

Streeten, Paul

Article — Digitized Version

## Die EWG ist gar nicht so anziehend

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Streeten, Paul (1968) : Die EWG ist gar nicht so anziehend, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 48, Iss. 12, pp. 695-703

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133917>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*

## Die EWG ist gar nicht so anziehend

Prof. Dr. Paul Streeten, Brighton \*)

In der Frage der Erweiterung des Gemeinsamen Marktes um Großbritannien wird noch immer um eine Entscheidung gerungen. Weite Kreise in Großbritannien sehen allein im Beitritt eine Möglichkeit, ihr Land von den nicht enden wollenden wirtschaftlichen Schwierigkeiten zu befreien. Aber diese Meinung ist keineswegs ungeteilt. Prof. Streeten versucht aus der Sicht des Wissenschaftlers nachzuweisen, daß die britische Mitgliedschaft weder möglich noch wünschenswert ist. Der WIRTSCHAFTSDIENST, der sich in der Vergangenheit des öfteren mit diesem Fragenkomplex beschäftigt hat\*\*), stellt die unorthodoxen Thesen zur Diskussion.

Die Befürworter eines Beitritts Großbritanniens zum Gemeinsamen Markt nennen hauptsächlich drei Argumente:

- den Vorteil der Größe,
- den Vorteil des Wachstums,
- die größeren Vorteile der Rivalität im Gegensatz zur Komplementarität.

Im folgenden soll jeder dieser Punkte genauer betrachtet werden.

### GRÖßENVORTEIL ...

Diejenigen, die den Größenvorteil betonen, führen in der Regel die USA und die UdSSR als Beispiele für die positiven Wirkungen großräumiger Märkte an. Dabei werden Bevölkerungszahlen zitiert und Vermutungen über weitgreifende Massenproduktionsvorteile geäußert. Vergleiche mit den USA sind aber ebenso irreführend, wie diejenigen mit Rußland irrelevant sind<sup>1)</sup>.

\*) Der Verfasser möchte an dieser Stelle Herrn Clive Bell für seine wertvolle Mitarbeit, insbesondere bei Erarbeitung des statistischen Materials danken.  
Übersetzung aus dem Englischen: Regina Kechsull.

\*\*) Vgl. dazu insbesondere folgende WIRTSCHAFTSDIENST-Beiträge: Erhard Kantzenbach: Wirtschaftspolitische Aspekte der gegenwärtigen EWG-Krise. Heft 1, 1966, S. 29 ff. — Dietrich Kechsull: Der umstrittene Beitritt. Heft 10, 1967, S. 493 ff. — Harald Jürgensen: Großbritanniens Hindernislauf in die EWG. Heft 2, 1968, S. 71 ff. — Zu verweisen ist außerdem auf die Veröffentlichungen unserer englischsprachigen Zeitschrift INTER-ECONOMICS: Ernst Meyer: Britain's Joining the EEC Promotes Growth. Heft 8, 1967, S. 205 ff. — Andreas Predöhl: Britain and the Common Market. Heft 2, 1968, S. 58. — Michael Schulz-Trieglaff: Britain and EEC — The Problem of Agriculture. Heft 7, 1968, S. 203 ff. — Paul Streeten: Impact on British Balance of Payments. Heft 10, 1968, S. 298 ff.

Zunächst muß gesagt werden, daß es sich bei der Größe nicht um die Fläche, die Bevölkerung oder die wirtschaftlichen Ressourcen handelt, sondern allein um das Gesamteinkommen, das für die Ausnutzung von Massenproduktionsvorteilen wichtig ist. Zwischen Größe der Bevölkerung oder der Fläche und dem realen Einkommen pro Kopf oder dem Wachstum des Einkommens gibt es keine Korrelation. Denn einige recht kleine Länder gehören zu den reichsten Staaten (Schweden, Schweiz) und einige der größten zu den ärmsten (China, Indien) der Welt. Daher vergleichen die Befürworter des Größenvorteils das vereinigte Europa auch nie mit China oder Indien. Auch die Bedeutung der Sowjetunion, in der das Pro-Kopf-Einkommen niedriger liegt als in Europa, ist zweifelhaft. Allein Amerika hat ein höheres Pro-Kopf-Einkommen und wäre somit für die Befürworter zum Vergleich geeignet. Aber es hat auch ganz besondere Vorteile durch seinen Reichtum an natürlichen Ressourcen und an Kapital sowie an Institutionen, durch seine Gesetzgebung und durch eine entsprechend ausgeprägte Haltung der Bevölkerung. Einige oder alle dieser Voraussetzungen können für ein hohes Einkommen und rasches Wachstum wichtig sein. Das ist um so wahrscheinlicher<sup>2)</sup>, wenn man daran denkt, daß Amerika

1) Harry G. Johnson: The European Common Market — Risk or Opportunity? — A British View. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. LXXIX, 1957 II, S. 267 ff. — S. Dell: Economic Integration and the American Example. In: The Economic Journal, Vol. LXIX, London 1959, S. 39 ff.

2) E. Rothbart: Causes of Superior Efficiency of USA Industry as Compared with British Industry. In: The Economic Journal, 1946, Vol. LVI, S. 383 ff. — Marvin Frankel: Anglo-American Productivity Differences: Their Magnitude and Some Causes. In: The American Economic Review, 1955, Vol. XLV, Papers and Proceedings, S. 94 ff.

schon vor 1870 — also noch bevor es seine heutige wirtschaftliche Größe erreichte — produktiver war als Europa.

... CONTRA DIFFERENZIERUNG

Die Bewertung der Marktgröße allein nach dem Einkommen muß daher modifiziert werden. Das erfolgt durch die

- Einbeziehung des Grades der Marktdifferenzierung und
- durch Berücksichtigung der Transportkosten.

Ein gegebenes Volkseinkommen ist stets das Produkt einer Multiplikation von Output pro Kopf und Bevölkerung. Je größer das Produkt pro Kopf für ein gegebenes Ganzes, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, daß die Konsumgewohnheiten unterschiedlich und die Märkte entsprechend stark differenziert sind. Diese Differenzierung wird bei einer großen Bevölkerung einer bestimmten Dichte mit niedrigem Pro-Kopf-Einkommen nicht eintreten. Vielmehr sind dann höhere Transportkosten wahrscheinlich.

Man hat gesagt, daß die amerikanischen Massenkonsumenten nicht mit der Masse der europäischen Verbraucher zu vergleichen sind. Der amerikanische Konsument habe einen stärker standardisierten Geschmack als der Europäer<sup>3)</sup>. Man könnte dem aber entgegenhalten, daß die europäischen Hersteller vielleicht die Gelegenheit ergreifen, den europäischen Verbraucher nach dem Image des amerikanischen zu prägen<sup>4)</sup>. Es gibt durchaus Anzeichen dafür, daß die Gewohnheiten der Konsumenten sich ändern. Aber allein die Abschaffung der Handelshemmnisse im Rahmen einer Integration wird dazu nicht genügen. Denn abgesehen von dem stärker wählerischen Verhalten der Europäer, das eine Produktdifferenzierung begünstigt, bestehen Unterschiede in Sprache, Gebräuchen, Art und Methoden der Verteilung, die alle zur Aufspaltung des Marktes beitragen. Einige dieser Unterschiede werden auch längerfristig bestehenbleiben und die Einführung von Massenproduktion beeinträchtigen.

Andererseits ist oft gesagt worden, daß der Handel sich auf Investitionsgüter konzentriert, bei denen das Wahlverhalten weniger zum Ausdruck kommt. Man könnte deshalb erwarten, daß bei Investitionsgütern weniger Hindernisse für eine Massenproduktion bestehen. Aber auch diese Güter, die ja zur Herstellung differenzierter Konsumgüter dienen sollen, werden häufig differenziert werden müssen. Es läßt sich

<sup>3)</sup> Tibor Scitovsky gibt in seinem Buch, *Economic Theory and Western European Integration*, London 1958, S. 25, Fußnote 1, einen allgemeinen Überblick der UN über die europäische Maschinenbauindustrie, nach dem die durchschnittliche Zahl von produzierten Schuhen in den USA pro Modell 10mal so groß ist wie in Europa. In der Automobilindustrie produziert Großbritannien 48, Frankreich 18 Pkw-Typen gegenüber 20 in den USA.

<sup>4)</sup> Das würde heißen, daß manche oder alle kulturellen Unterschiede, die nicht nur Befürworter der europäischen Integration als einen der wertvollsten Aspekte europäischer Zivilisation ansehen, dann geopfert würden.

durchaus nachweisen, daß die Einführung von Massenproduktionsmethoden in Sektoren wie z. B. der Werkzeugmaschinenindustrie stark behindert ist. Auch die Vielzahl unterschiedlicher Autobestandteile spricht nicht für die These, daß Produzenten stärker an einer Standardisierung interessiert sind als die Konsumenten. Allein ein einziger britischer Produzent von elektrischen Geräten stellte z. B. 45 verschiedene Starter her<sup>5)</sup>.

KOSTENSENKUNG ZWEIFELHAFT

Aber nehmen wir um des Arguments willen einmal an, daß ein standardisierter Massenmarkt für Produktions- und Konsumgüter geschaffen werden könnte. Könnten Standardisierung und Massenproduktion auf dieser Basis dann erhebliche Einsparungen bieten?

Man sollte nicht übersehen, daß der Markt eines Landes vor einer Integration nicht nur aus dem Binnenmarkt besteht, sondern auch aus seinen Exportmärkten. Viele europäische Staaten haben vor der Zusammenfassung sehr große Märkte gehabt. Sie hätten ausgereicht, um in vielen Industriezweigen Massenproduktionsvorteile voll ausnutzen zu können. Einige dieser Auslandsmärkte schrumpften wahrscheinlich erst aufgrund engerer europäischer Zusammenarbeit. Dieses Minus muß auf jeden Fall vom Wachstum des Binnenmarktes abgezogen werden.

Außerdem haben viele europäische Industrien früher qualitativ hochwertige Güter produziert. Diese Produktion erforderte besondere Fachkenntnisse und ließ sich am besten in relativ kleinen Firmen durchführen. Die offensichtlich exzessive Produktdifferenzierung in der europäischen Industrie dürfte insofern das Resultat der Aufspaltung sowohl auf seiten der Nachfrage (wählerisches Verhalten) als auch des Angebots (Spezialkenntnis) sein. Die Beseitigung der Zölle im Rahmen der Integration kann daher kaum zu Kostensenkungen führen.

MARKTDIFFERENZIERUNG VERSUS MASSENPRODUKTION

Es ist nicht leicht, viele Firmen oder Industrien aufzuzählen, die — heute begrenzt durch die Größe des Marktes — bei einer Markterweiterung Kostensenkungen verzeichnen könnten. Zwar muß gesagt werden, daß sich die Ausnutzung von Massenproduktionsvorteilen und größerer Spezialisierung nicht unbedingt in zunehmender Konzentration bzw. in einer wachsenden durchschnittlichen Betriebsgröße niederschlägt. Diese Vorteile werden sich wahrscheinlich stärker innerhalb und zwischen den Firmen auswirken (horizontale und vertikale Spezialisierung). Die wachsende Produktion macht hier Nebenproduktionen, die früher vernachlässigt wurden, notwendig oder erfordert die Durchführung von Hilfstätigkeiten. Aber auch hier gibt es keinen klaren Beweis dafür, daß

<sup>5)</sup> T. Scitovsky, a. a. O., S. 25.

solche unausgenutzten Möglichkeiten überhaupt in bedeutendem Umfang existieren.

Daß die Vorteile der Massenproduktion nur begrenzt sind, wird u. a. auch durch die Tatsache bestätigt, daß die Produktivität der relativ kleinen kanadischen Unternehmen 90% derjenigen in den USA erreicht. Gewöhnlich werden Autos als Musterbeispiel für die Möglichkeiten der Massenproduktion angeführt, aber im Hinblick auf die Vielzahl der Modelle sowohl in Großbritannien als auch in Frankreich wird der These einer Anregung des Wettbewerbs (die auch durch andere Mittel erreicht werden kann) oder der Veränderung des Konsumentengeschmacks der Boden entzogen. Massenproduktionsvorteile als Folge des inner-europäischen Freihandels lassen sich so nicht nachweisen.

Andererseits trifft es zu, daß die Beseitigung der Handelshemmnisse den Markt für jedes differenzierte Produkt erweitert und damit möglicherweise seine Stückkosten senkt. Die zahlreichen Produktvariationen könnten von den besseren Absatzmöglichkeiten profitieren. Aber da auch die Differenzierung des Geschmacks mit den größeren Möglichkeiten zur Differenzierung fortschreitet, könnte gleichermaßen die Spaltung in Teilmärkte weitergehen.

#### IRRIGER WACHSTUMSGLAUBE

Ein weitverbreitetes Argument der Befürworter des Beitritts lautet: Das wirtschaftliche Wachstum der Sechs ist sehr stark gewesen; die Sechs haben eine Gemeinschaft gebildet; also wird auch unser Wachstum hoch sein, wenn wir der Gemeinschaft beitreten. Das ist aber genauso, als wenn man behaupten wollte: Wo immer es eine Verkehrsstockung gibt, sehen wir einen Polizisten; wenn wir also Verkehrsstauungen vermeiden wollen, sollten wir die Polizei abschaffen.

Erstens: Das europäische Wachstum ging der Integration voraus. Das ist bekannt, aber sofort hält man uns entgegen, daß die Erwartung der bevorstehenden Integration dieses große Wachstum verursachte oder zumindest beschleunigte. Aber die Wachstumsraten waren hoch, schon bevor es irgendwelche Gründe für Erwartungen gab. Alexander Lamfalussy hat deutlich dargelegt, daß der Gemeinsame Markt eher das Ergebnis großen Wachstums ist als umgekehrt<sup>6)</sup>.

Zweitens: Obwohl einige der Sechs tatsächlich mit einer Rekordrate gewachsen sind, ist das Wachstum äußerst ungleich gewesen.

Drittens: Es ist weder zu verstehen, warum ein Beitritt das Wachstum beschleunigen sollte, noch

<sup>6)</sup> Zur kritischen Betrachtung der Frage, ob der Gemeinsame Markt oder die Erwartungen auf ihn der Grund für das schnellere Wachstum des Einkommens oder des Handels sind, siehe Alexander Lamfalussy: Europe's Progress: Due to Common Market? In: Lloyd's Bank Review, N.S., Nr. LXII, London, Oktober 1961.

warum ein Nicht-Beitritt es verlangsamen sollte. Am deutlichsten zeigt sich das bei Betrachtung des Außenhandels. Hier liegt der Fall recht klar. Selbstverständlich wird die Abschaffung der Handelshemmnisse zu

**Tabelle 1**  
**Wachstum des BSP der EWG-Länder zu Faktorkosten**  
**in konstanten Preisen**  
(in %)

Land	Zeitraum	Wachstumsrate	
		Gesamt	pro Kopf
Belgien	1953—60	3,0	2,4
	1960—65	4,8	4,1
Frankreich	1951—60	4,4	3,4
	1960—65	5,1	3,7
BRD	1950—60	7,9	6,7
	1960—65	4,9	3,6
Italien	1951—60	5,2	4,5
	1960—65	4,8	4,1
Luxemburg	1950—59	3,9	3,3
Niederlande	1950—60	4,8	3,4
	1960—65	5,0	3,6

Quelle: UN Annual Abstract of Statistics 1966.

einer Handelsausweitung führen. Wächst aber nun der Handel schneller, wenn er mit einer Region durchgeführt wird, die keine Zölle erhebt, oder wenn er einen Zoll überwinden muß? Offensichtlich nimmt man bei uns immer das erste an.

**Tabelle 2**  
**Exporte aus Drittstaaten in die EWG**  
(in Abhängigkeit von Zöllen und Einkommen)

EWG-Einkommen	Drittländerexporte	
	mit Zoll	ohne Zoll
100	10	20
110	11	22
121	12	24
133	13	26

#### WACHSTUMSRATEN ZOLLNEUTRAL

Tabelle 2 geht davon aus, daß das EWG-Einkommen alle zwei Jahre mit einer Quote von 10% wächst und daß die EWG-Importe aus dem Vereinigten Königreich eine direkte Funktion (a) der Höhe des EWG-Zolls und (b) des EWG-Einkommens sind. In diesem Falle wachsen die britischen Exporte bei Zöllen auf Güter aus dem UK von 10 auf 11, 12 und 13%; ohne Zölle sind sie doppelt so hoch. Dennoch ist die Wachstumsrate dieser Exporte in die EWG unverändert. Denn sie beträgt in beiden Fällen 10%.

Die tatsächlichen Handelszahlen bestätigen das. Sie zeigen, daß die Lieferungen Großbritanniens in die EWG trotz der zunehmenden Diskriminierung seit 1959 schneller zugenommen haben als die Exporte in andere Gebiete. (Vgl. Tabelle 3.)

Auch Japans Exporte in die Länder des Gemeinsamen Marktes sind erheblich schneller gewachsen als die gesamten japanischen Exporte. Sie stiegen im Jahre

1961 um 20 % und 1965 sogar um 33 %. Die US-Exporte in die EWG wuchsen von 4509 Mill. \$ im Jahre 1958 auf 6299 Mill. \$ 1960 — also um 40 % —, wäh-

daß die Einkommenseffekte und nicht die relativen Preiseffekte für die prozentuale Wachstumsrate dieses Handels bedeutend sind.

Tabelle 3

Wachstum der UK-Exporte in verschiedene Regionen (in %)

	West-europa	Über-seeische Sterling-gebiete	Nord-amerika	Sonstige
1958—65	+100,5	+17	+43	+32
1958—62	+ 61	- 2	+10	+21
1962—65	+ 23	+21	+27	+ 9

Quelle: Annual Abstract of Statistics 1966.

rend die Gesamtexporte im gleichen Zeitraum von 15 919 Mill. \$ auf 18 834 Mill. \$ — also nur um 17 % — stiegen.

Es wäre aber falsch, aus der Tatsache, daß die Wachstumsrate des Handels mit Europa von der Existenz eines Zolls nicht berührt wird, sogleich zu schließen, daß die Wachstumsrate des gesamten UK-Handels ebenfalls nicht betroffen wird. Denn wenn aufgrund eines europäischen Zolls ein geringerer Anteil des UK-Handels nach Europa fließt, als es sonst der Fall wäre, und wenn der Handel mit der übrigen Welt langsamer wächst als mit Europa, muß auch der gesamte UK-Handel mit einer geringeren Rate wachsen.

WIRKUNGEN AUF DAS HANDELSVOLUMEN

Es ist auch behauptet worden, daß das Wachstum des EWG-Einkommens weitgehend den Import aus den Industrieländern, nicht aber aus den Entwicklungsländern, begünstigt. Die Zahlen der Importe aus Nicht-OECD-Ländern können in diesem Zusammenhang als grobe Richtlinie für das Ausmaß der Diskriminierung gegenüber den Entwicklungsländern dienen. Während Großbritanniens Importe aus Nicht-OECD-Ländern 1961 genauso groß waren wie 1957, waren diejenigen der EWG während derselben Zeit um 13 % gestiegen — davon allein im Jahre 1961 um 10 %. (Vgl. Tabelle 4)

Tabelle 4  
Verteilung der Exporte der weniger entwickelten Länder (in Mill. US-\$)

Jahr	Exporte	
	in die EWG	in die übrige Welt
1956	5 640	19 220
1957	5 590	19 840
1958	5 500	19 220
1959	5 720	20 030
1960	6 210	21 100
1961	6 340	21 340
1962	6 790	22 190
1963	7 590	23 820
1964	8 410	26 090
1965	8 800	27 570
Wachstumsraten in %		
1956—65	+57,4	+43,4
1956—60	+10,1	+ 9,8
1960—65	+43,0	+30,7

Was den Handel mit dem diskriminierenden Gebiet angeht, so würde ein Nicht-Anschluß möglicherweise ein für allemal zu einer Reduzierung des ansonsten möglichen Handels führen, nicht aber zu einem dauernden Absinken der entsprechenden Wachstumsrate. Außerdem kann aus der Empirie gefolgert werden,

Daraus folgt, daß ein Ausschluß aus einem Gebiet, das schneller wächst als der Rest der Welt, durch einen Zoll mit konstanter Höhe, wahrscheinlich die Wachstumsrate der gesamten Exporte des ausgeschlossenen Landes vermindert. Daraus lassen sich aber



Niederlassungen im gesamten Bundesgebiet und Westberlin

keine direkten Folgerungen für die Wachstumsrate des Pro-Kopf-Einkommens, des Pro-Kopf-Verbrauchs oder anderer Größen ziehen.

**GERINGER EINFLUSS DER INTEGRATION**

Häufig wird gesagt, daß die wirtschaftliche Integration die Wachstumsrate des Pro-Kopf-Einkommens beschleunigt. Soweit die Integration zu einer besseren Allokation der Ressourcen führt, ist dies aber nur eine einmalige Verbesserung. Die Wachstumsrate der Ressourcen bleibt dann unverändert. Die Argumente aus dem komparativen Vorteil, den Massenproduktionsvorteilen und dem schärferen Wettbewerb beziehen sich alle nur auf solche einmaligen Verbesserungen.

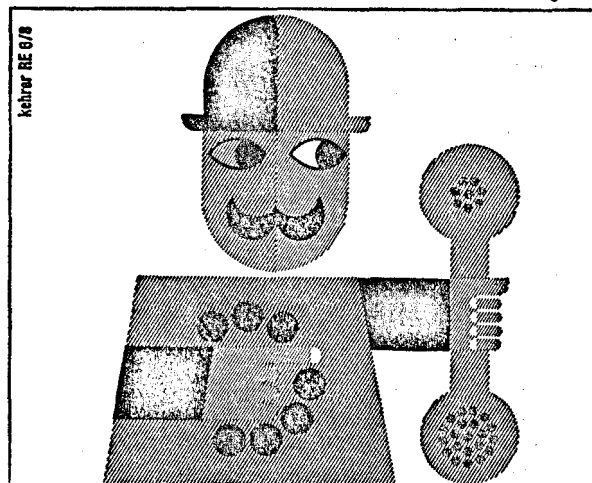
Um zu beweisen, daß das Wachstum wirklich beschleunigt wird, ist zunächst eine Theorie der Determinanten des Wachstums notwendig; und man müßte dann zeigen, daß und wie diese Determinanten von der Integration günstig beeinflußt werden. Man könnte z. B. annehmen, daß die Wachstumsrate vom Verhältnis der Investitionen zum Volkseinkommen abhängt, daß dieses Verhältnis mit höherem Einkommen steigt und daß eine Integration das Einkommen anhebt; oder daß Wachstum von der Wachstumsrate des Kapitalstocks abhängt und daß diese — aus einem anderen, noch zu spezifizierenden Grunde — bei Integration höher wäre. Alternativ könnte man die Ursachen des Wachstums in technologischen und unternehmerischen Neigungen sehen und unterstellen, daß diese durch Integration angeregt werden. Aber die konventionellen Argumente für eine wirtschaftliche Integration weisen lediglich darauf hin, daß Produktion und Einkommen angehoben werden, nicht aber ihre Wachstumsrate. Häufig — und zwar ohne Beweis — wird jedoch gesagt, das Wachstum werde beschleunigt<sup>7)</sup>.

Edward Denison hat versucht, den Beitrag zum Wachstum verschiedenen Quellen zuzurechnen<sup>8)</sup>. Die jährlichen Wachstumsraten des Inlandsprodukts über die Periode 1955-62 waren in Großbritannien 2,81% und in der BRD 5,39%. Der Abbau der Handelshemmnisse, größtenteils als Ergebnis des Gemeinsamen Marktes und der EFTA, trug, entsprechend diesen Kalkulationen, in der BRD zwar mehr zum Wachstum bei als in Großbritannien — aber in beiden Fällen doch sehr wenig. Die Zahl ist für Großbritannien 0,02 und für die BRD 0,10. Man muß zwar darauf hinweisen, daß Denisons Methode den Wachstumsbeitrag der Integration offensichtlich unterschätzt, da sie die indirekten Effekte auf Incentives, Motivation, Wettbewerb usw. nicht in Betracht zieht. Aber — und

7) Das nicht integrierte Österreich ist so schnell gewachsen wie die am schnellste... wachsenden Staaten innerhalb der EWG. Japan mit einem kleineren Markt als Großbritannien ist schneller gewachsen als jedes andere Land, während die riesige Größe der USA ein langsames Wachstum nicht verhindert hat.

8) Edward F. Denison: Why Growth Rates Differ, London 1967, besonders S. 257 ff.

Mit Telefonbau und Normalzeit telefonieren ...



... wenn es sich um Fernsprech- oder andere Fernmeldeprobleme handelt!

**Wir liefern: Fernsprech-Anlagen, Elektrische Uhrenanlagen, Uhrensäulen, Feuermelde-Anlagen, Überfall- und Einbruch-Meldeanlagen, Wächterkontrollanlagen, Zeiterfassungs-Anlagen, Fernwirk- und Datenübertragungsanlagen, Lichtsignal-Anlagen, Postalla-Frankiermaschinen.**

**TELEFONBAU UND NORMALZEIT 6 Frankfurt 1  
Mainzer Landstraße 134-146 Postfach 23 69 Telefon 26 61**

darum sind sie wertvoll — die Zahlen deuten keine großen Gewinne aus dem Abbau der Handelshemmnisse an.

**RIVALITÄT ODER KOMPLEMENTARITÄT**

Die orthodoxe Volkswirtschaftslehre behauptet weiterhin, grob auf einen Nenner gebracht, daß die Zusammenfassung von ähnlichen (oder konkurrierenden) Volkswirtschaften Gewinne bringen wird, während eine Union zwischen komplementären Volkswirtschaften nachteilig ist. Als ähnlich werden Volkswirtschaften dann angesehen, wenn die Zusammensetzung der Outputs ähnlich ist. Aber die Output-Struktur einer Volkswirtschaft ist u. a. eine Funktion der Höhe des Schutzzolls und der Unterschiede in den Kostenverhältnissen verschiedener Güter, die im In- und Ausland produziert werden. Falls die Produktion bei steigenden Kosten stattfindet, kann ein genügend hoher Zoll daher diese Ähnlichkeit schaffen — wie groß die Kostenunterschiede auch immer sein mögen. Diese Unklarheit könnte durch die Annahme etwa gleicher Kosten beseitigt werden. Komplementarität ist dann durch große Unterschiede in den Stückkosten — ausgedrückt in irgendeiner allgemeinen Einheit — desselben Produktes in verschiedenen Ländern gegeben.

Nachdem damit ein Kriterium zur Erfassung der Ähnlichkeit zwischen Volkswirtschaften festgesetzt ist, können wir nun die drei allgemeinsten Argumente für die Integration kurz untersuchen — nämlich:

- die Spezialisierung entsprechend den komparativen Vorteilen,
- die besseren Möglichkeiten zur Ausnutzung von Massenproduktionsvorteilen,
- die Vorteile des verstärkten Wettbewerbs.

**WIDERSPRÜCHLICHE ARGUMENTE**

Die Spezialisierung entsprechend den komparativen Kostenvorteilen ist durch die Unterschiede in den Kostenverhältnissen begrenzt. Da diese für ähnliche Volkswirtschaften gering sein werden, kann das Argument kaum dazu dienen, die Wirtschaftsunion zwischen konkurrierenden Volkswirtschaften zu unterstützen. Darüber hinaus können sich manche der o. a. Argumente untereinander widersprechen. Die Spezialisierung wird z. B. tendenziell dazu führen, den Wettbewerb zu reduzieren. Nur in dem Spezialfall, in dem alle Unternehmen, die ein bestimmtes Produkt produzieren, in dem Land, das den komparativen Kostenvorteil bei diesem Produkt hat, auch wirklich alle wirtschaftlich arbeiten (d. h. zu niedrigen Kosten) und ihre Konkurrenten in den anderen Ländern unwirtschaftlich sind, wird eine solche Spezialisierung allgemein vorteilhaft sein. Ähnlich kann die Ausnutzung von Massenproduktionsvorteilen eher zu verstärkter Konzentration führen als zu einer Intensivierung des Wettbewerbs. Sie führt sogar zu schädlichen Ergebnissen für die integrierten Staaten, wenn die Umorientierung der Produktion stärker zwischen Mitgliedstaaten und Drittländern als zwischen den Partnern stattfindet.

All das provoziert die Frage: Sind die Güter, die von den Mitgliedern des Gemeinsamen Marktes produziert und gehandelt werden, ähnlich oder komplementär? Zunächst läßt sich sehr global behaupten, daß die Güter ähnlich sind, da mehr als 80% der EWG-Exporte aus Industrieerzeugnissen bestehen. Eine detaillierte Analyse vermittelt jedoch ein sehr unterschiedliches Bild<sup>9)</sup>.

**KOMPLEMENTARITÄT IN DER EWG**

Einen geeigneten Indikator dafür, wie stark sich ein Land auf die Erzeugung eines bestimmten Produktes spezialisiert, bildet das Verhältnis aus seinem Anteil an den Weltexporten dieses Produkts zu seinem Anteil am gesamten Welthandel<sup>10)</sup>. Nach dieser Me-

<sup>9)</sup> Das Folgende basiert auf einer unveröffentlichten Arbeit von R. C. Currow: On the Association between Research and Development Inputs and Shares of International Trade.

<sup>10)</sup> Dieser Index hat den Vorzug, daß er die Mängel ausschließt, die aus den Unterschieden in der Landesgröße und der Neigung zum Handel entstehen.

thode spezialisierten sich die Mitglieder des Gemeinsamen Marktes und des Vereinigten Königreichs vor allem auf die unten aufgeführten Güter.

**Tabelle 5  
Die Spezialisierung der EWG-Staaten und des UK  
auf bestimmte Branchen**

Land	Spezialisierung *) auf:
Belgien	Textilien, Tonerden und Glas, Eisenmetalle, NE-Metalle
Frankreich	Nahrungsmittel und Getränke, Kleidung und Schuhwaren, Gummi, Eisenmetalle
BRD	Nicht-elektrische Maschinen, Werkzeuge u. ä., Automobile
Italien	Nahrungsmittel und Getränke, Textilien, Kleidung und Schuhwaren, Raffinerieprodukte, sonstige industrielle Fertigwaren
Niederlande	Nahrungsmittel und Getränke, Raffinerieprodukte, Elektromaschinen
UK	Druckerei- und Verlagserzeugnisse, Arzneimittel, weiterverarbeitete Metallprodukte, Automobile, andere Transportausrüstungen

\*) „Spezialisierung“ in dem Sinne, daß der obige Index einen hohen Wert annimmt.

Tabelle 5 weist auf einen spürbaren Grad an Komplementarität hin. Daneben ist aber auch von Interesse, wieweit die Zusammensetzung der inner-europäischen Exporte derjenigen der Exporte der übrigen Welt ähnelt. Eine Antwort liefert ein Vergleich der Struktur der innereuropäischen Exportstruktur des Gemeinsamen Marktes (einschl. UK und Schweden) mit der Exportstruktur dieses Raumes nach den USA. Es zeigt sich, daß beide sehr ähnlich sind<sup>11)</sup>, wenn man einmal davon absieht, daß Petroleumprodukte, Chemikalien und Arzneimittel im innereuropäischen Markt relativ bedeutender sind, während Automobile und andere Transportmittel bei der US-Struktur großes Gewicht haben.

**DIE ROLLE DER INTERNATIONALEN UNTERNEHMEN**

Wichtig für eine Diskussion über Integration sind außer den erwähnten Punkten noch zwei weitere Probleme, die wiederum eng miteinander verbunden sind:

- die wachsende Bedeutung der multinationalen Unternehmen,
- der Einfluß der technologischen Lücke auf den Handel.

Internationale Unternehmen werden von der Ausnutzung eines überseeischen Marktes nicht durch Schutz-zölle abgehalten, wenn die Möglichkeit zur Direktinvestition — d. h. zumeist zur Gründung einer Tochtergesellschaft — besteht. Wenn dazu noch eine günstigere Behandlung dieser Unternehmen gesichert werden kann, dürften sie trotz des Schutzzolls in der Lage sein, den Markt stärker auszunutzen, da sie dann Vorteile im Wettbewerb haben. Das tritt um so eher ein, je mehr Unternehmen oder Unternehmensgruppen Neuerungen durchsetzen, die ihnen im Gastland eine Führung vor den Konkurrenten geben.

<sup>11)</sup> Currow, a. a. O.

Die technologische Lücke gibt demgegenüber heute die Möglichkeit zu hohen Exporten aus dem Innovator-Land, und zwar so lange, bis eine erfolgreiche Nachahmung im importierenden Land gelingt. Gerade die Gefahr der Imitation und die Erhebung starrer Schutzzölle durch die Nachahmerländer bilden ein starkes Stimulans für Direktinvestitionen, mit denen eine Position der Marktführerschaft aufgebaut werden soll. Das führt dazu, daß die vorhandenen Ähnlichkeiten in der Struktur weiter erhalten und ausgebaut werden. Nur kurzfristig würde die Integration daher die direkten Exporte begünstigen.

Längerfristig könnte die wachsende Größe des Marktes u. U. auch weitere Fusionen bereits bestehender multinationaler Unternehmen begünstigen. Doch die internationale Firma hat ihre eigenen Gesetze. Sie versucht vor allem, durch Gründung einer großen Zahl von Tochtergesellschaften — nicht durch direkte Exporte — ein internationales Image aufzubauen. Auf diese Weise kann sie Zölle teilweise — wenn nicht sogar vollständig — durch interne Transaktionen (innerhalb des Unternehmens) umgehen. Außerdem ist, wenn die Operationen ein bestimmtes Niveau überschreiten, in der Regel ein gewisser Grad an Dezentralisierung notwendig, wenn die Körperschaft lebensfähig bleiben soll. Man kann daher sagen, daß Integration die Politik der riesigen internationalen Un-

ternehmen nicht zwangsläufig tiefgreifend verändern muß.

Die Betrachtung hat sich allein auf die wirtschaftlichen Aspekte des Beitritts Großbritanniens beschränkt. Aber die wirklich ernsthaften Probleme, die gegen einen Beitritt sprechen, tauchen im politischen Bereich auf. Schon bei der engen Beschränkung auf den wirtschaftlichen Aspekt scheint mir, daß die Vollmitgliedschaft Großbritanniens in absehbarer Zukunft weder möglich noch wünschenswert ist. Die Schaffung einer Freihandelszone aus EWG und EFTA für Industriegüter, der auch andere Staaten beitreten können, ist ebenso praktisch wie wünschenswert. Ob wir dabei von Assoziation oder Handelsabkommen sprechen, ist weniger wichtig als Ziel und Inhalt eines derartigen Abkommens. Das Ziel sollte eine weltweite Handelsgemeinschaft sein, die das Commonwealth, das Nordatlantik-Gebiet und Japan einschließt und Sonderregelungen für die Entwicklungsländer vorsieht. Der Vorschlag dieses Arrangements schließt die gleichzeitige Verfolgung ähnlicher Pläne nicht aus. Es ist eine Politik, die nur in kleinen Schritten durchgeführt werden kann — stückweise und ohne die große „Alles-oder-nichts“-Strategie, die bisher so oft zu nichts geführt hat. Wenn ich mit einem Zitat von Goethe enden darf: „In der Begrenzung zeigt sich erst der Meister“.

## Fördern Wirtschaftsgemeinschaften den Welthandel?

Dr. Rolf Thießen, Frankfurt/M. \*)

Der Welthandel ist ein Mittel, um Armut in Fülle zu verwandeln. Dies klingt völlig unökonomisch, ist aber in Wahrheit das Motiv für den weltweiten ökonomischen Entwicklungsprozeß. Von den Wirtschaftsgemeinschaften ist deshalb mehr zu fordern, als nur ein Mittel der neuen regionalen Ordnung oder Gliederung zu sein. Von ihnen sollte auch eine Wirkung auf die Erweiterung des Welthandels ausgehen. Hier liegt der Prüfstein für die Beurteilung der bestehenden oder neu zu gründenden Wirtschaftsgemeinschaften. Es geht bei der Integrationspolitik nicht darum, neue Blöcke zu bilden, alte Grenzen

\*) Gekürzte Fassung des Vortrages „Welthandel und Wirtschaftsgemeinschaften“ von Dr. Rolf Thießen, Vorstandsmitglied der Kreditanstalt für Wiederaufbau. Dr. Thießen hielt den Vortrag auf dem Wirtschaftstag Berlin 1968.

durch neue zu ersetzen, sondern darum, einen Beitrag zur Evolution des Welthandels zu leisten.

### ENTWICKLUNG DES WELTHANDELS

Erste Hinweise und Anhaltspunkte für die Bedeutung der Wirtschaftsgemeinschaften für den Handel wollen wir der Statistik über den Welthandel entnehmen. Zu diesem Zweck teilen wir den Welthandel in vier Handelsströme auf. Wir unterscheiden:

- den Handelsverkehr der Industrieländer untereinander, ihren Eigenhandel,
- den Eigenhandel der sogenannten Ostblockländer,
- den Eigenhandel der Entwicklungsländer und