

Langhammer, Rolf J.

**Book Part — Digitized Version**

## Auswirkungen der EG-Binnenmarkt-Integration auf den Außenhandel der Entwicklungsländer

**Provided in Cooperation with:**

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

*Suggested Citation:* Langhammer, Rolf J. (1990) : Auswirkungen der EG-Binnenmarkt-Integration auf den Außenhandel der Entwicklungsländer, In: Gans, Oskar Sautter, Hermann (Ed.): Konsequenzen neuerer handelspolitischer Entwicklungen für die Entwicklungsländer, ISBN 3-428-06973-0, Duncker & Humblot, Berlin, pp. 145-173

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/694>

**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.*

# Auswirkungen der EG-Binnenmarkt-Integration auf den Außenhandel der Entwicklungsländer\*

Von Rolf J. Langhammer, Kiel

## A. Einleitung

Drittländer im allgemeinen und Entwicklungsländer im besonderen sehen der Vollendung des europäischen Binnenmarktes mit Sorge entgegen. Studien über positive Wachstumseffekte [Commission of the EC, 1988] und die Vorteile eines Handels ohne Binnengrenzen können das Schlüsselwort „Festung Europa“ in der internationalen Diskussion nicht verdrängen. Dahinter steht die Befürchtung, die EG-Mitglieder könnten mehr Integration nach innen mit Desintegration nach außen „erkaufen“, um Besitzstandsrechte und ökonomische Renten, wenn nicht schon gegenüber den Partnern, so doch gegenüber Drittländern zu verteidigen. Diese Sorge ist nicht unbegründet. Schwer wiegt, daß

- die Gemeinschaft im Cecchini-Report [Cecchini, P., 1988] und den auf ihn folgenden empirischen Studien die Binneneffekte betont, die Außenwirkungen aber sichtbar vernachlässigt hat;
- die gemeinsame Handelspolitik zu den Politiken gehört, in denen es die größten Mängel hinsichtlich Konzeption, Transparenz und Stabilität gibt [Pelkmans, 1986: 69];
- das Protektionsgefälle innerhalb der Gemeinschaft auch noch wenige Jahre vor „Vollendung“ des Binnenmarktes beachtlich ist;
- der „Quantensprung“ eines Binnenmarktes empirisch noch weniger abschätzbar ist als die statistischen Zollunionseffekte vor zwanzig Jahren, die durchweg zu niedrig gemessen wurden;
- es eine enge zeitliche Koinzidenz mit noch offenen Fragen in der internationalen Handelspolitik gibt, so der multilateralen Handelsliberalisierung (die Uruguay-Runde soll Ende 1990 abgeschlossen werden), den Allgemeinen Zollpräferenzen (bis 1990 in der bestehenden Form zugesagt), der Zukunft des Multifaser-Abkommens nach 1991 und dem Lomé-Abkommen, das 1990 zur Novellierung ansteht. Die Unsicherheit darüber, ob die EG ein Junktim zwischen der Binnenmarktvollendung und ihren internationalen Verpflichtungen herstellen wird, gibt einem Zweckpessimismus neue Nahrung.

\* Ich danke Roland Herrmann, Ulrich Hiemenz, Dean Spinanger und den Teilnehmern an der Jahrestagung des Ausschusses „Entwicklungsländer“ für hilfreiche Kommentare.

Mutmaßungen über die gemeinsame Handelspolitik und die Höhe der Außenprotektion nach 1992 sind daher weitgehend spekulativ. Schätzungen von Effekten stützen sich auf Extrapolationen von ökonomischen Zusammenhängen der Vergangenheit oder Plausibilitätsüberlegungen.

Alle diese Mängel müssen auch diesem Beitrag angelastet werden, der dem Prinzip der abnehmenden Abstraktion folgt. In den beiden anschließenden Kapiteln werden Wachstums- und Importnachfrageeffekte auf der Basis der Annahme diskutiert, es gäbe einen Binnenmarkt. Auch dem Kapitel D, in dem die Marktdurchdringung durch Importe in der EG mit der in den USA als Referenzmarkt verglichen wird, liegt diese Annahme zugrunde; ebenso wie dem Kapitel E, das die Angebotsposition der Gemeinschaft auf den Entwicklungsländermärkten beleuchtet.

Sie wird erst in den beiden letzten Kapiteln aufgehoben. In Kapitel F werden verschiedene Szenarien der abnehmenden Diskriminierung zwischen EG-Mitgliedern und der unveränderten oder zunehmenden Diskriminierung zwischen Drittländern vorgestellt. Kapitel G widmet sich abschließend den bereits oben angesprochenen internationalen handelspolitischen Verpflichtungen der Gemeinschaft, die unabhängig von der Vollendung des Binnenmarktes erfüllt bzw. novelliert werden, und ihren Wechselbeziehungen zum Binnenmarkt. Kapitel H faßt die Ergebnisse zusammen.

Es sei an dieser Stelle darauf hingewiesen, daß der Dienstleistungshandel der Gemeinschaft mit Entwicklungsländern unberücksichtigt bleibt. Dies ist eine wesentliche Beschränkung, weil Entwicklungsländer in ihrer Gesamtheit einen steigenden Anteil ihrer Exporterlöse im Handel mit EG-Mitgliedern aus Dienstleistungen erzielen [Langhammer, 1989]<sup>1</sup> und weil in den jetzt noch hochgeschützten nationalen Dienstleistungssektoren nach 1992 die größten allokativen Verschiebungen und auch wichtige Änderungen in den Zugangsbedingungen für Drittländer zu erwarten sind. Ebensowenig werden Fragen der gemeinsamen Agrarmarktpolitik und ihrer Reform angesprochen, da sie seit Jahren unabhängig von der Binnenmarktdiskussion zur Klärung anstehen.

## ◦ B. Wachstumseffekte der Binnenmarkt-Integration

Die im folgenden als Emerson-Studie bezeichnete Untersuchung der EG über die potentiellen Effizienzgewinne eines vollendeten Binnenmarktes schätzt den Wachstumsschub auf 4,5-7 vH des Bruttoinlandsprodukts (BIP) der sieben größten EG-Mitglieder in Preisen von 1985, je nachdem ob eine passive oder aktive makroökonomische Politik verfolgt wird [Commission of the EC, 1988,

<sup>1</sup> 1985/86 beispielsweise entfielen 22 vH der gesamten Waren- und Dienstleistungsexporte der Entwicklungsländer nach Frankreich auf Dienstleistungen (im Vergleich 1979/80: 15 vH), während der gleiche Prozentsatz für die Bundesrepublik 1986 23 vH und 1975 17 vH betrug [Langhammer 1989: Tabellen 3 und 5].

Part A]. Die gleichen Größenordnungen werden für alle zwölf Mitglieder in Preisen von 1988 geschätzt. Niedrigere Transaktionskosten im Binnenhandel und sinkende Produktionskosten als Konsequenz des Wegfalls von Handelsbarrieren bilden eine Grundlage der erwarteten Wirkungen (2,2-2,7 vH des BIP); Skalenerträge und Wegfall von ökonomischen Renten als Folge erhöhter Wettbewerbsintensität eine zweite (2,1 vH-3,7 vH). Hervorgehoben wird, daß es sich um kumulative Wirkungen handelt, die lediglich über einen Zeitraum von fünf oder mehr Jahren realisiert werden können, d. h. bis 1992 wird mit einem Mehr an jährlichem Wachstum von 1 vH gerechnet, nach 1992 mit einer Fortsetzung des Wachstumsschubes, ohne daß dieser quantifiziert wird. Auf die erheblichen Schätzrisiken derartiger auf Sektorstudien beruhender Ergebnisse wird in der Studie explizit hingewiesen, handelt es sich doch im wesentlichen nur um Gewinne aus Prozeßinnovationen und nicht um solche aus den volkswirtschaftlich erheblich wichtigeren Produkt- und Standortinnovationen.

Zu Ergebnissen ähnlicher Größenordnung kommt ein alternatives Verfahren. Es mißt die Enge der Beziehung zwischen sektoraler Wertschöpfung einerseits und Indikatoren für Binnenmarktgröße und Einkommensniveau andererseits in einer Länderquerschnittsregression und ermittelt die Differenz zwischen dem Schätzergebnis für die Gemeinschaft als Einheit und der Summe der Werte für die jeweiligen EG-Mitglieder. Diese Differenz kann als empirischer (und zugegebenermaßen mechanistischer) Ansatz für binnenmarktinduziertes Wachstum herangezogen werden. In einer UN-Studie der sechziger Jahre [UN, 1963: 7] wurde dieser Zusammenhang im Industriegütersektor mit folgender Länderquerschnittsregression geschätzt

$$\log V = -1,637 + 1,369 \log y + 1,124 \log P$$

wobei  $V$  die Bruttowertschöpfung im Verarbeitenden Sektor ist,  $y$  das Pro-Kopf-Einkommen und  $P$  die Bevölkerungsgröße.

In Preisen und mit Daten von 1986 und für eine Stichprobe von 61 Ländern (Industrie- und Mitteleinkommensländer) läßt sich dieser Zusammenhang heute wie folgt beschreiben:

$$\log V = -1,146 + 1,033 \log y + 1,178 \log P. \quad \bar{R}^2 = 0,95$$

(-6,479) (20,500)      (27,571)

Die Koeffizienten sind bei 1 vH Irrtumswahrscheinlichkeit signifikant (in Klammern t-Werte).

Im Vergleich zu der UN-Studie ist der Zusammenhang zwischen Wertschöpfung und Einkommensniveau schwächer und der zwischen Wertschöpfung und Binnenmarktgröße stärker geworden. Dies bedeutet nichts anderes, als daß in den vergangenen drei Jahrzehnten zahlreiche bevölkerungsreiche Entwicklungsländer den Weg einer binnenmarktorientierten Industrialisierung beschritten haben und daß in kleineren einkommensstarken Volkswirtschaften, wie in einigen OPEC-Ländern, auf forcierte Industrialisierung verzichtet wurde.

Errechnet man die hypothetischen Wertschöpfungsdaten für die einzelnen EG-Mitglieder und summiert sie, so betrug diese Wertschöpfung 1986 552 Mrd. US-\$, verglichen mit einem hypothetischen Wert für die Gemeinschaft als Einheit von 910 Mrd. US-\$. Die Differenz beläuft sich auf etwa 11 vH des Bruttosozialprodukts aller zwölf EG-Staaten im Jahre 1986 oder 1,3-1,5 vH des geschätzten jährlichen Bruttoinlandsprodukts kumuliert zwischen 1986 und 1992. Sie liegt also im Bereich der Schätzungen der Kommission, die sich ebenfalls im wesentlichen auf den Industriesektor stützen.

### C. Der Zusammenhang zwischen binnenmarktinduziertem Wachstum und der Importnachfrage gegenüber Entwicklungsländern

Die Diskussion möglicher Wachstumseffekte dient dem Zweck, Größenordnungen für das Ausmaß zusätzlicher Importnachfrage der Gemeinschaft gegenüber Entwicklungsländern zu finden. Dabei treten zwei Komplikationen auf.

Erstens ist, wie die Lewis-Riedel Kontroverse über den Zusammenhang zwischen Wirtschaftswachstum in Industrieländern und Entwicklungsländerexporten gezeigt hat, dieser Zusammenhang höchst instabil, selbst wenn man ihn auf ein relativ homogenes Güterbündel wie Rohstoffe reduziert [Lewis, 1980; Riedel, 1984]. Unterschiede und Elastizitäten nehmen zu, je stärker nach einzelnen Produkten disaggregiert wird. „Eherne“ Relationen, wie die von Lewis für die Phase zwischen 1873-1913 sowie 1953-1973 gemessene von 0,87 zwischen dem Wachstum der Industrieproduktion in Industrieländern und der Wachstumsrate des Weltrohstoffhandels, erweisen sich in dem Maße als brüchig, wie das gesamte Exportangebot zugrundegelegt wird und nicht nur wenige, im Welthandel an Bedeutung verlierende tropische Erzeugnisse.

Zweitens ist die Disaggregation nach Anbietergruppen notwendig, da einzelne Anbieter als Konsequenz ihrer eigenen Wirtschaftspolitik anderen Nachfrageelastizitäten bei gleichen Gütern gegenüberstehen als die Gruppe der Drittländer insgesamt. Derartige Unterschiede werden auch durch künstliche Marktsegmentationen seitens der Industrieländer mitgeprägt (z. B. Präferenzen).

Beiden Argumenten soll im folgenden zumindest teilweise Rechnung dadurch getragen werden, daß eine Importnachfragefunktion der EG nur gegenüber Entwicklungsländern und nur im Industriegüterbereich geschätzt wird. Es wird erwartet, daß Einkommenselastizitäten der Importnachfrage für Entwicklungsländer höher als für Drittländer insgesamt sind, weil die Entwicklungsländer ihre Anteile an der heimischen Marktversorgung in der EG steigern konnten [OECD, 1986]. Läßt man den Dienstleistungsbereich unberücksichtigt, so sind die Elastizitäten im Industriegüterbereich die relevanten, wenn es um die Wirkungen des EG-Binnenmarktes auf Entwicklungsländerexporte geht.

Als Referenzmaß wird eine Importnachfragefunktion gegenüber Erzeugnissen aus Entwicklungsländern auch für die USA geschätzt, die bereits über einen

integrierten Binnenmarkt von der Größenordnung verfügen, wie ihn die EG anstrebt.

Geschätzt wird die in Tabelle 1 ausgewiesene Funktion.<sup>2</sup> Probleme positiver Autokorrelation treten dabei im Falle der EG auf, wie dem signifikanten Rho-Wert zu entnehmen ist, der die geschätzten Autokorrelationskoeffizienten der Residuen erster Ordnung mit Hilfe der nichttransformierten Daten repräsentiert. Dies liegt wahrscheinlich daran, daß die relevanten Preisvariablen für die EG unzureichend durch die allein verfügbaren westdeutschen Preisindizes approximiert werden, so beispielsweise im Falle der Importpreisvariablen. Die Preiselastizitäten haben im EG-Falle nicht das theoretisch erwartete Vorzeichen ( $a_2 < 0$  und  $a_3 > 0$ ) und sind insignifikant.

Von Bedeutung sind in unserem Zusammenhang die Einkommenselastizitäten. Sie liegen für die USA und die EG in der gleichen Größenordnung von 5-5,5, wobei der höhere Wert der EG zuzuordnen ist. Nach diesem Ergebnis würde bei einem einprozentigen Wachstumsschub als Folge des Binnenmarktes die Importnachfrage der EG gegenüber Industriegütern aus Entwicklungsländern jährlich real um 5,5 vH steigen, d. h. um etwa 2 Mrd. US-\$ in laufenden Preisen jährlich oder — gemessen an den Weltindustriegüterexporten der Entwicklungsländer 1986 — um etwas über 1 vH.

Diesem Wachstumseffekt stehen die Schätzungen zu den statischen Handelseffekten gegenüber. So schätzt die Emerson-Studie [Commission of the EC, 1988: 180-182], daß es als Folge des Abbaus der internen Handelsbarrieren und der damit zusammenhängenden Änderung der relativen Preise zwischen Gemeinschaftsgütern und Gütern aus Drittländern zu einem einmaligen (und dauerhaften) Handelsumlenkungseffekt kommen wird. Importe aus Drittländern werden somit teilweise durch Importe aus Mitgliedsländern ersetzt. Dieser Effekt wird — für alle Güter und kumuliert über zwei Phasen des direkten und indirekten Produktionskostenrückgangs in der EG — auf ungefähr 10 vH des Ausgangsniveaus (extra-EG Importe 1985) geschätzt. Auf EG-Industriegüterimporte aus Entwicklungsländern übertragen und mit der zusätzlichen wachstumsbedingten Importnachfrage verglichen, liegt dieser einmalige Importrückgang mit 2,3 Mrd. US-\$ jedoch nur etwas über *einem* Jahreswert der oben geschätzten zusätzlichen Importnachfrage. Die Studie macht keine Angaben darüber, welche Substitutionselastizitäten zwischen Importen aus Mitgliedsländern und aus Drittländern zugrundegelegt wurden. Es ist daher nicht möglich, die Annahme dieser Schätzungen zu prüfen.

Dies alles sind Extrapolationen von empirischen Beobachtungen aus der Vergangenheit, die für einzelne Entwicklungsländer und einzelne Industriegüter

<sup>2</sup> Mit der Bevorzugung dieser Gleichung gegenüber der Form  $\ln M = a_0 + a_1 \ln Y + a_2 \ln P_m + a_3 \ln P_d + a_4 \ln P$  wird angenommen, daß Konsumenten keine Geldillusion haben. Dies bedeutet, daß  $\sum a_i = 0$ . Der Vorteil der verwendeten Gleichung liegt darin, daß Multikollinearitätsprobleme reduziert werden. Zur theoretischen Fundierung siehe u. a. Mutti [1977/78] und Lächler [1985].

*Tabelle 1*  
**Importnachfrage der USA und der Europäischen Gemeinschaft nach  
 Industriegütern aus Entwicklungsländern (Zeitraum 1970–1986)**

$$\ln M_r = a_0 + a_1 \ln Y_r + \ln (P_m | P) + a_3 \ln (P_d | P)$$

	$a_1$	$a_2$	$a_3$	$R^{-2}$	D.W.	Rho
Europäische Gemeinschaft	5.49 (4.40)*	1.66 (0.53)	-2.36 (-0.69)	0.979	1.53	0.81
USA	4.98 (11.83)*	-0.96 (-2.22)*	0.53 (0.88)	0.969	1.72	0.17

Beide Gleichungen wurden unter Anwendung der Cochrane-Orcutt Prozedur (CORC) geschätzt.

t-Statistik in Klammern

\* = statistisch signifikant bei 5 vH Irrtumswahrscheinlichkeit

$M_r$  = Industriegüterimporte in Mill. US-\$ deflationiert mit dem westdeutschen Importpreis für Fertigwaren (1980=100) für die Europäische Gemeinschaft bzw. mit dem implizierten Preisdeflator für amerikanische Konsumgütereinfuhren (1972=100).

$Y_r$  = Bruttoinlandsprodukt der EG-10 und der USA in Preisen und Wechselkursen von 1980, in Mrd. US-\$.

$P_m$  = westdeutscher Importpreisindex für Fertigwaren (1980=100) für die EG und implizierter Preisdeflator für amerikanische Konsumgütereinfuhren (1972=100). 1970 und 1971 Importpreisindex.

$P$  = BIP Deflator für die Bundesrepublik und die USA (1980=100).

$P_d$  = Index der heimischen Produzentenpreise für Industriegüter (1980=100) in der Bundesrepublik und den USA.

Die Durbin-Watson-Werte beziehen sich auf die Regressionsresiduen nach der Variablentransformation mit Hilfe der CORC Prozedur.

*Quelle:* OECD, National Accounts, lfd. Jgg. – UN, Monthly Bulletin of Statistics, lfd. Jgg. – IMF, International Financial Statistics 1988 Yearbook. – US Department of Commerce, Survey of Current Business, lfd. Jgg. – Bundesbank, Fachserie 17, Reihe 8, Preise und Preisindizes für die Ein- und Ausfuhr, Oktober 1988. – Eigene Berechnungen.

anders aussehen können. Ungeachtet dieser Unterschiede bleibt jedoch zu fragen, ob die Importneigung bei Vollendung des Binnenmarktes unverändert bleibt. Das Referenzmaß der USA stützt zwar nicht die Vermutung, daß sie steigen könnte, aber ein derartiger Vergleich mag wegen des seit langem vollendeten Binnenmarktes in den USA nicht aussagekräftig für die frühe Phase eines großen Binnenmarktes sein.

Anders gefragt, steigt die Importnachfrage als Folge höheren Wachstums bei konstanter Importneigung oder als Folge höherer Importneigung bei unverändertem Wachstum oder gibt es sogar den Effekt sinkender Importneigung, der die wachstumsbedingte Mehrnachfrage reduziert? Antworten darauf setzen Annahmen über die Richtung des Strukturwandels nach Wegfall der Binnengrenzen und natürlich über das Niveau der Außenprotektion voraus. Was

letzteres anlangt, so sei einmal angenommen, daß es unverändert bleibt und daß die Gemeinschaft in den Sektoren, in denen noch nationale Quoten bestehen, eine Gemeinschaftsquote erhebt, die der Summe der nationalen Quoten entspricht.

Folgende partielle Zusammenhänge lassen sich dann grob skizzieren.

1. Liberalisierungsimpulse erfährt in erster Linie der innergemeinschaftliche Dienstleistungssektor. Er expandiert daher schneller, als es dem Säkular-Trend (Drei-Sektorenhypothese) entspricht. Die Einfuhrintensität der Endnachfrage nach Dienstleistungen war aber in der Vergangenheit niedriger als die der Endnachfrage nach Gütern des primären und sekundären Sektors. Würde sich daran nichts ändern, so würde die Importneigung abnehmen.
2. Mit der Verschiebung der Endnachfrage in Richtung Dienstleistungen werden auch einzelne Entwicklungsländer von einer höheren Einkommenselastizität der Importnachfrage nach Dienstleistungen im Vergleich zu Gütern profitieren. Tourismus und Transporte beispielsweise können den fortgeschrittenen Entwicklungsländern Marktanteilsgewinne eröffnen; ein Trend, der bereits jetzt zu beobachten ist. Von daher würde die Gesamtimportneigung (einschließlich Dienstleistungsimport) zunehmen.
3. Der Binnenmarkt wird in regionaler Sicht eine überdurchschnittlich starke Integration der drei jüngsten EG-Mitglieder in die Gemeinschaft mit sich bringen, die sich jetzt noch teilweise (Spanien und Portugal) in der Übergangsphase befinden. Es handelt sich dabei um Länder, deren Faktorausstattung noch am stärksten der von Entwicklungsländern ähnelt. Der Zufluß von Risikokapital aus den Zentren in die Peripherie wird sich also verstärken und zu Handelsumlenkung führen. Die Importneigung gegenüber Entwicklungsländern könnte daher kurzfristig abnehmen. Allerdings führt der Kapitalzufluß und der mit der Integration wahrscheinlich verbundene Lohnkostenanstieg (Stichwort „soziale Dimension“ des Binnenmarktes) in den Mittelmeerländern mittelfristig zu einer Aufwertungs- tendenz deren Währungen, die die Wettbewerbsposition von Entwicklungsländern wieder verbessern kann, sofern die Aufwertung nicht durch die Beteiligung dieser EG-Mitglieder am Europäischen Währungssystem behindert, d. h. verzögert wird. Je mehr also die Wechselkursflexibilität administrativ eingeschränkt wird, desto weniger können die Entwicklungsländer vom Lohnkostenanstieg in den Mittelmeerländern profitieren. Wird allerdings die Wettbewerbsposition der Entwicklungsländer als Folge einer realen Aufwertung der Währungen der Mittelmeerländer verbessert, so wird dies mit ziemlicher Sicherheit Forderungen nach Protektion auslösen. Hier droht den Entwicklungsländern am ehesten die Gefahr einer „Festung Europa“ zu bestimmten Industriegüterbranchen.
4. Der Binnenmarkt erhöht die Attraktivität der Gemeinschaft für Direktinvestoren aus Drittländern, die damit eine mögliche „Festung Europa“ zu



umgehen gedenken. Dies könnte den Ressourcen- und Technologietransfer in Entwicklungsländer bremsen, die Angebotskraft von Entwicklungsländern weltweit schwächen und somit die Importneigung der EG gegenüber Entwicklungsländern vermindern. Allerdings muß auch hier der Wechselkurseffekt berücksichtigt werden, der — käme er zum Tragen — kurzfristig zu einer realen Aufwertung des ECU und somit zu Mehrimporten führen könnte.

5. Eine höhere Wettbewerbsintensität, Normenangleichung und größere Losgrößen innerhalb der Gemeinschaft verschärfen den Zwang zu Prozeßinnovationen, die ihrerseits den arbeitssparenden technischen Fortschritt beschleunigen. Faktorintensitäten könnten somit umgekehrt und Produktionsbereiche in die Gemeinschaft rückverlagert werden, die früher in Ländern mit niedrigen Lohnkosten angesiedelt worden waren. In seinen Anfängen, d.h. bei einzelnen Unternehmen, nicht jedoch auf sektoraler Ebene soll dieser Prozeß bereits heute zu beobachten sein, z.B. in der Bekleidungsbranche [Mody, Wheeler, 1987; Jungnickel, 1988], in der ein protektionsbedingter Anstieg der Faktorpreisrelationen (Arbeit/Kapital) den Anreiz zu Prozeßinnovationen fördert.

Eine derartige Entwicklung kann *vorübergehend* negative Auswirkungen auf die Importneigung haben. Mittelfristig würden jedoch Entwicklungsländer gemäß ihrer komparativen Kostenvorteile neue Produkt- und Dienstleistungsbereiche erschließen.

6. Technischer Fortschritt wird in einem großen Binnenmarkt nicht nur arbeitssparend, sondern auch ressourcensparend sein [Scheid, 1988]. Die Nachfrage nach fossilen Brennstoffen ebenso wie nach mineralischen Rohstoffen würde dann noch stärker vom wirtschaftlichen Wachstum abgekoppelt. Rohstoffexporteure unter den Entwicklungsländern könnte dies empfindlich treffen. Gegenläufige Entwicklungen sind bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen dann zu erwarten, wenn die Gemeinschaft unter internationalem Druck und zunehmenden Budgetrestriktionen endlich ihr Subventionsniveau im Agrarsektor verringert.

Eine summarische Abschätzung aller dieser Effekte auf die einkommensabhängige Importneigung kann ohne Hinweis auf die preisabhängige Importneigung nicht gegeben werden. Je ungehinderter der Übertragungsmechanismus zwischen EG-internen und internationalen Preisen mit Hilfe marktkonformer Wechselkursänderungen und liberaler Handelspolitik wirken kann, desto mehr wird eine Verringerung der Importneigung nach 1992, die als Fazit von (1)-(6) vermutet werden kann, ein transitorisches Anpassungsproblem bleiben. Die Option einer Dienstleistungsgesellschaft mit hoher Importquote steht einem europäischen Binnenmarkt nach 1992 offener denn je.

## D. Marktdurchdringung durch Importe im Binnenmarkt

Importnachfragefunktionen geben Aufschluß über die Bestimmungsfaktoren eines Teils der Gesamtnachfrage, nicht jedoch über die Substitutionsbeziehungen zwischen den Teilen, die aus heimischer Produktion bzw. Importen stammen, und die daraus folgenden Beiträge der Importe zur heimischen Marktversorgung. Inwieweit diese Beiträge in einem Binnenmarkt signifikant von denen in einer „not-so-perfect-customs union“ [Donges,1981] abweichen — wie die EG in ihrem früheren Zustand beschrieben werden kann — soll mit Hilfe eines historischen Vergleichs der Beiträge in der EG und den USA/Kanada (als Binnenmarkt-Referenzmaß) und ihren Veränderungen diskutiert werden.<sup>3/4</sup>

Konkret geht es um die Frage, ob die Marktdurchdringungsraten der Einfuhren aus Drittländern und aus Entwicklungsländern in einzelnen Branchen des Verarbeitenden Sektors in der EG und den USA/Kanada wesentlich voneinander abweichen und ob bei den Veränderungen Trends beobachtet werden können. Hätte sich beispielsweise die Gemeinschaft im Zeitablauf in Richtung mehr binnenmarktähnlicher Verhältnisse fortentwickelt, so sollten Unterschiede zu den Marktdurchdringungsraten der USA/Kanada abnehmen. Als Testkriterium wird die Signifikanz der Abweichung der durchschnittlichen Relation zwischen industriespezifischen Marktdurchdringungsraten in beiden Regionen von eins zugrundegelegt (Tabelle 2).<sup>5</sup> Die Basisdaten sind in der Anhangstabelle 1 ausgewiesen.

Als wichtigste Ergebnisse können festgehalten werden, daß

- Gesamtimporte wie Importe aus Entwicklungsländern in der EG stets höhere Beiträge zur heimischen Marktversorgung beisteuerten als in den USA und Kanada;
- Unterschiede im Niveau der Marktdurchdringung jedoch derart stark zwischen einzelnen Industrien schwankten, daß im Durchschnitt keine

<sup>3</sup> Die erstbeste Lösung ist die Messung von Substitutionselastizitäten zwischen heimischer Produktion und Importen, wie sie von Lächler für die Bundesrepublik [1985] vorgenommen wurden. In Anbetracht der Probleme, EG-repräsentative Preisvariable zu konstruieren, ist auf diesen Ansatz verzichtet worden.

<sup>4</sup> Die von der Datenverfügbarkeit her bestimmte Einbeziehung Kanadas in den Vergleich schwächt das Referenzsystem „Binnenmarkt“, repräsentiert durch die USA, ein wenig, da während der Beobachtungsperiode (noch) keine Freihandelsbeziehungen, geschweige denn binnenmarktähnliche Verhältnisse zwischen beiden Ländern herrschten. Dieser Störfaktor ist aber deshalb gering einzuschätzen, weil Kanada, gemessen an den USA, ein unbedeutender Handelspartner ist und das Niveau von Marktdurchdringungsraten nicht wesentlich beeinflußt. In den achtziger Jahren lag das Niveau des intra-USA/Kanada Handels nur bei 3 vH der heimischen Marktversorgung, verglichen mit 17 vH im intra-EG Handel.

<sup>5</sup> Der Test ist rechtsseitig, d.h. es wird gegen die Hypothese getestet, daß in einem Zollverbund von Ländern wie der EG die Marktdurchdringungsraten höher sind als in einem Binnenmarkt.

Tabelle 2: Relative Marktdurchdringungsraten,<sup>a)</sup> EG-USA/Kanada, 1968-1984/85

	1968	1970/71	1972/73	1974/75	1976/77	1980/81	1982/83	1984/85
<b>Gesamtimporte</b>								
Nahrungsmittel, Getränke und Tabak	1,84	2,04	1,97	1,56	1,79	1,48	1,68	1,50
Textilien	0,92	1,18	1,47	1,94	2,10	2,68	2,55	1,92
Bekleidung	0,70	0,96	1,10	1,24	1,20	1,28	1,21	1,01
Holzprodukte, Papier und Druckwaren	8,95	9,94	8,24	9,88	9,91	9,07	8,93	5,82
Gummi und Gummiwaren	1,37	1,38	0,89	0,94	0,89	0,99	1,25	0,95
Chemieprodukte	3,07	3,33	2,50	2,06	2,16	2,23	2,25	1,91
Mineralische und Kohleprodukte	0,85	0,75	0,60	0,72	1,00	1,95	2,19	1,93
Nicht-metallische Minerale	0,55	0,89	0,78	0,93	0,94	0,83	0,78	0,63
Eisen und Nichteisen Metalle	1,60	1,86	1,61	1,32	1,71	1,98	1,34	1,34
Fahrzeuge und Ausrüstung	1,62	1,18	1,12	1,09	1,56	1,13	1,01	0,94
Maschinen und andere Industriegüter	1,50	1,80	1,57	1,58	1,59	1,74	1,70	1,46
Verarbeitender Sektor	1,80	1,96	1,71	1,61	1,73	1,76	1,67	1,42
Durchschnitt	2,09*	2,30*	1,99*	2,11*	2,26*	2,30*	2,26*	1,77*
<b>Importe aus Entwicklungsländern</b>								
Nahrungsmittel, Getränke und Tabak	1,59	2,03	2,20	1,43	2,09	1,66	2,13	1,87
Textilien	0,87	1,43	1,63	1,80	2,26	2,38	2,41	1,82
Bekleidung	0,97	0,99	0,98	0,96	1,05	0,99	0,99	0,83
Holzprodukte, Papier und Druckwaren	1,56	1,56	1,61	1,45	2,09	2,23	2,18	1,60
Gummi und Gummiwaren	2,20	1,88	1,07	0,96	0,98	0,90	0,83	0,58
Chemieprodukte	2,21	2,66	2,20	1,63	1,75	2,09	2,03	1,60
Mineralische und Kohleprodukte	0,40	0,27	0,20	0,28	0,41	1,01	1,07	1,01
Nicht-metallische Minerale	0,17	0,17	0,24	0,36	0,61	0,59	0,54	0,39
Eisen und Nichteisen Metalle	3,37	3,51	2,44	2,14	1,94	1,90	1,58	1,14
Fahrzeuge und Ausrüstung	8,00	3,50	1,82	1,25	2,38	3,24	2,50	1,35
Maschinen und andere Industriegüter	0,59	0,55	0,48	0,47	0,60	0,72	0,63	0,58
Verarbeitender Sektor	1,52	1,51	1,26	0,97	1,12	1,19	1,10	0,90
Durchschnitt	1,99*	1,67*	1,35*	1,16*	1,47*	1,61*	1,53*	1,16*

<sup>a)</sup> Verhältnis zwischen den Importanteilen an der heimischen Marktversorgung in der EG und in den USA/Kanada. Als Gesamtimporte werden bei der EG Importe aus Nicht-EG-Ländern zugrundegelegt.

\* Nicht-signifikant unterschiedlich von eins bei 1 vH Irrtumswahrscheinlichkeit.

Quelle: UNCTAD Handbook of International Trade and Development Statistics, lfd. Jgg.

signifikant höhere Marktdurchdringung der EG-Importe im Vergleich zu den USA/Kanada beobachtet werden kann;

- die Niveaus der Marktdurchdringung bei Einfuhren aus Entwicklungsländern ähnlicher waren als bei Einfuhren aus Drittländern insgesamt,
- sich Mitte der achtziger Jahre die Marktdurchdringungsraten in den USA/Kanada und der EG deutlich annäherten, und zwar als Folge eines Anstiegs der Raten in den USA. Dies ist jedoch nicht als Konsequenz integrationspolitischer Entscheidungen zu werten, sondern als Resultat von Wechselkursänderungen. Im Zuge der massiven realen Dollaraufwertung konnten alle Drittländer ihre Marktposition auf dem amerikanischen Markt gegenüber dem heimischen Angebot sichtbar verbessern.

Im Hinblick auf den Binnenmarkt lassen diese Ergebnisse keine eindeutigen Schlüsse zu, weil das Referenzsystem eines bereits bestehenden amerikanischen Binnenmarktes historischer Art ist und nicht auf die Situation nach 1992 übertragen werden kann. Die Erfahrungen der Vergangenheit stützen jedoch die bereits eingangs aufgestellte Hypothese, daß Drittländer in einem Binnenmarkt vor nicht kleineren Problemen stehen werden, Marktanteile auszubauen, und daß zumindest im Verarbeitenden Sektor eher unveränderte oder leicht sinkende Anteile vermutet werden können als ein substantieller Anstieg.

### **E. Die Angebotsposition der Gemeinschaft auf den Entwicklungsländermärkten**

Anbieter aus den Ländern der Europäischen Gemeinschaft haben in der vergangenen Dekade sichtbare Einbußen auf den Märkten derjenigen (vornehmlich asiatischen) Entwicklungsländer erlitten, die ihrerseits die größten Fortschritte auf dem EG-Markt und nicht nur dort verzeichneten [Hiemenz, Langhammer et al., 1987, Kap. II, Göbel, Langhammer, Weiss, 1988, Kap. I]. Als wesentliche Gründe wurden eine eurozentrische Wirtschaftspolitik (u. a. regionalpolitische Subventionen und Protektionismus) und daraus folgend ein geringes Investitionsengagement in Entwicklungsländern genannt. Wenig spricht prima facie dafür, daß diese Gründe nach 1992 entfallen werden: Das Investitionsengagement wird stärker noch als in der Vergangenheit die neu entfachte Dynamik des europäischen Binnenmarktes nutzen und sich auf diesen Markt konzentrieren. Innerhalb des Marktes scheinen bislang die Länder der wirtschaftlichen Peripherie stärker von antizipatorischen Verschiebungen in der Regionalstruktur der Direktinvestitionen zu profitieren (z. B. Spanien) als die fortgeschritteneren Partner, und es sind gerade die peripheren Mitgliedsländer, die in ihrer relativen Faktorausstattung mit Entwicklungsländern konkurrieren und somit auch um Risikokapital in konkurrierenden Branchen. Unterstellt, der Zusammenhang zwischen der Regionalstruktur der Direktinvestitionen und der der Exporte der Kapitalherkunftsländer bleibt so eng, wie er in der Vergangenheit gemessen wurde [Gross, 1986], so spricht dies nicht für eine nachhaltige

Verbesserung der EG-Position auf den Entwicklungsländermärkten.<sup>6</sup> Sollte sich zudem der ECU gegenüber den Währungen der Dollar-Zone und dem Yen nach 1992 u. a. wegen des zu erwartenden Kapitalimports real aufwerten, so würde dies Direktexporte erschweren. Ein derartiger Wechselkurseffekt wäre gegen den Effizienzeffekt höherer Wettbewerbsintensität und verbesserter internationaler Wettbewerbsfähigkeit „aufzurechnen“. Empirisch fundierte Aussagen sind auch hier nicht möglich.

## **F. Restbestände nationaler Souveränitäten in der Handelspolitik: Mögliche Konsequenzen für Entwicklungsländer**

Die Vollendung des Binnenmarktes setzt voraus, daß noch vorhandene nationale Kompetenzen in der Handelspolitik abgebaut werden, so daß alle Mitglieder ein einheitliches Protektionsniveau gegenüber Drittländern aufweisen. Diese Bedingung ist noch nicht erfüllt. 1988 existierten noch etwa 1000 nationale Kontingente außerhalb des Textilbereiches, denen jedoch nur ca. 4 vH Anrufungen nach Art. 115 EWG-Vertrag gegenüberstanden<sup>7</sup> [Bundesverband, 1988: 7]. Das geringe zahlenmäßige Ausmaß tatsächlicher Eingriffe der Staaten in den innergemeinschaftlichen Warenverkehr legt den Schluß nahe, daß viele nationale Quoten redundant sind und — wie bereits im August 1989 eingeleitet (Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften L230/1989) — bis 1992 abgebaut werden. Einen Überblick über die Verteilung der von der Kommission genehmigten Kontrollen des innergemeinschaftlichen Warenverkehrs nach Art. 115 EWG-Vertrag geben Tabellen A 2 und A 3 im Anhang. Danach haben vor allem Frankreich und Irland im Textil- und Bekleidungsbereich sowie Italien im Kraftfahrzeugbau nationale Quoten gegen asiatische Entwicklungsländer und neue Industriestaaten (NICs) sowie gegen Japan durch Kontrollen abgesichert. Sektoral liegt der harte Kern der nationalen Quoten in den Textil-

<sup>6</sup> Die Position auf den Märkten der AKP-Länder ist wegen des hohen „tied aid“-Elements im Ressourcentransfer und vielfältiger anderer Zugangsvorteile ehemaliger kolonialer Mutterländer (u. a. Franc Zone, Normen, Handelshäuser) wahrscheinlich günstiger für die EG-Staaten.

<sup>7</sup> Die Gemeinschaft hat zuletzt 1986 eine vollständige Liste nationaler Quoten und Überwachungsmaßnahmen veröffentlicht [Amtsblatt C213, 25. 8. 1986]. Nach Art. 115 EWG-Vertrag können Mitglieder nach Genehmigung durch die Kommission den innergemeinschaftlichen Warenverkehr kontrollieren, um zu verhindern, daß nationale Quoten durch „indirekte“ Importe über andere Mitgliedsländer umgangen werden. Ob dieser Artikel regelmäßig dann angewendet werden soll, wenn indirekte Importe auftreten, oder nur in Notfällen, ist in der Vergangenheit zwischen der Kommission und Frankreich kontrovers diskutiert worden. Frankreich plädierte für eine automatische Anwendung bei allen indirekten Importen; die Kommission lehnte dieses Ansinnen ab und bestand auf der „Notfallklausel“. Nationale Alleingänge in der Handelspolitik kann ein Mitgliedsland zudem nach Art. 108 EWG-Vertrag (Zahlungsbilanzschwierigkeiten) und im Rahmen der Ausgleichsabgaben bei landwirtschaftlichen Gütern unternehmen, für die noch keine gemeinsame Marktorganisation besteht (Art. 46 EWG-Vertrag). Im Binnenmarkt werden diese Eingriffsmöglichkeiten nicht mehr bestehen.

und Bekleidungsindustrien sowie in der Unterhaltungselektronik. Im Agrarbereich verdienen unter anderem nationale Zollkontingente für Bananeneimporte Beachtung. So wird die Bundesrepublik ihr noch aus der Zeit vor der EWG-Gründung stammendes Privileg aufgeben müssen, Bananen zollfrei aus Lateinamerika zu importieren. AKP-Staaten könnten dann mit ihrem Angebot in den Genuß einer Präferenzmarge (von zur Zeit 20 vH) kommen. Ob sie allerdings ausreicht, um im Preiswettbewerb mit dem lateinamerikanischen Angebot bestehen zu können, kann bezweifelt werden.

Die mit Abstand schwerwiegendsten Maßnahmen aber betreffen Kraftfahrzeugimporte aus Japan. Hier reicht das Arsenal nationaler Eingriffe von zwischenstaatlich vereinbarten Kontingenten in Italien, Spanien und Portugal, abgesichert durch Art. 115 EWG-Vertrag, über informelle, auf privater Ebene praktizierte Selbstbeschränkungsabsprachen in Frankreich und Großbritannien (ein Fall für die Wettbewerbspolitik, nicht die Handelspolitik) bis hin zu progressiven Verkaufssteuern, die den Import von Kleinwagen begünstigen (Dänemark, Griechenland). Einige Entwicklungsländer werden in Zukunft von den Kontroversen über eine „gemeinsame“ Politik im Kraftfahrzeugsektor direkt und indirekt betroffen sein; direkt dadurch, daß Länder wie Südkorea, Thailand und Malaysia in Zukunft beim Versuch, Kraftfahrzeuge in die EG zu exportieren, auf administrativ festgesetzte Ursprungsregeln treffen, die den „local content“ nach den bisherigen Erfahrungen als Zugangsbarriere benutzen; indirekt, indem Länder wie Mexiko oder Brasilien Einzelteile an japanische Investoren, beispielsweise in den USA, mit dem Zielmarkt EG liefern und ebenfalls mit der Ursprungshürde konfrontiert werden. Die Globalisierung der internationalen Produktion bezieht auch zunehmend Entwicklungsländer mit in die vertikale Spezialisierung ein. Sie stellt die Handelspolitik dann vor völlig neue Anforderungen, wenn weiterhin das Ziel der Diskriminierung von Importen verschiedener Herkunft aufrechterhalten werden soll.

Vom Kraftfahrzeugmarkt, der zum Testfall für die Vollendung des Binnenmarkts werden wird, einmal abgesehen, lassen sich mehrere Szenarien des Abbaus nationaler Kompetenzen skizzieren, mit jeweils unterschiedlichen Implikationen für die Entwicklungsländer:

#### *Das Status quo-Szenario:*

Nationale Kompetenzen bleiben auch nach 1992 in kritischen Bereichen (z. B. Textilien, Bekleidung, Kraftfahrzeuge) erhalten, entweder in der bislang praktizierten Form oder mit Hilfe weitreichender nationaler Schutzklauseln. Die in Tabelle 1 ausgewiesene Importnachfrage, die unter den gegebenen Bedingungen geschätzt wurde, hätte danach zumindest für die relevanten Branchen weiterhin Gültigkeit.

#### *Das mittlere oder neutrale Szenario:*

Dieses Szenario sieht vor, einen Gemeinschaftersatz für die Beseitigung nationaler Quoten zu finden. Die Wirkung einer derartigen Gemeinschaftsmaß-

nahme ist dort besonders schwer abzuschätzen, wo — wie in der Automobilindustrie — Quoten und Nichtquotenmärkte in der Gemeinschaft nebeneinander stehen.

Für die Entwicklungsländer wichtiger sind diejenigen Gütergruppen, in denen alle EG-Mitglieder zwar über nationale Quoten verfügen, sie aber bislang in höchst unterschiedlicher Weise handhaben, d. h. einerseits relativ liberal, indem sie sie als Richtschnur, nicht aber als bindende Obergrenze ansehen (so die Bundesrepublik in den sensiblen Kategorien des Multifaserabkommens), andererseits restriktiv mit strikter Einhaltung der Quoten (Frankreich). Wie stark die EG-Mitglieder in der Vergangenheit in ihren Quotenpraktiken voneinander abwichen, zeigen Schätzungen von Hamilton [1986, zitiert in Winters (1988)] von Zolläquivalenten nationale Quoten für Hongkongs Jeans-Exporte in die EG im Jahre 1982. Die Schätzungen schwanken von 32 vH im Falle Großbritanniens über 11 vH für Frankreich bis hin zu 0 vH für die Bundesrepublik, da sie ihre Quote nicht anwendete.

Würde im Binnenmarkt eine Gemeinschaftsquote in Höhe der Summe der nationalen Quoten verhängt, so brächte dies bestensfalls ein unverändertes Handelsvolumen, gesetzt den Fall, alle Partner hätten in der Vergangenheit keine Überschreitung der nationalen Quoten zugelassen. Im Vergleich zur national unterschiedlichen Handhabung der Quoten könnten jedoch die Importe aus Entwicklungsländern sogar schrumpfen, sofern die Gemeinschaftsquote strikt eingehalten würde. Für diese Annahme spricht, daß die restriktiven Partnerländer ihre Bereitschaft zur Aufgabe nationaler Kompetenzen an die Bedingungen knüpfen werden, die Gemeinschaftsquote als verbindlich zu erklären.

Wie unterschiedlich in der Vergangenheit nationale Quoten in der Gemeinschaft gehandhabt wurden, zeigt ein Beispiel aus dem Multifaserbereich (Tabelle 3). Dabei sorgte die politisch ausgehandelte Verteilung der Quoten auf die EG-Mitglieder dafür, daß beispielsweise der französische und irische Markt weitgehend von Importen aus Entwicklungsländern abgeschottet wurde — im Vergleich zur Bundesrepublik — und somit einen Preisanreiz für Umwegimporte schuf. Infolgedessen beantragten die französische und irische Regierung die Anwendung des Art. 115 EWG-Vertrag, um die indirekten Importe abzuwehren. Die Quotenauslastung war zudem auf den Märkten dieser Länder im Durchschnitt niedriger als in der Bundesrepublik, die die indirekten Importe nicht kontrollierte.

Was die Erlössituation für Entwicklungsländer anlangt, so wird sie durch das Nettoergebnis von positiven Preiseffekten und negativen Mengeneffekten bestimmt. Angesichts der in Tabelle 3 ausgewiesenen Quotenrelation kann die These vertreten werden, daß sich bei einer Quotenabschaffung auch die Erlössituation für Entwicklungsländer verbessern würde. Das heißt, daß im Quotenfall die negativen Mengeneffekte einen größeren Einfluß auf die Erlöse haben dürfte als der Effekt höherer Preise.

*Tabelle 3*  
**Quotenauslastung beim Import von Oberhemden (MFA-Kategorie 8)**  
**einzelner EG-Mitglieder aus Entwicklungsländern, 1986**

Betroffenes Exportland	Quotenrelation Restriktives Mitglied/Bundesrepublik <sup>a)</sup>	Restriktives EG-Mitglied <sup>b)</sup>	Quotenauslastung im EG-Mitgliedsland <sup>c)</sup>	Quotenauslastung in der Bundesrepublik
Thailand	1: 3,6	Frankreich	109,3	114,1
Hongkong	1: 25,7	Frankreich	104,3	110,6
Südkorea	1: 26,9	Frankreich	91,8	116,8
Indonesien	1: 2,5	Frankreich	113,4	73,9
Indien	1: 6,6	Frankreich	95,8	104,1
Taiwan	1: 45,7	Frankreich	15,6	112,6
Indien	1: 44,7	Irland	148,9	s. o.
Hongkong	1: 327,7	Irland	136,7	s. o.
Pakistan	1: 16,5	Irland	83,8	104,1
Indonesien	1: 56,8	Irland	96,5	s. o.
Macao	1: 75,3	Irland	29,7	106,3

<sup>a)</sup> Die Quoten der einzelnen EG-Mitglieder gelten gegenüber dem jeweiligen Exportland.

<sup>b)</sup> Mitglied kontrollierte innergemeinschaftlichen Handel mit dem Produkt aus dem betroffenen Land (Art. 115 EWG-Vertrag) im Jahre 1986.

<sup>c)</sup> Tatsächliche Mengenimporte in vH der nationalen Quote.

*Quelle:* Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, L 374, 31.12.1982. – Eurostat, External Trade, Analytical Tables, NIMEXE 1986. – Eigene Berechnungen.

Aus der offensichtlichen Diskrepanz zwischen der administrativ bestimmten Quotenverteilung vor 1992 und der Aufteilung einer Gemeinschaftsquote auf die einzelnen Mitglieder durch den Markt (first come — first served) ergeben sich Potentiale für Preisarbitrage. So ist anzunehmen, daß die Preise auf den restriktiven Märkten fallen und die auf den bislang freien Märkten steigen werden, wenn die unterschiedlichen Zolläquivalente der nationalen Quoten eingeebnet werden.<sup>8</sup>

Auf die Höhe der Importe aus Entwicklungsländern haben Arbitrageeffekte so lange keine Wirkung, wie die Gemeinschaftsquote nicht aufgehoben wird. Anstelle von Handlungswirkungen können jedoch Einkommenseffekte für oligopolistisch agierende Anbieter aus Entwicklungsländern wichtig werden. Praktizieren diese Anbieter Preisdiskriminierung zwischen den durch nationale Quoten segmentierten EG-Teilmärkten, so schöpfen sie die Konsumentenrente

<sup>8</sup> Die Höhe der Wohlfahrtseffekte aus der Preisegalisierung zwischen den EG-Mitgliedsmärkten hängt von verschiedenen Faktoren ab, so z. B. davon, ob die Quote unter den Mitgliedern versteigert wird und welchem Mitgliedsland nach welchen Kriterien die Versteigerungserlöse zufallen, wie hoch die Nachfrageelastizitäten und wie homogen die auf den einzelnen Teilmärkten angebotenen Erzeugnisse sind. Siehe hierzu Modellrechnungen von *Winters* [1988: 1480-81] auf der Basis der Berechnungen von *Hamilton* [1986].



besser aus als bei einer Gemeinschaftsquote. Die Gemeinschaftsquote könnte also dazu beitragen, alte Renten abzubauen, den Wettbewerb zwischen etablierten und nachstoßenden Anbietern zu verschärfen, gleichzeitig aber auch Importeuren in den bislang freien Teilmärkten neue Renten als Folge des Preisanstiegs zuzuschwemmen.<sup>9</sup>

Auch bei Gütern, in denen sich bislang Quoten- und Nichtquotenländer in der Gemeinschaft gegenüberstanden, wird die (vorübergehende) Kompromißlösung einer Gemeinschaftsquote diskutiert [Krenzler, 1988]. Sie könnte im übrigen auch die Form einer freiwilligen Selbstbeschränkung annehmen. Hier wie auch im reinen Quotenfall ist in mittlerer Sicht weniger das ursprüngliche Niveau der Gemeinschaftsquote als der Modus der Veränderung wichtig. Die offenen Teilmärkte in der EG ließen in der Vergangenheit Handelseffekte als Folge von Veränderungen relativer Preise und des Einkommens zu. Bei einer rigiden Gemeinschaftsquote würde dies nicht mehr möglich sein, solange sie nicht aufgegeben bzw. redundant würde.

Das Ausmaß der internen Arbitrageanreize nach 1992 hängt von der Geschwindigkeit des Anpassungsprozesses ab. Er ist — was MFA-Produkte anlangt — im 4. Welttextilabkommen (1986-91) durch Liberalisierung unausgeschöpfter Quoten und teilweise Länderübertragbarkeit von nationalen Quoten eingeleitet worden.<sup>10</sup> Sein Abschluß setzt jedoch zwingend die Abschaffung nationaler Quoten voraus. Die 1988 von der EG mit einzelnen Entwicklungsländern geschlossenen Selbstbeschränkungsabkommen sehen bis einschließlich 1992 nationale Quoten in unveränderter Relation zwischen den einzelnen EG-Mitgliedern vor. Eine Übergangslösung nach 1992 ist demnach zu erwarten.

An die „mittlere“ Lösung der Substitution nationaler Restriktionen durch Gemeinschaftsmaßnahmen knüpfen sich zahlreiche Bedenken von Drittländern in Richtung „Festung Europa“. Dabei wird auch darauf hingewiesen, daß es selbst bei Gemeinschaftsmaßnahmen nach wie vor die nationalen Zollverwaltungen sein werden, die die Maßnahmen ausführen, und daß diese historisch geprägte und sehr unterschiedliche Verhaltensweisen gegenüber Drittländerimporten an den Tag legen.<sup>11</sup> In diesem Grauzonenbereich können administrative Barrieren auf nationaler Ebene beibehalten oder neu angesiedelt werden, ohne daß eine Kompensation durch freie Teilmärkte ermöglicht würde. Zudem

---

<sup>9</sup> Wie *Winters* [1988] ausführt, wird Preisdiskriminierung bei den japanischen Automobilexporten in die einzelnen EG-Märkte praktiziert. Untersuchungen der OECD und der Volkswirtschaftlichen Abteilung der Daimler-Benz AG über die Auswirkungen der Beschränkungen japanischer Kfz-Importe stützen diese These [OECD, 1987; Daimler-Benz, 1988].

<sup>10</sup> Siehe *Neundörfer* [1987: 49-54].

<sup>11</sup> Dies war gerade im Textilbereich in der Vergangenheit Gegenstand von Vorwürfen französischer Institutionen an die Adresse der Partnerländer dergestalt, daß Ursprungsregeln und Quoten nicht strikt genug eingehalten würden [Conseil Economique, 1982: 242-244].

können Normen und freiwillige Selbstbeschränkungen als sehr effektive Substitute für restriktive Quoten fungieren, sollten diese im Zuge der multilateralen Handelsliberalisierung abgebaut werden.

#### *Das optimistische Szenario*

Die optimistische Lösung sieht die ersatzlose Streichung nationaler Quoten vor, mit dem Ergebnis, daß lediglich der gemeinsame Außenzoll als Schutzinstrument verbliebe. Als Übergangslösung ist eine Erhöhung des gemeinsamen Außenzolls um den Betrag der durchschnittlichen Zolläquivalente der Quoten überlegenswert. Unter einer Reihe von Annahmen wird in Tabelle 4 der statische Einmaleffekt bei einer Beseitigung der nationalen Quoten geschätzt. Zwei Effekte sind dabei zu unterscheiden: Zum einen verdrängen Anbieter aus Entwicklungsländern Konkurrenten innerhalb der EG (Handelsschaffung). Zum anderen erleiden Anbieter aus Nicht-Entwicklungsländern außerhalb der EG, deren Marktzugangsbedingungen sich nicht ändern, Einbußen gegenüber Entwicklungsländern (Handelsumlenkung). Die Summe beider Effekte entspricht der Ausweitung der Entwicklungsländerexporte in die EG, die auf die Änderung der relativen Marktzugangsbedingungen zwischen Begünstigten und Nichtbegünstigten zurückzuführen sind.

Dabei werden verschiedene Annahmen gemacht: Erstens, es werden Berechnungen des Autors über den Anteil der Importe an den Gesamtimporten aus Entwicklungsländern zugrundegelegt, die in den einzelnen Mitgliedsstaaten 1978 nationalen Quoten unterlagen. Zweitens, das Zolläquivalent der nationalen Quoten wird mit 10 vH und die Preiselastizität der Importnachfrage entsprechend dem in Tabelle 1 für die Vereinigten Staaten geschätzten Wert von  $-0,96$  veranschlagt. Drittens, als alternative Basis für die Schätzungen gelten der durchschnittliche Meistbegünstigungszoll und der Präferenzzoll. Viertens, für die Schätzung der Handelsumlenkung wird die sogenannte nicht-restriktive Verdoorn-Methode verwendet, bei der die Differenz zwischen der Substitutionselastizität (Kreuzpreiselastizität zwischen Importen aus Begünstigten und Nichtbegünstigten) und der Importnachfrageelastizität die Höhe der Handelsumlenkung bestimmt. In Tabelle 4 wird eine Substitutionselastizität von  $-2$  angenommen, die im Rahmen der bisherigen empirischen Untersuchungen liegt [Sawyer/Sprinkle, 1989].

Das Ergebnis wird weitgehend von der sehr unterschiedlichen Bedeutung nationaler Quoten bei den einzelnen Mitgliedstaaten beeinflusst. Danach würden die Importe des Vereinigten Königreichs, Frankreichs und Italiens am stärksten steigen, jedoch hielte sich insgesamt der Handelsausweitungseffekt mit unter 1 vH der EG-Gesamtimporte von Halb- und Fertigwaren aus Entwicklungsländern sehr in Grenzen. Gemessen an der eingangs geschätzten Einkommenselastizität der Importnachfrage, die sich auf die Ausgangssituation „mit nationalen“ Quoten bezog, könnte ein Abbau dieser Quoten einen einmaligen (und dauerhaften) Importanstieg um zusätzlich 20-40 vH des jährlichen einkommensbedingten Wachstums der Einfuhren mit sich bringen, je nachdem,

ob ein ein- oder zweiprozentiges Wachstum des EG-Sozialprodukts als Folge des Binnenmarktes unterstellt würde.

*Tabelle 4*  
**Statische Handelseffekte einer Beseitigung nationaler Quoten gegenüber Entwicklungsländern**

Exogene Parameter		Ausmaß nationaler mengenmäßiger Importbeschränkungen <sup>a)</sup>	Geschätzte Handels-schaffung (HS) <sup>b)</sup> in Mill. ECU bei Meistbe-günsti-gungs-Zoll-satz		Geschätzte Handels-umlenkung (HU) <sup>c)</sup> in Mill. ECU bei Meistbe-Präfe-günsti-renz-gungs-Zoll-satz		
Durchschnittlicher Meistbegünstigungs-Zoll für Halb- und Fertigwaren aus Entwicklungsländern (in vH)	7,1	Bundesrepublik Deutschland	0,1	1,1	1,2	1,0	1,0
		Frankreich	10,8	65,1	69,1	43,2	45,9
		Italien	6,1	35,9	38,1	24,2	25,7
Durchschnittlicher Präferenz-zollsatz (in vH)	0,9	Vereinigtes Königreich	12,3	104,1	110,5	89,9	95,5
		Benelux-Länder	0,6	4,0	4,2	3,3	3,5
Zolläquivalent der nationalen Quote (in vH)	10,0	Dänemark	5,2	3,6	3,8	6,9	7,4
		Irland	2,2	0,6	0,7	0,6	0,6
Preiselastizität der Import-nachfrage	-0,96	EG-9	-	214,4 <sup>d)</sup>	227,6 <sup>d)</sup>	169,1 <sup>d)</sup>	179,6 <sup>d)</sup>

a) Anteil der Importe aus Entwicklungsländern, die nationalen mengenmäßigen Beschränkungen unterliegen, an den gesamten Importen von Halb- und Fertigwaren (CCT 25-99) aus Entwicklungsländern (ohne mineralische Brennstoffe), 1978 in vH.

b) Geschätzt nach der Funktion  $HS = M_E \cdot \frac{\Delta t_Q}{(1+t_Q)(1+t)} \cdot e_m$

wobei

$M_E$  die wertmäßigen Ausgangsimporte entsprechend Fußnote (a) in den relevanten Sektoren 1987 sind,

$\Delta t_Q$  der Rückgang der tarifären Protektion um das Zolläquivalent der Quote  $t_Q$ ,

$t$  der Zollsatz ohne das durchschnittliche Zolläquivalent und

$e_m$  die Preiselastizität der Importnachfrage ist.

c) Geschätzt nach dem sogenannten nicht restriktiven Verdoorn-Ansatz:

$$HU = M_E \cdot [a(e_s - e_m)] \cdot \left[ \frac{\Delta t_Q}{(1+t_Q)(1+t)} \right]$$

wobei

a) der Anteil der extraregionalen Importe aus Nicht-Entwicklungsländern ( $M_{NE}$ ) an den gesamten Importen der EG aus Nicht-Mitgliedern sind ( $a = M_{NE}/M_E + M_{NE}$ ) und

e<sub>s</sub> die Substitutionselastizität zwischen Importen aus Entwicklungsländern und Nicht-Entwicklungsländern ist. Für diese Elastizität wird ein Wert von  $-2,0$  angenommen. Zu den verschiedenen Annahmen zur Messung von Handelsumlenkung siehe Sawyer/Sprinkle (1989, S. 65–69).

d) Die Summe von Handelsschaffung und Handelsumlenkung entspricht  $0,8$  vH bzw.  $0,9$  der EG-9 Importe von Halb- und Fertigwaren aus Entwicklungsländern 1987, jeweils unter der Annahme des Meistbegünstigungs- bzw. des Präferenzzollsatzes.

---

Quelle: Langhammer (1981: Tab. 1); Borrmann et al. (1985: Tab. 37). – EG-Außenhandel NIMEXE 1987. – Eigene Berechnungen.

Es muß an dieser Stelle wieder betont werden, daß derartige Schätzungen lediglich den Zweck verfolgen, die Einflußfaktoren der Importe und die möglichen Wirkungen ihrer Veränderungen in einem Binnenmarkt darzulegen. Bereits die relativen Größenordnungen und erst recht die ungefähre absolute Höhe der Effekte können mit Hilfe eines partiellen Gleichgewichtsansatzes und des Vinerschen Zollunionskonzepts nicht mehr in befriedigender Weise bestimmt werden.

Festzuhalten bleibt, daß die „optimistische“ Lösung, gemessen am neutralen Szenario, zusätzliche Exportchancen für Entwicklungsländer ermöglicht. Der Wegfall der Quoten würde den etablierten Anbietern unter den Entwicklungsländern Renten nehmen und es neuen Anbietern gestatten, in den Preiswettbewerb einzusteigen. Die mittelfristigen dynamischen Wirkungen dieses Prozesses sind daher erheblich stärker zu beachten als die kurzfristigen statischen Effekte.

### **G. Diskriminierung zwischen Entwicklungsländern: Hat Ungleichbehandlung nach 1992 noch eine Chance?**

Die Europäische Gemeinschaft ist diejenige handelspolitische Einheit, die das Prinzip der uneingeschränkten Meistbegünstigung am häufigsten durchbrochen hat. Dies gilt selbst dann noch, wenn man nur den extra-EG-Handel berücksichtigt und das jüngste USA-Kanada Freihandelsabkommen in den Vergleich mit den USA und Japan einbezieht. Abkommen mit EFTA-Ländern, Mittelmeeranrainern, AKP-Staaten und RGW-Staaten sehen handelspolitische Ungleichbehandlung ebenso vor wie die Allgemeinen Zollpräferenzen, die die EG bereits 1971 vor allen anderen OECD-Staaten einführt. Was Entwicklungsländer anlangt, so lag und liegt noch heute das wichtigste Motiv für Ungleichbehandlung im Ziel, Handelspolitik in den Dienst des Ressourcentransfers zu stellen.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> Das Hauptargument für eine Mischung von Handels- und Transferpolitik ist die, daß *uniforme* Regeln für internationale Wirtschaftsbeziehungen „ungerecht“ seien, weil damit Ungleiche gleich behandelt werden, und daß *universale* Regeln, beispielsweise Präferenzen, der Situation von Partnern auf unterschiedlichen Entwicklungsstufen angemessener seien [Streeten, 1983: 86 ff.].

Diskriminierung soll somit nicht nur eine Handelsumlenkung als Folge der Veränderung der relativen Preise zwischen Begünstigten und Nichtbegünstigten ermöglichen. Es sollen auch Zollmindereinnahmen der EG den Entwicklungsländern über den Anstieg der Exportpreise als Einkommen zugute kommen. Offensichtliche Fehlschläge [Agarwal et al., 1985; Langhammer/Sapir, 1987] ebenso wie grundsätzliche Kritik [Patterson, 1983; Wolf, 1987] haben die EG zu Reformen innerhalb der bestehenden Abkommen veranlaßt, nicht jedoch zu einer grundlegenden Revision in Richtung uneingeschränkter Meistbegünstigung.

Ob sich daran nach 1992 etwas ändern wird, ist wegen der zeitlichen Koinzidenz mit den vier weiteren handelspolitischen „Großereignissen“ (Uruguay-Runde, MFA, Zollpräferenzen, Lomé) rein spekulativ. Im Prinzip hat die Vollendung des Binnenmarktes keine direkten Implikationen für die Frage „Ungleichbehandlung — ja oder nein?“. Indirekte Wirkungen für einzelne Gruppen sind aber durchaus vorstellbar, so daß folgende Thesen an dieser Stelle vertreten werden können.

1. Die EG wird an der Ungleichbehandlung von verschiedenen Entwicklungsländergruppen festhalten, um die Präferenzmarge der AKP-Länder zu erhalten.
2. Im AKP-Abkommen wird sich der Trend weg von den weitgehend wirkungslosen Handelspräferenzen hin zum Ressourcentransfer fortsetzen. Sollte der Binnenmarkt der Strukturwandel innerhalb der Gemeinschaft derart forcieren, daß das wirtschaftliche Wachstum künftig stärker vom Verbrauch mineralischer Rohstoffe entkoppelt wird, und/oder sollte die volle Integration Portugals und Spaniens in den Binnenmarkt Marktchancen bei agrarischen Produkten aus AKP-Staaten schmälern, wird dieser Trend noch weiter verstärkt.
3. Für die Mittelmeerländer gilt ähnliches. Sie leiden noch stärker unter der Substitutionsbeziehung vieler ihrer agrarischen Produkte mit denen Portugals und Spaniens und werden direkt mit Entwicklungshilfe oder indirekt mit Beihilfen zu Direktinvestitionen aus EG-Ländern im Verarbeitenden Sektor kompensiert.

Die Nähe zum Binnenmarkt könnte dann exportorientierte Investitionen in diesen Ländern anregen, wenn als Konsequenz einer sozialen Harmonisierung („soziale Dimension“ des Binnenmarktes) die Lohnstückkosten in Portugal und Spanien überdurchschnittlich stiegen.

4. Fortgeschrittene Entwicklungsländer mit einem wettbewerbsfähigen Exportangebot im Verarbeitenden Sektor werden nach 1992 häufiger mit der Forderung nach Graduierung und Gegenleistungen für den ungehinderten Verkehr innerhalb der Gemeinschaft konfrontiert werden. Sollte in den neuen asiatischen und lateinamerikanischen Industriestaaten (NICs) die laufende Diskussion um eine handelspolitische Anbindung an Japan oder

die USA als Antwort auf den Binnenmarkt zu positiven Ergebnissen führen, ist eine verschärfte Diskriminierung seitens der EG nicht auszuschließen.

5. Zollpräferenzen, ob allgemein oder speziell, werden nach Abschluß der Uruguay-Runde weiter an Bedeutung einbüßen, unabhängig davon, ob fortgeschrittene Länder von den Präferenzen ausgeschlossen, d. h. graduiert werden oder nicht. Der Trend zu bilateralen Verhandlungen außerhalb des GATT, wie er bereits gegenüber Japan und den USA beobachtet werden kann, wird nach 1992 auch auf die fortgeschrittenen Entwicklungsländer bzw. Gruppierungen wie ASEAN ausgedehnt werden. Steigende Marktzugangskosten haben, wenn überhaupt, nur diese Länder zu befürchten.

Wichtiger als Mutmaßungen, ob das Ausmaß an institutionalisierter Diskriminierung nach 1992 gegenüber einzelnen Entwicklungsländern zunehmen wird oder nicht, ist die Antwort auf eine andere Frage. Unter welchen Kosten kann Diskriminierung nach Herkunftsländern bei zunehmender Globalisierung der Produktion und „worldwide sourcing“ durchgesetzt werden? Handelspolitische Diskriminierung setzt die Kontrolle von Ursprungsregeln voraus und kann zur bürokratischen Büchse der Pandora werden.<sup>13</sup> Die Auseinandersetzungen über die heimischen Mindestwertschöpfungssätze bei japanischen Kraftfahrzeugen, gefertigt im Vereinigten Königreich und zum Export nach Frankreich vorgesehen, und die von der Kommission Anfang 1989 getroffene Entscheidung, den freien Handel mit „EG-Chips“ von der Ansiedlung einer bestimmten Stufe der Produktion in der EG, dem sogenannten Diffusionsprozeß, abhängig zu machen, bestätigen diese Befürchtung.

Je arbeitsteiliger der weltweite Produktionsprozeß wird, um so mehr steigen die Kosten der Kontrolle des Warenursprungs und um so fragwürdiger wird die Unterscheidung zwischen einem EG- und einem Nicht-EG-Unternehmen. Der Versuch, an der Fiktion *eines* Ursprungslandes festzuhalten, kann in letzter Konsequenz bis hin zu expliziten Einschränkungen der Niederlassungsfreiheit, also zu Eingriffen in den Kapitalverkehr gehen. In den Prozeß abnehmender Fertigungstiefe, wie er beispielhaft in der Automobilbranche abläuft und auch andere Branchen erfaßt, sind bei sinkenden Transportkosten auch zahlreiche Entwicklungsländer einbezogen. Die willkürliche Anwendung von „local content“ Vorschriften für Produktionen in Industrieländern wie Japan und den USA, aber selbst innerhalb der EG, mindert Lohnkostenvorteile und andere Vorteile von Zulieferern, die ihren Standort in Entwicklungsländern haben. Hierin liegt eine der wichtigsten Bedrohungen für diejenigen Entwicklungsländer, die entweder direkt Exportplattformen für Endprodukte multinationaler Unternehmen geworden sind und selber Vorleistungen in nennenswertem Maße importieren oder eben Zulieferfunktionen erfüllen.

Hoffnung können Entwicklungsländer (a) aus der Vielfalt der legalen und — wichtiger — illegalen Umgehungsoptionen von Ursprungsregeln, (b) aus dem

<sup>13</sup> Siehe hierzu auch detailliert *Nölling* [1988: 44-47].

zunehmenden Vergeltungspotential von Allianzen im pazifischen Becken gegen die EG und (c) aus der Geschwindigkeit der Globalisierungstendenzen schöpfen. Letztere können Kontrollen zu einem Hase- und Igel-Spiel eskalieren lassen, das rasch an Budgetgrenzen stößt bzw. einem Nutzen-Kosten-Vergleich nicht mehr standhält.<sup>14</sup>

Was für diskriminierende Handelspolitik gilt, läßt sich auch für die Anti-Dumping Politik der Gemeinschaft sagen. Möglich ist, daß bei erschwertem Zugang zum Binnenmarkt Unternehmen in Entwicklungsländern zu explizitem Dumping greifen werden, um Preisnachteile auszugleichen, oder dies implizit über Exportsubventionen der Regierung und/oder multiple Wechselkurse zu erreichen versuchen. Die Kommission hat in der jüngsten Vergangenheit gesamtwirtschaftlich begründete Einwände zu Anti-Dumping Verfahren oft beiseite geschoben,<sup>15</sup> und es gibt bislang wenig Anlaß zu der Vermutung, daß sie nach 1992 diese Haltung ändern wird.

## H. Zusammenfassung und Ausblick

Die Vollendung des Binnenmarktes ist im Prinzip lediglich ein weiterer Schritt im Liberalisierungsprozeß zwischen den EG-Mitgliedern, keine konzertierte Aktion gegen Drittländer. „Gezündet“ wird die dritte Stufe regionaler Integration: Nach Freihandelszone und Zollunion will die EG den Schritt zum Gemeinsamen Markt vollziehen. Was sich auf dieser Stufe ändert, sind die relativen Faktorpreise zwischen EG-Markt und Weltmarkt, nicht das absolute Niveau der Außenprotektion für Güter (und theoretisch auch Dienstleistungen), denn dies festzulegen war Aufgabe der zweiten Stufe, der Zollunion.

Sieht man diesen Stufenprozeß in seinem zeitlichen Ablauf, seinen Verzögerungen und Beschleunigungen, so lassen sich Chancen und Risiken für Drittländer, in unserem Fall für Entwicklungsländer, systematisch aufzeigen und begründen:

Erstens, der Vollzug der dritten Stufe stimuliert den Strukturwandel in der Gemeinschaft und beschleunigt wirtschaftliches Wachstum. Sowohl von der Angebots- als auch von der Nachfrageseite her eröffnet dieser Strukturwandel Chancen für Entwicklungsländer. Von der Angebotsseite her läßt sich argumentieren, daß der intensivierete Standortwettbewerb zur Aufgabe von Produktionen in den wirtschaftlichen Zentren zwingt. Neue Standorte werden nicht nur in den Peripherieländern der Gemeinschaft, sondern auch in Drittländern gefunden werden. Dies geschieht um so mehr, je stärker die Peripherieländer unter das Diktat der sozialen Harmonisierung gezwungen werden. Die Angleichung von

<sup>14</sup> Im letztlich untragbaren ökonomischen und politischen Lastenpotential einer diskriminierenden Handelspolitik sieht *Pomfret* [1988: 191] die Chancen eines Politikwechsels hin zur Nicht-Diskriminierung.

<sup>15</sup> Siehe hierzu die prägnante Zusammenfassung bei *Finger* [1987].

Sozialleistungen und damit Lohnkosten in der Peripherie an das Niveau in den wirtschaftlichen Agglomerationen verstärkt den Druck zu Standortinnovationen außerhalb der Gemeinschaft.

Von der Nachfrageseite her wird die Importabsorption als Folge des Wachstumsschubes zunehmen. Dieser Effekt ist kumulativ höher einzuschätzen als der Einmaleffekt einer Handelsumlenkung.

Zweitens, die Befürchtungen, die dritte Stufe der Integration könne in einer „Festung Europa“ enden, werden von drei Argumenten genährt.

Zum einen gibt es Sektoren, in denen die zentrale Aufgabe der zweiten Stufe, der Zollunion, noch nicht geleistet worden ist. Dazu gehören die Textil- und Kraftfahrzeugindustrie, die Stahlindustrie, Teile des Agrarsektors sowie fast der gesamte Dienstleistungsbereich. Die Ablösung nationaler Protektion durch ein gemeinsames Niveau der Außenprotektion wurde in diesen Bereichen aufgeschoben, mit der Folge, daß die notwendigen Anpassungen der dritten Stufe mit den Überbleibseln der zweiten Stufe zeitlich zusammenfallen. Diese Kumulation von internen Liberalisierungsschritten trifft einzelne EG-Mitglieder mit einem relativ großen Restbestand an Restriktionen auf Güter- und Faktormärkten (z. B. Frankreich) besonders hart und weckt daher ihren politischen Widerstand gegen ein Absenken der Außenprotektion in den relevanten Sektoren auf das Niveau, das andere EG-Mitglieder bereits erreicht haben. Zu den betreffenden Sektoren gehören wichtige Exportgüter der Entwicklungsländer. Der Widerstand wäre leichter zu überwinden, hätte die Gemeinschaft die Zollunionsstufe im gesamten Güter- und Dienstleistungsbereich abgeschlossen, bevor sie mit der dritten Stufe begonnen hätte.

Das zweite Argument, auf das sich Sorgen der Entwicklungsländer gründen, ist die volle Integration Spaniens und Portugals in den Gemeinsamen Markt. Beide Länder müssen die Liberalisierungsschritte aller drei Stufen zusammen in viel kürzerer Zeit bewältigen als die anderen Mitglieder und sehen sich zudem mit der Forderung von Interessengruppen in den alten Mitgliedsländern konfrontiert, kein „soziales Dumping“ zu betreiben. Blicke die Außenprotektion unverändert, so könnte dies relativ arbeitsintensive Branchen in den Beitrittsländern unter erheblichen Anpassungsdruck setzen, zumal die nationale Außenprotektion in diesen Ländern höher als die der Alt-EG war. Unter derartigen Vorzeichen liegt die Versuchung nahe, Anpassungslasten auf Drittländer, d. h. in diesem Falle auf Entwicklungsländer als unmittelbare Konkurrenten, abzuwälzen, d. h. die Außenprotektion zu erhöhen. Forderungen aus diesen Ländern, Gemeinschaftsgüter zu bevorzugen („Gemeinschaftspräferenz“) und beispielsweise das Multifaserabkommen über 1991 hinaus zu verlängern, stützen diese Sorgen.

Das dritte Argument umfaßt das Problem der Reziprozität, also die in Brüsseler Kreisen umgehende These, den Zugang zu einem großen Binnenmarkt könne es für Drittländer nicht umsonst geben. Wie vage und janusköpfig diese These ist, wird daraus deutlich, daß die Kommission nach Nölling (1988) fünf



negative Definitionen verbreitet hat, was *nicht* unter Reziprozität zu verstehen sei, aber keine einzige positive. Auch die sogenannte „Kredittheorie“, nach der die Gemeinschaft die Einführung neuer Beschränkungen mit dem Abbau alter Beschränkungen rechtfertigen und verrechnen wollte [Kühn, 1988], fällt unter diesen Problembereich.

Mit Reziprozitätsforderungen haben in erster Linie die fortgeschrittenen Entwicklungsländer und neuen Industriestaaten zu rechnen, nicht aber die Gesamtheit der Entwicklungsländer. Solange unklar bleibt, was die Gemeinschaft außerhalb der multilateralen Handelsvereinbarungen unter Reziprozität im Rahmen der Binnenmarktvollendung versteht, sind Sorgen über eine „Festung Europa“ nicht zu zerstreuen [Menck, 1988]. Sie treten um so deutlicher hervor, je mehr die mikroökonomische Sicht einzelner Branchen und Sektoren bevorzugt wird. Die weniger anschauliche makroökonomische Sicht der Binnenmarktvollendung hingegen eröffnet den Entwicklungsländern mehr Chancen aus der Wachstumsbeschleunigung und dem forcierten Strukturwandel, als sie Risiken in sich birgt.

### Literatur

- Agarwal, Jamuna P./Martin Dippl/Rolf J. Langhammer, EC Trade Policies Towards Associated Developing Countries: Barriers to Success. Tübingen 1985.*
- Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, Mitteilungen und Bekanntmachungen, C 213, 25. 8. 1986; Rechtsvorschriften, L 230, 8. 8. 1989.
- Borrmann, Axel/Christine Borrmann/Christian Langer/Karl-Wolfgang Menck, The Significance of the EEC's Generalised System of Preferences. Hamburg 1985.*
- Bundesverband des Deutschen Exporthandels e.V., Verband der Fertigwaren e.V., Auswirkungen des EG-Binnenmarktes auf die Drittländerbeziehungen. Hektograph. Manuskript, September 1988.
- Cecchini, Paolo, The European Challenge, 1992 — The Benefits of a Single Market. Aldershot 1988.*
- Commission of the European Communities, The Economics of 1992. An Assessment of the Potential Economic Effects of Completing the Internal Market of the European Community. European Economy, Nr. 35, März 1988.
- Conseil Economique et Social, Le Devenir des Industries du Textile et de l'Habillement. Journal Officiel de la République Française, Avis et Rapports du Conseil Economique et Social, Année 1982. No. 5, Paris, 25 Februar, 1982.
- Daimler-Benz AG, Die Beschränkung japanischer Kfz-Importe und ihre Auswirkungen. Information der Volkswirtschaftlichen Abteilung, Hektograph. Manuskript, Juli 1988.
- Donges, Juergen B., What is Wrong with the European Communities? Eleventh Wincott Memorial Lecture. The Institute of Economic Affairs, London 1981.*

Finger, J. Michael, Antidumping and Antisubsidy Measures. In: J. Michael Finger, Andrzej Olechowski (Hrsg.), *The Uruguay Round. A Handbook on the Multilateral Trade Negotiations*. Washington, D.C., 1987, S. 153-161.

X Göbel, Heike/Rolf J. Langhammer/Frank D. Weiss, Wachstum im asiatisch-pazifischen Raum. Implikationen für die internationale Arbeitsteilung. Kieler Studien, Nr. 222, Tübingen 1988.

Gross, Martin, The Extent, Structure and Change of German, Japanese and US American Direct Investment in ASEAN Countries. Institut für Weltwirtschaft, Kiel Working Papers, Nr. 239, August 1986.

Hamilton, Carl, An Assessment of Voluntary Restraints on Hong Kong Exports to Europe and the USA. *Economica*, Bd. 53, 1986, S. 339-350.

Hiemenz, Ulrich/Rolf J. Langhammer et al., The Competitive Strength of European, Japanese and US Suppliers on ASEAN Markets. Kieler Studien, Nr. 211, Tübingen 1987.

Jungnickel, Rolf, Neue Technologien und Produktionsverlagerungen. Forschungsauftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft. Kurzfassung, Hamburg Mai 1988, Hektograph. Manuskript.

Koopmann, Georg, Nationaler Protektionismus und gemeinsame Handelspolitik in der EG. *Wirtschaftsdienst*, 64. Jg., 1984, S. 245-251.

Krenzler, Horst G., Zwischen Protektionismus und Liberalismus. Europäischer Binnenmarkt und Drittlandsbeziehungen. *Europa-Archiv*, 1988, H. 9, S. 241-248.

Kühn, Jürgen, Auswirkungen des EG-Binnenmarktes auf den Drittlandshandel. September 1988. Hektograph. Manuskript.

Langhammer, Rolf J., Nationaler Protektionismus im Rahmen der EG-Handelspolitik, dargestellt am Beispiel der Industriegüterimporte aus ASEAN-Ländern. *Die Weltwirtschaft*, 1981, H. 1, S. 74-93.

— North-South Trade in Services. Some Empirical Evidence. In: Herbert Giersch (Hrsg.), *Services in World Economic Growth*, Symposium 1988, Tübingen 1989, S. 248-271.

Langhammer, Rolf J./André Sapir, Economic Impact of Generalised Tariff Preferences. *Thames Essays*, Nr. 49, London 1987.

Lächler, Ulrich, The Elasticity of Substitution between Imported and Domestically Produced Goods in Germany. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 121, 1985, S. 74-96.

Lewis, W. Arthur, The Slowing Down of the Engine of Growth. *The American Economic Review*, Bd. 70, 1980, S. 555-564.

Lorenz, Detlef, Außenwirtschaftspolitik der EG: Neue Wege unter neuen Bedingungen? Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, Jg. 38, 1988, H. 4, S. 42-46.

Menck, Karl Wolfgang, Die Folgen des Europäischen Binnenmarktes für die Entwicklungsländer. *Rissener Rundbrief*, 1988, S. 345-351, Hamburg 1988.

Mody, Ashoka/David Wheeler, Towards a Vanishing Middle: Competition in the World Garment Industry. *World Development*, Bd. 15, 1987, Abs. 1269-1284.

Mutti, John, The Specification of Demand Equations for Imports and Domestic Substitutes. *Southern Economic Journal*, Bd. 44, 1977/78, Abs. 68-73.

- Neundörfer*, Konrad, Das vierte Welttextilabkommen. Schriften zur Textilpolitik, Nr. 4, Frankfurt 1987.
- Nölling*, Wilhelm, Featuring Europe? Die Außenhandelspolitik der Europäischen Gemeinschaften im Zeichen des Binnenmarktes 1992. Hamburger Beiträge zur Wirtschafts- und Währungspolitik in Europa, H. 5, Hamburg, Dezember 1988.
- OECD, The OECD Compatible Trade and Production Data Base 1970-1983. Working Paper, Nr. 31, Paris, März 1986.
- The Costs of Restricting Imports. The Automobile Industry. Paris 1987.
- Patterson*, Gardner, The European Community as a Threat to the System. In: William L. Cline (Hrsg.), Trade Policy in the 1980's. Washington, D.C., 1983, S. 233-242.
- Pomfret*, Richard W. T., Unequal Trade: The Economics of Discriminating International Trade Policies, Oxford 1988.
- Pelkmans*, Jacques, Completing the Internal Market for Industrial Products. Luxemburg 1986.
- Riedel*, James, Trade as an Engine of Growth in Developing Countries. Revisited. The Economic Journal, Bd. 94, 1984, S. 56-73.
- Sawyer*, W. Charles and Richard L. *Sprinkle*, Alternative Empirical Estimates of Trade Creation and Trade Division: A Comparison of the Baldwin-Murray and Verdoorn Models. Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 125, 1989, H. 1, S. 61-73.
- Scheid*, Rudolf, Ressourcensparender technischer Fortschritt. Kieler Vorträge, N.F., Nr. 116, Kiel 1988.
- Spinanger*, Dean, Die EG und die Drittländer nach 1992 — Einige Implikationen des angekündigten Wegfalls des Artikels 115. Vortrag gehalten auf der deutsch-französischen Konferenz der Friedrich-Ebert-Stiftung über die „Europäische Außenhandelspolitik im Zeichen des vollendeten Binnenmarktes“, Paris, 12.-13. Dezember 1988, Hektograph. Manuskript.
- Streeten*, Paul P., What New International Economic Order? In: Udo E. Simonis (Hrsg.), Ordnungspolitische Fragen zum Nord-Süd-Konflikt, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 129, Berlin 1983, S. 79-112.
- UN, A Study of Industrial Growth. ST/ECA/74, New York 1963.
- Winters*, L. Alan, Completing the European Internal Market. Some Notes on Trade Policy. European Economic Review, Bd. 32, 1988, S. 1477-1499.
- Wolf*, Martin. An Unholy Alliance: the European Community and Developing Countries in the International Trading System. Außenwirtschaft, 42. Jg., 1987, H. 1, S. 41-64.

*Tabelle A1*  
**Anteile der Importe an der heimischen Marktversorgung  
in der EG und USA/Kanada, 1968-1985 (in vH)**

EG	1968	1970/ 71	1972/ 73	1974/ 75	1976/ 77	1980/ 81	1982/ 83	1984/ 85
<i>Gesamtimporte</i>								
Nahrungsmittel, Getränke, und Tabak	4,77	5,64	5,99	4,94	4,69	4,91	4,85	4,66
Textilien	3,68	5,83	7,21	8,51	8,84	12,64	12,22	12,76
Bekleidung	4,12	8,29	11,52	14,60	17,79	23,87	25,20	27,64
Holzprodukte, Papier und Druckwaren	9,84	11,63	11,54	12,25	13,08	14,24	13,49	14,54
Gummi und Gummi- waren	2,12	3,49	3,56	3,97	4,54	6,99	7,34	7,57
Chemieprodukte	6,04	8,27	7,56	8,07	7,90	9,48	9,67	10,87
Mineralische- und Kohleprodukte	3,80	3,77	3,79	6,04	6,13	9,78	12,87	13,77
Nicht-metallische Minerale	1,29	2,20	2,28	2,62	2,65	3,40	3,29	3,58
Eisen und Nichteisen Metalle	10,42	11,81	10,69	10,76	7,10	9,91	7,92	8,10
Fahrzeuge und Ausrüstung	4,06	5,10	5,52	6,34	8,38	11,32	9,37	10,80
Maschinen und andere Industriegüter	5,08	8,21	9,26	10,40	15,46	19,76	21,68	25,17
Verarbeitender Sektor	5,63	7,65	7,93	8,51	9,05	11,53	11,70	12,88
<i>Importe aus Entwicklungsländern</i>								
Nahrungsmittel, Getränke, und Tabak	1,65	2,15	2,38	2,08	2,19	2,19	2,22	2,26
Textilien	1,12	1,90	2,58	3,13	3,80	4,95	4,67	5,05
Bekleidung	1,93	3,61	5,38	7,09	11,10	14,24	15,74	17,29
Holzprodukte, Papier und Druckwaren	0,56	0,67	0,98	0,77	1,40	1,74	1,61	1,78
Gummi und Gummi- waren	0,11	0,15	0,15	0,22	0,48	1,11	1,06	1,29
Chemieprodukte	1,04	1,41	1,30	1,48	1,28	1,59	1,48	1,93
Mineralische- und Kohleprodukte	1,61	1,21	1,08	2,06	2,20	4,69	5,24	5,62
Nicht-metallische Minerale	0,03	0,04	0,08	0,13	0,27	0,44	0,45	0,57
Eisen- und Nichteisen- Metalle	4,28	3,79	3,02	3,16	1,86	2,56	1,99	1,99
Fahrzeuge und Ausrüstung	0,08	0,14	0,20	0,20	0,38	1,10	0,80	0,77
Maschinen und andere Industriegüter	0,20	0,36	0,55	0,75	1,58	2,49	2,72	3,47
Verarbeitender Sektor	1,14	1,42	1,53	1,69	2,00	2,74	2,73	3,04

(Fortsetzung von Tabelle A I)

USA/Kanada	1968	1970/ 71	1972/ 73	1974/ 75	1976/ 77	1980/ 81	1982/ 83	1984/ 85
<i>Gesamtimporte</i>								
Nahrungsmittel, Getränke, und Tabak	2,59	2,76	3,04	3,17	2,62	3,32	2,89	3,10
Textilien	4,00	4,93	4,91	4,39	4,20	4,72	4,79	6,66
Bekleidung	5,85	8,61	10,52	11,79	14,88	18,65	20,86	27,24
Holzprodukte, Papier und Druckwaren	1,10	1,17	1,40	1,24	1,32	1,57	1,51	2,50
Gummi und Gummi- waren	1,55	2,52	4,02	4,24	5,11	7,05	5,89	7,93
Chemieprodukte	1,97	2,48	3,02	3,91	3,66	4,26	4,30	5,68
Mineralische- und Kohleprodukte	4,46	5,00	6,28	8,39	6,15	5,02	5,87	7,15
Nicht-metallische Minerale	2,36	2,46	2,91	2,81	2,83	4,10	4,22	5,64
Eisen- und Nichteisen- Metalle	6,50	6,35	6,63	8,17	4,15	5,01	5,91	6,06
Fahrzeuge und Ausrüstung	2,50	4,31	4,94	5,83	5,37	10,00	9,25	11,52
Maschinen und andere Industriegüter	3,39	4,57	5,89	6,57	9,73	11,37	12,77	17,25
Verarbeitender Sektor	3,13	3,91	4,63	5,28	5,23	6,54	6,99	9,05
<i>Importe aus Entwicklungsändern</i>								
Nahrungsmittel, Getränke, und Tabak	1,04	1,06	1,08	1,45	1,05	1,32	1,04	1,21
Textilien	1,29	1,33	1,58	1,74	1,68	2,08	1,94	2,78
Bekleidung	1,98	3,63	5,51	7,40	10,56	14,35	15,97	20,83
Holzprodukte, Papier und Druckwaren	0,36	0,43	0,61	0,53	0,67	0,78	0,74	1,11
Gummi und Gummi- waren	0,05	0,08	0,14	0,23	0,49	1,23	1,27	2,23
Chemieprodukte	0,47	0,53	0,59	0,91	0,73	0,76	0,73	1,21
Mineralische- und Kohleprodukte	4,06	4,53	5,27	7,30	5,38	4,66	4,90	5,57
Nicht-metallische Minerale	0,18	0,23	0,33	0,36	0,44	0,75	0,84	1,45
Eisen- und Nichteisen- Metalle	1,27	1,08	1,24	1,48	0,96	1,35	1,26	1,74
Fahrzeuge und Ausrüstung	0,01	0,04	0,11	0,16	0,16	0,34	0,32	0,57
Maschinen und andere Industriegüter	0,34	0,66	1,15	1,58	2,62	3,48	4,34	6,02
Verarbeitender Sektor	0,75	0,94	1,21	1,75	1,78	2,31	2,49	3,38

Quelle: UNCTAD Handbook of International Trade and Development Statistics, 1979/1986/1988.

*Tabelle A2*  
**Artikel 115-Verfahren nach Produktgruppen und initiiierenden Ländern (in vH)**

Produktgruppe/ initiiierende Länder	1981	1983	1985	1986	1987	1988 <sup>a)</sup>
Nach betroffenen Produktgruppen						
Agrarprodukte	1,8	3,1	5,3	1,9	1,5	8,4
MFA-Produkte	74,6	74,4	70,2	74,1	69,5	57,8
Andere Fertigwaren	23,7	22,5	24,6	24,1	29,0	33,7
Insgesamt <sup>b)</sup>	114	160	114	108	131	144
Nach initiiierenden Ländern – MFA-Produkte						
Benelux	17,6	12,6	2,5	0,0	1,1	0,0
Frankreich	37,6	27,7	38,8	55,0	45,1	39,6
Irland	27,1	38,7	36,3	37,5	42,9	45,8
Italien	7,1	6,7	8,8	3,8	8,8	14,5
Vereinigtes Königreich	9,4	10,9	13,8	3,8	1,1	0,0
Alle anderen	1,2	3,4	2,3	0,3	2,1	0,0
Insgesamt <sup>b)</sup>	85	119	80	80	91	82
Nach initiiierenden Ländern – andere Fertigwaren						
Benelux	3,7	11,1	3,5	0,0	0,0	0,0
Frankreich	37,0	27,7	35,7	26,9	36,8	35,7
Irland	11,1	5,6	7,1	7,7	7,9	0,0
Italien	40,7	47,2	35,7	61,5	28,9	25,0
Vereinigtes Königreich	7,4	8,3	14,3	0,0	0,0	0,0
Alle anderen	0,0	0,0	0,0	3,8	26,3	39,3
Insgesamt <sup>b)</sup>	27	36	28	26	38	48

<sup>a)</sup> Bis Juli, auf Jahresbasis umgerechnet.

<sup>b)</sup> Anzahl der Verfahren.

Quelle: Spinanger (1988).

*Tabelle A3*  
**Artikel 115-Verfahren nach betroffenen Regionen/Ländern**  
**und MFA-/Nicht-MFA-Produktgruppen: 1981-85 und 1986-88**

Region <sup>b)</sup> /Land	1981, 1983, 1985				1986, 1987, 1988 <sup>c)</sup>			
	Ins- gesamt	MFA Ins- gesamt	Beklei- dung	An- dere	Ins- gesamt	MFA Ins- gesamt	Beklei- dung	An- dere
<i>Pacrim</i>	64,6	62,0	62,6	72,4	76,0	75,0	77,4	78,3
Ostasien	58,2	54,1	56,5	70,7	68,9	64,6	68,1	78,3
China, V. R.	9,2	7,6	3,1	13,8	12,8	13,5	8,6	11,4
Taiwan	11,8	11,1	11,1	13,8	14,0	11,8	12,9	18,7
Hongkong	17,5	21,2	29,4	6,5	18,3	26,6	34,1	
Japan	7,7			30,9	12,1	0,3		38,0
Korea, R.	10,0	11,4	9,5	5,7	10,6	10,7	10,0	10,2
Südostasien	6,3	7,9	6,1	1,6	7,2	10,4	9,3	
Philippinen	2,6	3,3	4,6	0,8	0,8	1,1	1,4	
Thailand	2,0	2,7	0,8		5,8	8,5	6,8	
<i>Südasion</i>	8,4	10,6	10,3	1,6	10,4	15,1	15,4	
Indien	4,7	6,0	5,7	0,8	7,0	10,2	11,8	
Pakistan	3,7	4,6	4,6	0,8	3,2	4,7	2,9	
<i>Andere Länder</i>	27,1	27,4	27,1	26,0	13,6	9,9	7,2	21,7
Insgesamt <sup>d)</sup>	491	368	262	123	530	364	279	166
Anteil an Summe	100,0	74,9	53,4	25,1	100,0	68,7	52,6	31,3

<sup>a)</sup> Entspricht der Anzahl der BTN 4stelligen Produktgruppen, die von Artikel 115-Verfahren betroffen waren.

<sup>b)</sup> Regionen enthalten Daten über nicht explizit aufgeführte Länder.

<sup>c)</sup> Die ersten 7 Monate, aber auf Jahresdaten umgerechnet.

<sup>d)</sup> Anzahl der Verfahren.

*Quelle: Spinander (1988).*