise Verzerrungen seiner Produktions- und Verbrauchsstruktur hinnehmen mußte, konnte sich schlecht damit abfinden, daß es Steuergelder zur Finanzierung des Ankaufs und der Vernichtung von Produktionsüberschüssen in anderen Mitgliedsländern aufbringen sollte. Nach Auslaufen der in den Beitrittsverträgen vereinbarten Übergangsregelungen, die für die drei neuen Mitglieder niedrigere Beiträge zum Haushalt vorsahen, wurde 1980 von den Mitgliedstaaten ein Beschluß gefaßt, der es ermöglichte, den Nettobeitrag des Vereinigten Königreichs künftig zu reduzieren, und zwar vor allem durch Auflage zusätzlicher Ausgabenprogramme. Als eine Einsatzstelle bot sich der Europäische Fonds für regionale Entwicklung an, der im Jahr 1975 auf Initiative insbesondere von Irland und dem Vereinigten Königreich gegründet worden war. Beide Länder hatten argumentiert, daß die Fondsmittel dazu beitragen könnten, die Nachteile beider Länder aus der gemeinsamen Agrarpolitik in Form hoher Nettobeiträge an die EWG zu mildern (Dicke et al. 1987: 135). Etwa 95 vH der Mittel des Regionalfonds war für die Förderung von Investitionsvorhaben vorgesehen, die von den Behörden der Mitgliedstaaten allein ausgesucht wurden. Die Mittel des Regionalfonds aus dem Gemeinschaftshaushalt stiegen von 257,6 Mill. ECU (1975) auf 1 165 Mill. ECU (1980) an, davon erhielt das Vereinigte Königreich 20,6 vH (1975) und 32,1 vH (1980).

Bemerkenswert an diesen Vereinbarungen in den Finanzbeziehungen im Gefolge der 1. Erweiterung ist, daß sie eine lange Zeit benötigten und daß zu hohe Nettobeiträge durch Ausgabenerhöhungen und nicht durch Einnahmesenkungen kompensiert wurden. Letztlich kam es zu einer Haushaltsinflation und nicht zu einer Kürzung der Mitgliedsbeiträge.

Nach dem Beitritt Griechenlands wurde im Jahr 1983 das Integrierte Mittelmeerprogramm aufgelegt, das eine Aufstockung der Mittel von Regionalfonds,

der Europäischen Investitionsbank, Europäischem Sozialfonds und Neuem Gemeinschaftsinstrument (aus dem Jahr 1973) zugunsten ausgewählter Regionen in Griechenland, Frankreich und Italien vorsah. Am Vorabend des Beitritts Spaniens und Portugals trat eine neue Fondsverordnung in Kraft, die vorsah, daß regionalpolitische Maßnahmen der Mitgliedstaaten auch im Rahmen von sogenannten Programmen von gemeinschaftlichem Interesse (NPGI) finanziell gefördert werden können. Im Hinblick auf den Beitritt Portugals und Spaniens wurde damit gerechnet, daß es bei unveränderten Gemeinschaftspolitiken zu einem Anstieg der Ausgaben im EG-Haushalt kommen würde. Es wurde daraufhin vom Europäischen Rat im Juni 1984 beschlossen, die Ausstattung des EU-Haushalts zu erhöhen, und zwar auf 1,4 vH der Mehrwertsteuer-Eigenmittelbemessungsgrundlage (Regling 1996: 220). Weiterhin beschloß der Rat, den britischen Ausgleichsanspruch über die Einnahmeseite des Gemeinschaftshaushalts zu befriedigen und dies rechtlich durch einen Rechtsakt abzusichern (Regling 1996: 226).

Mit der Erweiterung des Gebiets der Gemeinschaft im Zuge der deutschen Wiedervereinigung ergaben sich höhere Einnahmen und Ausgaben des Gemeinschaftshaushalts: Deutschland mußte 1991 mehr Mittel an den EG-Haushalt abführen (45 vH gegenüber 1990), erhielt aber gleichzeitig auch mehr Mittel aus dem Agrar- und dem Strukturfonds (37 vH); der Nettobeitrag stieg somit an.

Im Jahr 1994 stand die Haushaltsplanung im Zeichen des bevorstehenden Beitritts von Finnland, Schweden und Österreich. Es wurde erwartet, daß die Erweiterung der Union zusätzliche Ausgaben und Eigenmittel erfordert. Die Kommission schlug vor, die Ausgabenobergrenzen allgemein und die Obergrenze nach der Agrarleitlinie anzuheben (Kommission *Gesamtbericht* 1994: 423). Der Rat faßte den Beschluß, das Eigenmittelsystem zu ändern; so wurde u.a. die Eigenmittelobergrenze angehoben, von 1,2 vH des BSP (1994) schrittweise auf 1,27 vH (1999).

4.3 Wirtschaftliche Auswirkungen im Gefolge der Assoziation mittel- und osteuropäischer Staaten

4.3.1 Die wirtschaftliche Entwicklung im Überblick

Die Kandidaten der ersten Beitrittsrunde im Rahmen der Osterweiterung haben auf eigene Initiative oder in Verbindung mit der Mitgliedschaft in der WTO oder mit dem Europaabkommen Maßnahmen zur internen und externen Marktöffnung eingeleitet sowie eine Stabilisierung des Preisniveaus in Verbindung mit Regimen (mehr oder weniger) flexibler Wechselkurse herbeigeführt. Diese Politik

hat die wirtschaftliche Entwicklung gefördert. Die fünf mittel- und osteuropäischen Staaten der seit 1998 laufenden Beitrittsrunde, Beitrittsländer (BL) 2002, haben unterschiedliche Erfolge vorzuweisen. Die wirtschaftliche Ausgangslage bei Beginn der Transformation, die geographische Nähe zur Gemeinschaft, aber auch Wahlprogramme der neuen Parteien und deren Resonanz beim Wähler und die tatsächlich verfolgte Wirtschaftspolitik waren von Land zu Land unterschiedlich (vgl. Abschnitt 4.3.2). Aus den in Tabelle 14 zusammengestellten volkswirtschaftlichen Kennzahlen ist zu ersehen, daß im Jahr 1997 die Pro-Kopf-Einkommen trotz der größeren Dynamik der wirtschaftlichen Entwicklung, gemessen an den jährlichen Zuwachsraten beim BIP und bei der Ausfuhr (Tabelle A28), noch deutlich niedriger als in der EU sind. Der Abstand des Pro-Kopf-Einkommens (in Dollar zu Kaufkraftparitäten) in dem ärmsten Land der BL 2002, Estland, zu dem ärmsten EU-Land, Griechenland, betrug 1:2,6 im Jahr 1997; das Pro-Kopf-Einkommen Estlands wiederum ist etwa dreimal so hoch wie das des ärmsten Landes der zweiten Gruppe der Beitrittsländer, Bulgarien.

Die Weltoffenheit der BL 2002, gemessen am Anteil der Ausfuhr von Waren und Dienstleistungen am BIP, steht kaum hinter der ähnlich großer Volkswirtschaften in der EU zurück (Tabelle 14). In Polen, der größten Volkswirtschaft der BL 2002 — mit einem BSP von 139 Mrd. Dollar — ist der Anteil der Ausfuhr am BSP mit 26,3 vH sogar höher als der in Griechenland — mit einem BSP von 126 Mrd. Dollar. Im Jahr 1997 war bereits rund 60 vH der Ausfuhr der BL 2002 für den Binnenmarkt der EU bestimmt. Die Bruttoinvestitionsquote als eine Größe, die auch einen Hinweis auf die Zukunftserwartungen der Investoren in den Beitrittsländern geben dürfte, ist mit 26 vH (1997) im Durchschnitt der BL 2002 höher als im Durchschnitt der EU (15) oder der BL 1981/86. Der Kurswert der Aktiengesellschaften in vH des BSP beträgt im Durchschnitt der BL 2002 (ohne Estland und Zypern) 15,5 vH; das ist ähnlich hoch wie in Irland oder Österreich. Die Kreditwürdigkeit der BL 2002 unterscheidet sich kaum von der Griechenlands (Tabelle 15). Die BL 2002 importieren im Durchschnitt netto privates Kapital in Höhe von 5,1 vH des BSP und die Länder der 2. Runde sogar 6,3 vH.

Die wirtschaftliche Transformation in den Beitrittsländern ging mit einer Ausweitung der Nachfrage nach Gütern aus der EU einher: Die Ausfuhren der Mitgliedstaaten der EU (15) nach den BL 2002 sind kräftig ausgeweitet worden. Ihr Anteil an der Gesamtausfuhr der EU (15) in Drittländer betrug im Jahr 1997 knapp 9 vH; für Deutschland betrug der entsprechende Anteil rund 13 vH. Der Anteil der Einfuhren der Mitgliedstaaten der EU aus den BL 2002 an der Einfuhr aus Drittländern betrug 1997: 3 vH und im Falle Deutschlands 12,6 vH.

Tabelle 14 — Volkswirtschaftliche Kennzahlen für die Beitrittsländer 2002 und die EU-Mitgliedstaaten 1997

Land/Region	Bevölkerung	BSP	BSP je Einwohner	BSP zu KKP ^a je Einwohner	Ausfuhr (Waren und Dienstleistungen)
	Mill.	Mrd. \$	\$		vH des BIP
Estland	1,5	4,8	3 330	5 090	77
Polen	38,7	138,9	3 590	6 510	26
Ungarn	10,2	45,0	4 430	6 970	58
Slowenien	2,0	19,3	9 680	11 880	58
Tschechische Republik	10,3	53,5	5 200	10 380	58
Zypern	0,7	10,8	14 930	k.A.	k.A.
<i>Beitrittsländer 2002</i>	<i>63,3</i>	<i>272,3</i>	<i>4 343</i>	<i>8 166^b</i>	<i>55^b</i>
Bulgarien	8,3	9,4	1 140	3 870	61
Lettland	2,5	6,0	2 430	3 970	51
Litauen	3,7	8,3	2 230	4 140	55
Malta	0,4	3,2	8 630	13 380	84
Rumänien	22,6	32,1	1 420	4 270	30
Slowakei	5,4	19,8	3 700	7 860	56
Türkei	63,7	199,5	3 130	6 470	25
<i>Länder der neuen Runde</i>	<i>106,5</i>	<i>278,3</i>	<i>2 616</i>	<i>6 280</i>	<i>52</i>
Deutschland	82,1	2 319,5	28 260	21 300	24
Belgien	10,2	268,4	26 420	22 370	73
Frankreich	558,6	1 526,0	26 050	21 860	23
Italien	57,5	1 155,4	20 120	20 060	28
Luxemburg	0,4	18,8	45 330	k.A.	k.A.
Niederlande	15,6	402,7	25 820	21 340	53
Dänemark	5,3	171,4	32 500	22 740	34
Irland	3,7	66,4	18 280	16 740	75
Vereinigtes Königreich	59,0	1 220,2	20 710	20 520	28
Griechenland	10,5	126,2	12 010	13 080	16
Portugal	9,9	103,9	10 450	13 840	33
Spanien	39,3	570,1	14 510	15 720	24
Beitrittsländer 1981/86	59,7	800,2	13 337	14 923	24
Finnland	5,1	123,8	24 080	18 980	38
Österreich	8,1	225,9	27 980	21 980	39
Schweden	8,8	232,0	26 220	19 030	40
<i>EU (15)</i>	<i>374,1</i>	<i>8 530,7</i>	<i>22 785</i>	<i>18 499</i>	<i>27</i>

^aKKP: Kaufkraftparität. — ^bOhne Zypern. — k.A.: keine Angaben.

Quelle: NBER (1999); Weltbank (1999); IMF *Balance of Payments* (lfd. Jgg.); eigene Zusammenstellung und Berechnungen.

Tabelle 15 — Kennzahlen zum Kapitalmarkt der Beitrittsländer 2002 und der EU-Mitgliedstaaten 1997

Land/Region	Bruttoinvestitionsquote	Kurswert der Aktiengesellschaften	Landesrisikorang	Kreditwürdigkeit des Landes	Nettoimport von privatem Kapital	Ausländische Direktinvestitionen
	vH des BIP		ICRG ^a	IICR ^b	Mill. \$ in vH des BSP	
Estland	27	21,5	k.A.	38,9	7,2	5,7
Polen	22	8,7	82	51,9	4,9	3,6
Ungarn	27	33,3	77	52,2	5,8	4,6
Slowenien	23	3,4	k.A.	55,5	6,3	1,8
Tschechische Rep.	35	23,9	78	k.A.	3,4	2,5
Zypern	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Beitrittsländer 2002 ^c	26	18,2	79	49,6	5,1	3,6
Bulgarien	14	0,02	65,3	22,9	6,1	4,9
Lettland	19	6,1	k.A.	34,0	9,3	9,4
Litauen	21	17,8	k.A.	k.A.	7,7	3,7
Malta	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	6,9	3,9
Rumänien	25	1,8	62,0	34,5	7,1	3,5
Slowakei	38	9,4	76,8	k.A.	5,4	0,9
Türkei ^d	24	32,2	49,0	37,8	6,1	0,4
<i>Länder der neuen Runde^e</i>						
Runde ^e	25	11,2	63,3	k.A.	6,3	4,5
Deutschland	23	28,9	83,8	92,3	k.A.	-0,02
Belgien	18	44,6	81,8	82,0	k.A.	k.A.
Frankreich	18	38,7	80,5	89,3	k.A.	1,7
Italien	18	22,3	83,3	76,6	k.A.	0,3
Luxemburg	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Niederlande	19	94,0	87,0	90,5	k.A.	2,4
Dänemark	17	41,8	87,5	83,4	k.A.	1,7
Irland	15	18,4	86,8	78,0	k.A.	3,6
Vereinigtes Königreich	k.A.	142,6	83,0	k.A.	k.A.	3,0
Griechenland	k.A.	27,0	77,3	53,7	k.A.	k.A.
Portugal	25	37,5	84,5	72,7	k.A.	1,7
Spanien	21	42,6	79,0	77,3	k.A.	1,0
Beitrittsländer 1981/86	22	39,5	80,3	67,9	k.A.	1,4
Finnland	16	51,0	88,0	77,9	k.A.	1,8
Österreich	21	15,0	85,8	87,8	k.A.	1,2
Schweden	15	106,6	83,8	77,1	k.A.	4,3
EU (15) ^f	18	52,9	83,7	79,9	k.A.	1,9

^aICRG: International Country Risk Guide. — ^bIICR: Institutional Investor Credit Rating. — ^cOhne Zypern. — ^dMit der Türkei wurden noch keine Verhandlungen aufgenommen. — ^eOhne Malta. — ^fOhne Luxemburg. — k.A.: keine Angaben.

Quelle: Weltbank (1999); IMF *Balance of Payments* (lfd. Jgg.); eigene Zusammenstellung und Berechnung.

4.3.2 Wirtschaftspolitik

Die Beitrittsländer sind seit Ende der 80er Jahre mit dem Umbau ihrer Volkswirtschaften befaßt. Wenngleich das ökonomische Ziel des Transformationspro-

zesses — der Aufbau einer Marktwirtschaft nach dem Vorbild der EU-Länder — bis heute nicht erreicht werden konnte, so sind in den Kernbereichen der Wirtschaftspolitik und der Wirtschaftsordnung doch Fortschritte gemacht worden. Auf der Ebene einzelner Länder stellt sich die Bilanz des Transformationsprozesses sehr unterschiedlich dar, nicht zuletzt deshalb, weil jedes Land mit speziellen Problemen zu kämpfen hat und darüber hinaus die Politik den ursprünglichen Reformeifer nicht immer mit gleicher Intensität unterstützt hat. Die Aufnahme von fünf ehemaligen RGW-Ländern in den Kreis der Kandidaten für die 1. Osterweiterung der EU zeichnet diese als Länder aus, die vor grundlegenden Reformen ihrer Wirtschaften nicht zurückgeschreckt sind und die sich — trotz zum Teil erheblicher Rückschläge — vom eingeschlagenen Weg in die Marktwirtschaft nicht haben abbringen lassen.

Wie in den Kopenhagener Kriterien (1993) und der Agenda 2000 (1997) festgelegt, werden die Beitrittsländer dazu angehalten, politische und wirtschaftliche Bedingungen zu schaffen, die einen Beitritt ermöglichen sollen. Auf dem Gebiet der Wirtschaftspolitik sollen u.a. die notwendigen Vorbereitungen getroffen werden, um

- am Wechselkursmechanismus des Europäischen Währungssystems teilzunehmen,
- die Unabhängigkeit der Zentralbank zu garantieren,
- die Finanzierung von Haushaltsdefiziten durch die Zentralbank auszuschließen,
- am Europäischen System der Zentralbanken teilzunehmen,
- den internationalen Kapitalverkehr zu liberalisieren und
- den Maastrichter Konvergenzkriterien zu genügen.

Im Zusammenhang mit den potentiellen Auswirkungen der Osterweiterung auf die EU stellt sich daher die Frage, wie sich die Qualität der Wirtschaftspolitik in den Beitrittsländern entwickelt hat und insbesondere ob diese Länder die oben angeführten Voraussetzungen erfüllt und sich zudem in ausreichender Weise für den internationalen Handel geöffnet haben. Im folgenden wird die Geld-, Fiskal-, Wechselkurs- und Außenhandelspolitik der Beitrittsländer untersucht.

4.3.2.1 Stabilisierungspolitik

Die Beitrittsländer können bezüglich ihrer Stabilisierungspolitik⁶⁷ in zwei Gruppen eingeteilt werden. Zur ersten Gruppe gehören die Länder Tschechien und Ungarn, zur zweiten Estland, Polen und Slowenien. Wichtigstes Merkmal ist da-

⁶⁷ Stabilitätspolitik umfaßt die Geld-, Fiskal- und Wechselkurspolitik. Einen Überblick gibt Foders (1999b).

bei die Entwicklung der Inflationsrate in den 90er Jahren. Während die Länder der ersten Gruppe drei- bis vierstellige Raten vermeiden konnten, hatten die Länder der zweiten Gruppe mit einer galoppierenden, zuweilen an der Schwelle zur Hyperinflation (50 vH im Monat) heranreichenden Preissteigerungsrate zu kämpfen. Wie aus Tabelle 16 hervorgeht, lagen die Inflationsraten aller Beitrittsländer im letzten Jahr, für das Jahresdaten zur Verfügung stehen (1999), zwischen 2 und 10 vH. Daraus folgt, daß es auf dem Gebiet der Preisentwicklung im Zeitablauf zu einer Annäherung gekommen ist. Die zu den EU-Ländern bestehende Inflationsratendifferenz war im Jahr 1999 deutlich niedriger als in den ersten Reformjahren, aber immer noch hoch. Die jüngste Entwicklung bis September 2000 deutet darauf hin, daß diese Differenz inzwischen nicht in allen Ländern weiter reduziert worden ist.⁶⁸

Tabelle 16 — Beitrittsländer: Indikatoren zu den Maastrichter Konvergenzkriterien^a 1996–1999 (vH)

Land	Inflation			Haushaltssaldo ^b			Staatsverschuldung ^b			Langfristige Zinsen		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1997	1998	1999
Estland	11,3	10,6	3,3	+2,0	+1,1	-3,0	6,9	5,6	k.A.	11,4	17,1	4,6
Polen	15,1	10,5	7,3	-3,6	-3,1	-2,1	49,2	48,2	42,9	24,5	18,3	19,0
Slowenien	9,1	8,0	6,1	-1,8	-1,2	-0,6	23,5	24,1	k.A.	21,3	10,0	8,0
Tschechien	8,4	10,7	2,1	-2,1	-2,9	-1,9	10,2	10,9	10,8	13,2	7,5	5,0
Ungarn	18,0	14,3	10,0	-5,7	-6,8	-2,9	74,1	68,0	60,6	23,1	19,3	19,3

^aZu den Konvergenzkriterien siehe Übersicht A2 in Anhang E. — ^bAnteil am Bruttoinlandsprodukt.

Quelle: Köhler und Wes (1999: 12, Tabelle 3); IMF *International Financial Statistics* (lfd. Jgg.).

Die Preisentwicklung ist in der Regel ein Ergebnis der Geld- und Fiskalpolitik, sofern von abwertungsbedingten Preissteigerungen abgesehen werden kann. Die Umstellung von einer Staatswirtschaft auf eine Marktwirtschaft wirkt sich in erheblichem Maße auf den Staatshaushalt aus. Daher überrascht es nicht, daß einige Beitrittsländer, vor allem Polen und Ungarn, in der ersten Hälfte der 90er Jahre Defizite von 6 vH und mehr ausgewiesen haben (6,7 bzw. 8,4 vH). Weil aber die Beitrittsländer insgesamt niedrige Sparquoten aufweisen, über eher rudimentäre Bankensysteme mit einer nur schwachen Intermediationsfunktion und wenig entwickelte Steuersysteme verfügen sowie von den internationalen Kredit- und Kapitalmärkten als Risikofälle eingestuft werden, sind die Möglich-

⁶⁸ Im September 2000 lagen die Inflationsraten bei 4,7 vH (Estland), 10,3 vH (Polen), 8,9 vH (Slowenien), 4,4 vH (Tschechien) und 10,3 vH (Ungarn) (BCE, Online-Datenbank).

keiten, die ihnen offen stehen, um Haushaltsdefizite zu finanzieren, begrenzt. In vielen Fällen bleibt allenfalls die Monetisierung des Defizits als einzige Alternative übrig, d.h. die Finanzierung des Fehlbetrages mit Hilfe von Krediten der Zentralbank.

Der Inflationsrückgang, der insbesondere in der zweiten Hälfte der 90er Jahre zu verzeichnen gewesen ist, zeigt, daß es den Beitrittsländern zunehmend gelungen ist, ihre Staatsausgaben nennenswert zu senken bzw. ihre Einnahmen über Privatisierungserlöse zu erhöhen und so übermäßige Defizite zu vermeiden. Dadurch dürfte es den Ländern leichter gefallen sein, auf inflationäre Finanzierungsinstrumente zu verzichten und den nationalen Notenbanken eine gewisse Autonomie zu gewähren. Ein Teil der Defizite ist jedoch über eine Erhöhung der Staatsverschuldung finanziert worden, die ihrerseits mit Hilfe künftiger Steuererhöhungen finanziert werden muß. Dies kommt in Polen und Ungarn besonders deutlich zum Ausdruck, wo die Staatsverschuldung mehr als 40 vH des Bruttoinlandsproduktes ausmacht. Estland und Tschechien haben hingegen eine vergleichsweise zurückhaltende Schuldenpolitik verfolgt, die sich in Anteilen unter 11 vH niedergeschlagen hat; Slowenien befindet sich mit einer Staatsverschuldungsquote von ca. 24 vH im Mittelfeld.

Niedrige Preissteigerungsraten müßten sich des weiteren in den Zinssätzen widerspiegeln. Dies ist in Estland und Tschechien der Fall, wo die Realzinsen — die Differenz zwischen Nominalzins und Inflationsrate — relativ gering sind. In den übrigen Ländern fallen die relativ hohen Realzinsen auf, die auf zwei Ursachen zurückgeführt werden können. Zum einen werden in Polen, Slowenien und Ungarn die Nominalzinsen als Instrument zur Stabilisierung des Wechselkurses eingesetzt. Zum anderen sind die drei Beitrittsländer mit der höchsten Staatsverschuldung darauf angewiesen, attraktive Kapitalmarktbedingungen (d.h. hohe Zinsen) zu schaffen, damit sie einen wachsenden Anteil der Schulden mit ausländischen Ersparnissen finanzieren können. Die Kehrseite der Hochzinspolitik zeigt sich in einer nur verhaltenen Konjunktur und höheren Schuldendienstverpflichtungen des Staates.

Die Frage, ob die Beitrittsländer die Maastrichter Konvergenzkriterien erfüllt haben, muß zumindest bis 1997/98 verneint werden (Köhler und Wes 1999: 11 f.). Einige Länder haben jedoch einzelnen Kriterien genügt. Wenngleich das makroökonomische Bild insgesamt besser geworden ist, so hat sich das Risiko eines Rückfalls in eine die erreichte Stabilität gefährdende Situation nicht verringert. So ist u.a. mit einem Auslaufen der Privatisierungsprogramme zu rechnen, was einen Rückgang der Staatseinnahmen zur Folge hätte und deshalb — bei konstant bleibenden Staatsausgaben — höhere Defizite mit sich bringen könnte. Auch die vielfach noch ausstehende Bereinigung der Kreditportefeuilles staatlicher Banken von „faulen“ Krediten könnte die öffentlichen Finanzen (und die erst junge Unabhängigkeit der Zentralbank) belasten.

Bezüglich der Unabhängigkeit der Zentralbank haben die Beitrittsländer in den letzten Jahren die gesetzlichen Voraussetzungen dafür geschaffen und die Satzungen ihrer Banken entsprechend geändert. Dennoch besteht ein weiterer Reformbedarf. So sollte beispielsweise die Amtszeit für Spitzenämter (Präsident, Mitglieder des Direktoriums) grundsätzlich länger als eine Legislaturperiode sein, um eine politische Einflußnahme bei der Ämterbesetzung zu vermeiden. In Estland ist dieses Erfordernis für das Amt des Präsidenten, in Ungarn für einige Mitglieder des Direktoriums nicht erfüllt. Auch bei den Gründen, die laut Satzung zu einer Entlassung der Amtsinhaber führen können, wird in einigen Ländern eine gewisse Diskretion beibehalten, die mit den Vorgaben des Maastrichter Vertrages nicht vereinbar ist (Estland, Slowenien und Ungarn). Die tatsächliche Dauer der Amtszeit der Präsidenten und Direktoriumsmitglieder ist in Polen und Ungarn in der zweiten Hälfte der 90er Jahre viel kürzer gewesen als vorgesehen, wodurch zumindest bei der praktischen Handhabung der Amtszeiten in diesen Ländern eine politische Einflußnahme nicht ausgeschlossen werden kann (Temprano-Arroyo und Feldman 1998). Ein weiteres wichtiges Kriterium, das die Unabhängigkeit der Zentralbank signalisiert, ist die Unabhängigkeit der Geldpolitik. Diese wird als gegeben betrachtet, sofern das gesetzlich festgelegte Hauptziel der Geldpolitik ausschließlich die Wahrung der Preisstabilität zum Inhalt hat und es keine konkurrierenden Ziele gibt. Das ist in Ungarn nicht der Fall, wo die Notenbanksatzung die Währungsstabilität als Ziel der Geldpolitik vorgibt. Damit fällt es in Ungarn schwer, die Preisstabilität von der Stabilität des Außenwertes der ungarischen Währung zu trennen. Dadurch besteht die Gefahr, daß Konflikte, die zwischen der Geld- und der Wechselkurspolitik auftreten können, nicht zugunsten der Preisstabilität gelöst werden. Größte Hypothek bezüglich der Unabhängigkeit der Zentralbank bleibt die noch nicht überwundene Neigung der Zentralbanken, die Staatsausgaben der Beitrittsländer zu finanzieren.

Ein Politikbereich, in dem Veränderungen anstehen, ist die Wechselkurspolitik. Gegenwärtig verfolgen drei der Beitrittsländer eine Politik mehr oder weniger fester Wechselkurse und zwei Länder eine Politik des (eingeschränkt) flexiblen Wechselkurses (Tabelle 17). Zudem richten Ungarn und — bis Anfang 2000 — Polen⁶⁹ ihren Wechselkurs an einem Währungskorb aus, der neben dem Euro den Dollar mit einer Gewichtung von 30 vH (Ungarn) bzw. 45 vH (Polen) enthält. Die übrigen Länder unterhalten mehr oder weniger feste Wechselkurse gegenüber dem Euro.

Die weitgehende Orientierung der Wechselkurse der Beitrittsländer am Euro mag zwar im Hinblick auf eine langfristige Annäherung an die EU sinnvoll er-

⁶⁹ Polen hat den Wechselkurs des Zloty im April 2000 freigegeben und ein Regime des „managed floating“ eingeführt.

Tabelle 17 — Beitrittsländer: Wechselkurssysteme und Kapitalverkehr (Stand: Anfang 1999)

Land	Wechselkurssystem	Leitwährung	Kapitalverkehrsliberalisierung (Index) ^a
Estland	Currency Board	Euro	97,6
Polen ^b	Crawling Band ^c	Korb: Euro (55 vH) \$ (45 vH)	55,3
Slowenien	Managed Floating ^d	Euro (inoffiziell)	40,5
Tschechien	Managed Floating ^e	Euro (inoffiziell)	73,7
Ungarn	Crawling Band ^f	Korb: Euro (70 vH) \$ (30 vH)	59,5

^aDer Index der Kapitalverkehrsliberalisierung umfaßt Kontrollen von Direktinvestitionen, Immobilienbesitz, Krediten und Portfolioinvestitionen. Der Index kann Werte zwischen 0 und 100 annehmen, wobei 100 der höchste Grad an Kapitalverkehrsfreiheit ist, den ein Land erreichen kann. — ^bPolen hat im April 2000 sein Wechselkurssystem geändert. Der Kurs des Zloty kann nunmehr frei schwanken. — ^cDie polnische Währung schwankte bis April 2000 um $\pm 12,5$ vH um einen mittleren Kurs; sie wurde monatlich um 0,5 vH gegenüber dem Währungskorb abgewertet. Die polnische Geldpolitik verfolgt weiterhin (auch nach April 2000) ein Inflationsziel. — ^dDie slowenische Wechselkurspolitik zielt darauf ab, den realen Wechselkurs gegenüber dem Euro konstant zu halten. Die Geldpolitik verfolgt ein Mengenziel. — ^eDie tschechische Geldpolitik verfolgt ein Inflationsziel. — ^fDie ungarische Währung schwankt um 2,25 vH um einen mittleren Kurs; sie wird monatlich um 0,6 vH gegenüber dem Währungskorb abgewertet.

Quelle: Eigene Zusammenstellung mit Informationen und Daten aus Khler und Wes (1999), Temprano-Arroyo und Feldman (1998) und Pressemeldungen.

scheinen. Sie stellt jedoch gleichzeitig ein Risiko dar, weil die Transformationsländer immer noch einen erheblichen Anpassungsbedarf bei den Faktor- und Güterpreisen haben und in diesem Zusammenhang auf den Wechselkurs als Anpassungsinstrument angewiesen sind. So können z.B. starke Produktivitatzuwache einen Aufwertungsbedarf und die Folgen einer unbermig lockeren Geldpolitik einen Abwertungsbedarf anzeigen; in beiden Fällen ist eine strikte Ausrichtung der nationalen Währungen auf den Euro kontraproduktiv. Das heißt: Eine frühzeitige Festlegung des Wechselkurses auf den Euro könnte zu Anpassungsrckstanden in den Beitrittsländern und nach dem Beitritt zu Spannungen Anlaß geben, die dann mit Hilfe und auf Kosten der Gemeinschaft der EU behoben werden müßten. Solange die Geldpolitik der Beitrittsländer zur Sanierung des Bankensystems und in Einzelfällen zur Akkommodierung der zum Teil ausufernden Staatsausgaben (einschließlich des Schuldendienstes) herangezogen wird, sollte auf rigide Wechselkurssysteme in diesen Ländern möglichst verzichtet werden. Im Falle einer Flexibilisierung des Wechselkursregimes könnte es jedoch zu einem Konflikt mit den Beitrittsbedingungen kommen, weil die Vorbereitung für die Teilnahme am Wechselkursmechanismus des Euro-

päischen Währungssystem und am Euro die Fähigkeit erfordert, einen festen Wechselkurs zu unterhalten. Ein weiterer potentieller Konflikt, mit dem bei einer Flexibilisierung gerechnet werden müßte, betrifft den Kapitalverkehr. Ein flexibler Wechselkurs kann die Volatilität des Wechselkurses und damit das Währungsrisiko in den Transformationsländern erhöhen und so als Hemmnis für den Kapitalverkehr wirken. Andererseits verringert ein flexibler Wechselkurs die Anfälligkeit eines Landes, das offen ist für den Kapitalverkehr, für spekulative Attacken.

Im Hinblick auf den Kapitalverkehr ist die Liberalisierungsbereitschaft in den Beitrittsländern sehr unterschiedlich ausgeprägt. Wie dem in Tabelle 17 enthaltenen Index entnommen werden kann, haben sich Estland und Tschechien am weitesten für den internationalen Kapitalverkehr geöffnet. Slowenien, Polen und Ungarn weisen einen erheblichen Rückstand auf diesem Gebiet auf. Während Estland noch einige Restriktionen im Immobilienbereich beibehält, werden in Tschechien Hemmnisse für den Kapitalzufluß in Form von Immobilienbesitz, Krediten und Portfolioinvestitionen aufrechterhalten. In Slowenien finden Kontrollen im Bereich der Portfolioinvestitionen und der Auslandskredite statt. Auch Polen und Ungarn behindern die Portfolioinvestitionen, aber auch — wenn gleich in geringerem Maße — den Immobilienbesitz und den Kreditverkehr (Temprano-Arroyo und Feldman 1998; Köhler und Wes 1999). Auch auf diesem Gebiet der Wirtschaftspolitik sind, ähnlich wie bei der Geld-, Fiskal- und Wechselkurspolitik, in den nächsten Jahren Veränderungen erforderlich.

4.3.2.2 Außenhandelspolitik

Die Außenhandelspolitik der Beitrittsländer stand in den 90er Jahren im Zeichen der Orientierung nach Westeuropa. Nach dem Umbruch in Osteuropa hat die EU eine Reihe von bilateralen Handels- und Kooperationsabkommen mit einzelnen osteuropäischen Ländern gezeichnet (mit Ungarn bereits im September 1988); diesen Ländern wurde eine Behandlung nach dem Meistbegünstigungsprinzip zugesichert. Die Verträge wurden — mit Ausnahme des im April 1980 mit dem damaligen Jugoslawien gezeichneten Handels- und Kooperationsvertrages — von den Assoziierungsabkommen (*Europaabkommen*) abgelöst, die mit zehn osteuropäischen Ländern geschlossen wurden⁷⁰ und deren Handelsteile vorzeitig

⁷⁰ Bulgarien (gezeichnet März 1993, in Kraft seit Februar 1995), Estland (Juni 1995/Februar 1998), Lettland (Juni 1995/Februar 1998), Litauen (Juni 1995/Februar 1998), Polen (Dezember 1991/Februar 1994), Rumänien (Februar 1993/Februar 1995), Slowakische Republik (Oktober 1993/Februar 1995), Slowenien (Juni 1996/keine Angabe), Tschechische Republik (Oktober 1993/Februar 1995), Ungarn (Dezember 1991/Februar 1994). Slowenien ist der einzige Nachfolgestaat Jugoslawiens, mit dem bislang ein Europaabkommen geschlossen wurde.

in Gestalt von *Interimsabkommen* in Kraft getreten sind. Die Assoziierungsabkommen, die als Vorstufe der Osterweiterung betrachtet werden können, stellen den Vertragspartnern eine vollständige Mitgliedschaft in der EU in Aussicht, allerdings unter bestimmten Voraussetzungen. Hauptziel der Europaabkommen ist die Bildung bilateraler Freihandelszonen für bestimmte Gütergruppen zwischen der EU einerseits und einzelnen osteuropäischen Ländern andererseits. Den assoziierten Ländern werden dabei Handelspräferenzen für Industriegüter eingeräumt. Innerhalb eines Zeitraums von zehn Jahren soll der Industriegüterhandel zwischen der EU und den assoziierten Ländern weitgehend liberalisiert werden. Als Instrumente der Öffnungspolitik sind neben einer Zollsenkung der Abbau mengenmäßiger Restriktionen und die Anwendung von Ursprungsregeln für die innerhalb der Freihandelszone gehandelten Güter vorgesehen. Der Protektionsabbau soll in zeitlich asymmetrischer Form geschehen, d.h., die EU verpflichtet sich zu einem zügigen Abbau, während die assoziierten Länder dafür größere Zeiträume in Anspruch nehmen können. Die Einführung neuer Zölle und Quoten wurde anhand einer Stillstandsklausel ausgeschlossen. Darüber hinaus enthalten die Abkommen Vorgaben für eine engere wirtschaftliche Zusammenarbeit sowie eine Annäherung der osteuropäischen Länder an die EU im Hinblick auf die Rahmenbedingungen für die Wirtschaft und die Umsetzung von Vorgaben der WTO und anderer internationaler Konventionen. Bezüglich des Agrargüterhandels erwecken die Europaabkommen den Eindruck einer „freiwilligen Exportbeschränkung“ für die Länder Osteuropas.

Stellen die Europaabkommen eine Verbesserung im Vergleich zu den Handels- und Kooperationsabkommen dar? Letztere hatten den osteuropäischen Ländern eine Behandlung gemäß der niedrigsten Stufe in der hierarchisch gegliederten Präferenzpolitik der EU — die der Meistbegünstigung — gebracht. Die Europaabkommen bieten den osteuropäischen Unternehmen zwar einen erleichterten Zugang zu fast allen Industriegütermärkten der 15 Länder mit dem höchsten Pro-Kopf-Einkommen in Europa (Ausnahmen: Textil- und Kohleprodukte). Doch angesichts der Tatsache, daß der Industriegüterhandel infolge der GATT/WTO-Zollsenskrundun ohnehin kaum noch dem Zollschutz unterliegt, dürfte sich der eigentliche Nutzen, den die osteuropäischen Länder daraus ziehen können, in engen Grenzen halten. Bestehende Handelsmöglichkeiten hätten vermutlich auch ohne Europaabkommen ausgeschöpft werden können. Die Beschränkungen im Agrarhandel dürften jedoch schwerer wiegen, zumal der durchschnittliche Anteil der Landwirtschaft an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung in den Beitrittsländern (1997: 6 vH) etwa doppelt so hoch ist wie in den EU-Ländern.⁷¹

⁷¹ Von den EU-Ländern weisen lediglich Griechenland (11 vH) und Irland (6 vH) ungewöhnlich hohe Wertschöpfungsanteile auf (NBER 1999).

Des weiteren birgt die bilaterale Ausrichtung der Europaabkommen⁷² die Gefahr in sich, daß die osteuropäischen Länder Handelshemmnisse einführen, die den Handel, den sie untereinander abwickeln, behindern könnten. Diese Gefahr wird durch die in den Europaabkommen enthaltenen Ursprungsregeln verstärkt, die sich in ihrer Ausgestaltung von protektionistischen Local-Content-Bestimmungen⁷³ nicht unterscheiden und außerdem nicht kumulierbar sind. Um das Risiko einer drohenden Abschottung zu begrenzen, hat die EU 1997 die diagonale Kumulierbarkeit der Ursprungsregeln auf alle zehn assoziierten Länder Osteuropas sowie die EFTA-Länder Andorra, San Marino und die Türkei ausgedehnt und somit die Segmentierung der Ostmärkte abgeschwächt. Nunmehr ist es beispielsweise möglich, im Rahmen des Europaabkommens ein Produkt von Polen nach Frankreich zu exportieren, das Vorleistungen enthält, die aus Tschechien, Bulgarien und Deutschland stammen. Vorher mußte das gleiche Produkt nachweislich zu über 80 vH seiner Wertschöpfung in Polen hergestellt worden sein, bevor es in ein EU-Land hätte ausgeführt werden können.

Bis Ende der 80er Jahre war die Außenhandelspolitik der meisten osteuropäischen Länder (einschließlich der Beitrittsländer) stark protektionistisch (Tabelle 18). Die Öffnung gegenüber dem Westen erfolgte graduell und geographisch selektiv und kann in zwei Phasen eingeteilt werden: in eine erste Phase des allgemeinen Abbaus von Handelshemmnissen und in eine zweite Phase, in der viele Liberalisierungsmaßnahmen teilweise rückgängig gemacht worden sind (Übersicht A3 in Anhang E). Die Assoziierung der Beitrittsländer zur EU hat dazu beigetragen, daß sich die protektionistischen Maßnahmen der zweiten Phase, die in diesen Ländern ergriffen wurden, hauptsächlich gegen Einfuhren aus Nicht-EU-Ländern gerichtet haben. Die zweite Phase der Außenhandelspolitik scheint eine Folge der Aufwertung gewesen zu sein, die die Währungen der Beitrittsländer in der ersten Hälfte der 90er Jahre erfahren haben. Der Index des realen Dollar-Wechselkurses (als Maß für die relative Kostenentwicklung) zeigt das Ausmaß der realen Aufwertungen gegenüber dem Dollar: Vor allem die polnische und die tschechische Währung wertete zwischen 1993 und 1998 um 25,4 bzw. 31,7 vH auf. Der ungarische Forint wurde im gleichen Zeitraum hingegen real abgewertet, und zwar um 41,8 vH. Polen und Tschechien haben ihre Volkswirtschaften weitgehend abgeschottet, wahrscheinlich um größere Handels- und Leistungsbilanzdefizite und, in deren Folge, nominale Abwertungen zu vermei-

⁷² Die EU hatte die Wahl zwischen der Errichtung bilateraler Freihandelszonen mit einzelnen osteuropäischen Ländern (wie geschehen) und der Errichtung einer großen Freihandelszone unter Einschluß aller assoziierten Länder.

⁷³ Local-Content-Bestimmungen schreiben einen Mindestanteil an lokalen Vorleistungen vor. Ihre Erfüllung kann anhand zweier Kriterien festgestellt werden: entweder an den Wertschöpfungsanteilen oder an dem Wechsel der Zollposition im Verarbeitungsprozeß.

Tabelle 18 — Beitrittsländer: Einkommen, Protektion und Produktionskosten

Land/Region	Pro-Kopf-Einkommen ^a			Protektionsniveau ^b				Produktionskosten ^c			
	Absolut 1997	Relativ zu		1988	1991	1994	1997	1993	1996	1997	1998
		GR	DK								
	\$	vH		Index							
Estland	5 090	41	22	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Polen	6 510	52	28	9	6	8	6	95,1	106,7	111	120,3
Tschechische Republik	10 380	88	44	7	4	4	1	87	109,3	107,7	118,7
Slowenien	11 880	95	51	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Ungarn	6 970	56	23	10	6	6	5	128,6	92,9	92,3	86,8
EU (15)	19 467	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Euroland (11)	19 683	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	101,9	100,1	90,9	92,9
Dänemark	23 450	187	100	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	89,6	96	95,4	102,1
Griechenland	12 540	100	54	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	89,2	102,4	105,1	101,1
Portugal	14 180	113	61	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	97,5	98,2	97,2	99,3
Spanien	15 690	125	67	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	107,2	104,2	103,4	107,3

^aEinkommen zu internationalen Preisen (Kaufkraftparitäten). DK = Dänemark; GR = Griechenland. — ^bIndex tarifärer und nichttarifärer Maßnahmen (1: niedrig, 10: hoch). — ^cIndex der realen effektiven Wechselkurse auf der Basis von Lohnstückkosten (1995=100). — k.A.: keine Angaben.

Quelle: Eigene Zusammenstellung mit Daten aus: Weltbank (1999) für Einkommen, Sorsa (1999) für Protektionsindex, OECD *Wirtschaftsausblick* (Juni 1999) für Produktionskosten.

den. Auch Slowenien ist der protektionistischen Tendenz gefolgt, wie aus der Höhe der durchschnittlichen Zollsätze geschlossen werden kann, die in diesem Land im Jahr 1996 zu verzeichnen gewesen sind (Tabelle 19). Auf der Ebene einzelner Gütergruppen fällt auf, daß sich die Handelspolitik der Beitrittsländer mindestens in einem Punkt von der Politik der EU kaum unterscheidet: In beiden Regionen genießen Agrargüter und verarbeitete Lebensmittel den vergleichsweise höchsten Schutz vor dem internationalen Wettbewerb. Das Protektionsniveau der EU ist im Agrarbereich allerdings um einiges höher als das der Beitrittsländer, wie beispielsweise die Subventionsäquivalente zeigten (Tabelle 19).

Jedoch werden in den Beitrittsländern — mit Ausnahme von Tschechien — Industriewaren stärker geschützt als in der EU; die höchsten Zölle auf diese Gütergruppe erhebt Slowenien. Darüber hinaus haben die Beitrittsländer die Initiative ergriffen, die regionale Integration in Osteuropa zu verstärken, z.B. im Rahmen des Central European Free Trade Agreement (CEFTA); bislang sind jedoch kaum erkennbare Fortschritte erzielt worden. Offenkundig besitzt die Orientierung nach Westeuropa in allen Ländern Priorität. Die Beitrittsländer haben also eine sehr differenzierte Außenhandelspolitik verfolgt, die sich gegenüber den EU-Ländern in einer zunehmenden Liberalisierung, gegenüber anderen

Tabelle 19 — Beitrittsländer: Durchschnittliche Zollsätze nach Gütergruppen 1996 (vH)

Land/Region	Alle Güter ^a	Verarbeitete Lebensmittel ^a	Industrie-waren ^b	Empfindliche Bereiche ^c	Gew. Zollsätze ^d	PSE bei Agrargütern ^e
Estland	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Polen	10,3	18,3	8,4	9,0	21,2	28,0
Tschechische Republik	8,0	19,0	5,9	7,2	k.A.	10,0
Slowenien	29,0	28,9	24,8	24,7	k.A.	k.A.
Ungarn	10,0	10,4	10,1	10,9	10,2	11,0
EU (15)	7,2	16,0	6,6	8,1	k.A.	43,0

^aUngewogene Durchschnittszölle. — ^bUngewogene Durchschnittszölle; einschließlich Lebensmittel und „empfindliche Bereiche“. — ^cTextilerzeugnisse, Stahl, Kohle, Schiffbau. — ^dGewogene Durchschnittszölle (Gewichte: Output). — ^ePSE: Producer Subsidy Equivalent (Zollschutz, der als Subvention ausgedrückt ist). — k.A.: keine Angaben.

Quelle: Hoeller et al. (1998: 71 f.).

osteuropäischen Ländern in einer partiellen Liberalisierung und gegenüber Drittländern in einer gestiegenen Protektion niedergeschlagen hat. Zum anderen wurden gegenüber allen Ländern die Agrargüter erheblich stärker als die Industriegüter geschützt.

4.3.3 Kapitalverkehr

4.3.3.1 Kapitalverkehr im allgemeinen

Die Beitrittsländer 2002 haben nach 1992 ihre Kapitalimporte ausweiten können. Nur Polen (1994) und Ungarn (1996) weisen jeweils in einem Jahr der Periode 1992–1997 einen Nettokapitalexport auf (IMF *Balance of Payments* (lfd. Jgg.), IMF *International Statistics* (lfd. Jgg.)). Alle fünf mittel- und osteuropäischen Länder zusammengenommen importierten in den Jahren 1992–1997 netto Kapital in Höhe von rund 57 Mrd. Dollar. Die Tschechische Republik importierte netto mehr Kapital als das bevölkerungsreichere Polen oder als Ungarn, das etwa die gleiche Bevölkerungsgröße wie die Tschechische Republik aufweist und das erste Land war, das seine Grenzen zum Westen öffnete.⁷⁴

⁷⁴ Ungarn öffnete seine Grenze zu Österreich für Angehörige der DDR am 10. September 1989.

4.3.3.2 EU-Direktinvestitionen in mittel- und osteuropäischen Ländern⁷⁵

Nach der Abkehr von der Planwirtschaft und dem Beginn der Schaffung einer Marktwirtschaft setzten die MOE-Länder ihre Hoffnung stark auf ausländische Direktinvestitionen als Mittel zur raschen Integration in die Weltwirtschaft. Es wurde gehofft, daß der Mangel an haftendem Eigenkapital und modernen Technologien sowie Management-Know-how schneller beseitigt und die staatlichen Betriebe, vorwiegend im Industriesektor, rascher umstrukturiert werden können. Außerdem erwarteten die MOE-Länder, daß sich Zuflüsse von Risikokapital (bzw. Eigenkapital in Unternehmen) einerseits und Zuflüsse von Entwicklungshilfe und internationalen Darlehen andererseits gegenseitig verstärken würden. Daher wurden von ihnen nach und nach Maßnahmen ergriffen, um den Zufluß von ausländischem Kapital aus privaten und staatlichen Quellen zu erhöhen.

Ausländische Unternehmen wiederum haben die sich aus dem Transformationsprozeß ergebenden Investitionschancen in MOE-Ländern rasch genutzt. Seit der Öffnung der Märkte in Mittel- und Osteuropa sind ausländische Direktinvestitionen dort sehr stark angestiegen. Verglichen mit den Jahren 1986–1991 war im Zeitraum 1992–1997 das Wachstum der Direktinvestitionen in MOE-Ländern höher als in jeder anderen Region der Welt (*UN World Investment Report* 1998). Diese Feststellung bleibt gültig, wenn der Vergleich für die letzten drei Jahre (1995–1997) mit den davor liegenden drei Jahren (1992–1994) ange stellt wird. In den Jahren 1995–1997 hat sich der Zufluß von Direktinvestitionen in MOE-Länder um das 2,7fache erhöht, während ihre Zunahme in Lateinamerika oder Süd- und Südostasien bei 2,1 bzw. 1,7 lag. Die MOE-Länder attrahierten 1997 viermal soviel Direktinvestitionen wie die afrikanischen Entwicklungsländer zusammengenommen. Am Gesamtzufluß von Direktinvestitionen in der Welt betrug der Anteil der MOE-Länder ca. 5 vH, eine knappe Verdoppelung im Vergleich zum Jahr 1992 (Tabelle 20).

Bezogen auf das BIP erhielten die MOE-Länder im Jahr 1996 mehr ausländische Direktinvestitionen als die USA, Westeuropa, Japan, Afrika oder Westasien, und bezogen auf die Bevölkerungszahl bekamen die MOE-Länder (1996) mehr ausländische Direktinvestitionen als Japan und die Entwicklungsländer Asiens und Afrikas (Schaubild 6).

Am raschen Direktinvestitionszufluß haben allerdings nicht alle MOE-Länder teilgehabt. Mehr als drei Viertel aller Direktinvestitionen in dieser Region waren bis 1995 auf zehn Länder konzentriert. Selbst davon gingen sieben bis neun Zehntel der Investitionen allein in die Tschechische Republik, Polen und Ungarn (Tabelle 20). Diese drei Länder gelten hinsichtlich ihres Entwicklungsstands, der Liberalisierung, Stabilisierung und Privatisierung ihrer Wirtschaften als die am

⁷⁵ Abschnitt aus Agarwal (2000) übernommen.

Tabelle 20 — Anteil der MOE-Länder^a an Direktinvestitionszuflüssen der Welt 1986–1997 (vH)

	1986–1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Welt insgesamt (Mill. \$)	159 331	175 841	217 559	242 999	331 189	337 550	400 486
Mittel- und osteuropäische Länder insgesamt	0,44	2,62	2,92	2,54	4,34	3,87	4,77
Beitrittskandidaten	0,42	2,05	2,42	2,13	3,63	2,79	2,91
Anteil der Beitrittskandidaten an MOE-Ländern insgesamt	95,45	78,17	83,04	83,74	82,82	71,98	60,86
Anteil der Tschechischen Republik, Polens und Ungarns an allen Beitrittskandidaten	91,36	87,41	87,64	75,19	88,87	84,10	72,09
Afrika	1,80	1,80	1,68	2,34	1,55	1,43	1,18
Lateinamerika	6,0	10,02	7,93	11,81	9,64	12,96	14,02
Mittlerer Osten	0,83	1,04	1,58	0,63	-0,23	0,09	0,47
Süd- und Südostasien	9,50	15,74	21,76	23,98	22,10	23,00	20,58

^aEinschließlich Bosnien-Herzegowina, Kroatien, Slowenien, Mazedonien und das ehemalige Jugoslawien. Diese Länder sind im UN *World Investment Report* getrennt unter „europäische Entwicklungsländer“ aufgeführt.

Quelle: UN *World Investment Report* (1998).

meisten fortgeschrittenen unter den MOE-Ländern. Daher ist es nicht erstaunlich, daß sie den größten Teil der ausländischen Direktinvestitionen in dieser Region an sich ziehen konnten.

Im Jahr 1996, und stärker noch im Jahr 1997, ist die Konzentration der regionalen Direktinvestitionen etwas abgeflacht. Die fünf Beitrittskandidaten der ersten Runde, zusammen mit den fünf Anwärtern der 2. Runde⁷⁶, zogen 1996 und 1997 ca. 72 bzw. 61 vH der gesamten Investitionen in die MOE-Länder auf sich.

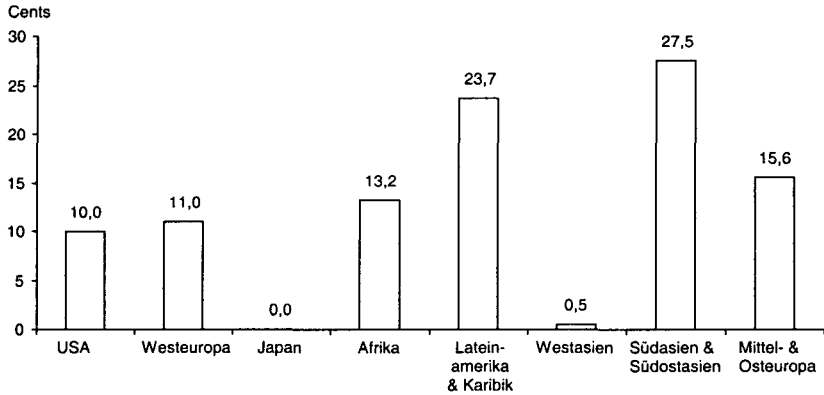
Die Bemühungen der baltischen Länder, aber auch Bulgariens und Rumäniens, durch Angleichung ihres Rechts an die EU-Normen die Rahmenbedingungen für ausländische Investoren zu verbessern, waren erfolgreich. Sie haben im Jahr 1997 verhältnismäßig mehr Direktinvestitionen auf sich gezogen.

Rund 84 vH der EU-Direktinvestitionen in den MOE-Ländern stammten im Zeitraum 1992–1996 aus Deutschland, Frankreich, den Niederlanden, Österreich und dem Vereinigten Königreich (Tabelle 21). Davon waren die Hälfte Direktinvestitionen deutscher Unternehmen. Bis auf Österreich handelt es sich um die gleichen Länder, die in den gesamten EU-Direktinvestitionen führend sind; die Rangkorrelation zwischen den Mitgliedsanteilen an den Direktinvestitionen in die Welt insgesamt und in die MOE-Länder beträgt 0,71. Die regionale Konzentration der Herkunft der Direktinvestitionen auf Österreich und Deutschland ist

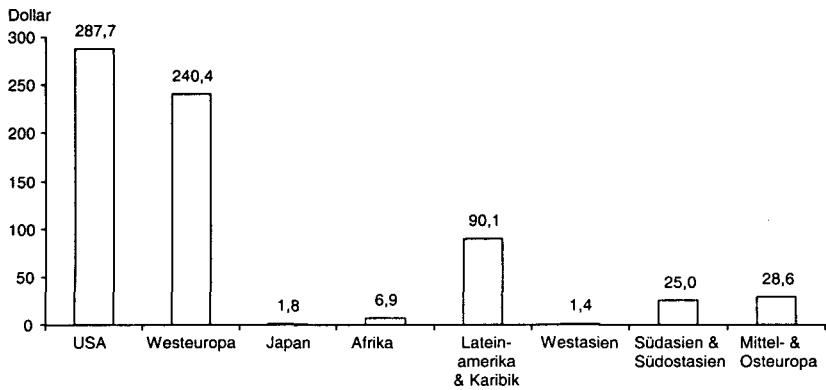
⁷⁶ Zypern ist in diesem Abschnitt nicht berücksichtigt, weil Direktinvestitionsdaten für dieses Land fehlen (vgl. UN *World Investment Report* 1998).

Schaubild 6 — Zufluß von Direktinvestitionen nach Ländern

(a) Je 1 000 Dollar BIP



(b) Pro Kopf



Quelle: UN World Investment Report (1998).

auf die geographische Nähe dieser Länder zu MOE, deren traditionelle Wirtschaftsbeziehungen durch die europäischen Kriege zwischen 1914 und 1945 unterbrochenen wurden, zurückzuführen. Beide Länder haben gemeinsame Grenzen mit jeweils zwei bzw. vier MOE-Ländern, und die Integration dieser Länder nach Maßgabe der Europaabkommen führt bekanntlich zwischen ihnen zur Steigerung der Investitionszuflüsse, in der Regel zunächst von den entwickelteren Partnern zu den weniger entwickelten (Agarwal 1997). Geographische Entfernung und kulturelle Unterschiede erhöhen die Transaktionskosten für die Investoren und wirken sich hemmend auf ausländische Investitionen aus.

Tabelle 21 — EU-Direktinvestitionen in MOE-Ländern^a 1992–1996

	1992	1993	1994	1995	1996	Ø 1992–96
Insgesamt (Mill. ECU)	2 117	3 238	2 868	5 590	4 537 ^b	3 670
davon aus (vH):						
Belgien/Luxemburg	2,03	6,89	1,74	2,99	2,56	3,26
Dänemark	n.v.	1,36	1,39	3,06	5,00	3,28
Deutschland	41,52	35,67	49,30	38,18	48,71	42,46
Spanien	0,09	0,22	0,59	0,32	0,18	0,28
Frankreich	10,20	6,73	5,02	17,89	11,97	11,56
Italien	3,92	10,53	2,65	1,52	1,70	3,61
Niederlande	15,87	14,11	10,11	16,67	15,12	14,72
Österreich	16,53	13,68	13,25	8,50	6,33	10,54
Portugal	0,00	0,06	0,00	0,00	0,07	0,03
Finnland	n.v.	n.v.	1,22	0,86	2,01	1,58
Schweden	0,94	2,07	2,30	3,08	0,88	1,99
Vereinigtes Königreich	4,44	1,51	9,17	4,22	5,51 ^c	4,86

^aAlbanien, Bosnien-Herzegowina, Bulgarien, Tschechische Rep., Estland, Kroatien, Ungarn, Lettland, Litauen, Polen, Rumänien, Slowenien, Slowakei und Jugoslawien. Die Anteile der Länder summieren sich nicht immer auf 100. Die Summen für die Jahre 1992–1995 sind nicht gleich der Addition der Länderzahlen in den statistischen Quellen. — ^bAddierte Länderzahlen. — ^cGeschätzt auf der Basis von zwei vorangegangenen Jahren. — n.v.: nicht vorhanden.

Quelle: Eurostat *European Union Direct Investment Yearbook* (1997).

Auch in den Statistiken der Gastländer in Mittel- und Osteuropa für die gesamten Direktinvestitionszuflüsse wird Deutschland als der Spitzenreiter unter den Herkunftsländern ausgewiesen. In fünf der acht MOE-Länder in Tabelle 22 hat es diese Position inne. Österreich folgt danach mit den höchsten Anteilen an Direktinvestitionen in zwei Ländern (Kroatien und Slowenien). Polen ist das einzige MOE-Land, in dem die USA vor einem EU-Mitglied stehen. Außerdem ist der US-Anteil hier fast doppelt so hoch wie der von dem zweitwichtigsten Investorenland, Deutschland. Im Jahr 1998 hat jedoch Deutschland (nach vorläufigen Informationen) auch in Polen die Spitzenposition erreicht. Das Beispiel von Polen zeigt dennoch, daß geographische, kulturelle und wirtschaftliche Nähe zu einer regionalen Gemeinschaft wie der EU keine unüberwindbaren Wettbewerbsnachteile für Investoren aus Drittländern darstellen. Die USA gehören in fünf der acht MOE-Länder in Tabelle 22 zu den sechs wichtigsten Heimatländern der ausländischen Investoren. Im folgenden wird daher auf die speziellen Gründe eingegangen, die für den starken Zufluß von Direktinvestitionen in den MOE-Ländern von besonderer Bedeutung erscheinen.⁷⁷

⁷⁷ Zu den Bestimmungsgründen im allgemeinen siehe die ökonometrische Studie von Lansbury et al. (1996) und die Literaturübersicht von Schmidt (1995).

Tabelle 22 — Die sechs jeweils bedeutendsten Ursprungsländer der Direktinvestitionen in ausgewählten^a MOE-Ländern (Stand: Dezember 1997) (vH)

Tschechische Republik		Ungarn ^b		Polen		Slowakei	
Deutschland	27,9	Deutschland	23,8	USA	22,5	Deutschland	22,6
Niederlande	13,8	USA	17,1	Deutschland	11,9	Österreich	20,8
USA	13,2	Österreich	14,5	Italien	9,2	VK	11,2
Schweiz	10,6	Niederlande	9,5	Frankreich	9,1	Tschech. Rep.	12,1
Frankreich	7,8	Frankreich	7,8	Niederlande	6,9	Niederlande	9,9
Österreich	7,3	VK	5,8	Südkorea	6,1	Frankreich	6,8
EU ^d	62,9	EU ^d	67,8	EU ^d	49,7	EU ^d	73,9
Slowenien ^b		Bulgarien		Rumänien ^c		Kroatien	
Österreich	34,3	Deutschland	20,9	Deutschland	11,8	Österreich	16,3
Kroatien	18,5	Belgien	20,1	Niederlande	10,3	Deutschland	9,2
Deutschland	14,1	Niederlande	7,4	Italien	8,5	Schweiz	7,3
Frankreich	7,5	USA	5,9	Südkorea	7,8	VK	5,1
Italien	7,4	Schweiz	5,4	Frankreich	7,3	Schweden	4,5
VK	4,7	Griechenland	4,8	USA	7,3	Australien	3,5
EU ^d	73,7	EU ^d	68,6	EU ^d	50,8	EU ^d	42

^aAusgewählt nach der Datenverfügbarkeit. — ^bDezember 1996. — ^cMärz 1998. — ^dSoweit die Anteile von einzelnen Ländern angegeben sind. Daneben können einige EU-Länder in der Restgruppe „Other“ der Quelle vertreten sein. Dies bedeutet, daß diese Anteile die untere Grenze der EU-Anteile darstellen. — VK = Vereinigtes Königreich.

Quelle: Hunya und Stankovsky (1998).

Ausschlaggebend für den Zustrom der ausländischen Direktinvestitionen in MOE-Länder war deren Systemwechsel von der Planwirtschaft zur Marktwirtschaft Ende der achtziger Jahre und die damit beginnende Integration in die internationale Arbeitsteilung. Das Vertrauen der ausländischen Investoren in die Liberalisierung des Außenhandels und des internationalen Kapitalverkehrs wurde wesentlich gestärkt durch den Beitritt von MOE-Ländern zum GATT sowie durch den Abschluß der „Europaabkommen“ der EU mit MOE-Ländern. Diese Abkommen sowie auch die nachfolgenden Verhandlungen über den Beitritt ausgewählter MOE-Länder zur EU mögen den Zustrom der Direktinvestitionen positiv beeinflusst haben. Beispielsweise könnten sie die politische Stabilität dieser Länder stärken, die für ausländische Unternehmen eine notwendige Bedingung für eine Investition darstellt.

Es bietet sich hier ein Vergleich mit anderen Integrationen an: Die EU-Erweiterung nach Süden im Jahr 1986 ließ die Direktinvestitionen aus Mitgliedstaaten insbesondere aus Frankreich nach Portugal und Spanien kräftig steigen (Agarwal 1994). Infolge der NAFTA stiegen die Direktinvestitionen in Mexiko. Ein großer Teil des Investitionszuwachses in Mexiko stammt aus den USA. Freihandelsabkommen mit den Mittelmeerländern führten in vielen Fällen zu erhöhter Investitionstätigkeit der EU-Unternehmen in diesen Ländern. Joeques (1982) hat

dies im Falle von Tunesien und Marokko und Pomfret (1982) für Malta belegt. Wirtschaftliche Integration fördert Direktinvestitionen jedoch nicht nur unter den Mitgliedstaaten, sondern auch aus Drittländern (UN 1993).

Die Integration der MOE-Länder in die EU im Rahmen der „Europaabkommen“ und später, nach dem Beitritt, im Rahmen des „acquis communautaire“ unterscheidet sich von der Integration in die übrige Welt: Sie bringt entwicklungshilfeähnliche EU-Transferleistungen an die MOE-Länder mit sich. Eine hinreichende Bedingung für den Zufluß der Direktinvestitionen bietet dieser institutionelle Rahmen nicht.⁷⁸ Wie schon erwähnt, hat die griechische Mitgliedschaft der EU keine nennenswerte Steigerung der Direktinvestitionen in Griechenland aus anderen Mitgliedstaaten oder Drittländern zur Folge gehabt (Misala 1992).

Ein beträchtlicher Teil der Direktinvestitionen in den MOE-Ländern besteht aus Beteiligungen an privatisierten Staatsbetrieben. Insoweit hat die Bereitschaft der MOE-Länder, ausländische Investoren an der Privatisierung der staatlichen Betriebe zu beteiligen, den Zustrom von Direktinvestitionen gefördert. Die Privatisierung ist in dieser Hinsicht den Fusionen und Akquisitionen (F&A) als Mittel der Direktinvestitionen in anderen Ländern gleichzusetzen.⁷⁹ Rund die Hälfte der Direktinvestitionen in MOE-Ländern ist im Zeitraum 1991–1994 durch Akquisitionen im Rahmen der Unternehmensprivatisierung zustande gekommen (Tabelle 23) (Hunya und Stankovsky 1998: 2). In einer ökonomischen Untersuchung haben Lansbury et al. (1996) feststellen können, daß der Zufluß der Direktinvestitionen in MOE-Länder von der Einführungszeit und der Form ihrer Privatisierungsprogramme entscheidend beeinflußt worden ist. Ungarn hat sehr früh mit der Privatisierung der staatlichen Unternehmen begonnen und den Ausländern früh eine Möglichkeit zur direkten Beteiligung daran gegeben. Aufgrund dieses Vorgehens ist Ungarn als Direktinvestitionsempfänger erfolgreicher gewesen als andere Länder.

Der Gesamtbeitrag der Privatisierung zum Direktinvestitionszufluß ist oft höher, als er in Tabelle 23 zum Ausdruck kommt, weil nachfolgende Investitionen der ausländischen Besitzer in der Regel nicht als Privatisierungsdirektinvestitionen erfaßt werden. Diese Investitionen können manchmal sogar höher sein als diejenigen, die in der 1. Runde zur Akquisition der staatlichen Unternehmen erbracht werden. Bei dem VW-Engagement in der Tschechischen Republik dürfte

⁷⁸ Als Begründung für Direktinvestitionen in MOE gibt der European Round Table of Industrialists (1998: 19) an: „Investment decisions are made for many different reasons. The prospect of enlargement is only one. Market opportunities, lower costs and fiscal incentives are usually more important.“

⁷⁹ F&A trugen 1997 mehr als die Hälfte der weltweiten Direktinvestitionen bei (UN *World Investment Report* 1998: 19). Ihr Anteil ist bei den entwickelten Ländern höher als bei den Entwicklungsländern.

Tabelle 23 — Beitrag der Privatisierung zu Direktinvestitionen in MOE-Ländern 1991–1994 (vH)

	1991	1992	1993	1994	Ø 1991–1994
MOE-Länder	76,3	71,0	52,5	19,0	48,5
zum Vergleich:					
Lateinamerika und Karibik	21,2	13,6	7,1	15,0	14,2
Südasien	0,9	6,7	1,9	1,1	2,7
Ostasien und pazifische Entwicklungsländer	0,4	1,9	2,5	1,9	1,4
Entwicklungsländer insgesamt	8,1	6,1	4,7	5,9	6,2

Quelle: UN *World Investment Report* (1996: Tabelle 1.3).

dies der Fall gewesen sein. Außerdem führen oft Akquisitionen zu Direktinvestitionen der Zulieferfirmen. Dies gilt besonders für Zulieferer der globalen Automobilunternehmen (Csáki 1998), wenn das Angebot an Autoteilen aus der Produktion im Empfängerland begrenzt ist und der Investor den „local content“ erhöhen will, um zollfrei in die EU exportieren zu können.

Ein weiterer Grund zum raschen Anstieg der Direktinvestitionen in MOE-Ländern, wie der Tschechischen Republik, der Slowakei, Polen, Ungarn sowie den baltischen Republiken, dürften die Arbeitskosten in diesen Ländern sein, die im Vergleich zu denen in westeuropäischen Ländern niedrig sind und Kostenvorteile bei der Herstellung arbeitsintensiver Güter begründen.

4.3.4 Arbeitskräftewanderungen

Während die Freiheit der Wahl des Wohnsitzes, die Freizügigkeit von Arbeitnehmern und die Freiheit des Personenverkehrs in der Gemeinschaft für die Staatsangehörigen der EU-Mitgliedstaaten, die Unionsbürger, Grundrechte — gemäß Artikel 3, 18 und 38 EG-Vertrag (konsolidierte Fassung) — sind, ist die Freiheit der Einreise und Freizügigkeit des Personenverkehrs gegenüber Angehörigen von Drittstaaten eingeschränkt. Trotz mehrmaliger Anläufe ist es bislang nicht zu einer gemeinsamen Politik gegenüber Staatsangehörigen von Drittstaaten gekommen. Allerdings hat sich im Rahmen des Schengener Abkommens eine größere Zahl von Mitgliedstaaten verpflichtet, eine einheitliche Visapolitik zu betreiben, die Asylpolitik zu koordinieren und die Grenzkontrollen weg von den Binnengrenzen an die Außengrenzen zu verlagern. Mit dem Amsterdamer Vertrag ist „Schengen“ nunmehr Bestandteil des EU-Vertrags geworden. Visapolitik und Einwanderungsregelungen sind in die Zuständigkeit der Gemeinschaft übergegangen (Ausnahmen bestehen für das Vereinigte Königreich, Irland

Tabelle 24 — Ausländer aus Beitrittsländern 2002 in Mitgliedstaaten der EU 1996

Land	Wohnbevölkerung insgesamt (1 000)	darunter Ausländer aus					
		Estland	der Tschechischen Republik	Polen	Slowenien	Ungarn	Beitrittsländer 2002
Deutschland	81 896	2 509	59 112	276 753	17 328	55 706	411 408
Frankreich	58 375	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Italien	57 473	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Luxemburg	416	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Belgien	10 157	k.A.	706	5 371	k.A.	895	6 972
Niederlande	15 523	k.A.	555	5 910	k.A.	1 133	7 598
Dänemark	5 262	129	418	5 216	12	332	6 107
Irland	3 621	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Vereinigtes Königreich	58 782	k.A.	5 000	27 000	k.A.	2 000	34 000
Griechenland	10 476	22	1 013	4 875	20	551	6 481
Portugal	9 927	1	81	186	3	84	355
Spanien	39 270	11	265	2 946	37	221	3 480
Finnland	5 125	8 446	149	716	6	419	9 736
Österreich	8 059	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Schweden	8 841	938	1 448	15 988	418	3 046	21 838
EU (15)	373 203	12 056	68 747	344 961	17 824	64 387	507 975
<i>Ausländer in EU (15)</i>							
<i>in vH der Wohnbevölkerung der Herkunftsländer</i>							
		0,82	0,67	0,89	0,90	0,63	0,81

k.A.: keine Angaben.

Quelle: *Frankfurter Allgemeine Zeitung* vom 20.07.1999; eigene Berechnungen.

und Dänemark). Beschlüsse hierüber müssen weiterhin — bis nach Ablauf von fünf Jahren — nach dem Erfordernis der Einstimmigkeit gefaßt werden. Ein Beschluß zur Einführung einer gemeinsamen Einwanderungspolitik steht noch aus.⁸⁰ Mit anderen Worten: Die Zuständigkeit für die Einreise und die Einwanderung von Personen aus MOE wie auch aus anderen Regionen der Welt außerhalb der EU liegt bei den Mitgliedstaaten. Angehörige von MOE-Staaten dürfen in EU-Länder (des Schengener Abkommens) einreisen, können sich dort bis zu drei Monaten frei bewegen, aber nur in dem Land eine Arbeit aufnehmen, das ihnen die Einreise genehmigt und eine Arbeitserlaubnis erteilt hat. In der Vergangenheit verhielt sich Deutschland bei Anträgen auf Arbeitserlaubnis großzügiger als andere Mitgliedstaaten. Dies und die Nachbarschaft zu Polen und der

⁸⁰ Gleichwohl hat sich der Rat mehrfach in Empfehlungen, Entschließungen und Beschlüssen mit Folgen der Einwanderung und Beschäftigung von Drittstaatenangehörigen befaßt. Der Vorschlag für einen Rechtsakt des Rates über die Ausarbeitung eines Übereinkommens zur Regelung der Zulassung von Drittstaatenangehörigen in das Hoheitsgebiet der Mitgliedstaaten (97/C 337/03) liegt jedoch schon längere Zeit auf Eis.

Tschechischen Republik mag erklären, warum relativ mehr Staatsangehörige aus MOE-Ländern in Deutschland eingereist sind und sich hier mehr Personen aus Polen und der Tschechischen Republik als in anderen Mitgliedstaaten aufhalten (Tabelle 24).

Nach dem Fall des Eisernen Vorhangs hat der Personenverkehr zwischen den mittel- und osteuropäischen Ländern und den Mitgliedstaaten stark zugenommen. Abhängig Beschäftigte und Selbständige sind zu Wanderern geworden. Bevorzugtes Zielland für Personen aus den fünf mittel- und osteuropäischen Beitrittskandidaten ist Deutschland, in dem im Jahr 1996 rund 411 000 Staatsangehörige der fünf Beitrittskandidaten wohnten, darunter bilden Polen mit 276 000 die größte Gruppe (Tabelle 24). Die Zahl liegt deutlich unter der Zahl der Ausländer aus den Beitrittsländern 1981/86, die sich in den Jahren 1982 oder 1984 in Deutschland aufhielten.

4.3.5 Übertragungen

Alle Beitrittsländer 2002 sind Nettoempfänger von laufenden Übertragungen. Der positive Saldo Polens hat sich am stärksten erhöht. Unter den laufenden Übertragungen, die die MOE-Länder erhalten (IMF *Balance of Payments* (Ifd. Jgg.), IMF *International Financial Statistics* (Ifd. Jgg.)), stehen Leistungen der Gemeinschaft an vorderster Stelle. Die nicht rückzahlbaren Hilfen im Rahmen von PHARE und TACIS (Tabelle 25) dürften den Schwerpunkt der Hilfen an MOE-Länder stellen.

Tabelle 25 — Hilfen der EU für MOE-Länder im Rahmen von PHARE und TACIS nach Ländern (Stand: 31.12.1997) (Mill. ECU)

Land	Kumulierte Mittelbindungen im Rahmen von	
	PHARE	TACIS ^a
Estland	134,3	3,7
Tschechische Republik	232,7	k.A.
Ungarn	771,6	k.A.
Polen	1 536,3	k.A.
Slowenien	115,3	k.A.
Andere MOE	4 621,9	3 237,1
Insgesamt	7 412,1	3 240,8

^aHier sind in den MOE-Ländern auch die Neuen Unabhängigen Staaten (GUS) enthalten. — k.A.: keine Angaben.

Quelle: Europäischer Rechnungshof *Jahresbericht* (1997, 1998); eigene Berechnungen.

5 Die Wohlfahrts- und Effizienzgewinne aus den Erweiterungen der EU

5.1 Vorbemerkung

In diesem Kapitel wird an dem Modellrahmen für die Analyse von Integrations-effekten angeknüpft, der in Kapitel 2 vorgestellt wurde. Die Eindrücke, die sich aus der Bestandsaufnahme des Wandels der welt- und europawirtschaftlichen Rahmenbedingungen (Kapitel 3) und der beschreibenden Statistik (Kapitel 4) ergeben haben, sollen nunmehr mit Methoden der schließenden Statistik überprüft werden. Es beginnt mit einer Untersuchung der Allokationseffekte. Unter anderem wird mit einem Chow-Test geprüft, ob es statistisch signifikante Erweiterungseffekte gegeben hat. Im nächsten Schritt werden im Rahmen einer internationalen Querschnittsanalyse integrationsbedingte Wachstums- und Beschäftigungseffekte abgeschätzt. Das Kapitel endet mit einer Quantifizierung der Wohlfahrtswirkungen der fiskalischen Effekte der Europäischen Integration.

5.2 Wohlfahrtseffekte im Außenhandel

5.2.1 Methodisches Vorgehen

Für die Quantifizierung der Handelseffekte der EG-Erweiterungen kann auf Methoden zurückgegriffen werden, die zur Erklärung von Einfuhränderungen beim Übergang zum Freihandel entwickelt wurden. Sie unterstellen jeweils Substitutionskonkurrenz zwischen den importierten und den im Inland produzierten Waren und Dienstleistungen sowie auch unterschiedlich hohe Einkommenselastizitäten der Nachfrage nach heimischen und importierten Waren.

Bei dem von Balassa (1967) entwickelten Meßkonzept werden Einkommenselastizitäten der Nachfrage nach Einfuhren für die Zeit vor und nach der außenhandelswirksamen Maßnahme miteinander verglichen.⁸¹ Diesem Ansatz liegt die Annahme zugrunde, daß die relativen Angebots- und Nachfragebedingungen recht stabil sind und sich deshalb Einkommenselastizitäten der Importnachfrage

⁸¹ Bei diesem Ansatz und den nachfolgend dargestellten Ansätzen werden ausschließlich direkte Wirkungen gemessen. Siehe Verdoorn und van Bockove (1972).

auf mittlere Frist nicht signifikant ändern. Zeigen sich aber dennoch Unterschiede zwischen den Einkommenselastizitäten der Importnachfrage in den Jahren vor und nach Erweiterung der EG, so werden sie als Wirkung der EG-Erweiterung interpretiert. Ein Rückgang der (positiven) Einkommenselastizität zeigt an, daß die EG-Erweiterung handelsmindernd gewirkt hat. Dies wird mit einem negativen Wohlfahrtseffekt gleichgesetzt (und umgekehrt bei einem Anstieg der Elastizität, daß sie handelsschaffend und wohlfahrtsmehrend gewirkt hat) (vgl. Balassa 1967).

Ein anderer Modellansatz wurde von Truman (1975) vorgestellt. Der Ansatz beruht auf der Überlegung, daß es aufgrund der Erweiterung und der damit einhergehenden Beseitigung von Handelshemmnissen zu einer relativen Preissenkung der Erzeugnisse von Anbietern innerhalb der Zollunion gegenüber Anbietern aus Drittländern kommt, die eine Erhöhung der Marktanteile der Anbieter innerhalb der Zollunion gegenüber den Anbietern aus Drittländern verursacht. Die Handelseffekte im Truman-Modell werden mit Hilfe von ex-post-Trendwerten der Anteile von Einfuhren aus Mitgliedstaaten der EU bzw. aus Drittländern am heimischen Verbrauch ermittelt. Der Erweiterungseffekt wird durch die Differenz zwischen dem tatsächlichen Marktanteil⁸² der Anbieter aus Mitgliedstaaten oder aus Drittländern nach der Erweiterung und dem theoretischen Marktanteil der jeweiligen Anbieter angezeigt; der theoretische Marktanteil wird dabei durch Extrapolation der Marktanteilsentwicklung in der Zeit vor der Erweiterung berechnet. Abweichungen der tatsächlichen Marktanteilsentwicklung von der hypothetischen Marktanteilsentwicklung werden auf die Ursache „Erweiterung“ zurückgeführt. In ähnlicher Weise werden die Ausfuhreffekte von Erweiterungen ermittelt: Es wird der Entwicklungstrend der Anteile der Exporte nach Drittländern bzw. nach der Gemeinschaft in Relation zum BIP, der für die Jahre vor der Erweiterung festgestellt wird, auf die Zeit nach der Erweiterung extrapoliert, und es werden den hypothetischen Exportmarktanteilen die tatsächlichen Exportmarktanteile gegenübergestellt.

Dem Ansatz von Truman liegen, ähnlich wie im Falle des Balassa-Konzepts, folgende Annahmen zugrunde:

- Die EG-Erweiterung ist die zentrale Ursache für die Änderung der Marktanteile,
- auf den Märkten bieten Unternehmen aus der Gemeinschaft und aus Drittländern unter Wettbewerbsbedingungen im Bereich steigender Grenzkosten an, und

⁸² Die Marktanteile sind hier abweichend von Truman als Einfuhren aller Waren in vH des BIP definiert; die Unterschiede zwischen den beiden Definitionen dürften auf dem Aggregationsniveau, das hier herangezogen wird, nicht ins Gewicht fallen.

- die Preise ausländischer Anbieter frei Grenze der EG zuzüglich der auf die Einfuhren erhobenen Abgaben liegen nicht unter den Preisen von Anbietern aus der EG.

Bei der empirischen Analyse der Handelseffekte der Erweiterungen werden beide Konzepte genutzt. Es werden alle Einfuhrgüter und Ausfuhrgüter zu jeweils einer Produktgruppe (SITC 0 bis 9) zusammengefaßt. Gegen die Konzepte könnte eingewendet werden, daß „Ankündigungseffekte“ oder „Nachholeffekte“ nicht erfaßt werden. Solche Effekte spielen in der Konjunkturanalyse eine große Rolle. In wissenschaftlichen Analysen von Zollunionen werden sie weitgehend ignoriert, wohl auch deshalb, weil sie im Zusammenhang mit Erweiterungen nicht leicht zu interpretieren sind. Der Ankündigungseffekt könnte darin bestehen, daß die Investoren bereits auf die Ankündigung der Zollsenkung hin beginnen, ihre Produktionskapazität in den wettbewerbsfähigen Produktsegmenten auszuweiten, um am Tag der Marktöffnung ein größeres Angebot auf den Auslandsmärkten ins Spiel zu bringen. Dies würde eine sprungartige Erhöhung der Ausfuhr und der Einfuhr der beteiligten Länder am Tag der Erweiterung bedeuten. Ein solcher Effekt würde von den beschriebenen Konzepten erfaßt. Der Nachholeffekt würde auf das Gegenteil des Ankündigungseffektes hinauslaufen: die Investoren reagieren erst nach der Erweiterung auf den Abbau der Handelshemmnisse, und der Handel nimmt nach der Erweiterung nur allmählich zu. Es käme in diesem Fall bei der Anwendung der Konzepte darauf an, den Handel nach der Erweiterung über mehrere Jahre hinweg zu betrachten. Dies wird in der folgenden Analyse berücksichtigt.

Der erste Schritt bei der empirischen Analyse besteht in einem Test der These, daß es statistisch signifikante, positive Erweiterungswirkungen gegeben hat. Hierzu ist es erforderlich, einen Chow-Test oder F-Tests auf Strukturkonstanz der Handelsentwicklung durchzuführen. Zu diesem Zweck wurden die Zeitreihen für den Handel der Mitgliedstaaten in zwei größtmögliche Datensätze unterteilt. Der eine Datensatz umfaßt den Zeitraum von 1967 bis 1985; es stehen hier genügend Daten für die Zeit vor und nach der 1. Erweiterung der EU zur Verfügung. Der zweite Datensatz umfaßt Beobachtungen aus den Jahren von 1973 bis 1994, in dem die Süderweiterung stattgefunden hat. Für die dritte Erweiterung der EU im Jahre 1995 genügte die Datenmenge nicht den Anforderungen, die das Testverfahren an die Zahl der Beobachtungen stellt.

Die Tests wurden mit Hilfe der ökonometrischen Standardsoftware EVIEWS in mehreren Schritten durchgeführt. In einem ersten Schritt werden die Datensätze, d.h. die beobachteten Importe und Exporte eines jeden Landes, auf den Trend regressiert;⁸³ die Importe und Exporte wurden außerdem auf das Bruttoin-

⁸³ Außerdem wurden Schätzungen für die Nettoimporte, *netim*, durchgeführt.

landsprodukt regressiert oder vor der Trendregression in Relation zum Bruttoinlandsprodukt gesetzt. Die Beziehungen zwischen der Zeit und den Handelsdaten wurden anschließend einem Chow-Test auf Strukturkonstanz unterzogen; das Signifikanzniveau wurde auf 5 vH festgelegt. Wenn für einen Datensatz die These eines Strukturbruchs — aufgrund der Erweiterung — nicht verworfen werden konnte, wurden die Daten erneut auf den Trend und eine Dummyvariable regressiert, um ein quantitatives Maß für die Stärke des Erweiterungseffektes zu erhalten. Die Gleichung für die Schätzungen des Trends lautet:

$$[5.1] \quad y_{i,t} = \alpha + \beta \cdot \text{Trend} + u_t.$$

Es bezeichnen y die Handelsdaten (*im* die Importe aus der EG oder aus Drittländern und *ex* die Exporte), die tiefergestellten Indizes i das Land und t das Jahr, Trend die Trendvariable und u_t den Störterm in Periode t . Die Schätzung wurde mit der Methode der kleinsten Quadrate (KQ) durchgeführt. Falls die im Ergebnisprotokoll der Schätzung aufgeführte Durbin-Watson-Statistik auf eine Autokorrelation der Residuen schließen ließ, wurde eine Regression nach der Methode von Aitken durchgeführt. Um das Modell für diese verallgemeinerte KQ-Methode richtig zu spezifizieren, war es notwendig, die angemessene Länge der Verzögerungen zu bestimmen. Dazu wurde auf eine Methode aus der Zeitreihenanalyse zurückgegriffen. Anhand der partiellen Autokorrelationskoeffizienten θ_{kk} der Residuen aus der KQ-Schätzung von [5.1] kann der Grad des autoregressiven Prozesses bestimmt werden.⁸⁴ Hierfür muß in einem Zwischenschritt die partielle Autokorrelationsfunktion geschätzt werden. Die daraus abgeleiteten Teststatistiken $t_k = \theta_{kk} \sqrt{T}$ mit $k \in \{1, 2, \dots\}$ sind t-verteilt und wurden mit den t-Werten (Irrtumswahrscheinlichkeit 0,05) verglichen, also einem Signifikanztest bei 5vH Irrtumswahrscheinlichkeit unterzogen. Die Lag-Länge p der Zeitreihe ergibt sich als der höchste Wert von p , für den $t_p \geq t_{T;0,05}$ gilt. Das so spezifizierte Modell wurde nun einer Aitkenschtzung unterzogen:

$$[5.2] \quad y_{i,t} = \alpha + \beta \cdot \text{Trend} + u_t \quad \text{mit}$$

$$[5.3] \quad u_t = \sum_{i=1}^p \rho_i u_{t-i} + e_t.$$

⁸⁴ Zur Bestimmung der Höhe der Autokorrelation ersten Grades vgl. Griffiths et al. (1993: 651 ff.).

Die Ergebnisse dieser Schätzungen wurden anschließend auf Strukturkonstanz getestet. Für diesen Test wurde der Chow-Test⁸⁵ benutzt. Fiel der Wert der F-Teststatistik auf einen Wert außerhalb des 5 vH-Konfidenzintervalls, mußte die Nullhypothese (Strukturkonstanz) abgelehnt werden. In diesem Fall — der erweiterungsbedingten Nicht-Strukturkonstanz — schloß sich eine weitere Schätzung an. Zusätzlich zur exogenen Variablen und den verzögerten oder unverzögerten Störtermen wurde eine Dummyvariable ins Modell aufgenommen. In den Jahren vor Beitritt der neuen Mitgliedstaaten hat diese den Wert 0 und nach der Erweiterung den Wert 1. Der Koeffizient der Dummyvariablen gibt den quantitativen Effekt der Erweiterung auf den Handel an. Die Ergebnisse dieser Regression sind in den Tabellen 26 und 27 zusammengestellt. Nur 17 Datensätze (von 180) „überstanden“ die Tests, das heißt, sie wiesen einen Strukturbruch auf und lassen somit statistisch abgesicherte Aussagen über die Effekte der Erweiterung zu.

5.2.2 Die Meßergebnisse

5.2.2.1 Importe

Bei den Importen wurde zwischen Importen aus Mitgliedstaaten der EG und Importen aus Drittländern unterschieden. Die Tests auf Strukturbruch und die Schätzung der Größe des Erweiterungseffekts wurden sowohl für den Intra-EG-Handel als auch den Drittländerhandel durchgeführt. Die Regressionsgleichung für die Einfuhren aus Mitgliedsländern lautet:

$$[5.4] \quad \ln(im_{eu,t}) = \alpha + \beta_1 \ln(Trend) + \beta_2 \ln(bip_t) + u_t.$$

Dabei bezeichnet $im_{eu,t}$ die Höhe der Importe des untersuchten Landes im Jahr t aus den Mitgliedstaaten der EU; bip_t bezeichnet das Bruttoinlandsprodukt des untersuchten Landes im Jahre t , u_t ist der kontemporäre Störterm.

Die Schätzgleichung lautet für die Einfuhren aus Drittländern:

$$[5.5] \quad \ln(im_{dritt,t}) = \alpha + \beta_1 \ln(Trend) + \beta_2 \ln(bip_t) + \varepsilon_t.$$

Lediglich der Regressand wurde geändert. $im_{dritt,t}$ steht hier für Importe aus Ländern, die im Beobachtungszeitraum keine Mitglieder der EG waren.

Signifikante Einflüsse der Erweiterung im Jahr 1973 lassen sich für dänische Importe aus Drittländern und italienische Importe aus Mitgliedstaaten feststellen. Die Süderweiterung hat im Falle Griechenlands einen signifikanten Einfluß auf Importe aus dem Gemeinschaftsraum gehabt; alle Koeffizienten sind positiv (vgl. Tabelle 26).

⁸⁵ Eine nähere Beschreibung des Chow-Tests findet sich z.B. bei Hansen (1993: 93 f.).

Tabelle 26 — Ergebnisse der Regression über den Zusammenhang von EU-Erweiterung und Einführen

	Variable	Einführen			
		Koeffizient	Std. Fehler	t-Statistik	Prob.
Erweiterungsrunde 1973					
<i>Einführen aus der EU</i>					
Italien	C	4,335519	0,449572	9,643658	0,0000
	ln Trend	0,254663	0,122696	2,075561	0,0583
	ln BIP	0,877125	0,125516	6,988133	0,0000
	Dummy	0,201667	0,076731	2,628243	0,0209
	AR(1)	-0,002355	0,293030	-0,008037	0,9937
Dänemark	C	4,882316	0,327753	14,89633	0,0000
	ln Trend	0,117499	0,152676	0,769601	0,4553
	ln BIP	0,897721	0,177256	5,064547	0,0002
	Dummy	0,153639	0,108404	1,417275	0,1799
	AR(1)	0,375512	0,311322	1,206187	0,2492
<i>Einführen aus Drittländern</i>					
Dänemark	C	5,643911	0,287721	19,61594	0,0000
	ln Trend	0,285698	0,126736	2,254266	0,0421
	ln BIP	0,598025	0,152594	3,919074	0,0018
	Dummy	0,228081	0,085744	2,660011	0,0196
	AR(1)	0,317840	0,213112	1,491424	0,1597
Erweiterungsrunde 1986					
<i>Einführen aus der EU</i>					
Griechenland	C	4,874402	0,345634	14,10279	0,0000
	ln Trend	0,244468	0,080176	3,049144	0,0077
	ln BIP	0,793383	0,122492	6,477023	0,0000
	Dummy	0,245371	0,068275	3,593832	0,0024
	AR(1)	0,152964	0,225435	0,678531	0,5071
<i>Einführen aus Drittländern</i>					
Italien	C	7,162807	1,111032	6,446987	0,0000
	ln Trend	0,136216	0,213074	0,639288	0,5317
	ln BIP	0,531720	0,236359	2,249635	0,0389
	Dummy	-0,070742	0,175028	-0,404173	0,6914
	AR(1)	0,369960	0,286154	1,292871	0,2144
Irland	C	4,819380	0,259170	18,59541	0,0000
	ln Trend	0,140241	0,089814	1,561460	0,1358
	ln BIP	0,977755	0,149441	6,542747	0,0000
	Dummy	-0,059011	0,096479	-0,611648	0,5484

Quelle: OECD (1999b); eigene Schätzungen.

Tabelle 27 — Ergebnisse der Regression über den Zusammenhang von EU-Erweiterung und Exporten

	Variable	Ausfuhren			
		Koeffizient	Std. Fehler	t-Statistik	Prob.
Erweiterungsrunde 1973					
<i>Ausfuhren in die EU</i>					
Frankreich	Variable				
	C	-2,981648	0,138395	-21,54453	0,0000
	In Trend	0,180581	0,075560	2,389901	0,0315
	Dummy	0,045917	0,084699	0,542119	0,5963
	AR(1)	0,422262	0,253239	1,667443	0,1176
Erweiterungsrunde 1986					
<i>Ausfuhren in die EU</i>					
Niederlande	C	-1,743032	0,540034	-3,227634	0,0049
	In Trend	0,272609	0,202154	1,348522	0,1952
	Dummy	-0,195106	0,080518	-2,423132	0,0268
	AR(1)	0,716197	0,124820	5,737828	0,0000
Dänemark	C	-1,653404	0,072644	-22,76030	0,0000
	In Trend	0,013372	0,035688	0,374686	0,7125
	Dummy	-0,188448	0,041787	-4,509684	0,0003
	AR(1)	-0,012195	0,114999	-0,106047	0,9168
Griechenland	C	-3,089454	0,302888	-10,19997	0,0000
	In Trend	0,036369	0,143006	0,254316	0,8023
	Dummy	0,193656	0,155597	1,244603	0,2302
	AR(1)	0,388351	0,281675	1,378719	0,1859
<i>Ausfuhren in Drittländer</i>					
Belgien/Luxemburg	C	4,274888	0,723463	5,908927	0,0000
	In Trend	0,331829	0,290799	1,141093	0,2697
	Dummy	-0,089142	0,138001	-0,645952	0,5269
	AR(1)	0,643723	0,180684	3,562710	0,0024
Frankreich	C	4,531621	0,291376	15,55247	0,0000
	In Trend	-0,051054	0,121606	-0,419833	0,6799
	Dummy	-0,066831	0,084124	-0,794430	0,4379
	AR(1)	0,576914	0,144496	3,992600	0,0009
Italien	C	4,391776	0,146524	29,97307	0,0000
	In Trend	0,060590	0,069710	0,869175	0,3969
	Dummy	-0,308279	0,077752	-3,964893	0,0010
	AR(1)	0,276981	0,226963	1,220382	0,2390
Niederlande	C	4,473574	0,230369	19,41913	0,0000
	In Trend	0,148004	0,102534	1,443466	0,1671
	Dummy	-0,207519	0,084547	-2,454474	0,0252
	AR(1)	0,540196	0,214622	2,516962	0,0222

noch Tabelle 27

	Variable	Ausfuhren			
		Koeffizient	Std. Fehler	t-Statistik	Prob.
Spanien	C	3,191183	0,483182	6,604518	0,0000
	ln Trend	0,354369	0,207121	1,710926	0,1077
	Dummy	-0,490880	0,140876	-3,484485	0,0033
	AR(1)	0,664658	0,270644	2,455843	0,0267
	AR(2)	-0,102777	0,283552	-0,362461	0,7221
Portugal	C	3,483907	0,311459	11,18575	0,0000
	ln Trend	0,323078	0,140813	2,294379	0,0366
	Dummy	-0,290273	0,125743	-2,308465	0,0356
	AR(1)	0,893131	0,203649	4,385631	0,0005
	AR(2)	-0,433321	0,213410	-2,030459	0,0604
Griechenland	C	3,621067	0,102708	35,25596	0,0000
	ln Trend	0,123955	0,051970	2,385153	0,0290
	Dummy	-0,349013	0,068575	-5,089527	0,0001
	AR(1)	0,008630	0,247336	0,034891	0,9726

Quelle: OECD (1999b); eigene Schätzungen.

5.2.2.2 Exporte

Auch hier wurde zwischen Exporten in EG-Mitgliedstaaten und Exporte in Drittländer unterschieden.

Die Regressionsgleichung für die Ausfuhr in Mitgliedsländer lautet:

$$[5.6] \quad \ln(ex_{eu,t} / bip_t) = \alpha + \beta \cdot \ln(Trend) + u_t.$$

$ex_{eu,t} / bip_t$ bezeichnet hier den Anteil der Exporte eines EG-Mitgliedslands an seinem BIP.

Die Regressionsgleichung für die Ausfuhr nach Drittländern lautet:

$$[5.7] \quad \ln(ex_{drit,t} / bip_t) = \alpha + \beta \cdot \ln(Trend) + u_t.$$

$ex_{drit,t} / bip_t$ bezeichnet entsprechend den Anteil am BIP, den Exporte nach Drittländern ausmachen.

Für den Test der Effekte der Erweiterung im Jahr 1973 ergeben die Tests einen Strukturbruch nur für Frankreich. Die Dummyvariable war allerdings nicht signifikant. Nach der zweiten Erweiterung ergeben sich Strukturbrüche in den Zeitreihen der Exportquoten im Handel mit Drittländern für die Mitgliedstaaten Belgien/Luxemburg, Frankreich, Italien, die Niederlande, Dänemark und die Neumitglieder Spanien, Griechenland, Portugal. Die dazugehörigen Dummyva-

riablen sind signifikant negativ im Falle von Italien und der Niederlande sowie der drei Neumitglieder. Mit anderen Worten: Es hat statistisch signifikante erweiterungsbedingte Einbußen bei Ausfuhren in Drittländer im Falle der drei Beitrittsländer 1981/86 sowie Italiens und der Niederlande gegeben. Für Exporte in die EG lassen sich Strukturbrüche bei Dänemark und den Niederlanden feststellen: Die Koeffizienten der Dummyvariablen sind negativ, d.h., daß die Expansion der EG-Ausfuhren dieser beiden Länder statistisch signifikant im Gefolge der Erweiterung gesunken sind (vgl. Tabelle 27). Hierbei ist zu berücksichtigen, daß die beiden Länder in den Jahren vor 1985 außerordentlich starke Exportsteigerungen zu verzeichnen hatten, die auf Dauer nicht durchgehalten werden konnten. Die Regressionsergebnisse für diese beiden Länder bleiben daher im folgenden unbeachtet.

Hinsichtlich der Entwicklung der Nettoimporte, die für die Veränderung der Güterversorgung des repräsentativen inländischen Konsumenten als ein strengeres Kriterium als die Bruttoimporte angesehen werden können⁸⁶, konnte für die Erweiterungsrunde in 1973 kein Strukturbruch festgestellt werden, wohl aber für die zweite Erweiterungsrunde in einem Fall: Frankreich weist nach der zweiten Erweiterung einen Strukturbruch in den Nettoimporten auf und einen positiven, signifikant von Null verschiedenen Koeffizienten der Erweiterungsdummyvariablen. Dieses Ergebnis könnte so interpretiert werden, daß den Konsumenten Frankreichs aus anderen Quellen als den Faktoreinkommen Kaufkraft zugewachsen ist, die ein höheres Nutzenniveau ermöglichte. Es kann dies aber keine stabile Situation sein. Zu vermuten ist, daß die Ursachen einer solchen wirtschaftlichen Situation inländischer Natur waren, die zufällig mit der Erweiterung zusammenfielen.

5.3 Akkumulationseffekte oder dynamische Integrationseffekte

Nach der Beschreibung des wirtschaftlichen Wachstums in den Mitgliedstaaten in Kapitel 4 ist deutlich geworden, daß die jahresdurchschnittlichen Zuwachsraten des BIP sowohl nach der ersten als auch nach der zweiten Erweiterung abge-

⁸⁶ Ein Anstieg der (freiwilligen) Kapitalexporte im Untersuchungszeitraum kann dafür ursächlich sein, daß die Ausfuhren eines Landes stärker als seine Einfuhren steigen und es somit zu einem Rückgang der Nettoimporte kommt. Die gleiche Handelsentwicklung kann aber auch durch eine Zunahme staatlicher Transfers dieses Landes an das Ausland verursacht sein. Die wohlfahrtstheoretischen Implikationen dieser beiden Vorgänge sind verschieden.

nommen haben. Gleichwohl stellt sich die Frage, ob und in welchem Ausmaß die europäische Integration auf das von den Mitgliedsländern tatsächlich erzielte Wachstum einen Einfluß gehabt hat.

Um die These von einem Zusammenhang zwischen EU-Integration und Wachstum zu überprüfen, bietet es sich an, auf die einschlägigen Schätzmodelle der neoklassischen Wachstumstheorie zurückzugreifen. Die unmittelbare Absicht hierbei ist festzustellen, ob Schwankungen der endogenen Variablen — BIP pro Beschäftigten —, die nicht von den herkömmlichen (exogenen) Variablen erklärt werden können, durch die Erweiterungen zu erklären sind. Vanhoudt (1999) hat im Rahmen einer Analyse, die dem neoklassischen Ansatz folgt, mit Daten von Mitgliedsländern der EG (12) für den Zeitraum von 1950 bis 1990 keinen statistisch signifikanten Zusammenhang zwischen der Erweiterung des Integrationsraums (Marktvergrößerung) einerseits und dem Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens andererseits identifizieren können.

In dieser Arbeit wird — anders als bei Vanhoudt — eine internationale Querschnittsanalyse (genauer: eine kombinierte Zeitreihen- und Querschnittsanalyse) durchgeführt. Dabei wird der Ansatz von Foders (1998a) erweitert, der in Anlehnung an die empirische Vorgehensweise von Mankiw et al. (1992) sowie von Barro und Sala-i-Martin (1995) entwickelt wurde. Es wird eine Stichprobe von insgesamt 92 Ländern über drei Dekaden (1960 bis 1990) zugrundegelegt. Die Spezifikation des Regressionsmodells umfaßt die Wachstumsrate des Pro-Kopf-Einkommens als abhängige Variable und folgende unabhängige Variablen in der Grundform: die Investitionsquote, das Bevölkerungswachstum, das Pro-Kopf-Einkommen jeweils zu Beginn einer Dekade und eine Proxyvariable für die Humankapitalbildung.

Für die Erfassung der potentiellen Auswirkungen der europäischen Integration auf das Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens der Länder wird die Grundform um zwei Arten von Dummyvariablen ergänzt: die eine Dummyvariable nimmt den Wert 1 für die Länder an, die jeweils der 6er-, 9er-, 12er- oder 15er-Gemeinschaft angehören. Die zweite Variable, die ebenfalls für diese Gemeinschaften eingeführt wird, nimmt in der ersten Dekade den Wert 1 und in den folgenden Dekaden die Werte 2 bzw. 3 an. Dabei werden getrennte Schätzungen für jede Gemeinschaftsgröße (und beide Dummyarten) über die drei Dekaden durchgeführt. Die zu testende Hypothese ist, daß das Wachstumsverhalten der EU-Länder von dem der übrigen Länder der Stichprobe signifikant abweicht und daß die Verhaltensabweichung auf die europäische Integration zurückgeführt werden kann.⁸⁷

⁸⁷ Die Vorgehensweise erlaubt Aussagen über das Wachstumsverhalten der EU-Länder als Gruppe. Das spezifische Wachstumsprofil einzelner Länder müßte mit Hilfe einer Zeitreihenanalyse untersucht werden; dies ist jedoch aus Datengründen nicht durchführbar.

Wie aus Tabelle 28 zu erkennen ist, kommt es durch die Einführung der Integrationsvariablen zu einem geringfügig höheren Bestimmtheitsmaß der Schätzgleichung und zu etwas höheren Signifikanzwerten für die wichtigsten Variablen (mit Ausnahme des Bevölkerungswachstums), deren Koeffizienten zugleich andere Werte annehmen. Beide Dummyvariablen sind bei den verschiedenen Gemeinschaftsgrößen, die untersucht wurden, signifikant bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 1 vH. Die Länder, die sich an der europäischen Integration beteiligt haben, weisen demnach ein etwas anderes Wachstumsverhalten auf als die übrigen Länder der Stichprobe, die neben Industrieländern auch Entwicklungsländer umfasst. Die Abweichungen im Wachstumsverhalten sind über alle vier Gemeinschaftskonstellationen und über die drei Dekaden hinweg manifest. Die Schätzergebnisse bringen zum Ausdruck, daß die Integration das Wachstum zwar unterstützt hat, der nachgewiesene Effekt auf die Wachstumsrate allerdings vergleichsweise gering ausfällt. Dabei bestätigt sich auch in diesem Fall, daß die Wirkungsbeziehung zwischen Außenhandel und wirtschaftlichem Wachstum außerordentlich schwer empirisch erfaßt werden kann, wie eine Auswertung der einschlägigen Literatur zeigt.⁸⁸

88 Die These, es bestünde ein positiver Zusammenhang zwischen Handel und Wachstum, wird in der einschlägigen Literatur kontrovers diskutiert. Nach dem viel beachteten Survey von Edwards (1993) ist im Jahr 1999 der Literaturüberblick von Rodríguez und Rodrik (1999) entstanden, der nicht nur Arbeiten berücksichtigt, die nach 1993 veröffentlicht wurden, sondern auch solche, die von der Studie von Edwards nicht abgedeckt werden. Ben-David (2000) hat den Zusammenhang zwischen Konvergenz und Handel untersucht, und zwar im Rahmen seiner erst kürzlich von der WTO veröffentlichten Studie, in der außerdem ein aktueller Überblick über die empirische Literatur enthalten ist. Die empirische Evidenz, wie sie in den genannten Beiträgen zusammengetragen und bewertet wird, deutet darauf hin, daß allgemeine, für alle Zeiträume und Länder gültige Aussagen zum Zusammenhang zwischen Handel und Wachstum nicht möglich sind. Ähnlich argumentieren: Edwards (1993: 1389): „Much of the cross-country regression based studies have been plagued by empirical and conceptual shortcomings“. Rodríguez und Rodrik (1999: Abstract): „We find little evidence that open-trade policies ... are significantly associated with economic growth“. Ben-David (2000: 37): „There is little evidence that countries, in general, are converging towards one another in terms of their income gaps...Among those countries whose income gaps are nonetheless converging, an important thread that appears to tie together many of them is international trade“. Andere (außenhandelsunabhängige) Faktoren beeinflussen das wirtschaftliche Wachstum womöglich stärker. Insbesondere zählen hierzu die Qualität der Rahmenbedingungen, einschließlich der Wirtschaftspolitik. Vorteilhafte Rahmenbedingungen können die Kapital- und Humankapitalbildung in den Untersuchungsländern fördern und so das Wachstums- und Konvergenzpotential der Ländergruppe erhöhen. Allerdings ist aus der Größenordnung der geschätzten Koeffizienten für die Dummyvariable (Tabelle 28) abzulesen, daß dieses Merkmal einen eher bescheidenen Beitrag zum Wachstum liefert; Der Einfluß der europäischen Integration bewegt sich zwischen 0,04 und 0,05 vH der Wachstumsraten (erste Dummyvariable, Tabelle 28). Andere Autoren (Barbone und Zaldueño 1996), die die Qualität der Rahmenbedingungen mit Hilfe von speziellen Indikatoren (etwa dem Index der ökonomischen Freiheit) messen,

Tabelle 28 — Wachstumswirkungen der europäischen Integration^a 1960–1990

Gleichung	Unabhängige Variablen					\bar{R}^2	Konvergenzrate ^g
	Investitionsquote ^b	Bevölkerungswachstum ^c	Ausgangseinkommen ^d	Humankapital ^e	Europa ^f		
1. Ohne Integration	0,0428** (6,7934)	-0,0597* (-2,5381)	-0,0651** (-17,4451)	0,0226** (6,4103)	.	0,55	2,24
2. EG (6)							
D = 1	0,0404** (6,5278)	-0,0352 (-1,4755)	-0,0665** (-18,1766)	0,0245** (7,0503)	0,0526** (3,8247)	0,57	2,29
D = 1, 2, 3	0,0419** (6,7294)	-0,0417 (-1,7339)	-0,0670** (-17,8985)	0,0241** (6,8513)	0,0185** (2,8581)	0,56	2,31
3. EG (9)							
D = 1	0,0412** (6,6794)	-0,0268 (-1,0934)	-0,0666** (-18,1905)	0,0241** (6,9636)	0,0440** (3,8177)	0,57	2,30
D = 1, 2, 3	0,0426** (6,8500)	-0,0361 (-1,4620)	-0,0672** (-17,8738)	0,0238** (6,7844)	0,0152** (2,8180)	0,56	2,32
4. EG (12)							
D = 1	0,0397** (6,4163)	-0,0141 (-0,5515)	-0,0673** (-18,3162)	0,0256** (7,2942)	0,0423** (3,9956)	0,57	2,32
D = 1, 2, 3	0,0419** (6,7374)	-0,0277 (-1,0850)	-0,0677** (-17,9006)	0,0247** (6,9601)	0,0146** (2,9758)	0,56	2,34
5. EU (15)							
D = 1	0,0387** (6,3104)	0,0039 (0,1484)	-0,0669** (-18,4958)	0,0255** (7,3790)	0,0467** (4,6513)	0,58	2,31
D = 1, 2, 3	0,0419** (6,7512)	-0,0203 (-0,7698)	-0,0678** (-17,9579)	0,0244** (6,9283)	0,0145** (3,1103)	0,56	2,34

^aAbhängige Variable: durchschnittliche Wachstumsrate des Pro-Kopf-Einkommens in den drei Dekaden 1960–1970, 1970–1980 und 1980–1990; t-Werte in Klammern. — ^bAnteil der Bruttoinvestitionen am BIP. — ^cWachstumsrate der Bevölkerung plus Abschreibungsrate plus Rate des technischen Fortschritts. — ^dPro-Kopf-Einkommen jeweils zu Beginn einer Dekade. — ^eAnteil der Bevölkerung über 25 Jahre, die einen Sekundarschulabschluß erreicht hat. — ^fDummyvariable, die jeweils im Falle der 6er, 9er, 12er bzw. 15er Gemeinschaften entweder den konstanten Wert 1 (D = 1) in jeder Dekade annimmt oder eine Erhöhung dieses Werts um eine Einheit von einer Dekade zur nächsten erfährt (D = 1 für 1960–1970, D = 2 für 1970–1980 und D = 3 für 1980–1990). — ^gRate (in vH), mit der die Pro-Kopf-Einkommen der Länder (bei der gegebenen Ausstattung mit Produktionsfaktoren und Integrationsstärke) sich dem jeweils zugehörigen langfristigen Gleichgewichtswert nähern. Zur Methode der Berechnung der Konvergenzrate siehe Anhang B. — Methode der kleinsten Quadrate; Pool-schätzung (kombinierte Querschnitts- und Zeitreihenanalyse) mit einer Konstanten für alle Länder und Dekaden; N = 276 Beobachtungen (92 Länder und drei Dekaden). — *Statistisch signifikant bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 vH. — **Statistisch signifikant bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 1 vH.

Quelle: Eigene Berechnungen.

Die Schätzungen gestatten darüber hinaus eine Aussage über die temporale Verteilung der (mäßigen) Wachstumswirkungen im Untersuchungszeitraum. Da die Einführung einer zweiten Dummyvariablen stets zu signifikanten Koeffizien-

gelangen zum Ergebnis, daß Rahmenbedingungen, die die Wirtschaftsfreiheit fördern, die jährliche Wachstumsrate des Pro-Kopf-Einkommens um durchschnittlich 0,2 vH erhöhen können.

ten und Bestimmtheitsmaßen führt, die sich im Untersuchungszeitraum kaum verändern, kann dies so interpretiert werden, daß die Integration in der ersten Dekade Auswirkungen auf das Wachstum der Mitgliedstaaten der EG im Vergleich zu den anderen Ländern in der Stichprobe hatte und daß die Integration in den danach folgenden Dekaden ähnlich verhaltene, aber keinesfalls höhere Wachstumswirkungen gehabt hat. Zudem zeigen die Schätzergebnisse, daß sich die Einführung von Integrationsvariablen auf die Höhe der Konvergenzraten ausgewirkt hat, mit denen sich die einzelnen Länder dem Gleichgewichtswert ihres jeweiligen Pro-Kopf-Einkommens nähern (β -Konvergenz); diese Rate kann als langfristige Wachstumsrate aufgefaßt werden. Der Prozeß der europäischen Integration hat den Schätzungen zufolge zu einer geringfügigen Erhöhung der bedingten Konvergenzrate um bis zu 0,1 Prozentpunkte (4,5 vH) über das durchschnittliche Niveau von 2,24 vH der Stichprobe aller 92 untersuchten Länder hinaus beigetragen.⁸⁹

Neben der β -Konvergenz gibt es einen zweiten Konvergenzbegriff, den der σ -Konvergenz. Dieser bezieht sich auf die Streuung der Pro-Kopf-Einkommen einer Ländergruppe im Zeitablauf.⁹⁰ Empirische Untersuchungen der σ -Konvergenz in Europa haben ergeben, daß in der Periode 1950–1990 die Streuung der Pro-Kopf-Einkommen von 90 regionalen administrativen Einheiten (z.B. deutsche Bundesländer und französische Departements) in 8 EU-Ländern (Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Italien, die Niederlande, Spanien und das Vereinigte Königreich) geringfügig abgenommen hat; gemessen wird die σ -Konvergenz mit Hilfe der Standardabweichung der Pro-Kopf-Einkommen (Barro und Sala-i-Martin 1995; Sala-i-Martin 1996). Insgesamt entspricht die so gemessene Annäherung der Pro-Kopf-Einkommen den Voraussagen der neoklassischen Wachstumstheorie, die selbst bei Vorliegen optimaler Bedingungen von längeren Zeiträumen (mehreren Dekaden) für den Aufholprozeß ausgehen (Foders 1998b).

⁸⁹ Zur Berechnung der Raten vgl. auch Anhang B. Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (1998: 174 f. (Ziffer 273)) hat nach einem anderen Verfahren, als es hier angewendet wurde, eine nicht bedingte Konvergenzrate für eine Stichprobe von zehn Ländern der EU (zehn Länder der Euro-Zone) berechnet. Diese Rate beträgt 1 vH p.a. für den Zeitraum 1960–1997.

⁹⁰ Zu beiden Konvergenzbegriffen siehe Foders (1998b: 90 f.).

5.4 Arbeitsmarkteffekte der europäischen Integration

Mit nahezu 15,8 Millionen Arbeitslosen und einer standardisierten Arbeitslosenquote von durchschnittlich 9,2 vH im Jahr 1999 (OECD 2000) zählt die Europäischen Union zu den Regionen mit der höchsten Arbeitslosigkeit in der Welt (zum Vergleich: Japan (4,7 vH), USA (4,2 vH)). Hinzu kommt, daß es sich hierbei nicht um eine Begleiterscheinung der jüngsten konjunkturellen Entwicklung im EU-Raum handelt. In mehreren EU-Ländern, darunter in Spanien, Italien und Frankreich, hält das Ungleichgewicht auf dem Arbeitsmarkt bereits seit mehreren Dekaden an und hat Züge einer chronischen Malaise angenommen (Tabelle 29).

Tabelle 29 — EU-Länder: Standardisierte Arbeitslosenquoten 1980–1999 (vH)

Land	1980	1985	1990	1995	1998	1999
Belgien	9,3	10,4	6,7	9,9	9,5	9,0
Dänemark	k.A.	k.A.	7,7	7,2	5,1	5,2
Deutschland	2,6	7,2	4,8	8,2	9,4	8,7
Finnland	5,3	6,0	3,2	15,3	11,4	10,2
Frankreich	5,8	10,1	9,0	11,7	11,7	11,3
Griechenland	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Irland	k.A.	16,9	13,4	12,3	7,8	5,8
Italien	5,6	8,5	9,1	11,9	11,9	11,4
Luxemburg	k.A.	2,9	1,7	2,9	2,8	2,3
Niederlande	6,0	8,3	6,2	6,9	4,0	3,3
Österreich	k.A.	k.A.	k.A.	3,9	4,5	3,7
Portugal	k.A.	8,7	4,6	7,3	4,9	4,5
Schweden	2,0	2,9	1,7	8,8	8,3	7,2
Spanien	10,5	21,7	16,2	22,9	18,8	15,9
Vereinigtes Königreich	6,2	11,5	7,1	8,7	6,3	6,1
USA	7,2	7,2	5,6	5,6	4,5	4,2
Japan	2,0	2,6	2,1	3,2	4,1	4,7

k.A.: keine Angaben.

Quelle: OECD *Wirtschaftsausblick* (2000 (Juni): 292).

Die Frage, ob die europäische Integration Auswirkungen auf die Arbeitsmärkte gehabt hat, kann aus ökonomischer Sicht entweder auf direktem oder auf indirektem Wege untersucht werden. Zum einen kann (direkt) geprüft werden, ob die handelsbedingten statischen und dynamischen Integrationseffekte Konse-

quenzen für die Beschäftigung in den EU-Ländern gehabt haben. Zum anderen kann nach den Ursachen der hohen Arbeitslosigkeit, d.h. nach den Faktoren, die die in den EU-Ländern beobachteten Arbeitslosenquoten erklären können, gefragt werden.

Die Ergebnisse der Analyse der Handelseffekte lassen nun nicht vermuten, daß es Beschäftigungseffekte infolge der europäischen Integration gegeben hat. Auch die Befunde zum Zusammenhang von Integration und wirtschaftlichem Wachstum lassen nicht darauf schließen, daß es nennenswerte integrationsbedingte Arbeitsmarktwirkungen gegeben hat.

Untersuchungen zu den Auswirkungen des europäischen Binnenmarktes mit Hilfe von größeren Makromodellen und Modellen des allgemeinen Gleichgewichts⁹¹, die im Auftrag der Europäischen Kommission erstellt worden sind, schreiben allerdings dem Binnenmarktprogramm, das im Jahr 1986 begonnen wurde und 1992 beendet sein sollte, positive Beschäftigungseffekte zu (Kommission 1996: 89 f.). Die Ex-post-Analyse des Binnenmarktes kommt in einem Fall (CGE-Modell) auf 300 000 zusätzliche Arbeitsplätze und in einem anderen Fall (dynamisches Makromodell) auf 900 000 zusätzliche Arbeitsplätze in der 12er-Gemeinschaft. Auch andere Autoren, die Makromodelle eingesetzt haben, kommen zu positiven Beschäftigungseffekten des Binnenmarktes (Mercenier 1995). Die geschätzten Effekte erscheinen jedoch im Vergleich zu der Größe der Arbeitsmärkte vernachlässigbar.⁹² Dies deckt sich mit vielen anderen empirischen Arbeiten zum grundsätzlichen Zusammenhang zwischen Außenhandel und Arbeitsmarkt, die gezeigt haben, daß es außerordentlich schwierig ist, diesen Zusammenhang statistisch zu erfassen, nicht zuletzt aus Gründen der Datenverfügbarkeit, und daß der Außenhandel in der Regel kaum Einfluß auf das Beschäftigungsniveau hat (OECD 1992, 1997).

Der indirekte Ansatz zur Bestimmung der Arbeitsmarkteffekte der Integration geht von der These aus, daß eine integrationsbedingte Handelsausweitung beschäftigungsfördernd wirkt. Im Falle eines Ausbleibens der integrationsbedingten Handelseffekte würde die Integrationspolitik als neutral gegenüber dem Arbeitsmarkt gelten. Die hier gewählte indirekte Vorgehensweise beinhaltet eine Analyse der möglichen Ursachen für die Arbeitslosenquoten, die in den EU-Ländern zu verzeichnen gewesen sind.

Mit wenigen Ausnahmen werden die europäischen Arbeitsmärkte in der Regel als rigide und wenig flexibel dargestellt (Layard et al. 1991; Elmeskov 1993;

⁹¹ Sogenannte CGE-Modelle (computable general equilibrium models).

⁹² Die erste Studie besagt, daß (bezogen auf zwölf EU-Länder) innerhalb eines Zeitraums von zehn Jahren durchschnittlich 2 500 bzw. 7 500 Arbeitsplätze je Land und Jahr entstanden sein sollen. Die Effekte erreichen nicht einmal die Größenordnung von normalen saisonalen Beschäftigungsschwankungen.

Calmfors 1994; Nickell 1997). Gemeint wird damit die Existenz von arbeitsmarktpolitischen Instrumenten und institutionellen Regelungen, die einer normalen Anpassung des Angebotes und der Nachfrage nach Arbeit an die wirtschaftliche Entwicklung entgegenstehen. Eine Zusammenstellung der wichtigsten Merkmale der europäischen Arbeitsmärkte verrät, daß, verglichen mit Japan und den USA, in den EU-Ländern Regelungen dominieren, die auf beiden Seiten des Arbeitsmarktes sklerotische Zustände hervorrufen (Tabellen A29–A32). Dies gilt für beide Perioden, 1983–1988 und 1989–1994, vor allem für die Höhe der Arbeitslosenunterstützung, die Dauer der Gewährung der Arbeitslosenunterstützung, den gewerkschaftlichen Wirkungsgrad bei der Festlegung von Löhnen und Arbeitszeiten sowie die Belastung der Arbeitskosten mit Sozialversicherungsbeiträgen und anderen Steuern. Der Befund geht aus einer Untersuchung hervor, die für 20 OECD-Länder durchgeführt wurde (Nickell 1997), und bestätigt sich weitgehend für die Gruppe der EU-Länder, wie die Regressionsanalyse in Tabelle 30, aber auch andere Studien (IMF *World Economic Outlook* 1999 (Mai): 88 ff.; OECD *Wirtschaftsausblick* (1999 (Juni): 159 ff.) zeigen. Bezeichnend ist ebenfalls, daß Variablen, die für das wirtschaftliche Wachstum stehen, kaum Einfluß auf die Höhe der Arbeitslosenquote haben. Versuche, die gemessene Arbeitslosigkeit in Komponenten aufzugliedern, haben für die meisten EU-Länder ergeben, daß der konjunkturell bedingte Anteil eher niedrig ausfällt und daß die strukturelle Komponente am größten ist (IMF *World Economic Outlook* 1999 (Mai): 89).

Tabelle 30 — EU-Länder: Der Zusammenhang zwischen Arbeitslosenquote und Arbeitsmarktregime^a

	AU	AAP	GO	GW	KG	BSV	GSB	\bar{R}^2
Gleichung 1	0,0118* (2,3347)	-0,0263** (3,5991)	0,0128* (2,3529)	0,3844* (2,5516)	-0,7215** (4,5840)	0,0211 (2,0906)*	- ^b	0,93/0,96
Gleichung 2	0,0010* (2,0727)	-0,0263* (3,6200)	0,0090 (1,8770)	0,3757* (2,4731)	-0,7138** (4,6005)	- ^b	0,0197* (2,1688)	0,92/0,95

^aAbhängige Variable: Standardisierte Arbeitslosenquote; unabhängige Variablen: Höhe der Arbeitslosenunterstützung (AU), aktive Arbeitsmarktpolitik (AAP), gewerkschaftlicher Organisationsgrad (GO), gewerkschaftlicher Wirkungsgrad (GW), Koordinierung von Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden bei Lohnverhandlungen (KG), Beiträge zur Sozialversicherung als Anteil am Lohn (BSV), gesamte Steuerbelastung des Faktors Arbeit (GSB); t-Werte in Klammern unter den geschätzten Koeffizienten; Stichprobe: 15 EU-Länder; Daten für zwei Perioden: 1983–1988 und 1989–1994 (insgesamt 15 x 2 = 30 Beobachtungen); Methode: Kombinierte Querschnitts- und Zeitreihenanalyse mit Hilfe der verallgemeinerten Methode der kleinsten Quadrate (GLS) mit Zufallseffekten. — ^b—: Variable wurde nicht verwendet. — *Signifikant bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 vH. — **Signifikant bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 1 vH.

Quelle: Eigene Berechnungen mit Daten aus OECD *Wirtschaftsausblick* (Quoten aus lfd. Jgg.) und unveröffentlichten Daten von Stephen Nickell, Universität Oxford.

Die in den Tabellen A29–A32 aufgelisteten Merkmale machen den Kern der Rahmenbedingungen aus, die für die Auslastung des Faktors Arbeit in den Volkswirtschaften der EU-Länder ausschlaggebend sind. Gemeinsam wirken sie auf eine Minderung der Flexibilität des Marktes hin, die wichtig ist, wenn sich der außenwirtschaftliche oder binnenwirtschaftliche Datenkranz ändert und Anpassungen der Wirtschaftssubjekte notwendig werden. Die gedämpfte Flexibilität dürfte die wesentliche Ursache für das Phänomen der strukturellen Arbeitslosigkeit darstellen, das in Ländern wie Deutschland, Frankreich und Spanien vorherrschend ist. Beachtlich sind die Unterschiede in diesen Rahmenbedingungen, die es etwa zwischen Deutschland einerseits und dem Vereinigten Königreich und den Niederlanden andererseits gibt. Je stärker die Flexibilität eingeschränkt ist, um so weniger können sich Verbesserungen der Konjunkturlage oder der Exportchancen im Zuge einer Liberalisierung auf die Beschäftigung auswirken.

5.5 Wohlfahrtseffekte der fiskalischen Folgen der Erweiterungen

Die theoretischen Erörterungen in Abschnitt 2.6 haben Bedingungen aufgezeigt, unter denen Erweiterungen der EU die Wohlfahrt der alten Mitglieder der EU erhöhen. Hier geht es zunächst um den Versuch, die Bedingungen für Paretooptimalität mit den Bedingungen zu konfrontieren, unter denen die Erweiterungen tatsächlich stattfanden. Dabei stellen sich diagnostische Probleme, die nicht einfach zu lösen sind.

So ist zwar bekannt, daß es nach Erweiterungen zusätzliche Ausgaben der EU und damit zusätzliche fiskalische Belastungen für die Mitgliedstaaten gegeben hat, nur wird in den Haushalten der Gemeinschaft nicht kenntlich gemacht, welcher Teil der zusätzlichen Ausgaben in einem Ursache-Wirkung-Zusammenhang mit den Erweiterungen stehen und welcher Teil mit autonomen Entscheidungen, die auch ohne Erweiterungen getroffen worden wären. Zweckmäßig scheint es zu sein, zunächst zwischen Ausgaben für die Produktion öffentlicher Güter und Ausgaben für gemeinschaftliche Politikmaßnahmen mit dem Charakter privater Güter zu unterscheiden. Anschließend wird versucht, Größenordnungen der erweiterungsbedingten Ausgabenänderungen und der damit verbundenen Wohlfahrtsverluste zu ermitteln.

Für eine Überschlagsrechnung zur Ermittlung der Wohlfahrtseffekte der Finanzbeziehungen zwischen der EU und den Mitgliedstaaten werden einige vereinfachende Annahmen getroffen: Es wird angenommen, daß die Ausgaben der EU für die Produktion öffentlicher Güter im Verwaltungshaushalt und die Ausgaben für die Produktion privater Güter im operativen Haushalt angesiedelt sind.

Es wird weiter angenommen, daß die von der EU bereitgestellten öffentlichen Güter allen Ländern zu Grenzkosten der Nutzung in Höhe von Null zur Verfügung stehen. Da die empirische Analyse der realwirtschaftlichen Effekte keine Hinweise auf nationale Unterschiede im Nutzen der gemeinsamen öffentlichen Güter lieferte, kommt eine Zurechnung der Produktionskosten der öffentlichen Güter auf die Mitgliedsländer nach Maßgabe des nationalen Nutzens nicht in Betracht. Naheliegender erscheint eine Zurechnung, die sich an der Mitgliedschaft oder den Stimmengewichten im Rat oder an der Bevölkerungsgröße orientiert; diese wird hier vorgenommen.

Im Gefolge von Erweiterungen sind gemeinsame Politikmaßnahmen auf alten Politikfeldern (z.B. Agrar- und Stahlmarktpolitik) verstärkt und Maßnahmen auf neuen Politikfeldern (z.B. Regional-, Struktur-, und Sozialpolitik) eingeführt oder verstärkt worden. Diese Politikmaßnahmen haben ganz überwiegend den Charakter privater Güter (Rivalität im Konsum, Ausschließbarkeit vom Konsum). Die Ausgaben hierfür sind im operativen Teil des EU-Haushaltes ausgewiesen. Gemäß ihrem Verwendungszweck handelt es sich ganz überwiegend um Subventionen für Produzenten privater Güter (darunter auch öffentlich-rechtliche Produzenten).⁹³ Subventionen werden generell den Staatseingriffen zugeordnet, die die Allokation der Ressourcen verzerren. Gegen eine solche Bewertung könnte eingewendet werden, daß Finanzhilfen im Einzelfall positive externe Effekte haben können, die über die nationalen Grenzen hinausgehen, beispielsweise Finanzhilfen für Forschung und Entwicklung oder den Ausbau der Verkehrsinfrastruktur. Selbst wenn es positive externe Effekte gibt, die sich auf alle Mitgliedsländer erstrecken, bedeutet das noch nicht, daß eine internationale Finanzierung solcher Aktivitäten geboten ist. Möglicherweise bilden die internen Effekte und die nationalen externen Effekte einen hinreichend großen Anreiz für eine private oder eine nationalstaatlich geförderte private Finanzierung. Negative externe Effekte von Subventionen sind ebenfalls denkbar. Sie müßten den denkbaren positiven Effekten gegenübergestellt werden; auf die Netto-Externalität käme es an.

Ein in der Öffentlichkeit häufig vorgebrachtes Argument zugunsten der EU-Finanzhilfen für die Förderung der Produktion privater Güter in Mitgliedstaaten lautet, daß „... ein großer Teil der von Deutschland mit finanzierten Maßnahmen der EU ... in Form von Aufträgen an deutsche Unternehmen nach Deutschland zurückfließt“.⁹⁴ Im Kern besagt das Argument, daß aus einer D-Mark zwei

⁹³ So auch Boss und Rosenschon (2000). Sie ordnen die Ausgaben der EU für die Agrarmarktordnungen sowie die Finanzhilfen aus den Regional-, Struktur- und Sozialfonds den Subventionen zu.

⁹⁴ „... So wird der Bau des neuen Athener Flughafens zu nahezu 80 Prozent aus dem Kohäsionsfonds finanziert, aber von der deutschen Firma Hochtief gebaut“ (Hort 1997).

D-Mark gemacht werden können: Der Empfänger der Finanzhilfen erhalte eine D-Mark und der Geber, der eine Finanzhilfe in Höhe von einer D-Mark gewährte, bekomme eine D-Mark, und zwar vom Empfänger. Diese „Logik“ würde auch im Falle von Finanzhilfen zwischen einzelnen Staaten und innerhalb eines Staates anwendbar sein. Ein neuer Flughafen könnte beispielsweise auch in Berlin errichtet werden; Geberland und Empfängerland wären dann identisch. Richtig ist, daß eine Steuer-D-Mark, die über die Gemeinschaft im Ausland als Finanzhilfe ausgegeben würde, im Inland nicht ausgegeben werden könnte und eine Einbuße von einer D-Mark Inlandseinkommen darstellte. Aufgrund von Transaktionskosten dürfte an das Ausland weniger als eine Steuer-D-Mark übertragen werden. Im folgenden wird davon abgesehen und angenommen, daß eine Steuer-D-Mark, die zur Finanzierung von EU-Finanzhilfen aufgebracht würde, für das Aufbringungsland einen Verlust von einer D-Mark und für das Empfängerland einen Gewinn von einer D-Mark bedeutete.⁹⁵

Die fiskalischen Kosten der Produktion öffentlicher Güter in der Haushaltsposition „Verwaltung (alle Organe)“ könnten in geringem Umfang noch Aufwendungen enthalten, die nicht für die Bereitstellung der öffentlichen Güter erforderlich sind. Diese Position kann als Obergrenze der fiskalischen Kosten der Produktion öffentlicher Güter angenommen werden. Sie ist vermutlich hoch genug, um auch Aufwendungen rechnerisch auszugleichen, die ebenfalls der öffentlichen Güterproduktion dienen, aber an anderer Stelle im Haushalt stehen. Die Ausgaben der EU, die in der Haushaltsposition Verwaltung (alle Organe) ausgewiesen werden, betragen im Jahr 1997 rund 4,1 Mrd. ECU.

Die (operativen) Ausgaben beliefen sich im Jahr 1997 auf insgesamt rund 76,1 Mrd. ECU. Sie werden als Kosten der Produktion privater Güter durch die EU interpretiert. Die Kosten verteilen sich auf die folgenden Haushaltspositionen (Beträge im Haushaltsjahr 1997 jeweils in Klammern):

- EAGFL-Garantie (41,3 Mrd. ECU),
- Strukturmaßnahmen, Fischerei und Bildung, Jugend und Sozialmaßnahmen (27,4 Mrd. ECU)
- Energie, EURATOM, Umwelt, Binnenmarkt und Forschung (4,2 Mrd. ECU) sowie
- außenpolitische Maßnahmen (ohne gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik) (4,7 Mrd. ECU).

Zur Finanzierung dieser Positionen des EU-Haushalts müssen zusätzlich Steuern in den Mitgliedstaaten erhoben werden. Für die These, wonach die Aus-

⁹⁵ Ausgaben der EU, die der Umverteilung gewidmet sind, verzerren die Entscheidungen der Wirtschaftssubjekte und verursachen Wohlfahrtsverluste eigener Art (Browning 1986, 1996). Solche Verluste werden hier ignoriert.

gaben auf der Ebene der EU-Ausgaben auf nationaler Ebene lediglich ersetzen, spricht im Hinblick auf die Entstehungsgründe der gemeinsamen Politikmaßnahmen wenig. In der Überschlagsrechnung zur Ermittlung der Wohlfahrtseffekte wird daher unterstellt, daß die operativen Ausgaben der EU in den oben aufgeführten Positionen zusätzlich zu den nationalen Ausgaben getätigt werden (vgl. Abschnitt 4.2.5). Unter diesen Annahmen hätten die Unionsbürger im Haushaltsjahr 1997 ohne die operativen Ausgaben insgesamt rund 71 Mrd. ECU weniger an Steuern zahlen müssen und nach eigenen Präferenzen über die Aufteilung dieses Betrags auf privaten Konsum oder Investition entscheiden können.

Die operativen Ausgaben sind darauf gerichtet, das Marktergebnis zugunsten dieser oder jener Berufsgruppe oder Region zu verändern. Andere, die in Höhe dieser Transfers auf Nettoeinkommen verzichten müssen, werden aber benachteiligt. Fraglich ist, ob Produktion und Konsum insgesamt auf diese Weise erhöht werden. Bei der Agrarpolitik ist es unbestritten, daß sie die Wohlfahrt beeinträchtigt. Bei den Strukturfonds, die dem Ziel der Förderung des wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalts zugeordnet sind, ist die Bewertung weniger eindeutig.⁹⁶ Eine detaillierte Darstellung der Begründung der Strukturfonds durch die Kommission der EU und eine Kritik daran findet sich in Anhang C.

In Tabelle 31 sind die Beiträge nach Mitgliedstaaten aufgeführt, die unter den Verhältnissen des Haushaltsjahrs 1997 für die EU-Finanzierung bei gegebenen Ausgaben je nach Beitragsschlüssel erforderlich gewesen wären. Es werden drei Beitragsschlüssel unterschieden: Ein Schlüssel entspricht dem gegenwärtigen Anteil des Beitrages eines Landes zum EU-Haushalt, ein zweiter bemißt sich nach den Anteilen der Stimmen eines Landes im Ministerrat an den Stimmen insgesamt und ein dritter wurde als Anteil der Bevölkerung eines Landes an der Bevölkerung in der EU (15) ermittelt. Die fiskalischen Effekte des gültigen Beitragsschlüssels, der mit einem paretooptimalen Finanzierungsschlüssel nicht in Einklang steht (vgl. Abschnitt 2.6), sind nicht gering. Bei Anwendung eines stimmenäquivalenten Schlüssels wären die Zahlungen Deutschlands im Jahr 1997 um rund 11,9 Mrd. ECU niedriger ausgefallen. Der tatsächliche Beitrag Deutschlands ist um den Faktor 2,3 höher als der stimmenäquivalente und um den Faktor 1,2 höher als der bevölkerungsäquivalente Beitrag (Spalten 1–3 in Tabelle 31). Eine Mehrheit der Mitgliedsländer zahlt gegenwärtig geringere Beiträge, als es bei einem Schlüssel nach Stimmenanteilen der Fall sein müßte. Daß Deutschland soviel mehr zum EU-Haushalt beiträgt als Frankreich, Italien oder das Vereinigte Königreich, die alle über die gleiche Zahl von Stimmen im Minis-

⁹⁶ In ihrer Einleitung zur Agenda 2000 schreibt die Kommission (1997: Bd. I): „Weitere Reformen der Strukturpolitik und der gemeinsamen Agrarpolitik (GAP) werden die Union immer stärker zum wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt sowie zur Entwicklung der Landwirtschaft und des ländlichen Raums verpflichten sowie auf die Erweiterung vorbereiten“.

Tabelle 31 — Fiskalische Effekte beim Übergang zu einem stimmen- oder bevölkerungsäquivalenten Beitragsschlüssel der EU-Finanzierung nach Mitgliedsländern 1997 (Mill. Euro)

Land/Region	Zahlungen an den Haushalt der EU			Fiskalische Effekte bei Abkehr vom gegenwärtigen Beitragsschlüssel und Übergang zum	
	nach gegenwärtigen Finanzierungsanteilen	hypothetisch nach Gewicht der Stimmen im Ministerrat	hypothetisch nach Bevölkerungsanteilen	stimmenäquivalenten Beitragsschlüssel ^a	bevölkerungsäquivalenten Beitragsschlüssel ^a
	Spalte 1	Spalte 2	Spalte 3	Spalte 4	Spalte 5
Deutschland	21 217	9 253	17 654	-11 964	-3 563
Frankreich	13 186	9 253	12 609	-3 933	-577
Italien	8 667	9 253	12 376	+586	+3 709
Luxemburg	171	1 851	91	+1 680	-80
Belgien	2 971	4 626	2 190	+1 655	-781
Niederlande	4 838	4 626	3 358	-211	-1 480
Dänemark	1 506	2 776	1 137	+1 270	-369
Irland	687	2 776	787	+2 089	+100
Vereinigtes Königreich	8 926	9 253	12 696	+327	+3 770
Griechenland	1 178	4 626	2 256	+3 448	+1 078
Portugal	1 078	4 626	2 140	+3 549	+1 062
Spanien	5 368	7 402	8 460	+2 035	+3 093
Finnland	1 064	2 776	1 106	+1 712	+42
Österreich	2 110	3 701	1 737	+1 591	-374
Schweden	2 326	3 701	1 903	+1 375	-423

^aMinderzahlungen: -; Mehrzahlungen: +.

Quelle: Europäischer Rechnungshof (1997); eigene Berechnungen.

terrat verfügen, widerspricht dem politikökonomischen Kalkül von Staaten, ihr Stimmengewicht dafür zu nutzen, möglichst wenig einzuzahlen und möglichst viel herauszubekommen.⁹⁷

Mit jeder Erweiterung war eine Abnahme des Stimmengewichts Deutschlands wie auch das der anderen Mitgliedsländer der EG (6) im Ministerrat verbunden: Der Stimmenanteil Deutschlands ist von ehemals 23,5 vH in den Jahren 1958–1973 auf 11,49 vH nach der letzten Erweiterung gesunken und wird voraussichtlich auf 9 vH nach der ersten Osterweiterung (um sechs Länder) sinken. Die Abnahme des Stimmenanteils war in der Vergangenheit mit steigenden Beitragszahlungen verbunden. Diese Entwicklung wird sich nach der Osterweiterung (unter Status-quo-Bedingungen) fortsetzen.

⁹⁷ „The political economy approach suggests that governments will use their voting power to affect the net financial contributions to the EU“ (Baldwin et al. 1997: 162). Ein Land, das sein Stimmengewicht nicht geltend machte, verhielte sich demnach nicht nutzenmaximierend.

Werden die tatsächlichen Beitragsleistungen mit den Zahlungen zur Deckung der Kosten der Produktion öffentlicher Güter der EU saldiert, so können für diese Salden, die die Höhe der Beiträge für „private Güter“ anzeigen, die volkswirtschaftlichen Kosten der zusätzlichen Steuern, die für diesen Zweck erhoben werden müssen, errechnet werden.⁹⁸ Über die volkswirtschaftlichen Kosten eines Euro zusätzlicher Steuern in den Mitgliedstaaten liegen keine Informationen vor. Wahrscheinlich ist, daß die marginalen volkswirtschaftlichen Kosten einer zusätzlichen Steuer in Höhe von einem Euro um einen Faktor steigen, der von dem Faktor verschieden ist, der für die USA festgestellt wurde.⁹⁹ Im Hinblick darauf, daß die steuerliche Grenzbelastung der EU in vielen EU-Staaten höher ist als in den USA, dürfte der Faktor wahrscheinlich größer als 1 sein, beispielsweise 1,2. Für einige wenige Staaten der EU mit niedrigerer Staatsquote und Grenzsteuer wird für wahrscheinlich gehalten, daß der Faktor kleiner als 1 ist, beispielsweise 0,8. Im folgenden werden drei Szenarien vorgestellt, in denen die marginalen volkswirtschaftlichen Kosten

- das 0,8fache (Szenario 1),
- das 1fache (Szenario 2) und
- das 1,2fache (Szenario 3)

einer zusätzlichen Steuer in Höhe von einem Euro betragen. Deutschland trägt demnach die höchsten volkswirtschaftlichen Verluste (Tabelle 32). In Szenario 1 hätten sich die Kosten für Deutschland auf 16 Mrd. Euro belaufen und für Frankreich auf 9,9 Mrd. Euro. Werden zu den volkswirtschaftlichen Kosten der „EU-Steuern“ der Einkommensentzug in Form der Nettobeiträge hinzugerechnet, so ergibt sich ein quantitativer Anhaltspunkt für die Gesamthöhe der Wohlfahrtsverluste durch die Finanzierung von EU-Maßnahmen außerhalb der Produktion öffentlicher Güter. Deutschland trägt unter den Bedingungen von Szenario 1 mit rund 27 Mrd. Euro doppelt so hohe Wohlfahrtsverluste wie Frankreich, das die zweithöchsten Verluste trägt. Die Unionsbürger mit Wohnsitz in Deutschland müssen insgesamt einen weit höheren Wohlfahrtsverlust hinnehmen als die steuerpflichtigen Unionsbürger in jedem anderen Mitgliedsland.

⁹⁸ Bei einer solchen Saldierung ist unterstellt, daß ein Euro, der in einem Land als Steuer erhoben wird und über den Gemeinschaftshaushalt in ein anderes Mitgliedsland gelangt, wo er für Zwecke der Produktion privater Güter ausgegeben wird, Einkommen in Höhe von einem Euro erzeugt. Dies ist wahrscheinlich unzutreffend. Es treten bei dem Transfer vielmehr Kosten ein, die den von der Gemeinschaft angestrebten Einkommenseffekt mindern.

⁹⁹ Stuart (1984), Browning (1986, 1987) und Feldstein (1996) geben je nach Modellannahme eine Streubreite für den jeweils ermittelten Faktor an. Der Wert 1 liegt in diesem Streubereich.

Tabelle 32 — Zwei Szenarien allokativer Wohlfahrtseffekte der EU-Finanzierung bei gegenwärtigem Beitragsschlüssel 1997 (Mill. Euro nach Mitgliedsländern)

Land/Region	Statische Wohlfahrtseffekte der EU-Finanzierung bei marginalen volkswirtschaftlichen Kosten eines zusätzlichen Steuer-Euro				
	in Höhe von 0,8 Euro: Szenario 1 (Gewinne: +)			in Höhe von 1,2 Euro: Szenario 3 (Gewinne: +)	
	Einkommensänderung in Höhe der Nettobeiträge (Einkommensanstieg = +)	Marginale volkswirtschaftliche Kosten der „EU-Steuern“ für operative Ausgaben ^a	Insgesamt (Spalte 1 plus Spalte 2)	Marginale volkswirtschaftliche Kosten der „EU-Steuern“ für operative Ausgaben ^b	Insgesamt (Spalte 1 plus Spalte 4)
	Spalte 1	Spalte 2	Spalte 3	Spalte 4	Spalte 5
	Deutschland	-10 943	-16 007	-26 951	-24 011
Frankreich	-781	-9 948	-10 729	-14 992	-15 703
Italien	-61	-6 539	-6 600	-9 808	-9 870
Luxemburg	+725	-129	+597	-193	+532
Belgien	+1 080	-2 242	-1 162	-3 363	-2 283
Niederlande	-2 276	-3 650	-5 926	-5 475	-7 751
Dänemark	+69	-1 136	-1 067	-1 704	-1 635
Irland	+2 677	-518	+2 158	-777	+1 899
Vereinigtes Königreich	-1 799	-6 734	-8 533	-10 101	-11 900
Griechenland	+4 372	-889	+3 483	-1 334	+3 038
Portugal	+2 722	-813	+1 909	-1 220	+1 502
Spanien	+5 936	-4 049	+1 887	-6 074	-138
Finnland	+56	-803	-747	-1 205	-1 149
Österreich	-724	-1 592	-2 316	-2 388	-3 112
Schweden	-1 129	-1 755	-2 885	-2 633	-3 762

^aErmittelt als Differenz aus tatsächlichen Beiträgen an die EU und Zahlungen zur Deckung der Verwaltungsausgaben, multipliziert mit dem Faktor 0,8. — ^bErmittelt als Differenz aus tatsächlichen Beiträgen an die EU und Zahlungen zur Deckung der Verwaltungsausgaben, multipliziert mit dem Faktor 1,2.

Quelle: Europäischer Rechnungshof (1997); eigene Berechnungen.

Die Frage, welcher Anteil von diesen Wohlfahrtsverlusten auf die bisherigen Erweiterungen zurückzuführen ist, läßt sich schwer beantworten. Der Grund hierfür ist, daß die fiskalischen Effekte der bisherigen Erweiterungen nicht zweifelsfrei quantifiziert werden können. Beispielsweise dürfte die Agrarpolitik der EG (6) auch ohne erste und zweite Erweiterung steigende Ausgaben verursacht haben. Um wieviel mehr die Ausgaben erweiterungsbedingt etwa nach der Süderweiterung gestiegen sind, läßt sich kaum ermitteln. Die Entscheidungsabläufe

nach der ersten Erweiterung lassen allerdings den Schluß zu, daß es eine „Förderung des wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalts“ im Rahmen der Strukturfonds ohne die neuen Mitglieder so wohl nicht gegeben hätte oder, falls doch, die Ausgaben hierfür nicht so stark expandiert wären.

Zweifelsfrei ist, daß aufgrund der verstärkten Rivalität im Konsum der EU-Güter mit Eigenschaften privater Güter der Grenznutzen des repräsentativen alten Mitglieds aufgrund der Beitritte neuer Mitglieder gesunken ist; wie stark diese Nutzeneinbuße gewesen ist, läßt sich nicht exakt quantifizieren. Festzustellen ist weiterhin, daß es nach dem Beitritt neuer Mitglieder nicht zu einem Rückgang, sondern zu einem Anstieg der Kosten der Mitgliedschaft für Deutschland und für die anderen alten Mitglieder (im Durchschnitt) gekommen ist. Die empirische Evidenz für die Existenz eines positiven Vorzeichens der Grenzkosten eines neuen Mitglieds ist nicht nur für den Bereich der privaten Güter der EU gegeben, sondern auch für den Bereich der öffentlichen Güter: die Ausgaben in der Haushaltsposition Verwaltung, von denen angenommen werden kann, daß sie die Kosten der Produktion öffentlicher Güter decken, sind nach Erweiterungen jeweils kräftig gestiegen. Dieser Kostenanstieg dürfte wesentlich durch steigende Transaktionskosten in Gesetzgebung, Verwaltung und Rechtsprechung aufgrund größerer Heterogenität der EU verursacht worden sein. Die alten Mitglieder mußten nach jeder Erweiterung den Kostenanstieg durch höhere Beiträge mittragen. Diese Verläufe der Mitgliedschaftskosten der alten Mitglieder verstoßen gegen die Buchanan-Kriterien¹⁰⁰ (vgl. Abschnitt 2.6) für Vereinigungen, die ihre optimale Größe noch nicht überschritten haben.

5.6 Zwischenergebnis: Die Befunde zu den wirtschaftlichen Auswirkungen der bisherigen Erweiterungen

Befürchtungen, daß regionale im Gegensatz zu multilateralen Liberalisierungen wohlfahrtsmindernde Wirkungen entfalten, weil a priori die Handelsumlenkung die Handelsschaffung übersteigt (Viner 1950; Krugman 1991; Frankel et al. 1998), hat diese Untersuchung nicht bestätigen können. Es ist aber auch nicht gelungen, Hoffnungen zu bestätigen, daß die Erweiterungen in den alten Mitgliedstaaten der EU per Saldo handelsschaffend und damit wohlfahrtssteigernd gewirkt haben.

¹⁰⁰ Diese Kriterien unterstellen allerdings, daß die von der EU bereitgestellten Güter unverändert bleiben und von den neuen Mitgliedern nicht vermehrt oder verbessert werden.

Die Tests auf statistische Signifikanz der Einflüsse der Erweiterungen auf Einfuhren und Ausfuhren erbrachten ganz überwiegend negative Befunde. Im einzelnen zeigte sich,

- daß sich die Einfuhren in Deutschland und in der überwiegenden Zahl der anderen Mitgliedsländer nach den Erweiterungen nicht anders als sonst entwickelt haben; lediglich bei Dänemark kam es nach 1973 zu einem Anstieg der Einfuhr aus Drittländern, bei Italien aus Mitgliedstaaten, und nach der Süderweiterung stiegen die Einfuhren Griechenlands aus der Gemeinschaft,
- daß es in Deutschland und der Mehrzahl der übrigen Mitgliedstaaten keine statistisch signifikanten Ausfuhrsteigerungen aufgrund von Erweiterungen gab; die Tests verliefen ganz überwiegend ohne Befund, d.h., daß die These von einem erweiterungsbedingten Strukturbruch nicht gestützt werden konnte.

Im Grunde kann dieser Befund nicht überraschen: Bei den letzten beiden Erweiterungsrounden war der Freihandelszustand bei dem ganz überwiegendem Teil der Güter schon vor dem Tag der vollen Mitgliedschaft erreicht. Der Beitritt selbst hat die Freiheit des Handels mit Industriegütern für die Mitgliedsländer der vergrößerten Gemeinschaft nicht wesentlich erhöht; bei Agrarwaren, Kohle und Stahl ist es sogar zu einer Zunahme der Protektion gegenüber Drittländern gekommen. Ein Mehr an Freihandel hat es im Handel mit Drittstaaten aufgrund der Liberalisierung im Rahmen des GATT/WTO gegeben. Die festgestellte weitgehende Redundanz der Erweiterungen dürfte durch die weltweite Liberalisierung und den dadurch bedingten Abbau des gemeinsamen Außenzolls für einen großen Teil der gehandelten Güter mit verursacht worden sein. Der Außenzoll dürfte daher bei vielen Erzeugnissen nicht mehr hoch genug gewesen sein, um den Kostenvorteil von Anbietern aus Drittländern gegenüber Anbietern aus der EG aufheben zu können. Hinsichtlich der Kostenunterschiede dürfte auch der Handel bei vielen Produkten innerhalb der Gemeinschaft zu einem Austauschverhältnis stattfinden, das sich nicht oder nur wenig von dem zwischen der Gemeinschaft und dem der industrialisierten Drittländer unterscheidet. Soweit es nach den Erweiterungen zu Kostensenkungen im grenzüberschreitenden Güteraustausch der Mitgliedstaaten gekommen ist, wurden die hierdurch verursachten Handelseffekte von den Effekten der Liberalisierung im Rahmen des GATT überlagert.

Hinsichtlich der Insignifikanz der Ausfuhreffekte der Erweiterungen ist darauf hinzuweisen, daß die Anbieter in Deutschland, wie auch in den meisten anderen Mitgliedsländern der EG, mit dem weltweiten Anstieg der Nachfrage nach Exportgütern nicht Schritt gehalten haben und Marktanteile einbüßen, wie die „constant market share“ Analyse (CMSA) in Kapitel 4 gezeigt hat. Offensicht-

lich sind es Rigiditäten auf der Angebotsseite, die die europäischen Volkswirtschaften daran hinderten, die Chancen für höhere Ausfuhren und eine höhere Wachstumsdynamik zu nutzen.

Die Analyse der dynamischen Effekte der Erweiterungen der EU im Rahmen dieser Untersuchung hat ergeben, daß die Integration die Wachstumskräfte lediglich unterstützt hat. Die in den EU-Ländern herrschenden Rahmenbedingungen für das Wachstum haben nur einen geringen Beitrag zur Kapital- und Humankapitalbildung sowie zur Konvergenz der Pro-Kopf-Einkommen geleistet. Die staatlichen Rahmenbedingungen für den Wettbewerb haben sich im Laufe der Zeit in den Ländern geändert. Das allgemeine Wirtschaftsrecht hat sich geändert — und dies überwiegend nicht zugunsten von mehr Vertragsfreiheit —, und die Belastungen durch Steuern und Abgaben haben sich erhöht. Diese Rahmenbedingungen haben zwischen Mitgliedstaaten innerhalb der Gemeinschaft und zwischen der Gemeinschaft und Drittländern vom Beginn des Gemeinsamen Marktes an divergiert. Als Beispiel dafür können die Verhältnisse in Deutschland und Irland herangezogen werden: In Irland sanken in den Jahren 1983–1994 die Steuern und Abgaben in Relation zum BIP um rund 10 Prozentpunkte, und in Deutschland blieben sie im wesentlichen unverändert; die deutsche Staatsausgabenquote lag 1994 um fast 10 Prozentpunkte höher als in Irland (Tanzi und Schuknecht 1995). Von weiterer Relevanz in diesem Zusammenhang sind die Reaktionen in der EU und anderen Teilen der Welt auf dem Gebiet der Geld-, Fiskal- und Wechselkurspolitik auf Schocks, die vom Weltmarkt ausgehen. Änderungen in den Wechselkursregimen seit dem Zusammenbruch des Bretton-Woods-Systems, nach Gründung des Europäischen Wechselkurssystems (EWS) und der Europäischen Währungsunion (die erste Stufe begann am 1. Juli 1990) haben ebenso wie die Vorbereitungen auf die Einführung des Euro im Januar 1999 die Wettbewerbssituation für die Mitgliedstaaten der EU beeinflußt.

Die Erweiterungen sind für Deutschland und die überwiegende Zahl der Mitglieder ohne Handelsschaffung und eine damit verbundene Verbesserung der Güterversorgung — im Vergleich zu einer Entwicklung ohne Erweiterung — geblieben. Die Wachstumskräfte wurden modifiziert, und es kam zu einer Abnahme der Einkommensunterschiede. Die Wachstumseffekte haben sich kaum auf die Beschäftigung ausgewirkt. Der Grund dafür ist, daß die starke Regulierung der Arbeitsmärkte in Europa die Übertragung von Handels- und Wachstumseffekten auf die Arbeitsmärkte verhindert. Das heißt: Auch im hypothetischen Fall beachtenswerter Handels- und Wachstumsimpulse würden die institutionellen Regelungen, die für die mangelnde Flexibilität der Arbeitsmärkte verantwortlich sind, einer höheren Beschäftigung entgegenstehen. Die nationalen Unterschiede in den Arbeitsmarktregimen sind eng mit den nationalen Unterschieden in der Höhe der (strukturellen) Arbeitslosigkeit verbunden, und zwar in statistisch signifikanter Weise.

Negativ waren die Wohlfahrtseffekte, die es durch die fiskalischen Effekte im Gefolge der bisherigen Erweiterungen gegeben hat, im Falle Deutschlands und der anderen Mitgliedstaaten der EG (6). Durch steigende Nettotransfers an die EU und steigende volkswirtschaftliche Kosten der zusätzlichen Besteuerung der Inländer hat sich die Güterversorgung der Unionsbürger in Deutschland stärker verschlechtert als in anderen Ländern, die ebenfalls Wohlfahrtsverluste im Gefolge von Erweiterungen zu tragen hatten. Wie hoch genau die erweiterungsbedingten Wohlfahrtsverluste für Deutschland sind, konnte nicht festgestellt werden, weil es an verlässlichen Informationen über die erweiterungsbedingten fiskalischen Effekte mangelt. Nur für die Wohlfahrtsverluste, die die europäische Integration im Bereich der Politik (z.B. Agrar-, Regional-, Sozialpolitik) insgesamt mit sich gebracht hat, konnten Größenordnungen aufgezeigt werden. Sie weisen Deutschland als das Land aus, auf das der größte Anteil entfällt.

Der Anstieg der Mitgliedschaftskosten der alten Mitglieder im Gefolge der bisherigen Erweiterungen steht im Widerspruch zu den Buchanan-Kriterien (vgl. Abschnitt 2.6) für eine optimale Größe von Vereinigungen. Nach diesen Kriterien sind vor Erreichen der optimalen Größe die Grenzkosten der Aufnahme eines neuen Mitglieds negativ und erst nach Überschreiten der optimalen Größe positiv. Um positive Grenzkosten künftiger Beitritte neuer Mitglieder zu verhindern, bieten sich mehrere Optionen an: Es könnten neue Finanzierungsregeln festgelegt werden mit dem Ziel, den tatsächlichen Beitragsanteil auf den stimmenäquivalenten Anteil zu begrenzen. Eine andere Option bestünde in einer Einschränkung der EU-Produktion von „privaten Gütern“ im Bereich der Politikintegration (vgl. die Ausführungen in Abschnitt 2.6).

6 Die wirtschaftlichen Auswirkungen im Gefolge der Osterweiterung der EU

6.1 Vorbemerkung

Im Hinblick auf die bevorstehende Erweiterung der EU (15) um mittel- und osteuropäische Länder ist festzustellen, daß sie — wie im Falle der bisherigen Erweiterungen — den letzten Schritt in einem Integrationsprozeß darstellt, der mit dem Abschluß und Inkrafttreten von Assoziierungsabkommen — Europaabkommen genannt — vor einigen Jahren seinen Anfang nahm. Wesentliche Voraussetzungen für die Integration der Märkte sind hierdurch implementiert worden. Nunmehr geht es in den Beitrittsverhandlungen¹⁰¹ um die Bedingungen für die politische Integration. Für Estland, Polen, Slowenien, die Tschechische Republik und Ungarn ist der Beitritt zum Jahr 2002 geplant; diese Länder werden deshalb im folgenden „Beitrittsländer 2002“ genannt, auch wenn keineswegs sicher ist, daß dieser Termin eingehalten wird. Die bisherigen Integrations Schritte brachten die künftigen Beitrittsländer und die EU dem Zustand einer Zone freien Handels sehr nahe. In wenigen Bereichen, darunter beispielsweise für Waren landwirtschaftlichen Ursprungs, Kohle, Stahl, Textilien und Bekleidung, gibt es nach wie vor Handelshemmnisse. Diese dienen der Verteidigung von Marktinterventionen im Rahmen der Politikintegration der EU. Diese Interventionen verhindern die Wahrnehmung komparativer Vorteile nicht nur im Handel mit Drittländern, sondern auch im Intra-EU-Handel. Auch fehlen noch konstitutive Elemente eines gemeinsamen Marktes mit den Beitrittsländern 2002: Beschränkungen der Freizügigkeit abhängig Beschäftigter, der Niederlassungsfreiheit und des Kapitalverkehrs müssen noch beseitigt werden. Gegenüber Drittländern erheben die Beitrittsländer aufgrund von Abkommen im Rahmen der WTO Zölle, die von denen des gemeinsamen Zolltarifs der EU verschieden sind: Die Zollsätze liegen im Durchschnitt mindestens bei 6,5 vH und in der EU unter 4 vH.

Bei der internen Liberalisierung und der Preisstabilisierung hat es in den Beitrittsländern 2002 Fortschritte gegeben, die im Zusammenwirken mit der externen Liberalisierung das Fundament für ihre Fortschritte auf wirtschaftlichem

¹⁰¹ Seit 1978 laufen die Verhandlungen mit Estland, Polen, Slowenien, der Tschechischen Republik und Ungarn; Zypern, mit dem ebenfalls über die Aufnahme in die Gemeinschaft in der 1. Erweiterungsrunde verhandelt wird, bleibt aus den folgenden Betrachtungen weitgehend ausgespart. Und ebenso bleiben die Länder außer Betracht, mit denen im Februar 2000 Beitrittsverhandlungen aufgenommen wurden.

Gebiet bildeten. Die Entwicklung wird sich fortsetzen, wenn auch sicher nicht frei von gelegentlichen Rückschlägen. So können auf dem Gebiet der Geld-, Fiskal- und Wechselkurspolitik der Beitrittsländer weitere Risiken nicht ausgeschlossen werden. Ob der Beitritt zur EU die Effizienz der Wirtschaftsordnung erhöht und den Beitrittsländern 2002 und den Mitgliedstaaten der EU zusätzliche statische und dynamische Wohlfahrtsgewinne beschert oder eher nicht, ist eine Frage, die in der Literatur unterschiedliche Antworten gefunden hat. In Abschnitt 6.2 werden diese Antworten vorgestellt. In Abschnitt 6.3 wird versucht, eine eigene Antwort aus den vorliegenden Ergebnissen der Analyse der bisherigen Erweiterungen abzuleiten.

6.2 Ergebnisse bisheriger Studien

Daß die Handelsausweitung und die wirtschaftliche Dynamik noch weiter zunimmt, wenn die Vollmitgliedschaft realisiert ist, wird in einer Expertise aus dem Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) angezweifelt (Gabrisch 1998). Es wird für wahrscheinlich gehalten, daß die vollständige Übernahme des derzeitigen „acquis“ in den Beitrittsländern — ähnlich wie in den neuen Bundesländern nach 1990 — Produktions- und Beschäftigungsrückgänge auslöst. Die implizite These lautet, daß das EG-konforme Wirtschafts- und Sozialrecht der Beitrittsländer ihrem jeweiligen Entwicklungsstand nicht angepaßt ist. Der Beitritt verhindere, daß sich das Recht im Gleichschritt mit der Entfaltung der Produktivkräfte evolutarisch entwickeln könne. Es würde quasi von oben, von Ländern, die auf höherer Stufe der wirtschaftlichen Entwicklung stehen, übergestülpt. Die vollständige Einführung des unreformierten Gemeinschaftsrechts in den Beitrittsländern bürdete den dortigen Unternehmen hohe Anpassungskosten auf (Gabrisch 1998: 9) und läßt deren Produktionskostenvorteile geringer werden. Diese Einschätzung wird von „Produzenten“ in alten Mitgliedstaaten der EU im Grunde geteilt. Hierauf deuten Überlegungen hin, daß die Vollmitgliedschaft möglichst früh kommen soll.¹⁰²

In einer Untersuchung des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung in Berlin (DIW) zu den Auswirkungen der Osterweiterung kommen die Autoren (Weise et al. 1997) zu einem ähnlichen Befund: Die Fundamentalfaktoren für den wirtschaftlichen Aufholprozeß würden durch die Aufnahme als Vollmitglied

¹⁰² Ein Beispiel hierfür ist: „Nur wenn realistische Aussichten auf eine baldige und vollständige Übernahme des *acquis* bestehen, wird ein Beitritt der Reformländer ohne schwere Wettbewerbsverzerrungen und Belastungen für die Wirtschaft auf beiden Seiten möglich sein“ (BDI 1997).

der EU verschlechtert, es sei denn, die in der Agenda 2000 beschriebenen Reformen der EU-Politik, insbesondere im Bereich der Agrarpolitik und der Strukturpolitik, würden als Schritt in die richtige Richtung durchgeführt, dem weitere Schritte folgten. Käme es nicht zu den angemahnten durchgreifenden Reformen, so bliebe als Argument für die Vorteilhaftigkeit einer Vollmitgliedschaft einzig, daß sie eine noch größere Sicherheit für Investoren, als es jetzt im Rahmen der Europaabkommen der Fall ist, mit sich brächte.

Baldwin et al. (1997) messen dem Argument der Investitionssicherheit in ihrer Untersuchung des Nutzens der Erweiterung für Ost und West ebenfalls einen hohen Stellenwert bei. Sie quantifizieren die Änderungen der Realeinkommen, gemessen als BIP in Preisen von 1992, durch eine Simulation von allgemeinen Gleichgewichten unter der Annahme beitriffsbedingter Änderungen folgender exogener Variablen:

- Die Kosten des Handels zwischen den Beitrittsländern 2002 und der EU (15) sinken um 10 vH.
- Die Zollsätze der Beitrittsländer 2002 gegenüber Nicht-EU-Ländern sind im Ausgangsszenario doppelt so hoch wie die der EU (15); sie werden auf das Niveau des gemeinsamen Zolltarifs reduziert.
- Die durchschnittliche Risikoprämie auf den Einsatz von Kapital in den Beitrittsländern 2002 sinkt auf das Niveau, das für Portugal nach seinem EU-Beitritt festgestellt wurde; dies impliziert einen Rückgang der Rendite, die Sparer bei Anlagen in den Beitrittsländern 2002 fordern, um 15 vH oder 45 Basispunkte, und einen kräftigen Anstieg des Kapitalstocks — er steigt bis zur Annäherung der laufenden Kapitalrendite an die gleichgewichtige Rendite.

Die Simulationsläufe ihres Modells, das keine exogene Variable für das DIW-IWH-Argument von den Anpassungskosten infolge der Übernahme des vollständigen „acquis“ enthält,¹⁰³ ergeben die in Tabelle 33 gezeigten Änderungen des BIP bis zur Erreichung des neuen gleichgewichtigen Kapitalstocks.¹⁰⁴

Nach diesen Simulationsergebnissen ginge von der Verringerung der Investitionsrisiken in den Beitrittsländern der größte Einfluß auf Produktion und Einkommen in den Beitrittsländern 2002 aus. In der EU (15) liegen die BIP-Zuwächse in beiden Szenarien mit jeweils 0,2 vH des BIP von vor der Erweiterung dicht beisammen.

Der Einkommenszuwachs in den Beitrittsländern 2002, ermittelt als Differenz des BIP zwischen zwei Gleichgewichtszuständen, in Höhe von 18,8 vH, der

¹⁰³ Ebenso das Modell von Keuschnigg et al. (1999).

¹⁰⁴ Der Anpassungszeitraum für den Kapitalstock umfaßt eine Reihe von Jahren; die genaue Anzahl wird nicht angegeben.

Tabelle 33 — BIP-Veränderungen in MOE und der EU nach Übernahme des „acquis“ — Zwei Szenarien

Region	Szenario 1 ^a		Szenario 2 ^b	
	BIP-Zuwachs			
	vH	Mrd. Euro ^c	vH	Mrd. Euro ^c
MOE (7) ^d	1,5	2,5	18,8	30,1
EU (15)	0,2	9,8	0,2	11,2

^aOhne Änderung des Landesrisikos. — ^bMit Änderung des Landesrisikos. — ^cIn Preisen von 1992. — ^dTschechische Republik, Ungarn, Polen, Slowakei, Slowenien, Bulgarien, Rumänien.

Quelle: Baldwin et al. (1997).

durch die Ausweitung des Kapitalstocks zustande kommt, darf nicht mit einem Nutzenzuwachs in gleicher Höhe verwechselt werden (Baldwin et al. 1997). Es bleibt unberücksichtigt, daß die Kapitalakkumulation Opportunitätskosten in Form eines verringerten Gegenwartskonsums hat. Rodrik (1997) schätzt, daß bei gleichen Modellannahmen der Wohlfahrtsgewinn der MOE-Länder im Höchstfall bei 3,8 und nicht bei 18,8 vH liegt, wenn diese Opportunitätskosten berücksichtigt werden.

Die Einschätzungen der zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklung in den Beitrittsländern 2002 nach ihrem Beitritt zur EU in den oben zitierten Untersuchungen des DIW (Weise et al. 1997), des IWH (Gabrisch 1998) oder von Baldwin et al. (1997) können ihrer Richtung nach als repräsentativ für eine Vielzahl von Untersuchungen der wirtschaftlichen Auswirkungen der Osterweiterung gelten. Im folgenden Abschnitt werden die wirtschaftlichen Auswirkungen der Osterweiterung beschrieben, die aus den in dieser Studie festgestellten Erweiterungswirkungen abgeleitet werden können.

6.3 Wirtschaftliche Auswirkungen im Lichte der Erfahrungen mit bisherigen Erweiterungen

Die Aufnahme der Beitrittsländer 2002 als Mitglieder der EU wird — unabhängig von Übergangsfristen für die Anwendung bestimmter Rechte oder Pflichten — zwar die „Fundamentalfaktoren“ (vgl. Weise et al. 1997 und Gabrisch 1998) in den Beitrittsländern 2002 verschlechtern (z.B. durch Übernahme des

Agrarmarktregimes), aber die Investitionssicherheit erhöhen. Wie bei den Erweiterungen zuvor, werden positive und negative Änderungen der Rahmenbedingungen eintreten. Welche Auswirkungen diese per Saldo haben könnten, wird im folgenden im Lichte der Erfahrungen mit den bisherigen Erweiterungen diskutiert.

6.3.1 Außenhandel

Aufgrund der Ähnlichkeiten der Beitrittsländer 2002 mit den Beitrittsländern 1981/86 bezüglich Entwicklungsniveau und Faktorausstattung ist unter den künftigen institutionellen Rahmenbedingungen damit zu rechnen, daß der Aufholprozeß in den Beitrittsländern nach ihrem Beitritt unverändert weitergeht, d.h., die Zuwachsraten von BIP, Aus- und Einfuhren der Beitrittsländer werden künftig (wie schon in den Jahren 1993–1997) höher als die jeweiligen Zuwachsraten in der EU (15) ausfallen.

Anhaltspunkte für das Ausmaß der Handelsverflechtung der Beitrittsländer mit der EU liefern zwei Indikatoren: die Entwicklung der Importe einzelner EU-Länder aus den Beitrittsländern (Tabelle 34) und der Anteil der Exporte der 15 EU-Länder in die Beitrittsländer (Tabelle 35). Von den EU-Ländern scheint Österreich die Kostendifferenzen, die zwischen Westeuropa und den Beitrittsländern bestehen, am stärksten genutzt zu haben. Dieses Land bezog 1997 etwa ein Viertel seiner Nicht-EU-Einfuhren aus den Beitrittsländern. Darüber hinaus scheinen Deutschland, Dänemark, Finnland und Schweden in überdurchschnittlichem Maße in den Beitrittsländern neue Lieferanten für wachsende Anteile ihrer Drittlandimporte gefunden zu haben. Im Hinblick auf die Ausfuhren Osteuropas kann festgestellt werden, daß sich die Zielregionen in den 90er Jahren merklich zugunsten Westeuropas verschoben haben und daß im Jahr 1997 etwa 60 bis 70 vH der Gesamtexporte einzelner Beitrittsländer in den EU-Raum gehen.¹⁰⁵ Auch die Importe aus dem EU-Raum erreichen in den Beitrittsländern Anteile, die über 60 vH ihrer Gesamtimporte liegen.

Insgesamt kann daraus geschlossen werden, daß — analog zu den bisherigen Erweiterungen — in Zukunft nicht mit einer nennenswerten Zunahme der Handelsanteile in den EU und den Beitrittsländern zu rechnen ist, auch nicht nach erfolgter Erweiterung. Aufschluß über die realistischere zu erwartenden Größenordnungen einzelner Importanteile geben die bisherigen Erweiterungen: Die südlichen Länder Griechenland, Portugal und Spanien fragten im Jahr 1986 bereits zwischen 50 und 60 vH ihrer Importe in den übrigen EU-Ländern nach und

¹⁰⁵ Estland (62 vH), Polen (64 vH), Slowenien (64 vH), Tschechoslowakei (60 vH) und Ungarn (71 vH) (IMF 1999).

Tabelle 34 — EU-Importe aus den Beitrittsländern 1993–1997^a (vH)

Land/Region	1993		1994		1995		1996		1997	
	IMG	IMRW	IMG	IMRW	IMG	IMRW	IMG	IMRW	IMG	IMRW
Deutschland	4,15	7,66	4,51	8,40	5,32	11,74	5,29	11,81	5,76	12,59
Belgien/Luxemburg	0,51	1,69	0,59 ^b	1,96 ^b	0,88	3,63	0,89	3,66	1,00	3,41
Frankreich	0,87	1,95	0,97	2,24	1,00	2,63	1,22	3,15	1,26	3,13
Italien	1,89	4,24	2,08	4,76	2,21	5,58	2,17	5,55	2,36	6,00
Niederlande	1,08	2,55	1,23	2,78	1,40	3,47	1,38	3,26	1,02	2,39
Dänemark	2,11	4,42	2,47	5,03	2,45	8,21	2,51	8,08	2,48	8,56
Irland	0,49 ^c	1,13 ^c	0,49 ^c	1,12 ^c	0,41	0,94	0,46	1,03	0,63	1,37
Vereinigtes Königreich	0,68	1,25	0,83	1,56	0,94	1,93	0,91	1,82	1,00	1,92
Griechenland	0,91	2,10	0,90 ^c	2,45 ^c	0,94	3,14	1,40	4,33	1,57	4,68
Portugal	0,13 ^{c,d}	0,45 ^{c,d}	0,24 ^d	0,81 ^d	0,28	1,05	0,29 ^c	1,12 ^c	0,25	1,05
Spanien	0,32 ^b	0,81 ^b	0,61	1,57	0,84	2,40	0,71	2,09	0,76	2,17
Finnland	3,08	5,74	3,01	5,34	2,79	6,87	2,91	7,01	3,32	7,68
Österreich	4,97	15,12	5,32	15,63	5,42	18,60	6,21	20,33	7,45	23,73
Schweden	1,35 ^c	3,03 ^c	1,88	4,20	1,96	5,74	2,10	6,23	2,43	7,02
EU (12)/(15)	1,88	4,06	2,09	4,58	2,37	6,02	2,40	6,02	2,50	6,06

^aIMG: Anteil der Importe aus den Ländern Polen, Slowenien, Tschechische Republik, Ungarn und Estland an den Importen des betreffenden Landes aus der gesamten Welt. IMRW: Anteil der Importe aus den Ländern Polen, Slowenien, Tschechische Republik, Ungarn und Estland an den Importen des betreffenden Landes aus der gesamten Welt ohne EU-Mitgliedsländer (1993–1994 EU (12); 1995–1997 EU (15)). — ^bOhne die Tschechische Republik. — ^cOhne Estland. — ^dOhne Slowenien.

Quelle: OECD (1999b); eigene Berechnungen.

Tabelle 35 — Exporte der Mitgliedstaaten der EU (15) nach den Beitrittsländern 2002: 1993–1997^a (vH)

Land	1993	1994	1995	1996	1997
Deutschland	3,48	3,72	4,10	4,91	5,36
Belgien/Luxemburg	0,96	1,07	1,13	1,31	1,57
Frankreich	0,81	0,92	1,07	1,42	1,57
Italien	1,85	2,00	2,27	2,65	2,90
Niederlande	1,16	1,23	1,27	1,50	k.A.
Dänemark	1,76	1,90	1,86	2,18	k.A.
Irland	0,37	0,47	0,72	0,80	0,80
Vereinigtes Königreich	0,97	0,89	1,04	1,34	1,47
Griechenland	1,48	1,56	1,68	1,56	1,77
Portugal	0,07	0,13	0,19	0,29	0,43
Spanien	0,80	1,04	0,96	1,20	k.A.
Finnland	2,40	2,91	2,13	2,47	2,88
Österreich	7,50	7,82	7,56	8,15	9,28
Schweden	1,49	1,78	1,99	2,08	2,40
EU (15)	1,09	1,17	1,29	1,55	1,73 ^b

^aAnteil der Exporte in die Länder Polen, Tschechische Republik und Ungarn an den Exporten des betreffenden Landes in die gesamte Welt. — ^bOhne Niederlande, Dänemark und Spanien. — k.A.: keine Angaben.

Quelle: OECD (1999b); eigene Berechnungen.

weiteten diese Anteile innerhalb eines Zeitraums von etwa zehn Jahren (bis 1997 also) auf 65–77 vH aus. Da die Länder Osteuropas bereits in der Assoziierungsphase vergleichbare Anteile erreicht haben, ist, gemessen an den historischen Erfahrungen, der Spielraum für weitere Zuwächse eher gering.

Die Exporte der osteuropäischen Länder in die EU werden absolut gesehen weiterhin zunehmen. Absolute Steigerungen dürften sich als Ergebnis höherer Gesamtexporte dieser Länder einstellen — bei konstant bleibenden Regionalanteilen. Daß das Handelsvolumen der Beitrittsländer Wachstumspotentiale besitzt, kann an den Anteilen der Exporte am Einkommen dieser Länder abgelesen werden, die 1997 im (ungewogenen) Durchschnitt bei ca. 67 vH gelegen haben.¹⁰⁶ Da es sich bei den Beitrittsländern durchweg um kleine Länder handelt, bei denen der Außenhandel eine wichtige Rolle spielt, ist zumindest im Falle Polens, eventuell auch Tschechiens und Ungarns, Ausbaupotential vorhanden.

Erste Anhaltspunkte für das Ausmaß der möglichen Zunahme der Exporte aus den Beitrittsländern in die EU können unter der Prämisse, daß die Importe einkommensabhängig sind, aus der folgenden Formel errechnet werden: Einkommenselastizität der Importnachfrage der EU-Länder \times Anteil der EU-Exporte der Beitrittsländer an den Gesamtexporten dieser Länder. Demzufolge ergibt sich bei Zugrundelegung der durchschnittlichen Elastizität der 15 EU-Länder im Handel mit Drittländern für den Zeitraum 1993–1995 (= 1,75), daß die Exporte der Beitrittsländer nach jeder Zunahme des Einkommens in den EU-Ländern um 1 vH um durchschnittlich 1,12 vH ausgeweitet werden könnten. Für die einzelnen Länder lassen sich Zuwächse von 1,09 vH (Estland), 1,12 vH (Polen), 1,12 vH (Slowenien), 1,05 vH (Tschechien) und 1,24 vH (Ungarn) bestimmen.¹⁰⁷

Darüber hinaus kann mit Hilfe der Formel: Einkommenselastizität der Importnachfrage der EU-Länder \times Anteil der Exporte am Bruttoinlandsprodukt der Beitrittsländer eine erste Schätzung der handelsbedingten Zunahme des Outputs in den Beitrittsländern durchgeführt werden. Die Ergebnisse zeigen, daß der Output der Beitrittsländer (handelsbedingt) nach jeder Zunahme des Einkommens der EU-Länder um 1 vH um durchschnittlich 1,18 vH steigen könnte. Polen ist dabei das Land mit dem niedrigsten und Estland das mit dem höchsten handelsbedingten Outputeffekt; die übrigen Länder liegen dazwischen (Estland: 1,78 vH, Polen: 0,53 vH, Slowenien: 1,58 vH, Tschechien: 1,01 vH und Ungarn: 1,00 vH). Wie erwartet, weisen die Länder mit dem höchsten Anteil der Exporte am Einkommen (Estland und Slowenien) die potentiell höchsten Zuwächse des

¹⁰⁶ Anteil der Exporte am Bruttoinlandsprodukt zu Kaufkraftparitäten 1997: Estland (101,5 vH), Polen (30,5 vH), Slowenien (90 vH), Tschechien (57,9 vH), Ungarn (57,2 vH) (NBER 1999).

¹⁰⁷ Der IMF (*World Economic Outlook* 1998) kommt auf Exporteffekte zwischen 0,7 und 1,4 vH (ohne Estland).

Outputs auf.¹⁰⁸ Insgesamt sind jedoch beide Effekte — der Export- und der Outputeffekt — nicht sehr groß. Dies bestätigt weitgehend die Schlußfolgerungen, die oben bezüglich der Handelsanteile gezogen worden sind.

Mögliche Modifikationen dieses Urteils ergeben sich auch dann nicht, wenn berücksichtigt wird, daß die Beitrittsländer in Zukunft ihre vergleichsweise hohe Protektion gegenüber Importen aus Drittländern nicht weiter aufrechterhalten können; nach Ablauf einer noch auszuhandelnden Übergangsphase werden sie den Außenzoll der EU übernehmen, der nach mehreren multilateralen Zollsenkungsrunden zumindest für die Gruppe der Industriegüter relativ niedrige Zollsätze beinhaltet. Von der Übergangsperiode einmal abgesehen, kann somit die Gefahr einer drohenden Handelsumlenkung im Industriegüterhandel mit den EU-Ländern nach der Integration in die EU ausgeschlossen werden. Dies gilt jedoch nicht für alle Industriegüter¹⁰⁹ im Handel der Beitrittsländer mit osteuropäischen Ländern, die der EU (zunächst) nicht beitreten werden. Der Handel zwischen den Beitrittsländern und den EU-Ländern wird sich weitestgehend nach Maßgabe der bisherigen Erweiterungserfahrungen entwickeln. Die Beitrittsländer werden ebenso wie die EU-Länder parallel dazu ihren Handel mit der übrigen Welt ausbauen. Spezielle integrationsbedingte Handelswirkungen (Handelsschaffung und Handelsumlenkung) sind nicht sehr wahrscheinlich. Allerdings könnte sich im Agrarbereich und, bedingt durch die Übernahme der Protektionspolitik der EU, eventuell auch für andere geschützte Produktgruppen (Foders 1999a) eine Tendenz zur wohlfahrtsmindernden Handelsumlenkung ergeben. Mit dieser Tendenz ist so lange zu rechnen, wie sich die EU nicht dazu bereit erklärt, die Protektion in den betroffenen Bereichen vollständig abzubauen; im Rahmen der Millennium-Runde der WTO hätte sie Gelegenheit, einen Beitrag zur weiteren Liberalisierung des Handels in Europa zu leisten.

6.3.2 Wachstum

Unter dem Einfluß der bisherigen EU-Erweiterungen weisen die EU-Länder ein Wachstumsverhalten auf, das sich von dem der Nichtmitgliedsländer signifikant unterscheidet. Was die Abweichung vom Wachstumsmuster der gesamten Stichprobe von 92 Ländern betrifft, so haben die Handelswirkungen der europäischen Integration darauf kaum einen Einfluß. Sie scheint vielmehr eine Folge der Rahmenbedingungen zu sein, die in einigen Mitgliedstaaten der EU das wirtschaftliche Wachstum vermutlich stärker gefördert haben als in vielen Nicht-

¹⁰⁸ Bei den Outputeffekten kommt der IMF (*World Economic Outlook* 1998) auf niedrigere Werte, die sich zwischen 0,2 und 0,5 vH bewegen (ohne Estland).

¹⁰⁹ Ausnahmen sind die „sensiblen“ Güter.

EU-Ländern. Ein analoges Ergebnis könnte sich auch im Falle der Osterweiterung einstellen. Anhaltspunkte dafür lassen sich aus den Wachstumsschätzungen ableiten. Denn: Erstens steigt das Bestimmtheitsmaß der Poolregression nur bei der Gründung der EWG und bleibt bei jeder Erweiterung konstant. Zweitens sinken die Koeffizienten der Integrationsvariablen tendenziell nach jeder Erweiterung. Und drittens nimmt die β -Konvergenzrate am stärksten anlässlich der Gründung zu, danach nur noch wenig.

Das heißt: Der Wachstumseffekt der Integration hängt weder von der Anzahl der Mitgliedsländer noch von der Anzahl der Erweiterungen ab. Allein die Qualität der gemeinsamen Rahmenbedingungen scheint für das Wachstum relevant zu sein. Daraus folgt, daß eine Erweiterung der EU um fünf osteuropäische Länder keinen zusätzlichen Wachstumseffekt für die alten Mitgliedsländer haben muss. Das künftige Wachstumsprofil der alten wie der neuen EU-Länder wird eher davon beeinflußt werden, ob und inwieweit es gelingt, die Qualität der bestehenden Rahmenbedingungen zu halten bzw. zu verbessern. Nur in dem Falle, in dem die Osterweiterung — vom historischen Muster abweichend — mit einer generellen Verschlechterung der Rahmenbedingungen einherginge, könnten die alten Mitgliedsländer erweiterungsbedingte Wachstumseinbußen erleiden.

Gleichwohl dürfte die Marktintegration von Ländern mit einem vergleichsweise niedrigen Pro-Kopf-Einkommen, die ein großes Aufholpotential haben, im Prinzip zu einer Erhöhung der durchschnittlichen Wachstumsrate der gesamten EU beitragen. Dies ergibt sich daraus, daß aufholende Länder in der Regel höhere Wachstumsraten aufweisen als die Spitzenländer. In ihrer Untersuchung des Wachstumsverhaltens der potentiellen Beitrittsländer schätzen Barbone und Zalduendo (1996) die Konvergenzzeit, d.h. die Zeit, die diese Länder benötigen, um drei Viertel des durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommens der EU-Länder zu erreichen. Unter der Voraussetzung, daß die Wachstumsfaktoren (Investitionsquote, Humankapital, Bevölkerungswachstum, Ausgangseinkommen usw.) der Beitrittsländer von denen der EU-Länder merklich abweichen, errechnen die Autoren Perioden von 50 Jahren für Polen, 45 Jahren für Slowenien, 28 Jahren für die Tschechoslowakei und 46 Jahren für Ungarn. Unter der Voraussetzung, daß die Wachstumsfaktoren der Beitrittsländer mit denen der fortgeschrittenen EU-Länder übereinstimmen, ergeben sich deutlich niedrigere Aufholzeiten: 24 Jahre für Polen, 21 Jahre für Slowenien, 12 Jahre für die Tschechoslowakei und 22 Jahre für Ungarn; für Estland liegen keine Angaben vor. Des weiteren kann für den hypothetischen Fall, daß die Beitrittsländer Rahmenbedingungen für die Wirtschaft einführen, die mit denen Hongkongs vergleichbar sind, und daß eine Investitionsquote von 30 vH realisiert wird, festgestellt werden, daß die Konvergenzzeiten auch in diesem als optimal zu bezeichnenden Szenarium immer noch mindestens 20 Jahre für Polen, 18 Jahre für Slowenien, 10 Jahre für die Tschechoslowakei und 18 Jahre für Ungarn betragen. Vorteilhaft für Anbieter aus der

EU könnte die Perspektive sein, daß die Beitrittsländer im Aufholprozeß über einen Zeitraum von wahrscheinlich mehreren Dekaden mit überdurchschnittlichen Raten wachsen werden und daß sie dabei eine starke Nachfrage nach Einfuhren von Investitionsgütern und anderen technologieintensiven Waren und Dienstleistungen entfalten werden.

6.3.3 Arbeitsmarkt

Der bisherige Prozeß der europäischen Integration hat allenfalls vernachlässigbare (handelsbedingte) Beschäftigungseffekte hervorgebracht. Aber selbst wenn die bisherigen Erweiterungen nachweislich die Allokation in stärkerem Maße verbessert hätte, wäre nicht sicher, daß hiermit positive Beschäftigungseffekte verbunden gewesen wären. Für eine solche Einschätzung spricht die Art der Arbeitsmarktverfassung in vielen Ländern der EU. Sie ist maßgeblich dafür, daß der Fortschritt, der bei der Arbeitsproduktivität erzielt wird, allzu oft als Spielraum für Lohnerhöhungen (statt für Beschäftigungserhöhungen) genutzt wird. Verschiebungen der Nachfragekurve auf dem Arbeitsmarkt wirken sich in Europa normalerweise auf die Höhe des realen Arbeitseinkommens aus, während sie in Ländern, in denen wie in den USA Arbeitsmarktflexibilität herrscht, zu Beschäftigungszuwächsen führen.

Werden die Märkte für Produkte aus den 15 EU-Ländern im Zuge der Osterweiterung der EU vergrößert und kommen dadurch Skalenerträge zustande, könnte die EU (15) einen Pull-Effekt erfahren. Sollte dieser Pull-Effekt mit einer Verschiebung der Nachfrage nach Arbeit verbunden sein, könnte es nur dann zu mehr Beschäftigung in den alten EU-Ländern kommen, wenn dabei auf Reallohnzuwächse verzichtet würde. Wichtigste Voraussetzung hierfür wären tiefgreifende Arbeitsmarktreformen in den meisten EU-Ländern. Der positive Pull-Effekt könnte aber auch von einem negativen Pull-Effekt begleitet werden, der im Zuge höherer Exporte der Beitrittsländer in die alten EU-Länder zustande kommen könnte. Allerdings zeigen die historischen Erfahrungen, daß nicht nur Deutschland, sondern auch z.B. Spanien mit hoher Arbeitslosigkeit zu kämpfen hat und daß deshalb letztlich die Qualität der nationalen Arbeitsmarktpolitik über das Ausmaß der Übertragung von Strukturwandelexeffekten auf die Arbeitsmärkte entscheidet.

Die Dringlichkeit der Arbeitsmarktreformen in den EU-Ländern ergibt sich jedoch auch aus einem anderen Grund. Nach der Einführung des Euro am 1. Januar 1999 können die EU-Länder, vor allem die 11 Euroländer, makroökonomische Ungleichgewichte, die sie auf nationaler Ebene erfahren, nicht mehr über den nationalen (nominalen) Wechselkurs ausgleichen. Kostensteigerungen können dann nicht mehr über Abwertungen korrigiert werden; sie müssen dort ver-

hindert werden, wo sie entstehen. Gleiches gilt auch gegenüber Osteuropa, da die EU-Länder und die Beitrittsländer über mehr oder weniger feste Wechselkurse verbunden werden. Das heißt: Liegen die relativen Arbeitskosten in den EU-Ländern höher als in den Drittländern, mit denen die EU um die Märkte im Osten konkurriert (z.B. USA und Japan), fällt der Anpassungsdruck künftig überwiegend auf die EU-Arbeitsmärkte (Foders 1998c). Dieser Druck bleibt nach der Erweiterung bestehen, sofern die Beitrittsländer, wie vorgesehen, vorübergehend einen festen Wechselkurs zum Euro unterhalten und nach einer Übergangsphase, in der sie die Maastrichter Konvergenzkriterien und den fiskalischen Stabilitätspakt ohne Einschränkungen erfüllen müssen, auf ihre eigenen Währungen zugunsten des Euro verzichten sollten. Natürlich würde dieser Druck im Falle einer gleichzeitigen Schwäche des Dollar und/oder Yen (gegenüber dem Euro) um einiges stärker werden, da der Euro-Raum dann mit einer Aufwertungstendenz zu kämpfen und möglicherweise Marktanteilverluste auf den Weltmärkten (darunter auch in den osteuropäischen Ländern, die — noch — nicht der EU beigetreten sind) hinzunehmen hätte.

Für die Anpassung der EU-Arbeitsmärkte an die makro- und mikroökonomischen Erfordernisse der Osterweiterung unter den Bedingungen eines festen Wechselkurses gibt es kaum Optionen: Der Fortschritt, der sich bei der Arbeitsproduktivität im Zuge von Verbesserungen des humanen und physischen Kapitals einstellt, darf über einen längeren Zeitraum hinweg nicht von Einkommenszuwächsen begleitet werden. Gelänge es zudem dafür zu sorgen, daß sich die Preisbildung auf dem Arbeitsmarkt an den wahren Knappheitsverhältnissen ausrichtete, würde die notwendige Anpassung in den Unternehmen merklich erleichtert.

6.3.4 Faktorwanderungen

6.3.4.1 Arbeitskräfte

Da sich die Einkommens- und Beschäftigungsperspektiven der abhängig Beschäftigten in den Beitrittsländern weiter verbessern werden, nehmen die angebotsbestimmten Anreize für Arbeitskräfte aus Beitrittsländern 2002 zur Wanderung in Mitgliedstaaten der EU (15) ab. Befürchtungen, nach der Vollmitgliedschaft der Beitrittsländer komme es ohne Quotenregelung zu massiven Zuwanderungen, werden sich wie im Falle der Süderweiterung 1981/86 als schlecht begründet erweisen, wenn sie sich auf das gegenwärtige Gefälle in den Arbeitseinkommen, bewertet zu Euro-Wechselkursen, stützen. Entscheidend sind die Erwartungen über die Nachfrage nach Arbeitskräften in den Mitgliedstaaten der EU (15). Diese wird sich aber bei gegebenen Mindestlöhnen und sonstigen Re-

gulierungen des Arbeitsmarktes nicht aufgrund der Erweiterung ändern. Zuwanderer stünden zusammen mit Millionen Stellensuchender aus dem Unionsgebiet und aus Drittländern einer kaum veränderten kleinen Zahl offener Stellen gegenüber. Die geringe Wahrscheinlichkeit, eine Anstellung zu finden, die Mobilitätskosten und nicht zuletzt die Erwartung weiterhin steigender Nachfrage nach Arbeitskräften in den Beitrittsländern selbst werden dafür sorgen, daß es keine schubartige Nettozuwanderung geben wird.¹¹⁰

6.3.4.2 Kapital

Kapital im allgemeinen

Die Länder, die Mitglieder der EU werden wollen, sind mit der EU zum Teil seit Jahren durch die Europa- oder Assoziierungsabkommen verbunden. Sie genießen eine weitgehende Freiheit im Kapital- und Güterverkehr mit der EU. Außerdem bekommen diese MOE-Länder finanzielle und technische Hilfe für ihre Anpassung an die Normen der EU. Die politische Stabilität, zu der die Osterweiterung einen Beitrag leisten könnte, scheint weitgehend schon jetzt gegeben zu sein.

Die Nettoimporte von Kapital, darunter Direktinvestitionen, werden tendenziell weiter zunehmen, solange der Aufholprozeß anhält. Dies spiegelt wider, daß die Beitrittskandidaten aufgrund ihrer relativen Knappheit an Kapital und ihres produktiven Wissens bei zunehmender Kreditwürdigkeit ein Ziel anlagensuchenden internationalen Kapitals bleiben werden. Die Trendkomponente in den Zeitreihendaten für den Kapitalverkehr wird nach dem Beitritt nicht statistisch signifikant anders sein als vor dem Beitritt.

*Kapital im besonderen: Direktinvestitionen*¹¹¹

Die in Abschnitt 4.2.3.1.2 beschriebene große Diskrepanz zwischen den Zu- und Abflüssen der Direktinvestitionen der MOE-Länder gegenüber der EU (15) wird sich im Laufe der Zeit reduzieren. Mit der fortschreitenden Wirtschaftsentwicklung und dem Entstehen der sogenannten firmenspezifischen Wettbewerbsvorteile der einheimischen Unternehmen nehmen Direktinvestitionen des betreffenden Landes im Ausland zu. Dadurch können — relativ betrachtet — Nettodirektinvestitionen für beide beteiligten Länder zurückgehen. Eine solche Auswirkung der EU-Osterweiterung auf Direktinvestitionen läßt sich mit der Erfahrung aus der EU-Süderweiterung belegen. Im Durchschnitt der Jahre 1986–1988 betragen die Nettodirektinvestitionen der EU in Portugal und Spanien über 90 vH der

¹¹⁰ Für eine ähnliche Einschätzung siehe Straubhaar (1998) und Weise et al. (1997).

¹¹¹ Abschnitt übernommen von Agarwal (2000).

Bruttozuflüsse in diese Länder. Acht Jahre später (1994–1996)¹¹² hatten sie sich aufgrund der erfolgten Konvergenz auf 71 bzw. 79 vH reduziert (Tabelle A33). So kann auch im Falle der MOE-Länder erwartet werden, daß ihre Direktinvestitionen in die EU zunehmen werden und dadurch das relative Gewicht der EU-Nettodirektinvestitionen in diese Länder abnehmen wird.

Grenzüberschreitende Bewegungen von investivem Kapital neigen im allgemeinen dazu, gewisse Entwicklungszyklen zu durchlaufen (Dunning und Narula 1996). Im ersten Stadium ist ein Land überwiegend ein Empfänger von Direktinvestitionen in natürliche Ressourcen. Im zweiten Stadium nehmen ausländische Investitionen in andere Sektoren zu, aber das betreffende Land investiert im Ausland kaum. Erst in der dritten Phase des Zyklus nimmt die Wachstumsrate der Direktinvestitionen im Ausland zu. Die vierte Phase wird durch eine Angleichung der in- und ausländischen Direktinvestitionsbestände gekennzeichnet.

Die erfolgreicheren MOE-Länder, wie Ungarn, Polen, Estland und die Tschechische Republik, befinden sich gegenwärtig im zweiten Stadium. Wie lange die einzelnen Phasen des Entwicklungszyklus andauern, läßt sich nicht a priori vorhersagen. Aus Griechenland z.B., das viel länger als Portugal und Spanien ein Mitglied der EU ist, sind kaum Direktinvestitionen in die EU geflossen. Das Verhältnis der Netto- zu den Bruttoinvestitionszuflüssen in Griechenland hat seit 1986–1988 im Gegensatz zu Portugal und Spanien sogar zu- und nicht abgenommen (Tabelle A33). So ist die Entwicklung auch in MOE-Ländern von starken Unterschieden geprägt. Die Länder der zweiten EU-Kandidatengruppe hinken den ersten Anwärterländern bezüglich ihrer Beitrittsreife hinterher. Im Falle von Ungarn als dem erfolgreichsten Empfänger der Direktinvestitionen in MOE sind schon erste Anzeichen des „flying-geese“-Typs von Direktinvestitionen im Ausland beobachtet worden (UN 1998: 278), so wie sie in ostasiatischen Ländern häufig vorkommen. Das bedeutet, daß einheimische Unternehmen teils wegen der zunehmenden Arbeitskosten im Inland und teils aufgrund der gewonnenen internationalen Investitionsfähigkeit im Ausland investieren.

6.4 Fiskalische Effekte

Bei den fiskalischen Effekten der Osterweiterung müssen drei Ursachen unterschieden werden:

¹¹² Die Daten der OECD (1998) ergeben für 1997 einen noch stärkeren Rückgang. Die OECD-Zahlen sind aber nicht ganz mit den hier verwendeten Eurostat-Zahlen vergleichbar.

- die Auswirkungen der Einigung des Europäischen Rates in Berlin am 25./26. März 1999 über den mittelfristigen Finanzrahmen, darunter vor allem die Bestimmungen über das künftige Eigenmittelsystem der Gemeinschaft und die Festlegung von Obergrenzen für die Verpflichtungsermächtigungen in den einzelnen Politikbereichen;
- die Nachfrage- und Angebotsreaktionen auf die Umsetzung der Beschlüsse des Europäischen Rates in Berlin zur Agenda 2000 am 25./26. März 1999;
- die Entscheidungen der Organe nach der Erweiterung, die von den Präferenzen der neuen Mitgliedsländer für höhere Ausgaben geprägt sein werden.

Die Festlegung des Finanzrahmens der EU für den Zeitraum 2000–2006 durch den Europäischen Rat in Berlin dürfte überwiegend nur kurzfristigen Effekten Rechnung tragen, mittel- und langfristige Effekte aber nicht einschließen, mithin die wahren Effekte unterschätzen. Nachfrage- und Angebotseffekte, vor allem auf den nationalen Märkten der Beitrittsländer 2002, die durch die Übernahme der Agrarmarktregelungen und die Aussicht auf Finanzhilfen für eine Vielzahl von Aktivitäten aus den Strukturfonds verursacht werden, dürften erst in Beschlüssen über den Finanzrahmen für die Zeit nach 2006 finanzwirksam und transparent werden. Es werden wahrscheinlich, wie nach den bisherigen Erweiterungen, in den vergrößerten Organen „neue und unabweisbare Gemeinschaftsaufgaben“ beschlossen werden, ohne daß alte Aufgaben abgeschafft werden.

Um Widerstände gegen höhere Beiträge zu überwinden, könnten bei der Finanzierung neue Wege beschritten werden: Kreditfinanzierungen von EU-Ausgaben und autonome EU-Steuern sind die Stichworte, die die Richtung weisen, in die die Organe künftig gehen könnten. Das Wagnersche Gesetz von der säkular steigenden Staatsquote, das an nationalen Grenzen bisher nicht haltgemacht hat, sondern seine Gültigkeit auch auf Gemeinschaftsebene in den letzten 40 Jahren bewiesen hat, wird auch in der erweiterten Union wirksam sein; die neuen Abstimmungsverhältnisse (mit verringerten Stimmenanteilen Deutschlands und anderer größerer und wohlhabenderer Länder) könnten Beschlüsse auf Kosten der Länder leichter machen, deren Beitragsanteil schon im Gefolge der bisherigen Erweiterungen über den stimmenäquivalenten Anteil hinaus angestiegen ist.

Diese wenig erfreulichen Perspektiven werden hier nicht weiter verfolgt. Im folgenden wird statt dessen versucht, die Grenzen der fiskalischen Effekte abzu- stecken, die sich aufgrund der jetzigen Beschlußlage klar abzeichnen oder die aus Schätzungen von Wirtschaftsforschern abgeleitet werden können.

Von den Beschlüssen des Europäischen Rates von Berlin sind im Rahmen dieser Untersuchung folgende von besonderer Wichtigkeit:

- Die Obergrenze der Eigenmittel der EU soll auch in der mittelfristigen Finanzplanung für den Zeitraum 2000–2006 unverändert 1,27 vH des BSP betragen. Die veranschlagten Ausgaben sollen nicht stärker als die Haushaltsausgaben der Mitgliedsländer steigen, in Prozent des BSP unterhalb der Beitragsobergrenze bleiben und prozentual sogar sinken.
- Die Mittel, die aufgrund der Gemeinschaftsaufgaben an die Mitgliedsländer der EU (15) gezahlt werden, sollen real konstant bleiben und die Mittel für die neuen Beitrittsländer (ab 2002) steigen. Der Europäische Rat hat sich bei diesem Beschluß an die Vorgabe anlässlich seiner Tagung in Cardiff gehalten und bei der Darstellung der finanziellen Vorausschau (Tabelle 36) zwischen Ausgaben für die EU (15), für die Erweiterung und für die Hilfe zur Vorbereitung auf den Beitritt getrennt. In Berlin hat er beschlossen, daß von den für die EU (15) bestimmten Ausgaben keine Beträge zur Deckung von Ausgaben verwendet werden dürfen, die durch den Beitritt entstehen.
- Nach dem Beschluß über die Erweiterung der EU (15) soll die finanzielle Vorausschau unter Berücksichtigung der tatsächlichen Zahl der beitretenden Länder und der Höchstbeträge für die Position Erweiterung angepaßt werden. Bei dieser Anpassung beschließt der Rat mit qualifizierter Mehrheit.
- In seinen Ausführungen zur gemeinsamen Agrarpolitik und zur Strukturpolitik hebt der Rat hervor, daß es sich bei der finanziellen Vorausschau um ein Zielszenario handelt, das aktuellen Entwicklungen im Planungszeitraum angepaßt werden kann oder soll. Mit anderen Worten: Es gibt in diesen Bereichen keine verbindlichen Obergrenzen für die Ausgaben.
- Haushaltsungleichgewichte — gemeint sind Haushaltsbelastungen von Mitgliedstaaten —, die, an deren relativem Wohlstand gemessen, exzessiv sind, sollen, soweit möglich, korrigiert werden im Wege der Ausgabenpolitik und ansonsten durch Änderung des Eigenmittelsystems (zur Finanzierung der EU-Haushaltsverpflichtungen).

Die Lösung des Problems der „exzessiven Haushaltsbelastungen“ ist aus alloktionstheoretischer Sicht nicht die beste. Eine Korrektur der „exzessiven Haushaltsbelastungen“ vorrangig im Wege der Einnahmenpolitik wäre vorteilhafter gewesen, weil mehr knappe Mittel bei denen verblieben wären, die sie erwirtschaften und über bessere Informationen ihrer bestmöglichen Verwendung verfügen.

Eine nähere Betrachtung des Beschlusses des Europäischen Rates in Berlin zeigt, daß an einen durchgreifenden Abbau von Ausgaben nicht herangegangen wird. Als Änderung mit dem Ziel, „... die Ausgewogenheit des finanziellen Rahmens ab dem Jahr 2000 zu verbessern ...“, nennt der Europäische Rat in Berlin (1999: 16) zum einen Maßnahmen auf der Ausgabenseite (die Bindung des Anstiegs der EU-Ausgaben an den Anstieg der öffentlichen Ausgaben der Mit-

Tabelle 36 — Finanzielle Vorausschau des Europäischen Rates auf Ausgaben des EU-Haushalts für die EU (15) und die EU (21)^a 2000–2006 (Mrd. Euro)

	EU (15)		EU (21)				
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Haushaltsverpflichtungen für:							
Landwirtschaft	40,9	42,8	43,9	43,8	42,8	41,9	41,7
Strukturpolitik	32,0	31,5	30,9	30,3	29,6	29,6	29,2
Interne Politik	5,9	6,0	6,0	6,1	6,1	6,2	6,2
Externe Politik	4,6	4,6	4,6	4,6	4,6	4,6	4,6
Verwaltung	4,6	4,6	4,7	4,8	4,9	5,0	5,1
Reserven	0,9	0,9	0,7	0,4	0,4	0,4	0,4
Hilfe zur Vorbereitung auf den Beitritt	3,1	3,1	3,1	3,1	3,1	3,1	3,1
Erweiterung			6,5	9,0	11,6	14,2	16,8
darunter:							
<i>Landwirtschaft</i>			1,6	2,0	2,5	2,9	3,4
<i>Strukturpolitik</i>			3,8	5,8	7,9	10,0	12,1
Verpflichtungen insgesamt in vH des BSP	1,13	1,12	1,14	1,15	1,11	1,09	1,09

^aIn Preisen von 1999.

Quelle: Europäischer Rat (1999); eigene Zusammenstellung.

gliedstaaten und die Reform der gemeinsamen Agrarpolitik mit Ausgabendeckung). Zum anderen soll das bisherige Eigenmittelsystem geändert werden mit dem Ziel, „... der Beitrittskapazität der einzelnen Mitgliedstaaten weiterhin stärker Rechnung zu tragen und für die weniger wohlhabenden Mitgliedstaaten die regressiven Elemente im derzeitigen System der Eigenmittel zu korrigieren ...“. Ein Mittel hierfür ist die Reduzierung des maximalen Abrufsatzes für die Mehrwertsteuer-Eigenmittel im Jahr 2002 von derzeit 1 vH auf 0,75 vH und im Jahr 2004 auf 0,5 vH. Entsprechend steigen die BSP-Eigenmittel, die den verbleibenden Finanzbedarf decken. Die Kommission (1998b) weist aus, daß Deutschland 700 Mill. Euro mehr an Mehrwertsteuerbeitrag zahlt, als es in einem angenommenen System der Fall wäre, in dem die Beiträge allein nach der BSP-Basis erhoben werden. Da der Anteil der Mehrwertsteuer-Eigenmittel an den Eigenmitteln sinken wird, dürfte sich eine geringere Bruttobeitragszahllast für Deutschland ergeben.

Eine weitere Entlastung für Deutschland wird durch die Reduzierung des deutschen Anteils an der Finanzierung des Beitragsrabatts für Großbritannien¹¹³ erwartet; dieser Rabatt ist in Berlin vom Europäischen Rat erneut bestätigt worden. Die Reduzierung des Bruttobeitrags Deutschlands zum EU-Haushalt wird

¹¹³ Zur Entstehungsgeschichte und Definition dieses Rabatts vgl. Regling (1996).

auf insgesamt etwa 700 Mill. Euro pro Jahr veranschlagt (Deutsche Bundesbank *Monatsberichte* Juli 1999). Überdies wird erwartet, daß Deutschland einen größeren Anteil von den Mitteln der Strukturfonds erhält. Die Bundesregierung hat erste Schätzungen vorgelegt, wonach die Entlastungen der Bruttobeiträge ab dem Jahr 2002 zusammen mit den höheren Zuflüssen von Strukturfondsmitteln die Nettobeitragsquote von 0,6 vH des BSP im Jahr 1999 auf gut 0,4 vH des BSP im Jahr 2006 vermindern würden (Deutsche Bundesbank *Monatsberichte* Juli 1999).

Der Beschluß des Europäischen Rates in Berlin, den Bruttobeitrag Deutschlands zu reduzieren, sowie seine Absichtserklärung, die in der finanziellen Vorausschau ausgewiesenen Mittel für Verpflichtungen für die EU (15) real konstant zu halten und die für die neuen Mitglieder vorgesehenen Mittelерhöhungen nicht zu überschreiten, stellen sicherlich einen Markstein in der Entwicklung des EU-Finanzsystems dar. Freilich sind Absichten noch keine Taten. Zweifel bleiben daher bestehen, ob es in den kommenden Jahren nicht doch in einer EU (21) zu Korrekturen der Beschlußlage kommt, die höhere reale Ausgaben und Bruttobeiträge nach sich ziehen und die Schätzungen bestätigen, die es in der Literatur zu den fiskalischen Effekten der Osterweiterung gibt.

Hinsichtlich der fiskalischen Effekte der Erweiterung findet sich in der Literatur eine Vielzahl von Schätzungen mit großer Variationsbreite. Die Breite ergibt sich aufgrund abweichender Basisjahre, Haushaltspositionen und Analysen über Marktreaktionen, Absorptionsfähigkeit der Beitrittsländer und Reformfähigkeit der EU. Eine Übersicht über die verschiedenen Schätzungen in der englischsprachigen Literatur wird von Baldwin et al. (1997) gegeben. Den Schätzungen ist gemeinsam, daß sie das Gemeinschaftsrecht vor dem Beschluß des Berliner Europäischen Rates zugrunde legen. Die Autoren legen eine Konsensus-Schätzung für das Jahr 2000 vor, die fiskalische Effekte durch eine Erweiterung um die vier Visegrädländer Tschechische Republik, Slowakische Republik, Ungarn und Polen in Höhe von 19 Mrd. Euro in Preisen von 1994 (Tabelle 37) ausweist. Die fiskalischen Effekte, die das DIW (Weise et al. 1997) für die Erweiterung um die vier Visegrädländer und Slowenien auf Preisbasis von 1992 ermittelt, variieren in Abhängigkeit von den Annahmen über das Vorankommen der Reformen der EU-Politik. Unter der Annahme, daß der „acquis communautaire“ ohne deutliche Veränderung auf die neuen Mitgliedsländer übertragen wird, veranschlagt es langfristige Nettoeffekte in Höhe von jährlich rund 33 Mrd. Euro in Preisen von 1992 für das Jahr 2010 (Tabelle 37). Für das Szenario einer Erweiterung nach Reform der Strukturpolitik und der Agrarpolitik der EU weist das DIW langfristige fiskalische Effekte in Höhe von 17,2 Mrd. Euro in Preisen von 1992 aus.¹¹⁴

¹¹⁴ In Preisen von 1999 sind dies 10,3 Mrd. Euro (2000) und 19,4 Mrd. Euro (2010).

Tabelle 37 — Schätzungen der langfristigen Effekte einer ersten Osterweiterung auf Einnahmen und Ausgaben des EU-Haushalts (Mill. Euro)

	Konsensus-Schätzung ^a	Schätzung des DIW ^b
	Visegrädländer ^c	Visegrädländer und Slowenien ^d
Ausgaben Agrarpolitik	10	6,7
Ausgaben Strukturpolitik	13	33,0
Beiträge der Beitrittsländer	4	6,5
Nettoeffekt	-19	-33,0

^aVon Baldwin et al. (1997: 157). — ^bVon Weise et al. (1997); die Zahlen beziehen sich auf die Variante einer konstanten EU-Politik; Prognoseendjahr 2010. — ^cPreise von 1994. — ^dPreise von 1992.

Quelle: Eigene Zusammenstellung.

Die Projektionen des DIW (Weise et al. 1997) beziehen sich auf die Visegrädländer und Slowenien und die Konsensus-Schätzung auf die Visegrädländer allein. Werden die Daten der Slowakischen Republik in der Konsensus-Schätzung, die in der ersten Beitrittsrunde nicht dabei sein wird, durch die der nunmehr festgelegten Beitrittskandidaten Slowenien und Estland ersetzt, die, gemessen an der Größe ihrer Bevölkerung und ihres BIP nur wenig kleiner als die Slowakische Republik sind, so dürfte die Konsensus-Schätzung die Effekte eines Beitritts der Beitrittsländer 2002 recht gut repräsentieren.¹¹⁵ Die Verwendung der Projektionsergebnisse des DIW für den Kreis der hier betrachteten Länder dürfte die fiskalischen Effekte überzeichnen, weil Lettland, das die Slowakei als Kandidat der ersten Erweiterung ersetzt, ein geringeres volkswirtschaftliches Gewicht als die Slowakei hat.

Die Mitgliedstaaten der EU (15) werden die fiskalischen Effekte mit steigenden Beitragszahlungen bewältigen müssen. In Tabelle 38 wird ausgewiesen, welche zusätzlichen Finanzbeiträge auf die Mitgliedstaaten der EU (15) auf der Basis der nationalen Beitragsquoten zum EU-Haushalt 1999 zukommen, wenn die fiskalischen Effekte der ersten Osterweiterung gemäß der finanziellen Vorausschau des Europäischen Rates vom März 1999 oder der Konsensus-Schätzung von Baldwin et al. (1997) oder der Schätzung des DIW (Weise et al. 1997) — für ein Szenario ohne EU-Reform — eintreten. Es ist zu beachten, daß die Euro-Beträge aus den Schätzungen von Baldwin et al. (1997) und vom DIW (Weise et al. 1997) auf die Preisbasis von 1999 hochgerechnet worden sind.

¹¹⁵ Tschechische Republik, Ungarn, Polen, Estland und Slowenien.

Tabelle 38 — Fiskalische Effekte der ersten Osterweiterung für die EU (15) nach Mitgliedstaaten^a (Mrd. Euro)

Land	Beitragsquoten ^b 1999	Fiskalische Kosten der Erweiterung ^c pro Jahr		
		Berliner Rats- beschuß für das Jahr 2006	Konsensus- schätzung von Baldwin et al. (1997)	nach DIW (Weise et al. 1997)
EU (15)	1,000	13,0	21,0 ^d	37,2 ^e
Deutschland	0,264	3,4	5,4	9,8
Frankreich	0,172	2,2	3,5	6,4
Italien	0,130	1,7	2,7	4,8
Luxemburg	0,002	0,0	0,0	0,1
Belgien	0,039	0,5	0,8	1,4
Niederlande	0,060	0,8	1,2	2,2
Dänemark	0,020	0,3	0,4	0,8
Irland	0,010	0,1	0,2	0,4
Vereinigtes Königreich	0,135	1,7	2,8	5,0
Griechenland	0,015	0,2	0,3	0,6
Portugal	0,014	0,2	0,3	0,5
Spanien	0,069	0,9	1,4	2,6
Finnland	0,014	0,2	0,3	0,5
Österreich	0,027	0,3	0,5	1,0
Schweden	0,029	0,4	0,6	1,1

^aIn Preisen von 1999. — ^bErmittelt aus dem Haushaltsentwurf für 1999. — ^cAufteilung nach Beitragsschlüssel 1999. — ^dBei unveränderten institutionellen Rahmenbedingungen in der EU und Beitritt der Visegrädländer. — ^eBei unveränderten institutionellen Rahmenbedingungen in der EU und Beitritt der Visegrädländer und Slowenien.

Quelle: Europäischer Rat (1999); Baldwin et al. (1997); Weise et al. (1997); eigene Zusammenstellung und Berechnungen.

Aus dem Beschluß des Europäischen Rates in Berlin lassen sich zusätzliche fiskalische Kosten Deutschlands in Höhe von jährlich 3,4 Mrd. Euro (in Preisen von 1999) am Ende des Zeitraums der finanziellen Vorausschau ableiten. Nach der Konsensus-Schätzung von Baldwin et al. (1997) müßte Deutschland unter den gegebenen Rahmenbedingungen mit langfristigen fiskalischen Effekten in Höhe von jährlich etwa 5,4 Mrd. Euro rechnen. Nach dem DIW-Szenario (Weise et al. 1997) — ohne durchgreifende Reformen der EU-Politik — kommen auf Deutschland fiskalische Kosten aus der ersten Osterweiterung in Höhe von jährlich 9,8 Mrd. Euro zu. Ob die vom Europäischen Rat für das Jahr 2006 ausgewiesenen Ausgaben der EU (21) für die sechs neuen Mitgliedsländer (16,8 Mrd. Euro) bereits das Maximum der Effekte darstellen, d.h. in den folgenden

Jahren keine zusätzlichen Belastungen für die EU (15) auftreten, scheint nicht sicher.

Zweifel an der Verlässlichkeit der Vorausschau des Rats lassen sich wie folgt begründen: In der finanziellen Vorausschau wurde unterstellt, daß die Landwirte der neuen Mitgliedsländer nicht an den Programmen der direkten Einkommenszahlungen teilnehmen werden.¹¹⁶ Die Beitrittsländer haben in den Beitrittsverhandlungen deutlich werden lassen, daß sie mit einem solchen Ausschluß nicht einverstanden sind. Blicke es bei dieser Verhandlungsposition der EU (15), so würden die neuen Mitgliedsländer *nach* ihrem Beitritt alles daran setzen wollen, den Zugang ihrer Landwirte zu den direkten Einkommensbeihilfen doch noch zu ermöglichen. Die Erfahrungen mit bisherigen Erweiterungen zeigen, daß es den neuen Mitgliedern gelingen kann, von den alten Mitgliedern finanzielle Zugeständnisse zu erhalten. Mit einem stärkeren Anstieg der Belastungen — als von der finanziellen Vorausschau des Europäischen Rates angezeigt — ist daher zu rechnen. Entscheidend für die Höhe der fiskalischen Effekte der Osterweiterung dürfte letztlich der Wille der EU (15) sein, die Institutionen der EU, darunter die Agrar- und Strukturpolitik, vor einer Erweiterung zu reformieren. Gelänge es im Zuge einer solchen Reform, die EU-Ausgaben im Bereich der Gemeinschaftspolitik abzubauen, so könnte die Osterweiterung bewältigt werden, ohne daß die negativen fiskalischen Effekte in den Mitgliedstaaten in dem beschriebenen Ausmaß eintreten.

In Höhe der fiskalischen Effekte der ersten Osterweiterung gemäß dem Berliner Ratsbeschluß entstehen Einkommensverluste bei den Unionsbürgern in der EU (15). Die Finanzierung der höheren Kosten der Mitgliedschaft könnte auf verschiedene Weise bewältigt werden, beispielsweise durch Kürzungen von Ausgaben an anderer Stelle der nationalen und europäischen Haushalte oder durch Steueranhebung. In der Vergangenheit wurde nach Erweiterungen der Weg der Ausgabenkürzung nicht gewählt. Es ist daher zu erwarten, daß die fiskalischen Kosten der Osterweiterung über Steueranhebungen finanziert werden.

Werden die erweiterungsbedingten Erhöhungen der Mitgliedsbeiträge zum EU-Haushalt durch zusätzliche Steuern in den Mitgliedstaaten (etwa in Form eines Osterweiterungszuschlags zur Einkommens- und Lohnsteuer) aufgebracht, so ergeben sich dadurch negative statische Wohlfahrtseffekte in Höhe der volkswirtschaftlichen Kosten der zusätzlichen Steuern (vgl. Abschnitt 2.6). Bei fiskalischen Effekten gemäß dem Finanzplan des Europäischen Rates in Berlin (rund

¹¹⁶ Die Kommission der Europäischen Gemeinschaften (EC 1997) gibt an, daß die Teilnahme der Landwirte an dem Programm der direkten Einkommenszahlungen den Haushalt der EU (21) zusätzlich mit rund 7,3 Mrd. Euro belasten würde. Sie lehnt eine solche Teilnahme ab: „... direct payments, conceived as compensation for price reductions, would not be justified for farmers in acceding countries who would face price rises instead“ (EC 1997: 3).

13 Mrd. Euro im Jahr 2006) würden Unionsbürger in der EU (15) erweiterungsbedingte volkswirtschaftliche Kosten der zusätzlichen EU-Steuer in einer Spannweite von 10,4 Mrd. Euro (bei einem „excess-burden“-Faktor von 0,8) und 15,6 Mrd. Euro (bei einem „excess-burden“-Faktor von 1,2) zu tragen haben. Zusammen mit dem Einkommensverlust aus dem zusätzlichen Finanzbeitrag an die erweiterte EU ergäbe dies Wohlfahrtsverluste in Höhe von 23,4–28,6 Mrd. Euro. Davon entfielen 6,1 bis 7,5 Mrd. Euro auf die Unionsbürger in Deutschland.

Den Wohlfahrtsverlusten in Deutschland und anderen Mitgliedsländern der EU (15) stünden keine Wohlfahrtsgewinne aus einer effizienteren realen Integration gegenüber, da die Erweiterung an sich, im Unterschied zu den Assoziierungsabkommen, den Marktkräften — von wenigen Bereichen abgesehen, darunter der Energie- und Telekommunikationssektor — nur wenig mehr Raum zur Entfaltung geben würde, d.h. die Marktintegration nicht fördert, wie die Erfahrungen mit den bisherigen Erweiterungen belegen. Maßnahmen wie die preisliche und finanzielle Förderung der Agrarproduktion oder die Subventionierung von Anbietern privater Güter im Rahmen der Struktur-, Regional- oder Sozialpolitik aus Haushaltsmitteln der EU, die von den alten Mitgliedern der EU finanziert werden, verbessern nicht die Arbeitsteilung und die Güterversorgung in der EU. Eine Änderung der Finanzierungsregeln der EU, begleitet von durchgreifenden Reformen der Gemeinschaftspolitiken, wäre erforderlich, wenn materielle Wohlfahrtsverluste für Deutschland und andere Mitgliedsländer der EU im Gefolge der geplanten Erweiterungen der EU vermieden werden sollen.

7 Zusammenfassung und Schlußfolgerungen

Die angestrebte Erweiterung der EU (15) um bis zu 13 Länder, darunter zehn Länder aus Mittel- und Osteuropa, wird, wie im Falle der bisherigen Erweiterung, die Politikintegration vertiefen, die Rahmenbedingungen für eine vertiefte Marktintegration aber gegenüber dem Status der Assoziierung nur unwesentlich verändern. Legt man dieses Kriterium der Intensität der Marktintegration für die Abschätzung der realwirtschaftlichen Effekte auf Seiten der Altmitglieder zugrunde, so ist zu erwarten, daß sich diese Effekte sehr in Grenzen halten. Die Assoziierung hat Handels- und andere Zutrittsbarrieren bereits weitgehend zum Verschwinden gebracht.

Dies bedeutet, daß schon vor dem Datum der Osterweiterung der Spielraum für eine intensivere Arbeitsteilung zwischen Alt- und Neumitgliedern im wesentlichen durch die Assoziierungs- bzw. Europaabkommen gegeben ist. An dem durch diese Arrangements erreichten Stand der Marktintegration wird der Beitritt wenig ändern. Allerdings könnte die Vollmitgliedschaft zu einer Verstärkung der Reformpolitik in den Beitrittsländern beitragen und es deshalb zu einer weiteren Verringerung der Risikoprämie auf Investitionen kommen.

Die Einschätzung einer schon recht hohen Marktintegration, die im wesentlichen für die Beitrittsländer 2002 (Estland, Polen, Slowenien, Tschechische Republik, Ungarn) gilt, die im Mittelpunkt dieser Untersuchung standen, dürfte auch für die Länder der zweiten Runde relevant sein. Ob sich die Wachstumsbedingungen in den Neumitgliedern im Gefolge des Beitritts verbessern und dies positive Abstrahleffekte für die Altmitglieder hat, ist schwer abzuschätzen. Angesichts der deutlichen Unterschiede im wirtschaftlichen Gewicht zwischen Alt- und Neumitgliedern dürften sich diese Impulse für die Altmitglieder in engen Grenzen bewegen.

In den assoziierten Ländern Mittel- und Osteuropas dürfte sich der wirtschaftliche Aufholprozeß nach deren Beitritt (im Vergleich zu einer Entwicklung ohne Beitritt) eher verstetigen als beschleunigen. Diese Einschätzung wird auch aus der Entwicklung der Beitrittsländer 1981/86 abgeleitet, mit denen die neuen Beitrittsländer 2002 gemeinsam haben, daß die Unterschiede zu den alten Mitgliedstaaten bezüglich Entwicklungsniveau und Faktorausstattung groß sind. Diese Unterschiede begründen zwar ein Potential für wirtschaftliche Aufholprozesse innerhalb einer Integration. Deren Realisierung hängt allerdings stark von der marktwirtschaftlichen Ausrichtung der Reformpolitik in den Neumitgliedern ab. Wird dieses Potential wie bisher genutzt, bedeutet dies, daß die Zuwachsraten des BIP sowie der Aus- und Einfuhren in den neuen Beitrittsländern künftig ähnlich hoch sein werden wie in den Jahren nach ihrer Assoziierung mit der

EU (15). Sie waren höher als die jeweiligen Zuwachsraten in der EU (15). Verstetigen sich die marktwirtschaftlichen Reformen in den Neumitgliedern dank des Beitritts, so dürften sich die Aufholprozesse gegenüber den Altmitgliedern fortsetzen. Für diese Entwicklung spricht, daß die durch die Assoziierungsabkommen ermöglichte Integration der Märkte der Beitrittsländer 2002 in den Binnenmarkt der EU durch den Aufbau marktwirtschaftlicher Institutionen sowie die Fortschritte bei der makroökonomischen Stabilisierung dieser Länder gestützt worden ist. Die Vollmitgliedschaft kann diesen Prozeß fortsetzen. Wird allerdings der bisherige Kurs verlassen und kommt es zu falschen Weichenstellungen in der Wirtschaftspolitik allgemein und in der Geld-, Banken-, Fiskal- oder Wechselkurspolitik im besonderen, so kann es zu Rückschlägen in der wirtschaftlichen Entwicklung kommen. Essentiell für Aufholprozesse und damit Konvergenz wird daher sein, daß die Transformation zu Marktwirtschaften mit stabilen Rahmenbedingungen in den Beitrittsländern 2002 fortgesetzt wird.

Eine Beschleunigung der Einfuhren der alten Mitgliedstaaten aus den neuen Beitrittsländern 2002 (wiederum im Vergleich zu einer Entwicklung ohne Beitritt) kann gemäß den Erfahrungen aus den bisherigen Erweiterungen nicht mehr direkt von einem Abbau der Grenzbarrieren erwartet werden. Eine verbesserte Güterversorgung der Konsumenten in den Mitgliedstaaten der EU (15) im Gefolge einer Erweiterung ist daher am ehesten indirekt dadurch zu erwarten, daß sich im Zuge des Wachstums in den Altmitgliedern die Importnachfrage erhöht; dieser Effekt dürfte jedoch nach den obigen Überlegungen in seiner Größenordnung begrenzt sein.

Was die Expansion der Ausfuhr des Verarbeitenden Gewerbes der alten Mitgliedstaaten in die assoziierten Staaten anlangt, so sind auch hier dank der Assoziierung die Marktzutrittsbarrieren weitgehend abgebaut worden. Von daher sind wiederum die zusätzlichen direkten Handelseffekte bezüglich der deutschen Ausfuhren, wie auch Österreichs und anderer Nachbarn der Beitrittsländer, gering zu veranschlagen. Wahrscheinlich werden sich wegen der Marktnähe die direkten Nachbarn der Neumitglieder mit ihren Ausfuhren besser stehen als die anderen Altmitglieder. Sollte sich indessen das Wachstum in den Beitrittsländern beschleunigen, so hätte das auch positive Effekte auf die Importnachfrage dieser Länder und damit auf die Exportchancen der Altmitglieder. Bei einer möglichen Exportexpansion seitens der alten Mitglieder kann — dies muß hervorgehoben werden — nicht direkt auf Realeinkommenssteigerungen in den Altmitgliedstaaten geschlossen werden. Um eine solche Beziehung abzuleiten, wäre es erforderlich, einen direkten Zusammenhang zwischen Exportexpansion einerseits und Investitionsausdehnung bzw. Erhöhung der Kapitalproduktivität andererseits herzustellen. Ein derartiger Zusammenhang kann nicht einfach aus der Exportexpansion abgeleitet werden.

Wie im Gefolge der 2. Erweiterung 1981/86 werden sich die Einkommens- und Beschäftigungsperspektiven der abhängig Beschäftigten in den assoziierten Ländern nach deren Beitritt weiterhin verbessern, jedoch kaum stärker, als dies auch ohne Beitritt der Fall wäre. Arbeiten, die in dieser Studie kritisch gewürdigt wurden, legen den Schluß nahe, daß sich die angebotsbestimmten Anreize für Arbeitskräfte aus den Beitrittsländern 2002 zur Wanderung in die Mitgliedstaaten der EU (15) in Zukunft eher abschwächen werden. Folgt man diesen Studien, so würden sich Befürchtungen, denen zufolge die Vollmitgliedschaft der Beitrittsländer 2002 ohne Quotenregelung massive Zuwanderungen zur Folge hätte, wie im Falle der Süderweiterung 1981/86 als wenig begründet erweisen, wenn sie sich lediglich auf das gegenwärtige Gefälle in den Arbeitseinkommen stützen. Entscheidend sind die Erwartungen der potentiellen Migranten über die Nachfrage nach Arbeitskräften in den Mitgliedstaaten der EU (15) zu gegebenen Löhnen. Diese Nachfrage wird sich aber aufgrund der in den meisten Mitgliedstaaten bestehenden Regulierungen des Arbeitsmarktes kaum aufgrund der Erweiterung ändern. Die hohe strukturelle Arbeitslosigkeit in vielen Mitgliedstaaten ist in Schwächen der Arbeitsmarktverfassungen begründet, die durch eine Erweiterung nicht einfach beseitigt werden können. Zuwanderer stünden zusammen mit Millionen Stellensuchender aus dem Inland und aus Drittländern einer kaum veränderten kleinen Zahl offener Stellen gegenüber. Für Stellensuchende ohne (knappe) höhere Qualifikation ist die Wahrscheinlichkeit, eine Anstellung zu finden, am geringsten. Stellensuchende aus den Beitrittsländern 2002, die über eine höhere Produktivität als inländische Arbeitskräfte verfügen, werden von den Unternehmen gesucht und eingestellt werden. Der Kreis solcher Arbeitskräfte dürfte nicht allzu groß sein. Den Studien zufolge spricht daher vieles dafür, daß die Mobilitätskosten und die Belegung des wirtschaftlichen Wachstums in den Beitrittsländern 2002 Migrationsanreize in Richtung Altmitglieder abbremsen wird, mit der Folge, daß sich Zuwanderungen in Grenzen halten. Allerdings kennt die Migrationsliteratur auch Verzögerungseffekte bei der Einschätzung der erwarteten Arbeitsmarktsituation im Heimatland durch potentielle Migranten. Dieser Verzögerungseffekt könnte bewirken, daß sich Migrationsneigungen nach dem Beitritt erst allmählich abschwächen. Insoweit dürfte die Sorge vor einer anhaltenden Einwanderungswelle — und die hiermit begründeten Beschränkungen der Freizügigkeit der abhängig Beschäftigten — relativiert werden. Die Mobilitätskosten und nicht zuletzt die Erwartung weiterhin steigender Nachfrage nach Arbeitskräften bei steigenden Einkommen in den Beitrittsländern 2002 dürften dafür sorgen, daß es keine nennenswerte Nettozuwanderung geben wird. Von daher scheinen Erwägungen, Übergangsfristen für die Herstellung der Freizügigkeit der abhängig Beschäftigten zu vereinbaren, ökonomisch nicht gut begründet.

Die Länder, die im Jahr 2002 Mitglieder der EU werden, genießen eine weitgehende Freiheit im Kapital- und Güterverkehr mit der EU im Rahmen der Europaabkommen. Außerdem bekommen diese MOE-Länder finanzielle und technische Hilfe für die Anpassung ihres Rechts und ihrer Institutionen an die Vorgaben der EU. Die Nettoimporte von Kapital, darunter Direktinvestitionen, werden tendenziell weiter zunehmen. Jedoch sprechen die bisherigen Erweiterungserfahrungen dafür, daß diese nicht stärker zunehmen, als es ohne Beitritt der Fall wäre. Dies spiegelt wider, daß die Beitrittskandidaten aufgrund ihrer relativen Knappheit an Kapital und produktivem Wissen bei zunehmender Kreditwürdigkeit schon jetzt ein Ziel anlagesuchenden internationalen Kapitals sind.

Insgesamt ist also nicht zu erwarten, daß sich in Deutschland oder in den anderen alten Mitgliedsländern der EU (15) signifikante Realeinkommensgewinne durch eine verbesserte Allokation oder höhere Akkumulation von Sach- und Humankapital — im Vergleich zu einer Entwicklung ohne Beitritt — einstellen werden. Wohlfahrtsgewinne für die Altmitglieder ließen sich nur dann erwarten, wenn die Erweiterung eine weitergehende Stärkung der Marktkräfte im gemeinsamen Wirtschaftsraum bedeuten würde und nicht bloß eine regionale Ausweitung des Teils des „acquis“, der ökonomisch nicht begründete Markteingriffe beinhaltet.

Die Beitrittsländer 2002 werden gleichwohl nach ihrer Aufnahme in die EU Nettotransfers aus dem EU-Haushalt erhalten. Je mehr Länder der EU beitreten, um so mehr Mittel müssen die alten Länder für diese Transfers an die neuen Mitglieder aufbringen. In dem Maße, wie die alten Mitglieder solche Transfers durch höhere Steuern, nicht aber durch Einsparung an anderer Stelle des Haushalts finanzieren, erleiden die privaten Haushalte ebenso wie die Unternehmen in den Altmitgliedern Einkommenseinbußen. Hinzu kommen in gesamtwirtschaftlicher Sicht die volkswirtschaftlichen Kosten der zusätzlichen Steuern. Die höheren Beitragslasten könnten durch Kürzungen der Ausgaben im Haushalt der EU vermieden werden oder durch Ausgabenkürzungen in den Haushalten der Mitgliedstaaten aufgebracht werden, etwa durch Senkung der Einkommenstransfers an private Haushalte oder der Subventionen an Unternehmen. Einsparungen im operativen Teil des EU-Haushaltes wären geeignet, es erst gar nicht zu einem Anstieg der Kosten der Mitgliedschaft der alten Mitgliedstaaten aufgrund der Aufnahme neuer Mitglieder kommen zu lassen.

Hinsichtlich der fiskalischen Effekte der Osterweiterung um die Beitrittsländer 2002 lassen sich aus dem Beschluß des Europäischen Rates in Berlin zusätzliche jährliche fiskalische Kosten für die EU (15) in Höhe von 13 Mrd. Euro und für Deutschland in Höhe von 3,4 Mrd. Euro (in Preisen von 1999) am Ende des Zeitraums der finanziellen Vorausschau ableiten. Daß die vom Europäischen Rat für das Jahr 2006 ausgewiesenen Ausgaben für die Beitrittsländer 2002 bereits das Maximum der Effekte darstellen, d.h. in den folgenden Jahren keine zusätz-

lichen Belastungen für die EU (15) auftreten, ist wenig wahrscheinlich, wenn die Reformen der Gemeinschaftspolitiken nicht entschlossener vorangebracht werden. Angesichts der Erfahrungen aus den bisherigen Erweiterungen ist zu befürchten, daß die fiskalischen Effekte höher ausfallen werden als vom Europäischen Rat eingeplant.

Ob es für die EU (15) bei den geschätzten fiskalischen Belastungen im Gefolge eines Beitritts der assoziierten Länder bleiben wird, ist abhängig vom Willen der nationalen Entscheidungsträger nicht nur der Mitgliedsländer der EU (15), sondern auch der Neumitglieder der EU (21–28). Die Neumitglieder werden, wie die bisherigen Neumitglieder auch, ihre Stimmrechte für eine Politik einsetzen wollen, die ihnen höhere Transfers (als von den alten Mitgliedern in Aussicht gestellt) verschafft. Bei den Transfers durch den Europäischen Ausrichtungs- und Garantiefonds, von denen sie nach den Beschlüssen der EU (15) ausgeschlossen sein sollen, dürften diese Bestrebungen der neuen Mitglieder aus europarechtlichen Gründen besonders erfolgversprechend sein. Unabhängig von den Ergebnissen künftiger Abstimmungen in den Organen der EU ist zu bedenken, daß es sich bei den vom Europäischen Rat geplanten Nettotransfers um jährlich wiederkehrende Zahlungen handelt. Die Barwerte dieser Zahlungen müßten über den Zeitverlauf kumuliert werden, um den Preis für die Unterschriften der Mitgliedstaaten der EU (15) unter die Beitrittsverträge bestimmen zu können. Dieser Preis macht ein Mehrfaches der vom Europäischen Rat in Berlin für das Jahr 2006 projektierten Kosten aus.

Wirtschaftliche Stabilität und Prosperität als Fundamente politischer Stabilität in allen europäischen Staaten können grundsätzlich dadurch gewonnen werden, daß das der regionalen Integration notwendigermaßen innewohnende Element der Diskriminierung für die Nichtmitglieder in Europa minimiert wird. Dies kann beispielsweise dadurch geschehen, daß Subventionen aus dem Strukturfonds der EU auf ihre handelsverzerrenden Wirkungen zu Lasten von Nichtmitgliedern überprüft und gegebenenfalls abgeschafft werden. Außerdem wäre die Ausdehnung des Europäischen Wirtschaftsraums — der eine europäische Freihandelszone mit Kapitalmobilität darstellt — auf alle europäischen Staaten anzustreben.

Den ökonomischen Interessen der Unionsbürger aller EU (15)-Mitgliedstaaten würde durch einen Beitritt neuer Länder dann nicht geschadet, wenn er ohne Nettotransfers an die neuen Mitglieder vollzogen werden könnte. Die zu erwartenden Transfers an neue Mitglieder zeigen an, daß die Grenzkosten der Produktion der von der EU bereitgestellten Güter ansteigen werden. Zu einem solchen Kostenanstieg war es schon nach den bisherigen Erweiterungen gekommen. Zwei Ursachen wurden identifiziert: eine Zunahme der Heterogenität der Mitglieder, die einen Anstieg von Transaktionskosten der Entscheidungsfindung verursacht, sowie das gemeinschaftliche Angebot von Gütern mit Merkmalen

privater Güter (Rivalität im Konsum). Sowohl die Heterogenität der Mitglieder als auch die Existenz unvollkommen öffentlicher Güter begründen die Notwendigkeit, die Grenzen der Europäischen Union zu bestimmen und diese auch zukünftig einzuhalten.

Mehrere Optionen kommen für die Vermeidung eines Anstiegs der Grenzkosten der Mitgliedschaft durch Aufnahme neuer Mitglieder der EU in Betracht: Die Beiträge der neuen Mitglieder zum Haushalt der EU werden nach Maßgabe des Anstiegs der Grenzkosten festgesetzt. Oder die Aufnahme wird solange hinausgezögert, bis sicher ist, daß die neuen Mitglieder den Heterogenitätsgrad der EU nicht verändern und als Konsumrivalen keine Rolle spielen. Oder die Aufnahme neuer Mitglieder erfolgt unter der Bedingung des Ausschlusses vom Konsum der Gemeinschaftsgüter mit Merkmalen privater Güter. Oder die Mitglieder der EU (15) beschließen vor der Erweiterung, das Angebot von unvollkommen öffentlichen Gemeinschaftsgütern zu verringern. Alternativ beschließen die Mitglieder der EU (15) vor der Erweiterung, das gemeinschaftliche Angebot auf Güter zu beschränken, die strikt die Merkmale öffentlicher Güter erfüllen.

Die letzte Option wäre die vorteilhafteste. Sie verlangt von den alten Mitgliedern eine Bereitschaft zur Reform vor allem in den Politikbereichen, die sich im Haushalt der EU in den operativen Ausgaben niederschlagen. Bislang war die Bereitschaft für eine solche Reform im Rat gering. Ein wesentlicher Grund hierfür mag der Schlüssel sein, nach dem die fiskalischen Kosten der Produktion der Gemeinschaftsgüter auf die Mitgliedstaaten umgelegt werden.

Unter der deutschen Ratspräsidentschaft ist es auf der Tagung des Europäischen Rats in Berlin im März 1999 jedoch zum ersten Mal in der Geschichte der europäischen Integration gelungen, die Finanzierungsregeln effizienter zu gestalten. So konnte der nach rechtlichen und ökonomischen Kriterien zu hohe Beitragsanteil Deutschlands abgesenkt werden. Dies kann jedoch nur als ein erster Schritt in die richtige Richtung betrachtet werden. Auch nach dem neuen Beitragsschlüssel übernehmen die großen Länder Frankreich und Deutschland einen Anteil an den Beitrittskosten, der weit höher ist als ihr stimmenäquivalenter Anteil. Eine ökonomische Rechtfertigung dafür, daß Frankreich oder Deutschland pro Stimme einen höheren Teil der fiskalischen Effekte der Erweiterung trägt als die anderen Mitglieder der EU, konnte nicht gefunden werden. Frankreich oder Deutschland genießen gegenüber den anderen Mitgliedsländern keine empirisch nachweisbaren wirtschaftlichen Vorteile aus der Politikintegration im Gefolge der bevorstehenden Erweiterung.

Das Zusammenwachsen Europas ist in der Vergangenheit durch Kontroversen um die Verteilung von Finanzierungslasten hinlänglich belastet worden. Die Möglichkeiten zur Verbesserung des Finanzierungsarrangements innerhalb des jetzigen Rechtsrahmens sind begrenzt; sie wurden auf der Berliner Ratstagung (Europäischer Rat 1999) zu einem Gutteil genutzt. Ein größerer und zugleich

schwierigerer Schritt könnte zum anderen darin bestehen, den vorhandenen Rechtsrahmen so zu ändern, daß die Tätigkeit der EU auf das Angebot eindeutig öffentlicher Güter beschränkt wird. Dies könnte dadurch erreicht werden, daß eine Kongruenz der Verteilung von Entscheidungsrechten mit der Verteilung der Finanzbeiträge hergestellt wird, also Entscheidungsrechte strikt an die Zahlung der Finanzbeiträge gekoppelt werden. Dies würde nachhaltig den Anreiz für Bestrebungen nehmen, der EU über ihre Kernaufgabe — die Produktion öffentlicher Güter — hinaus auch mit der Produktion privater Güter auf Kosten weniger Mitgliedstaaten zu betrauen. Eine Gelegenheit für einen solchen Vorstoß böte sich auf den Regierungskonferenzen, die die Mitgliedstaaten der EU (15) zur Reform der EU-Institutionen und der Verbesserung der Entscheidungsfähigkeit der EU-Organe parallel zu den Beitrittsverhandlungen abhalten.

Anhang

A Statische Handels- und Wohlfahrtseffekte nach der Theorie der regionalen Integration¹¹⁷

1 Handelseffekte der Integration im Modell von Jacob Viner mit einem Gut

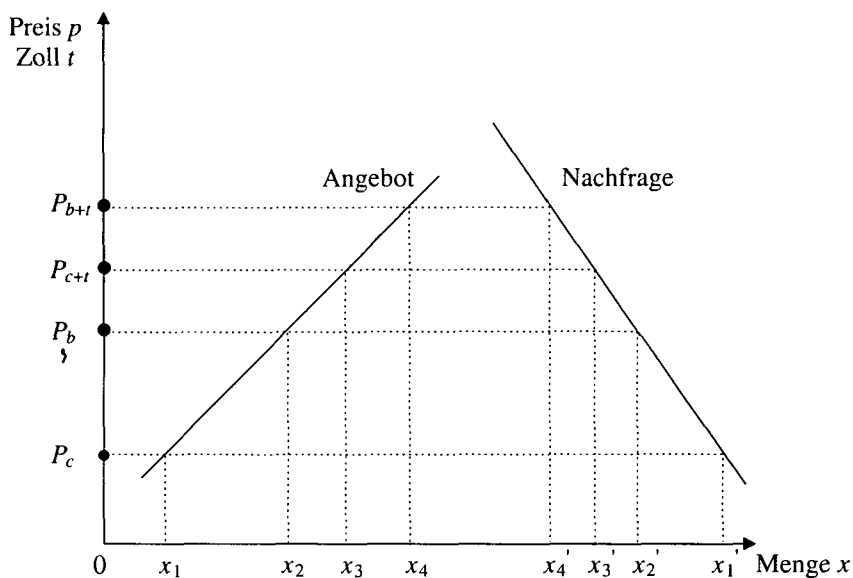
In einer Welt ohne Transportkosten, die aus drei Ländern (A , B und C) besteht, stellt jedes Land das einzige Gut x her. Wie Schaubild A1 entnommen werden kann, wird das Gut zu den Preisen P_b und P_c angeboten, wobei $P_c < P_b$ gilt. Die Produzenten im Land A sind in der Lage, gemäß ihrer Angebotskurve eine bestimmte Menge von x zu einem Preis unter P_c anzubieten; für größere Mengen fallen im Land A höhere Kosten an. Unter der Voraussetzung, daß Freihandel herrscht, deckt das Land A seine Nachfrage aus der Inlandsproduktion ($0x_1$) und mit Importen aus dem Land C (x_1x_1'). Importe aus dem Land B kommen wegen $P_b > P_c$ nicht in Frage.

Die potentiellen Handelseffekte der regionalen Integration können in diesem Beispiel am einfachsten aufgezeigt werden, wenn zunächst die Einführung eines Zolls t untersucht wird und dieses Szenario mit zwei weiteren Szenarien verglichen wird, in denen das Land A jeweils eine Zweiländer-Zollunion mit den Ländern C und B bildet.

Erhebt das Land A einen Zoll auf Einfuhren des Gutes x , steigt der Importpreis von P_c bzw. P_b auf P_{c+t} bzw. P_{b+t} . Die aus dem Land C eingeführte Menge verringert sich von x_1x_1' auf x_3x_3' , und die Eigenproduktion im Land A erhöht sich von $0x_1$ auf $0x_3$. Bildet nun das Land A eine Zollunion mit dem Land C , fällt der Importpreis des Gutes x von P_{c+t} auf P_c . Infolgedessen steigt die vom Land A importierte Menge von x_3x_3' auf x_1x_1' , und die im Land A hergestellte Menge verringert sich auf $0x_1$. Die Zollunion hat somit einen *handelsschaffenden Effekt*, der dem Land A zwar einen Verlust an Produzentenrente und an Zolleinnahmen, jedoch eine Erhöhung der Konsumentenrente bringt (im Vergleich zur Situation mit Zoll, aber ohne Zollunion). Während im Zuge der Zollunion die Produzentenrente im Land C zunimmt, ändert sich für das Drittland B , das an der Zollunion nicht teilnimmt, nichts. In diesem Fall wird innerhalb eines Integrationsraums teure Inlandsproduktion (im Land A) durch kostengünstigere Produktion

¹¹⁷ In Anlehnung an Senti (1996: 123 ff.).

Schaubild A1 — Handelseffekte einer Liberalisierung bei einem Gut



aus einem Partnerland (Land C) substituiert, wodurch gesamtwirtschaftliche Kosteneinsparungen zustande kommen, die als Wohlfahrtsgewinne verbucht werden können. Die Kosteneinsparungen (und damit die Wohlfahrtsgewinne) fallen um so größer aus, je höher die Kostendifferenz zwischen den Zollunionsmitgliedern ist.

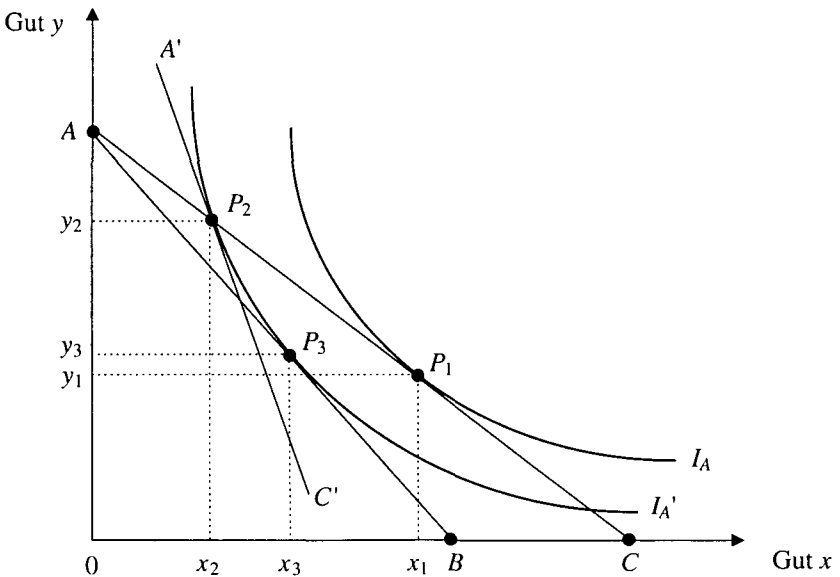
Bildet nunmehr das Land A eine Zollunion nicht mit dem Land C, sondern mit dem Land B, so fällt im Land A der Zoll auf Einfuhren aus dem Land B weg, während er für Lieferungen aus dem Land C bestehen bleibt. Da $P_b < P_{c+t}$ gilt, wird das Land A das Gut x künftig im Land B einkaufen. Hierdurch kommt es zu einer *Handelsumlenkung* vom Land C zum Land B. Im Land A geht die Eigenproduktion von $0x_3$ auf $0x_2$ zurück, und die Importmenge steigt von x_3x_3' auf x_2x_2' . Im Land A sinken die Produzentenrente und die Zolleinnahmen, und die Konsumentenrente nimmt zu (im Vergleich zu der Situation mit Zoll aber ohne Zollunion). Im Land B steigt die Produzentenrente, und im Land C sinkt sie. In diesem Szenario stellt sich das Land A besser als in dem Szenario mit Zoll und Importen aus dem Land C, jedoch schlechter als bei Freihandel (Import aus dem Land C) oder bei Bildung einer Zollunion mit dem Land C. Der Grund dafür liegt darin, daß die Kostendifferenz zwischen den Ländern A und C größer ist als zwischen den Ländern A und B. Weil der Bezug des Gutes x im Land A aufgrund der Integrationszone nicht aus dem kostengünstigsten Land erfolgt, liegt ein

Wohlfahrtsverlust bzw. eine gesamtwirtschaftliche Kostenerhöhung vor. Die Kostenerhöhung fällt um so kräftiger aus, je höher der gemeinsame Außenzoll gegenüber dem Drittland *C* ist. Wenn jedoch die Kostendifferenz zwischen den Ländern *B* und *C* größer ist als der Zoll, der auf Einfuhren aus dem Land *C* erhoben wird ($P_b - P_c > t$), bleibt die Bildung einer Zollunion *ohne Handelseffekte*: Das Land *A* bezieht das Gut *x* (trotz Zollunion mit dem Land *B*) weiterhin aus dem Land *C* (wegen $P_b > P_{c+t}$).

2 Erweiterung des Modells auf zwei Güter

Es werden zwei Güter *x* und *y* unterstellt, deren Produktion so verteilt ist, daß Land *A* in der Ausgangssituation auf *y* und die Länder *B* und *C* auf *x* spezialisiert sind. Bei Freihandel und Gültigkeit des Austauschverhältnisses *AC* (zwischen den Ländern *A* und *C*) kommt im Land *A* der Konsumpunkt P_1 zustande (Schaubild A2). In P_1 wird die Menge $0y_1$ vom Gut *y* aus Eigenproduktion und die Menge $0x_1$ vom Gut *x*, die aus dem Land *C* importiert wird, verbraucht. Die Konsumenten des Landes *A* befinden sich auf der Indifferenzkurve I_A .

Schaubild A2 — Handelseffekte einer Liberalisierung im Zwei-Güter-Fall



Wird im Land *A* ein Zoll auf die Einfuhren von *x* aus dem Land *C* erhoben, verteuert sich das Gut *x*, so daß die Konsumenten eine geringere Menge von *x* nachfragen, nämlich nur noch $0x_2$ (statt $0x_1$). Gleichzeitig weiten sie ihre Nachfrage nach dem Gut *y* aus, das jetzt billiger geworden ist, und zwar auf $0y_2$ (von $0y_1$). Der neue Konsumpunkt ist P_2 . Für die Konsumenten im Land *A* stellt der Übergang von P_1 auf P_2 einen Wohlfahrtsverlust dar, der darin zum Ausdruck kommt, daß P_2 auf einer niedrigeren Indifferenzkurve liegt als P_1 .

Land *A* könnte das Gut *x* auch von Land *B* beziehen, allerdings zu einem höheren Preis. Der aufgrund des Zolls auf die Einfuhren aus dem Land *C* erlittene Wohlfahrtsverlust im Land *A* ist in Schaubild A2 identisch mit dem Wohlfahrtsverlust, der dem Land *A* entstünde, wenn es das Gut *x* vom Land *B* importierte. Würden die Länder *A* und *B* eine Zollunion bilden, müßte das Land *A* einen Wohlfahrtsverlust hinnehmen. Eine Zollunion zwischen den Ländern *A* und *B* ist daher im Hinblick auf ihre Wohlfahrtseffekte für das Land *A* wie eine Zollerhöhung zu beurteilen; die Zollunion ist im Vergleich zur Situation ohne Zollunion (aber mit Zoll) daher wirkungslos.

B Zur Berechnung der Konvergenzrate

Ausgangspunkt für die Berechnung der Konvergenzrate ist die Schätzgleichung für den Zusammenhang zwischen Wachstum und den verschiedenen unabhängigen Variablen nach Barro und Sala-i-Martin (1995). In der vorliegenden Studie ist der Barro-Ansatz um Dummyvariable, die für die potentiellen Integrationswirkungen der Europäischen Union stehen, erweitert worden. Eine der unabhängigen Variablen, die in die Schätzgleichung eingeht, ist das Pro-Kopf-Einkommen zu Beginn des Untersuchungszeitraums.¹¹⁸ Der Koeffizient des Pro-Kopf-Einkommens zu Beginn des Untersuchungszeitraums *b* wird dadurch ermittelt, daß die Wachstumsrate des Pro-Kopf-Einkommens der Dekade auf das Pro-Kopf-Einkommen zu Beginn der Dekade und den weiteren unabhängigen Variablen regressiert wird.¹¹⁹ Dabei wird unterstellt, daß $b < 0$ gilt, da mit steigendem Ausgangseinkommen die Wachstumsrate, die erforderlich ist, um das Steady-State-Niveau des Pro-Kopf-Einkommens zu erreichen, abnimmt.

In vereinfachter Form handelt es sich um die Schätzgleichung

$$[B.1] \quad (1/t) \cdot \ln(y_{iT} / y_{i0}) = a + b \cdot (1/T) \cdot \ln(y_{i0}) + \dots + u_{i0,T}.$$

¹¹⁸ Der Untersuchungszeitraum ist in drei Dekaden eingeteilt: 60er, 70er und 80er Jahre.

¹¹⁹ Vgl. z.B. Barro und Sala-i-Martin (1995: 387, Formel (11.6)).

Da der Koeffizient des Ausgangseinkommens als

$$b = -(1 - e^{-\lambda T})$$

definiert ist, läßt sich [B.1] auch so schreiben:

$$[B.2] \quad \ln(y_{iT} / y_{i0}) = a \cdot T - (1 - e^{-\lambda T}) \cdot \ln(y_{i0}) + \dots + u_{i0,T} \cdot T,$$

wobei $\ln(y_{iT} / y_{i0})$: durchschnittliche Wachstumsrate der Dekade

$\ln(y_{i0})$: Ausgangseinkommen zu Beginn der Dekade

$u_{i0,T}$: Störterm

b : Koeffizient ($b < 0$) für das Ausgangseinkommen zu Beginn der Dekade $\ln(y_{i0})$

λ : Konvergenzrate

T : Anzahl der Dekaden (drei)

Aus dem Koeffizienten b des Ausgangseinkommens zu Beginn der Dekade kann die Konvergenzrate λ wie folgt errechnet werden:

Der Ausdruck für den Koeffizienten

$$b = -(1 - e^{-\lambda T})$$

wird nach λ aufgelöst. Die Rechenformel lautet dann:

$$\lambda = -\frac{\ln(1+b)}{T}, \quad \text{mit } b < 0.$$

C Begründung der Strukturpolitik durch die Kommission der EU

Dem Strukturfonds wird von der Kommission in der Agenda 2000 eine große Bedeutung zur Stärkung des wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalts beigemessen. Allerdings mißt sie dem Strukturfonds einen größeren Stellenwert zur Erreichung dieses Ziels bei, als es der Text des EG-Vertrags anzeigt: In Titel XVII (wirtschaftlicher und sozialer Zusammenhalt) des gültigen EG-Vertrags (nach Amsterdam) heißt es in Art. 158 (Ziele der Gemeinschaft): „Die Gemeinschaft entwickelt und verfolgt weiterhin ihre Politik zur Stärkung ihres wirt-

schaftlichen und sozialen Zusammenhalts, um eine harmonische Entwicklung der Gemeinschaft als Ganzes zu fördern“. Im zweiten Absatz gibt es eine Spezifizierung des Ziels. Es heißt hier: „Die Gemeinschaft setzt sich insbesondere zum Ziel, die Unterschiede im Entwicklungsstand der verschiedenen Regionen und den Rückstand der am stärksten benachteiligten Gebiete, einschließlich der ländlichen Gebiete, zu verringern.“ Hinsichtlich der Mittel zur Erreichung dieses Ziels der Gemeinschaft wird in Art. 159 (Aufgabe der Mitgliedstaaten und der Gemeinschaft) gesagt: „Die Mitgliedstaaten führen und koordinieren ihre Wirtschaftspolitik in der Weise, dass auch die in Art. 158 genannten Ziele erreicht werden. Die Festlegung und Durchführung der Politiken und Aktionen der Gemeinschaft sowie die Errichtung des Binnenmarkts berücksichtigen die Ziele des Art. 158 und tragen zu deren Verwirklichung bei. Die Gemeinschaft *unterstützt* [Hervorhebung der Autoren] auch diese Bemühungen durch die Politik, die sie mit Hilfe der Strukturfonds (Europäischer Ausrichtungs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft — Abteilung Ausrichtung, Europäischer Sozialfonds, Europäischer Fonds für regionale Entwicklung), der Europäischen Investitionsbank und der sonstigen vorhandenen Finanzierungsinstrumente führt.“

Es hat den Anschein, daß die Strukturfonds im europäischen Alltag eine andere Funktion einnehmen, als ihnen im Vertrag zugeordnet wurde. Dies wird indirekt von der Kommission (1998b: 16) in ihrem Bericht über das Funktionieren des Eigenmittelsystems bestätigt. Nachdem sie den Vorschlag Spaniens¹²⁰ diskutiert hat, im System der Eigenmittel ein progressives Element einzuführen, kommt sie zu folgendem Befund: „Der Vorschlag erscheint auf den ersten Blick attraktiv, da progressive Elemente in praktisch allen einzelstaatlichen Steuersystemen bereits vorgesehen sind. Er hat allerdings den großen Nachteil, dass er dem Wesen der Solidarität und ihrer Umsetzung in der Gemeinschaft nicht gerecht wird. Die Entscheidung der EU, Solidarität auf der Ausgabenseite des Haushalts zu realisieren, hat zwei wesentliche Gründe.

- (1) Die Solidarität innerhalb der EU wird vor allem durch die Erhöhung der realen Konvergenz in der Weise erreicht, daß in erster Linie förderwürdige Regionen in einzelnen Mitgliedstaaten, nicht aber die Mitgliedstaaten als solche, finanzielle Unterstützung erhalten.¹²¹

¹²⁰ Der Vorschlag, der von Griechenland und Portugal unterstützt wird, nimmt Bezug auf das Protokoll über den wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt und hier zu der Absichtserklärung, der Beitragskapazität der einzelnen Mitgliedstaaten im Rahmen des Systems der Eigenmittel stärker Rechnung zu tragen und zu prüfen, wie für die weniger wohlhabenden Mitgliedstaaten regressive Elemente im derzeitigen System der Eigenmittel korrigiert werden können.

¹²¹ Diese Aussage steht im Widerspruch zu der Beobachtung, daß die Kommission in Abstimmung mit dem Ministerrat Richtgrößen für die Aufteilung der Mittel der

- (2) Reale Konvergenz lässt sich besser durch ausgabenbasierte Progression als durch Beitragsprogression erreichen: im Falle progressiver Beiträge würden sich die Finanzierungsanteile der weniger wohlhabenden Mitgliedstaaten verringern, aber es bliebe diesen Mitgliedstaaten überlassen, selbst zu entscheiden, wie sie die dadurch verfügbar werdenden Mittel verwenden wollen. Man kann davon ausgehen, daß in diesem Fall Investitionen weniger gefördert würden als bei einem ausgabenbasierten progressiven System.“

Die Behauptung, daß die weniger wohlhabenden Staaten eine latente Neigung haben, Steuermittel konsumtiven Zwecken zuzuführen und das Potential für reale Konvergenz nicht auszunutzen, wird hier nicht geteilt. Selbst wenn sie zuträfe, folgte daraus noch nicht, daß eine Fremdbestimmung über die investive Verwendung knapper Steuermittel (durch die EG-Organen) das erstbeste Mittel zur Korrektur des behaupteten Staatsversagens der weniger wohlhabenden Mitgliedstaaten ist.¹²² Auch werden bei dieser Argumentation die volkswirtschaftlichen Kosten der „EU-Steuern“, die die wohlhabenderen Länder für ihre Beiträge an den EU-Haushalt aufbringen müssen, übersehen. Würden die gemeinsamen Politikmaßnahmen aufgegeben und der Wegfall der entsprechenden Ausgaben genutzt, um die Steuern in Mitgliedstaaten zu senken, so verbesserte sich die materielle Wohlfahrt in den Mitgliedstaaten, die Nettozahler sind, nicht nur in Abhängigkeit von der jeweiligen Höhe der Nettobeiträge, sondern auch in Abhängigkeit von den volkswirtschaftlichen Kosten der erhobenen „EU-Steuern“.

Strukturfonds auf die Mitgliedstaaten festlegt nach einem Verfahren, das transparent sein soll, es für externe Beobachter aber nicht ist.

¹²² Hinsichtlich der Fremdbestimmung durch die Kommission wurden in dem ersten Bericht des Ausschusses Unabhängiger Sachverständiger über Anschuldigungen betreffend Betrug, Mißmanagement und Nepotismus in der Europäischen Kommission vom 15. März 1999 Mängel festgestellt (Ausschuß 1999). Dieser Bericht veranlaßte die Kommissare und den Präsidenten der Kommission, geschlossen zurückzutreten.

D Anhangtabellen

Tabelle A1 — Import von Waren und Dienstleistungen nach Ländern 1967/68, 1971/72 und 1984/85

Importland/-region	Import in vH des BIP					
	jeweils in \$ zu Preisen und Wechselkursen von 1990			jeweils in \$ zu laufenden Preisen und Wechselkursen		
	Durchschnitt der Jahre					
	1967/68	1971/72	1984/85	1967/68	1971/72	1984/85
Deutschland	13,3	18,7	22,1	16,2	17,6	27,0
Belgien	38,2	44,2	55,0	44,1	47,8	71,3
Frankreich	11,0	13,7	17,6	13,1	15,5	23,4
Italien	10,9	14,0	15,5	14,1	16,6	23,2
Luxemburg	69,9	87,3	96,0	69,2	79,0	99,4
Niederlande	32,5	39,9	44,0	40,1	42,7	27,3
EG (5)	15,4	19,1	22,4	18,8	21,9	30,5
Dänemark	25,6	27,8	28,3	29,1	28,0	35,9
Irland	33,2	39,1	47,3	41,5	40,2	57,0
Vereinigtes Königreich	16,8	18,8	22,9	21,2	21,8	28,2
Beitrittsländer 1973	18,2	20,4	24,4	22,5	23,0	30,1
EG (8)	16,3	19,5	23,0	20,0	22,3	30,4
USA	6,3	7,4	10,3	5,1	5,9	10,5

Quelle: OECD *National Accounts* (versch. Jgg.); eigene Berechnungen.

Tabelle A2 — Export von Waren und Dienstleistungen nach Ländern 1967/68, 1971/72 und 1984/85

Exportland/-region	Export in vH des BIP					
	jeweils in \$ zu Preisen und Wechselkursen von 1990			jeweils in \$ zu laufenden Preisen und Wechselkursen		
	Durchschnitt der Jahre					
	1967/68	1971/72	1984/85	1967/68	1971/72	1984/85
Deutschland	17,0	18,6	27,1	19,5	19,3	29,6
Belgien	37,4	45,0	60,2	44,4	50,7	72,3
Frankreich	10,4	13,8	20,6	13,2	16,6	24,0
Italien	11,8	13,8	18,1	15,5	17,4	22,8
Luxemburg	72,3	83,1	96,3	78,5	84,4	103,5
Niederlande	30,1	38,8	48,2	39,5	43,9	60,3
EG (5)	15,2	19,0	25,5	19,4	23,1	31,3
Dänemark	21,0	22,9	30,1	27,4	27,3	36,7
Irland	25,3	28,8	47,5	36,8	33,9	57,6
Vereinigtes Königreich	15,7	18,5	23,2	20,3	22,5	26,6
Beitrittsländer 1973	16,5	19,3	25,0	21,4	23,4	30,5
EG (8)	15,6	19,1	25,3	20,0	23,2	31,0
USA	5,1	5,7	7,0	5,3	5,7	7,6

Quelle: OECD *National Accounts* (versch. Jgg.); eigene Berechnungen.

Tabelle A3 — Bruttoinlandsprodukt (BIP) pro Kopf der Bevölkerung 1973 und Wachstumsraten des BIP und des Exports nach Mitgliedstaaten der EG und der OECD^a 1974–1985

Land/Region	BIP pro Kopf	BIP		Export
	\$	Jährliche Wachstumsraten (vH)		
	1973	1967–1973	1974–1985	
Dänemark	19 604	4,4	2,6	5,0
Deutschland	18 347	5,7	2,2	5,0
Luxemburg	17 280	6,2	1,7	2,5
Frankreich	15 568	6,0	2,1	5,2
Niederlande	14 376	5,8	1,9	3,6
Belgien	14 006	6,5	1,7	4,0
Italien	12 572	5,5	2,8	5,8
Vereinigtes Königreich	12 419	3,8	1,8	3,3
Spanien	9 063	7,9	1,7	9,2
Irland	7 550	6,0	4,5	13,6
EG (5)	14 075	5,8	2,3	4,8
EG (8)	13 637	5,2	2,2	4,5
USA	17 467	3,7	2,9	2,5
OECD	13 431	5,6	2,9	5,3

^aJeweils zu Preisen und Wechselkursen von 1990.

Quelle: OECD *National Accounts* (lfd. Jgg.); eigene Berechnungen.

Tabelle A4 — Jährlicher Nettoressourcentransfer^a an das/vom Ausland nach Ländern/Regionen 1967–1972 und 1973–1985 (Mrd. \$)

Land/Region	Durchschnitt der Jahre	
	1967–1972	1973–1985
Deutschland	4,4	11,4
Belgien	0,4	-0,7
Frankreich	0,7	-0,5
Italien	1,0	-2,3
Luxemburg	0,1	0,1
Niederlande	0,0	3,0
Dänemark	-0,3	-0,8
Irland	-0,3	-1,1
Vereinigtes Königreich	0,3	2,3
Beitrittsländer 1973	-0,3	0,4
EG (8)	1,9	0,0
USA	0,7	-31,2

^aAusfuhr von Waren- und Dienstleistungen minus Einfuhr von Waren und Dienstleistungen.

Quelle: OECD *National Accounts* (lfd. Jgg.); eigene Berechnungen.

Tabelle A5 — Regionalstruktur des Imports nach Ländern/Regionen im Gefolge der 1. Erweiterung der EG 1967/68, 1971/72 und 1984/85 (vH)

Importland/-region	Herkunftsland/-region								
	EG (6)			Beitrittsländer 1973			Drittländer ^a		
	Durchschnitt der Jahre								
	1967/68	1971/72	1984/85	1967/68	1971/72	1984/85	1967/68	1971/72	1984/85
	<i>Import insgesamt = 100</i>								
Deutschland	40,3	47,7	37,4	5,9	5,1	10,1	53,7	47,2	52,4
EG (5)	47,1	52,5	43,3	6,1	5,8	8,8	46,8	41,7	47,9
Beitrittsländer 1973	21,4	24,1	38,1	9,9	11,0	8,8	68,7	64,9	53,1
EG (8)	37,7	43,6	41,8	7,5	7,4	8,8	54,8	49,0	49,5
USA	17,1	16,3	13,1	7,3	6,3	5,1	75,5	77,4	81,8

^aWelt ohne EG (6) und Beitrittsländer 1973.

Quelle: IMF (1999); OECD *National Accounts* (versch. Jgg.); OECD *Trade by Commodities* (versch. Jgg.); eigene Berechnungen.

Tabelle A6 — Warenimportquoten^a ausgewählter Länder nach Herkunftsländern/-regionen 1967/68, 1971/72 und 1984/85 (vH)

Importland/-region	Herkunftsland/-region								
	EG (6)			Beitrittsländer 1973			Drittländer		
	Durchschnitt der Jahre								
	1967/68	1971/72	1984/85	1967/68	1971/72	1984/85	1967/68	1971/72	1984/85
Deutschland	5,3	6,7	8,4	0,8	0,7	2,3	7,1	6,7	11,8
Benelux	20,7	26,8	38,4	3,0	2,9	6,6	13,8	12,4	21,8
Frankreich	5,0	6,8	8,5	0,6	0,8	2,0	5,3	6,0	10,4
Italien	4,3	6,1	7,9	0,6	0,6	1,2	7,1	7,2	11,9
Niederlande	19,1	21,1	21,9	2,2	2,3	5,5	13,4	14,1	23,0
EG (5)	6,7	8,6	10,6	0,9	0,9	2,4	7,3	7,4	12,7
Dänemark	8,4	7,9	11,5	3,5	3,1	3,0	13,8	13,2	16,4
Irland	5,5	6,3	10,7	18,4	19,1	22,6	11,8	12,0	18,2
Vereinigtes Königreich	3,4	4,0	9,6	1,1	1,3	1,3	12,5	12,0	13,2
Beitrittsländer 1973	3,9	4,5	9,8	1,8	2,1	2,3	12,6	12,1	13,7
EG (8)	6,0	7,7	10,4	1,1	1,2	2,3	8,6	8,4	12,9
USA	0,6	0,8	1,2	0,3	0,3	0,5	2,9	3,6	7,3

^aImport von Waren in vH des BIP, jeweils in \$ zu laufenden Preisen und Wechselkursen.

Quelle: IMF (1999); OECD *National Accounts* (versch. Jgg.); OECD *Trade by Commodities* (versch. Jgg.); eigene Berechnungen.

Tabelle A7 — Regionalstruktur des Exports nach Ländern/Regionen im Gefolge der 1. Erweiterung der EG 1967/68, 1971/72 und 1984/85 (vH)

Exportland/-region	Bestimmungsland/-region								
	EG (6)			Beitrittsländer 1973			Drittländer ^a		
	Durchschnitt der Jahre								
	1967/68	1971/72	1984/85	1967/68	1971/72	1984/85	1967/68	1971/72	1984/85
	<i>Export insgesamt = 100</i>								
Deutschland	37,2	40,0	35,5	6,9	6,8	11,0	55,8	53,3	53,5
EG (5)	48,9	55,4	45,8	6,9	6,3	8,6	44,1	38,3	45,6
Beitrittsländer 1973	20,0	21,5	36,9	11,7	12,1	9,6	68,3	66,4	53,5
EG (8)	39,4	45,5	43,2	8,5	8,0	8,9	52,1	46,5	47,9
USA	17,8	18,3	14,9	7,4	6,2	6,4	74,8	75,5	78,7

^aWelt ohne EG (6) und Beitrittsländer 1973.

Quelle: IMF (1999); OECD *National Accounts* (versch. Jgg.); OECD *Trade by Commodities* (versch. Jgg.); eigene Berechnungen.

Tabelle A8 — Warenexportquoten^a ausgewählter Länder nach Bestimmungs-ländern/-regionen 1967/68, 1971/72 und 1984/85 (vH)

Exportland/-region	Bestimmungsland/-region								
	EG (6)			Beitrittsländer 1973			Drittländer		
	Durchschnitt der Jahre								
	1967/68	1971/72	1984/85	1967/68	1971/72	1984/85	1967/68	1971/72	1984/85
Deutschland	6,0	6,5	9,1	1,1	0,6	2,8	9,0	8,6	13,7
Benelux	23,4	29,2	36,1	2,1	1,3	7,1	11,2	11,3	19,9
Frankreich	4,2	9,5	7,3	0,6	0,4	1,7	5,1	5,9	10,4
Italien	4,5	9,1	6,6	0,7	0,4	0,7	6,2	6,6	11,0
Niederlande	17,3	39,2	31,9	3,2	1,9	6,0	10,2	9,3	15,1
EG (5)	6,8	14,2	10,8	1,1	0,6	2,6	7,4	7,7	12,4
Dänemark	4,7	7,2	8,7	4,6	2,9	3,9	11,5	12,0	16,8
Irland	2,2	5,8	17,3	17,8	10,6	18,1	5,1	6,7	16,8
Vereinigtes Königreich	2,8	4,8	8,4	0,9	0,7	1,4	10,0	10,9	12,1
Beitrittsländer 1973	3,0	5,0	8,8	1,7	1,2	2,3	10,1	10,9	12,8
EG (8)	2,9	12,0	10,4	1,2	0,8	2,6	8,1	8,3	12,5
USA	0,7	1,0	0,8	0,3	0,2	0,4	2,9	3,1	4,3

^aIn vH des BIP, jeweils in \$ zu laufenden Preisen und Wechselkursen.

Quelle: IMF (1999); OECD *National Accounts* (versch. Jgg.); OECD *Trade by Commodities* (versch. Jgg.); eigene Berechnungen.

Tabelle A9 — Güterstruktur des Imports nach Ländern/Regionen und Gütergruppen im Gefolge der 1. Erweiterung 1967/68, 1971/72 und 1984/85 (vH)

Importland/-region	SITC-Nr. der Warengruppen ^a					
	0,1,4	2,3	5	6	7	8,9
	<i>1967/68</i>					
Deutschland	20,4	24,9	5,6	23,4	14,3	11,5
EG (5)	15,9	26,4	7,6	20,8	21,6	7,7
Beitrittsländer 1973	24,0	24,6	5,9	21,3	16,4	7,9
EG (8)	18,9	25,7	7,0	20,9	19,7	7,8
USA	17,3	18,5	3,4	24,2	23,3	13,3
	<i>1971/72</i>					
Deutschland	17,4	20,7	6,2	22,4	19,4	13,9
EG (5)	15,1	23,4	7,9	20,2	24,6	8,8
Beitrittsländer 1973	20,1	22,2	6,5	21,2	20,6	9,4
EG (8)	16,7	23,0	7,5	20,5	23,3	9,0
USA	14,0	15,9	3,6	20,5	31,8	14,3
	<i>1984/85</i>					
Deutschland	11,3	27,3	8,8	16,4	22,5	13,8
EG (5)	12,1	30,5	9,8	15,8	22,4	9,4
Beitrittsländer 1973	11,8	18,9	8,7	17,2	30,2	13,1
EG (8)	12,0	27,0	9,5	16,2	24,8	10,5
USA	7,1	20,5	4,2	14,3	38,0	16,0

^a0 = Nahrungsmittel und lebende Tiere; 1 = Getränke und Tabak; 2 = Rohstoffe (ausgenommen Nahrungsmittel und mineralische Brennstoffe); 3 = Mineralische Brennstoffe, Schmiermittel usw.; 4 = Tierische und pflanzliche Öle, Fette und Wachse; 5 = Chemische Erzeugnisse (anderweitig nicht erfaßt); 6 = Bearbeitete Waren; 7 = Maschinenbau- und elektrotechnische Erzeugnisse und Fahrzeuge; 8 = verschiedene Fertigwaren; 9 = Waren und -verkehrsvorgänge (anderweitig nicht erfaßt).

Quelle: IMF (1999); OECD *National Accounts* (versch. Jgg.); OECD *Trade by Commodities* (versch. Jgg.); eigene Berechnungen.

Tabelle A10 — Güterstruktur des Exports nach Ländern/Regionen und Gütergruppen im Gefolge der 1. Erweiterung 1967/68, 1971/72 und 1984/85 (vH)

Exportland/-region	SITC-Nr. der Warengruppen ^a					
	0,1,4	2,3	5	6	7	8,9
	<i>1967/68</i>					
Deutschland	2,9	6,1	12,4	22,7	45,0	10,9
EG (5)	14,7	10,0	9,7	27,8	26,5	11,2
Beitrittsländer 1973	14,0	5,7	9,0	22,8	37,5	11,1
EG (8)	14,5	8,6	9,4	26,2	30,1	11,2
USA	15,2	13,9	9,2	11,0	40,8	10,0
	<i>1971/72</i>					
Deutschland	3,8	5,0	11,6	21,2	47,5	11,0
EG (5)	15,0	9,2	9,6	25,4	28,7	12,0
Beitrittsländer 1973	12,7	5,9	9,0	22,1	37,6	12,7
EG (8)	14,3	8,2	9,5	24,4	31,3	12,2
USA	13,8	13,5	8,5	10,1	43,6	10,5
	<i>1984/85</i>					
Deutschland	5,3	5,1	13,4	18,7	45,5	11,9
EG (5)	13,5	12,6	12,9	20,8	26,9	13,3
Beitrittsländer 1973	11,2	21,1	11,6	13,1	29,9	13,0
EG (8)	12,8	15,1	12,5	18,5	27,8	13,2
USA	12,7	13,5	10,5	7,3	44,3	11,7

^a0 = Nahrungsmittel und lebende Tiere; 1 = Getränke und Tabak; 2 = Rohstoffe (ausgenommen Nahrungsmittel und mineralische Brennstoffe); 3 = Mineralische Brennstoffe, Schmiermittel usw.; 4 = Tierische und pflanzliche Öle, Fette und Wachse; 5 = Chemische Erzeugnisse (anderweitig nicht erfaßt); 6 = Bearbeitete Waren; 7 = Maschinenbau- und elektrotechnische Erzeugnisse u. Fahrzeuge; 8 = verschiedene Fertigwaren; 9 = Waren und -verkehrsvorgänge (anderweitig nicht erfaßt).

Quelle: IMF (1999); OECD *National Accounts* (versch. Jgg.); OECD *Trade by Commodities* (versch. Jgg.); eigene Berechnungen.

Tabelle A11 — Import von Waren und Dienstleistungen nach Ländern 1973/74, 1984/85 und 1994/95

Importland/ -region	Import in vH des BIP					
	jeweils in \$ zu Preisen und Wechselkursen von 1990			jeweils in \$ zu laufenden Preisen und Wechselkursen		
	Durchschnitt der Jahre					
	1973/74	1984/85	1994/95	1973/74	1984/85	1994/95
Deutschland	18,9	22,1	26,7	19,2	27,0	22,5
Belgien	50,5	55,0	74,4	56,9	71,3	61,7
Frankreich	15,4	17,6	23,9	19,2	23,4	20,9
Italien	14,7	15,5	21,7	21,8	23,2	22,0
Luxemburg	88,7	96,0	85,2	77,5	99,4	82,3
Niederlande	41,6	44,0	51,9	46,4	55,3	45,7
EG (5)	20,8	22,4	29,9	23,0	29,0	25,0
Dänemark	29,3	28,3	32,9	23,0	29,0	25,0
Irland	42,7	47,3	58,7	49,2	57,0	59,2
Vereinigtes Königreich	20,4	22,9	29,0	29,5	28,2	28,4
Beitrittsländer 1973	22,1	24,4	30,9	30,6	30,1	30,1
EG (8)	21,2	23,0	30,2	25,2	29,3	26,5
Griechenland	17,2	18,8	31,6	21,6	26,7	26,6
Portugal	32,8	26,4	52,0	34,2	39,0	39,5
Spanien	12,1	12,4	25,0	17,3	20,6	22,8
Beitrittsländer						
1981/86	14,8	14,8	28,4	19,6	23,3	25,0
EG (11)	29,3	21,8	29,9	24,5	28,5	26,3
Finnland	21,4	21,2	27,1	28,6	28,4	29,3
Österreich	26,1	34,0	43,0	31,0	38,6	38,3
Schweden	25,0	25,1	32,8	28,5	33,1	33,4
Beitrittsländer 1995	1,9	2,1	2,6	29,2	33,6	34,5
EG (14)	20,7	22,4	30,4	24,9	29,0	27,1
USA	7,4	10,3	14,1	7,8	10,5	12,5

Quelle: OECD *National Accounts* (versch. Jgg.); eigene Berechnungen.

Tabelle A12 — Export von Waren und Dienstleistungen nach Ländern 1973/74, 1984/85 und 1994/95

Exportland/-region	Export in vH des BIP					
	jeweils in \$ zu Preisen und Wechselkursen von 1990			jeweils in \$ zu laufenden Preisen und Wechselkursen		
	Durchschnitt der Jahre					
	1973/74	1984/85	1994/95	1973/74	1984/85	1994/95
Deutschland	21,1	27,1	26,5	22,5	29,6	23,2
Belgien	49,7	60,2	77,8	58,3	72,3	66,1
Frankreich	15,6	20,6	25,6	19,1	24,0	23,2
Italien	14,3	18,1	26,3	18,8	22,8	26,0
Luxemburg	89,6	96,3	93,7	94,8	103,5	92,7
Niederlande	42,5	48,2	59,6	49,2	60,3	52,3
EG (5)	20,7	25,5	33,5	26,5	31,3	31,4
Dänemark	24,4	30,1	38,8	30,1	36,7	35,2
Irland	29,5	47,5	76,2	38,7	57,6	73,2
Vereinigtes Königreich	20,0	23,2	28,2	25,8	28,6	27,6
Beitrittsländer 1973	20,8	25,0	31,7	26,8	30,5	30,7
EG (8)	20,7	25,3	33,0	26,6	31,0	31,2
Griechenland	9,0	12,9	19,3	11,8	16,7	16,6
Portugal	21,9	27,3	40,1	24,6	34,2	32,0
Spanien	10,7	17,4	24,7	14,5	22,6	23,0
Beitrittsländer 1981/86	11,6	17,8	25,6	15,2	22,7	23,2
EG (11)	19,5	24,3	31,9	25,1	30,0	30,0
Finnland	20,7	24,9	34,3	7,8	7,6	10,9
Österreich	23,8	34,5	42,6	11,8	14,7	9,3
Schweden	24,4	28,9	38,9	k.A.	k.A.	k.A.
Beitrittsländer 1995	23,3	29,6	39,0	29,3	35,4	38,0
EG (14)	19,9	24,9	32,6	25,6	30,6	30,8
USA	6,8	7,0	12,1	7,8	7,6	10,9

Quelle: OECD *National Accounts* (versch. Jgg.); eigene Berechnungen.

Tabelle A13 — Bruttoinlandsprodukt (BIP) pro Kopf der Bevölkerung und Wachstumsraten des BIP und des Exports nach EU-Mitgliedstaaten und der OECD^a 1986–1995

Land/Region	BIP pro Kopf	BIP	Export
	\$	Jährliche Wachstumsraten (vH)	
	1986	1986–1995	
Dänemark	25 292	1,8	5,7
Schweden	25 078	1,3	6,1
Deutschland ^b	23 855	2,4 ^c	2,6
Finnland	23 749	1,4	6,7
Luxemburg	22 222	7,2	7,0
Frankreich	18 980	2,2	6,4
Österreich	18 438	2,9	6,6
Belgien	17 370	2,4	6,3
Niederlande	17 163	2,9	6,5
Italien	16 978	2,1	9,3
Vereinigtes Königreich	15 210	2,3	5,3
Spanien	10 575	3,2	10,2
Irland	10 167	7,8	18,4
Griechenland	7 708	1,7	5,6
Portugal	5 504	4,1	9,3
EG (5)	17 848	2,3	7,2
EG (8)	17 163	2,3	6,9
EG (11)	15 387	2,4	7,2
USA	20 723	2,6	13,4
OECD	18 094	2,6	7,4

^aJeweils zu Preisen und Wechselkursen von 1990. — ^bAb 1991 einschließlich Beitrittsgebiet. — ^c1,4 vH ohne den Beitritt der neuen Bundesländer.

Quelle: OECD *National Accounts* (lfd. Jgg.); Statistisches Bundesamt, Internet-Online für Westdeutschland mit Paßwort; eigene Berechnungen.

Tabelle A14 — Jährlicher Nettoressourcentransfer^a an das/vom Ausland nach Ländern/Regionen 1973–1985 und 1986–1995 (Mrd. \$)

Land/Region	Durchschnitt der Jahre	
	1973–1985	1986–1995
Deutschland	11,4	31,3
Belgien	-0,7	6,1
Frankreich	-0,5	12,4
Italien	-2,3	13,0
Luxemburg	0,1	0,6
Niederlande	3,0	13,9
Dänemark	-0,8	5,6
Irland	-1,1	4,1
Vereinigtes Königreich	2,3	-16,1
EG (8)	0,0	39,8
Griechenland	-3,2	-7,5
Portugal	-2,4	-5,0
Spanien	-1,6	-6,1
Beitrittsländer 1981/86	-7,2	-18,6
EG (11)	4,2	21,2
Finnland	0,2	1,9
Österreich	-0,2	0,8
Schweden	0,2	5,0
Beitrittsländer 1995	0,2	7,7
EG (14)	-7,0	28,9
USA	-31,2	-91,7

^aAusfuhr von Waren und Dienstleistungen minus Einfuhr von Waren und Dienstleistungen.

Quelle: OECD *National Accounts* (lfd. Jgg.); eigene Berechnungen.

Tabelle A15 — Regionalstruktur des Imports nach Ländern/Regionen im Gefolge der 2. Erweiterung der EG 1973/74, 1984/85 und 1994/95 (vH)

Importland/-region	Herkunftsland/-region								
	EG (9)			Beitrittsländer 1981/86			Drittländer ^a		
	Durchschnitt der Jahre								
	1973/74	1984/85	1994/95	1973/74	1984/85	1994/95	1973/74	1984/85	1994/95
	<i>Import insgesamt = 100</i>								
Deutschland	49,7	47,6	42,8	2,4	2,9	4,4	48,0	49,5	52,8
Beitrittsländer 1973	37,1	46,9	45,3	2,5	3,0	3,1	60,4	50,1	51,6
EG (8)	46,6	48,5	48,7	1,9	3,0	4,1	51,5	48,5	47,3
Beitrittsländer 1981/86	41,2	37,6	57,3	1,6	2,1	6,6	57,2	60,2	36,1
USA	20,4	13,1	15,8	1,4	1,0	0,8	78,2	85,9	83,5

^aWelt ohne EG (8) und Beitrittsländer 1981/86.

Quelle: IMF (1999); OECD *National Accounts* (versch. Jgg.); OECD *Trade by Commodities* (versch. Jgg.); Statistisches Bundesamt *Statistisches Jahrbuch* (versch. Jgg.); eigene Berechnungen.

Tabelle A16 — Regionalstruktur des Exports nach Ländern/Regionen im Gefolge der 2. Erweiterung der EG 1973/74, 1984/85 und 1994/95 (vH)

Exportland/-region	Bestimmungsland/-region								
	EG (9)			Beitrittsländer 1981/86			Drittländer ^a		
	Durchschnitt der Jahre								
	1973/74	1984/85	1994/95	1973/74	1984/85	1994/95	1973/74	1984/85	1994/95
	<i>Export insgesamt = 100</i>								
Deutschland	45,8	46,5	43,5	3,7	3,3	5,0	50,6	50,1	51,5
Beitrittsländer 1973	37,0	46,5	47,3	3,3	2,8	4,7	59,7	50,7	48,0
EG (8)	54,0	52,8	52,8	3,6	3,2	6,3	42,5	43,9	40,9
Beitrittsländer 1981/86	48,6	51,0	59,5	3,3	2,8	9,7	48,1	46,1	30,8
USA	17,8	18,3	14,9	7,4	6,2	6,4	74,8	75,5	78,7

^aWelt ohne EG (8) und Beitrittsländer 1981/86.

Quelle: IMF (1999); OECD *National Accounts* (versch. Jgg.); OECD *Trade by Commodities* (versch. Jgg.); Statistisches Bundesamt *Statistisches Jahrbuch* (versch. Jgg.); eigene Berechnungen.

Tabelle A17 — Warenimportquoten^a ausgewählter Länder nach Herkunftsländern 1973/74, 1984/85 und 1994/95 (vH)

Importland/-region	Herkunftsland/-region								
	EG (9)			Beitrittsländer 1981/86			Drittländer		
	Durchschnitt der Jahre								
	1973/74	1984/85	1994/95	1973/74	1984/85	1994/95	1973/74	1984/85	1994/95
Deutschland	7,6	10,7	7,8	0,4	0,7	0,8	7,4	11,1	9,6
Benelux	34,3	45,0	36,8	0,6	1,1	1,2	15,5	20,6	16,1
Frankreich	8,7	10,4	8,9	0,5	1,0	1,3	8,1	9,4	7,4
Italien	8,7	9,1	9,1	0,3	0,6	0,9	16,5	15,7	14,1
Niederlande	24,9	27,4	18,9	0,6	1,1	0,9	16,4	22,0	15,7
EG (5)	10,8	13,0	10,6	0,4	0,8	1,0	10,3	12,9	10,7
Dänemark	13,4	14,5	12,0	0,5	0,6	0,6	15,4	15,8	11,3
Irland	32,4	33,3	25,9	0,5	0,9	0,7	13,5	17,3	21,9
Vereinigtes Königreich	8,2	10,9	10,0	0,7	0,8	0,8	15,8	12,4	12,2
Beitrittsländer 1973	9,6	12,1	11,0	0,7	0,8	0,8	15,7	12,9	12,5
EG (8)	10,6	12,8	10,6	0,5	0,8	0,9	11,3	12,9	11,0
Griechenland	8,6	11,4	13,6	0,2	0,4	0,8	9,7	12,3	7,6
Portugal	11,7	12,7	16,7	1,3	2,5	6,8	13,4	19,0	9,7
Spanien	6,0	6,2	11,5	0,1	0,2	0,6	9,4	11,6	7,6
Beitrittsländer 1981/86	7,2	7,8	12,5	0,3	0,4	1,4	9,9	12,5	7,9
EG (11)	10,3	12,3	10,8	0,4	0,8	1,0	11,2	12,9	10,7
Finnland	10,0	8,9	9,7	0,4	0,4	0,6	15,9	15,3	12,6
Österreich	16,3	18,8	18,7	0,3	0,4	0,6	9,3	11,8	9,4
Schweden	13,0	14,7	14,8	0,5	0,6	0,6	10,4	12,3	11,6
Beitrittsländer 1995	13,3	14,5	15,3	0,4	0,5	0,6	11,2	12,9	10,9
EG (14)	10,5	12,5	11,1	0,4	0,7	1,0	11,2	12,9	10,7
USA	1,3	1,2	1,7	0,1	0,1	0,1	5,1	7,7	8,9

^aIn vH des BIP, jeweils in \$, zu laufenden Preisen und Wechselkursen.

Quelle: IMF (1999); OECD *National Accounts* (versch. Jgg.); Statistisches Bundesamt *Statistisches Jahrbuch* (versch. Jgg.); eigene Berechnungen.

Tabelle A18 — Warenexportquoten^a ausgewählter Länder nach Bestimmungs-
ländern 1973/74, 1984/85 und 1994/95 (vH)

Exportland/-region	Bestimmungsland/-region								
	EG (9)			Beitrittsländer 1981/86			Drittländer		
	Durchschnitt der Jahre								
	1973/74	1984/85	1994/95	1973/74	1984/85	1994/95	1973/74	1984/85	1994/95
Deutschland	8,9	11,9	9,1	0,7	0,4	1,0	9,8	12,9	10,7
Benelux	35,2	43,2	39,2	1,1	0,7	2,5	13,1	18,7	18,3
Frankreich	8,5	9,1	9,0	0,7	0,4	1,7	6,6	9,5	7,6
Italien	7,0	8,0	9,1	0,7	0,3	1,6	7,1	9,5	9,4
Niederlande	29,2	38,0	27,0	1,0	0,5	1,8	10,7	13,9	11,2
EG (5)	11,3	13,5	8,7	0,8	0,4	0,9	8,7	11,5	13,6
Dänemark	10,2	12,5	12,9	0,5	0,3	0,9	12,5	16,2	13,6
Irland	25,3	35,4	42,9	0,5	0,2	2,2	7,9	15,8	20,5
Vereinigtes Königreich	6,0	9,9	9,2	0,7	0,3	1,1	11,6	11,4	10,5
Beitrittsländer 1973	7,2	11,1	11,2	0,6	0,3	1,1	11,6	11,1	11,4
EG (8)	10,5	12,9	9,2	0,7	0,4	1,0	9,2	11,4	13,2
Griechenland	4,3	6,2	4,8	0,2	0,1	0,3	3,7	5,2	4,2
Portugal	7,0	13,7	13,5	0,4	0,2	3,4	7,1	9,0	5,6
Spanien	3,6	7,2	9,5	0,3	0,1	1,4	3,7	7,0	4,8
Beitrittsländer 1981/86	4,1	7,6	9,3	0,3	0,1	1,5	4,1	6,9	4,8
EG (11)	9,9	12,5	9,2	0,7	0,4	1,0	8,8	11,0	12,4
Finnland	9,8	9,5	13,1	0,5	0,2	1,1	11,7	16,2	16,8
Österreich	9,2	13,4	14,5	0,6	0,3	0,7	10,1	11,1	9,1
Schweden	12,4	14,2	16,0	0,9	0,5	1,0	12,0	15,4	15,8
Beitrittsländer 1995	11,0	12,8	14,8	0,7	0,4	0,9	11,4	14,3	13,4
EG (14)	10,0	12,5	9,6	0,7	0,4	1,0	9,0	11,3	12,5
USA	0,4	0,2	0,5	0,2	0,1	0,2	1,8	0,8	2,5

^aIn vH des BIP, jeweils in \$, zu laufenden Preisen und Wechselkursen.

Quelle: IMF (1999); OECD *National Accounts* (versch. Jgg.); Statistisches Bundesamt *Statistisches Jahrbuch* (versch. Jgg.); eigene Berechnungen.

Tabelle A19 — Güterstruktur des Imports nach Ländern/Regionen und Gütergruppen im Gefolge der 2. Erweiterung der EG 1973/74, 1985/86 und 1994/95 (vH)

Importland/-region	SITC-Nr. der Warengruppen ^a					
	0,1,4	2,3	5	6	7	8,9
	<i>1973/74</i>					
Deutschland	15,7	26,9	6,9	21,2	16,3	13,0
EG (8)	16,6	22,3	7,6	21,0	23,5	9,0
Beitrittsländer 1981/86	13,6	25,8	10,4	14,4	30,3	5,4
EG (11)	16,3	22,7	7,8	20,4	24,1	8,7
Beitrittsländer 1995	9,5	15,9	9,0	21,6	33,0	11,0
USA	12,4	25,3	3,7	18,1	28,1	12,3
	<i>1985/86</i>					
Deutschland	11,3	27,3	8,8	16,4	22,5	13,8
EG (8)	12,0	27,0	9,5	16,2	24,8	10,5
Beitrittsländer 1981/86	10,3	44,2	8,7	10,4	21,9	4,6
EG (11)	11,8	28,7	9,4	15,6	24,5	10,0
Beitrittsländer 1995	6,4	24,5	9,7	16,4	30,5	12,5
USA	7,1	20,5	4,2	14,3	38,0	16,0
	<i>1994/95</i>					
Deutschland	9,6	11,0	9,0	16,9	33,7	19,8
EG (8)	10,3	8,9	11,3	16,5	37,3	15,6
Beitrittsländer 1981/86	13,2	6,1	14,1	13,3	38,8	16,3
EG (11)	11,3	11,4	11,9	17,2	33,8	14,4
Beitrittsländer 1995	6,3	10,9	10,9	17,6	38,3	15,9
USA	4,9	11,2	5,3	12,3	46,0	20,3

^a0 = Nahrungsmittel und lebende Tiere; 1 = Getränke und Tabak; 2 = Rohstoffe (ausgenommen Nahrungsmittel und mineralische Brennstoffe); 3 = Mineralische Brennstoffe, Schmiermittel usw.; 4 = Tierische und pflanzliche Öle, Fette und Wachse; 5 = Chemische Erzeugnisse (anderweitig nicht erfaßt); 6 = Bearbeitete Waren; 7 = Maschinenbau- und elektrotechnische Erzeugnisse und Fahrzeuge; 8 = verschiedene Fertigwaren; 9 = Waren und -verkehrsvorgänge (anderweitig nicht erfaßt).

Quelle: IMF (1999); OECD *National Accounts* (versch. Jgg.); OECD *Trade by Commodities* (versch. Jgg.); Statistisches Bundesamt *Statistisches Jahrbuch* (versch. Jgg.); eigene Berechnungen.

Tabelle A20 — Güterstruktur des Exports nach Ländern/Regionen und Gütergruppen im Gefolge der 2. Erweiterung der EG 1973/74, 1985/86 und 1994/95 (vH)

Exportland/-region	SITC-Nr. der Warengruppen ^a					
	0,1,4	2,3	5	6	7	8,9
	<i>1973/74</i>					
Deutschland	4,4	5,5	12,6	23,2	44,3	10,0
EG (8)	14,8	8,5	9,8	24,7	30,2	11,9
Beitrittsländer 1981/86	13,4	6,2	9,2	22,7	36,0	12,5
EG (11)	14,5	8,0	9,7	24,2	31,5	12,1
Beitrittsländer 1995	3,6	17,6	4,4	32,5	33,2	8,7
USA	18,3	14,6	8,5	10,9	38,8	8,9
	<i>1985/86</i>					
Deutschland	5,2	4,1	13,1	18,4	47,0	12,2
EG (8)	12,9	12,7	12,6	18,5	29,3	14,0
Beitrittsländer 1981/86	11,8	16,9	12,2	13,4	31,7	14,0
EG (11)	12,6	13,6	12,5	17,4	29,8	14,0
Beitrittsländer 1995	3,1	12,1	7,0	31,2	36,2	10,5
USA	10,9	12,7	10,6	7,0	46,3	12,4
	<i>1994/95</i>					
Deutschland	5,1	2,9	13,2	16,5	48,9	13,3
EG (8)	11,1	6,4	14,5	15,3	37,9	14,9
Beitrittsländer 1981/86	11,4	6,1	14,1	13,3	38,8	16,3
EG (11)	12,1	6,0	13,7	16,8	36,0	15,5
Beitrittsländer 1995	2,9	8,6	7,8	29,2	38,9	12,6
USA	9,3	7,8	10,9	9,0	47,6	15,5

^a0 = Nahrungsmittel und lebende Tiere; 1 = Getränke und Tabak; 2 = Rohstoffe (ausgenommen Nahrungsmittel und mineralische Brennstoffe); 3 = Mineral. Brennstoffe, Schmiermittel usw.; 4 = Tierische und pflanzliche Öle, Fette und Wachse; 5 = Chemische Erzeugnisse (anderweitig nicht erfaßt); 6 = Bearbeitete Waren; 7 = Maschinenbau- und elektrotechnische Erzeugnisse und Fahrzeuge; 8 = verschiedene Fertigwaren; 9 = Waren und -verkehrsvorgänge (anderweitig nicht erfaßt).

Quelle: IMF (1999); OECD *National Accounts* (versch. Jgg.); OECD *Trade by Commodities* (versch. Jgg.); Statistisches Bundesamt *Statistisches Jahrbuch* (versch. Jgg.); eigene Berechnungen.

Tabelle A21 — EU-Direktinvestitionen^a insgesamt nach den investierenden Ländern 1984–1996 (vH)

	1984	1985	1986	1987	1984– 1987 ^b	1988	1989	1990	1991	1988– 1991 ^b	1992	1993	1994	1995	1992– 1995 ^b	1996	1992– 1996 ^b
EU insgesamt (Mill. ECU)	24 067	23 164	36 884	46 823	32 735	58 512	79 720	79 318	70 998	72 137	65 499	64 532	74 767	94 350	74 787	96 037	79 957
Belgien-																	
Luxemburg	1,38	0,77	4,36	5,11	3,45	5,44	7,30	6,11	6,83	6,48	12,26	6,21	1,36	9,63	7,40	7,23	7,36
Dänemark	1,48	1,60	1,94	1,28	1,56	1,25	2,53	1,61	2,34	1,97	2,64	1,67	4,46	2,48	2,84	2,07	2,65
Deutschland	19,35	23,41	23,06	14,85	19,50	16,01	14,26	20,72	22,87	18,51	21,95	21,47	19,29	29,50	23,56	21,17	22,98
Griechenland	0,24	0,85	0,18	0,02	0,25	0,02	-0,00	0,03	-0,01	0,01	0,08	-0,02	-0,22	0,05	-0,03	-0,01	-0,02
Spanien	1,28	1,35	1,11	1,28	1,24	1,75	1,67	2,81	4,06	2,59	1,47	3,50	4,76	2,91	3,19	3,80	3,33
Frankreich	11,16	12,68	14,46	16,12	14,13	18,49	20,58	26,73	23,36	22,53	22,17	16,11	25,84	15,25	19,60	23,83	20,63
Irland	0,52	0,63	0,26	0,32	0,39	1,45	1,51	0,72	2,19	1,45	1,05	4,68	1,50	0,66	1,82	0,60	1,53
Italien	9,58	8,22	6,97	3,91	6,57	5,81	2,37	7,37	7,74	5,76	6,68	9,57	5,75	4,65	6,43	5,30	6,16
Niederlande	13,37	16,16	8,70	13,13	12,46	5,89	13,15	13,03	13,82	11,81	16,46	15,21	16,23	11,45	14,55	17,24	15,21
Österreich	0,34	0,28	0,82	0,64	0,57	0,42	0,98	1,61	1,47	1,16	2,21	1,94	1,35	0,85	1,51	1,18	1,43
Portugal	0,05	0,08	-0,00	-0,03	0,01	0,11	0,09	0,16	0,54	0,23	0,81	0,13	0,32	0,56	0,46	0,63	0,50
Finnland	2,24	0,45	0,57	1,64	1,24	3,24	3,49	3,15	0,96	2,72	0,63	3,35	4,91	1,12	2,44	2,81	2,53
Schweden	8,23	7,28	8,46	5,91	7,30	7,64	8,95	12,63	7,13	9,25	1,12	2,05	4,11	4,88	3,26	0,84	2,67
Vereinigtes König- reich	30,80	26,26	29,12	35,81	31,31	32,47	23,13	3,33	6,70	15,54	10,49	14,14	10,33	15,99	12,97	13,32	13,06

^aOhne reinvestierte Gewinne, die nur für Deutschland, die Niederlande, Finnland, Schweden und das Vereinigte Königreich in den Quellen teilweise angegeben sind.
— ^bDurchschnitt der Jahre.

Quelle: Eurostat (Ifd. Jgg.), ergänzt mit OECD *International Direct Investment Statistics Yearbook* (1995) (Österreich, Finnland und Schweden: 1994) und UN *World Investment Report* (1997) (Griechenland und Irland: jeweils 1995 und 1996).

Tabelle A22 — Direktinvestitionen^a in die EU nach Empfängerländern 1984–1996 (vH)

	1984	1985	1986	1987	1984– 1987 ^b	1988	1989	1990	1991	1988– 1991 ^b	1992	1993	1994	1995	1992– 1995 ^b	1996
EU insgesamt (Mill. ECU)	11 141	12 009	17 824	26 096	16 768	43 915	63 075	69 227	58 645	58 716	55 135	56 222	58 484	79 931	62 443	69 377
Belgien-Luxemburg	4,47	10,97	3,82	7,83	6,77	9,81	10,33	9,06	12,82	10,48	15,19	16,37	11,99	10,11	13,08	16,69
Dänemark	0,07	1,27	0,86	0,28	0,58	0,97	1,56	1,37	2,01	1,51	1,42	2,53	7,06	4,00	3,82	0,87
Deutschland	7,82	6,97	8,46	1,06	5,21	2,00	7,40	4,45	3,65	4,58	3,34	5,66	11,11	12,17	8,51	0,86
Griechenland	-0,11	2,01	1,92	0,72	1,13	0,34	0,55	0,44	0,57	0,48	0,83	0,61	0,77	1,01	0,82	1,20
Spanien	20,85	20,84	19,01	14,43	17,86	12,74	11,43	14,73	14,11	13,32	11,54	12,25	14,10	5,87	10,48	7,28
Frankreich	25,17	24,40	15,79	15,39	18,73	13,85	13,75	10,29	15,27	13,13	22,32	18,59	23,66	23,34	22,12	26,13
Irland	0,99	5,09	0,35	1,87	1,90	1,08	2,30	4,62	9,31	4,50	3,95	4,72	2,70	1,38	3,01	2,79
Italien	15,17	11,76	-0,12	13,78	9,95	13,27	3,14	7,22	3,42	6,31	4,43	5,70	3,22	4,61	4,49	4,01
Niederlande	6,70	7,07	10,66	7,67	8,20	7,88	9,17	10,10	7,25	8,72	9,53	11,13	6,58	10,82	9,61	7,58
Österreich	1,31	1,85	1,04	1,34	1,35	0,86	0,85	0,74	0,49	0,73	1,32	1,49	1,90	0,61	1,27	4,36
Portugal	2,25	2,83	1,30	1,40	1,77	1,69	2,25	2,84	3,29	2,58	2,70	2,31	1,81	0,63	1,74	0,70
Finnland	0,62	0,16	0,54	0,32	0,40	0,44	0,44	1,10	-0,03	0,52	0,81	1,28	1,83	0,45	1,04	0,74
Schweden	3,66	3,03	4,73	1,15	2,85	1,80	1,72	2,32	8,71	3,66	1,27	4,07	7,02	11,44	6,50	4,93
Vereinigtes König- reich	11,02	1,77	31,63	32,75	23,30	33,26	35,12	30,71	19,13	29,48	21,34	13,30	6,25	13,55	13,51	21,87

^aOhne reinvestierte Gewinne, die nur für Deutschland, die Niederlande, Finnland, Schweden und das Vereinigte Königreich in den Quellen teilweise angegeben sind.
^bDurchschnitt der Jahre.

Quelle: Vgl. Tabelle A21.

Tabelle A23 — Intra-EU Direktinvestitionen^a nach Mitgliedstaaten 1985–1996 (vH)^b

	1985	1986	1987	1988	1985– 1988 ^c	1989	1990	1991	1992	1989– 1992 ^c	1993	1994	1995	1996	1993– 1996 ^c
Intra-EU insgesamt (Mill. ECU)	6204	11319	12316	20219	12515	35736	44998	37477	49279	41873	40204	50320	53776	47316	47904
Belgien-Luxemburg	8,04	8,45	9,57	18,82	12,87	15,01	17,77	11,71	15,49	15,15	13,73	10,35	9,27	13,44	11,52
Dänemark	-0,10	0,64	-1,44	0,67	0,05	1,40	0,34	0,67	1,44	0,97	1,27	2,57	3,29	2,04	2,37
Deutschland	9,95	5,20	3,56	6,79	6,03	13,73	16,84	19,83	14,45	16,14	9,82	16,77	11,24	7,94	11,58
Griechenland	1,84	1,20	0,83	0,43	0,87	0,68	0,51	0,88	0,79	0,71	0,58	0,61	0,72	0,59	0,63
Spanien	9,62	10,34	12,37	9,36	10,35	9,51	10,84	14,24	10,19	11,13	10,44	9,40	5,15	4,73	7,27
Frankreich	19,92	12,67	10,93	21,89	16,86	11,05	9,47	9,60	13,82	11,12	9,71	11,18	9,97	12,97	10,98
Irland	4,50	0,54	1,30	1,48	1,60	3,04	4,96	10,95	3,48	5,46	4,60	1,69	4,18	5,35	3,90
Italien	7,87	9,76	6,24	6,31	7,27	6,55	4,88	4,64	6,47	5,65	7,42	4,47	7,52	9,56	7,20
Niederlande	11,25	24,73	10,48	18,74	17,13	12,75	11,34	6,91	15,57	11,89	13,16	15,78	24,40	16,41	17,80
Österreich	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	0,66	0,78	2,27	-0,27	3,45	6,59	3,00
Portugal	3,00	1,01	1,54	1,55	1,61	2,05	1,97	2,60	2,49	2,28	1,64	1,42	0,66	2,45	1,51
Finnland	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	0,55	0,64	1,31	1,10	1,11	0,84	1,08
Schweden	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	2,48	2,92	4,58	11,25	1,50	6,12	5,85
Vereinigtes Königreich	26,26	25,15	42,57	12,83	24,60	21,56	22,34	19,81	12,09	18,59	19,13	13,44	17,62	11,03	15,21

^aBis 1991 beziehen sich die Zahlen auf die 12 Mitgliedstaaten, danach auf alle 15 Mitgliedstaaten. Diese Zahlen basieren auf den Angaben der Mitgliedstaaten für Direktinvestitionen ins Ausland und sind mit den Zahlen in den Tabellen 6 und 7 nicht vergleichbar. — ^bDie Anteile addieren sich nicht immer auf 100, u.a. wegen Auf- oder Abrundung der Zahlen. — ^cDurchschnitt der Jahre. — n.v. = nicht vorhanden.

Quelle: Eurostat *European Union Direct Investment Yearbook* (1996, 1997).

Tabelle A24 — Ausländer im Bundesgebiet 1960–1998

	Ausländische Bevölkerung ^a	Anteil der ausländischen Bevölkerung an der Gesamtbevölkerung	Sozialversicherungspflichtig beschäftigte ^b Ausländer
	1 000	vH	1 000
1960	686,2	1,2	279,4
1968	1 924,2	3,2	1 014,8
1969	2 381,1	3,9	1 372,1
1970	2 976,5	4,9	1 838,9
1971	3 438,7	5,6	2 168,8
1972	3 526,6	5,7	2 317,0
1973	3 966,2	6,4	— ^c
1974	4 127,4	6,7	2 150,6
1975	4 089,6	6,6	1 932,6
1976	3 948,3	6,4	1 873,8
1977	3 948,3	6,4	1 833,5
1978	3 981,1	6,5	1 862,2
1979	4 143,8	6,7	1 965,8
1980	4 453,3	7,2	1 925,6
1981	4 629,7	7,5	1 832,2
1982	4 666,9	7,6	1 709,5
1983	4 534,9	7,4	1 640,6
1984	4 363,6	7,1	1 552,6
1985	4 378,9	7,2	1 536,0
1986	4 512,7	7,4	1 544,7
1987	4 240,5	6,9	1 557,0
1988	4 489,1	7,3	1 607,1
1989	4 845,9	7,7	1 683,8
1990	5 342,5	8,4	1 793,4
1991 ^d	5 882,3	7,3	1 908,7
1992	6 495,8	8,0	2 119,6
1993	6 878,1	8,5	2 150,1
1994	6 990,5	8,6	2 109,7
1995	7 173,9	8,8	2 094,0
1996	7 314,0	8,9	2 009,7
1997	7 365,8	9,0	1 997,8
1998	7 319,6	k.A.	2 030,3 ^e

^aBis 1984 Stichtag 30.09.; ab 1985 Stichtag 31.12. eines jeden Jahres. — ^bAb 1960 Juli-Erhebung; 1968–1973 Juni-Erhebung; ab 1974 Dezember-Erhebung. — ^cKeine Erhebung. — ^dAb 1991 gesamtdeutsches Ergebnis. — ^eJuni 1998. — k.A. = keine Angabe.

Quelle: Die Beauftragte der Bundesregierung für Ausländerfragen (1999a).

Tabelle A25 — Ausländische Wohnbevölkerung nach ausgewählten Staatsangehörigkeiten 1993–1998 (Stand: jeweils 31. Dezember)

Staatsangehörigkeit	1993		1994		1995		1996		1997		1998	
	absolut	vH ^a	absolut	vH ^a	absolut	vH ^a	absolut	vH ^a	absolut	vH ^a	absolut	vH ^a
EU-Staaten insgesamt	1 535 576	22,3	1 776 297	25,4	1 881 748	25,3	1 839 851	25,2	1 847 006	25,1	1 851 514	25,3
Griechenland	351 976	5,1	355 583	5,1	359 556	5,0	362 539	5,0	363 202	4,9	363 514	5,0
Italien	563 009	8,2	571 900	8,2	586 089	8,2	599 429	8,2	607 868	8,3	612 048	8,4
BR Jugoslawien ^b	929 647	13,5	834 781	11,9	797 754	11,1	754 311	10,3	721 029	9,8	719 474	9,8
Marokko	82 803	1,2	82 412	1,2	81 922	1,1	82 927	1,1	83 904	1,1	82 748	1,1
Portugal	105 572	1,5	117 536	1,7	125 131	1,7	130 842	1,8	132 314	1,8	132 578	1,8
Spanien	133 160	1,9	132 355	1,9	132 283	1,8	132 457	1,8	131 636	1,8	131 121	1,8
Türkei	1 918 395	27,9	1 965 577	28,1	2 014 311	28,1	2 049 060	28,0	2 107 426	28,6	2 110 223	28,8
Tunesien	28 060	0,4	27 359	0,4	26 396	0,4	25 735	0,4	25 394	0,3	24 549	0,3
Polen	260 514	3,8	263 381	3,8	276 753	3,9	283 356	3,9	283 312	3,8	283 604	3,9
Rumänien	162 577	2,4	125 861	1,8	109 256	1,5	100 696	1,4	95 190	1,3	89 801	1,2
Österreich	186 302	2,7	185 140	1,7	184 470	2,6	184 933	2,5	185 076	2,5	185 159	2,5
Niederlande	113 758	1,7	112 898	1,6	113 063	1,6	113 299	1,5	112 804	1,5	112 072	1,5
Großbritannien	108 165	1,6	110 223	1,6	115 826	1,6	116 641	1,6	112 136	1,5	111 248	1,5
USA	176 481	2,6	108 310	1,6	183 019	2,6	189 583	2,6	110 106	1,5	110 680	1,5
Iran	101 517	1,5	104 077	1,5	106 979	1,5	111 084	1,5	113 848	1,5	115 094	1,6
Frankreich	94 160	1,4	96 980	1,4	99 135	1,4	101 783	1,4	103 902	1,4	105 808	1,5
Vietnam	95 542	1,4	96 659	1,4	96 032	1,3	92 291	1,3	87 928	1,2	85 452	1,2
Insgesamt	6 878 117	100,0	6 990 510	100,0	7 173 866	100,0	7 314 046	100,0	7 365 833	100,0	7 319 593	100,0

^aAnteil an der ausländischen Wohnbevölkerung insgesamt. — ^bBosnien-Herzegowina, Kroatien, Slowenien. 1992 BR Jugoslawien einschließlich Makedonien und Bosnien-Herzegowina, ab 1993 Serbien und Montenegro. (Nachgewiesen werden alle Personen, die im Ausländerzentralregister am Auszählungstichtag mit jugoslawischer Staatsangehörigkeit geführt wurden.)

Quelle: Die Beauftragte der Bundesregierung für Ausländerfragen (1999a).

Tabelle A26 — Arbeitslosenquote ausländischer Arbeitnehmer nach Herkunftsländern^a 1979–1998 (vH)

	Arbeitslosenquote insgesamt	Ausländer insgesamt ^b	Griechenland	Italien	Portugal	Spanien	Bundesrepublik Jugoslawien ^c	Türkei
1979	3,2	3,9	3,6	4,5	1,7	2,9	2,3	4,2
1980	3,5	4,8	4,1	5,5	2,1	3,2	2,8	6,3
1981	5,4	8,5	6,9	8,4	3,8	5,1	5,2	11,2
1982	7,5	11,8	9,9	11,9	6,6	7,3	8,2	14,9
1983	8,6	13,7	12,0	13,9	9,7	8,9	9,7	16,7
1984	8,6	12,7	11,7	13,9	7,3	8,8	9,3	14,4
1985	8,7	13,1	11,4	14,7	7,6	8,7	9,0	14,8
1986	8,2	13,0	11,5	14,6	7,7	8,5	8,2	14,5
1987	8,4	14,1	12,1	16,1	8,0	9,1	8,8	15,5
1988	8,1	13,9	13,5	15,9	7,4	8,9	8,5	14,5
1989	7,3	11,2	11,4	13,2	6,1	7,7	6,9	11,6
1990	6,6	10,1	9,7	10,5	5,5	6,8	6,0	10,0
1991	6,0	10,6	10,1	11,2	5,8	6,7	6,5	11,0
1992	6,5	12,3	12,7	13,6	6,3	7,7	9,2	13,5
1993	8,3	15,3	17,4	18,3	9,7	10,8	11,0	17,4
1994	8,8	15,5	16,2	17,0	11,2	11,2	9,8	18,9
1995	9,0	16,2	15,8	16,2	12,3	10,6	8,8	19,2
1996	10,0	18,6	17,8	18,0	13,2	11,7	9,9	22,5
1997	10,7	19,7	19,0	18,9	13,4	12,6	9,8	24,0
1998	9,8	18,3	17,7	17,6	12,4	12,3	11,0	22,7

^aJeweils September, Bundesgebiet West. — ^bArbeitslose in vH der ausländischen Arbeitnehmer.
— ^cBis 1991 ehemalige Sozialistische Föderative Republik Jugoslawien (SFRJ), 1992 ehem. SFRJ ohne Bosnien-Herzegowina, Kroatien, Slowenien, ab 1993 SFRJ ohne Bosnien-Herzegowina, Kroatien, Slowenien. Nachgewiesen werden alle Personen, die im Ausländerzentralregister am Auszählungsschichttag mit jugoslawischer Staatsangehörigkeit geführt wurden.

Quelle: Die Beauftragte der Bundesregierung für Ausländerfragen (1999a).

Tabelle A27 — Erwerbstätige Ausländer nach der Stellung im Beruf^a 1987–1998

	Erwerbstätige insgesamt		Selbständige						Mithelfende Familienangehörige		Angestellte ^b		Arbeiter ^c	
			ohne Beschäftigte		mit Beschäftigten		insgesamt							
	1 000	vH	1 000	vH	1 000	vH	1 000	vH	1 000	vH	1 000	vH	1 000	vH
1987 ^d	1 844	100	58	3,2	63	3,4	121	6,5	13	0,7	352	19,1	1 358	73,7
1989	2 132	100	66	3,1	71	3,3	138	6,4	13	0,6	451	21,1	1 531	71,8
1991	2 539	100	82	3,2	87	3,4	169	6,7	14	0,5	590	23,2	1 767	69,6
1993	2 884	100	100	3,5	113	3,9	213	7,4	18	0,6	729	25,3	1 925	66,7
1994	2 982	100	115	3,8	131	4,3	246	8,2	24	0,8	809	27,1	1 902	63,7
1995	2 997	100	123	4,1	116	3,8	239	7,9	25	0,8	797	26,5	1 935	64,5
1996	2 934	100	133	4,5	117	4,0	251	8,5	26	0,9	749	25,5	1 898	64,7
1997	2 868	100	137	4,8	112	3,9	248	8,7	22	0,8	812	28,3	1 775	61,9
1998	2 837	100	130	4,6	120	4,2	250	8,8	29	1,0	822	29,0	1 725	60,8

^aErgebnisse des Mikrozensus. Früheres Bundesgebiet; ab 1994 einschließlich neuer Bundesländer. — ^bEinschl. Auszubildende in anerkannten kaufmännischen und technischen Ausbildungsberufen. — ^cEinschl. Auszubildende in anerkannten gewerblichen Ausbildungsberufen. — ^dRevidierte Hochrechnung (Basis: Volkszählung 1987).

Quelle: Die Beauftragte der Bundesregierung für Ausländerfragen (1999a).

Tabelle A28 — Bruttoinlandsprodukt und Wachstumsraten des BIP und Exports nach Mitgliedstaaten der EU (15) und nach Beitrittsländern 2002^a für die Jahre 1991–1997

Land/Region	BIP pro Kopf der Bevölkerung	BIP	Export
	\$	Wachstumsraten	
	1991	1991–1997	
Luxemburg	28 424	5,2	4,3
Schweden	26 284	1,1	11,6
Dänemark	26 236	3,1	3,8
Finnland	24 915	2,5	14,8
Frankreich	21 115	1,4	6,6
Österreich	21 092	1,8	5,3
Deutschland ^b	21 087	1,4	4,5
Belgien	19 900	1,6	4,9
Italien	19 493	1,1	8,9
Niederlande	19 250	2,7	5,6
Vereinigtes Königreich	16 541	2,5	7,8
Irland	13 246	9,5	20,4
Spanien	12 927	1,8	15,0
Griechenland	8 373	1,5	4,0
Zypern	8 021	4,4	.
Estland ^c	7 220	3,7 ^d	.
Portugal	7 167	2,3	7,2
Slowenien	6 881	.	.
Ungarn	3 047	2,7 ^d	19,7 ^d
Tschechische Republik	2 352	3,8 ^d	8,8 ^d
Polen	1 434	6,9 ^d	18,4 ^d
OECD	18 073	2,4	8,3

^aZu Preisen und Wechselkursen von 1990. — ^bAb 1991 einschließlich Beitrittsgebiet. — ^cBIP in \$ zu Preisen und Wechselkursen von 1992. — ^d1993–1997.

Quelle: OECD *National Accounts* (lfd. Jgg.); Statistisches Bundesamt, Internet-Online für Westdeutschland mit Paßwort; eigene Berechnungen.

Tabelle A29 — EU-Länder: Rahmenbedingungen für den Arbeitsmarkt, Teil I: 1983–1988

Rang	Kündigungsschutz ^a		Arbeitsstandards ^b		Arbeitslosenunterstützung (Höhe) ^c		Arbeitslosenunterstützung (Dauer) ^d		Aktive Arbeitsmarktpolitik ^e	
1	USA	1	USA	0	Italien	20	Italien	0,5	Spanien	3,2
2	Dänemark	5	Vereinigtes Königreich	0	Vereinigtes Königreich	36	USA	0,5	USA	3,9
3	Vereinigtes Königreich	7	Japan	1	USA	50	Japan	0,5	Niederlande	4,0
4	Japan	8	Dänemark	2	Irland	50	Portugal	0,5	Japan	5,4
5	Niederlande	9	Irland	4	Frankreich	57	Schweden	1,2	Portugal	5,9
6	Finnland	10	Belgien	4	Japan	60	Dänemark	2,5	Frankreich	7,2
7	Irland	12	Portugal	4	Belgien	60	Spanien	3,5	Vereinigtes Königreich	7,8
8	Schweden	13	Niederlande	5	Portugal	60	Frankreich	3,8	Österreich	8,7
9	Frankreich	14	Finnland	5	Österreich	60	Vereinigtes Königreich	4,0	Irland	9,2
10	Deutschland (West)	15	Österreich	5	Deutschland (West)	63	Irland	4,0	Belgien	10,0
11	Österreich	16	Frankreich	6	Niederlande	70	Belgien	4,0	Italien	10,1
12	Belgien	17	Deutschland (West)	6	Finnland	75	Österreich	4,0	Dänemark	10,6
13	Portugal	18	Schweden	7	Schweden	80	Deutschland (West)	4,0	Deutschland (West)	12,9
14	Spanien	19	Spanien	7	Spanien	80	Niederlande	4,0	Finnland	18,4
15	Italien	20	Italien	7	Dänemark	90	Finnland	4,0	Schweden	59,5

^aEinstellungs- und Kündigungsbedingungen im nationalen Arbeitsrecht; Index: 1(wenig Regulierung) bis 20(starke Regulierung). — ^bUmfaßt fünf Kriterien: Arbeitszeit, Arbeitsverträge auf Zeit, Kündigungsschutz, Mindestlöhne, Mitbestimmung; Index: 0(wenig Regulierung) bis 10(starke Regulierung). — ^cAnteil der Arbeitslosenunterstützung am zuletzt erzielten Einkommen (vH). — ^dDauer der Arbeitslosenunterstützung (Jahre). — ^eAusgaben für aktive Arbeitsmarktpolitik je Arbeitslosen als Anteil am Pro-Kopf-Einkommen (vH); die aktive Arbeitsmarktpolitik bezieht sich auf folgende Maßnahmen: Weiterbildung, Hilfe bei der Arbeitssuche, Lohnsubventionen, Maßnahmen für Behinderte.

Quelle: Eigene Zusammenstellung von unveröffentlichten Daten von Stephen Nickell, Universität Oxford.

Tabelle A30 — EU-Länder: Rahmenbedingungen für den Arbeitsmarkt, Teil II: 1983–1988

Rang	Organisationsgrad ^a		Gewerkschaftlicher Wirkungsgrad ^b		Koordination der Lohnverhandlungen ^c			Sozialversicherungs-kosten ^d		Gesamtbelastung ^e		
					Gewerkschaften	Arbeitgeber						
1	Frankreich	13,8	USA	1	USA	1	USA	1	Dänemark	1,4	Japan	33,1
2	Spanien	18,0	Japan	2	Vereinigtes Königr.	1	Vereinigtes Königr.	1	Irland	7,0	Portugal	33,5
3	USA	19,0	Frankreich	3	Irland	1	Irland	1	Portugal	12,6	Irland	33,6
4	Japan	28,3	Spanien	3	Japan	2	Spanien	1	Japan	15,2	USA	42,6
5	Niederlande	30,4	Niederlande	3	Frankreich	2	Italien	1	Vereinigtes Königr.	15,4	Vereinigtes Königr.	44,6
6	Deutschland (West)	34,3	Deutschland (West)	3	Spanien	2	Japan	2	Belgien	19,6	Belgien	47,6
7	Italien	44,1	Italien	3	Niederlande	2	Frankreich	2	USA	20,3	Dänemark	48,8
8	Vereinigtes Königr.	44,8	Vereinigtes Königr.	3	Deutschland (West)	2	Niederlande	2	Österreich	22,3	Spanien	50,1
9	Portugal	46,3	Portugal	3	Italien	2	Portugal	2	Finnland	22,5	Deutschland (West)	52,6
10	Österreich	51,2	Österreich	3	Portugal	2	Belgien	2	Deutschland (West)	23,2	Österreich	54,5
11	Irland	53,4	Irland	3	Belgien	2	Deutschland (West)	3	Niederlande	30,4	Italien	57,2
12	Belgien	53,6	Belgien	3	Österreich	3	Österreich	3	Spanien	32,4	Niederlande	59,3
13	Finnland	70,9	Finnland	3	Finnland	3	Finnland	3	Schweden	36,1	Finnland	59,6
14	Dänemark	73,7	Dänemark	3	Dänemark	3	Dänemark	3	Italien	37,4	Frankreich	62,8
15	Schweden	81,1	Schweden	3	Schweden	3	Schweden	3	Frankreich	38,3	Schweden	68,9

^aAnteil der gewerkschaftlich organisierten Arbeitnehmer an den Erwerbstätigen (vH). — ^bAnteil der Arbeitnehmer, die von Flächentarifverträgen betroffen sind; Index: 1 (unter 25 vH), 2 (25–70 vH) und 3 (über 70 vH). — ^cGrad der Koordinierung von Gewerkschaften bzw. Arbeitgeberverbänden bei Lohnverhandlungen; Index: 1 (niedrig), 2 (mittel) und 3 (hoch). — ^dBelastung des Faktors Arbeit mit Sozialversicherungsabgaben: Löhne (*L*) und Sozialversicherungsabgaben (*SV*) als Anteil an den Löhnen (in vH); $(L + SV/L) - 1 = SV/L$. — ^eDurchschnittliche Gesamtbelastung des Faktors Arbeit mit Steuern und Abgaben (Sozialversicherungsabgaben, Einkommens- und Verbrauchssteuern) (in vH).

Quelle: Eigene Zusammenstellung von unveröffentlichten Daten von Stephen Nickell, Universität Oxford.

Tabelle A31 — EU-Länder: Rahmenbedingungen für den Arbeitsmarkt, Teil I: 1989–1994

Rang	Kündigungsschutz ^a	Arbeitsstandards ^b	Arbeitslosenunterstützung (Höhe) ^c	Arbeitslosenunterstützung (Dauer) ^d	Aktive Arbeitsmarktpolitik ^e
1	USA 1	Vereinigtes Königreich 0	Italien 20	Italien 0,5	USA 3,0
2	Dänemark 5	USA 0	Irland 37	USA 0,5	Japan 4,3
3	Vereinigtes Königreich 7	Japan 1	Vereinigtes Königreich 38	Japan 0,5	Spanien 4,7
4	Japan 8	Dänemark 2	Österreich 50	Portugal 0,8	Vereinigtes Königreich 6,4
5	Niederlande 9	Belgien 4	USA 50	Schweden 1,2	Niederlande 6,9
6	Finnland 10	Irland 4	Frankreich 57	Österreich 2,0	Österreich 8,3
7	Irland 12	Portugal 4	Belgien 60	Finnland 2,0	Frankreich 8,8
8	Schweden 13	Österreich 5	Japan 60	Niederlande 2,0	Irland 9,1
9	Frankreich 14	Finnland 5	Finnland 63	Dänemark 2,5	Dänemark 10,3
10	Deutschland (West) 15	Niederlande 5	Deutschland (West) 63	Frankreich 3,0	Italien 10,3
11	Österreich 16	Frankreich 6	Portugal 65	Spanien 3,5	Belgien 14,6
12	Belgien 17	Deutschland (West) 6	Niederlande 70	Belgien 4,0	Finnland 16,4
13	Portugal 18	Italien 7	Spanien 70	Deutschland (West) 4,0	Portugal 18,8
14	Spanien 19	Spanien 7	Schweden 80	Irland 4,0	Deutschland (West) 25,7
15	Italien 20	Schweden 7	Dänemark 90	Vereinigtes Königreich 4,0	Schweden 59,3

^aEinstellungs- und Kündigungsbedingungen im nationalen Arbeitsrecht; Index: 1(wenig Regulierung) bis 20(starke Regulierung). — ^bUmfaßt fünf Kriterien: Arbeitszeit, Arbeitsverträge auf Zeit, Kündigungsschutz, Mindestlöhne, Mitbestimmung; Index: 0(wenig Regulierung) bis 10(starke Regulierung). — ^cAnteil der Arbeitslosenunterstützung am zuletzt erzielten Einkommen (vH). — ^dDauer der Arbeitslosenunterstützung (Jahre). — ^eAusgaben für aktive Arbeitsmarktpolitik je Arbeitslosen als Anteil am Pro-Kopf-Einkommen (vH); die aktive Arbeitsmarktpolitik bezieht sich auf folgende Maßnahmen: Weiterbildung, Hilfe bei der Arbeitssuche, Lohnsubventionen, Maßnahmen für Behinderte.

Quelle: Eigene Zusammenstellung von Daten aus Nickell (1997).

Tabelle A32 — EU-Länder: Rahmenbedingungen für den Arbeitsmarkt, Teil II: 1989–1994

Rang	Organisationsgrad ^a		Gewerkschaftlicher Wirkungsgrad ^b	Koordination der Lohnverhandlungen ^c			Sozialversicherungs-kosten ^d	Gesamtbelastung ^e		
				Gewerkschaften		Arbeitgeber				
1	Frankreich	9,8	USA	1	Irland	1	Irland	0,6	Irland	34,3
2	Spanien	11,0	Vereinigtes Königr.	2	Vereinigtes Königr.	1	Spanien	7,1	Japan	36,3
3	USA	15,6	Japan	2	USA	1	Vereinigtes Königr.	13,8	Portugal	37,6
4	Japan	25,4	Österreich	3	Belgien	2	USA	14,5	Vereinigtes Königr.	40,8
5	Niederlande	25,5	Belgien	3	Finnland	2	Belgien	16,5	USA	43,8
6	Portugal	31,8	Dänemark	3	Frankreich	2	Frankreich	20,9	Dänemark	46,3
7	Deutschland (West)	32,9	Finnland	3	Deutschland (West)	2	Italien	21,5	Belgien	49,8
8	Italien	38,8	Frankreich	3	Italien	2	Niederlande	22,6	Österreich	53,0
9	Vereinigtes Königr.	39,1	Deutschland (West)	3	Niederlande	2	Portugal	23,0	Deutschland (West)	53,7
10	Österreich	46,2	Irland	3	Portugal	2	Japan	25,5	Finnland	54,2
11	Irland	49,7	Italien	3	Spanien	2	Österreich	27,5	Niederlande	56,5
12	Belgien	51,2	Niederlande	3	Japan	2	Dänemark	33,2	Spanien	62,9
13	Dänemark	71,4	Portugal	3	Österreich	3	Finnland	37,8	Frankreich	63,8
14	Finnland	72,0	Spanien	3	Dänemark	3	Deutschland (West)	38,8	Frankreich	65,9
15	Schweden	82,5	Schweden	3	Schweden	3	Schweden	40,2	Italien	70,7

^aAnteil der gewerkschaftlich organisierten Arbeitnehmer an den Erwerbstätigen (vH). — ^bAnteil der Arbeitnehmer, die von Flächentarifverträgen betroffen sind; Index: 1 (unter 25 vH), 2 (25–70 vH) und 3 (über 70 vH). — ^cGrad der Koordinierung von Gewerkschaften bzw. Arbeitgeberverbänden bei Lohnverhandlungen; Index: 1 (niedrig), 2 (mittel) und 3 (hoch). — ^dBelastung des Faktors Arbeit mit Sozialversicherungsabgaben: Löhne (L) und Sozialversicherungsabgaben (SV) als Anteil an den Löhnen (in vH); $(L + SV/L) - 1 = SV/L$. — ^eDurchschnittliche Gesamtbelastung des Faktors Arbeit mit Steuern und Abgaben (Sozialversicherungsabgaben, Einkommens- und Verbrauchssteuern) (vH).

Quelle: Eigene Zusammenstellung von Daten aus Nickell (1997).

Tabelle A33 — Direktinvestitionen in die und aus der EG (12) nach ausgewählten Ländern 1984–1996

	Griechenland ^a				Portugal ^a				Spanien			
	Zufluß	Abfluß	Nettobetrag		Zufluß	Abfluß	Nettobetrag		Zufluß	Abfluß	Nettobetrag	
	Mill. \$		vH vom Zufluß		Mill. \$		vH vom Zufluß		Mill. \$		vH vom Zufluß	
1984	15	9	6		40,0	116	1		115	99,1	..	
1985	107	6	101	94,4	218	2	216	99,1
1986	136	2	134	98,5	185	-6	191	103,2	2 312	169	2 143	92,7
1987	102	1	101	99,0	269	-19	250	92,9	2 428	373	2 055	94,6
1988	86	6	80	93,0	533	65	468	87,8	3 795	474	3 321	87,5
1989	254	0	254	100,0	1 056	55	1 001	94,8	5 080	914	4 166	82,0
1990	229	18	211	92,1	1 382	104	1 278	92,5	7 243	1 495	5 748	79,4
1991	257	-7	264	102,7	1 410	324	1 086	77,0	6 133	1 763	4 370	71,3
1992	381	10	371	97,4	1 116	462	654	58,6	4 284	230	4 054	94,6
1993	229	-7	236	103,1	1 013	80	933	92,1	5 436	1 465	3 971	73,1
1994	392	-92	394	130,5	672	167	505	75,1	5 768	797	4 971	86,2
1995	389	30	359	92,3	356	238	118	33,1	3 519	652	2 867	81,5
1996	280	-35	315	112,5	1 158	235	923	79,7	3 740	1347	2 393	64,0

^aAb 1995 gelten die Zahlen für EU (15).

Quelle: Eurostat (lfd. Jgg.).

E Übersichten

Übersicht A1 — Zeittafel wichtiger Änderungen in den auswärtigen Beziehungen der EG/EU in Europa^a

1967^b	
05.67	Senkung von Exportzöllen auf gewerbliche Erzeugnisse nach Griechenland um 40 vH.
06.67	Verlängerung der Agrarabkommen der EG mit Griechenland (insbesondere Obst und Gemüse, Gleichstellung Griechenlands mit der EG).
10.67	Beschluß finanzieller Unterstützung an Großbritannien durch die EG.
12.67	Beschluß zur Aufnahme von Beitrittsverhandlungen mit Großbritannien, Dänemark, Irland und Norwegen.
12.67	EG genehmigt Assoziierungsabkommen mit Großbritannien im Bereich von Kohle und Stahl.
12.67	Abschaffung der Zölle auf griechischen Tabak.
12.67	Neue Zollkontingente für Fischereierzeugnisse, Weine, Stoffe, Wäsche und Teppiche für Exporte aus der Türkei, verminderte Importzölle für Trauben und Zitrusfrüchte; Darlehen an die Türkei für den Ausbau ihrer Infrastruktur.
1968	
03.68	Erhöhung bestimmter Ausgleichszölle im Handel zwischen Großbritannien und der EG.
04.68	Vereinbarung von gegenseitigen Handelspräferenzen mit Spanien über die Dauer von mindestens 6 Jahren.
07.68	Zollfreiheit für Importe von Industrieerzeugnissen aus Griechenland und regelmäßige Kontingenterhöhungen.
12.68	Zollermäßigungen für rund 33 vH aller türkischen Exporte in die EG (Fischerei, Landwirtschaft, Textilien).
1969	
06.69	Erhöhung der Grundkontingente für Einfuhren nichtliberalisierter Erzeugnisse aus Griechenland um 50 vH.
10.69	Ausbau der Handelsbeziehungen mit Spanien im Bezug auf gewerbliche und industrielle Produkte.
11.69	EG hebt Importzölle auf gewerbliche Produkte aus der Türkei auf; die Türkei muß ihre Importzölle innerhalb von 12 (22) Jahren aufheben; weitere Zugeständnisse an die Türkei im Agrarsektor; Abbau von Drittlandsdiskriminierung türkischer Arbeitnehmer in der EG im Bereich der sozialen Sicherheit; weitere Finanzhilfe für 5 Jahre.

noch Übersicht A1

1970	
*	Assoziierung von Malta.
05.70	Griechenland senkt Importzölle für Erzeugnisse aus der EG um 10 vH und erhöht Kontingente um 10 vH.
10.70	Beschluß über schrittweisen Abbau der Handelshemmnisse zwischen Spanien und der EG in 2 Stufen; Dauer 1. Stufe 6 Jahre; Maßnahmen 1. Stufe: EG-Zollsenkungen für Industrieimporte binnen 2 Jahren um 60 vH (Ausnahmen binnen 6 Jahren um 40 vH); Zollsenkungen für Zitrusfrüchte und Olivenöl gemäß Abkommen mit Mittelmeerländern; für bestimmte Konserven, Obst, Gemüse und Wein werden Zollsenkungen um 50 vH eingeführt; Liberalisierung der Einfuhr von industriellen Produkten und liberalisierten landwirtschaftlichen Erzeugnissen durch Spanien binnen 6 Jahren durch Zollsenkung um 95 vH (stufenweise Zollsenkungen für Ausnahmen und übrige landwirtschaftliche Erzeugnisse).
11.70	Auf Importe gewerblicher Waren aus der Türkei wendet die EG die innergemeinschaftlichen Regelungen an; Ausnahme Textilien: Beseitigung der Handelshemmnisse binnen 12 Jahren; Türkei hat Übergangszeit von 12 (22) Jahren zur Zolanpassung, von 22 Jahren zum Abbau der mengenmäßigen Beschränkungen; Anpassung der Agrarpolitik der Türkei binnen 22 Jahren; Präferenzen für 90 vH der Agrarexporte der Türkei seitens der EG; Freizügigkeit der Arbeitnehmer schrittweise vom 12. bis zum 22. Jahr; Zusatzbestimmungen über Dienstleistungen, Niederlassungsfreiheit, Verkehr, Wirtschaftspolitik.
12.70	Einigung mit Großbritannien über Bereiche der Agrarpolitik und der Stellung der Commonwealth-Länder nach Beitritt; 3 Jahre Übergangsphase für Industrieprodukte, 6 Jahre für Agrarprodukte, 5 Jahre für Anpassung der Steuer- und Kapitalverkehrsbedingungen; Großbritannien wird als Mitglied der Investitionsbank gleichgestellt mit Deutschland und Frankreich.
12.70	Irland, Dänemark und Norwegen erklären sich mit den zwischen Großbritannien und der EG ausgehandelten Fragen einverstanden.
1971	
01.71	Vereinbarungen über Mindestpreise für bestimmte Agrarimporte aus Bulgarien, Rumänien und Ungarn.
01.71	Errichtung einer Zollunion mit Malta in 2 Stufen von je 5 Jahren, 1. Stufe: Zollsenkungen von Malta für Importe aus der EG um bis zu 35 vH, EG-Zollsenkungen für Industrieprodukte aus Malta um 70 vH.
04.71	Regelungen bezüglich der Beziehungen der EG mit Malta und dem Commonwealth, Gründung einer Zollunion zwischen der EG und Malta binnen 10 Jahren.
09.71	Interimsabkommen zwischen der EG und der Türkei über Handelserleichterungen, Zugeständnisse über höhere Einfuhren von Wein und Fischereierzeugnissen der Türkei.

noch Übersicht A I

11.71	Griechenland senkt Exportzölle- und Sicherheitsleistungen um 10 vH, vollständiger Abbau bis 11.74, Erhöhung der Kontingente zugunsten der EG um 10 vH für nichtliberalisierte Produkte.
1972	
*	Assoziierung von Zypern.
10.72	Zugeständnisse der EG für höhere Einfuhren bestimmter Weine aus Spanien.
11.72	Senkung der Zölle und Sicherheitsleistungen von Griechenland auf 20 bzw. 72 vH der am 01.11.62 geltenden Sätze (Übergangszeit 12 bzw. 22 Jahre), Griechenland erhöht Prozentsatz der Liberalisierung der Importe aus der EWG auf 80 vH und Kontingente um 10 vH.
12.72	Zypern wird ein weitgehender tarifärer Status quo als Commonwealth-Mitglied auf dem britisch-irischen Markt eingeräumt; vereinbart wird eine Zollunion in 2 Stufen mit der EG, 1. Stufe bis 06.77, 2. Stufe binnen 5 Jahren danach.
1973	
*	Abkommen über wirtschaftliche, wissenschaftliche und technische Zusammenarbeit zwischen der EG und Osteuropa.
01.73	Beitritt von Dänemark, Großbritannien und Irland, Zollabbau und Einführung des gemeinsamen Zolltarifs (GZT) mit Übergangsfristen.
01.73	Gemeinsame Handelspolitik der EG gegenüber den Staatshandelsländern.
01.73	Abschluß eines Freihandelsabkommens zwischen der EG und Österreich, Schweiz, Portugal und Schweden für gewerbliche Erzeugnisse (Kapitel 25 bis 99 des GZT mit Ausnahmen); ab 04.73 erste Zollsenkungen bis 07.77; Abbau der Zölle in 5 Stufen um je 20 vH; Österreich erhält 18 Monate Zollvorteil; Sonderregelungen für Portugal (Agrarbereich und verlängerte Übergangsfrist bis 01.80); Abschluß von EGKS-Abkommen; Aufhebung marktfremder Agrarmaßnahmen.
04.73	Freihandelsabkommen zwischen EG und Island für gewerbliche Erzeugnisse; gleichzeitig erste Zollsenkungen; Streitigkeiten um Fischerei; Freihandelsabkommen sieht Ausnahmen für Fischerei und Übergangsfrist bis 01.85 vor.
06.73	Gewährung zusätzlicher Präferenzen in den Bereichen Gewerbe und Landwirtschaft an die Türkei.
07.73	Freihandelsabkommen zwischen der EG und Norwegen für gewerbliche Erzeugnisse; Sonderabkommen zwischen Norwegen und EGKS; keine Zölle für gewerbliche Erzeugnisse im Handel zwischen den alten EFTA-Ländern und Norwegen in der Übergangsphase; jährliche Zollsenkungen bis 07.77 um 20 vH (Ausnahmen 7 bzw. 11 Jahre, Übergangszeit bis 01.80 bzw. 01.84); Norwegen setzt Zölle für bestimmte Agrarprodukte herab und die EG ab 01.74 für bestimmte Fischereiprodukte.
11.73	Griechenland senkt Zölle und Sicherheitsleistungen für Waren aus der EG auf 10 vH der Sätze von 11.72; Kontingenterhöhung zugunsten der EG um 10 vH.

noch Übersicht A1

1974	
01.74	Freihandelsabkommen zwischen der EG und Finnland für gewerbliche Erzeugnisse; gleichzeitig erste Zollsenkungen.
01.74	Abkommen zwischen EGKS und Österreich, Portugal, Schweiz, Schweden und Island tritt in Kraft.
01.74	Interimsabkommen mit der Türkei tritt in Kraft.
01.74	Zollpräferenzen für Rumänien.
01.74	Ausdehnung der Liberalisierung der Importe aus Staatshandelsländern; Einfuhrregelung für kontingentierte Waren.
05.74	Griechenland gewährt weitere Zollsenkung für gewerbliche Waren aus der EG (insgesamt jetzt Senkung der Ausgangszollsätze aus 11.62 um 36 vH).
06.74	Regelung von sozialen Leistungen an türkische Arbeitnehmer und deren Familien in der EG.
07.74	Zwei Zollverordnungen zu Einfuhren aus Malta.
09.74	Vereinfachung der Zollformalitäten zwischen den EFTA-Staaten und der EG.
10.74	Zollunion für den größten Teil der Waren wird zwischen der EG und Griechenland verwirklicht.
12.74	Die bilateralen Handelsabkommen mit den Staatshandelsstaaten laufen aus.
1975	
01.75	Abkommen zwischen EGKS und Finnland und Norwegen werden geschlossen.
01.75	Listen A und B und Ursprungsregeln werden geändert, das Rückvergütungssystem zwischen den EFTA-Ländern und der EG wird verlängert.
01.75	Autonome Zollzugeständnisse für Fischerei in Norwegen bleiben aufrechterhalten.
03.75	Finnland beschließt für ein Jahr ein Depotsystem für bestimmte Erzeugnisse wegen Zahlungsbilanzschwierigkeiten.
04.75	Einfuhren aus den Staatshandelsländern werden liberalisiert.
04.75	Es werden Zusatzabkommen zur Ausdehnung der Assoziierung von Griechenland auf die drei neuen Mitgliedstaaten der EG abgeschlossen.
05.75	Griechenland stellt Beitrittsantrag.
06.75	Beschlüsse zur Koordinierung der Handelspolitik von EG und Griechenland; Harmonisierung der Agrarpolitik und Aushandlung eines neuen Finanzprotokolls insbesondere in Hinblick auf die Modernisierung der Landwirtschaft.
07.75	EWG und Griechenland treffen Interimsabkommen.
12.75	Österreich erhebt Mindestpreis bei der Einfuhr von Strumpfhosen.
12.75	EG führt für bestimmte Arten von Papier und Pappe aus Schweden und Österreich anwendbare Zollsätze wieder ein.
12.75	Es werden autonome Kontingente für Importe aus Staatshandelsländern in die EG geschaffen.

noch Übersicht A I

1976	
01.76	Abschaffung des Systems der Erstattung der Einfuhrzölle und Vereinfachung der Warenverkehrsbescheinigungen; Änderung bestimmter Ursprungsregeln.
03.76	Abkommen mit Malta werden auf die Bereiche Landwirtschaft (Zugeständnisse der EG) ausgedehnt und Zusammenarbeit erweitert.
05.76	Es wird ein Kooperationsabkommen zwischen der Europäischen Atomgemeinschaft und Schweden geschlossen.
09.76	Das Freihandelsabkommen zwischen der EWG und Portugal wird bezüglich der handelspolitischen Bestimmungen, der Evoltivklausel, der industriellen, technologischen und finanziellen Zusammenarbeit erweitert, Probleme der Arbeitskräftewanderung werden geregelt.
11.76	Ein Abkommen über Textilhandel wird zwischen der EWG und Rumänien geschlossen.
12.76	Es werden Regelungen zwischen der Türkei und der EWG bezüglich der Freizügigkeit der Arbeitnehmer getroffen.
1977	
03.77	Portugal stellt Beitrittsantrag.
04.77	Die Einfuhr bestimmter rumänischer Erzeugnisse wird gefördert.
05.77	Es wird ein Zollkontingent für griechische Weine mit verbundener Zollsenkung eingeräumt.
06.77 u. 12.77	Die Aufhebung von bestimmten Einfuhrbeschränkungen wird zwischen der EFTA und der EWG vereinbart.
07.77	Die Übergangszeit für die erste Erweiterung (Dänemark, Großbritannien, Irland) geht zu Ende; es gilt GZT im gewerblichen Bereich.
07.77	Freier Handel für gewerbliche Waren zwischen der EWG und der EFTA wird realisiert, abgesehen von wenigen Ausnahmebereichen und Portugal und Island.
07.77	Spanien stellt Beitrittsantrag.
09.77	Zusatzprotokoll zum Abkommen von 1972 zur Gründung einer Assoziation mit Zypern.
10.77	Zusatzprotokoll zum Assoziationsabkommen aus dem Jahr 1970 mit Malta und Finanzprotokoll.
12.77	Ende der Anpassung der Agrarpreise in den Staaten der 1. Erweiterung.
12.77	Zusammenarbeit der EG mit Schweden auf dem Gebiet des Umweltschutzes wird vereinbart.
1978	
03.78	Vereinbarung zwischen EGKS und Portugal über Preisniveaus und die Aufrechterhaltung der traditionellen Handelsströme.
04.78	Vereinbarung zum Umweltschutz mit Österreich.
04.78	Vereinbarung zwischen EGKS und Spanien über Preisniveaus und die Aufrechterhaltung der traditionellen Handelsströme.
05.78	Vereinbarung mit Portugal über Textilerzeugnisse.
05.78	System administrativer Zusammenarbeit für Textilien mit Spanien.

noch Übersicht A 1

07.78	Ergänzungsprotokoll zum Assoziierungsabkommen und ein Protokoll zur Festlegung von Bestimmungen für den Handel mit Agrarerzeugnissen (Präferenzen für die wesentlichsten Exporte Zyperns) der EG mit Zypern in Kraft.
07.78	Assoziation Griechenlands mit der EWG wird auch auf Großbritannien, Irland und Dänemark übertragen.
07.78	Beschluß über Zusammenarbeit und Hilfe für Malta in den Bereichen Technik, Know-how, Tourismus und Infrastruktur.
09.78	Kooperationsabkommen zwischen Euratom und der Schweiz.
09.78	Rahmenabkommen für den Fischereisektor mit Spanien.
10.78	Der Beitritt von Dänemark, Großbritannien und Irland zum Übereinkommen über gerichtliche Zuständigkeit und die Vollstreckung gerichtlicher Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen wird vereinbart.
11.78	Die Finanz- und Zusatzprotokolle mit Portugal, Malta und Zypern treten in Kraft.
12.78	Strukturmaßnahmen zugunsten der Landwirtschaft im Mittelmeerraum werden beschlossen.
1979	
05.79	Akte über den Beitritt Griechenlands zum 01.01.81.
10.79	Abkommen mit der Schweiz über die Übertragung des Euronet auf das Hoheitsgebiet der Schweiz.
1980	
01.80	Ergänzungsabkommen zum Abkommen zwischen der EG und Portugal von 1972 zur Behebung wirtschaftlicher Schwierigkeiten von Portugal tritt in Kraft.
01.80	Übergangsprotokoll zwischen der EG und Zypern in Kraft zur Verlängerung der ersten Stufe des Assoziierungsabkommens und der Zugeständnisse im Agrarsektor.
04.80	Kooperations- und Interimsabkommen und EGKS-Vertrag mit Jugoslawien werden unterzeichnet; beschlossen wird Zusammenarbeit in vielen wirtschaftlichen Bereichen; finanzielle Zusammenarbeit; stufenweise Förderung des Handels; jugoslawische gewerbliche Exporte in die Gemeinschaft werden sofort zoll- und kontingentfrei; Zollzugeständnisse im Agrarbereich werden für Jugoslawien eingeräumt; Jugoslawien räumt der EG Meistbegünstigung ein; Gründung gemischter Ausschüsse.
07.80	Beschlüsse mit der Türkei über die Verstärkung der Assoziation für folgende Bereiche: Übernahme der Mechanismen der gemeinsamen Agrarpolitik durch die Türkei, Abbau der Zollsätze für Agrarimporte aus der Türkei bis 01.87; Bestimmungen über die Einführung der Freizügigkeit der türkischen Arbeitnehmer bis 11.83; soziale Förderungsmaßnahmen für türkische Arbeitnehmer und deren Familien; soziale Sicherheit; wirtschaftliche und technische Zusammenarbeit in den Bereichen Industrie, Energie, Landwirtschaft und Ausbildung.
07.80	Kooperationsabkommen zwischen EURATOM und Spanien.

noch Übersicht A1

1981	
*	Vereinbarungen mit Rumänien zur gegenseitigen Marktöffnung durch handelspolitische Maßnahmen im Jahr 1982.
01.81	Das Abkommen zwischen der EWG und Rumänien über den Handel mit gewerblichen Waren und die Einsetzung eines gemischten Ausschusses werden angewandt.
01.81	Abkommen zur Sicherstellung von Textilexporten nach Griechenland aus Drittländern.
01.81	Beitritt Griechenlands zur EWG, zum EURATOM (zur EGKS gemäß EGKS-Vertrag); generelle Übergangszeit von 5 Jahren, für wenige landwirtschaftliche Erzeugnisse 7 Jahre, Freizügigkeit der Arbeitnehmer erst nach 7 Jahren; Senkung der Zölle für gewerbliche Waren in 6 Stufen bis 01.86, ebenso Angleichung an GZT; mengenmäßige Beschränkungen werden sofort abgeschafft (14 Ausnahmen für Griechenland mit Übergangszeit von 5 Jahren); allgemeine und gegenseitige Schutzklauseln wie auch schon beim Beitritt Großbritanniens, Irlands und Dänemarks; Preisunterschiede von griechischen landwirtschaftlichen Erzeugnissen werden in der 5jährigen Übergangszeit ausgeglichen durch ein System von Ausgleichsbeiträgen, schrittweise Ausdehnung der Erzeugerbeitriffs auf den griechischen Markt; Einbeziehung der Drachme in den europäischen Währungskorb spätestens nach 5 Jahren; Liberalisierung des Kapitalverkehrs mit Ausnahmen bei den Direktinvestitionen von griechischen Deviseninländern sofort; 5 Jahre Übergangszeit für die Beitragszahlung von Griechenland zum Gemeinschaftssystem der eigenen Mittel zur Verhinderung einer Nettozahlerposition von Griechenland; Beihilfen aus den Regionalfonds für wirtschaftliche und industrielle Entwicklung.
05.81	Fischereiabkommen zwischen der EWG und Spanien über gegenseitige Fischereirechte tritt in Kraft.
1982	
*	Präferenzabkommen mit Portugal, Zypern, Türkei und Spanien über Lieferung von Textilien wird verlängert.
1983	
01.83	Übergangsprotokoll zum Handelsabkommen mit Portugal bis zum Beitritt von 1972 tritt in Kraft: Aufschub des Zollabbaus von Portugal auf bestimmte gewerbliche Waren und Erlaubnis zum Schutz bestimmter einheimischer Industrie durch neue Zölle bis maximal Ende 1984.
04.83	Vereinfachung der Ursprungsregeln mit der EFTA.
04.83	Kooperationsabkommen mit Jugoslawien tritt in Kraft.
11.83	Protokoll über den Übergang zur zweiten Phase der Assoziation mit Zypern.
1984	
01.84	Beschluß über weitere Bereiche der Zusammenarbeit mit der EFTA.
03.84	Abkommen mit Grönland über zukünftige Beziehungen.

noch Übersicht A1

1985	
06.85	Unterzeichnung der Akte über den Beitritt Portugals und Spaniens: während der Interimszeit Anpassung des gemeinschaftlichen Besitzstandes, Anpassung der Rechtsvorschriften, Aushandlung von Anpassungsprotokollen zu den Präferenzabkommen mit dritten Staaten.
1986	
01.86	Beitritt von Spanien und Portugal. Gemeinschaftsrecht sofort bindend mit der Ausnahme von etwa 20 Sonderregelungen; Übergangszeit von 7 Jahren für den schrittweisen gegenseitigen Zollabbau in der Gemeinschaft und zur Anpassung der Außenzölle; Übernahme der Handelspolitik gegenüber Drittländern binnen 7 Jahren, Anpassung der Präferenzabkommen mit den Mittelmeer- und den AKP-Staaten vorgesehen, ebenso Anpassung der Freihandelsabkommen mit den EFTA-Staaten; Übergangsregelung für Portugal bei den meisten landwirtschaftlichen Erzeugnissen, 2 Stufen von jeweils 5 Jahren (1. Stufe Vorbereitung der Übernahme der Marktorganisation, 2. Stufe Übernahme der Marktorganisation), Finanzhilfe hierfür in Höhe von 700 Mill. ECU; Übergangszeit für spanische Landwirtschaft grundsätzlich 7 Jahre; Übergangsfrist von 7 bis 10 Jahren für beide Länder in Bezug auf Fischereierzeugnisse, den Zugang zu Gewässern und den Ressourcen; Freizügigkeit der Arbeitnehmer aus Spanien und Portugal erst nach 7 Jahren; Portugal wendet Mehrwertsteuerregelung erst nach 3 Jahren an, Übergangsbestimmungen für 6 Jahre für die Beiträge von Spanien und Portugal zu den Eigenmitteln der EG, Befreiung Portugals während 5 Jahren von der Abführung von Zöllen und Agrarabschöpfungen bestimmter Güter an die EG-Kassen; Übergangsregelungen für die Beziehungen zwischen Spanien und Portugal für die Bereiche gewerbliche Waren, Landwirtschaft und Fischerei.
02.86	Anpassung der Freihandelsabkommen mit der EFTA nach der Erweiterung und Zusatzprotokolle über Agrar- und Fischereierzeugnisse.
1987	
04.87	Beitrittsantrag der Türkei.
05.87	Übereinkommen zur Erleichterung des grenzüberschreitenden Warenverkehrs mit der EFTA; Einführung eines einheitlichen Verwaltungspapiers und eines gemeinsamen Versandverfahrens.
10.87	Abschluß eines Anpassungsprotokolls mit der Türkei zum Assoziierungsabkommen wegen des Beitritts von Spanien und Portugal.
12.87	Abschluß eines Protokolls über die Schaffung einer Zollunion mit Zypern in 2 Stufen und über Anpassungen zum Assoziierungsabkommen wegen des Beitritts von Spanien und Portugal.
12.87	Abschluß eines Anpassungsprotokolls mit Jugoslawien wegen des Beitritts von Spanien und Portugal.

noch Übersicht A1

1988	
12.88	Abkommen über handels- und wirtschaftspolitische Zusammenarbeit mit Ungarn: Liberalisierung der EG-Handelsregelung gegenüber Ungarn, Zugang von EG-Unternehmen zum ungarischen Markt, Zusammenarbeit in allen wirtschaftlichen Bereichen.
1989	
01.89	Vereinbarung mit der EFTA über eine Vereinfachung der Ursprungsregeln.
06.89	Aufnahme der Peseta in den Wechselkursmechanismus und Einbeziehung von Peseta und Escudo in den Währungskorb ECU.
06.89	Abkommen mit der EFTA über Aufhebung der Ausfuhrbeschränkungen, über die Notifizierung von technischen Verträgen und Absprache über vier neue Kooperationsbereiche (neue Dienstleistungen und Technologien, Klein- und Mittelunternehmen, Statistik und Fremdenverkehr), Beteiligung der EFTA an Programmen der EG im Bereich von Forschung und Technologie.
07.89	Österreich stellt Antrag auf Mitgliedschaft.
09.89	Abkommen mit Polen über den Handel und die handelspolitische Zusammenarbeit mit der EG: Abbau von speziellen mengenmäßigen Beschränkungen für Polen, beiderseitige Zugeständnisse im Bereich der Agrarzeugnisse, Nichtdiskriminierung und Reziprozität.
10.89	Abkommen mit der Schweiz über das Niederlassungsrecht von Versicherungsunternehmen aus der Schweiz in der EG.
11.89	Rahmenabkommen mit Island über wirtschaftliche und technische Zusammenarbeit.
12.89	Abkommen mit der Sowjetunion über den Handel und die handelspolitische Zusammenarbeit mit der EG.
12.89	Beschluß zur förmlichen Aufnahme der Verhandlungen über den Abschluß eines Globalabkommens mit der EFTA über eine stärkere Zusammenarbeit.
1990	
*	Hilfsprogramme für den Aufbau der Volkswirtschaften in Mittel- und Osteuropa, Nahrungsmittelhilfe für die Sowjetunion.
03.90	Erlaß von Übergangsmaßnahmen im Vorgriff auf das im Dezember 1989 gezeichnete neue Lomé-Abkommen.
06.90	Aufnahme der Verhandlungen mit den EFTA-Staaten über die Schaffung eines gemeinsamen Wirtschaftsraums von EG und EFTA.
12.90	Globalbeschluß zur Mittelmeerpolitik, darunter Finanzhilfen.
12.90	Beitrittsgesuche von Zypern und Malta.
12.90	Abschluß mehrerer Kooperationsabkommen mit Staaten Lateinamerikas.
1991	
*	Hilfsprogramme für Albanien und die baltischen Staaten, Bulgarien, Tschechoslowakei, Ungarn, Polen, Rumänien und Jugoslawien: Gelder und Ratschläge bei Entmonopolisierung, Privatisierung, Umstrukturierung von Unternehmen, Entwicklung des Finanzsektors, bürgerlicher Gesellschaftsformen, des Arbeitsmarktes, Strukturreformen in den Bereichen Umwelt, Landwirtschaft, Energie, Gesundheit, Forschung, Modernisierung der Infrastruktur.

noch Übersicht A1

05.91	Beseitigung von mengenmäßigen Beschränkungen der Einfuhren aus Bulgarien, Ungarn, Polen, Rumänien und der Tschechoslowakei.
06.91	Koppelung der Finnmark an den ECU.
07.91	Antrag Schwedens auf Mitgliedschaft in der EG.
08.91	Abbau der mengenmäßigen Beschränkungen der Einfuhren aus der Sowjetunion.
12.91	Unterzeichnung der Europaabkommen mit Polen, Ungarn und der Tschechoslowakei: politischer Dialog, schrittweise Einführung des freien Warenverkehrs bei Industrieprodukten, besondere Vorschriften für Agrar- und Fischereiprodukte, Freizügigkeit der Arbeitnehmer, des Dienstleistungs- und Kapitalverkehrs, schrittweise Annäherung der Rechtsvorschriften an das Gemeinschaftsrecht, Verstärkung der wirtschaftlichen, wissenschaftlichen und technischen Zusammenarbeit, finanzielle Unterstützung durch die EG, kulturelle Zusammenarbeit.
12.91	Liberalisierung der Einfuhren aus den baltischen Staaten und Albanien.
1992	
03.92	Antrag Finnlands auf Beitritt zur EG.
04.92	Escudo nimmt am Wechselkursmechanismus teil.
05.92	Unterzeichnung des Abkommens zum EWR, des Fischereiabkommens mit den EFTA-Staaten und zum Abschluß des Transitabkommens mit Österreich und der Schweiz.
05.92	Antrag der Schweiz auf Beitritt zur EG.
05.92	Abkommen mit Albanien über Handel und handelspolitische Zusammenarbeit.
07.92	Ausdehnung des Phare-Programms auf Slowenien.
11.92	Antrag Norwegens auf Beitritt zur EG.
11.92	Unterzeichnung von Kooperations- und Interimsabkommen mit San Marino über den Handel und eine Zollunion.
1993	
02.93	Unterzeichnung des Europaabkommens und des Interimsabkommens über Handel und Handelsfragen und die flankierenden Maßnahmen mit Rumänien.
02.93	Unterzeichnung weiterer Europaabkommen mit Rumänien und Bulgarien.
02.93	Kooperationsabkommen mit Lettland und Litauen in Kraft über Handel und handelspolitische Zusammenarbeit.
03.93	Kooperationsabkommen mit Estland in Kraft über Handel und handelspolitische Zusammenarbeit.
07.93	Zusatzprotokolle (Textilien, Wein, Fischerei) über weitere Handelszugeständnisse für die Länder Ost- und Mitteleuropas vorläufig in Kraft.
07.93	Verkehrsabkommen mit Slowenien in Kraft.
09.93	Kooperationsabkommen mit Slowenien in Kraft.
10.93	Neue Europaabkommen und Interimsabkommen mit der Tschechischen Republik und der Slowakei.

noch Übersicht A1

1994	
01.94	EWR-Abkommen mit den Staaten der EFTA ohne die Schweiz in Kraft: Freizügigkeit und freier Waren-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehr, Verstärkung der Zusammenarbeit, Aktualisierung der Ursprungsregeln, gemeinschaftliche Rechtsakte.
02.94	Europaabkommen mit Ungarn und Polen in Kraft.
03.94	Ungarn stellt Beitrittsantrag zur EU.
04.94	Polen stellt Beitrittsantrag zur EU.
05.94	Verordnung zur Eingliederung Spaniens und Portugals in die allgemeine Regelung der Fischereipolitik.
06.94	Partnerschafts- und Kooperationsabkommen mit der Ukraine und mit Rußland.
06.94	Unterzeichnung der Beitrittsverträge von Österreich, Finnland, Norwegen und Schweden.
07.94	Freihandelsabkommen mit den baltischen Staaten unterzeichnet.
1995	
01.95	Beitritt von Österreich, Schweden und Finnland zur EU: vollständige Übernahme des „gemeinschaftlichen Besitzstandes“ ohne ständige Ausnahmen; strengere Umwelt-, Gesundheits- und Sicherheitsvorschriften müssen binnen 4 Jahren angepaßt werden; Finanzhilfe bei der Agrarpreisanpassung und Ermöglichung von regionalpolitischen Maßnahmen.
02.95	Assoziierungsabkommen mit Bulgarien, Rumänien, der Slowakei und Tschechien in Kraft.
06.95	Unterzeichnung des Assoziationsabkommens mit den baltischen Staaten.
06.95	Beitrittsantrag Rumäniens und der Slowakei zur EU.
10.95	Beitrittsantrag Lettlands zur EU.
11.95	Beitrittsantrag Estlands zur EU.
12.95	Öffnung von Gemeinschaftsprogrammen für die Teilnahme von Ländern aus Mittel- und Osteuropa.
12.95	Beitrittsantrag von Litauen und Bulgarien zur EU.
12.95	Das Abkommen über die Gründung einer Zollunion aus der EU und der Türkei tritt in Kraft.
1996	
*	Ausdehnung des Binnenmarktrechts (58 Rechtsakte, 26 Beschlüsse) auf den EWR und flankierende politische Maßnahmen.
01.96	Beitrittsantrag der Tschechischen Republik zur EU.
06.96	Beitrittsantrag Sloweniens zur EU; Abkommen zur Assoziierung Sloweniens.
10.96	Finnmark nimmt am EWS teil.
1997	
07.97	Abkommen über Zusammenarbeit im Zollwesen mit Norwegen.
07.97	Interimsabkommen in Kraft und Zusatz-Europaabkommen mit Slowenien und Polen unterzeichnet.
^a Die chronologische Übersicht ist nicht erschöpfend. Weitere Einzelheiten sind den Gesamtberichten zu entnehmen. Ein * bezeichnet das Fehlen einer Monatsangabe. — ^b Es bestanden Assoziierungsabkommen aus dem Jahr 1961 mit Griechenland, aus dem Jahr 1963 mit der Türkei.	

Quelle: Zusammengestellt aus: Kommission *Gesamtbericht* (lfd. Jgg.).

Übersicht A2 — Konvergenzkriterien nach Art. 109j Abs. 2 EGV

1. Preisstabilität	Ein hoher Grad an Preisstabilität gilt als erreicht, wenn die Inflationsrate eines Mitgliedstaats den Inflationsraten jener (höchstens drei) Mitgliedstaaten nahekommmt, die auf dem Gebiet der Preisstabilität das beste Ergebnis erzielt haben. Die während des letzten Jahres vor der Prüfung gemessene durchschnittliche Inflationsrate darf die Inflationsrate der Referenzländer um höchstens 1,5 vH übersteigen.
2. Staatsverschuldung	Eine auf Dauer tragbare Finanzlage der öffentlichen Hand zeigt sich in einem Haushalt ohne übermäßiges Defizit im Sinne des Art. 104c Abs. 6 EGV. Ein übermäßiges Defizit schlägt sich entweder in einem Fehlbetrag, der über 3 vH des Bruttoinlandsprodukts beträgt, oder in einer Staatsverschuldung, die mehr als 60 vH des Bruttoinlandsprodukts ausmacht, nieder.
3. Wechselkurs	Einhaltung der normalen Bandbreiten des Wechselkursmechanismus des Europäischen Währungssystems seit mindestens zwei Jahren ohne Abwertung gegenüber der Währung eines anderen Mitgliedstaats.
4. Zinsen	Entscheidend ist die Dauerhaftigkeit der von einem Mitgliedstaat erreichten Konvergenz und seiner Teilnahme am Wechselkursmechanismus des Europäischen Währungssystems, wie sie im Niveau der langfristigen Zinssätze zum Ausdruck kommt. Ein Jahr vor der Prüfung darf der durchschnittliche langfristige Nominalzinssatz nicht mehr als 2 vH über dem entsprechenden Satz in den (höchstens drei) Mitgliedstaaten liegen, die auf dem Gebiet der Preisstabilität das beste Ergebnis erzielt haben.

Quelle: Kommission (1998a).

Übersicht A3 — Handelspolitik der Beitrittsländer in den 90er Jahren: Überblick

Estland	Im Dezember 1990 ist das staatliche Außenhandelsmonopol abgeschafft worden. Bis November 1993 sind die meisten tarifären Handelshemmnisse abgebaut worden; nichttarifäre Handelshemmnisse wurden bis Januar 1994 weitgehend aufgehoben. Estland ist EFTA- und WTO-Mitglied.
Polen	Das Land hat im Dezember 1992 eine allgemeine Einfuhrabgabe von 5 vH eingeführt, die im Januar 1996 auf 3 vH gesenkt und Ende Dezember 1996 abgeschafft wurde. Anfang 1992 sind die Zölle für Pkw, Lkw und Busse auf 35 vH, die für Computer von 5 vH auf 20 vH, die für Zigaretten von 40 vH auf 90 vH und die für Elektronikwaren auf 30 vH erhöht worden. Für die Einfuhr von Genußmitteln und Kraftstoffen wurde ein Lizenzsystem geschaffen. Im Oktober 1992 sind die Abgaben auf ausgewählte Agrareinfuhren erhöht worden. Seit Februar 1993 werden Computereinfuhren mengenmäßig beschränkt. Elektronische Erzeugnisse wurden 1994 zusätzlich mit einer Abgabe von 6 vH belastet. Im Juli 1995 wurden im Zusammenhang mit Polens Mitgliedschaft in der WTO alle nichttarifären Maßnahmen im Agrarbereich in Zölle umgewandelt, was einer Zollerhöhung gleichkam. In 1996 und 1997 sind verschiedentlich die Zölle auf Getreideeinfuhren heraufgesetzt worden. Der Ausbruch der Rinderkrankheit BSE in einigen EU-Ländern führte im November 1997 zu einem Importverbot für Fleisch aus Belgien. Der Stahlhandel wurde entgegen den Vereinbarungen mit der EU nicht liberalisiert; weiterhin gilt ein Zollsatz von 9 vH. Gegenüber Einfuhren aus Ungarn hat Polen im Januar 1998 Schutzmaßnahmen bei Mais (Zoll von 20 vH) und Tomatenpüree (Zoll von 60 vH) ergriffen. Darüber hinaus hat Polen eigene Sicherheitsstandards für Güter, die auf dem polnischen Markt verkauft werden, eingeführt; in Polen wird der EU-Sicherheitsstandard „CE“ nicht anerkannt. Polen ist Mitglied der CEFTA, EFTA, WTO und OECD.
Tschechische Republik	Von Dezember 1990 bis Dezember 1992 wurde eine Importabgabe von 20 vH eingeführt und schrittweise verringert, zunächst auf 15 vH, dann auf 10 vH und (Ende 1992) wieder abgeschafft. Im Januar 1992 sind variable Abgaben auf Agrareinfuhren erhoben worden, die später in (ad valorem) Zölle und Quoten umgewandelt wurden. Wenngleich das durchschnittliche Protektionsniveau nicht sehr hoch ist, weist die tschechische Handelspolitik eine Präferenz für Zolleskalation in Abhängigkeit vom Verarbeitungsgrad der Güter auf: Die Zollsätze für unverarbeitete Produkte liegen bei 4 vH und die für Zwischenprodukte bei 6 vH, während die für Fertigprodukte in einigen Fällen auf 10 vH kommen. Von der Zolleskalation sind hauptsächlich verarbeitete Lebensmittel, Textil- und Bekleidungsprodukte betroffen. Der Durchschnittszoll gegenüber den EU-Ländern lag 1996 bei etwa 5,5 vH. Zwischen April und August 1997 wurden alle Einfuhren mit einer Bardepflicht belastet. Das Parlament hat 1997 die rechtlichen Voraussetzungen für Antidumping-Verfahren geschaffen. Die Tschechische Republik ist EFTA-, CEFTA, WTO- und OECD-Mitglied.
Slowenien	Slowenien ist EFTA-, WTO- und CEFTA-Mitglied.
Ungarn	Im März 1995 wurde eine Importabgabe von 8 vH eingeführt, die für alle Güter mit Ausnahme von Maschinen und Energie galt. Sie wurde im Juli 1996 auf 7 vH, im Oktober 1996 auf 6 vH, im März 1997 auf 4 vH und im Mai 1997 auf 3 vH verringert; deren Abschaffung erfolgte Ende Juni 1997. Im März 1992 wurden Einfuhren von Stahl und Stahlerzeugnissen mit Quoten und Importe von Fernsehern mit einem Zoll von 25 vH belegt. Auch Pkw-Einfuhren — mit Ausnahme der Produkte eines ausländischen Herstellers, der in Ungarn investiert hatte — wurden von Mai bis Juli 1992 mit Zöllen von 18 vH behindert. Als Retorsion für den von der EU verhängten Einfuhrstopp für lebende Tiere, Fleisch und Milcherzeugnisse aus Osteuropa (Verdacht auf Maul- und Klauenseuche), sind entsprechende Einfuhren aus den EU-Ländern im April 1993 verboten worden. Auch im November 1994 hat Ungarn die Zölle auf Agrarimporte vorübergehend angehoben, und zwar von durchschnittlich 22–24 vH auf 45 vH. Im Januar 1996 sind einige Kapitalgüter von Abgaben befreit worden. Das Land hat im Zuge der Assoziation zur EU den Zollschutz verringert; im Jahr 1997 lagen die Zölle bei durchschnittlich 5 vH. Allerdings werden Agrar-, Textil- und Stahlprodukte immer noch geschützt. Der Agrarsektor wird u.a. mit Ausfuhrsubventionen staatlich unterstützt. Ungarn ist CEFTA-, EFTA-, WTO- und OECD-Mitglied.

Quelle: In Anlehnung an Drabek und Brada (1998), EBRD (1998) und verschiedene WTO-Dokumente.

Literaturverzeichnis

- Abramovitz, M. (1979). Rapid Growth Potential and Its Realization: The Experience of Capitalist Economies in the Postwar Period. In E. Malinvaud (Hrsg.), *Economic Growth and Resources*. Vol 1. The Major Issues. London.
- Agarwal, J.P. (1980). Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey. *Weltwirtschaftliches Archiv* 116 (4): 739–773.
- (1994). The Effects of the Single Market Programme on Foreign Direct Investment. *Transnational Corporations* 3 (2): 29–44.
- (1997). Effect of Foreign Direct Investment on Employment in Home Countries. *Transnational Corporations* 6 (2): 1–28.
- (1999). European Integration and German FDI: Implications for Domestic Investment and Central European Economies. In R. Barrell und N. Pain (Hrsg.), *Innovation, Investment and the Diffusion of Technology in Europe*. Cambridge.
- (2000). EU-Direktinvestitionen im Integrationsprozess: Eine empirische Analyse im Lichte der Vertiefung und Erweiterung. Manuskript. Kiel.
- Alesina, A., und R. Wacziarg (1998). Openness, Country Size and Government. *Journal of Public Economics* 69 (3): 305–321.
- Ausschuß Unabhängiger Sachverständiger (1999). Erster Bericht über Anschuldigungen betreffend Betrug, Mißmanagement und Nepotismus in der Europäischen Kommission. Europäisches Parlament (<http://www.europarl.eu.in/experts/de/default.htm> am 26.3.1999).
- Balassa, B. (1967). Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market. *Economic Journal* 77 (März): 1–21. (Wiederabgedruckt in P. Robson (Hrsg.), *International Economic Integration*. Harmondsworth.)
- Baldwin, R.E. (1992). Measurable Dynamic Gains from Trade. *Journal of Political Economy* 100 (1): 162–174.
- Baldwin, R.E., und A.J. Venables (1995). Regional Economic Integration. In R. W. Jones (Hrsg.), *Handbook of International Economics*. Vol. 3. Amsterdam.
- Baldwin, R.E., J.F. Francois und R. Portes (1997). The Costs and Benefits of Eastern Enlargement: The Impact on the EU and Central Europe. *Economic Policy* 24 (April): 127–176.
- Baldwin, R.E., D. Begg, J.-P. Danthine, V. Grilli, J. Haaland, M. Neumann, V. Norman, A. Venables und A. Winters (1992). *Is Bigger Better? The Economics of EC Enlargement*. Monitoring European Integration, Bd. 3. CEPR, London.
- Barbone, L., und J. Zaldueño (1996). *EU Accession and Economic Growth. The Challenge for Central and Eastern European Countries*. Washington, D.C.

- Bargas, S.E. (1998). Direct Investment Positions for 1997: Country and Industry Detail. *Survey of Current Business* (US Department of Commerce) 78 (7): 35–45.
- Barro, R.J., und X. Sala-i-Martin (1995). *Economic Growth*. New York.
- Baumol, W.J., S.A. Blackman, und E.N. Wolff (1989). *Productivity and American Leadership: The Long View*. Cambridge, Mass.
- BCE (Business Central Europe) (1999, 2000). Online-Datenbank. Wien (www.bcemag.com).
- BDI (Bundesverband der Deutschen Industrie) (1997). Stellungnahme zur Agenda 2000/Osterweiterung der EU vom 14.11.1997.
- Beauftragte der Bundesregierung für Ausländerfragen (1999a). Daten und Fakten (<http://www.bundesauslaenderbeauftragte.de/fakten>).
- (1999b). *Migrationsbericht 1999*. Berlin.
- Ben-David, D. (2000). Trade Growth and Disparity Among Nations. In WTO (World Trade Organization) (Hrsg.), *Trade, Income Disparity and Poverty*. Special Studies 5. Genf.
- Borjas, G. (1998). Immigration and Welfare Magnets. NBER Working Paper 6813. Cambridge, Mass.
- Brenton, P., F. Di Mauro und M. Lücke (1998). Economic Integration and Foreign Direct Investment: An Empirical Analysis of Foreign Investment in the EU and in Central and Eastern Europe. Kieler Arbeitspapier 890. Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Browning, E.K. (1986). The Marginal Cost of Raising Tax Revenue. In P. Cagan (Hrsg.), *Essays in Contemporary Economic Problems*. Washington, D.C.
- (1987). On the Marginal Welfare Cost of Taxation. *American Economic Review* 77 (1): 11–23.
- (1996). The Marginal Cost of Redistribution: Reply. *Public Finance Quarterly* 24 (1): 63–74.
- Buchanan, J. (1965). An Economic Theory of Clubs. *Economica* 32 (2): 1–14.
- Calmfors, L. (1994). *Active Labour Market Policy and Unemployment: A Framework for the Analysis of Crucial Design Features*. OECD Economic Studies 22. Paris.
- Cecchini, P. (1988). *Europa '92: Der Vorteil des Binnenmarktes*. Baden-Baden.
- Collignon, S. (1990). *Regionale Integration und Entwicklung in Ostafrika*. Hamburger Beiträge zur Afrika-Kunde 38. Institut für Afrika-Kunde, Hamburg.
- Cornelius, W.A., P.L. Martin und J.F. Hollifield (1994). Introduction: The Ambivalent Quest for Immigration Control. In W.A. Cornelius, P.L. Martin und J.F. Hollifield (Hrsg.), *Controlling Immigration. A Global Perspective*. Stanford.
- Csáki, G. (1998). Foreign Direct Investment in Hungary. In G. Csáki (Hrsg.), *Foreign Direct Investment in the CEFTA Countries*. Economic Trends and Research Summaries, 1. GKI Economic Research Co., Budapest.

- DeLa Torre, A., und M.R. Kelly (1992). Regional Trade Arrangements. IMF Occasional Papers 93. Washington, D.C.
- Deutsche Bundesbank (1997a). Zur Problematik internationaler Vergleiche von Direktinvestitionsströmen. *Monatsberichte* 49 (5): 79–86.
- (1997b). Entwicklung und Bestimmungsgründe grenzüberschreitender Direktinvestitionen. *Monatsberichte* 49 (8): 63–82.
- (lfd. Jgg.). *Monatsberichte*.
- Dick, R., und H. Dicke (1979). Determinanten des Industrieländerhandels. *Die Weltwirtschaft* (1): 79–96.
- Dicke, H., und H.H. Glismann (1995). Migration: The Welfare Calculus of Immigrant Countries. *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 214 (3): 342–357.
- Dicke, H., et al. (1987). *EG-Politik auf dem Prüfstand. Wirkungen auf Wachstum und Strukturwandel in der Bundesrepublik*. Kieler Studien 209. Tübingen.
- Di Tella, R., R.J. MacCulloch und A.J. Oswald (1997). *The Macroeconomics of Happiness*. Oxford.
- Donges, J.B., G. Fels und A.D. Neu (1973). *Protektion und Branchenstruktur der west-deutschen Wirtschaft*. Kieler Studien 123. Tübingen.
- Drabek, Z., und J.C. Brada (1998). Exchange Rate Regimes and the Stability of Trade Policy in Transition Economies. Staff Working Paper ERAD–98–07. WTO, Genf.
- Dunning, J.H., und R. Narula (1996). The Investment Development Path Revisited, Some Emerging Issues. In J.H. Dunning und R. Narula (Hrsg.), *Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for Economic Restructuring*. London.
- EBRD (European Bank for Reconstruction and Development) (1998). *Transition Report 1998*. London.
- EC (European Commission) (1997). Enlargement. Enlarging the EU. Impact Study. Brüssel.
- Edwards, S. (1993). Openness, Trade Liberalization, and Growth in Developing Countries. *Journal of Economic Literature* 31 (3): 1358–1393.
- Elmeskov, J. (1993). High and Persistent Unemployment: Assessment of the Problem and Its Causes. Economics Department Working Paper 132. OECD, Paris.
- Europäischer Rat (1999). Schlußfolgerungen des Vorsitzes. Press Release Nr. 100/1/99 rev. 25.3.1999. Brüssel.
- Europäischer Rechnungshof (lfd. Jgg.). *Jahresbericht zum Haushaltsjahr* Luxemburg.
- European Round Table of Industrialists (1998). The East-West Win-Win Business Experience. A Report by the European Round Table of Industrialists ERT (<http://www.ert.be>).
- Eurostat (lfd. Jgg.). *European Union Direct Investment Yearbook*. Luxemburg.
- Feldstein, M. (1996). How Big Should Government Be? NBER Working Paper 5868. Cambridge, Mass.

- Foders, F. (1987). *Handelspolitik und weltwirtschaftliche Integration von Entwicklungsländern: Das Beispiel Argentiniens, Brasiliens und Jamaikas*. Forschungsberichte des Bundesministeriums für Wirtschaftliche Zusammenarbeit 82. München.
- (1990). Möglichkeiten der Wiederbelebung der Andenintegration: Ökonomische Bewertung der Pläne der Junta. In W. Lachmann (Hrsg.), *Andenpakt und Europäische Gemeinschaft*. Frankfurt am Main.
- (1998a). A Note on Economic Growth and Human Capital in Eastern Europe. Kieler Arbeitspapier 864. Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- (1998b). *Regionale Aspekte der Berufsbildungspolitik*. Frankfurt am Main.
- (1998c). The New Monetary Order in Europe. Vortrag auf der Konferenz der Friedrich-Ebert-Stiftung „The European Monetary Union: Some Implications for Bulgaria's Economic Development“ (Sofia, Bulgarien, 24. November 1998). Manuskript. Kiel.
- (1999a). Effective Steps to Tackle Non-Tariff Barriers. In Phare (Hrsg.), *Non-Tariff Barriers to Trade*. Conference Proceedings Report. Bratislava.
- (1999b). Überblick über die Stabilisierungspolitik. Vorlesungsskript im Internet (<http://www.wiso.uni-koeln.de/stawi-feldsieper/fo-stab.htm>).
- (2000). MERCOSUR: A New Approach to Regional Integration? In F. Foders und M. Feldsieper (Hrsg.), *The Transformation of Latin America. Economic Development in the Early 1990s*. Cheltenham.
- Francois, J.F., H.H. Glismann, und D. Spinanger (2000). The Cost of EU Trade Protection in Textiles and Clothing. Kieler Arbeitspapier 997. Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Frankel, J.A., E. Stein und Shang-Jin Wei (1998), Continental Trading Blocs: Are They Natural or Supernatural? In: J.A. Frankel (Hrsg.) *The Regionalization of the World Economy*. Chicago.
- Gabrisch, H. (1998). Osterweiterung der EU: Mehr Realismus ist notwendig. *Wirtschaft im Wandel* 4 (13): 3–15.
- Gerschenkron, A. (1952). *The Progress of Underdeveloped Areas*. Chicago.
- Giersch, H. (1961). *Allgemeine Wirtschaftspolitik*. I. Band: Grundlagen. Wiesbaden.
- Glismann, H.H. (1998). *Wirtschaftliche Auswirkungen mengenmäßiger Importbeschränkungen*. Kieler Studien 279. Tübingen.
- Glismann, H.H., und D. Spinager (2000). *Handelsliberalisierung in der Millennium-Runde*. Kieler Studien 303. Tübingen.
- Griffiths, W.E., R.C. Hill, G.G. Judge (1993). *Learning and Practicing Econometrics*. New York.
- Hagen, J. von (1997). *Wirtschaftspolitische Aspekte der Ost-Erweiterung der EU. Europäische Institutionenpolitik*. Mannheimer Jahrbuch für europäische Sozialforschung. Frankfurt am Main.
- Hansen, G. (1993). *Quantitative Wirtschaftsforschung*. München.

- Harberger, A.C. (1954). Monopoly and Resource Allocation. *American Economic Review* 44 (2): 77–87.
- Hauser, H., und K.-U. Schanz (1995). *Das neue GATT: Die Welthandelsordnung nach Abschluß der Uruguay-Runde*. München.
- Heitger, B. (1998). *Wachstums- und Beschäftigungseffekte einer Rückführung öffentlicher Ausgaben. Eine empirische Analyse für die OECD-Länder*. Kieler Studien 291. Tübingen.
- Helpman, E. (1998). *Explaining the Structure of Foreign Trade: Where Do We Stand?* Bernhard-Harms-Vorlesungen 18. Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Hiemenz, U., et al. (1994). *Regional Integration in Europe and Its Effects on Developing Countries*. Kieler Studien 260. Tübingen.
- Hoeller, P., N. Girouard und A. Colecchia (1998). The European Union's Trade Policies and Their Economic Effects. Economics Department Working Paper 194. OECD, Paris.
- Hunya, G., und J. Stankovsky (1998). *Foreign Direct Investment in Central and East European Countries and the Former Soviet Union*. Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, Wien.
- IMF (International Monetary Fund) (1999). *Direction of Trade*. Washington, D.C.
- (Ild. Jgg.). *Balance of Payments Statistics Yearbook*. Washington, D.C.
- (Ild. Jgg.). *International Financial Statistics*. Washington, D.C.
- (Ild. Jgg.). *World Economic Outlook*. Washington, D.C.
- Joekes, S. (1982). The Multifibre Arrangement and Outward Processing: The Case of Morocco and Tunisiá. In C. Stevens und J.V. Themat (Hrsg.), *EEC and the Third World: A Survey*. London.
- Johnson, H.G. (1960). The Economic Theory of Customs Union. *Pakistan Economic Journal* 10 (1): 14–32.
- Keuschnigg, C., M. Keuschnigg und W. Kohler (1999). Eastern Enlargement to the EU: Economic Costs and Benefits for the EU Present Member States? Germany. Final Report on Study XIX/B1/9801. September 1999. Brüssel.
- Klodt, H., und R. Maurer (1994). Determinants of the Capacity to Innovate: Is Germany Losing Its Competitiveness in High-Tech Industries? In H. Siebert (Hrsg.), *Locational Competition in the World Economy*. Tübingen.
- (1996). Internationale Direktinvestitionen und Konsequenzen für den Standort Deutschland. Kieler Diskussionsbeiträge 284. Institut für Weltwirtschaft, Kiel
- Köhler, H., und M. Wes (1999). Implications of the Euro for the Integration Process of the Transition Economies in Central and Eastern Europe. Working Paper 38. European Bank for Reconstruction and Development, London.
- Kommission (Kommission der Europäischen Gemeinschaften) (1992). Die Erweiterung Europas: Eine neue Herausforderung. *Bulletin der Europäischen Gemeinschaften*, Beilage, 3.

- Kommission (Kommission der Europäischen Gemeinschaften) (1996). The 1996 Single Market Review. Background Information for the Report to the Council and European Parliament. Commission Staff Working Paper SEC (96) 2378. Brüssel, 16. Dezember 1996.
- (1997). Agenda 2000 — Eine stärkere und erweiterte Union. Mitteilungen der Kommission. Dok. 97/6/7/8.
- (1998a). *Euro 1999*. Bericht über den Konvergenzstand mit Empfehlung für den Übergang zur dritten Stufe der Wirtschafts- und Währungsunion. Luxemburg.
- (1998b). Die Finanzierung der Europäischen Union. Bericht der Kommission über das Funktionieren des Eigenmittelsystems. KOM (1998) 560 endg., Brüssel.
- (1998c). Report on Progress towards Accession by Each of the Candidate Countries. Generaldirektion I A. 4. November 1998. Brüssel.
- (lfd. Jgg.). *Gesamterbericht über die Tätigkeit der Gemeinschaften*. Brüssel.
- Kommission (Kommission der Europäischen Gemeinschaften) und UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) (1996). *Investing in Asia's Dynamism: European Union Direct Investment in Asia*. Luxemburg.
- Krämer, H.R. (1968). EWG und EFTA. Entwicklung, Aufbau und Tätigkeit. Stuttgart.
- (1991). Zur Schaffung institutioneller Voraussetzungen für eine Intensivierung des Wirtschaftsaustausches zwischen der EG und den Staaten des RGW. Kieler Arbeitspapier 459. Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Krauss, M.B. (1978). *The New Protectionism, the Welfare State and International Trade*. New York.
- Kreinin, M.E. (1972). Trade Creation and Trade Diversion by the EEC and EFTA. *Economic Journal* 82 (September): 897–920.
- Krueger, A.O. (1998). Why Trade Liberalisation Is Good for Growth. *Economic Journal* 108 (September): 1513–1522.
- Krugman, P. (1991). The Move to Free Trade. *Federal Reserve Bank of Kansas City Review* 76 (6): 5–25.
- Krugman, P., und M. Obstfeld (1999). *International Economics: Theory and Policy*. Reading.
- Lächler, U. (1989). Regional Integration and Economic Development. Industry and Energy Department Working Paper, Industry Series Paper 14. World Bank, Washington, D.C.
- Langhammer, R.J., und D. Spinanger (1984). *Wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsländern: Chancen und Risiken*. Kieler Studien 190. Tübingen.
- Lansbury, M., N. Pain und K. Smidkova (1996). Foreign Direct Investment in Central Europe Since 1990: An Econometric Study. *National Institute Economic Review* 156: 105–114.
- Layard, R., S. Nickell und R. Jackman (1991). *Unemployment, Macroeconomic Performance and the Labour Market*. New York.

- Leamer, E.E. (1980). Welfare Computations and the Optimal Staging of Tariff Reductions in Models with Adjustment Costs. *Journal of International Economics* 10 (1): 21–36.
- (1998). Comment on Antonio Spilimberger, Ernesto Stein: ‚The Welfare Implications of Trading Blocs among Countries with Different Endowments‘. In J.A. Frankel (Hrsg.), *The Regionalization of the World Economy*. Chicago.
- Leamer, E.E., und R.M. Stern (1976). *Quantitative International Economics*. Boston.
- Mankiw, N.G., D. Romer und D.N. Weil (1992). A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics* 107 (2): 407–437.
- Meade, J.E. (1955a). *The Theory of Customs Unions*. Amsterdam.
- (1955b). *Trade and Welfare*. Vol. II. London.
- Mercenier, J. (1995). Can ‘1992’ Reduce Unemployment in Europe? On Welfare and Employment Effects of Europe’s Move to a Single Market. *Journal of Policy Modeling* 17 (1): 1–37.
- Misala, J. (1992). The Experience of the Mediterranean Countries with Accession to the European Communities. Lessons for Poland. Kieler Arbeitspapier 511. Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- NBER (National Bureau of Economic Research) (1999), Penn World Tables (Summers, Heston), Online-Datenbank (www.nber.org/data).
- Nickell, S. (1997). Unemployment and Labour Market Rigidities: Europe versus North America. *Journal of Economic Perspectives* 11 (3): 75–94.
- OECD (Organization for Economic Cooperation and Development) (1992). *Structural Change and Industrial Performance: A Seven Country Growth Decomposition Study*. Paris.
- (1995). *The Uruguay Round: A Preliminary Evaluation of the Impacts of the Agreement on Agriculture in OECD Countries*. Paris.
- (1997). *Employment Outlook*. Juli. Paris.
- (1998). *Financial Market Trends*. Paris.
- (1999a). *Economic Outlook*. Nr. 65, Dezember. Paris.
- (1999b). *International Trade Statistics*. CD-ROM. Paris.
- (versch. Jgg.). *International Direct Investment Statistics Yearbook*. Paris.
- (versch. Jgg.). *Main Economic Indicators*. Paris.
- (versch. Jgg.). *National Accounts of OECD Countries. Main Aggregates*. Vol. 1. Paris.
- (lfd. Jgg.). *Trade by Commodities*. Paris.
- (lfd. Jgg.). *Wirtschaftsausblick*. Paris.
- Olofsdötter, K., und J. Torstensson (1998). Economic Integration, Market Size and the Welfare Effects of Trade Liberalisation. *Weltwirtschaftliches Archiv* 134 (2): 302–319.

- Piazzolo, D. (1999). Welfare Effects versus Income Effects of Poland's Integration into the European Union. Kieler Arbeitspapier 940. Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Pigou, A.C. (1947). *A Study in Public Finance*. London.
- Pomfret, R. (1982). Trade Preferences and Foreign Investment in Malta. *Journal of World Trade Law* 16 (3): 236–250.
- Quaisser, W., M. Hartmann, E. Hönekopp und M. Brandmeier (2000). *Die Osterweiterung der Europäischen Union: Konsequenzen für Wohlstand und Beschäftigung in Europa*. Gutachten der Friedrich-Ebert-Stiftung. Bonn.
- Rat von Sachverständigen für Umweltfragen (SRW) (1996, 1998, 2000). Umweltgutachten (<http://www.zalf.de/fachinfo/fachdoku/pressemitteilung/sach-vet-umw/prv-et-sru.htm>).
- Regling, K. (1996). Die Entwicklung der Gemeinschaftsfinanzen aus deutscher Sicht. In T. Waigel (Hrsg.), *Unsere Zukunft heißt Europa*. Düsseldorf.
- Resnick, S.A., und E.M. Truman (1975). An Empirical Examination of Bilateral Trade in Western Europe. In B. Balassa (Hrsg.), *European Economic Integration*. Amsterdam.
- Rodríguez, F., und D. Rodrik (1999). Trade Policy and Economic Growth: A Sceptic's Guide to the Cross-National Evidence. NBER Working Paper 7081. Cambridge, Mass.
- Rodrik, D. (1997). Comment on Richard E. Baldwin, Joseph F. Francois and Richard Portes: The Costs and Benefits of Eastern Enlargement: The Impact on the EU and Central Europe. *Economic Policy* 24: 170–173.
- Sachs, J.D., und A.M. Warner (1995). Economic Reform and the Process of Global Integration. *Brookings Papers on Economic Activity* (1): 1–118.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (1969). *Jahresgutachten 1969/70*. Stuttgart.
- (1993). *Jahresgutachten 1993/94*. Stuttgart.
- (1997). *Jahresgutachten 1997/99*. Stuttgart.
- (1998). *Jahresgutachten 1998/99*. Stuttgart.
- Sala-i-Martin, X. (1996). Regional Cohesion: Evidence and Theories of Regional Growth and Convergence. *European Economic Review* 40 (6): 1325–1352.
- Samuelson, P.A. (1954). The Pure Theory of Public Expenditure. *Review of Economics and Statistics* 36 (4): 387–389.
- (1955). Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure. *Review of Economics and Statistics* 37 (4): 350–356.
- (1958). Aspects of Public Expenditure Theories. *Review of Economics and Statistics*. 40 (4): 332–338.
- Sandler, T. (1977). Impurity of Defense: An Application to the Economics of Alliances. *Kyklos* 30 (3): 443–460.

- Sandler, T., und J.T. Tschirhart (1980). The Economic Theory of Clubs: An Evaluative Survey. *Journal of Economic Literature* 18 (4): 1481–1521.
- Schmidt, K.-D. (1995). Motives of Large Multinationals Investing in Small Transition Countries: A Literature Review. Kieler Arbeitspapier 668. Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Schneider, F., und D.H. Enste (2000). Shadow Economies: Size, Causes and Consequences. *Journal of Economic Literature* 38 (1): 77–114.
- Senti, R. (1994). Die Neue Welthandelsordnung: Ergebnisse der Uruguay-Runde, Chancen und Risiken. *Ordo* 45: 301–314.
- (1996). *NAFTA: Die Nordamerikanische Freihandelszone: Entstehung, Vertragsinhalt, Auswirkungen*. Zürich.
- Siebert, H. (1997). Labor Market Rigidities: At the Root of Unemployment in Europe. *Journal of Economic Perspectives* 11 (3): 37–54.
- (1999). *World Economy*. London.
- Sorsa, P. (1999). Macroeconomic Conditions and Import Surcharges in Selected Transition Economies. IMF Working Paper 99/62. Washington, D.C.
- Statistisches Bundesamt (versch. Jgg.). *Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland*. Stuttgart.
- Internet-Online für Westdeutschland (nur mit Paßwort).
- Stecher, B. (1980). Zum Stand der internationalen Handelspolitik nach der Tokio-Runde. Kieler Diskussionsbeiträge 74. Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Straubhaar, T. (1998). *Osterweiterung der Europäischen Union und Migration aus Ostnach Westeuropa: Zu große Hoffnung hier, zu starke Ängste dort und zu wenig gelernt aus der Erfahrung der EG-Süderweiterung*. Schriften des Vereins für Socialpolitik 255. Berlin.
- Stuart, C. (1984). Welfare Costs per Dollar of Additional Tax Revenue in the United States. *American Economic Review* 74 (3): 352–362.
- Tanzi, V., und L. Schuknecht (1995). The Growth of Government and the Reform of the State in Industrial Countries. IMF Working Paper 95/130. Washington, D.C.
- Temprano-Arroyo, H., und R.A. Feldman (1998). Selected Transition and Mediterranean Countries: An Institutional Primer on EMU and EU Relations. IMF Working Paper 98/82. Washington, D.C.
- Tovias, A. (1991). A Survey of the Theory of Economic Integration. *Revue d'Intégration Européenne/Journal of European Integration* 15 (1): 5–23.
- UN (United Nations) (1993). *From the Common Market to EC 92. Regional Economic Integration in the European Community and Transnational Corporations*. Genf.
- (1998). *World Investment Report*. Genf.
- (lfd. Jgg.). *Trade Statistics*. Genf.
- (lfd. Jgg.). *World Investment Report*. Genf.

- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) (1996). *Trade and Development Report 1996*. Genf.
- Vanhoudt, P. (1999). Did the European Unification Induce Economic Growth? In Search of Scale Effects and Persistent Changes. *Weltwirtschaftliches Archiv* 135 (2): 193–219.
- Vaubel, R. (1985). Von der normativen Theorie zu einer positiven Theorie der internationalen Organisationen. In H. Giersch (Hrsg.), *Probleme und Perspektiven der weltwirtschaftlichen Entwicklung*. Schriften des Vereins für Socialpolitik N.F. 148. Berlin.
- Verdoorn, P.J., und C.A. van Bockove (1972). Measuring Integration Effects. A Survey. *European Economic Review* 3 (3): 337–349.
- Vertrag über die Europäische Union (konsolidierte Fassung). Amtsblatt C 340 vom 10. November 1997: 145–172. Auch erhältlich über: <http://europa.eu.int/eur-lex/de/treaties/index.html>
- Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft. Amtsblatt C 340 vom 10. November 1997: 173–308. Internet-Pfad wie im Eintrag zuvor.
- Viner, J. (1950). *The Customs Union Issue*. Carnegie Endowment for International Peace. New York.
- Weber, M. (1976). *Wirtschaft und Gesellschaft*. Tübingen.
- Wei, Shang-Jin, und J.A. Frankel (1995). European Integration and the Regionalization of World Trade and Currencies. In B. Eichengreen et al. (Hrsg.), *Monetary and Fiscal Policy in an Integrated Europe*. Berlin.
- Weise, C., H. Brücker, F. Franzmeyer et al. (1997). *Ostmitteleuropa auf dem Weg in die EU — Transformation, Verflechtung, Reformbedarf*. Beiträge zur Strukturforschung 167. Berlin.
- Weltbank (1999). *World Development Report 1998/1999*. CD-ROM 98/99. Washington, D.C.
- Whalley, J. (1998). Why Do Countries Seek Regional Trade Arrangements? In J.A. Frankel (Hrsg.), *The Regionalization of the World Economy*. Chicago.
- WTO (World Trade Organization) (1997). *Annual Report*. Genf.
- (2000a). Regionalism in the WTO (<http://www.WTO.org>).
- (2000b). *Trade, Income Disparity and Poverty*. Special Studies 5. Genf.
- Wuermeling, J. (1996). Der EU-Haushalt: Politik in ECU. In M. Röttinger und C. Weyringer (Hrsg.), *Handbuch der europäischen Integration. Strategie — Struktur — Politik der Europäischen Union*. Wien.

Schlagwortregister

- Agenda 2000 2
- Agrarleitlinie 86
- Akkumulation 7
- Akquisitionen 105
- Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen (GATT) 5
- Amsterdamer Vertrag 106
- Angebotsbedingungen 61
- Arbeitserlaubnis 107
- Arbeitskräftewanderungen 5
- Arbeitslosenquoten
 - standardisierte 122
 - Zusammenhang zwischen Arbeitslosenquoten und Arbeitsmarktregime 124
- Arbeitsmarkt 19
 - effekte 5, 19
 - effekte der Integration 122 ff.
 - effekte der Erweiterung 145 f.
 - regime 124
 - Rahmenbedingen für den 194, 195, 196, 197
 - Wirkung eines Nachfrageschocks auf dem 19
- Arbeitsmärkte 19
 - amerikanischer Fall 20
 - die Verfassung der 19
 - europäischer Fall 20
- Arbeitsnachfrage 19
- Arbeitsproduktivität 20
- Assoziierungsabkommen 1, 95 ff.
- Asylpolitik 106
- Aufholthese 53
- Ausländer 79
- Außenhandelseffekte der Erweiterung 140 ff.
- Außenhandelspolitik der Beitrittsländer 95 ff.
- Außenhandelsquote 15
- Autarkie 15
- Balassa-Konzept 109**
- β -Konvergenz 121
- Beitragsrabatt 151
- Beitragsschlüssel 32, 128
- Beitrittsfähigkeit 1
- Beitrittsländer 2002 136
- Benign Neglect 3
- Chow-Test 109**
- Club-Theorie 29
- Direktinvestitionen 5**
- Eigenmittelsystem 86**
- Einheitliche Europäische Akte (1986) 38
- Einkommenselastizität der Importnachfrage 142
- Entwicklungshilfe 100
- Erweiterungsbedingte dynamische Effekte 5
- EU-Haushalt 32
- EURATOM (Europäische Atomgemeinschaft) 38
- Europaabkommen 1, 95 ff.
- Europäische Freihandelsassoziation (EFTA) 6
- Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS) 6
- Europäische Investitionsbank 86
- Europäischer Fonds für regionale Entwicklung 85
- Europäischer Rechnungshof 82
- Europäischer Sozialfonds 86
- EU-Vertrag 4

- Faktorpreisunterschiede** 21
Finanzbeziehungen 5
Fiskalpolitik in den Beitrittsländern 91 f.
Forschungspolitik 38
Freiheit des Kapitalverkehrs 7
Freiheit des Warenverkehrs 7
Freizügigkeit 7
Fusionen 105

Geldpolitik in den Beitrittsländern 91 ff.
Gemeinsame Beschäftigungspolitik 7
Gemeinsame Handelspolitik 39
Gemeinsame Politikmaßnahmen der EG 6
Gemeinsamer Agrarmarkt 18
Gemeinschaftlicher Besitzstand (acquis communautaire) 1
Gleichgewichtsmodell 8
Grenzkontrollen 106
Grenzsteuerbelastung 33
Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) 7
Gründung der Währungsunion 2

Handelsbedingte Wohlfahrtseffekte 5
Handelskosten 12
Handelspolitik der Beitrittsländer 211
Handelspräferenzen 96
Handelsschaffung 10, 14 ff., 164 ff.
Handelsumlenkung 10, 14 ff., 164 ff.
Handelsverflechtung 140
Handelsvernichtung 18
Haushaltssaldo in den Beitrittsländern 91 f.
Hyperinflation 91

Industrieländer 61
Inflation in den Beitrittsländern 91
Integration der Märkte 2
Integration von Politiken 2
Integriertes Mittelmeerprogramm 85
Interimsabkommen 96

Kapitalverkehr 5
Kapitalverkehrsbilanz 63
Konsumentenwanderung 25
Konvergenzrate 120 f.
 Berechnung der 167 f.
Kooperationsabkommen 39
Kopenhagener Kriterien 90
Kopfsteuer 29
Kosten der Mitgliedschaft 132

Maastrichter Konvergenzkriterien 92, 210
Makromodelle 123
Massenwanderung 25
Meistbegünstigung 42

Negative Externalitäten 24
Nettoressourcentransfer 48
Neues Gemeinschaftsinstrument 86
Nichtdiskriminierung 42
Nichtrivalität 28
Niederlassungsfreiheit 7
Norderweiterung, 1. (1973) 5
Norderweiterung, 2. (1995) 5
North American Free Trade Agreement (NAFTA) 6

Öffentliche Güter 28
Operative Ausgaben 84

Paretooptimalität 29
Partialanalytisches Modell 8
Positive externe Effekte 14
Präferenzzone 11
Private Güter 28
Privatisierung 77
Produktionskosten in den Beitrittsländern 98
Produktives Wissen 60
Pro-Kopf-Einkommen der Beitrittsländer 98
Protektionsniveau in den Beitrittsländern 98

- Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW)** 6
Recht auf Freizügigkeit 3
Regional begrenzte Liberalisierung 10
Regionale Integration, Theorie der 14 ff., 164 ff.
Reinvestierte Gewinne 70
Rendite 12

Schattenwirtschaft 33
Schengener Abkommen 106
Schlußfolgerungen des Vorsit zes des Europäischen Rates von Helsinki 1
Selbständige 79
Simulation 8
Sozialpolitik 38
Sparquote 91
Spezialisierung 21
Staatsbetriebe 77
Staatsverschuldung 92
Stabilisierungspolitik in den Beitrittsländern 90 ff.
Statische Allokationseffekte 7
Stimmenäquivalenter Finanzierungsbeitrag 32
Stimmengewicht 32
Strukturfonds 128
Süderweiterung 1981/86 2

Technologiepolitik 38
Theorem der komparativen Vorteile 21
Totalanalytisches Modell 8
Transformation 87
Truman-Konzept 110

Übertragungen 44
Umweltpolitik 38
Ursprungsregeln 96

Verteilungswirkungen 4
Vertiefung 7
Verträge von Maastricht 6
Visapolitik 106
Volkswirtschaftliche Verluste (dead weight loss) 9
Vollendung der Zollunion (1968) 6
Vollendung des Binnenmarktes 2

Wachstum 117 ff.
Wachstumseffekte der Erweiterung 143 ff.
Wachstumswirkungen der Integration 117 ff.
 Schätzgleichung 167 f.
Währungskorb 93
Währungspolitik 38
Wechselkurspolitik der Beitrittsländer 93 ff.
Wechselkurssysteme in den Beitrittsländern 94
Weltmarktanteil 53
Weltoffenheit 87
Westeuropäische Integration 6
Wettbewerbsfähigkeit 59
Wiedervereinigung 65
Wirtschaftlicher und sozialer Zusammenhalt 38
Wirtschaftspolitik in den Beitrittsländern 89 ff.
Wirtschaftsreformen 77
Wohlfahrt 4
Wohlfahrtsverlust 130
World Trade Organization (WTO) 6

Zinsen (langfristige) in den Beitrittsländern 91
Zollsätze in den Beitrittsländern 99