

Neben den laufenden Berichten zum Wirtschaftsgeschehen und Untersuchungen zu selbst gewählten Themen erstellt das Österreichische Institut für Wirtschaftsforschung Gutachten für öffentliche und private Auftraggeber zu wichtigen wirtschaftspolitischen Fragen. Ein Teil dieser Arbeiten wird vom Institut im Rahmen der Schriftenreihe „WIFO-Gutachten“ publiziert und steht Interessenten gegen einen Druckkostenbeitrag zur Verfügung. Um den Inhalt dieser Bände einem größeren Leserkreis zugänglich zu machen, werden unter der Rubrik „Aus WIFO-Gutachten“ jeweils Auszüge mit den wichtigsten Ergebnissen veröffentlicht (Bestellungen bitte an das Österreichische Institut für Wirtschaftsforschung, Frau Holzer, Postfach 91, A-1103 Wien, Tel. 78 26 01/282)

Integration in Europa und gesamtwirtschaftliche Entwicklung

EG- und EFTA-Staaten im Vergleich

Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Finanzen

Fritz Breuss

Wien, 1990

ISBN 3-901069-03-8

148 Seiten, S 250,—

Bisher erstellte Studien des WIFO zur europäischen Integration beschäftigten sich mit den möglichen künftigen Auswirkungen der Vollendung des EG-Binnenmarktes auf die österreichische Volkswirtschaft im Fall eines EG-Beitritts oder Nichtbeitritts. Die vorliegende Arbeit behandelt hingegen die Entwicklung der Wirtschaft in EG- und EFTA-Staaten in der Vergangenheit. Sie untersucht einerseits, ob die westeuropäische Integration die Wirtschaftsentwicklung in den beteiligten Ländern positiv beeinflusst hat, und andererseits, ob sich die Entwicklung in einer Zollunion (EG) und in einer Freihandelszone (EFTA) integrationsbedingt nennenswert unterscheidet. Aus einem umfassenden Vergleich von Indikatoren werden die Effekte der westeuropäischen Integration auf die Entwicklung der Außenwirtschaft und der Gesamtwirtschaft von EG- und EFTA-Staaten deutlich. Die Studie enthält einen umfangreichen Tabellenanhang mit Vergleichsdaten für EG und EFTA seit 1960.

Die Schaffung einer Zollunion (EG) oder einer Freihandelszone (EFTA) beeinflusst direkt den Außenhandel über die Verlagerung der Handelsströme. Die Wirkungen auf Allokation und Wohlfahrt (statische Effekte) sind quantitativ weniger bedeutsam als die wachstumsfördernden Effekte einer stärkeren Ausnützung von Economies of Scale (dynamische Effekte). Die Integrationseffekte (definiert als Wachstumsdifferenz zwischen den Handelsströmen innerhalb eines Integrationsblocks und jenen mit Drittländern) waren in der EG für den Außenhandel insgesamt in der ersten (1960/1972) wie

auch in der zweiten Integrationsphase (1973/1987) größer als in der EFTA; in der zweiten Phase fielen sie in der EFTA sogar negativ aus. In diesem Ergebnis spiegelt sich der starke Integrationsprozeß in der EG durch die Gemeinsame Agrarpolitik (GAP). Betrachtet man nur den Industrie-warenhandel, so waren die Integrationseffekte in der ersten Integrationsphase in EG und EFTA fast gleich, in der zweiten Integrationsphase hatte die Erweiterung der EG eine Zunahme, die Verringerung der Mitgliederzahl in der EFTA eine Abnahme der Integrationsdynamik zur Folge.

Die EG hat sich im Lauf der Zeit zur führenden Staatengruppe im Welthandel entwickelt (ihr Weltmarktanteil stieg von 22,5% 1960 auf 37,7% 1987). Zugleich hat die EFTA einen Teil ihres Einflusses auf dem Weltmarkt eingebüßt (Weltmarktanteil:

Integrationseffekte für die Außenwirtschaft

teil: 1960 16,8%, 1987 6,5%). Sowohl die EG als auch die EFTA haben in der ersten Integrationsphase jeweils im eigenen Integrationsgebiet Marktanteile gewonnen, die EG stärker als

die EFTA. Daß die EG trotz Diskriminierung ihren Anteil am Markt der EFTA steigern konnte, die EFTA auf dem Markt der EG aber deutliche Einbußen hinnehmen mußte, deutet auf einen „asymmetrischen Integrationseffekt“ hin (größere Marktmacht der Anbieter aus der EG als aus der EFTA). Die EG konnte auf dem eigenen und auf dem EFTA-Markt ihre Marktanteile ausbauen. Die EFTA gewann durch die Freihandelsabkommen wieder Marktanteile in der EG, verlor aber auf dem eigenen Markt.

Der traditionelle Außenhandel basiert auf inter-industrieller Spezialisierung: Aufgrund länderspezifischer komparativer Vorteile werden unterschiedliche Güter ausgetauscht. Ein zunehmender Teil des modernen Außenhandels wird aber zwischen Industrieländern mit ähnlicher Technologie und Faktorausstattung abgewickelt: als Tausch gleicher (Industrie-) Waren zwischen gleichen Ländern. Diese Form des modernen Außenhandels bezeichnet man als „intra-industriellen Handel“. Er läßt sich nicht mehr durch die traditionelle Außenhandelstheorie erklären, vielmehr sind die unterschiedliche Ausschöpfung von Economies of Scale, unvollständige Konkurrenz und Produktdifferenzierung maßgebend. Am Beginn des Integrationsprozesses in Europa wurde die These aufgestellt, daß durch die Schaffung einer Zollunion die intra-industrielle Spezialisierung zunehmen werde. Diese Vermutung wurde mehrfach für die EG der ersten Integrationsphase bestätigt. Die vorliegende Studie analysiert die Entwicklung in der zweiten Integrationsphase: Innerhalb der EG 6 (BRD, Frankreich, Italien, Belgien, Niederlande, Luxemburg) kam die intra-industrielle Spezialisierung (im Industriewarenhandel) Anfang der siebziger Jahre zum Stillstand. Vergleicht man die EG in ihrer Zusammensetzung als Zwölferegemeinschaft, so nahm die intra-industrielle Spezialisierung in dieser Periode stark zu. In der EFTA 6 bzw. EFTA 9 hat sich die intra-industrielle Spezialisierung seit Anfang der siebziger Jahre kaum wesentlich weiterentwickelt. Auch der Grad an intra-industrieller Verflechtung ist in der EG 6 mit 60% wesentlich höher als in der EFTA (30%).

Anstelle oder als Begleiterscheinung des internationalen Güteraus-

tauschtes vollziehen sich internationale Faktorwanderungen. Eine besondere Ausprägung sind ausländische Direktinvestitionen. Wie die Untersuchung zeigt, hat der Integrationsprozeß in Europa Direktinvestitionen innerhalb der EG oder EFTA in der Vergangenheit kaum stimuliert. Allgemein hat sich der Trend zu vermehrten Netto-Direktinvestitionen (Investitionen im Ausland — ADI — minus Investitionen des Auslands im Inland — IDI) in den Industrieländern Mitte der achtziger Jahre verstärkt. Der Faktor „Integration“ dürfte aber in Zukunft größere Bedeutung haben. Die Vorbereitung auf den Binnenmarkt 1992 brachte vor allem in jüngster Zeit einen Anstieg der Zahl der Fusionen innerhalb der EG.

Makroökonomische Effekte der Integration

Neben den Gemeinsamkeiten einer Zollunion und einer Freihandelszone (Abbau der bilateralen Handelshemmnisse) gibt es grundsätzliche Unterschiede: Mitglieder einer Zollunion sind verpflichtet, eine gemeinsame Außenhandelspolitik zu betreiben. Darüber hinaus übt in der EG eine Reihe gemeinsamer Institutionen (Landwirtschaft: GAP, Montanunion: EGKS, EWS) einen Zwang zur Koordination der Wirtschaftspolitik aus. Aufgrund dieser systemimmanenten Diskrepanzen kann man auch unterschiedliche gesamtwirtschaftliche Integrationseffekte in der EG und in der EFTA erwarten.

1 Je stärker Volkswirtschaften integriert sind, umso eher müßte sich ihr *Entwicklungsniveau* angleichen. Tatsächlich zeigt sich, daß solche Konvergenztendenzen in EG und EFTA stärker sind als in den übrigen Industrieländern und in der EG ausgeprägter als in der EFTA.

2 Wegen des größeren Integrationsraums müßte die EG auch ein höheres Potential zur Ausschöpfung von *Economies of Scale* aufweisen. Diese These wird zumindest für die erste Integrationsphase bestätigt. Tatsächlich wuchs im Durchschnitt 1960/1972 das BIP der EG 6 real um 4,9%, jenes der EFTA 9 um 3,5%. Ein ähnliches Wachstumsmuster weisen auch das reale BIP pro Kopf und die gesamtwirtschaftliche Produktivität auf. In der zweiten Integrationsphase war das

durchschnittliche reale Wachstum des BIP mit 2,3% und des BIP pro Kopf mit 2% in EG und EFTA gleich stark.

3 Je stärker integriert (liberalisiert) und je größer der gemeinsame Markt ist, umso höher müßten die Konkurrenzeffekte und damit die Dämpfung des Preisniveaus ausfallen. In der Vergangenheit hatte zwar weder die EG noch die EFTA einen gemeinsamen Markt verwirklicht, doch bewirkte der Integrationsprozeß in der EG viel eher als jener in der EFTA *Preiskonvergenz und Preisdämpfung* (gemeinsame Außenhandelspolitik, gemeinsame Preispolitik im Rahmen von GAP und EGKS). Die Entwicklung der Verbraucherpreise bestätigt diese Hypothese weitgehend (zumindest für die erste Integrationsphase). Ähnliche Aussagen ergeben Studien der OECD und EFTA über das Preisniveau aufgrund von Kaufkraftparitäten. Die EFTA-Länder sind „Hochpreisländer“: In den skandinavischen Ländern ist das Preisniveau (des BIP) um rund 30% bis 35%, in Österreich um 8% höher als in der EG.

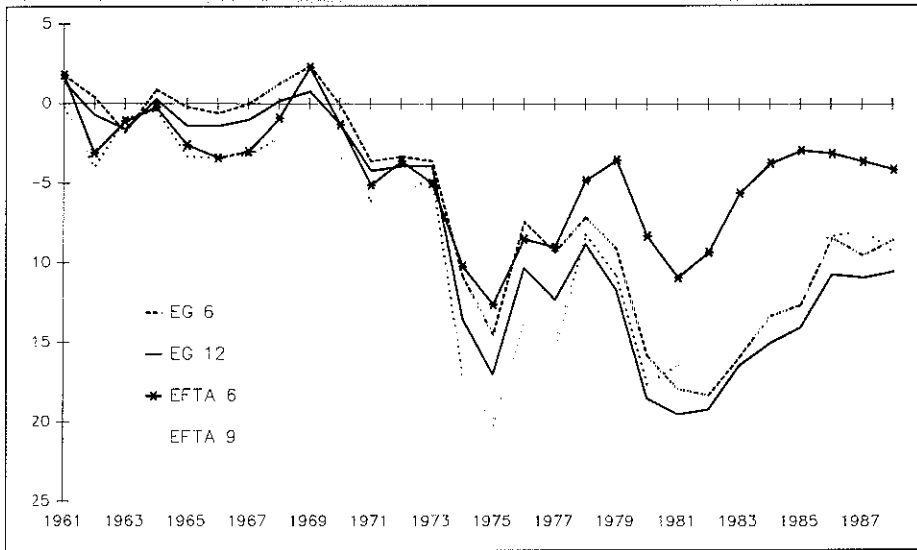
4 Die *Koordination der Wirtschaftspolitik* war bisher selbst innerhalb der EG nicht ausgeprägt. Manche Bereiche der Industriepolitik (EGKS), die Agrarpolitik (GAP), die Struktur- und Regionalpolitik werden koordiniert. Zudem erfolgt seit dem Inkrafttreten des EWS (1979) eine gewisse Koordination in der Geldpolitik. Seit 1979 weist die EG tatsächlich eine etwas stärkere Konvergenz in den monetären Größen (Zinssätze, Geldmenge, Wechselkursentwicklung) auf als die EFTA. Mit der geplanten Wirtschafts- und Währungsunion wird der Zwang zur Koordination der Geld- und Fiskalpolitik in der EG beträchtlich zunehmen.

Gesamtwirtschaftliche Performance

Eine Gesamtaussage über die unterschiedlichen Integrationswirkungen in EG und EFTA ermöglicht ein Indikator zur Performance der Gesamtwirtschaft (*MAG4*). Er setzt sich aus vier makroökonomischen Größen zusammen: reale Veränderungsrate des BIP plus Leistungsbilanzsaldo in Prozent des BIP minus Arbeitslosenquote in Prozent minus Inflationsrate in Prozent. Aus dem Verlauf des *MAG4* erkennt man, daß die EG 6 in

Gesamtwirtschaftliche Performance

MAG4



der ersten Integrationsphase (1960/1972) im Durchschnitt eine bessere gesamtwirtschaftliche Performance aufwies als die EFTA 9 (Abbildung 1). Dies entspricht den Erkenntnissen aus der Entwicklung der Einzelindikatoren. Da in dieser Phase kaum größere exogene Störungen auftraten, ist nicht von der Hand zu weisen, daß der Vorsprung der EG auf deren stär-

kere Integrationseffekte zurückzuführen ist. Die EG ist ein größerer und homogenerer Markt als die EFTA. Das BIP wuchs in der EG real um 1 Prozentpunkt pro Jahr rascher als in der EFTA. Aufgrund der größeren Homogenität des Marktes und wegen des größeren Zwangs zur politischen und institutionellen Koordination hatte in dieser Periode auch die Infla-

tion in der EG geringere Dynamik, und die Preisentwicklung konvergierte stärker.

In der zweiten Integrationsphase (1973/1988), besonders seit Ende der siebziger Jahre, verschlechterte sich die Gesamtperformance der EG 6 und der EG 12 im Vergleich mit jener der EFTA 6 und EFTA 9. Seit Mitte der achtziger Jahre hat allerdings die EG ihre Position gegenüber der EFTA wieder leicht verbessert. Die Aussagen sind jedoch nicht so eindeutig wie für die Zeit vor 1973. Große exogene Schocks (zwei Erdölpreiskrisen) überlagern die Integrationseffekte, und in diese Periode fällt die verstärkte Koordination der Währungspolitik in der EG durch die Schaffung des EWS (1979), die die Tendenz zur Konvergenz von Preisen und monetären Größen beschleunigte. Die Mitglieder der EFTA, die aufgrund ihrer institutionellen Verankerung als Freihandelszone keinen Zwang zur Koordination kennt, waren bessere „Schock-Absorber“ als die EG-Staaten.

Zusammenfassend kann gelten: Die EG war in der ersten, die EFTA in der zweiten Integrationsphase erfolgreicher.