

■ DER AKTUELLE STAND DER INTEGRATIONSTHEORETISCHEN DISKUSSION

Die europäische Integration ist Vorreiter des sich in jüngster Zeit beschleunigenden Trends der Regionalisierung des Welt Handels. Trotz der anhaltenden Bemühungen des GATT, den Idealzustand eines weltweiten Freihandels zu verwirklichen, nimmt die Zahl der regionalen Freihandelsabkommen stark zu. Während sie aber in Übersee (NAFTA, APEC usw.) meist nicht mehr als Freihandelszonen sind, schreitet die Integration innerhalb der EG von der Zollunion über den Binnenmarkt zur Wirtschafts- und Währungsunion voran. Damit wächst auch der Anspruch an die Integrationstheorie, Antworten auf die komplexen Fragen über Handels-, Wohlfahrts-, Einkommensverteilungs- und sonstige ökonomische Effekte zu finden.

Theorie und Empirie befruchten sich auf allen wissenschaftlichen Gebieten gegenseitig. Dies gilt auch für die Geschichte der wirtschaftlichen Integration. Die Entstehung regionaler Freihandelsabkommen in der unmittelbaren Nachkriegszeit (Benelux-Zollunion 1944) regte die Theorie der Zollunion an (Viner, 1950). Regionale Freihandelsabkommen (Zollunionen und Freihandelszonen) mußte auch das GATT 1947 – das dem Prinzip des weltweiten Freihandels verpflichtet ist – explizit vom Meistbegünstigungsprinzip ausnehmen. Mit Fortschreiten der europäischen Integration wurde die Theorie der Zollunion konsequent weiter ausgebaut und um mehrere Facetten (z. B. um Economies of Scale; Corden, 1972) angereichert. Erst mit dem weiteren Schub in der europäischen Integration (Binnenmarkt-Programm, Wirtschafts- und Währungsunion) wuchsen die Herausforderungen an die Integrationstheorie. Zum einen verlangte die Intensivierung der ökonomischen Integration innerhalb der EG nach immer komplexeren theoretischen Erklärungen, zum anderen hat die Zahl der regionalen Freihandelsabkommen seit den achtziger Jahren deutlich zugenommen (NAFTA, APEC usw.). Zwischen 1947 und Ende 1994 wurden 108 regionale Freihandelsabkommen beim GATT notifiziert (WTO, 1995). Der Anteil des Welthandels mit Industriegütern innerhalb geographischer Regionen stieg von 40,6% 1958 auf 50,4% 1993 (der Intra-Europa-Handel von 53% auf 70%). Die Zunahme der Freihandelsabkommen brachte eine Wiederbelebung der Theorie der Zollunion. Aus den verschiedensten Fragestellungen (Vorteile von Freihandelsabkommen gegenüber dem Freihandel, Gewinner einer Erweiterung von Freihandels-

Der Autor dankt Helmut Kramer und Jan Stankovsky für wertvolle Anregungen und Hinweise.
Wissenschaftliche Assistenz:
Waltraud Popp.

Integrationsformen und Theorie

<i>Integrationsform</i>	<i>Integrationstheorie</i>
Regionale Integrationsabkommen: Zollunion (EG), Freihandelszone (EFTA, NAFTA)	Theorie der Zollunion (Viner, 1950) Integrierte Handelsblöcke versus Freihandel (Kennan – Riezman, 1990, Campa – Sorenson, 1996)
Binnenmarkt (EG, EWRI)	Außenhandelstheorie mit monopolistischer Konkurrenz (Economies of Scale) und differenzierten Produkten (Dixit – Stiglitz, 1977, Smith – Venables, 1988) Makroökonomische Effekte (Catinat – Donni – Italianer, 1988, Emerson et al., 1988) Wachstumseffekte (Baldwin, 1989, 1994)
Wirtschafts- und Währungsunion (WWU)	Theorie der optimalen Währungsräume (OCA-Theorie; Mundell, 1961) Geldtheoretische (makroökonomische) Überlegungen (De Grauwe, 1995)
Osterweiterung der EU	Gravitationsmodelle (Hamilton – Winters, 1992, Baldwin 1994) Kostenfrage (Breuss, 1995B) Makroökonomische Effekte (Breuss – Schebeck, 1996)
„Multi-Speed Europe“	„Geography and Trade“ (Krugman, 1991, Martin – Ottaviano, 1995) Nach Binnenmarkt und WWU konvergiert die Theorie der Integration zur modernen Regionalökonomie („Economic Geography“) Core-Periphery-Überlegungen
Globalisierung	Integration der Weltmärkte Anwendungsbeispiele für „Economic Geography“ (Krugman – Venables, 1995)

abkommen usw.) ergaben sich – unter Anwendung der Spieltheorie – neue Erkenntnisse.

Mit dem komplexen Binnenmarktprojekt der EG beginnt ein neuer Strang der Integrationstheorie mit der Anwendung der modernen Außenhandelstheorie (Industrial-Organization-Ansätze), basierend auf Modellen mit unvollkommener Konkurrenz, Economies of Scale und Produktvielfalt (Ansatz von Dixit – Stiglitz, 1977). Ist Viner (1950) der Pionier der Theorie der Zollunion, so sind dies Smith – Venables (1988) im Falle der theoretischen Fundierung des Binnenmarktes; sie modellieren erstmals mit Hilfe des Dixit-Stiglitz-Ansatzes das komplexe Problem des Binnenmarktes. In der Folge basieren alle numerischen (partialanalytischen und allgemeinen) Gleichgewichtsmodelle auf diesem Ansatz.

Während die meisten außereuropäischen Freihandelsabkommen (NAFTA, APEC, ASEAN, Anden-Pakt) über den Charakter von Zollkonzessionen nicht hinauskommen, hat die Integration in Europa – insbesondere in der EU – diese Stufe mit dem Binnenmarkt (seit 1993) bereits weit überschritten. Mit der Schaffung der Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) strebt die EU 1999 die Endstufe der wirtschaftlichen Integration an. Die WWU stellt neuerlich höhere und andere Anforderungen an die Integrationstheorie als Zollunion und Binnenmarkt. Hier steht als Erklärungsansatz die Theorie der optimalen Währungsräume (Mundell, 1961) im Vordergrund.

Sowohl mit der WWU als auch mit der geplanten Osterweiterung der EU stellen sich neue Fragen. Wird Europa durch die Teilnahme nicht aller EU-Staaten an der WWU in Zukunft durch einen Zustand der zwei oder mehr „Geschwindigkeiten“ charakterisiert sein? Kann die Osterweiterung wirklich eine echte Integration zweier unterschiedlich hoch entwickelter Regionen schaffen? Theorien, die sich mit dem Fragenkreis des „Multi-Speed Europe“ beschäftigen, basieren auf einem neuen Strang der Integrationstheorie, der auf Krugman (1991) zurückgeht: Eine moderne Form der Regionalökonomie („Geography and Trade“) löse die traditionelle Außenhandelstheorie ab, wenn Europa mehr und mehr integriert sei. Auch der von Krugman inspirierte Theoriezweig basiert letztlich auf dem Dixit-Stiglitz-Paradigma.

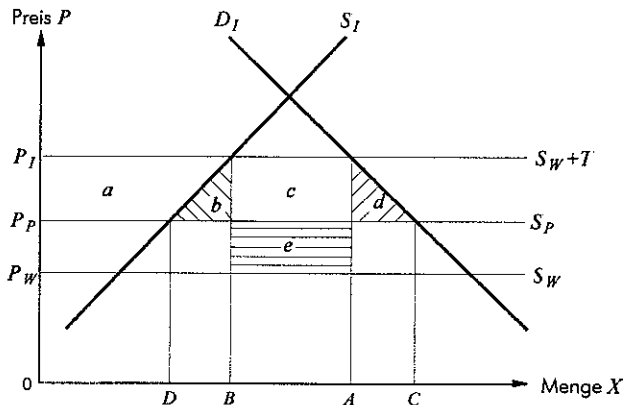
In jüngster Zeit befaßt sich die Theorie mit der „Globalisierung“. Unter welchen Bedingungen erfolgt eine Integration der Weltmärkte, und welche Effekte sind daraus zu erwarten? Solche Fragestellungen werden theoretisch mit den von Krugman begründeten „Geography-and-Trade“-Modellen analysiert.

Mit der Verdichtung der Integration in Europa – insbesondere in der EU – wachsen auch die Institutionen und wirtschaftspolitischen Harmonisierungsbestrebungen. Die EU leitete mit dem Maastricht-Vertrag nicht nur den Abschluß der wirtschaftlichen Integration (Binnenmarkt und WWU – „1. Säule“) ein, sondern zielt auf eine zu-

nehmend politische Integration (Gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik – „2. Säule“; Zusammenarbeit in den Bereichen Justiz und Inneres – „3. Säule“) bis hin zu

Vinersche Theorie der Zollunion

Partielles Gleichgewichtsmodell für ein kleines Land



Der einfachste Fall ist jener, in dem ein *kleines Land* (Inland oder Land *I*) Mitglied einer *kleinen Zollunion* wird. Dann sind die Exportangebotskurven sowohl des Partnerlandes *P* als auch der Drittländer (*W*) vollkommen (unendlich) elastisch, also durch die waagrechten Linien S_P und S_W gegeben. D_I und S_I sind die preiselastische Nachfrage- bzw. Angebotskurve des Inlandes für das Gut *X* (das sowohl im Inland produziert als auch gehandelt wird). In diesem Fall gibt es meßbare Integrationseffekte nur im kleinen Inland. Da nur ein Gut (ein Sektor) betrachtet wird, spricht man von partieller Gleichgewichtsanalyse. Die allgemeine Gleichgewichtsanalyse behandelt bei Vorliegen von mindestens zwei Gütern die Interaktionen zwischen den Sektoren (siehe Hansen – Heinrich – Nielsen, 1992, S. 17-20).

Im Ausgangspunkt hebt das Inland einen Importzoll im Ausmaß von T ein. Die tatsächliche Importangebotskurve für das Inland ist also $(S_W + T)$. Das Inland konsumiert die Menge \overline{OA} , wobei die Menge \overline{OB} aus der Inlandsproduktion zum Preis von P_I stammt. Die Überschußnachfrage \overline{BA} wird aus dem Drittland *W* zum Preis von P_W importiert.

Die Schaffung einer *Zollunion* zwischen dem Inland (*I*) und dem Partner (*P*) impliziert (kein Zoll zwischen *A* und *B*, gemeinsamer Zolltarif mit gemeinsamer Handelspolitik), daß S_P die neue Importangebotskurve für das Land *I* wird, wenn der gemeinsame Zolltarif auf dem Niveau von T verbleibt. Dann sinkt der Preis im Inland auf P_P . Die Produktion schrumpft in der Folge im Inland auf \overline{OD} , während der Konsum auf \overline{OC} ausgeweitet wird. Die Gesamtimporte steigen auf \overline{DC} ; sie werden nunmehr vollständig vom Partnerland *P* zum Preis P_P gekauft.

Folgende Wohlfahrtseffekte ergeben sich durch eine Zollunion für das Inland: Die Verbilligung von Gut *X*

einer möglichen politischen Union ab. Die Interaktion von politischer (Institutionen, Wirtschaftspolitik) und ökonomischer Sphäre (Zugang zu freien Märkten durch

und der daraus resultierende Mehrkonsum erhöhen die Konsumentenrente (Flächen $a + b + c + d$). Zugleich sinkt die Produzentenrente (Fläche a). Weiters fallen nach Gründung der Zollunion die ursprünglichen Zolleinnahmen im Inland (Flächen $c + e$) weg. Die positiven Wohlfahrtseffekte einer Zollunion für das Inland ergeben sich aus der Effizienzverbesserung in der Inlandsproduktion (positiver Allokationseffekt: Fläche b) und Wohlfahrtsgewinnen der Konsumenten (Fläche d) durch Anstieg der Konsumentenrente. Der wohlfahrtstheoretisch positive Handelsschaffungseffekt (trade creation effect) ist gleich der Summe der Flächen $b + d$. Fläche b wird manchmal auch als Handelsexpansion (trade expansion effect) bezeichnet. Der negative Wohlfahrtseffekt (Handelsumlenkungseffekt: trade diversion effect) entspricht der Verschlechterung der Terms of Trade im Inland (Fläche e) aufgrund der Substitution billigerer Importe aus dem Drittland *W* durch teurere Importe aus dem Partnerland *P* (negativer Allokationseffekt). Die *Netto-Wohlfahrtseffekte* ergeben sich daher aus $b + d - e$. Ob eine Zollunion die Wohlfahrt für das Inland steigert oder verringert, muß durch empirische Studien geklärt werden. Die Größe der Wohlfahrtsdreiecke b und d – die man in der Literatur auch Harberger-Dreiecke nennt – hängt von der Preiselastizität der Nachfragekurve (D_I) und der Angebotskurve (S_I) des Inlandes ab.

In anderen Fällen einer Zollunion (zwei gleich große Länder gründen eine kleine Zollunion; eine große Zollunion dominiert die Weltwirtschaft) kommt man zu anderen Ergebnissen (Hansen – Heinrich – Nielsen, 1992, S. 22ff). Wenn zwei gleich große Länder eine kleine Zollunion bilden, ist die Exportangebotskurve des Partnerlandes *B* aus Sicht des Inlandes nicht mehr vollständig elastisch, weiterhin aber jene des Drittlandes *W*. Dadurch ergeben sich meßbare Integrationseffekte in beiden Ländern der Zollunion. Wenn man annimmt, daß die Zollunion sehr groß ist (relativ zu den Drittländern; etwa die EG), ergeben sich zwei Implikationen:

- Das „Risiko“, daß die Handelsumlenkungseffekte dominieren, ist in einer großen Zollunion viel geringer als in einer kleinen. Eine große Zollunion beherbergt wahrscheinlich bereits die meisten effizienten Produzenten, sodaß eine Fehlallokation weniger wahrscheinlich ist.
- Eine große Zollunion kann durch Festlegung eines gemeinsamen Zolltarifs die externen Terms of Trade – ähnlich wie ein Monopolist – beeinflussen, woraus zusätzliche Wohlfahrtsgewinne resultieren.

Integration) wird ebenfalls im Rahmen politökonomischer Analysen theoretisch behandelt (siehe z. B. *Casella*, 1992).

Der vorliegende Beitrag gibt nicht nur einen Überblick über die neueren Strömungen der Integrationstheorie (siehe Kasten „Integrationsformen und Theorie“), sondern weist jeweils auch auf empirische Ergebnisse integrationstheoretischer Tests hin. Mit der Zunahme der Internationalisierung der Produktion im EU-Binnenmarkt traten seit 1993 die prognostizierten Wohlfahrtseffekte in Form eines allgemeinen Rückgangs der Inflation ein. Gleichzeitig ließen rasche Rationalisierung und Multinationalisierung (Nutzung von Economies of Scale, Produktivitätssteigerung) im wettbewerbsintensiven Markt die Arbeitslosigkeit steigen.

REGIONALE INTEGRATIONSABKOMMEN

ZOLLUNION, FREIHANDELSZONE

Der Zusammenschluß von zwei oder mehr Ländern zum Abbau von Handelshemmnissen (vor allem der Zölle) untereinander wird *regionale Integration* genannt. Sie kann in verschiedenen Ausprägungen vor sich gehen. Das GATT bzw. die WTO nennt in Art. XXIV als Ausnahme vom Meistbegünstigungsprinzip¹⁾ explizit zwei Formen: die Zollunion und die Freihandelszone²⁾. Beiden ist gemeinsam, daß sie die Zölle im bilateralen Handel zwischen den Mitgliedern beseitigen. Der wesentliche Unterschied besteht darin, daß in einer Zollunion ein gemeinsamer Zolltarif gilt (z. B. der GZT der EG), während die Mitglieder einer Freihandelszone (z. B. EFTA) ihre Zölle gegenüber den Drittstaaten individuell bestimmen. In einer Freihandelszone muß deshalb mittels (administrativ aufwendiger) Ursprungsregelungen nachgewiesen werden, ob eine Ware Zonenursprung besitzt, um in den Genuß von Zollkonzessionen zu kommen. Die Ursprungsregelung „simuliert“ damit einen gemeinsamen Zolltarif.

Als Pionier der theoretischen Analyse der wirtschaftlichen Konsequenzen einer Zollunion gilt *Viner* (1950). Während zunächst die Meinung vorherrschte, eine Zollunion sei nur ein Schritt auf dem Weg zum globalen Freihandel, vertrat *Viner* die Auffassung, die Schaffung

einer Zollunion könne auch ein Schritt zum Protektionismus sein. Eine Zollunion kann nach *Viner* den internationalen Handel in zwei unterschiedlichen Richtungen beeinflussen: durch „handelsschaffende“ (trade creation) und „handelsumlenkende“ Effekte (trade diversion). Erstere entstehen, indem (zollgeschützte) inländische Produkte durch billigere Produkte aus den Partnerstaaten ersetzt werden, letztere indem Importe aus Drittländern durch teurere Importe aus den Partnerstaaten substituiert werden³⁾ (siehe Kasten „Vinersche Theorie“).

Die EWG hat die Zollunion per 1. Juli 1967 verwirklicht, die Zölle zwischen den sechs Mitgliedern eliminiert und einen Gemeinsamen Zolltarif (GZT), verbunden mit einer gemeinsamen Handelspolitik verwirklicht. Die EFTA schuf die Freihandelszone bereits am 31. Dezember 1966. Die statischen Wohlfahrtseffekte von Zollunion und Freihandelszone werden meist sehr niedrig angesetzt (unter 1% des BIP). Die Trade-creation-Effekte machen für die EG in den sechziger Jahren zwischen 4,3 Mrd. \$ und 11,3 Mrd. \$ aus (oder 13% bis 26% der EG-Importe), die Trade-diversion-Effekte -1 Mrd. \$ bis 1,9 Mrd. \$ (eine Zusammenstellung solcher Ergebnisse findet sich in *Hansen – Heinrich – Nielson*, 1992, S. 30, und *Ohly*, 1993, S. 17). Ähnliche Ex-post-Analysen liegen für die Freihandelszone EFTA (*EFTA*, 1972) und für einzelne Länder vor (z. B. für Österreich *Aiginger*, 1973, *Breuss*, 1975, 1983, 1992B, 1993).

Nach der Pionierarbeit von *Viner* (1950) machte die Theorie der Zollunion lange Zeit wenig Fortschritte (*Hine*, 1994, *Pomfret*, 1986). *Corden* (1972) bezog schließlich die Economies of Scale in seine Überlegungen ein⁴⁾: Durch Schaffung einer Zollunion vergrößert sich der Absatzmarkt und eröffnet damit dem Inland (I) die Nutzung von Economies of Scale. Zum Handelsschaffungseffekt kommt ein Kostensenkungseffekt (cost reduction effect) im Inland (bei einer fallenden Durchschnittskostenkurve), der zusätzliche Produktionsgewinne im Land I schafft. Wenn nach Gründung der Zollunion zwischen dem Inland (I) und dem Partnerland (P) die Importe, die früher aus dem Drittland (W) kamen, von P geliefert werden, ergibt sich abgesehen vom Trade-diversion-Effekt eine „Handelsunterdrückung“ (trade suppression effect): Land P kann durch die Teilnahme an der Zollunion ebenfalls Economies of Scale ausnützen; das schränkt den Handel mit dem Drittland W zusätzlich zur Handelsumlenkung ein. Die Berücksichtigung von Economies of Scale liefert ein weiteres Motiv für die Gründung einer Zollunion: Der Zugang zu einem „größeren Markt“ erlaubt Stückkostensenkungen (Nutzung

¹⁾ Unter dem Prinzip der Meistbegünstigung (Art. I GATT) gewährt jeder Vertragspartner die einem Land zugestandenen Handelsvorteile bedingungslos allen anderen Vertragspartnern. Zollunionen und Freihandelszonen verstoßen grundsätzlich gegen dieses Prinzip. Unter Billigung der USA und gegen den Widerstand vieler anderer Staaten wurde Europa die Erlaubnis zur begrenzten Regionalisierung als Ausnahme gewährt. Man erhoffte sich dadurch eine Beschleunigung des weltweiten Liberalisierungsprozesses (*Sentj*, 1986, S. 118). Im Gegensatz zu den sechziger Jahren gilt Regionalismus heute mit dem GATT nicht mehr ganz vereinbar, vielmehr als Antithese zum Multilateralismus des GATT (*Bhagwati*, 1991).

²⁾ Das GATT definiert Zollunionen und Freihandelszonen in Art. XXIV Abs. 8 (siehe *GATT*, 1994A, 1994B).

³⁾ Einen guten Überblick über die Theorie der Zollunion geben *Pomfret* (1986), *Hine* (1994) und *Hansen – Heinrich – Nielsen* (1992). Die Theorie der Zollunion ist im Prinzip auch auf Freihandelszonen (bzw. auf alle free trade agreements) anwendbar (*Shibata*, 1967).

⁴⁾ Allerdings wiesen bereits früher Autoren darauf hin (z. B. *Lipsey*, 1960).

von Economies of Scale). Allerdings ist das theoretische Ergebnis (im Hinblick auf die Wohlfahrt) – wie immer bei Vorliegen von Economies of Scale – nicht eindeutig. *Wonnacott – Wonnacott* (1967) untermauern empirisch für Kanada die Bedeutung von Economies of Scale infolge des Zugangs zu einem größeren Markt im Falle der Gründung einer Zollunion oder Freihandelszone. Eine Freihandelszone zwischen Kanada und den USA würde Kanada Handelsgewinne von 10,5% des BIP bringen; davon wären 4% auf die Zollsenkung und der Rest auf Economies of Scale zurückzuführen.

Relativ früh erkannte *Verdoorn* (1960), daß Integration die intraindustrielle Spezialisierung fördert. Durch die Intensivierung der Handelsbeziehungen in einer Zollunion (Freihandelszone) infolge von Handelsschaffungseffekten gleichen sich die Faktorpreise (wenn auch nur tendenziell) an. Diese Entwicklung führt zwangsläufig zum Austausch immer ähnlicherer Industriegüter („intra-trade“). Nicht mehr komparative Vorteile aufgrund unterschiedlicher Faktorausstattung (Heckscher-Ohlin-Modell), sondern die Nutzung von Economies of Scale sowie Produktvielfalt erklären den Außenhandel mit ähnlichen Gütern zwischen Ländern ähnlicher Faktorausstattung. Diese Hypothese wurde empirisch mehrfach bestätigt (*Balassa*, 1966, *Breuss*, 1975, 1983, *Breuss – Stankovsky*, 1988)⁹.

Weitere Versuche, die Theorie der Zollunion zu verallgemeinern, bestanden darin, die Dimension des Modells auszuweiten. Die einfachsten Aussagen über die Effekte einer Zollunion erhält man im Falle von drei Ländern und einem Gut (3 × 1-Modell in einem partialanalytischen Ansatz) oder im Falle von drei Ländern und zwei Gütern (3 × 2-Modell in einem allgemeinen Gleichgewichtsansatz). Sobald man versucht, das Modell der Zollunion zu verallgemeinern (z. B. in einem 3 × 3-Modell; siehe *Lloyd*, 1982), sind die Aussagen nicht mehr eindeutig, das Modell wird zu einem „Spezialfall“ (*Lloyd*, 1982, S. 62). Nach der Einschätzung von *Pomfret* (1986, S. 450) hatten solche Versuche aber keinen großen Einfluß auf die Theorie der Zollunion.

Gerade in jüngster Zeit wird mit neuen Ansätzen der angewandten Spieltheorie (*Kemp – Wan*, 1976, *Bagwell – Staiger*, 1994, *Campa – Sorenson*, 1996, *Kennan – Riezman*, 1990, *Lorz*, 1993, *Ritzberger*, 1990) versucht, die grundsätzliche Frage zu beantworten, warum der Regionalismus so stark an Bedeutung gewonnen hat bzw. warum überhaupt Freihandelsabkommen getroffen werden, während das GATT bzw. die WTO sich doch um weltweite Liberalisierung bemüht (siehe *Pomfret*, 1986, S. 457ff für eine frühe Diskussion). Integrierte Handelsblöcke (Zollunion, Freihandelszone oder allgemein Freihandelsabkommen) können zwei Probleme verursachen:

- Während Freihandelsabkommen im allgemeinen den Handel zwischen ihren Mitgliedern stimulieren (trade creation), lenken sie ihn von den Nichtmitgliedern ab (trade diversion; *Viner*, 1950). Damit beeinträchtigen sie die Effizienz des Prinzips der komparativen Vorteile.
- *Johnson* (1954) demonstriert, daß ein Land mit großer Marktmacht seine Terms of Trade verbessern kann, indem es den Handel einseitig beschränkt. Wenn eine große Zollunion auf dem Weltmarkt wie ein einziges Land auftritt (z. B. die EU mit dem GZT), kann sie den Handel theoretisch wie ein Monopolist beschränken, indem sie den Optimalzoll⁶) festlegt (Gefahr der „Festung Europa“). Allerdings beschränkt Art. XXIV des GATT eine solche Vorgangsweise, indem ein gemeinsamer Zolltarif nicht höher sein darf als die Meistbegünstigungszölle gegenüber anderen Vertragspartnern.

Einige der zitierten Arbeiten versuchen auch zu erklären, warum die Gründung einer Zollunion für die Beteiligten mehr Vorteile bringt als eine Freihandelslösung. *Kennan – Riezman* (1990) kommen mit einem spieltheoretischen 3 × 3-Modell durch Simulationen zu dem Schluß, daß eine Zollunion die Wohlfahrt ihrer Mitglieder stärker steigert als Freihandel, wenn die Zollunion groß ist (z. B. EG). Die Wohlfahrt steigt auch durch den Übergang von einer Freihandelszone zu einer Zollunion (mit gemeinsamem Zolltarif und gemeinsamer Handelspolitik). Allerdings impliziert dies in jedem Fall höhere Optimalzölle als in einer Freihandelszone, was nicht GATT-konform wäre. *Campa – Sorenson* (1996) zeigen, daß in einer Welt mit einem dominierenden Handelsblock und vielen kleinen Handelspartnern eine Freihandelslösung nicht haltbar ist. Weltweiter Freihandel wird umso wahrscheinlicher, je symmetrischer die Handelspartner sind, d. h. wenn sich die Weltwirtschaft in ungefähr gleich große Integrationsblöcke aufteilt. Dies würde erklären, warum Nordamerika mit der NAFTA der EG einen vergleichbaren Integrationsblock entgegenzusetzen sucht. Allerdings ist die NAFTA nicht einmal eine Zollunion, sondern eine Freihandelszone mit dem Zwecke der Liberalisierung des Handels mit Gütern und Dienstleistungen sowie einigen Regelungen über Auslandsinvestitionen, Energie und öffentliches Beschaffungswesen (*Hufbauer – Schott*, 1992, *Senti*, 1996). Sie bleibt in der Integrationsqualität weit hinter der EG zurück. Jüngste Vorstöße eines Freihandelsabkommens

⁶) Die Optimalzolltheorie hat eine lange Tradition. Sie wurde erstmals von *Graaff* (1949) formalisiert. Über den Zoll kann ein (großes) Land seine Monopolmacht im Export oder seine Monopsonmacht im Import ausüben. Der Optimalzoll ist gleich der inversen Elastizität des Exportangebotes des Auslands. Je unelastischer das ausländische Angebot ist (d. h. je größer die Monopsonmacht des Inlandes), umso höher ist der Optimalzoll. Als Spezialfall ergibt sich für ein kleines Land ohne Marktmacht, daß sein Optimalzoll Null ist. Dann ist Freihandel die optimale Politik (*Markusen – Melvin*, 1988, S. 230).

⁹) Ein Resumé über 30 Jahre EFTA-Integration aus österreichischer Sicht zieht *Kramer* (1990).

zwischen den USA und der EU mündeten vorerst in der Unterzeichnung des „Neuen Transatlantischen Programms“ im Dezember 1995. Mit der APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation Council) sollte im asiatischen Raum ein dritter großer Integrationsblock entstehen.

In ihrer Studie über „Regionalismus und das Welthandelssystem“ zieht die WTO (1995) den folgenden (berühmten) Schluß:

- Da das Zollniveau durch acht GATT-Zollrunden deutlich verringert wurde (für Industriewaren insgesamt von 40% auf 3,5%), ist der Zollvorteil regionaler Integrationsräume erheblich geschrumpft. Wenn die Ergebnisse der Uruguay-Runde vollständig implementiert sind, werden 43% der Industriewarenimporte der Industrieländer, denen ihre Handelspartner die Meistbegünstigung gewähren, zollfrei sein. Der Rest wird nur noch mit Zöllen von 6,6% belastet sein.
- Nachdem Zölle merklich an Bedeutung verloren haben, verlagert sich das Augenmerk auf nichttarifäre Handelshemmnisse, die aber selten Gegenstand eines Zollunions- oder Freihandelsvertrags sind. Auch andere Schutzstrategien (z. B. Subventionen) können nicht präferenziell geregelt werden.
- Ganz wenige regionale Freihandelsabkommen befassen sich mit Dienstleistungen, der Landwirtschaft und geistigem Eigentum. Hier liefert die WTO erstmals ein integriertes System von Rechten und Verpflichtungen auf einem multilateralen Niveau ebenso wie bezüglich der Liberalisierung des Warenhandels ganz allgemein (Breuss, 1995C).
- Die WTO erkennt an, daß gewisse Schritte der Liberalisierung in regionalen Integrationsabkommen (z. B. in der EG) auch die Uruguay-Runde positiv beeinflusst haben.
- Von den 69 Arbeitsgruppen zur Überprüfung der Konformität von Zollunionsen und Freihandelsabkommen mit Art. XXIV des GATT sind erst 6 zu einem Konsens gelangt. Art. XXIV wurde nunmehr in die WTO-Regeln übernommen (GATT, 1994B, S. 31ff). Regionale Freihandelsregelungen müssen „im wesentlichen den gesamten Handel“ zwischen den Mitgliedern umfassen, und die Handelsbarrieren gegenüber Drittstaaten dürfen „insgesamt nicht höher oder restriktiver sein“ und sollten handelsablenkende Effekte gegenüber Nichtmitgliedern möglichst vermeiden.

EUROPÄISCHER BINNENMARKT

EG UND EWR

Während die EFTA seit ihrer Gründung im Jahre 1959 auf der Integrationsform einer Freihandelszone verharret, hat sich die EG ständig weiterentwickelt. Dies erklärt zum Teil auch die zunehmende Attraktivität der EG und

den Bedeutungsverlust der EFTA (Übersicht 1). Während die EG 1995 nach der vierten Erweiterung nun 15 Mitglieder umfaßt, schrumpfte die Zahl der EFTA-Mitglieder auf 4. Die nächsten Erweiterungen in Richtung Osteuropa stehen bevor. Die EG ist von allen regionalen Integrationsblöcken weltweit jener mit dem höchsten Integrationsgrad. Nach Verwirklichung der Zollunion im Jahre 1968 strebt die EG in mehreren Stufen das bereits in Art. 2 des EWG-Vertrags von 1957 festgelegte Ziel der Schaffung eines „Gemeinsamen Marktes“ an. Dazu gehört auch die schrittweise Annäherung der Wirtschaftspolitik der Mitgliedstaaten. Verschiedene Politikbereiche wurden vergemeinschaftet, z. B. mit der Gemeinsamen Handelspolitik (als Folge der Zollunion), der Gemeinsamen Agrarpolitik (GAP) im Jahre 1962, den einheitlichen Wettbewerbsregeln sowie der Schaffung des Europäischen Währungssystems (EWS) im Jahre 1979. 1967 wurden im „Fusionsvertrag“ die ursprünglich getrennten Integrationsgemeinschaften EGKS (Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl von 1951), EAG (Europäische Atomgemeinschaft oder Euratom von 1957) und EWG (Europäische Wirtschaftsgemeinschaft von 1957) institutionell vereinigt. Seither spricht man von der Europäischen Gemeinschaft oder den Europäischen Gemeinschaften (EG)⁷⁾.

In den siebziger Jahren verlor der Integrationsprozeß in der EG an Schwung. Die schwindende Konkurrenzfähigkeit der europäischen Wirtschaft und die Befürchtungen angesichts des „Star-Wars“-Programms der USA, künftig auf technologischem Gebiet zurückzubleiben, initiierten einen neuen Anstoß, den Binnenmarkt zu schaffen. Giersch prägte für diese pessimistische Stimmung in Europa den Begriff „Eurosklерose“ (siehe auch Swann, 1996). Mit dem Weißbuch von 1985 wurden die rechtlichen Grundlagen und der Zeitplan für deren Verwirklichung definiert. Am 1. Jänner 1993 trat der Binnenmarkt in Kraft; er ist das weltweit ambitionierteste regionale Integrationsprogramm (Hoeller – Louppe, 1994, S. 56). Der Binnenmarkt soll im Jahr 1999 durch die Schaffung einer Währungsunion vervollständigt werden. Anläßlich der Regierungskonferenz 1996 (Griller et al., 1996) soll u. a. der institutionelle Rahmen im Hinblick auf eine mögliche Osterweiterung neu geordnet werden. Die bisherige Integrationsentwicklung der EG ist exemplarisch für die Interaktion von Integration (zunehmende interne Liberalisierung) und Politik (notwendige Anpassung der Institutionen), wie sie auch theoretisch behandelt wird (z. B. Casella, 1992).

Mit dem Inkrafttreten des Vertrags über die Europäische Union (EUV – „Vertrag von Maastricht“) am 1. November 1993 wurde die EG zur Europäischen Union (EU). Der EU-Vertrag stellt die Gemeinschaft auf „drei

⁷⁾ Die zunehmende „Vergemeinschaftung“ von wirtschaftspolitischen Bereichen im Zuge der EG-Integration vor und nach Maastricht beleuchtet Breuss (1994B).

Übersicht 1: Zunehmende Attraktivität der Europäischen Union

	EG	EG + EFTA	EFTA	GATT (WTO)
2000	Politische Union (8) Osterweiterung um MOEL		EFTA (8)	
1999	3 Stufe der WWU			
1996	Regierungskonferenz: Revision des EUV			
1995	EU 15: 4 Erweiterung: EU 12 + A + SF + S		EFTA 4: CH, IS, FL, N EFTA 7 – A – SF – S	1. Jänner 1995: WTO (123 Mitglieder)
1994	EWU: 2. Stufe der WWU EA mit 6 MOEL	EWR in Kraft 1. Jänner 1994		
1993	Binnenmarkt (1. Jänner 1993) Maastricht-EU-Vertrag: EG wird EU (1. November 1993)			1986/1993: Uruguay-Runde
1992	Interimsabkommen mit MOEL		Freihandelsabkommen mit MOEL	
1991			EFTA 7: EFTA 6 + FL	
1990	1. Stufe der WWU			
1987	EEA			
1986	EG 12: 3 Erweiterung: EG 10 + E + P		EFTA 6: EFTA 6 + SF – P	
1985	„Weißbuch“ Binnenmarkt			
1984		Luxemburger Erklärung		
1981	EG 10: 2. Erweiterung: EG 9 + GR			
1979	EWS			1973/1979: Tokio-Runde
1977		Freihandelsraum EG + EFTA		
1973	EG 9: 1. Erweiterung: EG 6 + DK + GB + IRL	Freihandelsabkommen	EFTA 6: EFTA 8 – DK – GB	
1970			EFTA 8: EFTA 7 + IS	
1968	Zollunion			
1967	Fusionsvertrag: EG = EWG + EGKS + EAG			1964/1967: Kennedy-Runde
1966			Freihandelszone	
1962	GAP			1961/1962: Dillon-Runde
1959			EFTA-Konvention (in Kraft: 3. Mai 1960): A, CH, DK, GB, N, P, S	
1957	EWG- und Euratom-Vertrag (in Kraft: 1. Jänner 1958)			
1951	EGKS: B, D, F, I, L, NL			
1948		OEEC (Marshall-Plan)		
1947				GATT (23 Mitglieder)
1944	Benelux-Länder: B, NL, L			

EEA... Einheitliche Europäische Akte EFTA... European Free Trade Association, EA... Europaabkommen EAG... Europäische Atomgemeinschaft (Euratom), EG... Europäische Gemeinschaft, EGKS... Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl (Montanunion), EU... Europäische Union, EUV... Europäischer Unionsvertrag (Maastricht-Vertrag), EWG... Europäische Wirtschaftsgemeinschaft, EWU... Europäisches Währungsinstitut, EWR... Europäischer Wirtschaftsraum, EWS... Europäisches Währungssystem, GAP... Gemeinsame Agrarpolitik OEEC... Organisation for European Economic Cooperation, MOEL... ostmitteleuropäische Länder WTO... World Trade Organization, WWU... Wirtschafts- und Währungsunion

Säulen“ (Art. A Abs. 3 EUV)⁸⁾: Die 1. Säule erweitert die wirtschaftliche Dimension (Binnenmarkt, Wirtschafts- und Währungsunion), die Säulen 2 und 3 betreffen die politische Dimension (2. Säule: Gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik – GASP; 3. Säule: Zusammenarbeit in den Bereichen Justiz und Inneres – ZJJ)

Mit dem Weißbuch von 1985 (EG, 1985)⁹⁾ sollte das ursprünglich bereits in Art. 2 des EWG-Vertrags von 1957 angepeilte Ziel eines „Gemeinsamen Marktes“ verwirklicht werden. Es ging dabei nicht um die Neuschaffung,

sondern um die „Vollendung des Binnenmarktes“, das heißt um die Beseitigung aller noch bestehenden Barrieren. Ziel ist die Verwirklichung der „vier Freiheiten“¹⁰⁾:

- freier Warenverkehr,
- freier Personenverkehr (Arbeitnehmer, Niederlassungsfreiheit, Beseitigung der Personenkontrollen an den Grenzen),
- freier Dienstleistungsverkehr und
- freier Kapitalverkehr

Der Integrationschritt im „Binnenmarktprogramm“ geht in seiner Komplexität weit über jenen einer Zollunion

⁸⁾ Im Zusammenhang mit der „1. Säule“, also reinen Wirtschaftsfragen, spricht man von der Europäischen Gemeinschaft (EG). Geht es um Fragen der politischen Dimension („Säulen 2 und 3“), so spricht man von der Europäischen Union (EU).

⁹⁾ Das Binnenmarktprogramm des Weißbuches von 1985 wurde in der Einheitlichen Europäischen Akte (EEA) rechtlich niedergelegt. Die EEA trat am 1. Juli 1987 in Kraft und war die erste grundlegende Revision des EWG-Vertrags von 1957.

¹⁰⁾ Das zentrale Anliegen des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) ist die Teilnahme der EFTA-Staaten (mit Ausnahme der Schweiz) am Binnenmarktprogramm der EG. Daher werden die diesbezüglichen EWR-Regelungen ergänzend zu jenen des EG-Vertrags (EGV) ebenfalls angeführt (siehe Griller, 1996, S. 60ff).

hinaus. Zur Verwirklichung dieses integrierten Marktes sollen alle noch bestehenden fiskalischen (unterschiedliche indirekte Steuern) und quantitativen Handelsbeschränkungen (nichttarifäre Handelshemmnisse, technische Schranken, Grenzkontrollen) fallen und Beschränkungen für einen freien Marktzugang beseitigt werden (Stärkung der harmonisierten Wettbewerbspolitik, Liberalisierung im öffentlichen Beschaffungswesen, Öffnung der Märkte in allen Sektoren, die bisher national geschützt waren: Banken, Versicherungen, Telekommunikation, Verkehr, Energie; Abschaffung noch bestehender Staatsmonopole). Dieses Maßnahmenbündel, zu dessen rechtlicher Umsetzung 222 Richtlinien in nationales Recht übernommen werden müssen (EG, 1996B, S 12), soll über Kosten- und Preissenkungen positive Integrationseffekte in Form steigender Wohlfahrt für die Konsumenten bringen und mittel- bis längerfristig Wirtschaftswachstum und Beschäftigung erhöhen.

Das Konzept des *Europäischen Wirtschaftsraumes* (EWR; rechtliche Basis ist das Abkommen über den EWR: EWRA) – er trat am 1. Jänner 1994 in Kraft – sollte den EFTA-Staaten eine dem Binnenmarktprogramm vergleichbare Lösung anbieten. Auch der EWR postuliert die vier Freiheiten, diese Bestimmungen werden aber in der Praxis aus zahlreichen Gründen durchbrochen. Da mit dem EWRA keine Zollunion zwischen EG und EFTA verwirklicht wurde, bleiben die Grenzkontrollen (für Waren und Personen) und die Ursprungsregelungen im bilateralen Handel bestehen. Zwar ist der Warenverkehr zwischen EG und EFTA durch die Freihandelsabkommen von 1973 (seit Mitte 1977) zollfrei, doch blieben mangels Harmonisierung der handelspolitischen Regimes der EG und der einzelnen EFTA-Staaten viele restriktive Elemente erhalten (Ursprungsregelung, Benachteiligung im passiven Veredelungsverkehr in den Oststaaten; *Stankovsky, 1994*¹¹⁾). Des Weiteren blieb die Landwirtschaft im EWRA weitgehend ausgeklammert. Die einzige echte Harmonisierung betraf die Wettbewerbspolitik: Die diesbezüglichen Regelungen in EGV und EWRA sind deckungsgleich, lediglich die zuständigen Institutionen (die EU-Kommission für die EU, die ESA-EFTA Surveillance Authority für die EFTA) sind unterschiedlich. Trotz des EWR traten aber – entgegen den ursprünglichen Intentionen – einige EFTA-Staaten der EU bei – nicht zuletzt, weil sie im EWR von der Mitgestaltung neuen Gemeinschaftsrechts weitgehend ausgeschlossen waren. Die ökonomischen Auswirkungen der EWR-Teilnahme sind, da der EWR nur eine „Zweidrittel-Binnenmarktlösung“ ist, entsprechend ge-

¹¹⁾ Die EU unternimmt derzeit wieder einen Versuch, eine „paneuropäische Kumulation“ zu definieren, damit im Handel zwischen EU, EFTA und den assoziierten Staaten Ost-Mitteleuropas ein einheitliches System der Ursprungsregelung gilt (Neue Zürcher Zeitung, 2 August 1996, S 10).

ringer als die einer EU-Mitgliedschaft (*Breuss – Schebeck, 1991A, Breuss, 1994A*)

MIKROÖKONOMISCHE EFFEKTE

Wegen der Komplexität des Binnenmarktprogramms reicht ein einfacher theoretischer Ansatz nicht aus, die ökonomischen Integrationseffekte nur annähernd genau zu schätzen. Die Ankündigung des Binnenmarktprogramms setzte ein umfangreiches Forschungsprogramm sowohl der Europäischen Kommission („Cecchini-Bericht“: *Emerson et al, 1988*) als auch auf akademischer Ebene in Gang. Wie jeder neue Integrationsschritt stimulierte auch diese Entwicklung die Integrationsforschung (*Breuss, 1992C*). Einen Überblick über die erfaßten Integrationseffekte und die zu deren Erklärung (bzw. empirischer Abschätzung) verwendeten Modelle für EWR, EG-Binnenmarkt und WWU gibt Übersicht 2.

Vor Schaffung des EG-Binnenmarktes wurden durch umfangreiche Befragungen („Cecchini-Bericht“: *Emerson et al, 1988*) die „Cost of Non-Europe“ erhoben. Die gesamten Wohlfahrtseffekte durch Schaffung des Binnenmarktes gliedern *Emerson et al. (1988, S 157)* in folgende Kategorien¹²⁾:

- direkte Gewinne durch Beseitigung von Handelsbarrieren (Grenzkontrollen, technische Normen) im Ausmaß von 2,2% bis 2,7% des BIP der EG,
- indirekte Gewinne durch volle Marktintegration (Economies of Scale, positive Wettbewerbseffekte)¹³⁾ im Ausmaß von 2,1% bis 3,7% des BIP der EG,
- gesamte Wohlfahrtsgewinne daher von 4,3% bis 6,4% des BIP der EG (hochgerechnet auf die EG 12 sind dies zu Preisen von 1988 173 bis 257 Mrd. ECU).

Auf theoretischer Ebene wandten *Smith – Venables (1988)* erstmals das Konzept der monopolistischen Konkurrenz und der damit verbundenen Produktvielfalt von *Dixit – Stiglitz (1977)* – eine Variante des Industrial-Organisation-Ansatzes – in partialanalytischen Simulationsmodellen für 10 Industriezweige der EG konse-

¹²⁾ Die Europäische Kommission bereitet derzeit eine Evaluierung des Binnenmarktes 1996 vor („Fortschrittsbericht 1996“)

¹³⁾ *Grossman (1990, S. 387)* kritisiert mit Recht, daß zwischen steigenden Skalenerträgen (fördern die Unternehmenskonzentration) und simultan wachsender Konkurrenz (impliziert eine Zunahme der Zahl der Unternehmen) ein Widerspruch besteht. Wenn Rationalisierung die Zahl der Unternehmen auf dem Markt senkt und damit den verbleibenden Unternehmen die Nutzung von Economies of Scale ermöglicht, bedeutet dies weniger Konkurrenz auf einem stärker konzentrierten Markt. Eine Verschärfung der Konkurrenz z. B. durch freien Marktzugang bedeutet meist weniger Produktion pro Unternehmen. Diesem inhärenten Widerspruch trägt die Europäische Kommission durch die Regelung der Fusionskontrolle Rechnung (seit 1990 in Kraft): Alle Firmenzusammenschlüsse werden auf ihre marktbeherrschende Stellung hin untersucht (EG, 1994A, 1996A)

Übersicht 2: Integrationseffekte für EWR-Teilnahme, EG-Binnenmarkt und WWU: Literaturüberblick

	Erfasste Integrationseffekte	Gleichgewichtsmodelle		Makromodelle	
		Partiell	Allgemein	Aggregiert	Sektoral
EWR	NHK, VMI	Baldwin (1992A)	Haaland (1993, 1994)		
EU	NHK, VMI (Binnenmarkt)	Smith – Venables (1988)	Haaland (1993, 1994)	„Cecchini-Bericht“ (Emerson et al., 1988)	
	WWU			Calinat – Donni – Italianer (1988) Bakhoen (1989)	
	DYN (Binnenmarkt)	Baldwin (1989, 1992B, 1993, 1994)		EG (1990) Masson – Symansky (1992)	
	DYN (WWU)	Baldwin (1991)			
EFTA					
Finnland	NHK, VMI	Alho (1994) Flam (1995) Alho – Widgrén (1994)			
Norwegen	NHK, VMI	Norman (1989) Flam (1995) Haaland (1994)			
Schweden	NHK, VMI	Norman (1989) Flam (1995)			
	VMI, DYN	Kakko (1994) SOU (1994)			
Österreich	NHK, IEU-Beitritt, Zollunion		Breuss – Tasche (1991) Breuss (1995C)		
	NHK, VMI, STA, FPO, IEU-Beitritt	Flam (1995)	Keuschnigg – Kohler (1996)	Breuss – Kratena – Schebeck (1994)	
	NHK, VMI, IEU-Beitritt, EWR			Breuss – Schebeck (1991A, 1991B)	Richter (1993)
	DYN, WWU			Breuss (1992A, 1996A)	
Schweiz	NHK, VMI, IEWR, Binnenmarkt		Antille et al (1992)	Houser (1991)	

Q: Breuss (1995A), S. 120, ergänzt um neuere Arbeiten. NHK ... niedrigere Handelskosten (2,5% des Handelsvolumens); Beseitigung der Grenzkontrollen, Wegfall der Ursprungsregelung und der Benachteiligung im passiven Veredelungsverkehr, wenn ein EFTA-Land EU-Mitglied wird; „Handelsschaffung“ durch Beitritt, „Handelsumlenkung“ durch Nichtbeitritt; VMI ... NHK + volle Binnenmarktintegration; Effekte der vier Freiheiten: Liberalisierung des öffentlichen Auftragswesens, Liberalisierung der Finanzdienstleistungen, Angebotseffekte, Economies of Scale, Wettbewerbseffekte (Wegfall der „Preissegmentierung“); STA ... „Standortattraktivität“ (Faktorzwanderung, Direktinvestitionen, Migration); FPO ... Fiskalpolitik (Steuerharmonisierung, Budgeteffekte, Politikkoordination); WWU ... Geld- und Währungspolitik (Einheitswährung, Währungsunion, Politikkoordination); DYN ... dynamische Wachstumseffekte („Neue Wachstumstheorie“)

quent an. Sie simulieren zwei Politikänderungen im Zusammenhang mit dem Binnenmarkt:

- Die Kostensenkung durch Beseitigung aller Handelsbarrieren (nichttarifäre Hemmnisse, Grenzkontrollen, Vereinheitlichung der technischen Normen) wird in Form von Zolltarifäquivalenten mit 2,5% des Wertes des Intra-EG-Handels veranschlagt. Dieser Schritt liefert – am Beispiel der Elektrohaushaltsgeräteindustrie demonstriert – sehr geringe Wohlfahrtseffekte von 0,64% (Summe von Gewinnen und Konsumentenrente, in Prozent des Basiskonsums; Smith – Venables, 1988, S. 1511)
- Wesentlich höhere Wohlfahrtseffekte ergeben sich durch die volle Marktintegration.

Theoretisch werden die Integrationseffekte des Binnenmarktes folgendermaßen begründet: In der EG konnten multinationale Unternehmen in ihren Stammländern wie Oligopolisten auftreten, d. h. die Preise ihrer Produkte hoch halten (bei meist höherem Marktanteil im In- als im Ausland). Im EG-Ausland waren sie dem Wettbewerb ausgesetzt und agierten eher wie im Falle vollständiger Konkurrenz. Aufgrund dieser segmentierten Preispolitik waren die Preise im Ausland niedriger als im Inland. Durch Schaffung des Binnenmarktes fällt die Möglich-

keit der Abschottung gegenüber dem Ausland weg. Der Abbau der Grenzkontrollen und vor allem die Harmonisierung der Wettbewerbspolitik erfordern eine Änderung der Preisstrategie. Die Preise sinken im Inland und gleichen sich jenen im Ausland an. Das hat zwei Implikationen (Smith – Venables, 1988, S. 1522): Zum einen hat eine Verbilligung im Inland eine Zunahme der Nachfrage nach inländischen Produkten und damit eine Verringerung des Intra-EG-Handels zur Folge (am Beispiel der Elektrohaushaltsgeräteindustrie im Falle von Cournot-Verhalten¹⁴⁾ der Unternehmer bei unveränderter Zahl der Anbieter um 23%). Zum anderen ziehen der Machtverlust auf dem Inlandsmarkt und der Preisverfall durch vermehrte Konkurrenz große Wohlfahrtsänderungen nach sich. Der Netto-Wohlfahrtsgewinn ist mit 1,79% des Basiskonsums dreimal so hoch wie im ersten Experiment (Wegfall von Handelsbarrieren); dabei sinken die Gewinne, und die Konsumentenrente steigt. Wenn Marktzugang und Marktaustritt frei sind, dämpft die wachsende Konkurrenz die Gewinne, und dies be-

¹⁴⁾ Cournot-Verhalten: Die Unternehmen fixieren ihre Angebotsmenge, der Preis ergibt sich aus der Interaktion der Marktteilnehmer. Bertrand-Verhalten: Die Anbieter fixieren den Preis, die nachgefragte Menge ist das Resultat des Marktmechanismus

wirkt ein Firmensterben (in diesem Industriezweig –16%) und damit implizit Arbeitsplatzverluste. Die verbleibenden Unternehmen nützen ihre Economies of Scale stärker aus, die Stückkosten sinken, und die Wohlfahrt steigt weiter (auf 2,3% des Basiskonsums). Im Falle von Bertrand-Verhalten der Unternehmen erhöht sich die Wohlfahrt schwächer als im Falle von Cournot-Verhalten.

Smith – Venables (1988) leisteten mit diesem Modell Pionierarbeit. Eine Reihe von Nachfolgestudien wählte denselben Ansatz und benutzte dabei auch numerische allgemeine Gleichgewichtsmodelle (CGE – Computable General Equilibrium Models; Gasiorek – Smith – Venables, 1992, Haaland – Norman, 1992, Haaland, 1993, 1994, Mercenier, 1992). Haaland (1993, 1994) führte mit seinem CGE-Modell als einziger auch Simulationen für den Fall des EWR durch. Für Österreich simulierten Keuschnigg – Kohler (1996) mit einem dynamischen CGE-Modell den EU-Beitritt.

MAKROÖKONOMISCHE EFFEKTE

Üblicherweise werden handelspolitische Änderungen mit Gleichgewichtsmodellen analysiert¹⁵⁾ Emerson et al. (1988, S. 189) stand jedoch für die makroökonomische Analyse ein solches Modell noch nicht zur Verfügung, das alle Aspekte des Binnenmarktes (Economies of Scale, unvollständige Konkurrenz) erfaßt hätte (solche Instrumente wurden erst nach der Pionierarbeit von Smith – Venables, 1988, entwickelt). CGE-Modelle liefern eine langfristige (statische) Gleichgewichtslösung. Um aber die kurz- bis mittelfristigen Anpassungskosten der Unternehmen und Konsumenten im Binnenmarkt zu modellieren, eignen sich makroökonomische Modelle besser.

Der makroökonomische Ansatz ist somit eine „Notlösung“, um die komplexen Integrationseffekte des Binnenmarktes zu schätzen. Die EU-Kommission verwendete mehrere makroökonomische Modelle für die EG-Staaten (HERMES – ein Multisektor-Makro-Weltmodell der Kommission – und das OECD-Interlink-Modell). Im Gegensatz zum mikroökonomischen Ansatz von Smith – Venables (1988) wurde in den makroökonomischen Analysen weder eine neue Integrationstheorie entwickelt, noch wurden neuere Ansätze der Integrationstheorie angewandt. Mit bestehenden Makromodellen wurde lediglich versucht, die Binnenmarkteffekte zu simulieren.

Als Input für die Simulation mit mehreren Welt-Makromodellen dienen Catinat – Donni – Italianer (1988) die Erhebungen des Cecchini-Berichts über die „Cost of Non-Europe“. Als Binnenmarkteffekte wurden simuliert: Beseitigung der Grenzkontrollen (Senkung der Kosten),

Liberalisierung des öffentlichen Auftragswesens (Senkung der Kosten öffentlicher Projekte) und der Finanzdienstleistungen (Senkung der Zinssätze) sowie Angebotseffekte (Kostensenkung durch Economies of Scale, Preissenkung durch Wettbewerbsintensivierung, Steigerung der gesamtwirtschaftlichen Produktivität).

Die Vollendung des Binnenmarktes bewirkt demnach zunächst kurzfristige Anpassungskosten in Form steigender Arbeitslosigkeit, erhöht mittelfristig das Wirtschaftswachstum sowie die Beschäftigung und dämpft die Inflation (Catinat – Donni – Italianer, 1988, S. 56-58).

Für Österreich hat das WIFO seit 1989 – mit derselben Methode – mehrmals mit seinem Makromodell mögliche Integrationsszenarien durchgerechnet. Zunächst wurden Unterschiede zwischen einer Nichtmitgliedschaft und einer EG-Mitgliedschaft simuliert (Breuss – Schebeck, 1989; mittelfristiges reales BIP-Wachstum von 1½% bei Nichtbeitritt und 3½% nach EG-Beitritt). Als sich abzeichnete, daß Österreich am EWR teilnehmen würde, wurde ein EWR-Szenario gerechnet (Breuss – Schebeck, 1991A); die Ergebnisse (reales BIP nach sechs Jahren +2¼% zusätzlich) belegen, daß die EWR-Teilnahme nur einen Teil der Integrationseffekte gebracht hätte. Unmittelbar vor der Volksabstimmung über den EU-Beitritt im April 1994 simulierten Breuss – Kratena – Schebeck (1994) nochmals die EU-Integration (im Vergleich zum EWR-Status). Dabei verknüpften sie erstmals das Makromodell mit dem Input-Output-Modell des WIFO. In diesen Berechnungen wurde immer wieder darauf hingewiesen, daß die Anpassung an den Binnenmarkt kurzfristig mit Arbeitsplatzverlusten (Produktivitätsschock) verbunden ist.

Österreichs Wirtschaft durchlief seit 1993 drei Integrationsstufen¹⁶⁾: EFTA-Mitglied parallel zur Verwirklichung des Binnenmarktes, 1994 EWR-Teilnahme, 1995 EU-Mitglied. Dadurch ergeben sich folgende Integrationseffekte:

1) *Mitnahmeeffekte*: 1993 war Österreich nur Mitglied der EFTA. Die hypothetischen Binnenmarkteffekte in der EU (Preissenkungen, BIP-Zuwächse) müßten sich auch auf Österreich übertragen haben: Die Exportstimulierung – allerdings unter Berücksichtigung der Diskriminierung als Nichtmitglied der EG – erhöhte das reale BIP leicht (1993 +0,3 Prozentpunkte; angesichts der Rezession im Jahr 1993 sollte man eher von um Integrationseffekte verringerten Wachstumseinbußen sprechen). Die Importpreisdämpfung resultierte in einer Preissenkung im Inland im selben Ausmaß. Der Wirtschaftsstandort Österreich wäre bei einer Nicht-EU-Mitgliedschaft gefährdet gewesen (Drosselung der Investitionen in Österreich). Wäre Österreich in

¹⁵⁾ Ein einzelner Sektor wird mit einem partialanalytischen Modell untersucht, das Wechselspiel von mehreren Sektoren mit einem allgemeinen Gleichgewichtsmodell.

¹⁶⁾ Einen Überblick über die Annäherung Österreichs an die EU gibt Breuss (1996C).

der EFTA, aber außerhalb des EWR geblieben (wie die Schweiz), so wären die Integrationseffekte (Verbraucherpreise -2%, BIP +1,7%) bis zum Jahr 2000 deutlich unter jenen der EU 12 geblieben (hochgeschätzt bis zum Jahr 2000: -7% bzw. +4,7%).

2 *EWR*: 1994 trat – verzögert durch den negativen Volksentscheid in der Schweiz – der EWR in Kraft. Österreich profitierte davon über einige zusätzliche Effekte (partielle Verwirklichung der vier Freiheiten, Liberalisierung des öffentlichen Auftragswesens, Harmonisierung der Wettbewerbspolitik, Teile von Angebotseffekten – Economies of Scale). 1994 brachte die EWR-Teilnahme einen Wachstumsimpuls (einschließlich Mitnahmeeffekte) von 0,8% des BIP und eine Preisdämpfung um 1,1%. Mitnahmeeffekte und Wettbewerbseffekte im EWR hätten bis zum Jahr 2000 kumuliert eine Preisdämpfung um 3,7% und einen BIP-Anstieg von 1,9% bewirkt. Der kumulierte kurzfristige Beschäftigungsverlust („Kosten“ der Anpassung an den Binnenmarkt) in den Jahren 1994 und 1995 wurde mit rund 17.000 berechnet.

3 *EU-Mitgliedschaft (Binnenmarkt)*: Am 1. Jänner 1995 wurde Österreich Mitglied der EU. Hier werden zunächst nur die Auswirkungen der Teilnahme am Binnenmarkt berücksichtigt: zusätzliche Integrationseffekte (Eintritt in die Zollunion; *Stankovsky*, 1994; Verringerung der Handelskosten, erhöhte Standortattraktivität, intensiverer Wettbewerb), Effekte durch die Anpassung der Landwirtschaftspolitik an die GAP (Preissenkungen, Einkommenseinbußen der Landwirte) sowie Budgeteffekte (Nettozahlungen an die EU und inländische Anpassungskosten; Gesamtbudgetbelastung 1995 2% des BIP)¹⁷⁾. Einschließlich der zusätzlichen EU-Effekte (Abweichungen von der Basislösung im Jahr 2000: reales BIP +2,8%, Preisniveau -3,3%)¹⁸⁾ und der vorangegangenen Integrationseffekte (EFTA, EWR) ergibt sich ein kumulierter Wachstumsimpuls bis zum Jahr 2000 von 4,7%, also ähnlich dem Binnenmarkteffekt für die EU (hochgeschätzt bis zum Jahr 2000: +5%). Das Preisniveau könnte insge-

samt kumuliert im Jahr 2000 um 7% niedriger sein als ohne Integration (EU -7,3%).

Mit den Auswirkungen des österreichischen EU-Beitritts (Teilnahme am Binnenmarkt) auf die einzelnen Sektoren beschäftigen sich zahlreiche Studien (*Richter*, 1993, *Breuss – Kitzmantel*, 1993, *Breuss – Kratena – Schebeck*, 1994, *Keuschnigg – Kohler*, 1996). Grundsätzlich werden sich in jenen Sektoren, die bisher bereits durch den Außenhandel voll der Konkurrenz ausgesetzt waren (also in den meisten Industriebranchen) kaum Änderungen ergeben. In den bisher geschützten Sektoren (Landwirtschaft, Nahrungsmittelindustrie, Dienstleistungsbereiche wie Banken und Versicherungen) sind bedeutende Änderungen zu erwarten¹⁹⁾.

WACHSTUMSEFFEKTE – „DYNAMISCHE“ EFFEKTE

Baldwin (1989, 1992B, 1993, 1994) kritisierte schon früh, die *Cecchini*-Berechnungen würden die eigentlichen Wachstumseffekte der Integration (erhöhte Investitionschancen durch einen einheitlichen Markt) unterschätzen.

Aufgrund einfacher wachstumstheoretischer Annahmen kommt er zu dem Schluß, daß die Integrationseffekte des *Cecchini*-Berichts (BIP +4,5%, Inflation -6,5%) nur Anstoßeffekte sind und langfristig in einen neuen, höheren Wachstumspfad in der EG münden könnten.

Die aus einer Cobb-Douglas-Produktionsfunktion ($Y = Q K^{\theta + \alpha} L^{1-\alpha}$) abgeleitete Wachstumsformel für Integration („dynamische Integrationseffekte“) nach *Baldwin* (1993; siehe auch *Hansen – Heinrich – Nielsen*, 1992, S. 215ff) lautet:

$$y = \frac{1}{1 - (\theta + \alpha)} q,$$

Y ... reales BIP, K ... Kapitalstock, L ... Arbeitseinsatz. Die Skalenerträge (Economies of Scale) sind durch die Summe der Produktionselastizitäten ($\theta + \alpha$) gegeben. Q ... gesamtwirtschaftliche Effizienz (z. B. Anstieg durch Schaffung des Binnenmarktes: „statische Effekte“),

y ... Veränderungsrate des realen BIP $\left(\frac{\Delta Y}{Y}\right)$, q ...

Veränderungsrate der gesamtwirtschaftlichen Effizienz $\left(\frac{\Delta Q}{Q}\right)$.

Der dynamische Effekt auf das reale BIP besteht im Effizienzanstieg infolge des Binnenmarktes (und der Währungsunion), multipliziert mit dem „Baldwin-Multiplikator“ $\frac{1}{1 - (\theta + \alpha)}$. Im Falle konstanter Skalenerträge ($\theta = 0$) und einer Produktionselastizität des Faktors Kapital von

¹⁹⁾ Die bisherigen Effekte der Teilnahme Österreichs am Binnenmarkt evaluiert *Breuss* (1996B).

¹⁷⁾ In den makroökonomischen Modellsimulationen von *Breuss – Kratena – Schebeck* (1994) erhöhen die mit dem EU-Beitritt verbundenen Budgetbelastungen die Staatsverschuldung (nachfragewirksam). In den Simulationen mit dem dynamischen CGE-Modell von *Keuschnigg – Kohler* (1996) wird die Budgetbelastung durch eine Anhebung der Steuern (nachfragedämpfend) aufgefangen.

¹⁸⁾ Interessanterweise kommen *Keuschnigg – Kohler* (1996) mit einem dynamischen allgemeinen Gleichgewichtsmodell für Österreich zu ähnlichen Ergebnissen des EU-Beitritts. Sie errechnen einen langfristigen Anstieg des realen BIP von 2,6%, allerdings nur eine Dämpfung der Verbraucherpreise um 1,5%. *Neck – Schäfer* (1994, S. 172) schätzen mit dem McKibbin-Sachs-Welt-Makromodell einen langfristigen Anstieg des realen BIP von 5,6% und eine Dämpfung der Verbraucherpreise um 4,2%. Diese Werte beziehen sich allerdings auf die Effekte des EU-Beitritts verglichen mit einem Nichtbeitritt ohne EWR-Status.

$\alpha = 0,3$ beträgt der Baldwin-Multiplikator 1,4. Wenn der „statische“ Integrationseffekt des Binnenmarktes 5% ausmacht („Cecchini-Bericht“), erreicht also der Gesamteffekt 7%. Bei steigenden Skalenerträgen ($\theta > 0$) ist der Baldwin-Multiplikator entsprechend größer – im Extremfall, wenn $(\theta + \alpha) \rightarrow 1$, unendlich groß. Baldwin (1992B, S. 170) ermittelt (statische und dynamische) Gesamteffekte einer Teilnahme am Binnenmarkt von 3,3% bis 11,7% für Frankreich, 3,4% bis 14,9% für Deutschland, 3,4% bis 14,2% für die Niederlande, 3,1% bis 12,5% für Großbritannien und 3,5% bis 15,4% für Belgien (jeweils langfristiges reales BIP-Wachstum).

Die EU (siehe Art. 130f EGV) fördert und unterstützt zur Stärkung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit bewußt alle Forschungsmaßnahmen (mehrjährige Rahmenprogramme, Art. 130j EGV) und klammert sie auch vom Verbot der staatlichen Beihilfen größtenteils aus²⁰). Nach der „neuen“ endogenen Wachstumstheorie ist eine solche bewußte Investition in Humankapital und in den technischen Fortschritt das bestimmende Element zur Veränderung des langfristigen Wachstumspfades (Steady-state-Wachstumsrate) einer Volkswirtschaft (Grossman – Helpman, 1991, Barro – Sala-i-Martin, 1995). Bisherige Tests (z. B. Landau, 1995) verwerfen allerdings die Hypothese, wonach die Mitgliedschaft in der EG (im wesentlichen die Zollunion und teilweise harmonisierte Politikbereiche, aber noch kein Binnenmarkteffekt) einen signifikanten Einfluß auf das Wirtschaftswachstum ihrer Mitglieder gehabt hätte. Zwischen dem Wachstum in den EG-Staaten und den Nicht-EG-Staaten bestand kein statistisch signifikanter Unterschied (Sample: 17 OECD-Länder). Solche Ergebnisse schließen jedoch nicht aus, daß der Binnenmarkt in Zukunft das Wachstum in der EU beschleunigt.

WIRTSCHAFTS- UND WÄHRUNGS- UNION (WWU)

Die Schaffung der WWU ist eine wahre „Jahrhundertaufgabe“. Zum ersten Mal in der Geschichte wird vom Prinzip „Ein Land – eine Währung“ abgegangen. Die EU – ein Staatenverbund unabhängiger Nationalstaaten – will im Jahr 1999 eine Einheitswährung einführen. Die WWU besteht nach dem Vertrag von Maastricht (EUV) aus zwei Komponenten: dem Binnenmarkt (in Kraft seit 1. Jänner 1993) und der Währungsunion (ab 1999). Die Währungsunion ist unter den Integrationsformen – Freihandelszone, Zollunion, Gemeinsamer Markt

²⁰ Die generell zulässige Beihilfenintensität beträgt für „vorwettbewerbliche“ – marktnähere – Forschung und Entwicklung 25% und für Grundlagenforschung in der Industrie 50%, doch kann ein Zuschlag für Klein- und Mittelbetriebe (10 Prozentpunkte), Fördergebiete (5 oder 10 Prozentpunkte) und Vorhaben im Rahmen der Prioritäten des Rahmenprogramms für die Forschung und Entwicklung (15 Prozentpunkte) gewährt werden (EG, 1996A S. 76, Tondl, 1996, S. 19).

oder Binnenmarkt, Währungsunion – Krönung und Abschluß der wirtschaftlichen Integration in Europa. Anlässlich seiner Tagung in Madrid verabschiedete der Europäische Rat im Dezember 1995 den endgültigen Zeitplan („Szenario“) für die Einführung der vom ECU zum Euro umbenannten europäischen Einheitswährung (Übersicht 3). Er berücksichtigte dabei die Vorstellungen der Europäischen Kommission (EG, 1995) und des Europäischen Währungsinstituts (EWI, 1995).

Die theoretische Begründung für den Eintritt in einen einheitlichen Währungsraum liefert vorwiegend die Theorie optimaler Währungsräume (optimal currency area – OCA-Theorie) Mundell (1961), der Pionier auf diesem Gebiet, untersuchte, welche Kosten die Fixierung der Wechselkurse (damals im Rahmen des Bretton-Woods-Systems) haben würde. Im Zusammenhang mit der Einführung des Euro in der EU geht es um die grundlegende Frage, ob die EU ein „optimaler Währungsraum“ ist.

Die OCA-Theorie basiert auf drei Kriterien:

1. *Faktormobilität*: Werden zwei oder mehrere Länder durch Fixierung ihrer Wechselkurse (oder Einheitswährung) integriert, so können asymmetrische exogene Störungen (Schocks) hohe Anpassungskosten nach sich ziehen, wenn nicht alle Volkswirtschaften dieselbe Wirtschaftsstruktur aufweisen und die Preise rigide sind. Durch Wanderung der Produktionsfaktoren (insbesondere der Arbeit) können über eine Anpassung der relativen Faktorpreise die Störungen kompensiert und so die Kosten vermieden werden (Mundell, 1961).
2. *Grad an Offenheit einer Volkswirtschaft*: Nach McKinnon (1963) ist ein flexibler Wechselkurs umso weniger wirksam, je offener eine Volkswirtschaft ist (d. h. je größer der Außenhandelsanteil ist). Wechselkursänderungen destabilisieren das interne Preisniveau und haben wenig positive Effekte auf die Reallohne und die Terms of Trade. Eine relativ geschlossene – große – WWU (EU 15) wäre daher zu begrüßen.
3. *Produktdiversifikation*: Nach Kenen (1969, 1995) eignen sich Regionen mit hoher Produktdiversifikation besser für eine WWU als Länder mit einer geringen. Letztere sind stärker von großen Störungen betroffen (Die Erdölpreisschocks etwa beeinträchtigten Länder mit geringer Erdölimportnachfrage weniger, weil sie – wie z. B. Norwegen und England – über eigene Erdölvorkommen verfügen.)

Bayoumi (1994) lieferte erstmals eine überzeugende Formalisierung der bis dahin nur verbalen Argumente der OCA-Theorie. Er unterstreicht in seinem Modell die Wichtigkeit der Mobilität der Arbeitskräfte (Mundell-Argument). Darüber leitet Bayoumi auch Folgerungen für die schrittweise Teilnahme an einer Währungsunion ab.

Übersicht 3: Szenario für die Einführung der einheitlichen Währung in der EU

Stand vom „EU-Gipfel“: Tagung des Europäischen Rates in Madrid am 15 und 16. Dezember 1995

Phase A: 1998 – Vorbereitung auf die WWU

Zu Beginn der Phase:

- Verzeichnis der teilnehmenden Mitgliedstaaten (Prüfung der Konvergenzkriterien Art. 109j, 109l EGV)

Beschluß des Rates mit qualifizierter Mehrheit im Frühjahr 1998 (basierend auf Daten von 1997)

- Termin für den Start der WWU angekündigt (oder bestätigt)
- Endtermin für die endgültige Umstellung auf die einheitliche Währung
- Errichtung des ESZB und der EZB
- Bekanntgabe des Termins für die Ausgabe der europäischen Banknoten

Während der Phase: Umsetzung der beschlossenen Maßnahmen:

- Rechtliche Rahmenbedingungen (Verträge, Auf- und Abrunden usw.)
- Zentrale Koordinierungsstelle
- Umstellungspläne von Banken- und Finanzsektor

Phase B: 1999/2001 – Beginn der WWU

Zu Beginn der Phase:

- 1. Jänner 1999: Festlegung der Umrechnungskurse
- „Euro“ wird zur eigenständigen Währung (1 Korb-ECU = 1 Einheitswährungs-Euro und ersetzt nationale Währungen vollständig)
- Übergang nationaler Geldpolitik auf ESZB bzw. EZB und Geld- und Wechselkurspolitik in Euro
- Interbanken-, Geld-, Kapital- und Devisenmärkte in Euro
- Neuemissionen der öffentlichen Hand in Euro („kritische Masse“)
- Jeweilige Brutto-Zahlungssysteme in Euro (Target des EWU)

Während der Phase:

- Banken und Finanzinstitute setzen Umstellung fort („Verbraucher verwenden weiter nationale Währungen“)
- Öffentliche und private Nichtbanken setzen die Umstellung soweit als möglich fort

Phase C: 2002 – Einführung der Einheitswährung

Zu Beginn der Phase:

- 1. Jänner 2002: Einführung von Euro-Banknoten und –Münzen
- Umstellung der Banken (Massen-Zahlungsverkehrssysteme)

Innerhalb von 6 Monaten:

- Einzug von Noten und Münzen in nationaler Währung
- Vollständige Umstellung des öffentlichen und des privaten Sektors

- Mit 1. Juli 2002 verlieren nationale Banknoten und Münzen im gesamten europäischen Währungsgebiet ihre Gültigkeit als gesetzliches Zahlungsmittel

Q: EG (1995), EWU (1995) ESZB – Europäisches System der Zentralbanken, EZB – Europäische Zentralbank

Wenn ein Land neu in eine bestehende Währungsunion eintritt, profitiert es von den geringeren Transaktionskosten im Handel mit der gesamten Währungsunion. Die bisherigen WWU-Teilnehmer gewinnen dagegen nur aus dem Handel mit den Neueintretenden. Der größte Nutzen ergibt sich demnach zu Beginn der Bildung einer WWU.

Die OCA-Theorie wurde in zahlreichen Studien empirisch untersucht, um jene Gruppe von Ländern zu identifizieren, die einen optimalen Währungsraum bilden. Referenzregionen für Europa waren etwa die Bundesstaaten der USA oder Kanadas. Ein Überblick über die verschiedenen empirischen Befunde der OCA-Theorie findet sich in Breuss (1996A, Übersicht 2). In manchen Studien erweisen sich nicht einmal die USA als optimaler Währungsraum. Zudem finden die meisten OCA-Analysen (Schockanalysen)²¹⁾ nur einen kleinen Kreis von Ländern, die geeignet wären, eine Währungsunion zu bilden. Kritiker werfen der OCA-Theorie vor, sie orientiere sich zu sehr an realwirtschaftlichen Kriterien (Faktormobilität, Außenhandel), und monetäre Kriterien kämen zu kurz (De Grauwe, 1995). In Anlehnung an eine Idee von

Vaubel (1978), wonach die Konvergenz der realen Wechselkurse in Europa ein adäquates Kriterium für die Zugehörigkeit zu einem optimalen Währungsraum sein könnte, zeigt Breuss (1996A, S. 12), daß sich rund sieben Staaten der EU (Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Luxemburg, Niederlande und Österreich) aufgrund ihres hohen Gleichklangs von realen (und nominellen) Wechselkursen – auch während der großen Turbulenzen im EWS im September 1992 und im August 1993 – als OCA eignen würden.

Der Maastricht-Vertrag definiert für die Teilnahme an der WWU fünf „Konvergenzkriterien“: Preisstabilität, Niveau der langfristigen Zinssätze, Stabilität der Wechselkurse im Rahmen des Wechselkursmechanismus des EWS, Defizit der öffentlichen Haushalte und Staatsverschuldung (Breuss, 1996A, Übersicht 3). Sie sind ökonomisch schwer zu begründen (De Grauwe, 1995), doch durch den Maastricht-Vertrag EU-Recht und damit verbindlich. Welche Länder schließlich in der ersten Runde an der WWU am 1. Jänner 1999 werden teilnehmen können, ist eine politische Entscheidung und daher völlig offen (der Europäische Rat der Staats- und Regierungschefs entscheidet laut Art. 109j Abs. 2 EGV). Die Europäische Kommission wird die Konvergenzkriterien Anfang 1998 auf Basis der Daten von 1997 überprüfen. Nach den Prognosen für 1997 (OECD, EU) könnte – wenn man den Maastricht-Vertrag entsprechend Art. 104c Abs. 2 auslegt – ein Kreis von sieben bis neun Ländern (Breuss, 1996A, Übersicht 6) 1999 die WWU

²¹⁾ Neben den Schockanalysen nach dem Vorbild von Bayoumi – Eichengreen (1994; Nachfrage- oder Angebotschock) wird auch mit Clusteranalysen aufgrund realwirtschaftlicher Kriterien versucht, Gruppen von Ländern zu identifizieren, die ökonomisch „zueinander passen“ (d. h. überhaupt zu einem Integrationsraum gehören sollten; Tichy, 1994; Jacquemin – Sapir, 1996, im Falle der Prüfung der passenden Länder für ein „Kerneuropa“)

bilden. Es sind dies im wesentlichen jene Länder, die in den vergangenen Jahren ohnehin einen engen Wechselkursverbund mit der DM bildeten (Deutschland mit Frankreich, Irland, Luxemburg, den Niederlanden, Österreich, Finnland und Schweden). Finnland und Schweden nehmen allerdings zur Zeit nicht am Wechselkursmechanismus des EWWS teil und könnten daher in der ersten Runde noch nicht aufgenommen werden.

Die Vor- und Nachteile der WWU hängen zum einen davon ab, wie groß sie ist, und leiten sich zum anderen von pragmatischen Überlegungen ab (Wegfall der Transaktionskosten); sie lassen sich aber auch wachstumstheoretisch begründen (EG, 1990, Baldwin, 1991, Breuss, 1992A). Mit ähnlichen wachstumstheoretischen Argumenten wie im Falle des Binnenmarktes kommt Baldwin (1991) zu dem Schluß, daß die Nutzung von Economies of Scale und der Vorteil eines größeren Kapitalmarktes, auf dem sowohl Risikoprämien als auch Wechselkursunsicherheiten wegfallen, Investitionsanreize und damit langfristige Wachstumseffekte von bis zu 15% des realen BIP bringen müßten (eine Zusammenstellung dieser Schätzungen findet sich in Breuss, 1996A, Übersicht 5)²²⁾

OSTERWEITERUNG DER EU

Die Osterweiterung bedeutet nicht nur eine finanzielle Herausforderung für die EU (Breuss, 1995B), sondern ist auch theoretisch interessant²³⁾. Sie erfordert nämlich – wie die NAFTA – die Integration von zwei völlig unterschiedlich hoch entwickelten Regionen: Die „reiche“ alte EG verbindet sich mit den „armen“ Staaten Ost-Mitteleuropas (Stankovsky, 1995). Die daraus folgenden Effekte werden mit den neuen Ansätzen der „Economic Geography“ erklärt, die sich auch mit „Multi-Speed“-Fragen beschäftigt (Martin – Ottaviano, 1995, Tichy, 1996). Mit der Osterweiterung gerät die EU annähernd in eine Position, die der Kemp-Wan-Proposition entspricht: Nach Kemp – Wan (1976) besteht für eine Zollunion ein Anreiz, immer größer zu werden, bis sie in einen Zustand weltweiten Freihandels übergeht (Kritik daran übt Ritzberger, 1990). Casella (1996) kommt mit einem Modellansatz nach dem Vorbild von Krugman (1991) zu dem Schluß, daß theoretisch bei der Vergrößerung eines Handelsblocks (Osterweiterung) kleinere

Länder (MOEL) tendenziell von der Integration stärker profitieren als große

Neben den üblichen Ansätzen von Viner (1950) und Smith-Venables-Modellen des Handels zwischen der EG und den MOEL (Gasiorek – Smith – Venables, 1994B) werden zur Schätzung der Handelspotentiale vor allem Gravitationsmodelle eingesetzt (EG, 1994B, Hamilton – Winters, 1992, Baldwin, 1994, Linnemann, 1966, Helpman – Krugman, 1985, und Bergstrand, 1989, liefern theoretische Begründungen der Gravitationsgleichung). Gravitationsmodelle ergeben meist sehr hohe Handelsströme – weit über dem aktuellen Gewicht des Osthandels westlicher Industriestaaten

Die Auswirkungen auf einzelne Länder wurden bisher mit makroökonomischen Modellen ermittelt (z. B. für Österreich Breuss – Schebeck, 1996). Die möglichen Integrationseffekte (direkte Handelseffekte, indirekte Effekte und transferbedingter Außenhandel) sind nicht sehr groß: Über einen Zeitraum von neun Jahren (2000 bis 2008) würde der EU-Beitritt von 10 ostmitteleuropäischen Ländern (MOEL) Österreichs BIP real um 1,7% erhöhen; der größte Teil davon würde aus der Integration der unmittelbaren Nachbarstaaten Slowenien, Slowakei, Tschechien und Ungarn herrühren (+1,4%).

Grundlage dieser Berechnungen waren Schätzungen der Kosten einer Osterweiterung für die EU (Breuss, 1995B) und der Integrationseffekte in den MOEL. Landesmann – Pöschl (1995) schätzen dieses Wachstumspotential der MOEL im Falle eines EU-Beitritts unter Berücksichtigung möglicher Beschränkungen ihrer Zahlungsbilanzen. Dieser Ansatz geht auf Thirlwall (1979) zurück und erklärt das Wirtschaftswachstum aus der Leistungsbilanzbeschränkung („Thirlwall-Gesetz“). Da die MOEL durch den raschen Aufholprozeß im Zuge der Transformation vermehrt Importe benötigen, wird die Leistungsbilanzverschlechterung zunehmend ein Hindernis für eine weitere Expansion.

„MULTI-SPEED EUROPE“: EUROPA DER ZWEI GESCHWINDIGKEITEN

Krugman (1991) ist ein Pionier auf dem Gebiet der neuen Integrationstheorie, die er „Economic Geography“ oder „Geography and Trade“ nennt. Er verknüpft die moderne Außenhandelstheorie mit der Regionalökonomie und kommt dabei zu überraschenden neuen Einsichten.

Das theoretische Grundgerüst basiert wiederum auf dem Dixit-Stiglitz-Ansatz (Dixit – Stiglitz, 1977) der monopolistischen Konkurrenz (Economies of Scale) mit Produktvielfalt, den bereits Smith – Venables (1988) für die Analyse der Binnenmarkteffekte verwendeten

Krugman (1991) versucht, modellendogen zu erklären, warum sich Agglomerationen der Industrie in nur weni-

²²⁾ Wirtschaftspolitische Aspekte der WWU untersucht u. a. Wagner (1995)

²³⁾ Die MOEL (die „mittel- und osteuropäischen Länder“) werden seit dem Zusammenbruch des Kommunismus im Jahre 1989 stufenweise an die EU herangeführt: zunächst durch Europaabkommen (Assoziationsabkommen), deren Präambel eine Beitrittsoption enthält. Für die Osterweiterung der EU kommen derzeit 10 assoziierte MOEL in Frage (Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn, Slowenien, Bulgarien, Rumänien, Estland, Lettland, Litauen). Die Beitrittsverhandlungen können frühestens ein halbes Jahr nach Abschluß der Regierungskonferenz, also voraussichtlich Anfang 1998 beginnen.

gen Regionen eines Landes bilden („Core-Periphery“-Entwicklung). Daß eine Region sich zu einem Zentrum entwickelt (das Industriewaren herstellt), während eine andere die landwirtschaftliche Peripherie bleibt, hängt vom Zusammenspiel folgender Parameter ab: Economies of Scale, Transportkosten und Anteil der Gesamtausgaben für Industriewaren

Bezugnehmend auf die Schaffung des europäischen Binnenmarktes im Jahre 1993 sieht es *Krugman* (1991, S. 8) nicht mehr als Aufgabe der Standard-Außenhandelstheorie, die Beziehungen zwischen den Ländern innerhalb des gemeinsamen Marktes zu erklären. Im Binnenmarkt wird die Außenhandelstheorie deshalb von der Regionalökonomie abgelöst. Eine ähnliche Argumentation verfolgt *Breuss*, 1992C)

Martin – Ottaviano (1995) modellieren mit dem *Krugman*-Modelltyp ein „Multi-Speed Europe“: Mit der Osterweiterung der EU, aber auch mit der Schaffung der Währungsunion werde die Wirtschaftsentwicklung in Europa von einem „Multi-Speed“-Prozeß geprägt sein („ins“ versus „outs“ bzw. „prä-ins“). Sie treffen dazu folgende Annahmen:

- drei Länder (zwei gleich „reiche“ bilden eine Integrationsgemeinschaft, ein drittes, „armes“ Land bleibt außerhalb),
- zwei Typen von Konsumenten: Arbeiter und Unternehmer
- Die Nutzenfunktion umfaßt ein Numéraire-Gut, das mit konstanten Skalenerträgen erzeugt wird, und ein Güterbündel aus vielen verschiedenen Produkten.
- Berücksichtigung von Transaktionskosten zwischen den Ländern (Transportkosten).
- Zwei Produktionsfaktoren: Arbeit und Kapital (Humankapital)

Folgende Fragen sollen beantwortet werden:

1. Würde die aus einer Konzentration in Kerneuropa folgende Situation eines „Europa der zwei Geschwindigkeiten“ die Lage der Außenseiter verschärfen?
2. Ist eine Übergangsperiode notwendig, in der die „armen“ Länder nicht integriert sind, um eine massive Reallokation in das „reiche“ Zentrum zu vermeiden, bis sich die Einkommenslücke schließt?
3. Oder vergrößert die Übergangsperiode das Risiko der weiteren Konzentration auf das Zentrum? In diesem Fall würden die Einkommensniveaus der „reichen“ und der „armen“ Länder weiter auseinanderdriften, und eine Integration der „armen“ Länder wäre nicht mehr möglich.

Wenn Migration während der Übergangsperiode (keine Integration des „armen“ Landes) ausgeschlossen ist, können die Unternehmer wählen, in welchem Land sie produzieren wollen, aber nicht selbst auswandern.

Übersicht 4: 3 Integrations-Szenarien

	Land A	Land B	Land C
<i>Vorintegrationszenario:</i>			
Hohe Transportkosten. Mobilität (Migration) des Humankapitals. Konvergenz			
Einkommen	2.325	2.325	2.295
Preisindex	1.836	1.836	1.924
Realeinkommen	1.520	1.520	1.452
Bevölkerung	2.010	2.010	1.980
Realeinkommen pro Kopf	0.756	0.756	0.733
Rendite des Humankapitals			
Nominell	1.917	1.917	2.004
Real	1.253	1.253	1.268
<i>One-shot-Integrationszenario:</i>			
Transportkosten zwischen allen Ländern fallen gleichzeitig. keine Migration			
Einkommen	2.334	2.334	2.276
Preisindex	1.000	1.000	1.000
Realeinkommen	2.334	2.334	2.276
Bevölkerung	2.010	2.010	1.980
Realeinkommen pro Kopf	1.161	1.161	1.149
Rendite des Humankapitals			
Nominell	1.944	1.944	1.944
Real	1.944	1.944	1.944
<i>Integration der 2 Geschwindigkeiten:</i>			
Transportkosten fallen zunächst nur zwischen Land A und B („Zentrum“) und erst später zwischen dem Zentrum und Land C („Peripherie“)			
Einkommen	2.350	2.350	2.244
Preisindex	1.251	1.251	1.924
Realeinkommen	2.009	2.009	1.419
Bevölkerung	2.010	2.010	1.980
Realeinkommen pro Kopf	0.999	0.999	0.717
Rendite des Humankapitals			
Nominell	1.992	1.992	1.841
Real	1.703	1.703	1.164

Q: *Martin – Ottaviano* (1995), S. 14–16. Die Zahlen sind Ergebnisse von Simulationen mit dem Multi-Speed-Europe-Modell. Sie sind daher dimensionslos und repräsentieren nur relative Größenordnungen zwischen den Ländern

Wenn die beiden Länder innerhalb des „Binnenmarktes“ ihre Transportkosten senken, werden die Ressourcen vom ausgeschlossenen Land in das Zentrum umgelenkt. Innerhalb eines Binnenmarktes sind die gegenseitigen Exportchancen immer höher als gegenüber dem ausgeschlossenen Land.

Wenn Migration erlaubt ist, d. h. wenn Unternehmer selbst auswandern können, zieht der Ausschluß des „armen“ Landes eine Agglomeration in den „reichen“ Ländern (im Zentrum) nach sich. Hauptdeterminante für die Standortallokation sind die Einkommensdifferenziale. Dieser Prozeß der vorübergehenden Konzentration kann kumulativ wirken und letztlich das arme Land noch ärmer machen, wodurch seine Chancen auf Integration schwinden.

Im folgenden werden drei Integrationszenarien untersucht: Szenario I behandelt eine Situation vor der Integration, d. h. die Transportkosten zwischen den Ländern bleiben bestehen. Freihandel mit dem homogenen Gut und Faktormobilität des Humankapitals müßten, wenn Unternehmer von A und B nach C wandern, langfristig zum Ausgleich der Faktorpreise von Arbeit und Kapital führen (Übersicht 4). Dies ist das Standardergebnis der Außenhandelstheorie (Heckscher – Ohlin): Außenhandel allein bewirkt Faktorpreisausgleich. Das Realeinkommen pro Kopf bleibt in C niedriger. Faktormobilität (Szenario II) bewirkt eine Konvergenz der Pro-Kopf-Einkommen, nicht aber Freihandel allein (Wegfall der Transportko-

sten; Szenario II). Obwohl sich in beiden Fällen die Faktorpreise angleichen, ist die „Wohlfahrt“ – gemessen am realen Pro-Kopf-Einkommen – in Szenario II höher, da die Transportkosten wegfallen. Wollte man gleichzeitig Konvergenz der Pro-Kopf-Einkommen und höhere Wohlfahrt erzielen, sollte man zunächst Faktormobilität (Kapitalmobilität) zulassen und erst nach Angleichung der Einkommen den Handel liberalisieren.

Szenario III entspricht einer partiellen Integration, in der die Transportkosten nur zwischen den Ländern A und B beseitigt werden. Reale Renten sind dann im „Zentrum“ (Land A und B) höher als in der „Peripherie“ (Land C). Langfristig wird das Humankapital von C in das „Zentrum“ wandern; damit wächst die Diskrepanz der Einkommen und des Preisniveaus.

In der Übergangsperiode (solange Land C ausgeschlossen bleibt) konzentriert sich das Humankapital im „Zentrum“ (Agglomerationseffekt).

Wenn letztlich Land C integriert wird, kommt dieser Prozeß der Divergenz zum Stillstand, er wird aber durch den Faktorpreisausgleich nicht umgekehrt. Wenn die Aufnahme von Land C nur unter der Bedingung der Konvergenz in der Übergangsphase erfolgen kann, wird C nie integriert werden können.

GLOBALISIERUNG

Mit zunehmender Integration der Weltmärkte unter der Schirmherrschaft der WTO durch Liberalisierung von Handel und Dienstleistungen, durch Freizügigkeit von Kapital und Arbeit ist eine regionale Abschottung – durch Zollunion, Freihandelszone, Binnenmarkt usw. – kaum mehr möglich. Nicht nur in den Nord-Süd-Beziehungen (Industrieländer mit Entwicklungsländern bzw. Schwellenländern) werden dadurch die protektionistischen Dämme aufgebrochen, sondern auch die Ost-West-Beziehungen haben sich seit dem Zusammenbruch des Kommunismus im Jahre 1989 völlig verändert. Die Globalisierung könnte langfristig bewirken, daß durch einen weltweiten Faktorpreisausgleich das Einkommensniveau des „reichen“ Nordens sinkt und jenes des „armen“ Südens bzw. des Ostens steigt. Dies wäre die langfristige Konsequenz eines vollkommen freien Welthandels mit Faktormobilität zwischen Regionen mit ursprünglich unterschiedlichem Einkommensniveau (Standardaussage des Heckscher-Ohlin-Modells).

Angesichts der vollkommenen Mobilität des Kapitals (Standortverlagerungen) sind nationalstaatliche wirtschaftspolitische Maßnahmen unwirksam – etwa um in Hochlohnländern die Beschäftigung in der Produktion jener Güter zu sichern, die Niedriglohnländer auch bereits erzeugen können²⁴⁾.

²⁴⁾ Die Auswirkungen der Globalisierung auf Österreich untersuchen Hahn – Mooslechner – Pfaffermayr (1996).

Zur Erklärung der verschiedenen Entwicklungen durch Globalisierung adaptieren *Krugman – Venables* (1995) das „Geography-and-Trade“-Modell von *Krugman* (1991) und wenden es nun nicht auf zwei Regionen innerhalb eines Landes an, sondern auf zwei Länder (reicher Norden und armer Süden), also auf Nord-Süd-Beziehungen im Handel und bezüglich der Standortwahl. Ihr Modell berücksichtigt die Auswirkungen der Globalisierung auf das Realeinkommen. Es geht davon aus, daß sich die zwei Länder (der Norden und der Süden) in ihrem Entwicklungsniveau nicht wesentlich unterscheiden (um a priori komparative Vorteile auszuschalten), daß sich aber die internationale Arbeitsteilung spontan entwickelt und eine „Core-Periphery“-Beziehung zustande kommt (ähnliche Überlegungen stellen *Krugman – Venables*, 1996, an).

Es gibt zwei gegensätzliche Aussagen bzw. Vermutungen über die Folgen der Globalisierung:

1. Sie bewirkt eine „ungleiche“ Entwicklung – einen Anstieg des Pro-Kopf-Einkommens der Reichen auf Kosten der Armen Länder (Debatte über die NIEO – New International Economic Order in den siebziger Jahren).
2. Globalisierung verschlechtert die Konkurrenzfähigkeit des reichen Nordens (*Wood*, 1994), mit der Folge, daß die niedrigen Arbeitskosten im Süden Arbeitsplätze im Norden vernichten.

Die Antwort *Krugman – Venables* (1995) ist überraschend: Beide Aussagen haben (zu unterschiedlichen Zeiten) ihre Berechtigung, man müsse die verschiedenen Phasen der Globalisierung berücksichtigen:

- Wenn die Transportkosten zwischen Nord und Süd leicht sinken, prognostiziert das Modell zu Beginn große Ungleichheiten: ein „Core-Periphery“-Muster entsteht spontan. Länder an der Peripherie (im Süden) erleiden Einkommensverluste.
- Wenn die Transportkosten weiter sinken, kommt eine Konvergenz der Pro-Kopf-Einkommen in Gang. Die Länder im Süden beginnen zu gewinnen, und jene im Norden verlieren.

In diesem relativ einfachen Modell verläuft die Entwicklung der Weltwirtschaft U-förmig: Einer Divergenz folgt eine Konvergenz der Pro-Kopf-Einkommen.

Das Modell von *Krugman – Venables* (1995) ist ein Hybrid-Modell aus Komponenten eines Außenhandelsmodells mit monopolistischer Konkurrenz (*Dixit – Stiglitz*, 1977): Der Handel mit differenzierten Produkten involviert Transaktions- bzw. Transportkosten. Dieser Ansatz wird kombiniert mit einem Außenhandelsmodell mit Zwischenprodukten, die keine Transportkosten verursachen (*Ethier*, 1982). Faktormobilität (Arbeit) wird ausgeschlossen. Dadurch sind Lohndifferenziale zwischen den Ländern möglich. Die Beseitigung der Transportkosten

kann letztlich eine Reindustrialisierung des Südens auslösen.

LITERATURHINWEISE

- Aiginger, K., „Handelsschaffung und Handelsablenkung durch die beiden Integrationsblöcke 1960-1970“, Quartalshefte der Girozentrale, 1973, 8(1-2), S. 47-59
- Alho, K., *The Economic Consequences of EU Enlargement for the Entrants: The Case of Finland*, ETLA, Helsinki, 1994 (mimeo)
- Alho, K., Widgrén, M., „Finland: Economics and Politics of EU Accession“, *The World Economy*, 1994, 17(5), S. 701-709.
- Antille, G., Bacchetta, M., Carlevaro, F., Müller, T., Schmitt, N., „The European Economic Area: A General Equilibrium Assessment for the Swiss Economy“, *Université de Genève, Cahier*, 1992, (92/02)
- Bagwell, K., Staiger, R. W., „Multilateral Tariff Cooperation During the Formation of Customs Unions“, *CEPR Discussion Paper Series*, 1994, (962)
- Bakoven, A. F., „The Completion of the Common Market in 1992: Macro-Economic Consequences for the European Community“, *CPB Research Memorandum*, 1989, (56)
- Balassa, B., „Tariff Reductions and Trade in Manufactures among the Industry Countries“, *American Economic Review*, 1966, 56(3), S. 466-473
- Baldwin, R. E., „Growth Effects of 1992“, *Economic Policy*, 1989, 9, S. 247-282
- Baldwin, R. E., „On the Microeconomics of the European Monetary Union“, in „The Economics of EMU Background Studies for European Economy, No 44, 'One Market, One Money'“, *European Economy, Special Edition*, 1991, (2), S. 21-35.
- Baldwin, R. E. (1992A), „The Economic Logic of EFTA Countries Joining the EEA and the EC“, *EFTA Occasional Paper*, 1992, (41)
- Baldwin, R. E. (1992B), „Measurable Dynamic Gains from Trade“, *Journal of Political Economy*, 1992, 100(1), S. 162-174.
- Baldwin, R. E., „On the Measurement of Dynamic Effects of Integration“, *Empirica*, 1993, 20(2), S. 129-145
- Baldwin, R. E., *Towards an Integrated Europe*, CEPR, London, 1994
- Barro, R. J., Sala-i-Martin, X., *Economic Growth*, New York, 1995
- Bayoumi, T., „A Formal Model of Optimum Currency Areas“, *IMF Staff Papers*, 1994, 41(4), S. 537-554
- Bayoumi, T., Eichengreen, B., „One Money or Many? Analyzing the Prospects for Monetary Unification in Various Parts of the World“, *Princeton Studies in International Finance*, 1994, (76)
- Bergstrand, J. H., „The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and the Factor-Proportions Theory in International Trade“, *Review of Economics and Statistics*, 1989, 71, S. 143-153.
- Bhagwati, J., *The World Trading System at Risk*, Princeton University Press, Princeton, NJ, 1991.
- Breuss, F., *Komparative Vorteile im österreichischen Außenhandel*, Verlag der Österreichischen Akademie der Wissenschaften, Wien, 1975
- Breuss, F., *Österreichs Außenwirtschaft 1945-1982*, Wien, 1983.
- Breuss, F. (1992A), „Was erwartet Österreich in der Wirtschafts- und Währungsunion der EG?“, *WIFO-Monatsberichte*, 1992, 65(10), S. 536-548.
- Breuss, F. (1992B), „Statische und dynamische Effekte der bisherigen Europa-Integration Österreichs“, *WIFO Working Papers*, 1992, (50)
- Breuss, F. (1992C), „Integrationsforschung in Vergangenheit und Zukunft“, *Wirtschaftspolitische Blätter*, 1992, 39(5/6), S. 608-625.
- Breuss, F., „Österreichs Wirtschaft und die europäische Integration 1945-1990“, in Gehler, M., Steininger, R. (Hrsg.), *Österreich und die europäische Integration 1945-1993*, Böhlau, Wien-Köln-Weimar, 1993, S. 451-476
- Breuss, F. (1994A), „Das EWR-Abkommen: Wie groß sind die Integrationseffekte für EFTA und EG?“, *WiSt – Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, 1994, (1), S. 1-9
- Breuss, F. (1994B), „Herausforderungen für die österreichische Wirtschaftspolitik und die Sozialpartnerschaft in der Wirtschafts- und Währungsunion“, in Haller, M., Schachner-Blazizek, P. (Hrsg.), *Europa – wohin? Wirtschaftliche Integration, soziale Gerechtigkeit und Demokratie*, Leykam, Graz, 1994, S. 111-147
- Breuss, F. (1995A), „Die vierte EU-Erweiterung – um Österreich, Finnland und Schweden“, *WIFO-Monatsberichte*, 1995, 68(2), S. 105-125.
- Breuss, F. (1995B), „Cost and Benefits of EU's Eastern European Enlargement“, *WIFO Working Papers*, 1995, (78)
- Breuss, F. (Hrsg.) (1995C), „The World Economy after the Uruguay Round“, *Schriftenreihe des Forschungsinstituts für Europafragen*, 1995, (2)
- Breuss, F. (1996A), „Die Wirtschafts- und Währungsunion: Abschluß oder Ende der Europäischen Integration?“, *WIFO Working Papers*, 1996, (86)
- Breuss, F. (1996B), „Erste Spuren des EU-Beitritts in Österreichs Wirtschaft – Ein Überblick“, *Wirtschaftspolitische Blätter*, 1996, 43 (3-4), S. 207-224
- Breuss, F. (1996C), „Austria's Approach towards the European Union“, *Wirtschaftsuniversität Wien, Forschungsinstitut für Europafragen*, IEF Working Paper, 1996, (18)
- Breuss, F., Kitzmantel, E. (Hrsg.), *Die Europäische Integration: Untersuchung der sektoralen Auswirkungen auf Österreich*, Bundesministerium für Finanzen, Institut für Finanzwissenschaft und Steuerrecht, Wien, 1993, S. 64-83
- Breuss, F., Kratena, K., Schebeck, F., „Effekte eines EU-Beitritts für die Gesamtwirtschaft und für die einzelnen Sektoren“, *WIFO-Monatsberichte, Sonderheft*, Mai 1994, S. S18-S33
- Breuss, F., Schebeck, F., *Die Vollendung des EG-Binnenmarktes – Gesamtwirtschaftliche Auswirkungen für Österreich: Makroökonomische Modellsimulationen*, WIFO, Wien, 1989
- Breuss, F., Schebeck, F. (1991A), „Österreich im EWR: Gesamtwirtschaftliche Auswirkungen“, *WIFO-Monatsberichte*, 1991, 64(5), S. 285-290.
- Breuss, F., Schebeck, F. (1991B), „Der EG-Binnenmarkt und Österreich: Sensitivitätsanalysen mit dem WIFO-Makromodell“, *Schriftenreihe der Bundeswirtschaftskammer*, 1991, (72)
- Breuss, F., Schebeck, F., „Östöffnung und Osterweiterung der EU: Ökonomische Auswirkungen auf Österreich“, *WIFO-Monatsberichte*, 1996, 69(2), S. 139-151.
- Breuss, F., Stankovsky, J., *Österreich und der EG-Binnenmarkt*, Wien, 1988.
- Breuss, F., Tesche, J., „A CGE Model of Austria: Some Implications of Trade Liberalization“, *Empirica*, 1991, 18(2), S. 135-165.
- Campa, J. M., Sorenson, T. L., „Are Trade Blocs Conducive to Free Trade?“, *Scandinavian Journal of Economics*, 1996, 98(2), S. 263-273.

- Casella, A., „On Markets and Clubs: Economic and Political Integration of Regions with Unequal Productivity“, *American Economic Review*, Papers and Proceedings, 1992, 82(2), S. 115-121
- Casella, A., „Large Countries, Small Countries and the Enlargement of Trade Blocs“, *European Economic Review*, 1996, 40(2), S. 389-415
- Catinat, M., Donni, E., Italianer, A., „The Completion of the Internal Market: Results of Macroeconomic Model Simulations“, EC Commission, Economic Paper, 1988, (65)
- Corden, W. M., „Economies of Scale and Customs Union Theory“, *Journal of Political Economy*, 1972, 80, S. 456-475.
- De Grauwe, P., „The Economics of Convergence towards Monetary Union in Europe“, CEPR Discussion Paper Series, 1995, (1213) (publiziert in *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1996, 132(1), S. 1-27)
- Dixit, A. K., Stiglitz, J. E., „Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity“, *American Economic Review*, 1977, 67(3), S. 297-308.
- EFTA, Die Auswirkungen der EFTA und der EWG auf den Handel 1959 bis 1967, EFTA-Sekretariat, Genf, 1972
- EG, Vollendung des Binnenmarktes Weißbuch der Kommission an den Europäischen Rat, Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Luxemburg, 1985
- EG, „One Market, One Money An Evaluation of the Potential Benefits and Costs of Forming an Economic and Monetary Union“, *European Economy*, 1990, (44).
- EG (1994A), „Wettbewerb und Integration: Die Fusionskontrollpolitik der Gemeinschaft“, *Europäische Wirtschaft*, 1994, (57)
- EG (1994B), „The Economic Interpenetration between the European Union and Eastern Europe“, *European Economy*, 1994, (6)
- EG, „Grünbuch“ über die praktischen Fragen des Übergangs zur einheitlichen Währung, Europäische Kommission, Brüssel, 1995
- EG (1996A), Die Wettbewerbspolitik der Europäischen Gemeinschaft. XXV Bericht über die Wettbewerbspolitik 1995, Europäische Kommission, Generaldirektion IV – Wettbewerb, Brüssel-Luxemburg, 1996
- EG (1996B), Der Binnenmarkt 1995 Bericht der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament, Kommission der Europäischen Gemeinschaften, KOM(96) 51 endg., Brüssel, 1996.
- Emerson, M., et al., „The Economics of 1992: An Assessment of the Potential Economic Effects of Completing the Internal Market of the European Community (Cecchini-Bericht)“, *European Economy*, 1988, (35).
- Ethier, W. J., „National and International Returns to Scale in the Modern Theory of International Trade“, *The American Economic Review*, 1982, 72(3), S. 389-405
- EWI, Der Übergang zur Einheitlichen Währung, Europäisches Währungsinstitut, Frankfurt, 1995.
- Flam, H., „EC Enlargement – EFTA's and the East: From EEA to EU – Economic Consequences for the EFTA Countries“, *European Economic Review*, 1995, 39(3/4), S. 457-466
- Gasiorek, M., Smith, A., Venables, A. J., „1992: Trade and Welfare: A General Equilibrium Model“, CEPR, Discussion Paper Series, 1992, (672)
- Gasiorek, M., Smith, A., Venables, A., „Modelling the Effect of Central and East European Trade on the European Community“, in EG (1994B), S. 519-538.
- GATT (1994A), Guide to GATT Law and Practice, 6th Ed., Genf, 1994
- GATT (1994B), The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations The Legal Texts, Genf, 1994.
- Graaff, J. de V., „On Optimal Tariff Structures“, *The Review of Economic Studies*, 1949, 16, S. 47-59
- Griller, St., Grundzüge des Rechts der Europäischen Union, SpringerNotes Rechtswissenschaft, Wien-New York, 1996
- Griller, St., et al., Regierungskonferenz 1996: Ausgangspositionen“, *Wirtschaftsuniversität Wien, Forschungsinstitut für Europafragen*, IEF Working Paper, 1996, (20)
- Grossman, G. M., „Book Reviews: M. Emerson, M. Aujean, M. Catinat, Ph. Goybet, A. Jacuemin: The Economics of 1992: The E. C. Commission's Assessment of the Economic Effects of Completing the Internal Market, Oxford University Press, 1988“, *Journal of International Economics*, 1990, 28(3/4), S. 385-395.
- Grossman, G. M., Helpman E., Innovation and Growth in the Global Economy, London-Cambridge, MA, 1991
- Haaland, J. I., „Welfare Effects of 1992: A General Equilibrium Assessment for EC and EFTA Countries“, *Empirica*, 1993, 20(2), S. 107-127.
- Haaland, J. I., „Norway: The Trade Effects of European Integration“, *The World Economy*, 1994, 17(5), S. 683-695.
- Haaland, J. I., Norman, V. D., „Global Production Effects of European Integration“, CEPR, Discussion Paper Series, 1992, (669)
- Hahn, F. R., Mooslechner, P., Pfaffermayr, M., Globalisierungstendenzen in der österreichischen Wirtschaft: Corporate Citizenship als neue wirtschaftspolitische Herausforderung, WIFO, Wien, 1996 (Imeol)
- Hamilton, C., Winters, L. A., „Opening up International Trade with Eastern Europe“, *Economic Policy*, 1992, (14), S. 77-116.
- Hansen, J. D., Heinrich, H., Nielsen, An Economic Analysis of the EC, London, 1992
- Hauser, H., EWR-Vertrag, EG-Beitritt, Alleingang. Wirtschaftspolitische Konsequenzen für die Schweiz (Kurzfassung), Bern, 1991
- Helpman, E., Krugman, P. R., Market Structure and Foreign Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy, Cambridge-London, 1985.
- Hine, R. C., „International Economic Integration“, in Greenaway, D., Winters, L. A. (Hrsg.), *Surveys in International Trade*, Oxford-Cambridge, MA, 1994, S. 234-272
- Hoeller, P., Louppe, M.-O., „The EC's Internal Market: Implementation and Economic Effects“, *OECD Economic Studies*, 1994, (23), S. 55-108
- Hufbauer, G. C., Schott, J. J., North American Free Trade. Issues and Recommendations, Washington, D. C., 1992
- Jacquemin, A., Sapir, A., „Is a European Hard Core Credible? A Statistical Analysis“, *Kyklos*, 1996, 49(2), S. 105-117
- Johnson, H. G., „Optimum Tariffs and Retaliation“, *The Review of Economic Studies*, 1954, 21, S. 142-153
- Kemp, M., Wan, H. Y., „An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions“, *Journal of International Economics*, 1976, 6, S. 95-97.
- Kenen, P. B., „The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View“, in Mundell, R. A., Swoboda, A. K. (Hrsg.), *Monetary Problems of the International Economy*, University of Chicago Press, Chicago, 1969, S. 41-60
- Kenen, P. B., Economic and Monetary Union in Europe: Moving beyond Maastricht, Cambridge University Press, Cambridge, 1995

- Kennan, J., Riezman, R., „Optimal Tariff Equilibria with Customs Unions“, *Canadian Journal of Economics*, 1990, 23(1), S. 70-83
- Keuschnigg, Ch., Kohler, W., „Austria in the European Union: Dynamic Gains from Integration and Distributional Implications“, *Economic Policy*, 1996, (22), S. 155-211.
- Kokko, A., „Sweden: Effects of EU Membership on Investment and Growth“, *The World Economy*, 1994, 17(5), S. 667-677
- Kramer, H., „Imperfections in European Economic Integration: Observations from an Austrian Viewpoint“, in *EFTA Countries in a Changing Europe*, 30th Anniversary Round Table, Genf, 1990, S. 25-39.
- Krugman, P., *Geography and Trade*, London-Cambridge, MA, 1991.
- Krugman, P., Venables, A. J., „Globalization and the Inequality of Nations“, *The Quarterly Journal of Economics*, 1995, 110(4), S. 857-880
- Krugman, P., Venables, A. J., „Integration, Specialization, and Adjustment“, *European Economic Review*, 1996, 40, S. 959-967
- Landau, D., „The Contribution of the European Common Market to the Growth of Its Member Countries: An Empirical Test“, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1995, 131(4), S. 774-782
- Landesmann, M., Pöschl, J., „Die Zahlungsbilanz als Begrenzungsfaktor des Wirtschaftswachstums in Ost-Mitteleuropa“, in *Europa 1996: Auswirkungen einer EU-Osterweiterung*, Schriftenreihe Europa des Bundeskanzleramtes, Wien, 1995, S. 299-357.
- Linnemann, H., *An Economic Study of International Trade Flows*, North-Holland, Amsterdam, 1966
- Lipsey, R. G., „The Theory of Customs Unions: A General Survey“, *Economic Journal*, 1960, 70, S. 496-513
- Lloyd, P. J., „33 Theory of Customs Unions“, *Journal of International Economics*, 1982, 12, S. 41-63
- Lorz, J. O., „The Characteristics of International Trade Union Competition“, *The Kiel Institute of World Economics, Kiel Working Paper*, 1993, (569)
- Markusen, J. R., Melvin, J. R., *The Theory of International Trade*, Cambridge, MA, 1988
- Martin, Ph., Ottaviano, G. I. P., „The Geography of Multi-Speed Europe“, *CEPR Discussion Papers*, 1995, (1292)
- Masson, P. R., Symansky, S., *Evaluating the EMS and EMU Using Stochastic Simulations: Some Issues*, IMF, Paper presented at the Conference on Macroeconomic Policy Coordination in Europe: the ERM and Monetary Union, University of Warwick, 1992
- McKinnon, R. I., „Optimum Currency Areas“, *American Economic Review*, 1963, 53, S. 717-725
- Mercenier, J., „Completing the European Internal Market: A General Equilibrium Evaluation under Alternative Market Structure Assumptions“, *Centre de recherche et développement en économique (C.R.D.E.)*, Université de Montréal, Cahier, 1992, (0892)
- Mundell, R. A., „A Theory of Optimum Currency Area“, *American Economic Review*, 1961, 51, S. 657-665.
- Neck, R., Schäfer, G., „Gesamtwirtschaftliche Auswirkungen des europäischen Binnenmarktes auf Österreich im weltwirtschaftlichen Kontext“, in *Haller, M., Schachner-Blazizek, P. (Hrsg.), Europa – wohin?, Wirtschaftliche Integration, soziale Gerechtigkeit und Demokratie*, Leykam, Graz, 1994, S. 149-174.
- Norman, V. D., „EFTA and the Internal European Market“, *Economic Policy*, 1989, (9), S. 423-465
- Ohly, C., „What Have We Learned About the Economic Effects of EC Integration?“, *EC Economic Papers*, 1993, (103)
- Pomfret, R., „The Theory of Preferential Trading Arrangements“, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1986, 122(3), S. 439-465
- Richter, J., „Österreich und der Europäische Binnenmarkt – Sektorale Auswirkungen“, in *Breuss – Kitzmantel (1993)*, S. 64-83
- Ritzberger, K., „Customs Unions and Economic Communities: Some Examples“, *Institut für Höhere Studien, Research Memorandum*, 1990, (276)
- Senti, R., *GATT: System der Welthandelsordnung*, Zürich, 1986
- Senti, R., *NAFTA: Nordamerikanische Freihandelszone*, Zürich, 1996
- Shibata, H., „The Theory of Economic Unions: A Comparative Analysis of Customs Unions, Free Trade Areas and Tax Unions“, in *Shoup, C. (Hrsg.), Fiscal Harmonization in Common Markets, Vol 1: Theory*, Columbia University Press, New York, 1967, S. 145-264
- Smith, A., Venables, A. J., „Completing the Internal Market in the European Community. Some Industry Simulations“, *European Economic Review*, 1988, 32(7), S. 1501-1525
- SOU, *Sverige och Europa: En samhällsekonomisk konsekvensanalys*, Vol 6, Nordstedts, Stockholm, 1994
- Stankovsky, J., „Österreich als Teil der EU-Zollunion“, *WIFO-Monatsberichte, Sonderheft*, Mai 1994, S. S34-S45
- Stankovsky, J., „NAFTA: Ein Modell für die gesamteuropäische Integration?“, *WIFO-Monatsberichte*, 1995, 68(2), S. 94-104
- Swann, D., *European Economic Integration The Common Market, European Union and Beyond*, Cheltenham-Brookfield, 1996.
- Thirlwall, A. P., „The Balance of Payments Constraints as an Explanation of International Growth Rate Differences“, *Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review*, 1979, (128), S. 45-53
- Tichy, G., „Geliebte Vielfalt in der nötigen Einheit – Zur Langsamkeit des europäischen Integrationsprozesses“, in *Haller, M., Schachner-Blazizek, P. (Hrsg.), Europa – wohin?, Wirtschaftliche Integration, soziale Gerechtigkeit und Demokratie*, Leykam, Graz, 1994, S. 49-63
- Tichy, G., *Integrationstheorie und Osterweiterung*, Universität Graz, 1996 (mimeo)
- Tondl, G., „Neue Impulse für die österreichische Regionalpolitik durch die EU-Strukturfonds“, *Wirtschaftsuniversität Wien, Forschungsinstitut für Europafragen, IEF Working Paper*, 1996, (19).
- Vaubel, R., „Real Exchange-Rate Changes in the European Community: A New Approach to the Determination of Optimum Currency Areas“, *Journal of International Economics*, 1978, 8(2), S. 319-339
- Verdoorn, P. J., „The Intra-Bloc Trade of Benelux“, in *Robinson E.A.G. (Hrsg.), Economic Consequences of the Size of Nations*, London-New York, 1960, S. 291-329
- Viner, J., *The Customs Union Issue*, New York, 1950
- Wagner, H., *Europäische Wirtschaftspolitik. Perspektiven einer Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion (EWWU)*. Springer, Berlin, 1995.
- Wonnacott, R. J., Wonnacott, G. P., *Free Trade between the United States and Canada: The Potential Economic Effects*, Cambridge, MA, 1967
- Wood, A., *North-South Trade: Employment and Inequality. Changing Fortunes in a Skill-Driven World*, Oxford, 1994
- WTO, *Regionalism and the World Trading System*. Genf, 1995

The Present State of Integration Theory – Summary

As in other areas, theoretical and empirical analysis stimulate each other also concerning issues of economic integration. With integration becoming „deeper“, tasks are getting more complicated not only for institutions governing and administrating the newly established integration areas, but also for economic theory which is to identify and explain its manifold effects. Shortly after World War II, the theory of the customs union marked the beginning of explanatory approaches towards regional integration agreements (customs unions, free trade zones). Over the years, the theory has been elaborated and is mainly concerned at present with the issue of why free trade blocks are being established in the face of world-wide trade liberalization efforts undertaken by GATT/WTO, as well as with the effects of an integration area's enlargement on particular countries within the area, on the one hand, and on the new members, on the other (issues of enlargement).

A second stream of integration theory has been developed since the early 1980s, designed to cope with the complex effects of the EU Single Market and taking into account the findings of the „new“ theory of foreign trade (imperfect competition and monopolization, economies of scale, product diversification). The evolution of the EU from a customs union over the Sin-

gle Market to the Economic and Monetary Union calls for further theoretical foundation. Thus, the theory of „optimal currency areas“ is supposed to clarify the issue of which countries may qualify for accession to a monetary union.

The very progress of integration within the EU brings new questions to the forefront. Will the completion of Monetary Union and the eastern enlargement give rise to a multi-speed Europe? Tentative answers may be provided by new approaches of the „geography and trade“ theory which themselves are based on recent findings of foreign trade theory applied to „regional“ aspects under the circumstances of the Single Market.

Trade liberalization, both within Europe and world-wide within the framework of GATT/WTO, is a necessary precondition for the globalization of economic activities. This poses new challenges for economic theory. Promising approaches may again be offered in part by the new „geography and trade“ theory.

The article tries to give an overview of the history of integration theory in the light of the new challenges posed by ever closer European integration. Wherever possible, reference is made to empirical evidence in discussing the different empirical concepts