

Ziltener, Patrick

Working Paper

Wirtschaftliche Effekte des EU- Binnenmarktprogramms

cege Discussion Papers, No. 15

Provided in Cooperation with:

Georg August University of Göttingen, cege - Center for European, Governance and Economic Development Research

Suggested Citation: Ziltener, Patrick (2002) : Wirtschaftliche Effekte des EU-Binnenmarktprogramms, cege Discussion Papers, No. 15, University of Göttingen, Center for European, Governance and Economic Development Research (cege), Göttingen

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/32025>

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.

CeGE-Discussion Paper

15

Patrick Ziltener

Wirtschaftliche Effekte des EU-Binnenmarktprogramms



GEORG-AUGUST-UNIVERSITÄT GÖTTINGEN

November 2002

ISSN 1439-2305

Wirtschaftliche Effekte des EU-Binnenmarktprogramms*

November 2002

Patrick Ziltener, Dr. phil.

Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung (MPIfG)

Paulstr. 3, D – 50676 Köln

ziltener@mpi-fg-koeln.mpg.de

Inhalt:

- I. Einleitung
- II. Frühe Integrationstheorie und -forschung
- III. Binnenmarktprojekt und Integrationstheorie
- IV. Effekte der Binnenmarktrealisierung
- V. Ein langfristiger Wachstumsbonus?
- VI. Schlussfolgerungen

Bibliographie

Abstract

Noch nie sind die wirtschaftlichen Effekte von ‚Marktintegration‘ so umfassend evaluiert worden wie im Falle des EU-Binnenmarktprogramms. Dank des wachstumstheoretischen Forschungsbooms und umfangreicher kommissionsfinanzierter empirischer Studien ist es inzwischen möglich, ein detailliertes Bild der realen Auswirkungen dieses Programms zu entwerfen und dieses auf die ökonomische Integrationstheorie zurück zu beziehen. Leicht festzustellen ist, dass die ökonomischen Modelle und Simulationen der 80er Jahre einen Prozess suggeriert haben, wie er weder in Wirkungstiefe oder -breite noch in der Art der Dynamik stattgefunden hat. Versteht man das Binnenmarktprojekt hingegen als Resultante verschiedener politisch-institutioneller Agenden, dann wird die Frage der integrationsinduzierten wirtschaftlichen Effekte insgesamt deutlich komplexer und mit der traditionellen ökonomischen Integrationstheorie nicht mehr zu bearbeiten.

* Der Beitrag basiert auf einem Vortrag, der im November 2002 im Rahmen des *CoGE*-Forschungskolloquiums an der Universität Göttingen gehalten wurde.

I. Einleitung

Die wissenschaftliche Glaubwürdigkeit der direkt auf den europäischen Integrationsprozess bezogenen ökonomische Theorie und Forschung leidet immer wieder unter ihrer engen Verflechtung mit eben diesem. Theorie und Forschung folgen, wie sich an Fragestellungen und publizistischen Konjunkturen leicht ablesen lässt, dem politischen *agendasetting* von Kommission und nationalen Regierungen. Sie waren nie von kritischer Bedeutung für die *Gestaltung* des Integrationsprozesses, für die im Verlaufe von Regierungskonferenzen zustande gekommenen Verträge.¹ Ihre Stunde schlug (und schlägt) gewöhnlich *nach* der Beschlussfassung, bei der Legitimation und Implementation der Ergebnisse politischer Verhandlungen, beispielsweise des *Binnenmarkt 1992*-Programmes. Den höchsten Stellenwert aber gewinnen sie in den öffentlichen Debatten in Ländern, in denen der Beitritt zur Europäischen Gemeinschaft resp. Union (Großbritannien in den 70er Jahren; skandinavische Länder in den 90er Jahren) oder die Teilnahme an bestimmten Integrationsschritten stark umstritten ist (Volksentscheide in der Schweiz 1992 über den Beitritt zum Europäischen Wirtschaftsraum (EWR), in Dänemark 2000 über den Beitritt zur Währungsunion). Die mehr oder weniger seriösen Prognosen über die zu erwartenden wirtschaftlichen (Wachstums-)Effekte eines Beitrittes, meistens in einstelligen Prozentzahlen mit positiven Vorzeichen quantifiziert, werden gewöhnlich nach Abflauen der politischen Debatten vergessen.

Aus soziologischer Sicht sind Zweifel angemeldet worden, ob die ökonomische Integrationstheorie die real stattfindenden Prozesse wirklich adäquat modelliert, und ob der Faktor Integration für die wirtschaftliche Entwicklung in Westeuropa nicht überbewertet werde. Therborn (1995: 195ff) kommt in seiner Analyse der Entwicklungspfade europäischer Gesellschaften von 1945 bis 2000 zum Schluss, dass die Effekte von 25 Jahren Gemeinsamen Markt auf Handelsorientierung und -integration der Mitgliedsländer marginal waren. In einem neueren Aufsatz vertritt er sogar die Ansicht, dass Marktschaffung gar nicht der zentrale Aspekt des europäischen Integrationsprozesses sei.² „Was economic integration in the form of the EU really the main factor which increased wealth and prosperity on this continent?“ - für Haller (2000: 546) eine der großen offenen Fragen der Nachkriegsentwicklung, er wagt die Hypothese, dass es sich vielmehr um eine historische Koinzidenz handeln könnte (Haller 2000: 546, 534).

¹ Vgl. Pelkmans (1992), der, selber seit den frühen 80er Jahren zentral an der Weiterentwicklung ökonomischer Integrationstheorie beteiligt, in seiner Betrachtung der Rolle ökonomischer Analyse im europäischen Integrationsprozess, von der EGKS-Gründung bis und mit Binnenmarkt-Programm, zum Schluss kommt: „Economic analysis (...) has never been critical in accomplishing progress in economic integration in the framework of the European Community“ (S. 3); „economic analysis has not been critical to key instances of progress of the Community“ (S. 5).

² "The EU does not operate mainly as a 'common market' (its impact on trade has been uneven and unsystematic), but as a normative area governed by an extensive body of rules, vigilantly and strongly protected by a European judiciary, to which even nation-states are held liable." (Therborn 1999: 24)

Aufgrund seines besonderen Stellenwertes für die Neulancierung der europäischen Integration wurde für das Projekt zur Schaffung eines einheitlichen europäischen Binnenmarkts, dem sog. *EG 1992-Programm*, die bisher umfassendste empirische Evaluierung der eingetretenen Effekte durchgeführt. Deren Ergebnisse ermöglichen zum ersten Mal einen detaillierten Rückbezug auf die gängigen integrationstheoretischen Modelle und Simulationen (Abschnitt IV). Ein solcher Rückbezug setzt eine etwas ausführlichere Analyse der Zusammenhanges zwischen Binnenmarktprojekt und ökonomischer Integrationstheorie in der für den Integrationsprozess historisch so bedeutenden Phase der zweiten Hälfte der 80er Jahre voraus (Abschnitt III). Abschnitt V gibt einen Überblick über die empirischen Ergebnisse zur Frage der langfristigen Effekte wirtschaftlicher Integration (*Wachstumsbonus*). Der letzte Abschnitt zieht einige Schlussfolgerungen für die Integrationstheorie und -forschung. Zunächst jedoch ein kurzer Rückblick auf die frühe Phase der auf Westeuropa bezogenen Integrationstheorie und -forschung.

II. Frühe Integrationstheorie und -forschung

Die frühe Integrationstheorie, maßgeblich angestoßen durch Viners *The Customs Union Issue* (1950), interessierte sich fast ausschließlich für die handelssteigernden und -umlenkenden Effekte regionaler Handelsabkommen (vgl. Balassa 1962, 1967, 1975). Dies hing wohl eng mit den Interessen der US-amerikanischen Regierung zusammen, deren große Befürchtung es war, dass der mit initiierte westeuropäische Integrationsprozess eine protektionistische Wendung nehmen und damit ihrer Handelspolitik entgegen laufen könnte (vgl. Winand 1993).

Als Leitdifferenz der frühen Integrationstheorie entwickelte sich die Unterscheidung zwischen *statischen Effekten* (Handelssteigerung abzüglich der Handelsumlenkung) und den *dynamischen Effekten* (Skalen- und Wettbewerbseffekte). Im Verlaufe der 60er Jahre rückte die Frage der Effekte des Gemeinsamen Marktes auf ausländische (d.h. in erster Linie US-amerikanische) Direktinvestitionen zusätzlich in den Vordergrund. Aus heutiger Sicht erstaunlich ist, dass die Frage der Wachstumseffekte kaum eine Rolle spielte, dass Integrationstheorie, wie Davenport (1982: 226) schreibt, „on the whole, rather agnostic as to whether customs unions will or will not increase overall economic welfare“ war.³ Die „ständige und gleichmäßige Expansion der Wirtschaft“ (Hallstein 1961: 405) hingegen war explizit Ziel der Kommission. Aus ihrer Sicht sollte die angestrebte „Wirtschaftsunion“, die „Verschmelzung der Volkswirtschaften“, eine „Kettenwirkung“ auslösen, „in der der wirtschaftliche Sinn der Integration gesehen wird: Erhöhung der Standortvorteile, insbesondere Erweiterung der Stand-

³ Vgl. die Beiträge in Crafts/Toniolo (Hg., 1996) zur Analyse des Wirtschaftswachstums in Europa seit 1945, die praktisch ohne Bezug auf europäische Institutionen auskommen. Aus einer institutionalistischen Perspektive kommt Eichengreen (1993, 1996, 1998; Eichengreen/Vazquez 1999) zu anderen Ergebnissen; zur Kritik an seiner Analyse siehe Ziltener (2001: 17ff).

ortwahl; bessere Arbeitsteilung; stärkere Spezialisierung; Massenproduktion; billigere Produktion; Hebung des Lebensstandards“ (Hallstein 1973: 105).

Der Ökonom Robert Mundell hielt Wohlfahrtseffekte infolge Zollreduktionen für „almost negligible“ (nach Pelkmans 1992: 15). Scitovsky (1958) zweifelte daran, dass Handelssteigerung und Spezialisierungseffekte substantiell sein würden, vor allem im Hinblick auf das bereits vor 1958 erreichte Niveau der wirtschaftlichen Verflechtung zwischen den EWG-Gründerstaaten, aber auch aufgrund der geringen Unterschiede in der Ausstattung mit natürlichen Ressourcen zwischen diesen Ländern und der Tatsache, dass die Unterschiede in Transport- und anderen Kosten innerhalb dieser Länder größer sei als zwischen ihnen. Den Haupteffekt erwartete er von einem verstärkten Wettbewerbsdruck.

Wenn man an die ökonomische Integrationstheorie und -forschung die Forderung stellt, die Wirkungskanäle regionaler Integration zu identifizieren und wirtschaftliche „Bilanzen“ der Effekte zu entwickeln, dann muss man ihr für die frühe Integrationsphase (1950-80) insgesamt ein schlechtes Zeugnis ausstellen. Pelkmans hielt 1980 auf einem Kongress fest:

„The theory of integrating developed ‚mixed economies‘ is widely recognized as being unsatisfactory. (...) Both the economics and the political economy of various possible transitional constructions are little understood.“ (Pelkmans 1980: 333)

In der Konsequenz warf er die Frage auf, ob es überhaupt angebracht sei, von einer existierenden *Integrationstheorie* zu sprechen.

III. Binnenmarktprojekt und Integrationstheorie

Der Ursprung des Projektes zur Schaffung eines ‚europäischen Binnenmarktes‘

"The European market must serve as the unified ‚home‘ base necessary to allow European firms to develop as powerful competitors in world markets."
Memorandum des *European Roundtable of Industrialists (ERT)* an EG-Kommissar E. Davignon, Juni 1983

Angesichts der geringen Fortschritte des europäischen Integrationsprozesses schlug die Kommission Ende der 70er, Anfang der 80er Jahre neue Wege zu dessen Beförderung ein. Auf ihre Initiative kam es zur Bildung sog. *Roundtables* aus Vertretern europäischer Großunternehmen, die eine wichtige Funktion bei der Entwicklung des Projektes zur Schaffung eines einheitlichen Binnenmarktes und der europäischen Forschungs- und Technologiepolitik übernahmen.⁴

⁴ Dazu Green-Cowles (1995), Fielder (2000), Parker (2000), Sandholtz (1992), Ziltener (2000a, 2001b).

Das Binnenmarkt-Programm geht zurück auf ein Papier des *Roundtable of European Industrialists (ERT)*, das eine Reihe von konkreten Maßnahmen enthielt, wie die Nachteile abzubauen seien, die die europäischen Konzerne bei der Bearbeitung „ihres“ Heimmarktes – im Vergleich mit den US-amerikanischen und japanische Konkurrenten – hatten.⁵ Die Forderungen des ERT bildeten das Kernstück des Weißbuches *Vollendung des Binnenmarktes* (KOM (85) 310 endg.) das 1985 von der Kommission dem Rat vorgelegt wurde. Ziel der rund 300 vorgeschlagenen Maßnahmen war der Abbau aller tarifären und nicht-tarifären Handelshindernisse in der Gemeinschaft, also der Bildung eines einheitlichen Marktes für Güter, Dienstleistungen, Kapital und Arbeitskräfte, sowie die Öffnung des öffentlichen Beschaffungswesens und die Harmonisierung der indirekten Steuern. Das Projekt ging über den bisherigen Gemeinsamen Markt hinaus, und es brachte einen Wechsel der dominanten Integrationsmethode, nämlich die weitgehende Ablösung der Schaffung europäischer Standards mittels Harmonisierung durch das Prinzip der gegenseitigen Anerkennung nationaler Standards. Auch im Falle der Entwicklung des Binnenmarktprojektes kann gesagt werden, dass Integrationstheorie und -forschung dabei keine Rolle gespielt haben:

„[EG-Kommissar] Lord Cockfield and others asserted that the policies of the White Paper would lead to higher growth, yet all the ministers could perceive was a very technical list of proposals and a few interesting principles. There was no explanation of how and over what period all these would generate economic growth for the Community as a whole, how sectors or product markets would be affected by the more radical proposals, what adjustments would be expected, and when.“ (Pelkmans 1992: 14ff).

Dies änderte sich jedoch rasch, da die Kommission die mit dem Binnenmarktprojekt verbundenen Chancen nicht nur für eine faktische Integrationsbeschleunigung, sondern darüber hinaus für eine politische „Rehabilitierung“ des gesamten Unternehmens EG sah, inklusive des Ausbaus ihrer eigenen Handlungsfähigkeit.

Vom Weißbuch zu den *big numbers*

„... the Commission wanted to produce a big number, and must have decided whenever there was a choice that the correct number was the largest one available.“ (Waelbrock 1990: 20)

Die Kommission setzte eine Expertengruppe zur Evaluierung der potentiellen Auswirkungen des *EG 1992*-Projekts ein. Dieses umfasste unter dem Vorsitzenden Paolo Cecchini Ökonomen aus den Generaldirektionen *Binnenmarkt* und *Wirtschaft und Finanzen* sowie neun externe Mitglieder; für Detailstudien wurden auch weitere Experten mit einbezogen. In den folgenden zehn Jahren kamen fast alle ökonomisch-integrationstheoretischen Veröffent-

⁵ Bornschie (2000) belegt, dass sich die westeuropäischen transnationalen Konzerne in den 80er Jahren in Bezug auf die Größe im Vergleich mit den US-amerikanischen und japanischen deutlich unterschieden: Sie waren nach Vermögenswerten im Schnitt halb so groß wie ihre Konkurrenten (vgl. auch Bergesen/Fernandez 1999).

lichungen in Europa von einem dieser Experten. Das den Berechnungen zugrunde liegende integrationstheoretische Modell wurde als *THE ECONOMICS OF 1992* veröffentlicht (Emerson et al. 1988).

Die Mitglieder der Expertengruppe sahen sich vor der Herausforderung, die Auswirkungen der Binnenmarktschaffung einzuschätzen, eines Marktes, in dem Zölle und quantitative Handelshemmnisse schon lange abgeschafft waren. Diese aber waren bisher im Zentrum der Integrationstheorie gestanden. Sie musste also erweitert werden: Es ging also darum, die noch existierenden Hindernisse zu definieren, deren Bedeutung einzuschätzen und die Wirkungskanäle zu identifizieren, über die deren Abschaffung sich in bestimmte Effekte umsetzen würden. Als Haupthindernisse wurden definiert:

- technische Regulierungen, die zwischen den Mitgliedstaaten variierten und damit den Handel erschwerten,
- kostenerhöhende Zoll- und Grenzabfertigungsprozeduren,
- nichtkompetitive Methoden der öffentlichen Beschaffung,
- Schranken im Dienstleistungssektor (insbesondere Transport und Finanzen⁶), in dem es bisher keinen Gemeinsamen Markt gab.

Ein Großteil dieser Barrieren konnte relativ einfach als Zolläquivalente und damit als zusätzliche Kosten für die Unternehmen oder als wettbewerbsverhindernde Segmentierung des Marktes verstanden werden. Neuland betrat die Integrationstheorie insbesondere mit der Frage des Dienstleistungssektors, in dem es keine fundierten Thesen über die potentiellen Effekte der Integration gab. Im Gegensatz zur Integrationsforschung der frühen Phase standen nicht Handels- und Investitionseffekte im Vordergrund des Interesses, sondern *Wachstumseffekte*. Die Mechanismen, über die diese zustande kommen sollten, waren die in der Integrationstheorie bekannten: Skaleneffekte, Effizienzgewinne, Rationalisierung, damit Beschleunigung des Strukturwandels und der Innovation sowie verbesserte internationale Arbeitsteilung. Insgesamt ging man von einem Komplex einmaliger Effekte aus, deren Wirkung in Rahmen von fünf bis zehn Jahren zum Tragen kommen würde. Danach würde die europäische Ökonomie in einen neuen Gleichgewichtszustand treten. Das Ausmaß der potentiellen Wachstumseffekte hing nicht nur von der Bedeutung der existierenden Handelshindernisse ab, d.h. welche Kosteneinsparungen aus deren Abschaffung resultieren würden, sondern auch davon, welche Annahmen über den daraus hervorgehenden Markt gemacht wurden. Die entscheidende Variable war „Wettbewerb“; ging man davon aus, dass aus der Binnenmarkt eine signifikante und anhaltende Verschärfung der Konkurrenz zur Folge hatte, dann resultierten deutlich höhere Wachstumseffekte.

⁶ Der freie Kapitalverkehr war schon Ziel des EWG-Vertrages gewesen, und dessen Verwirklichung war mit zwei Richtlinien aus den Jahren 1960 und 1962 rasch vorangekommen, hatte dann aber gestockt oder ist sogar teilweise rückgängig gemacht worden (Padoa-Schioppa et al. 1988: 42). In der frühen Phase der europäischen Integration hatte in der Gemeinschaft ein Konsens bestanden, dass die Liberalisierung des kurzfristigen Kapitalverkehrs nicht im gemeinsamen Interesse liegen könne (Polster/Voy 1995: 45).

Die Effekte der Binnenmarktrealisierung wurden auf zwischen 2.5% und 6.5% des EG-BIP eingeschätzt, wodurch sich die Wachstumsrate für mehrere Jahre um einen Prozentpunkt erhöhen würde, mit Aussicht auf eine längerfristige positive Wirkung:

„Overall these estimates offer a range, starting with around 70 billion ECU (2.5% of GDP) for a rather narrow conception of the benefits of removing the remaining internal market barriers, to around 125 to 190 billion ECU (4.5 to 6.5% of GDP) in the hypothesis of a much more competitive, integrated market. (...) Overall, it would seem possible to enhance the Community's annual potential growth rate, for both output and consumption, by around 1 percentage point for the period up to 1992. In addition, there would be good prospects that longer-run dynamic effects could sustain a buoyant growth rate further into the 1990s.“

„The common assumptions underlying the foregoing estimates (notably the cumulative totals) are that a), it might take five or possibly more years for the larger effects to be reached, and b) in any event it is assumed that micro and macroeconomic policies would ensure that the resources released as costs are reduced, are effectively re-employed productively.“ (Emerson et al. 1988, 5)

Andere Ökonomen wiesen darauf hin, dass Wachstumseffekte aufgrund des Zollabbaus wohl schon immer relativ gering gewesen seien, und es im Industriegüterhandel im EG-Raum kaum noch unausgeschöpfte „Reserven“ geben dürfte.⁷ *Big Bang*-Effekte seien eigentlich nur im Dienstleistungssektor zu erwarten, insbesondere bei Finanzdienstleistungen im Rahmen der Kapitalmarktintegration. Nach Pelkmans waren Wachstumseffekte aus dem Binnenmarktprogramm vor allem dann zu erwarten, wenn damit oligopolistische Strukturen aufgebrochen würden:

„If the single market involves a qualitative change in oligopolistic firm behaviour due to the removal or reduction of market power, the welfare gains are much larger than the effects of removing international trade barriers alone.“ (Pelkmans 1992: 12)⁸

Aus der Sicht der neueren Wachstumstheorie wurde Emerson et al. die Unterschätzung der *langfristig* positiven Effekte vorgehalten. Diese hatten die Methodologie zur Modellierung solcher Effekte für zu wenig entwickelt gehalten und stimmten dem Argument grundsätzlich zu, dass dies zu einer Unterschätzung der positiven Effekte des Binnenmarktprogramms führe. Baldwin (1989) schätzte, dass ein langfristiger Wachstumsbonus zwischen 0.28 und 0.92% zu erwarten sei.

In der Debatte um die Auswirkungen des Binnenmarktprojektes geht ein wichtiger Aspekt des Modells von Emerson et al. gewöhnlich verloren, nämlich derjenige der *Konditionalität*. Erstens sind danach weitreichende Effekte vor allem unter der Bedingung verstärkten Wettbewerbs im Binnenmarkt zu erwarten. Dies setzt eine starke europäische Wettbewerbspolitik voraus, ein Aspekt, der als im Binnenmarkt-Weißbuch völlig vernachlässigt kritisiert wurde. Zweitens muss nach Emerson et al. (1988) eine koordinierte, wachstumsorientierte makroökonomische Politik den Prozess flankieren:

⁷ Zu Fragen der Modellbildung und der damit zusammenhängenden Debatte siehe Siebert (Hg., 1990), Davis et al. (1989), kritisch dazu Heine/Kisker/Schikora (Hg., 1992), eine Übersicht bei Ziltener (2001, 28ff).

⁸ Smith/Venables (1988) und Venables (1990) haben ökonomische Integrationsmodelle in diese Richtung entwickelt.

„As regards macroeconomic policies, the issue is essentially whether demand policy will accommodate the increased potential for non-inflationary growth, and indeed be perceived as determined to do so over a medium-term period. (...) It is sure that the implementation of the internal market programme will put downward pressure on costs and prices, and create the potential for greater non-inflationary growth. It is not sure, however, how far this potential will materialize. (...) It is necessary, however, that the credibility of these favourable expectations be supported by a well coordinated, growth-oriented macroeconomic policy. If this is not done, the market liberalization process risks generating defensive and negative reactions, in which case the viability of the programme could be threatened.“ (p. 8)

Der zweite Kommissionsbericht im Gefolge des Integrationsschubes der 80er Jahre, der *Padoa-Schioppa-Bericht* (Padoa-Schioppa et al., 1988) unterschied sich von dem Modell von Emerson et al. (1988). Er folgt im Kern zwar der „Wirkungslehre“ der wirtschaftlichen Integrationstheorie, zeichnet sich aber dadurch aus, dass er dies verbindet mit einer Analyse des bestehenden Gemeinschaftssystems unter Berücksichtigung der zentralen wirtschaftspolitischen Zielsetzungen Wettbewerbsfähigkeit, Stabilität, Wachstum und Verteilung. In dieser komplexeren Welt sind Aussagen zum potentiellen Gesamteffekt der Realisierung des Binnenmarktes nicht mehr möglich. Es wird aber auf die notwendigen Bedingungen verwiesen, unter denen ein die erhofften Wirkungen eintreten und ein positiver Effekt resultieren könnte, denn – so der Bericht – makroökonomische Prozesse könnten nicht einfach aus mikroökonomischen Effekten abgeleitet werden. Als Risiken werden insbesondere Oligopolisierungsprozesse, die ungesicherte Umsetzung der Effekte in makroökonomisches Wachstum sowie unerwünschte Verteilungseffekte genannt; empfohlen werden eine europäische Wettbewerbspolitik, eine kooperative Wachstumsstrategie unter Einschluss nachfrageseitiger Elemente sowie der Ausbau der regional- und strukturpolitischen Flankierung.

Der Kommission gelang es, mit dem Binnenmarktprojekt und einer erfolgreich popularisierten Synthese des auf dem Modell und den Berechnungen von Emerson et al. beruhenden *Cecchini-Berichts* (*Europa '92*, Cecchini 1988) in den späten 80er Jahren eine eigentliche Europa-Euphorie zu erwecken. Die in Aussicht gestellten *big numbers* fanden eine enorme Resonanz in den Medien und öffentlichen Debatten, die Modellvoraussetzungen nicht. Die Marktintegration stand fast ausschließlich im Zentrum, was wohl auch dem liberalen Zeitgeist des Jahrzehnts geschuldet war. Die simulierten angebotsseitigen Wirkungsketten schienen der Hauptzweck der europäischen Integration zu sein, sie wurden zur „ersten Agenda“. Der Padoa-Schioppa-Bericht wurde weit weniger rezipiert als der Cecchini-Bericht. Er diente der Kommission und interessierten Regierungen vor allem als Argumentationsgrundlage für den Ausbau der gemeinschaftlichen Regionalpolitik und bereitete den Boden vor für die Initiativen für die Währungsunion.

Der Cecchini-Bericht hatte eine weitere wichtige strategische Funktion, nämlich diejenige der Kohärenzsicherung des Binnenmarktprojektes. Mit der Konstruktion eines kompakten integrationstheoretischen Modells wurde verhindert, dass einzelne Maßnahmen oder -pakete des Weißbuches von interessierten politischen und wirtschaftlichen Akteuren heraus gebrochen

wurden. Das Effizienz- und Wachstumsversprechen war erfolgreich mit der Realisierung des *Gesamtpaketes* verknüpft worden.

Die „zweite Agenda“ der Kommission

Das Binnenmarktprojekt entstand, wie erwähnt, in enger Zusammenarbeit der Kommission mit dem Roundtable of European Industrialists (ERT). Erstes Motiv war dabei die Sicherung der Weltmarktkonkurrenzfähigkeit der europäischen transnationalen Konzerne gewesen, nicht der angebotsseitige *big bang* als wirtschaftspolitische Strategie, so wie das im Allgemeinen verstanden worden ist. Neben einem großen „Heimmarkt“ waren aber auch kritische Größe und Innovationsfähigkeit in der Auffassung der Kommission (1988) die Voraussetzungen für weltmarktkonkurrenzfähige europäische Unternehmen. Diese drei Faktoren sah sie in einem bestimmten Zusammenhang:

„The relationship between competition and innovation is not linear and indeed there exists an optimal level of competition beyond which competition has an adverse effect on innovation because of the difficulty of allocating gains and the greater risks which obtain in highly competitive markets. The optimum market structure from the standpoint of innovation ought rather to promote strategic rivalry between a limited number of firms.“⁹

Zentrales Element war auch die transnationale F&E-Kooperation europäischer Unternehmen, gefördert durch die europäische Forschungs- und Technologiepolitik. Diese war in den 80er Jahren nicht nur neben der Regionalpolitik am schnellsten wachsende EG-Ausgabenbereich, sondern im Hinblick darauf waren 1984 wettbewerbspolitisch motivierte Restriktionen für die Bildung „strategischer Allianzen“ abgebaut worden. Dies bedeutete eine „erhebliche Lockerung der Wettbewerbspolitik im Interesse einer strategisch wichtigen politischen Zielsetzung“ (Padoa-Schioppa et al. 1988: 63).

Die Politik zur Schaffung weltmarktkonkurrenzfähiger europäischer Konzerne war die „zweite Agenda“ der Kommission in den 80/90er Jahren. Der Begriff bedeutet nicht, dass diese Agenda der „ersten Agenda“ nachgeordnet war, sondern dass sie in der Öffentlichkeit im Schatten der Projekte einheitlicher Binnenmarkt und dann der Währungsunion stand. Während für die Währungsunion überzeugend die These der Dominanz politischer Interessen vertreten worden ist (Sandholtz 1993), kann dies für das Binnenmarktprojekt nicht behauptet werden. Es entstand aus einem „Wunschzettel“ der europäischen transnationalen Konzerne heraus, und - was im vorliegenden Zusammenhang wichtig ist - es war *auch in Durchführung und Ausgestaltung* nicht eine politische Konstruktion, die bestimmten wirtschaftspolitischen Ordnungsvorstellung oder integrationstheoretischen Modellen folgte. Das Ziel der Schaffung eines geeigneten Umfeldes für weltmarktkonkurrenzfähige europäische Konzerne dominierte,

⁹ "The Economics of 1992", European Economy No. 35, March 1988, Zitat von S. 129.

nicht dasjenige einer Ingangsetzung einer Dynamik, wie sie die ökonomischen Integrationsmodelle postulierten. Wichtigstes Argument für die These ist das extreme Ungleichgewicht zwischen der raschen Implementierung der Binnenmarktmaßnahmen mit tief greifenden Folgen und der Nicht-Entwicklung der von allen integrationstheoretischen Berichten (Emerson et al. 1988, Padoa-Schioppa et al. 1988 etc.) für zentral erklärten gemeinsamen Wettbewerbs- und Wachstumspolitik.

Das System der EG-Fusionskontrolle war im Zuge der Konzentrationswelle im Gefolge des Binnenmarktprojektes schnell stark überlastet, was mit dazu führte, dass die Wettbewerbspolitik der Kommission Anfang der 90er Jahre zunehmend unter Druck kam.¹⁰ Das Spannungsverhältnis zwischen Wettbewerbs- und Industriepolitik im realisierten Binnenmarkt zwang die Kommission zur Positionsbestimmung. Sie entwickelte und systematisierte ihren strategischen Ansatz im Dokument *Industriepolitik in einem offenen und wettbewerbsorientierten Umfeld: Ansätze für ein Gesamtkonzept*¹¹ vom Oktober 1990. Ausgangspunkt des Konzeptes ist die Feststellung, dass das Umfeld für die europäische Industrie deshalb schwieriger geworden ist, weil der Wettbewerb auf dem Weltmarkt und innerhalb des Binnenmarktes "immer globaler und gleichzeitig unerbittlicher" wird (S. 9). Um in diesem Wettbewerb bestehen zu können, müsse die EU im technologischen Wettbewerb an vorderer Stelle stehen, hohe Produktivitätsgewinne erzielen, ausreichend in Ausbildung investieren und den raschen strukturellen Wandel akzeptieren, denn zu einer industriellen Strategie gebe es keine Alternative, wenn Europa sein hohes Wohlstandsniveau erhalten wolle. Die Erhaltung des Rentabilitätsniveaus für die europäischen Firmen müsse oberstes Gebot sein; gleichzeitig müssten die Konsequenzen daraus "auf dem Gebiet der Lohn- und Steuerentwicklung (...) voll anerkannt werden" (ebd.). Da der Begriff der Industriepolitik vor allem in Großbritannien und Deutschland immer wieder unter Beschuss gekommen war, änderte die Kommission ihr zentrales Konzept in „Politik der industriellen Wettbewerbsfähigkeit“¹². Bezogen auf die Argumentation dieses Abschnittes könnte man sagen, dieses erklärte die beiden „Agenden“ für vereinbar, wobei der Primat klar den Zielen der „zweiten Agenda“ zukam. Im *XXIII. Bericht über die Wettbewerbspolitik* von 1993 heißt es lapidar: „In der Vergangenheit bestand gelegentlich ein Gegensatz zwischen Wettbewerbspolitik und Industriepolitik.“ (Kommission 1994b: 98).

¹⁰ Die Wettbewerbspolitik kam auch politisch unter Druck, seitens der Mitgliedstaaten, die mit dem Verweis auf das Subsidiaritätsprinzip des Maastrichter Vertrags eine stärkere Funktionsteilung forderten. Die Kommission reagierte, verzögert, mit einem Befreiungsschlag in Form eines Weißbuches (1999), das eine radikale Vereinfachung und Dezentralisierung des Systems vorschlug (vgl. Ehlermann 2000).

¹¹ KOM (90) 556, in: EG Bulletin, Beilage 3/1991.

¹² Eingeführt mit der *Mitteilung der Kommission über eine Politik der industriellen Wettbewerbsfähigkeit für die Europäische Union vom 14.9.1994*; KOM (94) 319. Vgl. Lawton (Hg., 1999).

IV. Effekte der Binnenmarktrealisierung

„Im wirklichen Leben läuft es aber nur selten so glatt“

Bereits Anfang der 90er Jahre, in der Post-Maastricht-Krise (Deppe/Felder 1993), den Währungsturbulenzen im EWS-Raum und der einsetzenden Rezession waren die Prognosen über die Effekte des Binnenmarktes schnell vergessen, obwohl dessen Realisierung weitgehend fahrplanmäßig voranschritt und die (meisten) Mitgliedstaaten die Maßnahmen in hohem Tempo implementierten.¹³ 1992 beauftragte der Ministerrat die Kommission, eine umfassende Analyse der Auswirkungen der Binnenmarktmaßnahmen vorzulegen (*Single Market Review*-Prozess). Die Kommission hatte unter dem Eindruck der laufenden Geschehnisse die Einschätzung der binnenmarktinduzierten Wachstumseffekte nach unten revidiert (Tab. 1). Ihre Bilanz von 1993 weist allerdings einen überraschend hohen positiven Beschäftigungseffekt (9 Mio. Arbeitsplätze zwischen 1986 und 1990) aus. Damit verließ sie allerdings die Logik der *ECONOMICS OF 1992*, denn Emerson et al. (1988) hatten ja für die erste Phase der Binnenmarktimplementierung mit einem Netto-Arbeitsplatzverlust gerechnet. Positiv ausgewiesen wurden auch eine Verdreifachung der Zahl der Unternehmenszusammenschlüssen und –übernahmen in der EG und die erhöhte Beteiligung europäischer Firmen bei globalen Fusionen und Übernahmen, eine Dimension, die in der *ECONOMICS OF 1992* nicht per se als positiver Effekt verbucht worden wäre, aus der Sicht der „zweiten Agenda“ jedoch ein Erfolgskriterium war.

Die Ergebnisse des *Single Market Review*-Prozesses sahen noch einmal anders aus (Tab. 2).

Tabelle 1: Bilanz der EU-Kommission (1993) zur Vollendung des Binnenmarktes

| <i>Bereich</i> | <i>Effekt der Vollendung des Binnenmarktes</i> |
|---|--|
| Beschäftigung | + 9 Mio. Arbeitsplätze zwischen 1986 und 1990 |
| Wachstum | + 0.5% zusätzlich pro Jahr |
| Verkehr | 3% Kosteneinsparungen |
| Investitionen | + 33.3 % zwischen 1985 und 1990 |
| Unternehmenszusammenschlüsse und Übernahmen von Firmen in der EU | verdreifacht |
| Europäische Beteiligungen bei Fusionen und Übernahmen in der ganzen Welt | verdoppelt |
| Handel mit Erzeugnissen bisher geschützter Wirtschaftszweige in der EU | verdoppelt |
| Zolldokumente | – 70 Mio. |

Quelle: Europäische Kommission (1993), Weißbuch *Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung* (KOM (93) 700 endg.), S. 10

¹³ Im April 1994 hatten die Mitgliedstaaten 86% der notwendigen Rechtssetzungsmaßnahmen durchgeführt.

Tabelle 2: Bilanz der EU-Kommission (1997) zur Vollendung des Binnenmarktes

| <i>Bereich</i> | <i>Effekt des Binnenmarktprogramms</i> |
|--|---|
| Beschäftigung | 300'000-900'000 mehr Arbeitsplätze |
| Wachstum | eine Outputsteigerung über 1%; anhaltender Effekt |
| Inflation | 1 – 1.5% niedriger |
| Investitionen in der EU | + 2.7% |
| Ausländische Direktinvestitionen in der EU | Zunahme |
| Konvergenz | schnelleres Wachstum in den ärmeren EU-Staaten |
| Intra-EU-Handel | Intensivierung |
| Öffentliche Beschaffung | fast Verdoppelung der Käufe in anderen Mitgliedstaaten |
| Transportkosten | – 5 Mrd. ECU jährlich |
| Telekommunikationsausrüstungen | beschleunigte Preissenkungen (– 7%, Ersparnis 1.5 – 2 Mrd. ECU) |
| Luftverkehr | + 20% |

Quelle: Eigene Zusammenstellung auf der Grundlage von: Europäische Kommission (1997), *Der Binnenmarkt und das Europa von morgen*, S. 2f

In dessen Rahmen hatte die Kommission mehrere unabhängige Forschungsinstitute im Zeitraum von 1994 - 96 insgesamt 39 sektorale und maßnahmenspezifische Evaluationen der Effekte der Binnenmarktrealisierung, darunter die Befragung von 13'500 europäischen Unternehmen, durchführen lassen. Diese Untersuchung stellt damit eine auf dieser Stufenleiter einzigartige Evaluation der realen Effekte wirtschaftlicher Integration dar. Ins Blickfeld geraten allerdings nur kurz- bis mittelfristige Effekte, da die Prozesse von 1985 bis ca. Mitte der 90er Jahre Gegenstand der Untersuchung waren. Die Ergebnisse stellen somit eine Überprüfung der auf neoklassischen Basisannahmen beruhenden Integrationstheorie dar, weniger derjenigen, die um Elemente der endogenen Wachstumstheorie erweitert worden ist. Auf der Grundlage dieser Analysen legte die Kommission 1997 eine Bilanz unter dem Titel *Der Binnenmarkt und das Europa von morgen* vor.

Zentrales Ergebnis ist, dass die Implementierung des Binnenmarktprojektes *nicht* einen makroökonomischen Prozess stimuliert hat, wie er in den Kommissionsberichten modelliert worden war. Die erwartete „Kettenreaktion“ ist nicht eingetreten:

„Im Idealfall sollte ein positiver Prozess [durch das Binnenmarktprogramm] in Gang kommen: Die Binnenmarktmaßnahmen bescheren den Unternehmen niedrigere Anschaffungskosten und damit mehr Effizienz und Produktivität. Dies führt zur Absatzsteigerung, was wiederum höhere Gewinne zur Folge hat. Die Gewinne werden in neue Kapitalanlagen und Arbeitsplätze investiert. Investitionen bedeuten mehr Aufträge für die Investitionsgüterindustrie, während eine bessere Beschäftigungslage den Verbrauch von Konsumgütern stimuliert, weil mehr Menschen mehr Geld ausgeben können. Höheres Wachstum und steigende Nachfrage lassen wiederum den Absatz in die Höhe schießen. Und so weiter und so fort. Im wirklichen Leben läuft es aber nur selten so glatt.“ (EU-Kommission 1997, 89)

„Die weltweite Wirtschaftsrezession Anfang der 90er Jahre verhinderte, dass sich diese Hoffnung bewahrheitete und damit die Aussicht auf eine eindeutige Erhöhung der Zahl der Arbeitsplätze.“ (ebd., 3)

Die Kommission kommt dennoch zu einer positiven Bilanz. Bevor die Gründe, die sie für das Nichteintreten der erwarteten „Kettenwirkung“ verantwortlich macht, etwas eingehender diskutiert werden, soll zunächst eine knappe Übersicht über die quantitativen und qualitativen Befunde des *Single Market Review*-Prozesses sowie weitere Analysen der Effekte des europäischen Integrationsprozesses der 80/90er Jahre gegeben werden, zu den Aspekten Handel und Investitionen (a), Skaleneffekte (b), Wettbewerb (c), Spezialisierung (d) und Verteilung (e). Generell gilt es festzuhalten, dass „die Beispiele, in denen das Binnenmarktprogramm eindeutig als die treibende Kraft für den Wandel in bestimmten Sektoren gesehen wird, vergleichsweise selten“ sind (EU-Kommission 1997: 5).

a) Das Binnenmarktprogramm hat laut Kommission (1997) zu einer Steigerung der *Handelsverflechtung* zwischen den Mitgliedstaaten geführt, nur in geringem Masse zulasten der Nicht-Mitgliedsländer (Handelsumlenkung). Die Dynamik der Handelsverflechtung war jedoch auch konjunkturbedingt; mit der einsetzenden Rezession sanken trotz fortschreitender Implementierung des Binnenmarktprogramms die Niveaus wieder etwas ab. Die Integrationsforschung versuchte, den Effekt der Binnenmarktschaffung auf die Handelsentwicklung zu isolieren (Jacquemin/Sapir 1988b, Neven/Röller 1991, Sapir 1996). Die Untersuchungen bestätigen einen handelsschaffenden Effekt des Binnenmarktprogramms, der größer als der – umlenkende gewesen sein dürfte. Eher überraschend der Befund, dass die nicht-tarifären Handelshindernisse „schädlicher“ auf Importe aus Drittstaaten gewirkt haben, außer im Falle des öffentlichen Beschaffungswesens, wo die Fragmentierung des Marktes den Intra-EU-Handel stärker behindert hat. Die Binnenmarktschaffung hat dies weitgehend beseitigt (Sapir 1996). Buigues/Jacquemin (1994) fanden, dass es einen positiven Zusammenhang zwischen Exporten in die EU und ausländische Direktinvestitionen (FDI) gibt (Komplementaritätsthese), und dass nicht-tarifäre Handelshindernisse eine signifikante Determinante vor allem für japanische, weniger für US-amerikanische Direktinvestitionen darstellten. Wenig Evidenz aus der Analyse der Handelsstrukturen gibt es für einen Binnenmarkteffekt hinsichtlich der Spezialisierungsmuster in der EU.

Empirische Studien der *Direktinvestitionsflüsse* tun sich schwer mit dem Nachweis des von der Kommission festgestellten Binnenmarkteffektes.¹⁴ Srinivasan/Mody (1997) untersuchten die Determinanten für US-amerikanische und japanische Direktinvestitionsflüsse im Zeitraum 1977-1992 in einem Sample von 35, darunter 10 EU-Ländern. Signifikant sind vor allem Marktgröße und Arbeitskosten, während einer Binnenmarktvariablen im Gesamtmodell nur eine geringe Bedeutung zukam. Auch wenn unterschiedliche Zeiträume (1977-81, 1982-86, 1987-92) untersucht wurden, ergaben sich keine Evidenzen dafür, dass das Binnenmarktprogramm den Anteil der EU-Länder an US-amerikanischen und japanischen Direktinvestitionen signifikant erhöht hat. Auch Clegg (1996) findet keine Evidenzen, dass der Binnenmarkt ge-

¹⁴ Zur neueren Theoriebildung über den Zusammenhang regionale Integration/Direktinvestitionen siehe Blomström/Kokko (1997).

nerell positiv auf US-Investitionen gewirkt hat; er erklärt dies mit sektorspezifischen Effekten. Dunning (1997) schließt aus diesen und anderen empirischen Studien, dass der Haupteffekt der Binnenmarktschaffung sich über andere FDI-bestimmende Variablen ergeben hat (nationale Marktgröße, Einkommensniveaus, ökonomischer Strukturwandel etc.):

„*Inter alias* this makes it very difficult – and indeed of questionable value – to consider IMP [Internal Market Programme, PZ] (or a proxy for the same) as an independent variable – except, perhaps, in the years immediately following 1985, when FDI was influenced more by the expectations of the programme’s outcome, i.e. prior to dynamic effects coming on stream. But, even considering the IMP as an independent variable, and the difficulties associated with its measurement, the few studies [...] all generally agree that it has stimulated both extra and intra EC FDI, but the former more than the latter – but not as significant as have other variables.“ (Dunning 1997: 209).

Barrell/Pain (1999a) finden in einer Untersuchung der US-Investitionen im Industriesektor von 1978 bis 1994 für sechs EU-Länder mit einem Dummy für den Zeitraum 1989-1994, dass in dieser Zeit US-Investitionen deutlich höher waren.

Am meisten profitiert von den Auslandsinvestitionen aus anderen EU-Staaten haben in der Regel zum einen die Benelux-Länder und zum anderen die peripheren Staaten Irland, Spanien und Portugal. Das bevorzugte Investitionsziel außereuropäischer Firmen war jedoch Großbritannien: 1990-93 wurden dort 37% aller Investitionen dritter Staaten in der EU getätigt (EU-Kommission 1997: 98). Die Kommission sieht auch in der Liberalisierung des öffentlichen Beschaffungswesens einen wichtigen Faktor für die Verteilung von Investitionen:

„Investoren können seither bei der Wahl eines Standortes in Europa wirtschaftliche bzw. marktorientierte Kriterien zugrunde legen und müssen nicht mehr in einem bestimmten Mitgliedstaat ‚politische‘ Präsenz zeigen in der Hoffnung, dort eines Tages den Zuschlag für einen öffentlichen Auftrag zu erhalten.“ (EU-Kommission 1997: 98)

Die empirische Studie von Pain/Lansbury (1996) bestätigte, dass hinsichtlich innereuropäischen Investitionen vor allem Großbritannien von der Binnenmarktschaffung profitiert hat, neben Italien, den Niederlanden und Portugal. Frankreich und Belgien haben v.a. deutsche Investitionen verloren. Sie belegen auch einen Investitionsumlenkungseffekt des Binnenmarktes, der v.a. für die USA und Österreich negativ gewirkt hat.

Ein Großteil dieser Investitionen erfolgte in Form von *Unternehmenszusammenschlüssen* (Fusionen/Übernahmen). Eine Analyse im Auftrag der Kommission von 1990 kommt zum Schluss, dass „der bevorzugte Ansatz (...) in externem Wachstum durch Übernahme“ besteht, „weil das schneller geht und potentielle Konkurrenten ausschaltet“.¹⁵ Die Fusionskurve stieg gegen Ende der 80er Jahre steil an, ließ mit der einsetzenden Rezession leicht nach und blieb in den 90er Jahren auf hohem Niveau. Alleine zwischen 1986 und 1990 sprang die Zahl der grenzüberschreitenden Fusionen und Übernahmen in Europa von 200 auf 2000, und der Wert der Abkommen verfünffachte sich (EU-Kommission 1994c). Aber auch in dieser ersten Welle erfolgten 60% aller Unternehmenszusammenschlüsse *innerhalb* der Mitgliedsländer (EU-

¹⁵ European Economy/Social Europe, Special Edition 1990, S. 56.

Kommission 1997: 99), wobei berücksichtigt werden muss, diese oft auf Druck ausländischer Konkurrenz hin zustande kamen. Im Durchschnitt ist der Marktanteil der vier führenden Hersteller pro Sektor im Zeitraum von 1987-1993 von 20.5 auf 22.8% gestiegen; am stärksten in F&E-intensiven Branchen, in denen der Anstieg 6% betrug, nämlich von 32.9% auf 38.9% (ebd., 102). Brühlhart/Torstensson (1996) fanden in ihrer empirischen Untersuchung des industriellen Konzentrationsprozesses in 11 EU-Ländern, dass die stärkste Konzentration in Sektoren stattgefunden hat, in denen am wenigsten Skaleneffekte erwartet worden waren (Textilindustrie, Kleider, Schuhe und andere Ledergüter).

b) *Skaleneffekte* sind weder im Allgemeinen aufgetreten noch dort, wo sie vor allem erwartet worden sind. Wettbewerbspolitische Aspekte sind von großer Bedeutung für die Erklärung der realen Entwicklung:

„Ursprünglich wurde geglaubt, dass mit dem Binnenmarkt beachtliche Gewinne von den Unternehmen erwirtschaftet würden, die ihre potentiellen Größenvorteile nutzen. Aber generell kann gesagt werden, dass sie dies nicht getan haben. Aus den Unternehmensbefragungen geht hervor, dass sich die Unternehmen ihren eigenen Aussagen nach mehr auf internes als externes Wachstum konzentriert haben, doch stimmt dies nicht mit der jüngsten Welle von Fusionen und Übernahmen überein. Die vermeintliche Konzentration auf inneres Wachstum steht auch im Widerspruch zu der Feststellung, dass die meisten EU-Unternehmen immer noch nicht das volle Potential der in ihrem Sektor möglichen Größenvorteile realisieren. Die Unternehmen behaupten zwar, dass sie die Chancen der Größenvorteile voll ausnutzen, faktisch wählen sie aber die einfachere Lösung der Fusionen und Übernahmen, um rentabel zu bleiben.“ (EU-Kommission 1997, 115f)

Diese Ergebnisse werfen grundsätzliche Fragen auf und verstärken die Zweifel hinsichtlich der Validität dieses integrationstheoretischen Konzeptes.

c) Die integrationstheoretisch modellierten positiven Wachstumseffekte aus dem Binnenmarktprogramm hingen, wie gezeigt, zum großen Teil an der Variable „Wettbewerb“. Die Frage der *realen Wettbewerbseffekte* des Binnenmarktprojektes ist nicht einfach zu beantworten, es deutet aber wenig darauf hin, dass die Wirkungskanäle diejenigen waren, wie sie in der ökonomischen Integrationstheorie und den Kommissionsberichten modelliert werden. Zum erwarteten Fall eines harten Preiswettbewerbs kam es nur in Ausnahmen, nicht einmal durchgängig zu einer EU-weiten *Preiskonvergenz*. Die Kommission stellte fest:

„In einem wirklich einheitlichen Markt mit optimalen Wettbewerbsbedingungen sollte es in jedem Sektor nur einen bzw. mehrere einheitliche Preise geben. Das ist in der Europäischen Union eindeutig nicht der Fall.“ (EU-Kommission 1997: 105)

Es gibt nicht einmal einen „allgemeinen Trend, der eindeutig dem Binnenmarktprogramm zugeschrieben werden kann“. Der Binnenmarkt dürfte, so die Einschätzung der Kommission, „die Annäherung der Preise im Lauf der Zeit geringfügig beschleunigt“ haben (ebd., 106, 113).

Die Unternehmensbefragung der Kommission ergab, dass je nach Sektor 60-80% der Unternehmen weder eine Zunahme der Zahl der Konkurrenten meldeten noch sich einem stärkeren

Preis- oder Qualitätswettbewerb ausgesetzt sahen (ebd., 110). Ein Großteil des dem Binnenmarktprojekt zugeschriebenen Effektes ist zudem auf die Unternehmen in Südeuropa zurückzuführen, die diesem auch Wirkungen zuschreiben, die wohl eher dem EU-*Beitritt* ihres Landes geschuldet sind. Es ist ein systematischer regionaler Effekt zu beobachten: Typischerweise meldeten Unternehmen aus peripheren Staaten die Zunahme der Zahl von Konkurrenten aus anderen EU-Ländern, während dies bei den Zentrumsländern fast immer solche von außerhalb des EU-Raumes sind.

Mehr Wettbewerb wurde im *Dienstleistungssektor* erwartet, da das Binnenmarktprogramm laut Kommission „die erste ernsthafte Attacke auf die Hindernisse für die Dienstleistungsfreiheit in Europa“ darstellte. In einigen Bereichen sind tief greifende Umstrukturierungen festzustellen, die wohl mit dem Binnenmarktprogramm zusammenhängen (Vertriebswesen, Telekommunikationsdienstleistungen, Luftverkehr). Diese waren jedoch eingebettet in einen komplexen Prozess aus technologischen Veränderungen, globalem Wettbewerb und einem Wechselspiel zwischen EU- und nationalen regulatorischen Reformen. Die Antworten der im Rahmen des *Single Market Review*-Prozesses befragten europäischen Dienstleistungsunternehmen sind aufschlussreich: Der Anteil derjenigen, die dem Binnenmarktprogramm *keine* Wirkung zuschreiben, ist liegt um die 70%, höher als im Falle der Industrieunternehmen.

Ein starker Wettbewerbsimpuls wurde auch von der *Liberalisierung des öffentlichen Beschaffungswesens* erwartet; die Ergebnisse des *Single Market Review*-Prozesses deuten nicht darauf hin, dass dieser auch stattgefunden hat. Sowohl bei den Industrie- wie bei den Dienstleistungsunternehmen geben über 70% an, dass diesbezüglich vom Binnenmarktprogramm keine Wirkung ausgegangen ist.¹⁶

d) In der ökonomischen Integrationstheorie ist *Spezialisierung* der Volkswirtschaften aufgrund komparativer Vorteile eine Konsequenz aus Marktintegration, und in allen Kommissionsprognosen wurde vom Binnenmarktprojekt eine Verstärkung ebendieser im EU-Raum erwartet, zumal gleichzeitig die Gemeinschaft um Spanien und Portugal erweitert worden war:

„Unter idealen Bedingungen, d.h. bei optimalen Wettbewerbsbedingungen und maximaler Ausnutzung von Größenvorteilen u.ä. wäre zu erwarten gewesen, dass die Schaffung des Binnenmarktes zu einer stärkeren Spezialisierung der Volkswirtschaften aufgrund ihrer jeweiligen komparativen Vorteile führt [...]. Das Wachstum des Handelsverkehrs zwischen den EU-Mitgliedstaaten war jedoch von qualitativ anderer Art. Zugenommen hat nämlich der ‚Intra-Branchen-Handel‘, d.h. der Austausch von Waren innerhalb bestimmter Sektoren [...].“ (EU-Kommission 1997: 95)

Die Kommission führt als Grund dafür geringe Skaleneffekte und suboptimale Wettbewerbsbedingungen an. Spezialisierungseffekte werden integrationstheoretisch positiv verstanden und als wohlfahrtsfördernd eingestuft. Im Nachhinein wird das *Nichteintreten* solcher Effekte von der Kommission (1997), auch im Hinblick auf die Währungsunion, positiv bewertet:

¹⁶ Zu berücksichtigen ist, dass bei der Implementierung der Maßnahmen zur Liberalisierung des öffentlichen Beschaffungswesens die Mitgliedstaaten besonders langsam vorankamen.

„Dies war wahrscheinlich das beste, was der EU seinerzeit passieren konnte, denn eine Spezialisierung wie im Falle des Inter-Branchen-Handels hätte zur Folge gehabt, dass in manchen Ländern die Wirtschaftstätigkeit in bestimmten Sektoren geschrumpft wäre, während sie in anderen Ländern ausgeweitet worden wäre (z.B. Abwanderung der Bekleidungsindustrie aus Ländern mit hohen Arbeitskosten bzw. von High-Tech-Sparten aus Ländern mit niedrigem Ausbildungsstand). [...] Die EU-Wirtschaft diversifizierte sich also in stärkerer Masse und kann deshalb auch besser mit sektorenspezifischen Störungen wie etwa einem plötzlichen Anstieg der Rohstoffpreise fertig werden. Ein solcher Schock würde dann alle EU-Mitgliedstaaten gleichermaßen treffen – ein Umstand, der im Vorfeld der Währungsunion besonders schwer wiegt.“ (EU-Kommission 1997: 96)

Die empirische Integrationsforschung bestätigte die Analyse der Kommission, nämlich dass das Binnenmarktprogramm keine signifikante Spezialisierungseffekte ausgelöst hat (vgl. Sapir 1996). Krieger-Boden (1999) findet sogar, dass in vielen EU-Ländern für den Beginn der achtziger Jahre eine gewisse wachsende Spezialisierung feststellbar ist, dies aber seit Mitte der achtziger Jahre eher wieder rückläufig gewesen zu sein scheint. Am stärksten hat die Spezialisierung in den Ländern zugenommen, die ohnehin schon stark spezialisiert waren, nämlich Griechenland und Portugal.

e) *Verteilungseffekte* sind schon angesprochen worden (a, c, d). Die regulatorischen Aspekte des Binnenmarktprogramms hatten länderspezifisch unterschiedliche Auswirkungen, was sich in vielen Bereichen belegen lässt, vom neuen System der Mehrwertsteuererhebung bis zur Erfassung der Handelsdaten. Die Ergebnisse des *Single Market Review*-Prozesses bieten darüber hinaus Evidenzen dafür, dass auch die Wachstums- auch Beschäftigungseffekte national unterschiedlich ausgefallen sind. Generell gilt, dass die sog. Niedrigkosten-Länder gegenüber den Hochkosten-Ländern gewonnen haben; Die Kommission schätzt, dass *EG 1992* zu einer Steigerung der Beschäftigung in der verarbeitenden Industrie um 5.11% in Irland, um 1.5% in Spanien und Portugal und um 0.76% im Vereinigten Königreich und in Belgien geführt haben. Dagegen dürften Deutschland, Luxemburg, die Niederlande und Italien schätzungsweise um 2.51, 2.67, 1.89 bzw. 1.04% mehr Arbeitsplätze in der verarbeitenden Industrie verloren haben, als es ohne das Binnenmarktprogramm der Fall gewesen wäre (EU-Kommission 1997: 124).

Ein beträchtlicher Teil des der europäischen Integration zugeschriebenen Wachstumseffektes geht zurück auf die deutlich überdurchschnittliche wirtschaftliche Entwicklung in *Irland*, was sich in empirischen Untersuchungen in der Signifikanz eines entsprechenden Länderdummys zeigt (Cambridge Econometrics 1997: 81).

Nach diesem Durchgang durch die Befunde der empirischen Integrationsforschung hinsichtlich der Effekte des Binnenmarktprojektes möchte ich zurückkommen auf die Frage, wie die Kommission das Nichteintreten der erwarteten „Kettenwirkung“ erklärt. Der Binnenmarkt-schaffung zuwiderlaufende Entwicklungen macht die Kommission in Bezug auf den Abbau

technischer Hürden geltend.¹⁷ Unabhängig davon, dass sich aus dem *Single Market Review*-Prozess eine Reihe von Evidenzen ergeben haben, die nicht mit dem integrationstheoretischen Modell von Emerson et al. (1988) übereinstimmen, sondern grundlegende integrationstheoretische Fragen aufwerfen, führt die Kommission (1997: 91) vor allem aber *konjunkturelle Gründe* dafür an.

Emerson et al. (1988) hatten als Bedingung für die Realisierung der potentiellen Wachstumseffekte des Binnenmarktprojektes genannt, dass die durch die Kostensenkung freigesetzten Ressourcen wieder produktiv verwendet werden. Sie folgerten daraus, dass das Programm von einer aktiven makroökonomischen Politik begleitet werden müsse. Dass eine solche koordinierte Wirtschaftspolitik nicht mit Binnenmarktprojekt einher ging, hängt eng mit der Integrationsweise der 80er Jahre zusammen (dazu Ziltener 1999, 2000b): Wachstum wurde fast ausschließlich von Liberalisierungs- und Deregulierungsmaßnahmen im Verbund mit einer monetären Stabilisierungspolitik erwartet. Die wenigen, embryonalen Institutionen und Verfahren, die in den 70er Jahren zur Koordinierung der Wirtschaftspolitik auf EG-Ebene entwickelt worden waren, sind im Verlaufe der 80er Jahren aufgegeben worden. Die Vorschläge der Delors-Kommission zur Errichtung einer „Wirtschaftsunion“ parallel zur Währungsunion waren in den Verhandlungen zum Maastrichter Vertrag chancenlos. Dazu kamen integrationsexterne Faktoren wie der Gang der Weltkonjunktur und die Verstärkung der wirtschaftspolitischen Divergenzen in Europa im Gefolge der deutschen Wiedervereinigung.

V. Ein langfristiger Wachstumsbonus?

Im Gegensatz zur Integrationsforschung interessiert sich die *neuere Wachstumsforschung* kaum für die Frage der Wirkungskanäle regionaler Integration. Es geht in der auf die europäische Integration bezogenen Forschung vor allem darum, integrationsinduzierte mittel- bis langfristige Effekte für die EU-Länder in einem größeren Ländersample nachzuweisen.

Italianer (1994) untersuchte mittels Regressionsanalysen die Wirkung des innergemeinschaftlichen Handels seit Anfang der 60er Jahre bis 1992 auf das Wachstum der EWG-Gründerländer. Er fand einen positiven und signifikanten Effekt; Integration könnte 0.3% zur jährlichen Wachstumsrate beigetragen haben. Untersuchte er einzelne Zeitperioden, dann zeigte sich ein starker positiver Effekt in der Periode 1961-73, für 1974-86 ein durch die Erweiterung überlagerter negativer Effekt. Für die Zeit von 1987-92 konnte er keinen positiven Effekt auf das Wachstum in den sechs Gründerländern nachweisen, und keine deutlichen Auswirkungen des

¹⁷ EU-Kommission (1997: 33): „Allein zwischen 1992 und 1994 – zu einer Zeit also, zu der die Union sich eigentlich auf die Schaffung gemeinsamer technischer Rahmenbedingungen vorbereiten sollte – haben die Mitgliedstaaten in Brüssel aufgrund der Meldepflicht für technische Vorschriften jährlich etwa 430 bis 470 Gesetzesvorhaben angemeldet.“

Binnenmarktprogramms.¹⁸ Vanhoudt (1999) testete die Hypothese, dass es einen Zusammenhang zwischen Marktgröße und langfristigem Wirtschaftswachstum und damit einen langfristigen „Wachstumsbonus“ gibt, der mit regionaler Integration verbunden sein könnte. Er verwendete die Daten der EU-Kernländer Benelux und verglich deren Wirtschaftsentwicklung mittels Zeitreihenanalyse mit dem der USA. Er kam zum Ergebnis, "that there is no growth effect whatsoever resulting from the enlargement of the market" (Vanhoudt 1999: 203), was den Annahmen der endogenen Wachstumstheorie widerspricht. In einem zweiten Schritt untersuchte er die These eines "long-run growth bonus of EU membership": er versuchte mittels Regressionsanalysen, in einem Panel von 23 OECD Ländern für fünf Zeitperioden zwischen 1950 und 1990 einen solchen Effekt nachzuweisen, sowohl mittels einer dummy-Variablen für EG/EU-Mitgliedschaft als auch mittels einer Variable, die Länge der Mitgliedschaft misst – beide sind nicht signifikant:

"The results of this estimation indicate that there is no convincing evidence to support the idea of a long-run growth bonus associated with membership length, even if controlled for factors which have an impact on countries' steady state income level." (Vanhoudt 1999: 212)

Mittels einer dummy-Variablen für EG/EU-Mitgliedschaft hatte auch schon Landau (1995) getestet, ob sich daraus ein positiver langfristiger Effekt auf die Wachstumsrate ergibt (1950-1990, 17 OECD-Länder). Er kam zum Ergebnis: „allowing for the general growth pattern over time and the ‚catch-up effect‘, there is no statistically significant impact of the Common Market on the growth of its member countries“ (Landau 1995: 780). Henrekson/-Torstensson/Torstensson (1997) fanden in einem Sample von 22 OECD-Ländern eine signifikante (aber nicht gegenüber allen Kontrollvariablen robuste) dummy-Variable für EG-Mitgliedschaft. Sie schätzten, dass die Beteiligung an Integration einen Wachstumsbonus von 0.6-0.8% ergibt; dabei ist kein signifikanter Unterschied zu den Effekten der EFTA-Mitgliedschaft festzustellen (Zeitperiode 1975-1990). Eine Untersuchung von Cambridge Econometrics (1997) konnte einen andauernden Effekt des Binnenmarktes, jenseits vom befristeten Impuls auf Investitionen und F&E, also etwa infolge einer generell verbesserten Allokationseffizienz, nicht nachweisen. Borschier/Herkenrath/ Ziltener (2002) belegen, dass es für den Zeitraum von 1982 bis 1996 einen negativen Zusammenhang zwischen EU-Mitgliedschaft und Kapitalbildung gibt, der nicht allein mit dem „Strukturbereinigungseffekt“ des Binnenmarktprojektes erklärt werden kann.

Bisher kaum empirisch untersucht worden ist der Zusammenhang zwischen Handelsverflechtung aufgrund regionaler Integrationsprozesse und Wissen-spillovers (vgl. Coe/Helpman 1995). Die empirischen Resultate von Padoan (1997) deuten daraufhin, dass regionale Handelsverflechtung nicht notwendigerweise zu solchen spillovers führen, dass nationale Muster

¹⁸ Italianer (1994: 700) schließt, dass „the welfare function by which to judge the gains from European integration is presumably too complicated to be quantified in any satisfactory way, notably because of the fact that other objectives than the pure efficiency gains to which economists are attached are included, such as political and redistribution objectives“.

gegenüber regionalen bedeutender sind, und der Hauptunterschied zwischen stärker und weniger stark internationalisierten Volkswirtschaften zu suchen ist.

Nachhaltige positive Effekte auf das Wirtschaftswachstum aufgrund von Marktintegration, so wie sie sich aus der ökonomischen Integrationstheorie herleiten lassen, konnten bisher empirisch nicht stabil nachgewiesen werden. Auch die neuere, auf den Annahmen der endogenen Wachstumstheorie beruhende Integrationsforschung ist bisher den Nachweis der von ihr postulierten langfristigen positiven Wachstumswirkung von Integrationsprozessen schuldig geblieben. Die möglichen Gründe dafür sind vielfältig:

Aus der Marktintegration ergeben sich *keine* signifikanten makroökonomischen Wachstumswirkungen – man erinnere sich an die vorsichtigere Position der älteren Integrationsforschung – oder nur unter *Bedingungen*, die in den 80/90er Jahren nicht gegeben waren. Eine Reihe von Bedingungen für die Realisierung der potentiellen Wachstumseffekte, die Teil der integrationstheoretischen Modelle waren, sind nicht erfüllt worden.

Zudem ist es möglich,

- dass die Effekte zeitlich diffundiert, d.h. *verzögert* angefallen sind,
- dass sie sich zwischen den Ländern so *ungleich* verteilten, dass sie im Rahmen der empirischen Tests nicht nachgewiesen werden konnten,
- dass sie räumlich *diffundiert*, d.h. nicht nur im EU-Raum angefallen sind, und
- dass sie *konterkariert* worden sind, durch Weltmarktprozesse, durch nationale und/oder EU-Politiken.

Für alle diese Argumente ergaben sich aus der *Single Market Review* und der empirischen Integrationsforschung Evidenzen.

VI. Schlussfolgerungen

„Der Binnenmarkt ist ... ein kontinuierlicher Prozess.
Er ist nicht so sehr ein Rechtsrahmen, als vielmehr eine Geisteshaltung.“
EU-Kommissar Monti, GD Binnenmarkt¹⁹

Das üblicherweise mit der europäischen Integration der 80er Jahre verbundene Bild eines inneren Liberalisierungs-*big bang* ist von der Wirkungsseite her gesehen eindeutig falsch. Aber auch nur auf das Binnenmarktprojekt bezogen ist es unzutreffend. Die integrationstheoretischen Modelle und Simulationen der Kommissionsberichte haben ein Prozess suggeriert, wie er offensichtlich weder in Wirkungstiefe oder –breite noch in der Art der Dynamik stattgefunden hat, wenn man von einigen wenigen Wirtschaftssektoren absieht, und auch in diesen geht

¹⁹ In seinem Vorwort zu EU-Kommission (1997), *Der Binnenmarkt und das Europa von morgen*, S. XI

der Effekt in den meisten Fällen auf mehrere Ursachen zurück, die nur zum Teil oder indirekt mit EU-Politik zu tun haben. Misst man die Effektivität der EU-Politik am Eintreten der prognostizierten Effekte – geht man also davon aus, dass diese unter den von den Berichten angegebenen Bedingungen hätten eintreten können – dann ist eine negative Bilanz der EU-Politik unvermeidlich. Die potentiellen Gewinne wären danach „verspielt“ worden. Versteht man die Politik der EU hingegen als aus verschiedenen „Geisteshaltungen“, d.h. politischen Agenden, zusammengesetzt, dann muss differenziert werden, und die Frage der integrationsinduzierten wirtschaftlichen Effekte insgesamt wird komplexer. Zudem muss berücksichtigt werden, dass die Integrationswiese der 80/90er Jahre teilweise überlagert resp. beeinflusst wurde durch Elemente der früheren Integrationsphase, insbesondere durch die Agrarpolitik und sektorale Steuerungskompetenzen.

Eine (wirtschaftliche) Bilanz der europäischen Integration der 80/90er Jahre dürfte aus der Sicht der weltmarkt- und auf den europäischen Binnenmarkt orientierten europäischen Unternehmen wohl überwiegend positiv ausfallen, ihre Forderungen nach der Schaffung einer „home base“ zur Erhaltung resp. zum Ausbau ihrer Wettbewerbsfähigkeit wurden weitgehend erfüllt. Auch für die nationalen und regionalen Gewinner des Standort- und Regimewettbewerbs und der Transfersysteme ist zweifelsfrei die „Rechnung aufgegangen“. Neben *Wettbewerbsfähigkeit* waren *Wachstum* und *Beschäftigung* die wirtschaftspolitischen Leitwerte der EU-Kommission (1993); ob der Integrationsprozess hinsichtlich dieser zwei Dimensionen in den 80/90er Jahren einen positiven Nettoeffekt im EU-Raum hatte, ist vor dem Hintergrund der hier präsentierten empirischen Evidenzen fraglich.

Die zukünftige Integrationsforschung wird sich, wenn sie die Gesamtheit der realen wirtschaftlichen Effekte von Integrationsprozessen in den Blick bekommen will, von der bisherigen integrationstheoretischen Grundlage lösen müssen. Nicht nur müssen zentrale Argumente der älteren ökonomischen Integrationstheorie grundsätzlich daraufhin überprüft werden, ob und inwiefern sie unter den Bedingungen postfordistischer Produktion, der gewachsenen Bedeutung des Dienstleistungssektors und der rasanten Internationalisierung noch Sinn machen. Entwickelt werden müsste eine „Politische Ökonomie regionaler Integration“, die systematisch die Interaktion ökonomischer und politischer Prozesse, unter Einschluss des bestimmenden Faktors Weltmarkt Konkurrenz, modelliert. Regionale Integration in Westeuropa, wie auch in anderen Teilen der Welt, ist ein Geflecht von markt- und politikvermittelten Prozessen. Zu analysieren sind integrationsinduzierte wirtschaftlichen Restrukturierungsprozesse und die Bedingungen, unter denen diese wachstums- und beschäftigungsfördernd sind resp. sein könnten. Dafür müssen die Wirkungskanäle von Integrationsmaßnahmen bestimmt werden, und ohne Fortschritte in der Modellierung zentraler Aspekte wie der Diffusion, der Konterkarierung und der Verteilung von Integrationseffekten dürfte es schwer sein, die Integrationsforschung deutlich weiterzuentwickeln. Unwahrscheinlich, dass eine solchermaßen (weiter-)entwickelte Integrationstheorie weiterhin die Grundlage zur Produktion von *big numbers* abgeben wird.

Bibliographie

- Balassa, Bela (1962), *The Theory of Economic Integration*, London: Allen & Unwin.
- Ders. (1967), „Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market“, in: *The Economic Journal*, 77/305.
- Ders. (1975), „Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market: an Appraisal of Evidence“, in: Ders. (Hg.), *European Economic Integration*, Amsterdam: North-Holland Publishing Company.
- Baldwin, Richard E. (1989), „The growth effects of 1992“, in: *Economic Policy*, 4/9, S. 247-282.
- Baldwin, Richard E./Seghezza, Elena (1996), *Growth and European Integration: Towards an Empirical Assessment*, CEPR Discussion Paper No. 1393, London: Centre of Economic Policy Research.
- Barrell, Ray/Pain, Nigel (1997), „Foreign direct investment, technological change and economic growth within Europe“, in: *Economic Journal*, 107, S. 1770-1786.
- Dies. (1999a), „Domestic institutions, agglomerations and foreign direct investment in Europe“, in: *European Economic Review*, 43, S. 925-934.
- Dies. (1999b), „Trade restraints and Japanese direct investment flows“, in: *European Economic Review*, 43/1, S. 29-45.
- Bergesen, Albert/Fernandez, Roberto (1999), „Who Has the Most Fortune 500 Firms? A Network Analysis of Global Economic Competition“, in: V. Bornschier/C. Chase-Dunn (Hg.), *The Future of Global Conflict*, London: Sage.
- Blomström, Magnus/Kokko, Ari (1997), *Regional Integration and Foreign Direct Investment: A Conceptual Framework and Three Cases*, World Bank Policy Research Working Paper No. 1750 (<http://worldbank.org/>).
- Bornschier, Volker (2000), „Western Europe's Move Toward Political Union“, in: ders. (Hg.), *State-building in Europe. The Revitalization of European Integration*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Bornschier, Volker/Herkenrath, Mark/Ziltener, Patrick (2002), „Politische Klubs als Tauschgemeinschaft: Eine Untersuchung der Konvergenz der Mitglieder der Europäischen Union im Vergleich zu Nichtmitgliedern“, in: T. Plümper (Hg.), *Politische Integration*, im Erscheinen.
- Brühlhart, M./Torstensson, Johan (1996), *Regional Integration, Scale Economies and Industry Location in the European Union*, Centre for Economic Policy Research (CEPR) Discussion Paper No. 1435, London.
- Buigues, Pierre/Jacquemin, Alexis (1994), „Foreign Investment and Exports to the European Community“, in: M. Mason/D. Encarnation (Hg.), *Does Ownership Matter?*, Oxford: Clarendon, S. 163-204.
- Cambridge Econometrics (1997), *Regional Growth and Convergence, The Single Market Review, Subseries VI: Vol. 1*, Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities.
- Cecchini, Paolo (1988), *EUROPA '92. Der Vorteil des Binnenmarktes*, Baden-Baden: Nomos.
- Clegg, Jeremy (1996), „United States Foreign Direct Investment in the European Community: The Effects of Market Integration in Perspective“, in: F. Burton/M. Yamin/S. Young (Hg.), *The Changing European Environment*, London: Macmillan, S. 189-206.
- Coe, David T./Helpman, Elhanan (1995), „International R&D Spillovers“, in: *European Economic Review*, 39/5, S. 859-887.
- Crafts, Nicholas/Toniolo, Gianni (Hg., 1996), *Economic Growth in Europe Since 1945*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Davenport, Michael (1982), „The Economic Impact of the EEC“, in: A. Boltho (Hg.), *The European Economy: Growth and Crisis*, Oxford: Oxford University Press.

- Davis, Evan (Hg., 1989), 1992: *Myths and Realities*, Report Series, Centre for Business Strategies, London: London Business School.
- Deppe, Frank/Felder, Michael (1993), *Zur Post-Maastricht-Krise der Europäischen Gemeinschaft (EG)*, Arbeitspapier Nr.10, Forschungsgruppe Europäische Gemeinschaften (FEG) am Institut für Politikwissenschaft der Philipps-Universität Marburg, Marburg.
- Dunning, John H. (1997), „The European Internal Market Programme and Inbound Foreign Direct Investment“, in: *Journal of Common Market Studies*, 35/2, S. 189-223.
- EG-Kommission, EU-Kommission:
 Dies. (1985), Weißbuch Vollendung des Binnenmarktes (KOM (85) 310 endg.).
 Dies. (1990), Industriepolitik in einem offenen und wettbewerbsorientierten Umfeld: Ansätze für ein Gesamtkonzept (KOM (90) 556 endg.), *EG Bulletin*, Beilage 3/1991.
 Dies. (1993), Weißbuch 'Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung' (KOM (93) 700 endg.), *EG Bulletin*, Beilage 6/1993.
 Dies. (1994a), Mitteilung über eine Politik der industriellen Wettbewerbsfähigkeit für die Europäische Union vom 14.9.1994 (KOM (94) 319).
 Dies. (1994b), XXIII. Bericht über die Wettbewerbspolitik 1993, Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen.
 Dies. (1994c), „Competition and Integration: Community Merger Control Policy“, in: *European Economy*, 57, S. 1-77.
 Dies. (1997), *Der Binnenmarkt und das Europa von morgen*, vorgelegt von M. Monti, Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen.
- Ehlermann, Claus D. (2000), *The Modernization of EC Antitrust Policy. A Legal and Cultural Revolution*, EUI Working Paper RSC No. 2000/17, San Domenico: European University Institute.
- Eichengreen, Barry (1993), *Reconstructing Europe's Trade and Payments: The European Payments Union*, Manchester/Ann Arbor: Manchester University Press/University of Michigan Press.
- Ders. (1996), „Institutions and Economic Growth: Europe after World War II“, in: N. Crafts/G. Toniolo (Hg.), *Economic Growth in Europe Since 1945*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Ders. (1998), „Innovation and Integration: Europe's Economy Since 1945,“ in: M. Fulbrook (Hg.), *The Short Oxford History of Europe in the 20th Century*, Oxford: Oxford University Press.
- Eichengreen, Barry/Vazquez, Pablo (1999), *Institutions and Economic Growth in Postwar Europe: Evidence and Conjectures* (<http://emlab.berkeley.edu:80/users/eichengr/research.htm>).
 (published in Bart van Ark (Hg.), *Institutions and the Economic Performance of Nations*).
- Emerson, Michael/Aujean, Michel/Catinat, Michel/Goybet, Philippe/Jacquemin, Alexis (1988), *The Economics of 1992. The E.C. Commission's Assessment of the Economic Effects of Completing the Internal Market*, Oxford: Oxford University Press.
- Felder, Nicola (2000), „The Origins of the Single Market“, in: V. Bornschier (Hg.), *State-building in Europe. The Revitalization of European Integration*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Green-Cowles, Maria L. (1995), „Setting the Agenda for a New Europe: The ERT and EC 1992“, in: *Journal of Common Market Studies*, 33 (4).
- Haller, Max (2000), „European integration and sociology: The difficult balance between the theoretical, empirical and critical approach“, in: *European Societies*, 2/4.
- Hallstein, Walter (1961), „Europäische Wirtschaftsgemeinschaft“, in: *Handwörterbuch der Sozialwissenschaften*, 3. Band, Stuttgart/Tübingen/Göttingen.
- Ders. (1973), *Die Europäische Gemeinschaft*, Düsseldorf/Wien: Econ.
- Heine, Michael/Kisker, Klaus-Peter/Schikora, Andreas (Hg., 1992), *Schwarzbuch EG-Binnenmarkt. Die vergessenen Kosten der Integration*, 2. Auflage, Berlin: Edition Sigma.
- Henrekson, Magnus/Torstensson, Johan/Torstensson, Rasha (1997), "Growth effects of European integration", in: *European Economic Review*, 41, S. 1537-1557.

- Italianer, Alexander (1994), „Whither the Gains From European Economic Integration?“, in: *Revue économique*, 3, S. 689-702.
- Jacquemin, Alexis/Sapir, André (1988a), „European Integration or World Integration?“, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 124, S. 127-138.
- Jacquemin, Alexis/Sapir, André (1988b), „International Trade and Integration of the European Community: An Econometric analysis“, in: *European Economic Review*, 32/7, S. 1439-1449.
- Krieger-Boden, Christiane (1999), „Nationale und regionale Spezialisierungsmuster im europäischen Integrationsprozess“, in: *Die Weltwirtschaft*, 2, S. 234-254.
- Landau, Daniel (1995), „The Contribution of the European Common Market to the Growth of Its Member Countries: An Empirical Test“, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 131/4, S. 774-782.
- Lawton, Thomas C. (Hg., 1999), *European Industrial Policy and Competitiveness: Concepts and Instruments*, Houndsmills: Macmillan.
- Molle, Willem (1991), *The Economics of European Integration. Theory, Practice, Policy*, Aldershot: Dartmouth.
- Neven, Damien J./Röller, Lars-Hendrik (1991), „European Integration and Trade Flows“, in: *European Economic Review*, 35/6, S. 1295-1309
- Parker, Simon (2000), „ESPRIT and Technology Corporatism in European Technology Policy“, in: V. Bornschier (Hg.), *State-building in Europe. The Revitalization of European Integration*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Padoa-Schioppa, Tommaso/Emerson, Michael/King, Mervy/Milleron, Jean-Claude/Paelinck, Jean/Papademos, Lucas/Pastor, Aldredo/Scharpf, Fritz (1988), *Effizienz, Stabilität und Verteilungsgerechtigkeit. Eine Entwicklungsstrategie für das Wirtschaftssystem der Europäischen Gemeinschaft*, Wiesbaden: Gabler.
- Padoan, Pier Carlo (1997), *Technology Accumulation and Diffusion: Is There a Regional Dimension?*, World Bank Policy Research Working Paper No. 1781 (<http://worldbank.org>).
- Pain, Nigel/Lansbury, Melanie (1996), *The Impact of the Internal Market on the Evolution of European Direct Investment*, National Institute of Economic and Social Research (NIESR) Paper, London.
- Pelkmans, Jacques (1980), „Economic Theories of Integration Revisited“, in: *Journal of Common Market Studies*, 18/4, S. 333-354.
- Ders. (1992), „EC 92 as a Challenge to Economic Analysis“, in: S. Borner/H. Grubel (Hg.), *The European Community after 1992. Perspectives from the Outside*, London: Macmillan, S. 3-28.
- Ders. (1997), *European Integration. Methods and Economic Analysis*, Harlow: Longman.
- Pelkmans, Jacques/Robson, Peter (1987), „The Aspirations of the White Paper“, in: *Journal of Common Market Studies*, 25/3, S. 181-193.
- Pelkmans, Jacques/Winters, L. Alan (1988), *Europe's Domestic Market*, London: Routledge.
- Polster, Werner/Voy, Klaus (1995), „Öffnung der Märkte, Kooperation, Institutionalisierung. Zur Geschichte der europäischen Währungsintegration“, in: C. Thomasberger (Hg.), *Europäische Geldpolitik zwischen Marktzwängen und neuen institutionellen Regelungen. Zur politischen Ökonomie der europäischen Währungsintegration*, Marburg: Metropolis, S. 23-72.
- Sandholtz, Wayne (1992), *High-Tech Europe. The Politics of International Cooperation*, Berkeley: University of California Press.
- Ders. (1993), „Choosing union: monetary politics and Maastricht“, in: *International Organization* 47/1.
- Sapir, André (1990), „Does 1992 Come Before or After 1990? On Regional versus Multilateral Integration“, in: R. Jones/A.O. Krueger (Hg.), *The Political Economy of International Trade. Essays in Honor of Richard Baldwin*, Oxford: Blackwell, S. 197-222.
- Ders. (1996), „The Effects of Europe's Internal Market Program on Production and Trade: A First Assessment“, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 132(3), S. 457-475.

- Scitovsky, Tibor (1958), *Economic Theory and Western European Integration*, London: Allen & Unwin.
- Siebert, Horst (Hg., 1990), *The Completion of the Internal Market*, Tübingen: Mohr.
- Smith, Anthony (1992), „Measuring the Effects of ‘1992’“, in D. Dyker (Hg.), *The European Economy*, London/New York: Longman, S. 89-100.
- Smith, Anthony/Venables, Anthony (1988), „Completing the Internal Market in the EC: Some Industry Simulations“, in: *European Economic Review*, 32/7, 1501-1525.
- Srinivasan, K./Mody, A. (1997), „Location Determinants of Foreign Direct Investment: An Empirical Analysis of US and Japanese Investment“, in: *Canadian Journal of Economics*, 30/2, S. 778-799.
- Therborn, Göran (1995), *European Modernity and Beyond. The Trajectory of European Societies 1945 - 2000*, London: Sage.
- Ders. (1999), „'Europe' as issues of sociology“, in: Th.P. Boje/B. van Steenberg/S. Walby (Hg.), *European Societies: Fusion or Fission?*, London: Routledge.
- Vanhoudt, Patrick (1999), „Did the European Unification Induce Growth? In Search of Scale Effects and Persistent Changes“, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 135 (2), S. 193-220.
- Venables, Anthony (1990), „The Economic Integration of Oligopolistic Markets“, in: *European Economic Review*, 34/4, 753-773.
- Viner, Jacob (1950), *The Customs Union Issue*, New York: Carnegie Endowment for International Peace.
- Waelbrock, Jean (1990), „1992: Are the Figures Right? Reflections of a Thirty Per Cent Policy Maker“, in: H. Siebert (Hg.), *The Completion of the Internal Market*, Tübingen: Mohr, S. 1-23.
- Winand, Pascaline (1993), *Eisenhower, Kennedy, and the United States of Europe*, New York: St. Martin's Press.
- Ziltener, Patrick (1999), *Strukturwandel der europäischen Integration. Die Europäische Union und die Veränderung von Staatlichkeit*, Münster: Westfälisches Dampfboot.
- Ders. (2000a), „Tying up the Luxembourg Package - Prerequisites and Problems of its Constitution“, in: V. Bornscher (Hg.), *Statebuilding in Europe. The Revitalization of Western European Integration*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Ders. (2000b), „Europäische Integration und die Veränderung von Staatlichkeit in Europa - regulations- und staatstheoretische Ueberlegungen“, in: H.-J. Bieling/J. Steinhilber (Hg.), *Die Konfiguration Europas - Dimensionen einer kritischen Integrationstheorie*, Münster: Westfälisches Dampfboot.
- Ders. (2001a), *Wirtschaftliche Effekte der europäischen Integration – Theoriebildung und empirische Forschung*, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung (MPIfG) Working Paper 01/7, Köln (www.mpi-fg-koeln.mpg.de).
- Ders. (2001b) „Europäische Integration: Hatte der Neofunktionalismus doch recht?“, in: *Schweizerische Zeitschrift für Soziologie*, 27/3, 475-503.

Bisher erschienene Diskussionspapiere

- Nr.15:** *Ziltener, Patrick*, **Wirtschaftliche Effekte des EU-Binnenmarktprogramms**, November 2002
- Nr.14:** *Haufler, Andreas; Wooton, Ian*, **Regional Tax Coordination and Foreign Direct Investment**, November 2001
- Nr.13:** *Schmidt, André*, **Non-Competition Factors in the European Competition Policy: The Necessity of Institutional Reforms**, August 2001
- Nr.12:** *Lewis, Mervyn K.*, **Risk Management in Public Private Partnerships**, Juni 2001
- Nr.11:** *Haaland, Jan I.; Wooton, Ian*, **Multinational Firms: Easy Come, Easy Go?**, Mai 2001
- Nr.10:** *Wilkens, Ingrid*, **Flexibilisierung der Arbeit in den Niederlanden: Die Entwicklung atypischer Beschäftigung unter Berücksichtigung der Frauenerwerbstätigkeit**, Januar 2001
- Nr.9:** *Graf Lambsdorff, Johann*, **How Corruption in Government Affects Public Welfare – A Review of Theories**, Januar 2001
- Nr.8:** *Angermüller, Niels-Olaf*, **Währungskrisenmodelle aus neuerer Sicht**, Oktober 2000
- Nr.7:** *Nowak-Lehmann, Felicitas*, **Was there Endogenous Growth in Chile (1960-1998)? A Test of the AK model**, Oktober 2000
- Nr.6:** *Lunn, John; Steen, Todd P.*, **The Heterogeneity of Self-Employment: The Example of Asians in the United States**, Juli 2000
- Nr.5:** *Güßefeldt, Jörg; Streit, Clemens*, **Disparitäten regionalwirtschaftlicher Entwicklung in der EU**, Mai 2000
- Nr.4:** *Haufler, Andreas*, **Corporate Taxation, Profit Shifting, and the Efficiency of Public Input Provision**, 1999
- Nr.3:** *Rühmann, Peter*, **European Monetary Union and National Labour Markets**, September 1999
- Nr.2:** *Jarchow, Hans-Joachim*, **Eine offene Volkswirtschaft unter Berücksichtigung des Aktienmarktes**, 1999
- Nr.1:** *Padoa-Schioppa, Tommaso*, **Reflections on the Globalization and the Europeanization of the Economy**, 1999