



Munich Personal RePEc Archive

## **Theoretical concepts for the process of European integration: A current overview**

Beckmann, Rainer and Hebler, Martin and Kösters, Wim  
and Neimke, Markus

Ruhr-Universität Bochum

January 2000

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/35703/>

MPRA Paper No. 35703, posted 05 Jan 2012 05:22 UTC

# **Theoretische Konzepte zum Europäischen Integrationsprozeß: Ein aktueller Überblick<sup>1</sup>**

von

Rainer Beckmann, Martin Hebler, Wim Kösters und Markus Neimke

Ruhr-Universität Bochum

Januar 2000

Kontakt:

Ruhr-Universität Bochum

Lehrstuhl für theoretische Volkswirtschaftslehre I

GC 3 / 149

D-44780 Bochum

e-mail: [Rainer.Beckmann@ruhr-uni-bochum.de](mailto:Rainer.Beckmann@ruhr-uni-bochum.de)

[Martin.Hebler@ruhr-uni-bochum.de](mailto:Martin.Hebler@ruhr-uni-bochum.de)

[Wim.Koesters@ruhr-uni-bochum.de](mailto:Wim.Koesters@ruhr-uni-bochum.de)

[Markus.Neimke@ruhr-uni-bochum.de](mailto:Markus.Neimke@ruhr-uni-bochum.de)

---

<sup>1</sup> Die Darstellung ist möglichst einfach gehalten, um sie einem größeren Leserkreis zugänglich zu machen.

## **Inhalt**

1 Einleitende Bemerkungen.....	2
2 Arten und Formen der ökonomischen Integration .....	4
3 Reale Integrationstheorie.....	6
3.1 Überblick.....	6
3.2 Referenzmodell Freihandel.....	7
3.3 Traditionelle Zollunionstheorie .....	9
3.4 Integration zu Protektionszwecken .....	11
3.5 Einflüsse der Neuen Außenhandelstheorie .....	14
3.6 Theorie des Gemeinsamen Marktes.....	17
3.7 Langfristige Wachstumseffekte .....	20
4 Monetäre Integrationstheorie .....	25
4.1 Einführung.....	25
4.2 Traditionelle Theorie optimaler Währungsräume.....	27
4.3 OCA-Theorie in der Kritik: Makroökonomische Aspekte .....	32
4.4 Effizienzgewinne einer gemeinsamen Währung.....	37
4.5 Vergleich der Kosten und Nutzen einer Währungsunion.....	40
5 Wirtschaftspolitische Kompetenzverteilung im Integrationsraum.....	43
6 Resümee.....	49
Literatur .....	51
Anhang: Europäische Integration und Theoriebildung.....	57

## 1 Einleitende Bemerkungen

Die ökonomische Integrationstheorie ist aus der Außenwirtschaftstheorie hervorgegangen und auch heute noch überwiegend ein Teil von ihr. Die Ansätze sind nicht europaspezifisch sondern von ihrem Erklärungsanspruch allgemeingültiger ausgelegt und werden daher auch zur Analyse von regionalen Integrationsmaßnahmen in anderen Teilen der Welt angewandt. Der Begriff „Wirtschaftlichen Integration“ ist auf zwei verschiedene Arten interpretierbar.<sup>2</sup> Zum einen läßt er sich aus einer *statischen* Perspektive heraus als *Zustand* beschreiben, in dem einzelne Länder nach einem abgeschlossenen Integrationsprozeß als eine wirtschaftliche Einheit aufgefaßt werden. Die weitaus größere Bedeutung hat aber die *dynamische* Perspektive. Wirtschaftliche Integration stellt danach einen *Prozeß* dar, durch den ökonomische Barrieren zwischen den Produkt- und Faktormärkten unabhängiger Volkswirtschaften innerhalb eines Integrationsraumes schrittweise abgebaut werden, um die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt der beteiligten Länder zu steigern. Nach Tinbergen (1964) wird dieser Abbau von Barrieren (Deregulierung) auch als *negative* Integration, dagegen die Schaffung neuer gemeinschaftlicher Institutionen (z. B. der Europäischen Zentralbank) und die Korrektur falscher Marktsignale durch kooperative Wirtschaftspolitik *positive* Integration genannt.<sup>3</sup> Zu beachten ist freilich, daß jede Aufhebung von Diskriminierungen zwischen Partnerländern einer regionalen Integrationsmaßnahme immer auch die Aufrechterhaltung derselben Behinderungen gegenüber Drittländern bedeutet, es sei denn, die Vereinbarungen gelten weltweit, wie im Falle der Welthandelsrunden im Rahmen von GATT und WTO.

Typische Fragestellungen der ökonomischen Integrationstheorie sind: Lohnt es sich für ein Land, internationalen Handel zu betreiben? Sollte es seine Märkte für Güter und Dienstleistungen (Produktmärkte) sowie Arbeit und Kapital (Faktormärkte) gegenüber anderen Volkswirtschaften öffnen oder ist eine protektionistische Haltung zu bevorzugen? Wie verteilen sich die Wohlfahrtsgewinne bzw. -verluste aus internationalen Integrationsbestrebungen auf die Teilnehmer und die einzelnen Wirtschaftssektoren innerhalb eines Integrationsraumes? Entsteht der restlichen Staatengemeinschaft durch regionale Integrationsfortschritte ein Schaden? Welche Kosten und Nutzen sind mit der Etablierung unwiderruflich fester Wechselkurse mit den Nachbarländern oder mit einer gemeinsamen

---

<sup>2</sup> Eine ausführliche Darstellung der Geschichte und der Facetten des Begriffs „Wirtschaftliche Integration“ findet sich in Machlup (1977), Kapitel 1-3. Vgl. auch Molle (1997), S. 8ff.

Währung verbunden? Sollte eine politische Integration den realen und monetären Integrationsprozeß begleiten? Führen Integrationsprozesse zu regionalen oder länderspezifischen Agglomerationen von Industrien oder doch eher zu einer diversifizierten Produktionsstruktur?

Die Integrationstheorie als eine noch relativ junge Teildisziplin innerhalb der Wirtschaftswissenschaft setzt sich zum Ziel, Antworten auf diese komplexen Fragestellungen zu geben. Gerade in Europa lassen sich in der Zeit nach dem zweiten Weltkrieg die weltweit größten - sowohl vertiefenden als auch erweiternden - Integrationsschritte aller entwickelten Volkswirtschaften beobachten. In vielen Regionen außerhalb Europas wird versucht, die offensichtlichen wirtschaftlichen Errungenschaften des europäischen Integrationsprozesses durch eigene Integrationsinitiativen nachzuvollziehen.<sup>4</sup> Jovanovic stellt deshalb wohl ohne Übertreibung fest: "...international economic integration has the deepest meaning in that region [Europe]".<sup>5</sup>

Dieser Beitrag ist in fünf Kapitel untergliedert. Zunächst wird unter 2. eine kurze Übersicht bezüglich der unterschiedlichen Abstufungsmöglichkeiten der wirtschaftlichen Integration zwischen Volkswirtschaften gegeben, und es wird kurz zwischen ökonomischer und politischer Integration unterschieden. Die beiden danach folgenden Kapitel stehen im Zentrum dieser Arbeit. Dort wird der typischen Vorgehensweise in der Ökonomie gefolgt, indem zwischen rein realwirtschaftlichen und monetären Entwicklungen unterschieden wird. Es werden getrennt voneinander ökonomische Erklärungsansätze für reale (3.) und monetäre (4.) Integrationsprozesse erörtert, wobei im vierten Kapitel zum Teil auch Analysemethoden des dritten Kapitels verwendet werden. Auf die politische Kompetenzverteilung innerhalb eines Integrationsraumes wird kurz unter 5. eingegangen. Im Anhang findet sich ein chronologischer Überblick über die wichtigsten Stationen der Europäischen Integration und über die zum Teil parallel dazu verlaufende Entwicklung theoretischer Konzepte zur Erklärung des Integrationsprozesses.

---

<sup>3</sup> Diese Begriffsbildung ist allerdings problematisch, da sie Marktintegration mit negativer und Politikintegration mit positiver Integration gleichsetzt. Die Problematik wird später deutlich.

<sup>4</sup> Als Beispiele sind u.a. der asiatische Raum (ASEAN), Mittel- und Nordamerika (MERCOSUR, NAFTA) zu nennen.

<sup>5</sup> Jovanovic (1998) stellt in einem vierbändigen Sammelband elementare Beiträge zu den verschiedensten integrationstheoretischen Fragen zusammen. Dieses Zitat entstammt dem Vorwort von Band I, S. XVIII.

## 2 Arten und Formen der ökonomischen Integration

Jede Volkswirtschaft muß für sich und in Verhandlungen mit möglichen Integrationspartnern über die Intensität ihrer wirtschaftlichen Verflechtungen mit diesen Ländern entscheiden. Ein für diesen Zweck nützliches und in der Literatur anerkanntes Hilfsmittel für ein Raster regionaler Integrationsmöglichkeiten wird in Tabelle 1 dargestellt.

**Tabelle 1: Stufen der wirtschaftlichen Integration zwischen Volkswirtschaften<sup>6</sup>**

Formen	Freihandel zwischen Mitgliedsländern	Gemeinsamer Außenzoll	Mobilität der Produktionsfaktoren	Harmonisierung von Wirtschaftspolitiken	Vereinheitlichung der gesamten Wirtschaftspolitik
Freihandelszone	●				
Zollunion	●	●			
Gemeinsamer Markt	●	●	●		
Wirtschaftsunion	●	●	●	●	
Vollständige Wirtschaftsunion	●	●	●	●	●

Die Aufhebung von wirtschaftlichen Beschränkungen beginnt meist auf den Gütermärkten und bezieht danach erst die Faktormärkte und eine steigende wirtschaftspolitische Zusammenarbeit mit ein. Es existiert jedoch kein Automatismus, daß die benannten Stufen graduell von unten (Freihandelszone) nach oben (vollständige Wirtschaftsunion) durchlaufen werden müssen. Molle stellt deshalb fest: „...there is no theoretical blueprint for the intermediate states between free-trade area and full union“.<sup>7</sup> Prinzipiell ist somit auch ein ‚Sprung‘ beispielsweise direkt auf die dritte Ebene des Gemeinsamen Marktes möglich, vorausgesetzt, daß sich die beteiligten Länder darauf einigen können.<sup>8</sup>

Die erste, am wenigsten weitreichende Integrationsstufe ist die *Freihandelszone*, in der alle direkt quantifizierbaren Beschränkungen auf den Gütermärkten, vorwiegend Importzölle und mengenmäßi-

<sup>6</sup> Vgl. Hitiris (1994), S. 2.

<sup>7</sup> Molle (1997), S. 23.

<sup>8</sup> So wurde z.B. 1991 die Schaffung eines „Gemeinsamen Marktes des Südens“ unter dem Namen MERCOSUR in Südamerika bis zum Jahre 1994 beschlossen. Bis 1999 gelang allerdings lediglich die Einigung über eine Zollunion mit zahlreichen Ausnahmeregelungen für ‚sensible‘ Güter.

ge Importbeschränkungen, zwischen den Mitgliedsländern abgebaut werden.<sup>9</sup> Gegenüber Drittländern besteht bei dieser relativ losen Integrationsform jedoch keine gemeinsame Handelspolitik, so daß jedes Land individuell festlegen kann, in welcher Art und Weise Zölle und Quoten den Ländern außerhalb der Freihandelszone auferlegt werden. Die bekanntesten Beispiele sind die Europäische Freihandelszone (EFTA, European Free Trade Association) und die Nordamerikanische Freihandelszone (NAFTA, North American Free Trade Agreement). In einer *Zollunion* wird zusätzlich zur Vereinbarung des freien Handels ein gemeinsamer Außenzoll gesetzt. Dies besagt, daß die Zölle der Teilnehmer der Zollunion gegenüber Drittländern bindend sind. Verschiedene Gruppen von Drittländern können natürlich unterschiedlich hohen Zollsätzen unterliegen. Ein *Gemeinsamer Markt* schafft darüber hinaus zum einen alle auf den Gütermärkten noch bestehenden Handelsbarrieren in Form von nichttarifären Handelshemmnissen ab, wie z. B. nationale Technik-, Umwelt- und Sozialstandards für bestimmte Produkte, und liberalisiert gleichzeitig auch den Handel mit Dienstleistungen. Zum anderen wird die freie Mobilität der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital gewährleistet. Für die Bürger des Gemeinsamen Marktes bedeutet dies, daß sie sich in jedem Teilnehmerland jeweils zu den Bedingungen frei niederlassen, ein Gewerbe eröffnen und Vermögensgeschäfte tätigen können, die auch für Einwohner dieses Landes gelten.

Jede Stufe der wirtschaftlichen Integration erfordert einen adäquaten politischen Minimalkonsens, der mit fortschreitender wirtschaftlicher Integration auch zu mehr wirtschaftspolitischer Kooperation führt.<sup>10</sup> Auch für die drei zuerst genannten Integrationsstufen ist ein gewisses – ansteigendes - Maß an Koordinierung der Wirtschaftspolitiken notwendig, etwa bezüglich der Handels- oder der Wettbewerbspolitik. In einer *Wirtschaftsunion* können nun weitere Politikfelder gemeinschaftlich betrieben werden, wie etwa die Zentralisierung der Geldpolitik innerhalb der Europäischen Währungsunion oder die Harmonisierung von Teilbereichen der Fiskalpolitik. Zu einer Vereinheitlichung der gesamten Wirtschaftspolitik kommt es in einer *vollständigen Wirtschaftsunion*.

Für einen vertiefenden Integrationsschritt ist es aus ökonomischer Sicht nun entscheidend, ob eine Steigerung der gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrt aller Länder eines Integrationsraumes erzielt werden kann. Das Mittel zur Erreichung dieses Zieles ist ein verbesserter Einsatz der verfügbaren Produkti-

---

<sup>9</sup> Für einen Überblick zu den verschiedenen Arten der tarifären und nichttarifären Handelsbeschränkungen als Instrumente der Handelspolitik vgl. Krugman/Obstfeld (1997), Kapitel 8.

onsfaktoren Arbeit und Kapital - hauptsächlich durch Spezialisierung der Produktion, durch die Ausnutzung von Skalenerträgen und durch Differenzierung der Produktpalette. Im Vordergrund der ökonomischen Analyse stehen also Effizienzfragen und nicht so sehr Fragen der Verteilung.

Wie oben bereits erwähnt, kann wirtschaftliche Integration ohne einen gewissen Grad an politischer Integration ihre erwarteten positiven Wirkungen nicht entfalten. Auch folgen die tatsächlichen Integrationsprozesse oft eher einer politischen als einer ökonomischen Logik.<sup>11</sup> Ökonomische Integration meint Integration von Märkten durch Abbau sowohl von tarifären und nichttarifären Handelshemmnissen als auch von Beschränkungen des freien Verkehrs von Produktionsfaktoren (Kapital und Arbeit). Sieht man den Freihandel als Ideal an, da mit ihm die höchstmögliche Wohlfahrt für alle beteiligten Länder zu erreichen ist, kann es nie ein Ziel an wirtschaftlicher Integration, dagegen wohl ein Ziel an politischer Integration geben.<sup>12</sup>

### **3 Reale Integrationstheorie**

#### **3.1 Überblick**

Die Integrationstheorie als eigenständige Disziplin der Wirtschaftswissenschaft geht auf Viner (1950) zurück. Bis dahin wurde die Bildung einer Zollunion gemeinhin als Schritt auf dem Weg zum Freihandel positiv beurteilt, jedoch nicht näher analysiert. Das Freihandelsmodell als Referenzlösung für den internationalen Handel wird in 3.2 vorgestellt. Die klassische Zollunionstheorie der 50er und 60er Jahre untersuchte die Wohlfahrtswirkungen der Bildung einer Zollunion für die beteiligten Länder (3.3). Ab Mitte der 60er Jahre veränderte sich der Fokus der theoretischen Konzepte. Im Mittelpunkt des Erkenntnisinteresses stand die Erklärung der Wohlfahrtseffekte, die eine Zollunion zu Lasten von Drittländern erzielen kann. Der wesentliche Untersuchungsgegenstand war dabei die Erklärung der Änderungen der realen Austauschbedingungen (terms of trade) durch die Bildung einer Zollunion (3.4).

---

<sup>10</sup> Molle (1997), S. 20f., unterscheidet etwa folgende Hierarchie der Politikkooperation: Information, Konsultation, Koordination, Vergemeinschaftung.

<sup>11</sup> Vgl. Molle (1997), S. 13. Die vorwiegend politischen Beweggründe für Integrationsvorhaben, wie Friedenssicherung, Etablierung demokratischer Strukturen und Förderung der Menschenrechte, sollen hier nicht näher behandelt werden.

<sup>12</sup> Vgl. Kapitel 5.



Seit Anfang der 80er wird die Integrationstheorie durch die Argumente der Neuen Außenhandelstheorie und durch die Fortschritte im europäischen Integrationsprozeß belebt. Einerseits wurden durch das Abrücken von der Annahme vollkommener Konkurrenz die dynamischen Auswirkungen des größeren Marktes im Integrationsraum der theoretischen Analyse zugänglich gemacht (3.5). Zusätzliche positive Wohlfahrtseffekte werden dabei auf den zunehmenden Wettbewerb und die Zunahme der Produktvarianten zurückgeführt. Andererseits wurde Ende der 80er Jahre mit der Entwicklung einer eigenen Theorie des Gemeinsamen Marktes begonnen. Bis dahin schien auf der theoretischen Ebene eine Abkehr vom Zollunionsmodell nicht notwendig, da mit den Instrumenten der Zollunionstheorie auf Basis der Annahmen der traditionellen Außenhandelstheorie auch alle weitergehenden Integrationsschritte analysiert werden können (3.6). Die jüngsten theoretischen Entwicklungen resultieren aus den Überlegungen zur langfristigen Wirtschaftsentwicklung. Die Bearbeitung integrationstheoretischer Fragestellungen mit dem Instrumentarium der traditionellen neoklassischen Wachstumstheorie und der sogenannten Neuen Wachstumstheorie steht erst am Anfang der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung. Die in 3.7 vorgestellten Ergebnisse dieses neuen Forschungszweiges sowie erste empirische Untersuchungen lassen darauf schließen, daß die bisher zu wenig beachtete langfristige Dimension der ökonomischen Integration von großer Bedeutung ist.

### **3.2 Referenzmodell Freihandel**

Als Anfang bis Mitte der 80er Jahre Ökonomen westlicher Industrieländer nach ihrer Position zu wichtigen wirtschaftspolitischen Themen befragt wurden, gab es nirgends eine so große Einigkeit wie bei der Befürwortung des Freihandels.<sup>13</sup> Diese hohe Zustimmung resultierte keineswegs aus einem reinen Glaubensbekenntnis, sondern konnte sich vielmehr auf eine relativ sichere theoretische Basis stützen. Denn die gängigen, weithin akzeptierten Modelle vom Ricardo- und Heckscher-Ohlin-Typ, die den Außenhandel ausschließlich durch komparative Kostendifferenzen erklärten, hatten unter der üblichen Annahme effizienter Märkte (konstante Skalenerträge, vollkommene Konkurrenz) die wichtige Implikation, daß die Wohlfahrt aller Länder durch freien Welthandel maximiert wird. Schon der

---

<sup>13</sup> Vgl. die empirischen Studien von Keurl/Pope/Whitting/Wimmer (1979) und Frey/Ginsburgh/Pestieau/Pommerehne/Schneider (1983).

einseitige Übergang eines Landes zum Freihandel hat unter diesen Voraussetzungen eine Erhöhung seiner Wohlfahrt zur Folge.<sup>14</sup>

Zur ökonomischen Begründung des Freihandelsprinzips als bester Organisationsform für den internationalen Gütertausch lassen sich grundsätzlich die gleichen Argumente anführen, die auch zum Nachweis der Überlegenheit der marktwirtschaftlichen Ordnung für den nationalen Wirtschaftsraum vorgebracht werden: die Kombination von dezentraler Planung mit einem freien Leistungswettbewerb und markträumenden Gleichgewichtspreisen ist wohlfahrtsoptimal. Durch Freihandel wird die Chance zu einer produktivitätssteigernden internationalen Arbeitsteilung geschaffen. Denn jedes am Handel teilnehmende Land kann seine Ressourcen effizienter einsetzen, wenn es sich auf die Herstellung solcher Güter spezialisiert und sie über den eigenen Bedarf hinaus produziert, bei denen es komparative Vorteile besitzt.<sup>15</sup> Die Logik der Theorie der komparativen Kostenvorteile impliziert, daß die Beteiligung am Welthandel für einen Wirtschaftsraum auch ohne einen absoluten Produktivitäts- oder Kostenvorsprung bei der Produktion irgendeines Gutes wohlfahrtssteigernd ist. Prinzipiell kann jeder am internationalen Handel teilnehmen und davon profitieren.<sup>16</sup> Mit dem Export der Überschußproduktion können Güter importiert werden, die im Inland gar nicht oder nur zu höheren Kosten hätten erzeugt werden können. Freihandel bewirkt somit eine Ausweitung und Differenzierung des Güterangebots in den beteiligten Ländern. Zudem intensiviert er den Wettbewerb, schafft die Voraussetzungen für die Nutzung von Massenproduktionsvorteilen und zwingt bei offenen Märkten zu Innovationen, Kostensenkungen und schnellen Anpassungen. Freihandel sorgt also über die Reallokation der Ressourcen für einen effizienten Einsatz gegebener Faktormengen und über Innovationen für ein schneller wachsendes und in seiner Zusammensetzung reichhaltigeres Sozialprodukt in den am Handel beteiligten Ländern. Darüber hinaus ist er - dies belegen historische Erfahrungen - ein Vehikel für die internationale Transmission neuer Ideen in Form von neuen Waren (z.B. Einführung der Kartoffel in Europa), Dienstleistungen (z.B. weltweite Verbreitung neuer Popmusik) und Prozessen (z.B. Anwendung der just-in-time Produktion außerhalb Japans).<sup>17</sup>

Trotz aller Weiterentwicklungen blieb die Außenhandelstheorie bis Ende der 70er / Anfang der 80er Jahre ein Gebiet, das ein hohes Maß an theoretischer Geschlossenheit aufwies. Die neueren

---

<sup>14</sup> Für eine Erläuterung vgl. z.B. Kösters (1995).

<sup>15</sup> Vgl. Kösters (1998), S. 809f.

<sup>16</sup> Vgl. Hebler (1998), S. 1054.

Ansätze, die unter der Bezeichnung Neue Außenhandelstheorie zusammengefaßt werden, konnten den Rang des Freihandelsprinzips als Referenzlösung bislang nicht erschüttern. Dies wird auch deutlich, wenn die Implikationen der Neuen Außenhandelstheorie für die Integrationstheorie betrachtet werden. Das Freihandelsprinzip kann daher allgemein als ökonomisch bestens fundiert angesehen werden und dient zurecht als Leitbild ökonomischer Empfehlungen zur Außenhandelspolitik.<sup>18</sup>

### 3.3 Traditionelle Zollunionstheorie

Viner (1950) unterschied in einem komparativ-statischen Modell drei Länder: das Heimatland, das Partnerland, die zusammen eine Zollunion bilden wollen und ein Drittland, welches den Rest der Welt symbolisiert. Das Heimatland weist für ein bestimmtes Gut in der Ausgangslage von allen Ländern die am wenigsten effiziente Produktion auf. Das (zukünftige) Partnerland produziert im Vergleich zum Heimatland zwar effizienter, jedoch nicht so billig wie der Weltmarkt. Ein Vergleich der Situationen vor und nach der Zollunionsbildung ergibt aus Sicht des Heimatlandes zwei gegenläufige Wohlfahrtseffekte: die positive Handelsschaffung (trade creation) und die negative Handelsumlenkung (trade diversion). Wohlfahrtssteigernde Handelsschaffung ist zu erwarten, wenn vor der Zollunionsbildung die teure heimische Produktion durch einen hohen Zollsatz vor der Konkurrenz aus dem Ausland geschützt ist. Dann wird in der Zollunion nach Wegfall des Zolls gegenüber dem Partnerland die nationale Produktion durch die effizientere Produktion des Partnerlandes ersetzt.<sup>19</sup> Die Handelsumlenkung bezeichnet dagegen die Ablösung von billigen Weltmarktimporten durch die weniger effiziente und daher teurere Produktion des Partnerlandes. Sie tritt dann auf, wenn der Zollsatz vor Zollunionsbildung nicht prohibitiv hoch war. In beiden Fällen steigt die Marktversorgung im Heimatland und der Preis sinkt. Johnson (1965) formalisierte das Modell für ein kleines Land in einer

---

<sup>17</sup> Vgl. Kösters (1998), S. 810.

<sup>18</sup> Vgl. z.B. Kösters (1995).

<sup>19</sup> Den Anstieg der Konsumentenrente durch die bessere Marktversorgung bezeichnete Viner (1950) ebenfalls als Handelsschaffung. Meade (1955) schlug vor, diesen Effekt mit dem Begriff Handelsausweitung (trade expansion) zu belegen, da er sowohl bei der Handelsschaffung, als auch bei der Handelsumlenkung auftritt; vgl. z.B. Molle (1997), S. 89. Heute findet man auch die Bezeichnung Konsumeffekt; so z.B. bei Blank/Clausen/Wacker (1998), S. 59.

kleinen Zollunion<sup>20</sup> und zeigte, daß Handelsschaffung und Handelsumlenkung im Normalfall gleichzeitig auftreten werden.<sup>21</sup>

Festzuhalten ist die grundlegende Erkenntnis, daß die Bildung einer Zollunion keine positiven Wohlfahrtseffekte für die beteiligten Staaten garantiert. Es lassen sich jedoch die Bedingungen aufzeigen, unter denen positive Effekte wahrscheinlicher sind. Aus der Analyse Viners folgt die Feststellung, daß positive Nettoeffekte um so wahrscheinlicher sind, je geringer die Handelsumlenkung und je höher die Handelsschaffung ausfällt. Die Handelsschaffung wird um so größer sein, je näher der Marktpreis in der Zollunion am Weltmarktpreis liegt. Daraus folgt, daß bei einer protektionistischen Ausgangslage, d.h. bei hohen Zöllen sowohl des Heimat- als auch des Partnerlandes, die einen hohen gemeinsamen Außenzoll impliziert, die Wahrscheinlichkeit der Wohlfahrtssteigerung durch die Schaffung einer Zollunion eher gering ist.

Die Analyse Viners wurde durch Meade (1955) vertieft. Er konstruierte ein Mehr-Güter-Modell mit komplementären und substitutiven Gütern und kam zu dem Ergebnis, daß ein hoher Grad an Komplementarität zwischen den Gütern der Zollunion und denen der Drittländer die Wahrscheinlichkeit positiver Wohlfahrtseffekte erhöht, da die wohlfahrtsmindernde Handelsumlenkung geringer ausfällt. Ebenso positiv ist es, wenn innerhalb der Zollunion substitutive Güter gehandelt werden, weil es dann eher zu wohlfahrtsteigernder Handelsschaffung kommen kann. Vereinfacht heißt das, daß eine Zollunion zwischen zwei ähnlichen Staaten eher positive Effekte hat als eine Union sehr verschiedener Staaten. Bei Substitutionalität der Güter eines Zollunionslandes und denen eines Drittlandes sinkt die Wahrscheinlichkeit positiver Wohlfahrtseffekte für das Zollunionsland, da die Handelsausweitung in der Zollunion durch eine Reduktion des Handels mit dem preiswerterem Drittland kompensiert wird.<sup>22</sup>

Erst Kemp/Wan (1976) konnten nachweisen, daß es einen gemeinsamen Außenzoll für eine Zollunion beliebiger Größe gibt, bei dem handelsumlenkende Effekte ausbleiben. Dieser Außenzoll kann mit einem System von pauschalen Kompensationszahlungen kombiniert werden, so daß kein Indivi-

---

<sup>20</sup> Für große Zollunionen wurden noch in den 60er Jahren einige Modelle entwickelt - so z.B. von Mundell (1964), Vanek (1965) und Arndt (1968) - die jedoch keine eindeutige Aussage über die Wohlfahrtseffekte der Zollunion unter Berücksichtigung von Änderungen der terms of trade liefern konnten; vgl. Lang/Stange (1994), S. 144f.

<sup>21</sup> Vgl. z.B. Drud Hansen/Nielsen (1997), S. 20ff.

<sup>22</sup> Vgl. ebenda, S. 24f.

duum innerhalb oder außerhalb der Zollunion schlechter gestellt sein wird als vorher.<sup>23</sup> Für eine kleine Zollunion liegt dieser optimale Außenzoll bei Null, entspricht also einer einseitigen Freihandelslösung.<sup>24</sup>

Anfang bis Mitte der 70er Jahre entstanden einige empirische Studien zu den Auswirkungen der 1968 vollendeten Zollunion der EWG (Frankreich, Deutschland, Italien, Benelux).<sup>25</sup> Im Durchschnitt der Studien wurden 25-50 % des Intra-EWG-Handels im Jahr 1970 auf die Integration zurückgeführt. Die Zollunionsbildung führte somit zu einem Anstieg des Handels zwischen den sechs beteiligten Ländern um 50 bis 100 %. Das Volumen der Handelsschaffung wurde dabei im Schnitt der Studien für das Jahr 1970 auf ca. 10 Mrd. \$ beziffert, während die Handelsumlenkung mit unter 3 Mrd. \$ sehr viel geringer ausfiel. Als Netto-Wohlfahrtseffekt der Integration wurden allerdings nur Werte von 0,15-0,5 % des Gemeinschafts-BIP geschätzt.<sup>26</sup> Dieser relativ geringe Wert ist damit zu erklären, daß Effizienz- und Skaleneffekte der Zollunionsbildung in dem meßbaren Anstieg der Handelsintensität enthalten sind, jedoch in die Berechnung des Wohlfahrtseffektes modellbedingt nicht einfließen können. Die am häufigsten zitierte Schätzung von Balassa (1975), der einen Wohlfahrtsgewinn in Höhe von 0,15 % des Gemeinschaftssozialproduktes für das Jahr 1970 berechnet hat, berücksichtigt lediglich die reine Reallokation durch Handelsschaffung und -umlenkung.<sup>27</sup>

### **3.4 Integration zu Protektionszwecken**

Eng mit der Zollunionstheorie verbunden ist die Debatte darüber, ob eine regionale Liberalisierung vormals abgeschotteter Märkte im Sinne des Freihandelsziels positiv zu beurteilen ist, oder ob die regionalen Handelsblöcke primär das Ziel verfolgen, durch protektionistische Maßnahmen gegenüber dem Weltmarkt nur die Wohlfahrt des Integrationsraumes zu steigern. Ersteres wurde von den Gründervätern des GATT bei der Formulierung des Art. XXIV zugrunde gelegt. Dort wird eine Ausnahmeregel vom Prinzip der Nichtdiskriminierung für „Freihandelszonen, Zollunionen und zur ökonomischen Integration führenden Interimsabkommen“ definiert.<sup>28</sup> Seit Mitte der 60er Jahre wird

---

<sup>23</sup> Vgl. Kemp/Wan (1976), S. 75.

<sup>24</sup> Vgl. Wooton (1988), S.531; Blank/Clausen/Wacker (1998), S.142.

<sup>25</sup> Vgl. den Überblick bei Pelkmans (1997), S. 92f.

<sup>26</sup> Vgl. ebenda, S. 85.

<sup>27</sup> Vgl. Balassa (1975), S. 115.

<sup>28</sup> Vgl. z.B. Kösters (1998), S. 820.

diese Sichtweise in Frage gestellt. Nicht zuletzt die Erfolge der europäischen Integration wurden dabei theoretisch und empirisch mit einer Diskriminierung der Drittländer begründet.

Johnson (1965) weist darauf hin, daß viele der Argumente, die für die Zollunionsbildung vorgebracht werden, auch für eine einseitige Zollsenkung gelten, die den Vorteil hätte, daß die negativen Effekte der Handelsumlenkung ausblieben. Das Argument der Skalenerträge lehnt er z.B. mit dem Hinweis ab, daß es der Frage aus dem Weg geht, „why such economies are not exploitable through the world market but can be obtained by customs union“.<sup>29</sup> Das entscheidende Argument für die Bildung von Zollunionen sieht Johnson in der Möglichkeit, terms of trade-Gewinne<sup>30</sup> durch die Diskriminierung von Drittländern zu erzielen. Die Marktmacht einer Zollunion kann den Weltmarktpreis der Importgüter drücken und damit die terms of trade und die Wohlfahrtsposition der Zollunion zu Lasten von Nicht-Mitgliedern verbessern. Die Verträge von Rom sind für Johnson „a practical demonstration of the protective potentialities of customs unions.“<sup>31</sup>

Petith (1977) stützt die These von Johnson. Er kommt zu dem Ergebnis, „that the improvement in the terms of trade (...) was also one of the major goals of the integration of trade in manufactures by Western Europe.“<sup>32</sup> Petith schätzt die Wohlfahrtsgewinne aus der Verbesserung der terms of trade im Zuge der Zollunionsbildung in Europa bis 1969 auf 0,3 bis 1 % des Gemeinschafts-BSP. Damit wären sie 2 bis 6 mal so hoch, wie der Handelseffekt nach der Berechnung von Balassa (1975). Bei der Schätzung legt Petith die Annahme zugrunde, daß die Zollunion den gemeinsamen Außenzoll als Mittelwert der vorher geltenden nationalen Außenzölle festlegt.<sup>33</sup> Diese Annahme scheint realistischer zu sein als eine Zollfestsetzung nach dem Kemp-Wan-Theorem, welche die Wohlfahrtsposition der Weltmarktländer unverändert läßt. Bereits Marshall (1923) hat in der Theorie des Optimalzolls nachgewiesen, daß ein großes Land durch eine Zollerhebung die eigene Wohlfahrtsposition zu Lasten der Weltmarktländer über die Wohlfahrt bei Freihandel hinaus steigern kann.<sup>34</sup> Dieses Ergebnis kommt zustande, wenn der zollinduzierte Nachfrageausfall auf dem Weltmarkt zu sinkenden Preisen führt. Voraussetzung ist zum einen - wie schon gesagt -, daß es sich um ein großes Land handelt,

---

<sup>29</sup> Johnson (1965), S. 280.

<sup>30</sup> Terms of trade bezeichnen das reale Austauschverhältnis von Ex- und Importgütern. Dabei steht der Preis der Exportgüter üblicherweise im Zähler, so daß der Quotient angibt, wie viele Mengeneinheiten Importgüter ein Land für eine Einheit Exportgüter bekommen kann.

<sup>31</sup> Johnson (1965), S. 279.

<sup>32</sup> Petith (1977), S. 272.

<sup>33</sup> Vgl. ebenda, S. 264ff.

dessen Nachfrage oder Verhandlungsmacht den Weltmarktpreis beeinflussen kann, und zum anderen, daß das Ausland nicht mit Vergeltung in Form von Retorsionszöllen reagiert. Falls tarifäre oder nicht-tarifäre Gegenmaßnahmen ergriffen werden, kommt es in der Regel zu einer Verschlechterung der Wohlfahrt für beide beteiligten Handelsblöcke. Falls es keine Vergeltung gibt, kann das große Land die eigene Wohlfahrt zu Lasten der Drittländer steigern. Für kleine bis mittelgroße Länder heißt das, daß erst die Bildung einer (großen) Zollunion die Möglichkeit eröffnet, Protektionismus über eine Optimalzollstrategie zu betreiben.<sup>35</sup>

Krugman (1991) faßt die theoretischen Gründe, die für das Argument sprechen, daß jede regionale Integration vom globalen Freihandel wegführt, in drei Punkten zusammen:

- (1) Bei Handelsumlenkung kann es zu einer – aus weltwirtschaftlicher Sicht – falschen Spezialisierung innerhalb der Zollunion kommen;
- (2) Die Bildung von Zollunionen kann zu Lasten Dritter gehen, wenn größere Marktmacht zu einer Verbesserung der terms of trade eingesetzt wird;
- (3) Falls wenige große Handelsblöcke versuchen, auf Kosten des Weltmarktes Wohlfahrtsgewinne zu erzielen, so kann es zu Handelskriegen kommen.<sup>36</sup>

Er legt diese Sichtweise einem formalen Modell zugrunde, und leitet auf der theoretischen Ebene folgendes Ergebnis ab: „world welfare is minimized for a world of three trading blocs.“<sup>37</sup> Dabei macht er die restriktive Annahme nicht-kooperativen Verhaltens der Handelsblöcke bei Festlegung der jeweiligen Außenhandelspolitik. Berthold (1996) ergänzt, daß selbst bei effizienten kooperativen Verhandlungen nur dann freihandelsorientierte Ergebnisse zu erwarten sind, „wenn in den regionalen Handelsblöcken die freihändlerisch orientierten Interessengruppen die Oberhand haben.“<sup>38</sup> Krugman relativiert seinen Befund mit dem Argument, daß Integrationsräume in der Regel von benachbarten Staaten gebildet werden, die als ‚natürliche‘ Handelspartner gelten können. Wenn ein Großteil des

---

<sup>34</sup> Vgl. Machlup (1977), S. 223.

<sup>35</sup> Vgl. Molle (1997), S. 97f.; Drud Hansen/Nielsen (1997), S. 25ff.

<sup>36</sup> Vgl. Krugman (1991), S. 7.

<sup>37</sup> Ebenda, S. 11f.

<sup>38</sup> Berthold (1996), S. 55.

Handels auch schon ohne Integration zwischen den beteiligten Ländern abgewickelt wurde, so wird ein negativer Effekt für den Rest der Welt eher gering ausfallen.<sup>39</sup>

Die Entwicklung des europäischen Außenhandels stützt die These der Regionalisierung der Weltwirtschaft. Obwohl 1958 bereits 37,2 % des Außenhandels der 12 Unterzeichner-Staaten des Maastrichter Vertrages zwischen diesen Ländern abgewickelt wurden, stieg der Anteil des Intra-EU-Handels bis 1990 auf 61,2 %.<sup>40</sup>

### 3.5 Einflüsse der Neuen Außenhandelstheorie

Die Neue Außenhandelstheorie rückte von einigen wenig realistischen Annahmen der Außenhandelstheorie in der neoklassischen Tradition ab. Auch der Zollunionstheorie von Viner, Meade und Lipsey lagen diese rigiden neoklassischen Annahmen zugrunde. Deshalb befruchteten die Arbeiten zur Neuen Außenhandelstheorie auch die Integrationstheorie. Im wesentlichen lassen sich in den folgenden Bereichen Parallelen von Neuer Außenhandelstheorie und Zollunionstheorie finden

1. Berücksichtigung von steigenden Skalenerträgen: In der Neuen Außenhandelstheorie werden „steigende Skalenerträge als eigenständige und ebenso fundamentale Ursache des internationalen Handels wie komparative Kostenunterschiede angesehen“.<sup>41</sup> Bereits Viner (1950) erkannte die Bedeutung der economies of scale für die Beurteilung der Vorteilhaftigkeit einer Zollunion, aber erst Cordon (1972) analysierte die Wirkung *statischer* Vorteile der Massenproduktion systematisch. Dabei wurde angenommen, daß die Durchschnittskosten eines Unternehmens mit der Zunahme der Kapazität sinken. Da die Größe des Absatzmarktes die äußere Beschränkung der Kapazität ist, führt die mit der Zollunionsbildung verbundene Vergrößerung der Märkte dazu, daß größere Produktionseinheiten lohnend und möglich sind. In jüngerer Zeit wurden auch *dynamische* Skalenerträge analysiert. Diese werden auch als Lerneffekte bezeichnet und treten unabhängig von der Unternehmensgröße auf. Es wird angenommen, daß mit jeder produzierten Einheit<sup>42</sup> die Durchschnittskosten sinken, da weniger Fehler gemacht werden, sich Routinen herausbilden und Produktionsabläufe optimiert werden. Wenn in einem größeren Markt ein höherer Output realisiert wird, so stellen sich diese

---

<sup>39</sup> Vgl. Krugman (1991), S. 14.

<sup>40</sup> Vgl. Pelkmans (1997), S. 93.

<sup>41</sup> Kösters (1995).

<sup>42</sup> Entweder in einem Unternehmen, vgl. Dasgupta/Stiglitz (1988), oder in einer Branche, vgl. Krugman (1987).



Lerneffekte schneller ein.<sup>43</sup> Ein größerer Markt kann aber auch zur Realisierung von sogenannten Verbundeffekten (economies of scope) führen. Wenn eine Produktvariante nur begrenzte Absatzmöglichkeiten hat, so können Fixkosten gespart werden, wenn in einer Produktionsstätte viele verschiedene Produktvarianten gefertigt werden. Die Durchschnittskosten sind also geringer, wenn ein größerer Absatzmarkt nach der Integration die Produktion von mehr Varianten möglich macht.<sup>44</sup> Ein weiterer Effekt ist in diesem Zusammenhang die Zunahme der verfügbaren Produktvarianten. Es wird angenommen, daß eine größere Auswahl sowohl bei Konsum- als auch bei Kapitalgütern (Vor- und Zwischenprodukte) direkt wohlfahrtssteigernd wirkt.<sup>45</sup>

2. Bei steigenden Skalenerträgen ist vollkommene Konkurrenz nicht mehr möglich. Die Neue Außenhandelstheorie rückte also konsequenterweise von dieser Annahme ab und setzte sich mit der Tatsache auseinander, daß „im Welthandel zum größten Teil Produkte eine Rolle (spielen), die aus Branchen mit oligopolistischer und nicht mit polypolistischer Marktstruktur stammen.“<sup>46</sup> Die Berücksichtigung dieser Überlegung im Rahmen der Zollunionstheorie führt zu dem Ergebnis, daß aus nationalen Monopolen in der Zollunion Oligopole und aus Oligopolen monopolistische Konkurrenz wird.<sup>47</sup> Die Folge: Monopol- und Oligopolrenten nehmen ab, der Preis sinkt, die Marktversorgung, der Output und die Beschäftigung steigen.

Die Zunahme der Produktvarianten und des Wettbewerbes läßt sich durch die Entwicklung des intra-industriellen Handels, also Austausch von Gütern der gleichen Branche, messen. Intra-industrieller Handel ist also gegeben, wenn Deutsche französische Mittelklasseautos und gleichzeitig Franzosen deutsche Mittelklassewagen nachfragen. Inter-sektoraler Handel würde hingegen die Spezialisierung eines Landes auf die Produktion von z.B. Autos und die eines anderen Landes auf z.B. Computer bedeuten. Wenn sektorale Monopole vorliegen, so wird der internationale Handel vorwiegend zwischen den Sektoren - also inter-industriell abgewickelt. Eine regionale Integration mit einer Zunahme der Wettbewerbsintensität und der verfügbaren Produktvarianten müßte sich demnach nicht nur in einer Steigerung, sondern auch in einer qualitativen Veränderung des Handelsvolumens niederschlagen. Der intra-industrielle Handel kann sektorenweise mit Hilfe eines sogenannten

---

<sup>43</sup> Vgl. Drud Hansen/Nielsen (1997), S. 88ff.

<sup>44</sup> Vgl. ebenda, S. 49.

<sup>45</sup> Damit wird über den üblichen Wohlfahrtsbegriff, der den Wohlstand durch das Sozialprodukt mißt, hinausgegangen. Vgl. ebenda, S. 44ff.

<sup>46</sup> Kösters (1995).

IIT-Index gemessen werden, der Werte zwischen 0 und 1 annehmen kann. Der theoretische Grenzfall des Höchstwertes von 1 impliziert, daß sämtlicher Handel eines Sektors mit Unternehmen des gleichen Sektors stattfindet.<sup>48</sup> Nach Balassa (1975) stieg der IIT-Index von einer Spannweite von 0,42 (Italien) bis 0,61 (Frankreich) im Jahr 1958 auf Werte zwischen 0,59 (Italien) und 0,73 (Frankreich) 1970. Durchschnittlich nahm der intra-industrielle Handel in den Anfangsjahren der europäischen Integration um 30 % zu, wobei die größte Zunahme mit 38 % für Deutschland und die geringste mit 26 % für Belgien feststellbar war.<sup>49</sup> Sapir (1992) ergänzt diese Angaben um Zahlen aus einer Studie von Buigues/Ilzkovic/Lebrun (1990) für die Jahre 1970-1987. Für die damals 12 EU-Staaten ergibt sich durchgängig das Bild eines weiteren Anstiegs des intra-industriellen Handels. 1987 sind drei Gruppen auszumachen: Einerseits Griechenland und Portugal mit einem IIT-Index von 0,31 bzw. 0,37, zum zweiten Dänemark, Italien, Irland und Spanien mit Werten zwischen 0,57 und 0,64 und drittens die Benelux-Staaten, Deutschland, Frankreich und Großbritannien mit Werten zwischen 0,76 und 0,83.<sup>50</sup> Es scheint, als hätte der europäische Integrationsprozeß tatsächlich zu einer Zunahme der Produktvarianten und der Wettbewerbsintensität mit den oben geschilderten positiven Implikationen für die Wohlfahrt der beteiligten Länder geführt.

3. Neben diesen zusätzlichen Argumenten für die regionale Integration führt die Neue Außenhandelstheorie aber auch zu einer etwas anders gelagerten Bewertung von Integrationsbestrebungen. Bei unvollkommenem Wettbewerb auf den Gütermärkten ist nicht mehr sichergestellt, daß sich alle potentiellen Gewinne aus einem freieren Handel auch tatsächlich einstellen. Denn, wenn sich nur wenige Anbieter den Markt teilen oder sich sogar Monopole entwickeln, so können monopolistisch überhöhte Gewinne auf Kosten der weltwirtschaftlichen Wohlfahrt entstehen. Das heißt, daß eine strategische Handelspolitik darauf angelegt sein kann, die möglichen Monopolrenten von ausländischen Volkswirtschaften auf die inländische Volkswirtschaft umzulenken, indem nationale Großunternehmen vor und nach der Integration besonders gefördert werden, um so zu Monopolen zu werden. Denn gerade bei der Berücksichtigung von statischen und dynamischen economies of scale haben etablierte Anbieter einen Kostenvorteil gegenüber kleineren neuen Konkurrenten (first mover advan-

---

<sup>47</sup> Vgl. Drud Hansen/Nielsen (1997), S. 36f.

<sup>48</sup> Der Index wird mit der Formel:  $1 - \frac{|Ex - Im|}{Ex + Im}$  für jeden einzelnen Sektor berechnet. Die zitierten Gesamtindizes sind Durchschnitte der sektoralen Indizes.

<sup>49</sup> Vgl. Balassa (1975), S. 111.

tage).<sup>51</sup> Damit hätten die Unternehmen des Kerns einer Zollunion grundsätzlich einen Vorteil bei Erweiterungen des Integrationsraums. Durch Projektion dieses Gedankens auf die globale Ebene könnte die Schlußfolgerung abgeleitet werden, daß jeder Schritt in Richtung eines weltweiten Freihandels in erster Linie den großen (multinationalen) Konzernen zugute kommen und Monopolrenten an den Sitz dieser Gesellschaften umgeleitet werden könnten. Es ist jedoch sehr fraglich, ob die Bedingungen für die Möglichkeit zu strategischer Handelspolitik erfüllt sind. Die spieltheoretische Modellierung strategischer Handelspolitik setzt u.a. voraus, daß das Spiel nur ein einziges Mal gespielt werden kann. Realistischer ist aber die Annahme eines kooperativen „tit for tat“: Dies bedeutet, daß kooperatives Verhalten aufgegeben wird, wenn der Handelspartner sich nicht ebenfalls kooperativ verhält. Es kommt also zu einer gegenseitigen Disziplinierung, die den Spielraum für strategische Handelspolitik stark einschränkt.<sup>52</sup>

### **3.6 Theorie des Gemeinsamen Marktes**

Der Übergang von einer Zollunion zu einem Gemeinsamen Markt hat zwei wesentliche Implikationen. Zum einen wird den Produktionsfaktoren Bewegungs- und Niederlassungsfreiheit im Integrationsraum eingeräumt und zum anderen werden alle noch bestehenden nicht-tarifären Handelshemmnisse beseitigt.

Zunächst zum zweiten Punkt: Die wichtigsten Ausprägungen nicht-tarifärer Handelshemmnisse sind Quoten, technische Vorschriften und Standards sowie fiskalische Besonderheiten. Sie können relativ einfach in Zolläquivalente umgerechnet werden, deshalb ist der Übergang zu einem gemeinsamen Gütermarkt mit den Instrumenten der in den vorigen Abschnitten dargestellten Zollunionstheorie grundsätzlich analysierbar. Demnach ist der Wohlfahrtseffekt einer vollständigen Beseitigung nicht-tarifärer Handelshemmnisse ohne weitere Maßnahmen unbestimmt. Es besteht jedoch ein wichtiger Unterschied zu den Zöllen: Die Beseitigung von nicht-tarifären Handelshemmnissen ist eine Reduktion tatsächlicher Kosten, die physische Ressourcen beanspruchen, und es gibt für das Heimatland nicht

---

<sup>50</sup> Vgl. Sapir (1992), S. 1496.

<sup>51</sup> Vgl. Kösters (1992), S. 50f.

<sup>52</sup> Vgl. z.B. Kösters (1992).

den negativen Effekt entfallender Zolleinnahmen. Im Vergleich zu einem Zollabbau in gleicher Höhe ist es deshalb wahrscheinlicher, daß es zu einem Anstieg der Wohlfahrt kommt.<sup>53</sup>

Das andere Element des Übergangs zu einem Gemeinsamen Markt, die freie Faktorbewegung, wurde erst Ende der 80er Jahre in der Integrationstheorie als eigenständiges Problem analytisch erfaßt, weil der Güterhandel als Substitut von Faktorbewegungen galt und damit keine weiteren Effekte von einer Integration der Faktormärkte erwartet werden. Die traditionelle Position des Außenhandelsmodells von Heckscher-Ohlin war, daß der Faktoreinsatz in geronnener Form in den produzierten Gütern vorliegt und der internationale Handel dadurch zu einem zumindest teilweisen Ausgleich unterschiedlicher Faktorpreise führt.<sup>54</sup> Abgesehen davon wurde allgemein festgestellt, daß die Zulassung von Faktormobilität grundsätzlich zu Wohlfahrtsgewinnen aufgrund einer effizienteren Allokation der Produktionsfaktoren führt.<sup>55</sup>

Die Theorie des Gemeinsamen Marktes untersucht zunächst die Frage, wie sich die Wohlfahrtsgewinne aus der Reallokation der Produktionsfaktoren auf die beteiligten Länder verteilen. Es wird angenommen, daß ein Land reichlich mit Kapital, das andere reichlich mit Arbeit ausgestattet ist. Entsprechend ergeben sich die Faktorpreisunterschiede: in dem kapitalreichen Land sind die Zinsen niedrig und die Löhne hoch und umgekehrt. Bei Zulassung von Faktormobilität wandert Kapital in das vormals kapitalarme Land und Arbeit in das Hochlohnland. Es wird neben der Funktionsfähigkeit des Preismechanismus auch Vollbeschäftigung vorausgesetzt.

Welche Effekte hat die Zulassung von Kapitalmobilität? Im kapitalimportierenden Land kommt es zu einer Zinssenkung. Dadurch verringert sich die Rente des bestehenden Kapitalstocks, und in gleichem Umfang steigt die Rente des Faktors Arbeit in diesem Land (Umverteilung). Der Kapitalstock nimmt zu, und deshalb gibt es einen Zuwachs der Wohlfahrt, der allein dem Faktor Arbeit zugute kommt. Im kapitalexportierenden Land kommt es spiegelbildlich zu einem Zinsanstieg. Ein Nettowohlfahrtsgewinn stellt sich ein, der jedoch allein dem Faktor Kapital zugute kommt. Zusätzlich stei-

---

<sup>53</sup> Vgl. z.B. Drud Hansen/Nielsen (1997), S. 30f.

<sup>54</sup> Samuelson und Lerner wiesen unabhängig voneinander unter restriktiven Bedingungen den Grenzfall eines totalen Faktorpreisausgleichs nach.

<sup>55</sup> Vgl. Wooton (1988), S. 526.

gen die Kapitaleinkommen zu Lasten der Arbeitseinkommen. Ein Teil des inländischen Kapitaleinkommens wird durch ausländische Kapitaleinkommen ersetzt. Der inländische Kapitalstock sinkt.<sup>56</sup>

Was passiert, wenn den Arbeitnehmern Wanderungs- und Niederlassungsfreiheit eingeräumt wird? Die spezielle Frage, ob Arbeitskräfte überhaupt wandern, und wenn ja, wohin sie wandern, wird von der ökonomischen Migrationstheorie untersucht. Es werden sogenannte push- und pull-Faktoren unterschieden: z.B. das aktuelle und erwartete Lohndifferential, die Unterschiede in der Höhe der Arbeitslosigkeit und der Sozialleistungen, die Lage auf dem Wohnungsmarkt, die Kosten der Migration (sowohl die reinen Reisekosten, als auch die psychischen Kosten des Verlassens der eigenen Kultur, der Freunde und anderer sozialer Netzwerke)<sup>57</sup> und die bestehenden sozialen Netzwerke in den Zielländern der Migration.<sup>58</sup> Einer ökonomischen Analyse der Zulassung von Faktormobilität in einem Integrationsraum (Theorie des gemeinsamen Marktes) muß somit aus grundsätzlichen Überlegungen die Beantwortung der Frage vorangestellt werden, ob eine Wanderung des Faktors Arbeit überhaupt zu erwarten ist.<sup>59</sup> Wenn Arbeitskräfte in ein Hochlohnland einwandern, so werden dort bei einem funktionierenden Preismechanismus die Löhne sinken, und es kommt zu einem Nettowohlfahrtsgewinn, weil bei Gültigkeit der Vollbeschäftigungsannahme die Beschäftigung und der Output steigen. Allerdings werden auch Arbeitseinkommen zugunsten der Kapitaleinkommen umverteilt. Die Umverteilung kann aus Sicht des Faktors Arbeit zum Teil durch den Wohlfahrtsgewinn kompensiert werden, dieser kommt jedoch auch den zugewanderten Arbeitskräften zugute. Im arbeitsexportierenden Land kommt es spiegelbildlich zu einem Lohnanstieg verbunden mit einem Nettowohlfahrtsverlust und einer Umverteilung von Kapital- zu Arbeitseinkommen. Wenn die Migranten jedoch einen Teil ihrer Einkommen in ihr Heimatland transferieren, so ändert sich das Ergebnis. Im Grenzfall eines hundertprozentigen Einkommenstransfers ist der Nettowohlfahrtseffekt auch für das Niedriglohnland positiv.<sup>60</sup>

Neben diesen Reallokationseffekten analysiert Wooton (1988) erstmals auch Handels- und terms of trade-Effekte einer Integration der Faktormärkte. Er stellt die Bedeutung des Gemeinsamen Außenzolltarifs für das Vorzeichen des Wohlfahrtseffektes heraus. Nach seiner Analyse erhöht die Fak-

---

<sup>56</sup> Vgl. Molle (1997), S. 158ff.

<sup>57</sup> Vgl. Layard/Blanchard/Dornbusch/Krugman (1992), S. 21.

<sup>58</sup> Vgl. Hönekopp/Werner (1999), S. 3.

<sup>59</sup> Analog müßte bei einer Analyse der Kapitalmobilität zuerst nach der Garantie von Eigentumsrechten, politischer Stabilität, Wechselkursunsicherheiten usw. gefragt werden.

torwanderung unzweifelhaft die Effizienz der Produktion innerhalb der Zollunion. Die daraus resultierenden Wohlfahrtseffekte können jedoch durch den Verlust von Zolleinnahmen mehr als aufgezehrt werden, wenn zunehmend import-substituierende Güter produziert werden. Dieser gegenläufige Effekt kann durch eine Anpassung des Gemeinsamen Außenzolls (common external tariff, CET) verhindert werden. Wooton kommt zu dem Ergebnis: „a customs union will always benefit from increasing its production efficiency, *as long as it adjusts its CET structure appropriately.*“<sup>61</sup>

### 3.7 Langfristige Wachstumseffekte

Auch wenn die statische Integrationstheorie über weiterentwickelte Modelle verfügt, die die teilweise optimistischen Einschätzungen der Wohlfahrtswirkungen regionaler Integrationsräume relativieren, zeigt die Betrachtung der langfristigen Effekte der Integration, daß es notwendig ist, den bestehenden Satz ökonomischer Variablen zu erweitern, will man sich ein umfassendes Bild von den Wohlfahrtswirkungen der Integration machen. Hier liefern vor allem Modelle der sogenannten Neuen Wachstumstheorie eine ganze Palette an Variablen, die in der statischen Integrationstheorie gar nicht betrachtet werden oder nur mit geringer Bedeutung besetzt sind. Neben eher traditionellen (neoklassischen) Faktoren wie die Akkumulation von Sachkapital werden etwa der für die Hervorbringung von Innovationen notwendige Aufbau technischen Wissens, der internationale Wissenstransfer, das Ausbildungsniveau der Arbeitskräfte, die Veränderungen regionaler Spezialisierungsmuster und die relative technologische Rückständigkeit der Mitgliedsstaaten bzw. der potentiellen Beitrittsländer berücksichtigt.

Der durch die Bildung eines Integrationsraumes oder durch den Beitritt eines Landes zu einem bestehenden Integrationsraum hervorgerufene statische Effizienzgewinn kann anhand des traditionellen neoklassischen Wachstumsmodells erläutert werden. In diesem Theoriegebäude ist die integrationsbedingte Effizienzsteigerung gleichbedeutend mit einer exogenen Erhöhung der totalen Faktorproduktivität, wodurch sich das langfristig gleichgewichtige Niveau des Pro-Kopf-Einkommens erhöht, was zu einer verstärkten Dynamik der Kapitalakkumulation führt, die sich in der Erhöhung der transi-

---

<sup>60</sup> Vgl. Molle (1997), S. 158ff.

<sup>61</sup> Wooton (1988), S.534; Hervorhebung durch den Verfasser.

torischen Wachstumsrate äußert.<sup>62</sup> Dieses verstärkte Übergangswachstum hin zum neuen Gleichgewicht wird nach Baldwin (1989) als „Wachstumsbonus“ der Integration bezeichnet, und führt näherungsweise zu einer Verdopplung der erwarteten statischen Einkommensgewinne.

Neben der Erhöhung der Wachstumsdynamik durch die Steigerung der totalen Faktorproduktivität ist das neoklassische Modell in der Lage, außenwirtschaftliche Liberalisierung in Form von „intertemporalen Handel“, d.h. grenzüberschreitendem Kapitalverkehr zu erklären.<sup>63</sup> Daß das Kapital dabei nicht ausschließlich in die Länder fließt, die über einen relativ geringen gesamtwirtschaftlichen Kapitalstock und damit über eine relativ hohe Kapitalverzinsung verfügen (also in die noch wenig entwickelten Länder), kann dabei durch die gleichfalls relativ schlechte Ausstattung dieser Länder mit dem Faktor Humankapital begründet werden.<sup>64</sup>

Betrachtet man fortgeschrittene Integrationsräume, so muß neben der Mobilität des Sachkapitals auch die Mobilität der Arbeitskräfte als Determinante des Wirtschaftswachstums untersucht werden. Wird bei der Etablierung eines gemeinsamen Marktes die freie Arbeitsplatzwahl innerhalb dieses Wirtschaftsraumes vereinbart, verändern sich im Kontext der neoklassischen Wachstumstheorie die jeweiligen Bevölkerungswachstumsraten der beteiligten Volkswirtschaften.<sup>65</sup> Die aus der Arbeitskräftewanderung resultierenden langfristigen Effekte hängen dabei von der Ausstattung der Zuwanderer mit Humankapital bzw. von deren relativem Ausbildungsstand ab. Hierin unterscheidet sich die Migrationsrate in ihren Wachstumswirkungen von der „reinen“ Bevölkerungswachstumsrate. Werden internationale Lohndifferenzen als ursächlich für Arbeitskräftewanderungen angenommen, kann es zu einer Angleichung der Kapitalintensitäten und der Einkommensniveaus zwischen den Ländern des Integrationsraumes kommen.

Die langfristigen Integrationswirkungen der neoklassischen Wachstumstheorie bleiben jedoch auf Aussagen zur Veränderung der Gleichgewichtswerte und der transitorischen Wachstumsrate beschränkt. Die langfristig gleichgewichtige Wachstumsrate wird annahmegemäß durch die exogene

---

<sup>62</sup> Die transitorische Wachstumsrate z.B. des Pro-Kopf Einkommens gibt an, mit welcher Rate eine Volkswirtschaft sich seinem langfristigen Gleichgewicht annähert. Es wird daher auch der Begriff der Konvergenzrate verwendet. Die transitorische Wachstumsrate übersteigt im neoklassischen Modell die gleichgewichtige Wachstumsrate. Letztere ist durch die exogene Rate des technischen Fortschritts determiniert.

<sup>63</sup> Vgl. Maurer 1998, S. 22.

<sup>64</sup> Vgl. Barro/Mankiw/Sala-i-Martin 1995.

<sup>65</sup> Vgl. Barro/Sala-i-Martin 1995, S. 285ff.

technologische Fortschrittsrate bestimmt und kann somit nicht durch handelspolitische Liberalisierungsmaßnahmen im Zuge der politisch initiierten Integration beeinflusst werden. Dieser Mangel des neoklassischen Modells wird von den neueren Modellen der Wachstumstheorie aufgegriffen.

Der Kernbereich der neueren Wachstumstheorien liegt in der Erklärung der Realisierung dauerhaft positiver Einkommenszuwächse durch Aktivitäten im Sektor für Forschung und Entwicklung, die letztlich für eine endogen bestimmte, mikroökonomisch fundierte gesamtwirtschaftliche Wachstumsrate verantwortlich zeichnen. Außenwirtschaftliche Öffnung generiert hier differenziertere Ergebnisse als dies im neoklassischen Modellrahmen möglich ist. Die Auswirkungen der Integration werden dabei aber meist als genereller Abbau von Handelsbeschränkungen verstanden, im Sinne von „Integration in die Weltwirtschaft“. Daß die Bildung regionaler Handelsblöcke aber auch mit wohlfahrtsmindernden Handelsumlenkungseffekten verbunden ist, und somit die optimistische Sichtweise der Erzielung positiver Wachstumswirkungen z.B. durch die Steigerung des internationalen Technologietransfers unzureichend ist, kann bereits aus den statischen Modellen zur Integrationstheorie abgeleitet werden. Regionale Handelsblöcke haben demnach eine diskriminierende Wirkung auf den „Rest der Welt“. Dieser Tatsache muß die Integrationstheorie auf Basis der neuen wachstumstheoretischen Erkenntnisse durch die Modellierung dynamischer Handelsumlenkungseffekte Rechnung tragen. Hierbei sind vor allem die dynamischen Veränderungen der Spezialisierungsmuster der an der Integration beteiligten Länder im Vergleich zu den nicht beteiligten Ländern und zwischen den ursprünglichen Ländern des Integrationsraumes bedeutsam.

Diese Modellklasse der Neuen oder auch Endogenen Wachstumstheorie erklärt somit wirtschaftliches Wachstum durch technologische Innovationen, die in einem Forschungs- und Entwicklungssektor hervorgebracht werden. Im Produktionsprozeß eingesetzt, inkorporiert in differenzierten Zwischenprodukten, bewirken diese Innovationen Produktivitätssteigerungen und damit einen dauerhaften Anstieg des Pro-Kopf Einkommens (Romer 1990). Eine allgemeine außenwirtschaftliche Öffnung beeinflusst die Wachstumsdynamik in diesem Modellrahmen grundsätzlich über drei Wirkungskanäle: Internationaler Wissenstransfer, Vergrößerung des Potentials an zur Verfügung stehenden und die Produktivität positiv beeinflussenden Zwischenprodukten sowie Änderungen der länderspezifischen Produktionsstrukturen. Alle Mechanismen zusammen bewirken einen Anstieg der Innovations- und Wachstumsraten, so daß eine allgemeine außenwirtschaftliche Öffnung positiv



ons- und Wachstumsraten, so daß eine allgemeine außenwirtschaftliche Öffnung positiv beurteilt wird.<sup>66</sup>

Da die Bildung regionaler Integrationsräume aber mit weiterhin bestehenden Handelsbarrieren gegenüber den nicht integrierten Ländern verbunden sein kann, dürfen die Ergebnisse der endogenen Wachstumsmodelle nicht ohne weitergehende Überprüfung der aus der Diskriminierung der restlichen Welt resultierenden Verzerrungen auf die integrationstheoretische Ebene übertragen werden. Für die Beurteilung der relativen und absoluten Vorteilhaftigkeit eines regionalen Integrationsbündnisses ist dabei von Bedeutung, ob es sich bei den teilnehmenden Volkswirtschaften um Länder handelt, die sich stark in ihren Wachstumsparametern unterscheiden bzw. die über relativ ähnliche wachstumsrelevante Determinanten verfügen, in welchen Sektoren Handelsliberalisierungen vorgenommen werden und inwieweit die Migration von Arbeitskräften zugelassen wird. Darüber hinaus muß geklärt werden, wie sich die Erweiterung eines bestehenden Integrationsraumes auf die langfristigen Wachstumsraten innerhalb des Integrationsraumes und im Vergleich zu den Ländern, gegenüber denen weiterhin protektionistische Maßnahmen bestehen, auswirkt.

Einen ersten Ansatz zu dieser Problematik stellt Walz (1999) vor. Der Autor zeigt u.a., daß es zu einem *dynamischen Handelsumlenkungseffekt* kommen kann, wenn es zu einer Handelsliberalisierung ausschließlich bei traditionellen, d.h. mit wenig innovativen Technologien hergestellten Endprodukten kommt und protektionistische Maßnahmen gegenüber dem Rest der Welt, der annahm gemäß keine eigene Forschung und Entwicklung betreibt, weiterhin aufrecht erhalten werden. Produzenten von traditionellen Endprodukten aus Drittländern werden dann vom Markt des Integrationsraumes verdrängt und die Produktion der traditionellen Endprodukte im Integrationsraum unter Verzicht auf einen Teil der Zwischenproduktherstellung entsprechend ausgedehnt. Die Nachfrage nach in der Zwischengutproduktion eingesetzten Innovationen wird verringert, wodurch der Gewinn aus Forschung und Entwicklung zurückgeht und weniger Innovationen hervorgebracht werden. Die negativen Wachstumseffekte der Integration äußern sich folglich in einem Rückgang der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten und damit der Innovations- und Einkommenswachstumsraten im Integrationsraum.

---

<sup>66</sup> Vgl. Rivera-Batiz/Romer 1991 a, b.

Die Liberalisierung im Bereich der Zwischenproduktherstellung ist dagegen durch die damit verbundenen gestiegenen Innovationsanreize mit einem auch langfristig positiven *dynamischen Handelsschaffungseffekt* und einem Anstieg der Wachstumsrate im Integrationsraum verbunden. Der Gesamteffekt einer symmetrischen Liberalisierung bei allen Güterarten ist daher ungewiß. Das Resultat einer geringeren Wachstumsrate tritt um so eher ein, je höher die externen Handelsbarrieren gegenüber den Nicht-Mitgliedsländern gesetzt werden, da auch hier ein dynamischer Handelsumlenkungseffekt generiert wird, der mit einer Veränderung der sektoralen Produktionsstrukturen im Integrationsraum hin zu einer verstärkten Produktion traditioneller Endprodukte verbunden ist, was in einem Rückgang der Innovations- und Wachstumsdynamik münden kann.

Bei der Untersuchung der langfristigen Effekte einer Erweiterung des Integrationsraumes zeigt sich, daß u.U. aus diesem politisch motivierten Schritt negative Wachstumswirkungen resultieren.<sup>67</sup> Dies wird um so wahrscheinlicher, je stärker neben der Handelsliberalisierung auch Migrationsbarrieren gelockert werden, so daß es zu einem Zustrom gering qualifizierter Arbeitskräfte in das technologische Zentrum des Integrationsraumes kommt. Diese Erhöhung des Angebots an einfachen Arbeitskräften führt zu einer Ausdehnung des diesen Faktor relativ intensiv nutzenden traditionellen Endproduktsektors, wodurch Zwischengutproduktion, die Innovations- und damit die Wachstumsrate zurückgehen.

Die theoretisch geäußerten Zweifel an der langfristigen Vorteilhaftigkeit regionaler Integrationsräume werden durch erste Versuche einer empirischen Überprüfung gestützt. Baldwin (1989) ermittelt im Hinblick auf die EU innerhalb eines endogenen Wachstumsmodells neben der Verdopplung des statischen Effizienzgewinns (dieser lag nach dem Cecchini Report zwischen 2,5 und 6,5% des BIP der EU) durch den mittelfristigen Wachstumsbonus einen Anstieg der langfristigen Wachstumsrate um 0,3 bis 0,9 Prozentpunkte (dies ist gleichbedeutend mit einem Anstieg des abdiskontierten Bruttoinlandsprodukts um 9 bis 29%!).<sup>68</sup> Dieses Ergebnis besitzt aber keine Allgemeingültigkeit. Vamvakidis (1999) weist in einer Zeitreihenanalyse nach, daß die bestehenden regionalen Handelsabkommen durch einen Rückgang der Wachstumsdynamik im Vergleich zur Ausgangssituation gekennzeichnet sind. Dies könnte auf eine Dominanz des ~~Handelsumlenkungseffektes~~ hinweisen. Durch die Integration wird zwar der Absatzmarkt für die

<sup>67</sup> Vgl. Walz (1999), S. 137ff.

die Integration wird zwar der Absatzmarkt für die heimischen Produkte vergrößert, da aber nicht gleichzeitig die protektionistischen Maßnahmen gegenüber dem Rest der Welt abgebaut werden (bzw. noch verschärft werden), besteht ganz offensichtlich ein umfangreicher Handelsumlenkungseffekt, der aus dynamischer Sicht mit der Abkoppelung von internationalen Technologiefortschritten verbunden ist. Der Handelsschaffungseffekt ist zudem nur schwach ausgeprägt, da viele regionale Integrationsräume von kleinen dem Welthandel gegenüber weiterhin relativ geschlossenen Entwicklungsländern gebildet werden, die zudem nur über eine geringe industrielle Basis verfügen. Die Analyse zeigt, daß es unter langfristigen Gesichtspunkten für ein Land (vor allem für Entwicklungsländer) lohnender ist, eine generelle Liberalisierung der Handelsbeziehungen durchzuführen als einem regionalen Integrationsbündnis beizutreten.

D.h., auch wenn regionale Integrationsblöcke häufig als zweitbeste Lösung und Schritt in Richtung eines weltweiten Freihandels gesehen werden, ist es im Hinblick auf die kurz- und langfristigen Wachstumseffekte für eine sich außenwirtschaftlichen Beziehungen öffnende Volkswirtschaft vorteilhafter, eine globale Handelsliberalisierung zu wählen. Diese empirischen Ergebnisse bedürfen noch einer weitergehenden theoretischen Fundierung. Zukünftige wirtschaftswissenschaftliche Integrationsforschung sollte sich daher verstärkt mit den langfristigen Aspekten der Bildung regionaler Integrationsräume befassen.

## **4 Monetäre Integrationstheorie**

### **4.1 Einführung**

Spielten Geld, Wechselkurse und die jeweilige Ausgestaltung der zugehörigen Bereiche der Wirtschaftspolitik in den bisher dargestellten Ansätzen keine Rolle, so rücken nun die monetären Aspekte in den Mittelpunkt der Betrachtung.

Die höchste Stufe der monetären Integration stellt die Währungsunion dar. Von einer Währungsunion im weiteren Sinne spricht man, wenn zwei konstitutive Merkmale erfüllt sind:

---

<sup>68</sup> Andere Untersuchungen kommen zu ähnlich positiven Ergebnissen: Baldwin/ Seghezza (1996), Coe/ Moghadam (1993), Barro/ Sala-i-Martin (1995), Henrekson et al. (1997).

- (1) Die Wechselkurse des Integrationsraumes sind unwiderruflich fixiert und können nur simultan relativ zu Währungen außerhalb dieses Raumes schwanken.
- (2) Die Währungen des Integrationsraumes sind untereinander vollständig konvertibel, so daß jegliche Devisenbeschränkungen ausgeschlossen sind.

Eine Währungsunion im engeren Sinne umfaßt zusätzlich die Einführung einer einheitlichen Gemeinschaftswährung.<sup>69</sup> Unter letzteren Bedingungen ist eine eigenständige Geldpolitik für ein Mitgliedsland nicht mehr möglich sondern nur noch eine einheitliche Geldpolitik für den gesamten Währungsraum. Mit der unwiderruflichen Fixierung der Wechselkurse allein können Glaubwürdigkeitsprobleme nicht vermieden werden, da die beteiligten Länder entgegen ihrer Erklärung die Wechselkurse unter bestimmten Umständen bei Fortbestand der nationalen Währungen doch wieder ändern können. Für die Abschätzung der Vorteile einer Währungsunion wird diese Unterscheidung eine Rolle spielen.

Die neuere Analyse der monetären Integration beginnt mit der „Theorie optimaler Währungsräume“ von Robert A. Mundell („A theory of optimum currency areas“, 1961), der 1999 unter anderem für diese Pionierarbeit mit dem Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften ausgezeichnet worden ist.<sup>70</sup> Markiert Viners Zollunionstheorie (1950) die Basis für die Analyse der *realen* Integration, so kann die Theorie optimaler Währungsräume (kurz: OCA-Theorie) im Rahmen der Integrationstheorie als ihr *monetäres* Pendant angesehen werden. Zur traditionellen OCA-Theorie sind ferner die ergänzenden und erweiternden Arbeiten von McKinnon (1963) und Kenen (1969) zu zählen, denen seit Mitte der achtziger Jahre kritische Einschätzungen in Form einer „neuen“ Theorie optimaler Währungsräume entgegengestellt werden.<sup>71</sup>

Im Zentrum der analytischen Ansätze zur monetären Integration steht die Frage, unter welchen Umständen es bei Abwägung von Kosten und Nutzen für ein Land ökonomisch vorteilhaft ist, einer

---

<sup>69</sup> Zu dieser üblichen Definition und zu weiteren Abstufungen der monetären Integration vgl. z.B. Robson (1998), S. 190 f. oder Molle (1997), S.11.

<sup>70</sup> Zur Vergabe des Nobelpreises an Robert A. Mundell siehe Clausen (1999). Die Diskussion um feste versus flexible Wechselkurse vor Mundell war von unterschiedlichen Vorstellungen bezüglich der stabilisierenden oder der destabilisierenden Wirkung flexibler Wechselkurse geprägt; vgl. Friedman (1953). Im Rahmen dieses Beitrags kann auf diese Diskussion, wie auch auf verwandte Bereiche (Wechselkurstheorien, Theorien von Währungskrisen und spekulativen Attacken) nicht eingegangen werden. Eine Übersicht bietet Isard (1995).

<sup>71</sup> Für eine Übersicht vgl. etwa Tavlas (1993) und de Grauwe (1997).

Währungsunion beizutreten.<sup>72</sup> Auf der Kostenseite werden eher makroökonomische Argumente aufgeführt. Kommt es innerhalb eines monetär integrierten Raumes zu regional begrenzten Störungen, so können Anpassungskosten zumindest temporär auftreten, z.B. regionale Arbeitslosigkeit aufgrund eines Exporteinbruchs. In einer monetären Union lassen sich diese Kosten nun nicht mehr mit Hilfe einer eigenständigen, nationalen Geldpolitik oder einer Variation des nominalen Wechselkurses abfedern. Dieses stabilisierungspolitische Argument ist zentral für die ältere OCA-Theorie, die in 5.2 diskutiert wird. Neuere Erkenntnisse der makroökonomischen Theorie, die zu einer Relativierung der Kostenfaktoren führen, werden unter 5.3 behandelt. Die nutzenstiftenden Effekte der monetären Integration werden eher mikroökonomisch begründet (5.4). Diese ergeben sich ähnlich den oben bereits dargestellten Wirkungen eines gemeinsamen Marktes. Innerhalb eines Währungsraumes können wegen der endgültigen Eliminierung des Wechselkursrisikos die Funktionsfähigkeit der Güter- und Faktormärkte durch mehr Standortwettbewerb verbessert und Transaktionskosten eingespart werden. Unter 5.5 werden Nutzen und Kosten der monetären Integration in einer zusammenfassenden Darstellung auch graphisch gegenübergestellt.

## 4.2 Traditionelle Theorie optimaler Währungsräume

Als Ausgangspunkt der keynesianisch geprägten Beiträge von Mundell (1961), McKinnon (1963) und Kenen (1969) dient ein realer außenwirtschaftlicher Nachfrageschock, der spezifisch nur auf *eine* Region einwirkt (asymmetrischer Schock). Es stellt sich damit die Frage, wie sich diese Region unter der Prämisse kurzfristig inflexibler Löhne und Preise an die geänderte Situation anpassen kann, ohne eine teure Anpassungslast, etwa durch einen Anstieg der Arbeitslosigkeit und ein Defizit in der Zahlungsbilanz, tragen zu müssen. Der Begriff des optimalen Währungsraumes ist dann direkt verknüpft mit der Frage nach dem optimalen makroökonomischen Anpassungsmechanismus.<sup>73</sup>

Die älteren OCA-Ansätze arbeiten einzelne Kriterien heraus, die aufzeigen sollen, unter welchen Umständen Wechselkursvariationen zur Schockabsorption entweder ineffektiv oder unnötig werden

---

<sup>72</sup> Die Kosten und Nutzen eines Prozesses der Disintegration (Austritt aus einer Währungsunion) können analog, jedoch mit umgekehrten Vorzeichen, analysiert werden. Vgl. dazu Muth (1997).

<sup>73</sup> Vgl. Salin (1977), S. 177.

und somit ein einheitlicher Währungsraum flexiblen Wechselkursen überlegen ist.<sup>74</sup> Die drei Standardkriterien sind:

- \* Mobilität der Produktionsfaktoren (Mundell),
- \* hoher Offenheitsgrad (McKinnon) und
- \* diversifizierte Wirtschaftsstruktur (Kenen).

Mundell (1961) entwickelt in seinem Beitrag ein Modell, in dem sich die Welt aus zwei *Ländern* (Kanada im Norden und USA im Süden) zusammensetzt. Ihr Wechselkurs ist flexibel, und außerdem sind jeweils Vollbeschäftigung und eine ausgeglichene Zahlungsbilanz gegeben. Zusätzlich läßt sich diese Welt gedanklich in zwei monostrukturierte, länderübergreifende *Regionen* gliedern: den autproduzierenden Osten und den holzproduzierenden Westen. Die Nachfrage nach beiden Gütern verteilt sich gleichmäßig auf die Länder und die Regionen. Nun wird ein asymmetrischer Exportchock unterstellt. Die Verlagerung der Nachfrage vollzieht sich in Richtung der von den Konsumenten stärker präferierten Holzprodukte und verursacht im negativ getroffenen Osten einen Nachfrageeinbruch bei Automobilen, der sowohl Output- und Beschäftigungseinbußen als auch eine defizitäre Leistungsbilanz zur Folge hat. Im Westen setzen dagegen Preissteigerungstendenzen und eine Aktivierung der Leistungsbilanz ein.

Entscheidend für die Möglichkeiten der Schockabsorption ist nun Mundells Definition einer *Region*: Eine Region ist ein Gebiet, an dessen Grenzen die Mobilität der Produktionsfaktoren endet. Die Grenzen der Regionen (Osten und Westen) stimmen somit im Beispiel nicht mit den Landesgrenzen (USA und Kanada) überein.

In beiden Ländern (und auch in beiden Regionen) besteht ein Anpassungsproblem bezüglich des *internen* und des *externen* makroökonomischen Gleichgewichtes, das Kosten in Form von Arbeitslosigkeit bzw. Inflation und Zahlungsbilanzungleichgewichten verursacht. Lohn- und Preisrigiditäten sowie die fehlende Wanderungsbereitschaft der Arbeitskräfte zwischen den Regionen verhindern im Modell von Mundell eine schnelle Anpassung und auch die jeweils nationale Geldpolitik kann diese Aufgabe nicht erfüllen: Eine expansive Geldpolitik beider Zentralbanken (Nachfragepolitik) wäre zwar in der Lage, die Vollbeschäftigung im Osten wieder herzustellen, im Westen würde die Inflation

---

<sup>74</sup> Vgl. Ishiyama (1975), S. 357.

jedoch um so mehr angeheizt, denn der Nachfragesteigerung steht ein unverändert hohes Angebot gegenüber. Eine koordinierte restriktive Geldpolitik dagegen könnte zwar die inflationäre Entwicklung im Westen drosseln, als Preis wäre aber eine noch höhere Arbeitslosigkeit im Osten zu zahlen. „... both unemployment and inflation cannot be escaped“.<sup>75</sup> Auch die Fluktuation des Wechselkurses kann keinen Beitrag zur internen Stabilisierung leisten, da sie lediglich dafür sorgt, daß die beiden nationalen Zahlungsbilanzen wieder zum Ausgleich kommen, nicht jedoch daß das Arbeitslosigkeits- bzw. Inflationsproblem beseitigt wird.

Mundell hat dieses Modell bewußt in der Weise konstruiert, daß weder ein System flexibler (nationaler) Wechselkurse noch eine monetäre Union eine zügige Lösung des Anpassungsproblems ermöglichen. Die Logik flexibler Wechselkurse wird jedoch genau dann gerettet, „...if national currencies are abandoned in favor of regional currencies... The optimum currency area is the region.“<sup>76</sup> Diese Schlußfolgerung ist für Mundells Beitrag fundamental. Im Modellbeispiel erfordert sie die Aufteilung der Welt in zwei neue Währungszonen und läßt damit die Aufwertung eines West-Dollars in Relation zum Ost-Dollar zu.<sup>77</sup> Diese Änderung relativer Preise, die zuvor wegen Lohn- und Preisrigiditäten eingeschränkt war, bewirkt jetzt, daß sich die Produkte im Westen gegenüber den Ost-Produkten verteuern. Da annahmegemäß die Bewohner beider Regionen immer auch beide Produkte nachfragen, ergibt diese Preisbewegung einen zur ursprünglichen Störung exakt gegenläufigen Nachfrageeffekt, der in der Lage ist, sowohl das externe wie auch das interne Gleichgewicht wiederherzustellen.

Die einzig vorstellbare Alternative zur Anpassung über den Wechselkurs ist für Mundell die Wanderungsbereitschaft der Arbeitskräfte. Osten und Westen würden dann *zusammen* eine Region bilden und die Mobilität der Arbeitskräfte könnte die Wechselkursanpassung ersetzen. Denn im Westen dehnt sich das Güterangebot aus und dämpft damit die Preissteigerungen und im Osten ist die Arbeitslosigkeit „abgewandert“.<sup>78</sup>

---

<sup>75</sup> Mundell (1961), S. 660.

<sup>76</sup> Ebenda, S. 660.

<sup>77</sup> Auf etwaige politische Schwierigkeiten, in der Realität tatsächlich neue Währungsgrenzen zu ziehen, weist Mundell ausdrücklich hin: „Except in areas where national sovereignty is being given up it is not feasible to suggest that currencies should be reorganized.“ (Mundell (1961), S. 664).

<sup>78</sup> Eine graphische Darstellung dieses makroökonomischen Modells bietet Grassinger (1998), S. 32.

Die Mobilität der Faktoren und damit zugleich die Einteilung in Regionen ist demnach für Mundell das entscheidende Kriterium für die Wahl zwischen fixierten und flexiblen Wechselkursen. Zugleich befindet dieses Kriterium auch über die weltweit optimale Anzahl an Währungen, die dann der Anzahl der verschiedenen Regionen entspricht.

Wenn das gerade vorgetragene Stabilisierungsargument konsequent weitergeführt wird, müßte Mundell für eine rapide Verkleinerung der bestehenden Währungszonen plädieren, um jeden Sektor einer Volkswirtschaft mit einer eigenen Währung auszustatten. Dieser „Balkanisierung“<sup>79</sup>, die im hypothetischen Extremfall zurück zur naturalen Tauschwirtschaft führen würde, setzt er den Nutzen eines gemeinsamen Geldes in seinen Funktionen als Recheneinheit und als Tauschmittel entgegen.<sup>80</sup> Je mehr Wirtschaftssubjekte sich am „Netzwerk“ Geld beteiligen, desto weniger Ressourcen müssen sie für die Informationsgewinnung im Wirtschaftsprozeß einsetzen, was Preis- und Gewinnkalkulationen vereinfacht.<sup>81</sup> Isoliert betrachtet ist aus diesem Argument wiederum zu folgern: „...the optimum currency area is the world, regardless of the number of regions...“<sup>82</sup>

Der grundlegende Trade-Off der Theorie optimaler Währungsräume ist somit herausgearbeitet: Je größer ein Währungsraum ist, um so höher fallen zwar die Effizienzgewinne des einheitlichen Tausch- und Rechenmittels aus, desto größer sind aber auch die makroökonomischen Anpassungsprobleme; je kleiner ein Währungsraum ist, um so besser läßt sich die Geld- und Wechselkurspolitik auf lokale Bedürfnisse abstimmen, desto geringer sind aber die Netzwerkvorteile. Das Optimum muß demnach irgendwo zwischen einer Weltwährung und einer ‚Währung‘ für jedes Produkt bzw. jeden Sektor liegen.

Zusammengefaßt läßt sich Mundells grundlegende Erkenntnis wie folgt wiedergeben: Der Verlust des Wechselkursinstrumentes ist für ein Land um so schmerzhafter, je geringer die Mobilität der Produktionsfaktoren, je höher die Wahrscheinlichkeit asymmetrischer Schocks und je größer die Lohn- und Preisrigiditäten sind. Der erste Punkt ist bei Mundell explizit enthalten, während die beiden letzten Aspekte Implikationen der vorgeführten Analyse darstellen.

---

<sup>79</sup> Mundell (1961), S. 663.

<sup>80</sup> Zu den Funktionen des Geldes vgl. Issing (1998), Kapitel I. Brunner/Meltzer (1971) modellieren die Einsparung von Informationskosten bei Einführung des Geldes im Vergleich zur Tauschwirtschaft.

<sup>81</sup> In der neueren Diskussion wird vermehrt auf die Bedeutung von Netzwerkexternalitäten und positiven Rückkopplungen vor allem bei der Verwendung international bedeutender Währungen hingewiesen. Vgl. Dowd/Greenaway (1993) und Beckmann/Born/Kösters (1998).



In der Folge dieses einflußreichen Entwurfs einer Theorie optimaler Währungsräume hat eine lang anhaltende Diskussion über den Beitrag Mundells stattgefunden.<sup>83</sup> Der Fokus ist auf eine Vielzahl weiterer Kriterien gelegt worden. McKinnon (1963) brachte das Kriterium des Offenheitsgrades einer Volkswirtschaft ein: Je größer das Verhältnis von handelbaren zu nicht-handelbaren Gütern, das heißt je höher der Offenheitsgrad eines Landes ist, desto weniger effektiv läßt sich ein flexibler Wechselkurs als Anpassungsinstrument nach asymmetrischen Schocks einsetzen. Zusätzlich führen Wechselkursschwankungen bei intensiven Außenhandelsverflechtungen zu einer erhöhten Variabilität der inländischen Preise, die ihrerseits Kosten verursacht.<sup>84</sup> Würde ein negativer Nachfrageschock zu einer Abwertung der Inlandswährung führen, so stiegen die Importpreise an und zwar um so stärker, je höher der Anteil der Importe am Sozialprodukt ist, was mit einem hohen Offenheitsgrad korrespondiert. Alle Wirtschaftssubjekte, die nicht einer Geld- bzw. Wechselkursillusion unterliegen, d.h. die sich nicht an nominalen sondern an realen Größen orientieren, erleiden demzufolge Verluste. Arbeitnehmer werden höhere Nominallöhne als Kompensation für die verteuerten importierten Konsumgüter, Unternehmen höhere Preise wegen höherer Ausgaben für Vorleistungsgüter fordern. Im Ergebnis würde sich eine inflationäre Tendenz einstellen, die der ursprünglichen Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit infolge der nominalen Abwertung entgegengerichtet ist.

Bei einem hohen Offenheitsgrad sinkt nach McKinnon die Bereitschaft zu realen Einbußen und damit steigen die Opportunitätskosten einer eigenen Währung bzw. sinken die Kosten einer Währungsunion. Auch Mundell hatte schon auf dieses Argument hingewiesen. Ihm erscheint nur ein gewisser Grad an Geldillusion plausibel. Bei sehr kleinen Währungsgebieten, die meist auch eine hohe Importquote aufweisen, müßte sie aber unrealistisch hoch liegen. Neben dem Nutzen des Geldes in seinen Funktionen als Tauschmittel und Recheneinheit ist dies ein weiteres Argument für eine Begrenzung der Anzahl der Währungsgebiete.<sup>85</sup>

Kenen (1969) erweiterte die OCA-Diskussion um das Kriterium der Diversifikation der Produktionsstruktur. Mundells Vorstellung einer Region, in der nur ein Gut produziert wird, lehnt er als unrealistisch ab: auch kleinere Länder produzieren meist eine Vielzahl von Gütern und eine Aufspaltung in

---

<sup>82</sup> Mundell (1961), S. 662.

<sup>83</sup> Eine Übersicht über die älteren OCA-Beiträge liefert Ishiyama (1975).

<sup>84</sup> Vgl. McKinnon (1963), S. 719.

<sup>85</sup> Vgl. Mundell (1961), S.46. Dem steht allerdings das empirisch festgestellte Argument des pricing to market, vgl. Gros/Thygesen (1998), S. 267, entgegen.

noch kleinere Währungszonen ist nicht wünschenswert. Störungen der Nachfrage nach Exportgütern gleichen sich in diversifizierten Gebieten bei Unabhängigkeit der einzelnen Störungen aufgrund des Gesetzes der großen Zahlen zumindest teilweise aus, so daß die über die Sektoren aggregierten Exporterlöse im Vergleich zu monostrukturierten Gebieten relativ stabil bleiben.<sup>86</sup> Kommt es zu einem Nachfragerückgang für ein bestimmtes Gut, so wird die Arbeitslosigkeit allein schon aufgrund des kleineren Anteils dieses Sektors an der Gesamtbeschäftigung weniger stark steigen. Ein Erfordernis, die terms of trade mittels des nominalen Wechselkurses anzupassen, ergibt sich also eher in gering diversifizierten Ländern. Als Beispiel könnte Finnland dienen, das wegen seines hohen Exportanteils der Holzindustrie in stärkerem Maße auf die Anpassung der relativen Preise durch Wechselkursveränderungen angewiesen sein könnte als stark diversifizierte Länder.<sup>87</sup> Bei einer stark diversifizierten Produktionsstruktur ist also eine Währungsunion ökonomisch eher lohnend, da die Kosten makroökonomischer Instabilität geringer sind.

Neben den drei vorgestellten Kriterien gab es eine Vielzahl weiterer Versuche, erstrebenswerte Eigenschaften potentieller Teilnehmer an Währungsunionen zu definieren. So schlug Ingram (1973) den Grad der Kapitalmarktintegration, Kenen (1969) den Grad der fiskalischen Integration, Fleming (1971) die Konvergenz der Inflationsraten oder Vaubel (1978) den Bedarf an Variabilität des realen Wechselkurses vor.<sup>88</sup> Allein diese (unvollständige) Aufzählung unterschiedlichster Kriterien zeigt den Dissens in der Ökonomie, auf welcher Basis die Entscheidung für ein bestimmtes Wechselkurssystem und damit für oder gegen eine Währungsunion fallen sollte.

### **4.3 OCA-Theorie in der Kritik: Makroökonomische Aspekte**

Nachdem die Theorie der optimalen Währungsräume wegen ihrer scheinbar vernachlässigbaren praktischen Relevanz an Bedeutung verloren hatte und schon als „dead-end problem“<sup>89</sup> bezeichnet worden war, gaben zwei Entwicklungen den Ausschlag für ihr Wiederaufleben als „centerpiece of international monetary economics“.<sup>90</sup> Angestoßen durch den Delors-Bericht (1989) und umgesetzt im Vertrag von Maastricht (1991) forcierte zum einen der Plan der damaligen Europäischen Gemeinschaft, auch die monetäre Integration voranzutreiben, die intensive wissenschaftliche Begleitung die-

---

<sup>86</sup> Vgl. Kenen (1969), S. 47.

<sup>87</sup> Vgl. Belke/Gros (1998b), S. 15.

<sup>88</sup> Tavlas (1993) trägt diese und weitere Kriterien traditioneller OCA-Beiträge zusammen.

<sup>89</sup> Johnson (1969), S. 395.

ses Projektes. Die im Auftrag der Europäischen Kommission erstellte Studie „One Market – One Money“ (Emerson/Gros/Italianer/Pisani-Ferri/Reichenbach, 1992) nahm beispielsweise die OCA-Theorie als Basis. Die Betonung der traditionellen Einzelkriterien ist dort jedoch einer umfassenderen Kosten-Nutzen-Analyse gewichen.

Zum anderen trugen neuere Erkenntnisse der makroökonomischen Theorie zur Weiterentwicklung des OCA-Themas bei. Die monetaristischen und neuklassischen Beiträge zur Debatte um einen ausnutzbaren Trade-Off zwischen Arbeitslosigkeit und Inflation sowie die Diskussion über die Zeitinkonsistenz wirtschaftspolitischer Eingriffe haben die Kostenseite der OCA-Analyse relativiert. Des Weiteren wird die Relevanz asymmetrischer, länderspezifischer Schocks in bereits weitreichend integrierten Wirtschaftsräumen (wie z.B. der EU) in Frage gestellt. Die Rolle des nominalen Wechselkurses als Schockabsorber, die in Mundells Analyse noch entscheidend war, ist durch diese Überlegungen erheblich geschwächt. Die drei wichtigsten Theoriestränge sollen im folgenden kurz dargestellt werden.

Zunächst wird die Relevanz der Phillipskurvendiskussion beleuchtet. In der modifizierten Form der Phillipskurve (Samuelson/Solow, 1960) wird eine stabile negative Abhängigkeit zwischen der Inflationsrate und der Arbeitslosenquote beschrieben. Entsprechend den Präferenzen einer Volkswirtschaft wird dann folgendes „Geschäft“ ermöglicht: Arbeitslosigkeit wird gegen Inflation oder Inflation gegen Arbeitslosigkeit eingetauscht, je nachdem, wie stark die jeweilige politische Abneigung gegen diese Größen gewichtet wird. Dieses Ergebnis kann der Staat in keynesianisch geprägten makroökonomischen Modellen durch geld- bzw. fiskalpolitische Maßnahmen erreichen. Entscheiden sich nun mehrere Länder für eine Währungsunion, so ist langfristig von einem Ausgleich ihrer Inflationsraten auszugehen.<sup>90</sup> Falls die Länder freilich unterschiedliche Präferenzen bezüglich ihrer optimalen Kombination von Arbeitslosigkeit und Inflation besitzen, wird durch die Währungsunion ihre Wahlmöglichkeit zwischen beiden Übeln eingeschränkt und Nutzeneinbußen wären die Folge. De Grauwe verdeutlicht am Beispiel einer hypothetischen Währungsunion zwischen Italien und Deutschland, daß bei einer Einigung beider Länder auf einen Mittelwert ihrer Inflationsraten Italien eine Arbeitslosen-

---

<sup>90</sup> Krugman (1993b), S.18.

<sup>91</sup> Dieses Ergebnis ergibt sich gemäß der Kaufkraftparitätentheorie. Vgl. Isard (1995), S. 57ff.

quote akzeptieren müßte, die höher liegt als die gewünschte, während Deutschland eine unerwünscht hohe Inflationsrate akzeptieren müßte.<sup>92</sup>

Das populäre Konzept einer stabilen Phillipskurve ist vor allem durch die Arbeit von Friedman (1968) zu Fall gebracht worden. Heute ist allgemein anerkannt, daß ein Trade-Off zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit allenfalls in der kurzen Frist und bei gegebenen Inflationserwartungen existiert. Langfristig stellt sich eine „natürliche“ Arbeitslosenquote ein, die vom Grad der Preisniveaustabilität unabhängig ist, was eine senkrechte Phillipskurve impliziert.<sup>93</sup> Für das obige Beispiel folgt daraus, daß unterschiedliche Inflationsraten weder für Italien noch für Deutschland einen Nutzen stiften können und somit eine Währungsunion mit einer dann einheitlichen Inflationsrate bezüglich dieses Aspekts auch keine Kosten verursacht. An dieser Stelle auszunehmen sind allerdings die temporären Kosten des Disinflationsprozesses, da die Reduzierung der Inflationsraten für Italien kurzfristig eine erhöhte Arbeitslosigkeit bedeuten kann.

Die zweite Neuerung war die theoretische Aufarbeitung der dynamischen Inkonsistenz von Politikregeln.<sup>94</sup> Angekündigte, auf lange Sicht optimale wirtschaftspolitische Regeln, wie etwa die Ausweitung der Geldmenge um einen bestimmten Prozentsatz pro Jahr, sind nicht zeitkonsistent, da sie für wirtschaftspolitische Akteure einen Anreiz bieten, von diesen Regeln abzuweichen, um den kurzfristigen Trade-Off zwischen Inflation und Arbeitslosenquote für ihre Zwecke zu nutzen. Beispielsweise könnte in Anbetracht einer anstehenden Wahl eine überraschende Ausweitung der Geldmenge die gesamtwirtschaftliche Nachfrage ankurbeln und eine günstigere Beschäftigungssituation schaffen. Durchschauen die Wirtschaftssubjekte aber diese Anreizstrukturen, so wird dieses Politikerverhalten von ihnen antizipiert. Als Konsequenz ist dann langfristig eine höhere Inflationsrate hinzunehmen.<sup>95</sup> Ein kurzfristig günstig erscheinender Plan ist dann in der langen Frist wegen einer dauerhaft höheren Inflationsrate (inflation-bias) mit höheren Kosten und einem Reputationsverlust der Zentralbank verbunden.

---

<sup>92</sup> Vgl. de Grauwe, (1997) S. 11ff.

<sup>93</sup> Vgl. Dornbusch/Fischer (1994), Kapitel 16.

<sup>94</sup> Die einflußreichsten Arbeiten zur Zeitinkonsistenz stammen von Kydland/Prescott (1977) und Barro/Gordon (1983).

<sup>95</sup> Dieser Effekt ist um so stärker, je geringer die Inflationsaversion ausgeprägt ist. Vgl. de Grauwe (1997), S. 44. Zu den negativen Inflationswirkungen vgl. Issing (1998), Kapitel VII.

Diese ursprünglich für die Geldpolitik geschlossener Volkswirtschaften entwickelte Theorie ist auch für die Kosten-Nutzen-Analyse des monetären Integrationsprozesses von Bedeutung. Steht der Wechselkurs als wirtschaftspolitisches Instrument zur Verfügung, wie etwa während des EWS von 1979-1993, so kann aufgrund der Zeitinkonsistenz-Problematik dennoch nicht von einem beliebig oft anwendbaren flexiblen Instrument ausgegangen werden.<sup>96</sup> Wird dieses Instrument mehrmals eingesetzt, antizipieren die Wirtschaftssubjekte eine mögliche Wiederholung des diskretionären Eingriffs in der Zukunft. Damit verliert das Instrument an Wirkung. Die häufigen Realignments (Neubewertung der Paritäten) Italiens innerhalb des Europäischen Währungssystems haben mit zu einer relativ hohen Inflationierung der Lira beigetragen. Wird diese diskretionäre Eingriffsmöglichkeit durch Selbstbindung glaubwürdig eingeschränkt, indem Italien Teilnehmer einer Europäischen Währungsunion wird, so bringt dieser Glaubwürdigkeitsgewinn wegen einer dann erheblich niedrigeren Inflation deutliche Vorteile mit sich. Auch die kurzfristigen Kosten des Disinflationsprozesses können unter diesen Bedingungen geringer ausfallen.

Länder mit einer gering ausgeprägten Inflationsaversion profitieren also von der Reputation einer gemeinschaftlichen Zentralbank und ihrer Geld- und Wechselkurspolitik. Eine neu geschaffene Zentralbank wie die Europäische Zentralbank muß sich diese Reputation im Laufe der Zeit jedoch erst erwerben. Der Nettogewinn ist natürlich höher, wenn zusätzlich zu ‚unwiderruflich‘ fixierten Wechselkursen auch eine gemeinsame Währung etabliert wird, so daß eine nominale Wechselkursänderung gänzlich ausgeschlossen ist.<sup>97</sup>

Der dritte Punkt betrifft die Relevanz asymmetrischer Schocks.<sup>98</sup> Dies ist der zentrale Aspekt in der aktuellen Diskussion um die makroökonomisch abgeleiteten Kosten der Europäischen Währungsunion. Bereits Kenen (1969, siehe auch unter 4.2) hatte diesen Gedanken aufgegriffen. Er erkannte, daß ein hoher Diversifikationsgrad eines Landes, d.h. die relativ gleichmäßige Verteilung der industriellen Sektoren innerhalb einer Währungszone, geringere Anpassungskosten verursacht. Es geht also um die Frage, ob die Unterschiede in der Wirtschaftsstruktur der Teilnehmerländer einer Währungsunion so hoch sind, daß sich Anpassungserfordernisse in der Folge asymmetrischer Schocks nur für ein Land ergeben.

---

<sup>96</sup> Vgl. de Grauwe (1997), S. 47.

<sup>97</sup> Vgl. Giavazzi/Pagano (1988).

Wie oben (3.5) bereits beschrieben, hat der *intra*-industrielle Handel in der EU stark zugenommen. Die theoretische Erklärung dieses Faktums gelang nur durch die Erweiterung der traditionellen Theorie des internationalen Handels um Skalenerträge, unvollkommene Konkurrenz und Produktdifferenzierungen.<sup>99</sup> Die ursprüngliche Theorie nach Heckscher-Ohlin hatte Handelsströme als *inter*-industriellen Handel ausschließlich aufgrund komparativer Vorteile erklärt, und ging demzufolge von bedeutenden strukturellen Unterschieden zwischen den handeltreibenden Ländern aus. Stellt man nun aber fest, daß Länder ein ähnliches Gut zur gleichen Zeit exportieren und importieren (z.B. der Handel von Mobilfunkgeräten zwischen Finnland und Deutschland in beide Richtungen), so wirken sich Nachfrageschocks entsprechend länderübergreifend aus. Die Intensivierung von Handelsbeziehungen bzw. die stärkere reale Integration von Wirtschaftsräumen führt dann zu einer stärkeren Diversifikation, wodurch ehemals asymmetrische Schocks nunmehr einen symmetrischen Charakter erhalten.

Speziell für die USA läßt sich allerdings feststellen, daß sich industrielle Sektoren immer weiter spezialisieren und sich gleichzeitig in bestimmten Regionen zusammenballen.<sup>100</sup> Diese Tendenz zur regionalen Konzentration von Sektoren könnte nun das Argument der zunehmenden länderspezifischen Diversifikation von Industriestrukturen und damit die Relativierung der Kostenseite der OCA-Analyse umkehren, falls die Agglomerationen schwerpunktmäßig *innerhalb* bestehender Landesgrenzen stattfinden.<sup>101</sup> Für diesen Fall wäre der Verzicht auf das Anpassungsinstrument Wechselkurs kostspieliger.

Wegen dieser theoretisch gegenläufigen Effekte ist in empirischen Untersuchungen zu klären, ob Agglomerationen, und damit gleichzeitig die Potentiale für asymmetrische Störungen, eher auf einem regionalen oder einem nationalen Niveau ablaufen. Für die größeren Teilnehmerländer der EWWU zeigen de Grauwe/Vanhaverbeke (1993), daß die Streuung der Wachstumsraten von Regionen innerhalb der untersuchten Länder erheblich größer ist als die Streuung der nationalen Wachstumsraten innerhalb der EU. Weitere Evidenz für die Vermutung, daß innerhalb der EU die primären Ursachen von Schocks regionaler Art sind, liefern de Nardis/Goglio/Malgarini (1996). Sie führen eine empiri-

---

<sup>98</sup> Eine zusammenfassende Übersicht empirischer Arbeiten zur Wahrscheinlichkeit asymmetrischer Schocks für die Europäische Währungsunion geben Belke/Gros (1998b).

<sup>99</sup> Vgl. Molle (1997), S. 130f. und Krugman/Obstfeld (1997), S. 132ff.

<sup>100</sup> Vgl. de Grauwe (1997), S. 22, Tab 2.1.

<sup>101</sup> In einer Währungsunion bekommt dieses Argument zusätzlich dadurch Gewicht, daß es für Konzerne keinen Sinn mehr macht Niederlassungen und Überkapazitäten in mehreren Teilnehmerländern zu unterhalten, die sie

sche Analyse für den EU-Raum durch, um die relative Bedeutung nationaler, regionaler und industriespezifischer Schocks zu untersuchen. Die Studie zeigt, daß Gruppen von Regionen, die eine ähnliche industrielle Struktur aufweisen, sich häufig über nationale Grenzen hinweg ausdehnen. Industriespezifische Schocks tangieren dann Regionen unterschiedlicher Länder zur gleichen Zeit. Folglich ist ein nationaler Wechselkurs als Anpassungsinstrument für sektorale und regionale Schocks nicht mehr geeignet.

Die drei vorgetragenen neueren Aspekte zur Beurteilung der makroökonomischen Kosten einer Währungsunion relativieren die pessimistische Sicht der traditionellen OCA-Analyse. Sie können natürlich nur einen Ausschnitt aus der aktuellen Debatte widerspiegeln. Eine Vielzahl weiterer Argumente, wie die zunehmende Synchronisation von Konjunkturzyklen im Verlauf des realen und monetären Integrationsprozesses<sup>102</sup>, die Bedeutung monetärer Schocks (die ja innerhalb einer Währungszone wegfallen), die abgeschwächte Relevanz der Mobilität des Faktors Arbeit und vor allem empirische Studien zum Einfluß asymmetrischer Schocks auf die Beschäftigung und auf den Wechselkurs untermauern dies zusätzlich.<sup>103</sup>

Bei aller Relativierung bleibt aber immer ein gewisses Potential für rein national begrenzte Schocks erhalten. Innerhalb der Europäischen Währungsunion sind dies primär fiskalpolitische Einflüsse und die stark national geprägten Lohnverhandlungssysteme. Es ist also festzuhalten, daß eine Währungsunion aus der makroökonomischen Perspektive zwar mit Kosten verbunden sein kann, die älteren OCA-Ansätze diese Kosten aber überschätzt haben: „...the costs of forming a monetary union appear to be less forbidding“.<sup>104</sup>

#### **4.4 Effizienzgewinne einer gemeinsamen Währung**

Die fundamentale ökonomische Bedeutung der monetären Integration zeigt sich vor allem darin, daß das Zusammenwachsen der Produkt- und Faktormärkte des gesamten Integrationsraumes gefördert wird. Gesamtwirtschaftlich positive Auswirkungen auf den Ressourcenverbrauch und die allokative Effizienz (statische Effekte) sowie auf das Wirtschaftswachstum (dynamische Effekte) sind

---

als Absicherung gegen Wechselkursrisiken errichtet hatten. Vgl. Krugman (1989) und Belke/Gros (1998b), S. 10.

<sup>102</sup> Vgl. Zu Evidenz für die Angleichung von Konjunkturzyklen in der EU vgl. Caporale/Pittis/Prodromidis (1999).

<sup>103</sup> Vgl. zu diesen Argumenten Gros/Thygesen (1998), Kapitel 7.

<sup>104</sup> De Grauwe (1997), S. 50.

die Folge.<sup>105</sup> Der Prozeß der im 3. Kapitel beschriebenen realen Integration kann forciert werden, denn die störenden Einflüsse, die mit der Verwendung mehrerer Währungen verbunden sind, haben „...similar effects on trade as tariffs“.<sup>106</sup> In diesem Abschnitt sollen die in Mundells Analyse nur knapp beschriebenen mikroökonomischen Effizienzgewinne einer Währungsunion detaillierter dargestellt werden. Es lassen sich grob zwei Kategorien unterscheiden: Der Wegfall des Wechselkursrisikos, der auch bei einer unwiderruflichen Fixierung der Wechselkurse relevant ist, und die Transaktionskostensparnis, die nur einer gemeinsamen Währung zu verdanken ist.

Zunächst wird auf das Wechselkursrisiko eingegangen. Für Wirtschaftssubjekte, die Produktions-, Investitions- oder Konsumententscheidungen treffen, ist es wichtig, zukünftige Zahlungsströme möglichst genau prognostizieren zu können. Die Planungssicherheit leidet, falls die zukünftigen Zahlungen in unterschiedlichen Währungen kalkuliert werden müssen und gleichzeitig die realen Wechselkurse starken Schwankungen unterliegen. Die Risiken fallen um so höher aus, je größer die Wahrscheinlichkeit ist, daß sich Wechselkurse von ihren fundamental gerechtfertigten Werten entfernen, was etwa während der Phase der massiven Aufwertung des US-\$ zwischen 1980-1985 zu beobachten war. Der marktliche Preismechanismus funktioniert dann nicht optimal und Produktionsfaktoren können fehlgeleitet werden. Ein zusätzliches Verlustpotential entsteht durch den politischen Druck, außenhandelssensible Branchen bei scharfen realen Kursschwankungen zu schützen.<sup>107</sup>

Was die empirische Evidenz des ‚störenden‘ Einflusses der Wechselkursvariabilität auf die reale Sphäre betrifft, so ist bezüglich der Wirkung auf das Handelsvolumens jedoch keine eindeutige Aussage möglich.<sup>108</sup> Auch die Tatsache, daß Wechselkursrisiken für Zahlungen, deren Höhe und deren Fälligkeit feststehen, an Terminmärkten abgesichert werden können (allerdings kostenträchtig und nicht für lange Laufzeiten und sämtliche Währungen), schwächt die bisherigen Überlegungen. Dixit (1989) und Krugman (1989) argumentieren, daß Wechselkursunsicherheiten einen Anreiz für Unternehmen bieten, langfristige Investitions- oder Desinvestitionsvorhaben, die nur schwer rückgängig zu machen sind, zu verschieben. Neueste empirische Studien von Belke/Gros (1998a) bestätigen dies, indem sie feststellen, daß für Westeuropa die Wechselkursvariabilität über den Wirkungskanal der Investitionstätigkeit einen schwachen negativen Einfluß auf die Beschäftigung ausübt.

---

<sup>105</sup> Vgl. Robson (1998), Kap. 11.

<sup>106</sup> Robson (1998), S. 194.

<sup>107</sup> Vgl. Obstfeld/Rogoff (1996), S. 633.



Die bisher benannten statischen Effekte der Wechselkursunsicherheit lassen sich um eine dynamische Komponente erweitern. Ein Anstieg des Risikos befördert im allgemeinen einen Anstieg des realen Zinses, weil risikoaverse Investoren mit einer Risikoprämie kompensiert werden müssen.<sup>109</sup> In neoklassischen Wachstumsmodellen führt eine Realzinsreduktion, wie sie sich beim Beitritt zu einer Währungsunion ergeben kann, zu Kapitalakkumulationen, was einen *vorübergehenden* Anstieg der Wachstumsrate des Pro-Kopf-Outputs bewirkt. Das Einkommensniveau im neuen Gleichgewicht (steady-state) ist höher. Werden Modelle endogenen Wachstums mit dynamischen Skalenerträgen herangezogen, kann dadurch sogar ein *permanenter* Anstieg des Pro-Kopf-Outputs erzielt werden.<sup>110</sup> Dieser dynamische Aspekt muß insofern relativiert werden, als daß eine verringerte Wechselkursvariabilität nicht nur den realen Zins, sondern auch die durchschnittlich zu erwartenden zukünftigen Erträge einer Investition reduzieren kann.<sup>111</sup> Auf rein theoretischer Basis ist der Effekt der Risikoreduktion auf Investitionen und Wachstum also ambivalent zu bewerten und empirische Arbeiten müßten den Weg weisen.

Weitaus eindeutiger wirkt sich die Einführung einer Gemeinschaftswährung auf die direkten Kosten von Transaktionen aus. Je nachdem, welche Größenordnung das Transaktionsvolumen mit den potentiellen Teilnehmern der Währungsunion annimmt, kann ein Land unterschiedlich stark vom Wegfall der folgenden Kostenkomponenten profitieren: Bankgebühren für Bargeldtransaktionen und Provisionen für Devisenumsätze (meist gemessen als bid-ask-spreads: Differenz zwischen An- und Verkaufskursen), sowohl zwischen Unternehmen und dem Finanzsektor als auch innerhalb des Finanzsektors. Einem Devisengeschäft liegt dabei entweder ein Handelsgeschäft oder eine Portfolioumstrukturierung zugrunde. Zusätzlich können innerbetriebliche Personal- und Materialkosten beim Devisenmanagement eingespart werden. In der Summation dieser Effekte kommt eine aktuelle Studie für die Länder der EU auf Einsparungen in Höhe von 60 Mrd. Euro, was knapp 1% des Inlandsprodukts der Gemeinschaft entspricht.<sup>112</sup>

Eher indirekt in der Wirkung und auch schwieriger zu messen ist der Einfluß der gesteigerten Transparenz. Konsumenten können vorhandene Preisdifferentiale bei handelbaren Gütern - nun aus-

---

<sup>108</sup> Vgl. Isard (1995), S. 196.

<sup>109</sup> Vgl. de Grauwe (1997), S. 58f., der in diesem Zusammenhang auch auf das Problem des moral hazard bei einem gestiegenen realen Zinssatz hinweist.

<sup>110</sup> Vgl. Romer (1986) und die Ausführungen unter 3.7.

<sup>111</sup> Vgl. de Grauwe (1997), S.54ff.

gedrückt in derselben, nicht mehr durch Wechselkurse verschleierte Maßeinheit – leichter erkennen und werden damit einen Teil der bestehenden Segmentierung von Märkten auflösen. Preisdiskriminierungen lassen sich in Europa etwa auf dem Automobilmarkt beobachten. De Grauwe dokumentiert ein Beispiel mit einer Preisspanne von 28 % zwischen dem teuersten (in Deutschland) und dem billigsten Anbieter (in Italien) für dasselbe Modell im Jahre 1995.<sup>113</sup> Eine einheitliche Währung führt also zu einer Intensivierung des Wettbewerbs im Integrationsraum in dem Maße, wie die Segmentierung der oft noch national dominierten Märkte abgebaut werden kann. Gros/Thygesen (1998) schätzen, daß das Potential der indirekten Effekte für die EU ähnlich hoch ist wie die Gewinne aus dem Binnenmarktprogramm, die die Europäische Kommission im Cecchini-Bericht (1988) mit 4,5-6,5% des Inlandsprodukts ermittelt hatte.

Es ließen sich noch eine Vielzahl weiterer Aspekte einer gemeinschaftlichen Währungszone betrachten, die direkt in ein Kosten-Nutzen-Kalkül eingehen könnten. Die wichtigsten sollen zumindest genannt werden:

- \* Verstärkung der Glaubwürdigkeit fixierter Wechselkurse,
- \* Globale Effekte: Vor- und Nachteile einer Währung, die internationale Bedeutung erlangt (Euro, US-Dollar und Yen),<sup>114</sup>
- \* Absenkung des Bedarfs an offiziellen und privaten Währungsreserven und Aufteilung der Gewinne der Unionszentralbank (Seigniorage),
- \* Verbesserung der Finanzmarktintegration und der Kapitalmobilität,
- \* Kosten während der Übergangsphase von nationalen Währungen zur Einheitswährung,
- \* Veränderte Rahmenbedingungen für die Geld- und die Fiskalpolitik,
- \* Verhaltensänderungen der Wirtschaftssubjekte.

#### **4.5 Vergleich der Kosten und Nutzen einer Währungsunion**

Versucht man, die Analyse der vorhergehenden Abschnitte zusammenfassend darzustellen, so hat sich die nachstehende Abbildung als Hilfsmittel etabliert.<sup>115</sup> Auf der Ordinate sind die Kosten bzw.

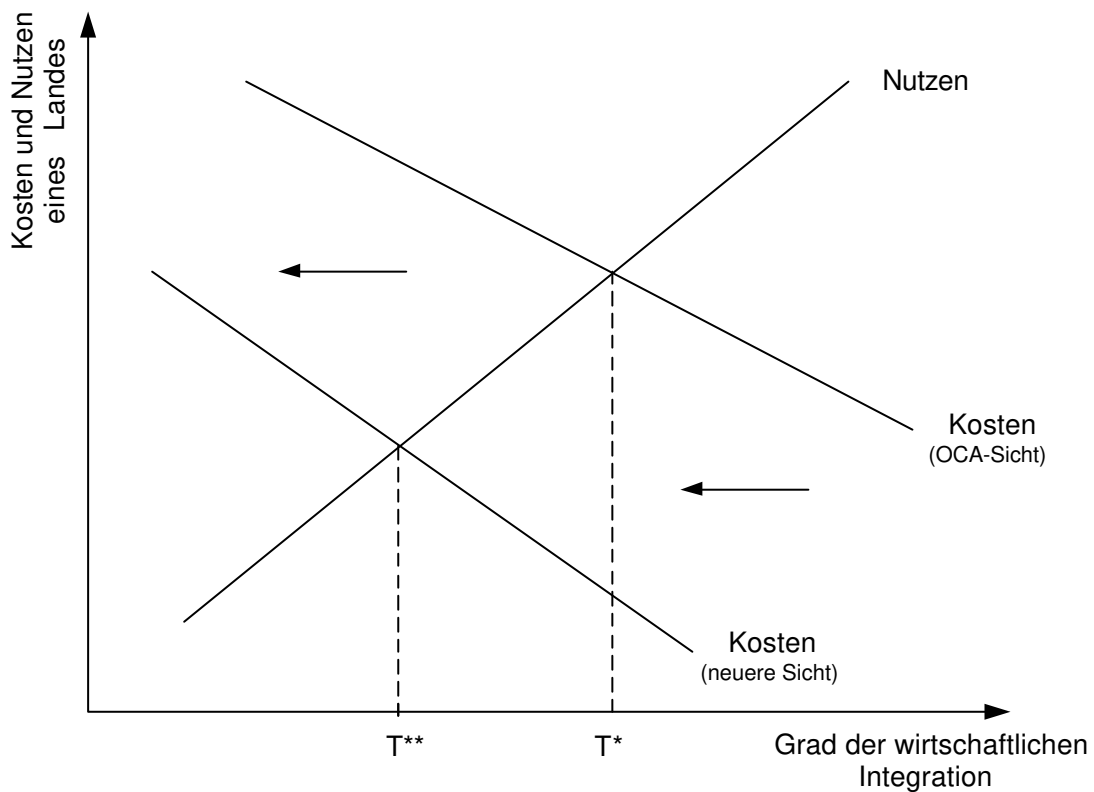
---

<sup>112</sup> Vgl. Dumke/Herrmann/Juchems/Cherman (1997), S. 3-17.

<sup>113</sup> Vgl. de Grauwe (1997), S. 54.

Nutzen abgetragen, die sich für *ein* Land aus dem Beitritt zu einer Währungsunion ergeben. Auf der Abszisse läßt sich der Grad der bereits erreichten realen Integration (auch: Offenheitsgrad) des Landes mit den restlichen Mitgliedern der Währungsunion ablesen, etwa ausgedrückt als Quote aus innergemeinschaftlichem Handel des Landes und seinem Inlandsprodukt. Es läßt sich erkennen, daß die Kosten einer Währungsunion mit steigender Handelsverflechtung abnehmen, während der Nutzen mit steigender Handelsverflechtung ansteigt. Im Schnittpunkt der eingezeichneten Kosten- und Nutzenkurven existiert somit ein kritischer Offenheitsgrad ( $T^*$  bzw.  $T^{**}$ ), bei dessen Überschreiten ein Nettowohlfahrtsgewinn für das betreffende Land einer Währungsunion resultiert.<sup>116</sup>

Abbildung 1: Kosten und Nutzen des Beitritts zu einer Währungsunion<sup>117</sup>



<sup>114</sup> Vgl. dazu Beckmann/Bom/Kösters (1998).

<sup>115</sup> Vgl. Krugman (1997), S. 624ff., de Grauwe (1997), S. 49ff. oder Molle (1997), S.406.

<sup>116</sup> Das wesentliche Problem dieses Vorgehens ist es, einen gemeinsamen Maßstab für Nutzen und Kosten zu finden. Dieses Quantifizierungsproblem ist jedoch nicht gelöst (und wohl auch nicht eindeutig lösbar), weshalb diese Art der Darstellung eher qualitative Aussagen liefert.

<sup>117</sup> Die Darstellung lehnt sich an de Grauwe (1997), S. 72 und Krugman (1997), S. 629 an.

Der Verlauf der Nutzenfunktion ist unstrittig. Eine intensivere außenwirtschaftliche Verflechtung geht einher mit höheren Wechselkursrisiken und höheren Volumina direkter und indirekter Transaktionskosten. In einer Währungsunion würden diese Kosten entfallen (Opportunitätskosten) und erhöhen damit den Nutzen der Währungsunion für ein beitretendes Land.

Weniger eindeutig ist die Fundierung des fallenden Verlaufs und der Lage der Kostenkurve.<sup>118</sup> Zum einen geht das Argument von McKinnon (1963) ein, welches besagt, daß der nominale Wechselkurs mit steigendem Offenheitsgrad als Anpassungsinstrument immer weniger geeignet ist und demzufolge die Kosten der Aufgabe dieses Instruments mit steigendem Integrationsgrad sinken. Die Wirtschaftssubjekte unterliegen allenfalls in sehr begrenztem Ausmaß einer Geldillusion, so daß etwa nach einer Währungsabwertung die realen Kaufkraftverluste aufgrund steigender Importpreise nicht hingenommen werden. Auch die negativ zu bewertende Variabilität des nationalen Preisindex fällt größer aus, je offener ein Land ist und je öfter das Wechselkursinstrument systematisch eingesetzt wird (siehe auch unter 5.2.). Zum anderen ist die Diskussion um die Wahrscheinlichkeit asymmetrischer Schocks für den fallenden Verlauf der Kostenkurve relevant. Die Wahrscheinlichkeit, daß asymmetrische Schocks einzelne *Länder* eines bereits stark integrierten Raumes treffen, wird mit noch weiter steigendem Integrationsgrad immer geringer. Zwar ist das Risiko asymmetrischer Schocks für *Regionen* nach wie vor gegeben. Ihnen steht aber kein Wechselkurs zur Verfügung, so daß die Kosten einer Aufgabe des Wechselkurses abnehmen.

Die traditionelle Theorie optimaler Währungsräume ist kompatibel mit einer ungünstigeren, weiter außerhalb verlaufenden Kostenkurve. Rigiditäten auf Arbeitsmärkten und Produktmärkten machen aus ihrer Sicht einen flexiblen nominalen Wechselkurs wertvoll, weil Anpassungen an exogene Schocks sonst nur zu hohen Kosten, d.h. über die Inkaufnahme von Phasen langwieriger Arbeitslosigkeitsprobleme, vollzogen werden können. Verschiedene Gründe haben dazu geführt, daß diese pessimistische Einschätzung von Währungsintegrationen einer positiveren Sicht, insbesondere bei der Bewertung der Europäischen Währungsunion, gewichen ist.<sup>119</sup> Im dritten Abschnitt dieses Kapitels wurden mit neueren Erkenntnissen der makroökonomischen Theorie und der Relevanz asymmetrischer Schocks die wichtigsten Punkte angesprochen. Die Kostenkurve verschiebt sich demnach in neuerer Sicht nach links-unten und eine Währungsunion wäre dann schon bei einem niedrigeren In-

---

<sup>118</sup> Gros/Thygesen (1998), S. 305 f., vertreten hier eine differenzierte Meinung.

tegrationsgrad ( $T^{**}$ ) sinnvoll. Weitere Unterstützung für eine Linksverschiebung der Kostenkurve liefert die Vorstellung, daß viele der OCA-Kriterien endogen sein könnten und die Optimalität eines Währungsraumes sich erst im nachhinein, nach einer Beschleunigung des realwirtschaftlichen und monetären Integrationsprozesses, einstellt.<sup>120</sup>

Die zusammenfassende Analyse macht noch einmal deutlich, daß der Prozeß der monetären Integration einem Trade-Off aus überwiegend makroökonomisch geprägten Kosten und mikroökonomisch begründetem Nutzen unterliegt. Weitere Erwägungen, insbesondere politischer Art sind sicherlich notwendig, um eine Währungsunion zu einem Erfolg werden zu lassen. Je weiter sich die oben dargestellte Kurve der Kosten einer Währungsunion durch den Abbau von Rigiditäten und Behinderungen auf allen Märkten nach links verschieben läßt, um so nachhaltiger wird eine Währungsunion Bestand haben.

## **5 Wirtschaftspolitische Kompetenzverteilung im Integrationsraum**

Wie die Ausführungen der vorhergehenden Kapitel gezeigt haben, gibt es eine ausgebaute ökonomische Theorie der realen und monetären Integration, mit der in ziemlich verlässlicher Weise Aussagen über die ökonomischen Voraussetzungen und Konsequenzen bestimmter Integrationsschritte und über ihre Wohlfahrtseffekte auf einzelne Mitgliedsländer und die Union herausgearbeitet werden können. Aus ihnen lassen sich zwar auch grundsätzlich Aussagen über die Verteilung der wirtschaftspolitischen Kompetenzen zwischen supranationaler und nationaler Ebene ableiten. So folgt z.B. unmittelbar aus ihnen, daß in der Zollunion die Festlegung des gemeinsamen Außenzolls, im Gemeinsamen Markt die Überwachung der Einhaltung der Freizügigkeitsregeln und in der Währungsunion die gemeinsame Geldpolitik durch Institutionen auf supranationaler Ebene durchgeführt werden müssen. Dezierte, ins einzelne gehende Aussagen zur wirtschaftspolitischen Kompetenzverteilung lassen sich mit ihnen aber nicht machen.

Eine mögliche theoretische Basis für diese könnte die Theorie des fiscal federalism (Fiskalischer Föderalismus) darstellen. In diesem Ansatz der Theorie der Finanzwissenschaft werden spezielle fiskalische Probleme föderal aufgebauter Volkswirtschaften analysiert, insbesondere die optimale Auf-

---

<sup>119</sup> Vgl. Molle (1997), S. 406.

<sup>120</sup> Vgl. Frankel/Rose (1998).

teilung bestimmter staatlicher Aufgaben auf die verschiedenen staatlichen Ebenen, z.B. die Bereitstellung öffentlicher Güter und die Erhebung von Steuern.<sup>121</sup> Die Theorie des fiscal federalism kann auch für die Verteilung von Kompetenzen in supranationalen Systemen wie der EU verwendet werden.

Im Tiebout-Modell (Tiebout 1956) wird die Produktion öffentlicher Güter auf verschiedenen staatlichen Ebenen durch den Wettbewerb der Entscheidungsträger geregelt, was unter restriktiven Annahmen zu einem gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtsoptimum führt. So wird angenommen, daß die Trennung in lokale und nationale öffentliche Güter möglich ist. Der Nutzen fällt dann entweder lokal begrenzt an, wie bei einer Verkehrsampel, oder er kommt allen Einwohnern eines Staates zugute, wie bei der Landesverteidigung.<sup>122</sup> Es darf demnach keine fiskalischen externen Effekte über die Gebietsgrenzen hinaus (Spillover-Effekte) geben. Daneben muß die Möglichkeit der Verschuldung für die öffentlichen Haushalte ausgeschlossen werden, da sonst die politischen Entscheidungsträger mit einem begrenzten Zeithorizont von lediglich einer Legislaturperiode einen Anreiz hätten, die gegenwärtige Bereitstellung öffentlicher Güter zu Lasten zukünftiger Generationen auszudehnen. Der Wettbewerb zwischen den Gebietskörperschaften führt genau dann zu einem Wohlfahrtsoptimum, wenn die Einwohner hochmobil sind und diejenige Gemeinde als Wohnort wählen, in der sich gemäß ihren individuellen Präferenzen eine optimale Kombination von öffentlichen Leistungen und Steuerbelastung einstellt („voting by feet“: Abstimmung mit den Füßen). Als Konsequenz kann das Niveau der Bereitstellung öffentlicher Güter also unterschiedlich hoch sein. Parallel dazu ergibt sich je nach der Kostenstruktur der gewünschten öffentlichen Güter eine optimale Gemeindegröße, die das Güterbündel am kostengünstigsten produzieren kann.

Aus diesem Kalkül resultiert die von Tiebout formal abgeleitete Analogie zum Gütermarkt, bei dem die Konsumenten durch ihre Kaufentscheidung das Angebot in ihrem Sinne steuern.<sup>123</sup> Es ist allerdings fraglich ob das Bündel der bereitgestellten öffentlichen Güter die Wahl des Wohnortes in der Realität entscheidend beeinflusst. Die ökonomische Migrationstheorie nennt andere Faktoren, auf die schon im Kapitel zur Theorie des gemeinsamen Marktes eingegangen wurde. Insbesondere das Arbeitsplatzangebot und bestehende soziale Netzwerke scheinen die Migration eher zu steuern als das Angebot an öffentlichen Gütern. Auch weitere Annahmen des Modells, wie die Möglichkeit der kos-

---

<sup>121</sup> Vgl. Groenewegen (1993), S. 366.

<sup>122</sup> Bei einer weiteren Untergliederung der Gebietskörperschaften, muß natürlich auch der Nutzen der öffentlichen Güter entsprechend zurechenbar sein.

tenlosen Gründung von Gemeinden und die perfekte Information der Bürger über die Einnahmen- und Ausgabenpolitik der Gemeinden müssen kritisch gesehen werden.<sup>124</sup>

Die Theorie des fiskalischen Föderalismus kommt im allgemeinen zu dem Ergebnis, daß die allo-kative Effizienz für öffentliche Güter auf derjenigen Ebene am höchsten ist, die die externen Effekte optimal internalisiert, was meist eine weitgehende Dezentralisierung erfordert (wie im Tiebout-Modell), während für redistributive und stabilisierende staatliche Eingriffe wegen der Mobilität der Steuerzahler – und damit der Steuerbasis - eine fiskalische Zentralisierung zu rechtfertigen ist. Selbst wenn man zunächst die Annahme gemeinwohlorientiert handelnder Politiker nicht in Frage stellt, bleibt das Problem, das optimale Ausmaß an Redistribution und den dafür notwendigen Grad an fiskalischer Zentralisierung zu bestimmen. Zum einen gibt es hierfür kein klares, von den meisten Ökonomen akzeptiertes Kriterium<sup>125</sup> und zu anderen liefert die bisherige Entwicklung der Kompetenzverteilung in der EU keinerlei Anhaltspunkte dafür, daß der fiskalische Föderalismus eine signifikante Rolle bei den entsprechenden politischen Entscheidungen gespielt haben könnte.

Zur Verhinderung einer zu starken Zentralisierung und einer falschen Zuordnung von wirtschafts-politischen Kompetenzen könnte auch das in Art. 3b des Maastrichter Vertrages festgelegte Subsidiaritätsprinzip als Entscheidungskriterium herangezogen werden. Durch das Subsidiaritätsprinzip, so argumentieren die Vertreter dieses Arguments, werde die Ausübung bestehender Gemeinschaftskompetenzen an die Voraussetzung gebunden, daß die Ziele bestimmter Maßnahmen auf der Ebene der Mitgliedsstaaten nicht ausreichend erreicht und die Regelungen besser auf Gemeinschaftsebene durchgeführt werden können. Der gravierendste Einwand dagegen, daß das Subsidiaritätsprinzip eine wirksame Barriere gegen eine weitere Kompetenzverlagerung auf die europäische Ebene bilden könnte, ist jedoch seine mangelnde Justiziabilität. Da das Subsidiaritätsprinzip kein inhaltliches Kriterium für eine sachgerechte Kompetenzverteilung liefert, ist es auch kaum einer gerichtlichen Kontrolle zugänglich. Daher dürfte „die Beurteilung, ob eine Angelegenheit 'ausreichend' auf der Ebene der Mitgliedsstaaten oder 'besser' auf Gemeinschaftsebene erfolgen kann, vom (Europäischen) Gerichtshof - nach seiner bisherigen Rechtsprechung - weitgehend der Beurteilung der politischen Organe

---

<sup>123</sup> Vgl. Stiglitz (1989), S. 673ff.

<sup>124</sup> Vgl. Feld/Kirchgässner (1998), S. 65.

<sup>125</sup> Vgl. Apolte (1996), S.185f.

überlassen werden"<sup>126</sup>. Es ist daher eher zu erwarten, daß die im Maastrichter Vertrag der europäischen Ebene zugestandenen Kompetenzen auf Dauer auch ganz auszuschöpfen versucht werden.

Mit Bezug auf die EU ist nach Meinung der meisten Ökonomen die Supranationalisierung wirtschaftspolitischer Entscheidungen dann effizient, wenn der Wettbewerb auf den politischen Märkten versagt. Dies kann - allgemein gesagt - gegeben sein, wenn durch rein nationale Wirtschaftspolitik

- \* die Integration der Märkte in der EU behindert wird,
- \* oder technologische externe Effekte in anderen Mitgliedsländern hervorgerufen werden,
- \* oder steigende Skalenerträge in der Produktion öffentlicher Güter nicht ausgeschöpft werden können.<sup>127</sup>

Dies sind jedoch nur notwendige, keineswegs aber auch hinreichende Bedingungen für eine Supranationalisierung. Denn zum einen gibt es bei externen Effekten und steigenden Skalenerträgen in der Produktion öffentlicher Güter Alternativen zur Zentralisierung der Wirtschaftspolitik<sup>128</sup> und zum anderen müssen die dadurch entstehenden zusätzlichen Risiken für ein Politikversagen berücksichtigt werden.

Hier finden auch die Ansätze der Neuen Politischen Ökonomie (NPÖ oder public choice) ihren Ausgangspunkt. In ihnen wird die unrealistische Annahme benevolenter Politiker und Bürokraten, die ansonsten gemacht wird, fallengelassen und eine Erklärung für die Zentralisierung durch eine Analyse der Anreizstrukturen bei den verschiedenen Trägern der Wirtschaftspolitik versucht.<sup>129</sup> Dies ist auch der Grund dafür, daß es keinen einheitlichen NPÖ-Ansatz für die Supranationalisierung bestimmter Teile der Wirtschaftspolitik in der EU gibt, sondern eine Reihe von einzelnen zum Teil recht heterogenen Erklärungsversuchen. Weitgehend auf dieser theoretischen Basis argumentiert Vaubel (1992, 1993, 1994) und entwickelt sechs Erklärungsmuster für Zentralisierungstendenzen in der EU.

---

<sup>126</sup> Everling (1995), S. 175. Vgl. auch Alesina (1999), S. 35f.

<sup>127</sup> Vgl. Vaubel (1992), S. 31.

<sup>128</sup> Es ist hier nicht der Platz, um auf internationale Ausgleichszahlungen im Falle externer Effekte oder die private Produktion öffentlicher Güter bei staatlicher Finanzierung einzugehen. Vgl. hierzu Vaubel (1992).

<sup>129</sup> Es wird explizit unterstellt, daß Politiker und Bürokraten im Rahmen ihres Handlungsspielraums versuchen, ihren Eigennutz zu maximieren. Für Politiker sind die Chancen dafür dann am größten, wenn sie im Amt verbleiben können, weshalb für sie durchweg das Streben nach Wiederwahl und damit nach Stimmenmaximierung angenommen wird.



In einem ersten wird die Supranationalisierung politischer Entscheidungen darauf zurückgeführt, daß sie die Befriedigung europaweit homogener Interessengruppen erleichterte, da so die Informationskosten der Wähler steigen, deren Anreize zur Information und Kontrolle gemindert werden, sich die Opportunitätskosten der Steuerzahler für eine Abwanderung erhöhen und sich die Transaktionskosten homogener Verbände eher verringern. Dieses Erklärungsmuster sieht er u. a. für Agrarpolitik, Forschungspolitik, Sozialpolitik, Außenhandelspolitik und Industriepolitik als gültig an und versucht dies auch empirisch zu belegen<sup>130</sup>.

Ein zweites Erklärungsmuster, die „Sündenbock-Hypothese“, geht davon aus, daß die nationalen Politiker ein Kartell gegenüber den Wählern in der Absicht bilden, der europäischen Ebene unpopuläre Maßnahmen zuzuweisen und die EU so zum Sündenbock zu machen. Diese Hypothese wird u. a. für die Mehrwertsteuer-Harmonisierung und die zweite Phase des EWS für relevant erachtet<sup>131</sup>. Ein Beispiel aus jüngster Zeit ist die Einfügung eines Beschäftigungskapitels in den EGV durch die Beschlüsse des Europäischen Rates im Juni 1997 in Amsterdam. Dies geschah, nachdem die Klagen über angeblich negative Beschäftigungswirkungen infolge des Versuchs der Einhaltung des Maastrichter Defizitkriteriums immer mehr zunahmen. Um sich von diesem politischen Druck zumindest teilweise zu befreien, waren die nationalen Regierungen bereit, Kompetenzen in der Beschäftigungspolitik an die europäische Ebene abzugeben. Mißerfolge bei der Bekämpfung der Arbeitslosigkeit können daher in Zukunft der Untätigkeit von Kommission und Ministerrat angelastet werden. Eine wichtige Folge ist also auch die Verwischung von politischen Verantwortlichkeiten.

Mit einem dritten Erklärungsmuster kann gezeigt werden, daß eine Kompetenzverlagerung auf die EU helfen kann, politische Konjunkturzyklen auf nationaler Ebene zu erzeugen. Vaubel (1992) macht dies am Beispiel der Gründung des Europäischen Währungssystems 1979 deutlich. Darin sieht er den Versuch des damaligen deutschen Bundeskanzlers, die Bundesbank über die von der Bundesregierung kontrollierte Wechselkurspolitik daran zu hindern, eine restriktivere Geldpolitik als die anderen europäischen Notenbanken zu betreiben.

In einem vierten Muster werden manche Zentralisierungsmaßnahmen als Preis erklärt, der den Regierungen einiger Mitgliedsstaaten dafür gezahlt werden mußte, daß sie ihr Vetorecht aufgeben.

---

<sup>130</sup> Vgl. Vaubel (1992), S. 38 ff.

<sup>131</sup> Vgl. Vaubel (1992), S. 41 ff.

Dies spielte u. a. in der gemeinsamen Regionalpolitik eine Rolle.<sup>132</sup> Da seit dem Luxemburger Kompromiß vom Januar 1966, mit dem die „Politik des leeren Stuhls“ durch Frankreich beendet wurde, de facto bei allen wichtigen Entscheidungen des Ministerrats Einstimmigkeit erforderlich war, entwickelte sich die Praxis des Stimmentausches und der Paketlösungen. Um die geforderten Mehrheiten für bestimmte Entscheidungen zu erreichen, wurden Pakete geschnürt, in die neben die eigentlichen Gegenstände noch Zugeständnisse an die, die mit einem Veto gedroht hatten, gepackt wurden. Auf diese Art und Weise kamen meist wesentlich mehr europäische Regelungen zustande als zunächst beabsichtigt. Dies zeigte sich z. B. im Zuge der Beitrittsverhandlungen mit Norwegen, Schweden und Finnland, als die Kategorie der Ziel - 6- Gebiete - Regionen mit einer Bevölkerungsdichte von weniger als acht Personen je Quadratkilometer - als ein solches Zugeständnis neu eingerichtet wurden. Sie wurde extra geschaffen, um den neuen Mitgliedsländern einen Zugriff auf Mittel der Strukturfonds zu ermöglichen, den sie sonst nicht gehabt hätten, da sie nach den bis dahin geltenden Regelungen keine strukturschwachen Regionen vorweisen konnten.<sup>133</sup> Daß dies nicht ein - vielleicht zudem wenig repräsentatives - Einzelbeispiel ist, kann daraus ersehen werden, daß heute über 50 % der EU-Bürger in Gebieten leben, die Mittel aus der gemeinsamen Regionalpolitik erhalten.

Nach dem fünften Erklärungsmuster ist die Zentralisierung dadurch gefördert worden, daß die Regierungen der Mitgliedsstaaten die Kompetenzen autonomer nationaler Institutionen oder untergeordneter Gebietskörperschaften bei Regierungskonferenzen als Tauschobjekte anbieten können. Sie geben dann Zuständigkeiten ab, die sie selbst gar nicht besitzen und erhalten dafür Zugeständnisse in anderen ihnen wichtig erscheinenden europäischen Angelegenheiten. Dies zeige sich, so wird argumentiert, an der Weggabe von Kompetenzen der Deutschen Bundesbank durch die Zustimmung zur Europäischen Währungsunion, des Bundeskartellamts durch die Vereinbarung einer gemeinschaftlichen Fusionskontrolle und der Bundesländer durch Übertragung von Zuständigkeiten in der Bildungs- und Kulturpolitik.<sup>134</sup>

---

<sup>132</sup> Vgl. Vaubel, 1992, S. 37.

<sup>133</sup> Vgl. Apolte (1996), S. 190 f.

<sup>134</sup> Vgl. Vaubel (1992), S. 46 ff.

Schließlich wird im sechsten Erklärungsmuster noch auf das Bestreben der europäischen Institutionen, also Kommission, Parlament und Gerichtshof, eingegangen, sich für eine Erweiterung ihrer Kompetenzen einzusetzen, was sich mit den gängigen Ansätzen der NPÖ begründen läßt.<sup>135</sup>

Über diese sechs Erklärungsmuster hinaus dürften noch weitere Faktoren für die Zentralisierungsdynamik eine Rolle spielen. So dürfte das Bestreben der Mitgliedsstaaten, möglichst viel europäische Finanzmittel an sich zu ziehen, ein starkes Motiv dafür darstellen, Kompetenzen auf solchen Gebieten, die diesem Zweck dienlich sind, an die europäische Ebene abzutreten.<sup>136</sup> Ferner können Anreize für eine Zentralisierung dadurch entstehen, daß Gebietskörperschaften (z. B. die Länder) sich für eine Ausweitung oder Neueinrichtung von Transfersystemen einsetzen, wenn sie oder genauer ihre Bürger in den Genuß der Förderung kommen, die Finanzierung aber durch andere (z. B. den Bund) erfolgt. Die Tatsache, daß mittlerweile jedes Bundesland eine eigene Vertretung in Brüssel unterhält, könnte für dieses Argument sprechen. Schließlich sind die Zentralisierungsimplicationen der Dynamik, die durch das Binnenmarkt- und Währungsprojekt ausgelöst werden, gegenwärtig nicht prognostizierbar.

## 6 Resümee

Der Überblick zur ökonomischen Integrationstheorie hat gezeigt, daß bei der wirtschaftswissenschaftlichen Analyse Effizienz und Wohlfahrtseffekte im Vordergrund stehen. Hierfür existiert insbesondere im Bereich der realen Integration ein relativ ausgebautes Theoriegebäude, das noch laufend – auch auf der Grundlage der Ergebnisse empirischer Tests - weiter entwickelt wird. Den neusten Forschungszweig stellt hierbei die Untersuchung der langfristigen Wachstumswirkungen der Integration dar. In jüngerer Zeit geht es insbesondere um die Implikationen des durch die EWU gesetzten neuen Rahmens für die Wirtschaftspolitik und der geplanten Osterweiterung. Es wird offenbar, daß die OCA-Theorie einer Überarbeitung bedarf bzw. durch alternative Ansätze ergänzt oder ersetzt werden muß. Für die Untersuchung von Verteilungseffekten und von Fragen der wirtschaftspolitischen Kompetenzverteilung sind demgegenüber die theoretischen Ansätze noch weniger ausgebaut. Die Analyse vollzieht sich in diesem Bereich eher auf der Grundlage einzelner Argumente als aufgrund eines weithin akzeptierten theoretischen Ansatzes. Bei aller Unvollkommenheit und Notwen-

---

<sup>135</sup> Vgl. Vaubel (1992), S. 54 ff.

digkeit der Weiterentwicklung stellt die ökonomische Integrationstheorie alles in allem gesehen doch ein sehr nützliches und überzeugendes Instrument dar, mit dem viele Facetten des bisherigen Integrationsprozesses gut erklärt werden können.

---

<sup>136</sup> Vgl. Weidenfeld u. a. (1995), S. 21.

## Literatur

- Alesina, Alberto/Wacziarg, Romain: Is Europe Going Too Far?, in: NBER Working Paper 6883, Cambridge 1999.
- Apolte, Thomas: Fiskalföderalismus in den Vereinigten Staaten: Vorbild oder schlechte Beispiel für Europa, in: List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik 22 (1996), S. 170-194.
- Arndt, Sven W.: On Discriminatory vs. Non-Preferential Tariff Policies, in: Economic Journal 78 (1968), S.971-979.
- Balassa, Bela: Trade creation and diversion in the European Common Market: an appraisal of the evidence, in: Balassa, B. (Hrsg.): European Economic Integration, Amsterdam u.a. 1975, S.79-118.
- Baldwin, Richard: The growth effects of 1992, in: Economic Policy 4 (1989), S.248-281.
- Baldwin, R. / E. Seghezza: Growth and European Integration: Towards an Empirical Assessment, Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper No. 1393, London 1996.
- Barro, Robert J./Gordon, David B.: A Positive Theory of Monetary Policy in a Natural-Rate Model, in: Journal of Political Economy 91 (1983), S. 589-610.
- Barro, R. / N. G. Mankiw / X. Sala-i-Martin: Capital Mobility in Neoclassical Models of Growth, American Economic Review 85 (1995), S. 103- 115.
- Barro, R. / X. Sala-i-Martin: Economic Growth, New York u.a. (1995).
- Beckmann, Rainer/Born, Jürgen/Kösters, Wim: The Future Role of the Euro as an International Currency, in: Vereinigte Wirtschaftsdienste Euro Inside 10 (1998), S. 6f.
- Belke, Ansgar/Gros Daniel: Evidence on the Costs of Intra-European Exchange Rate Variability, Center for Economic Research Discussion Paper No. 9814, Tilburg 1998a.
- Belke, Ansgar/Gros, Daniel: Asymmetric Shocks and EMU: On a Stability Fund, Institut für Europäische Wirtschaft Diskussionsbeiträge 24, Bochum 1998b.
- Berthold, Norbert: Regionale wirtschaftliche Integration – Ordnungspolitischer Sündenfall oder Schritt in die richtige Richtung? In: Berthold, N./Zolnhöfer, W. (Hrsg.): Zukunftsprobleme der Weltwirtschaftsordnung, Berlin 1996, S.29-57.
- Blank, Jürgen E./Clausen, Hartmut/Wacker, Holger: Internationale ökonomische Integration. Von der Freihandelszone zur Wirtschafts- und Währungsunion, München 1998.
- Brunner, Karl/Meltzer, Allan H.: The Uses of Money: Money in the Theory of an Exchange Economy, in: American Economic Review 61 (1971), S. 784-805
- Buigues, P./Ilzkovic, F./Lebrun, J. F.: The impact of the internal market by industrial sector, in: European Economy – Social Europe, special edition 1990.
- Caporale, Guglielmo Maria/Pittis, Nikitas/Prodromidis, Kyprianos: Is Europe an Optimum Currency Area? Business Cycles in the EU, in: Journal of Economic Integration 14 (1999), S. 169-202.
- Clausen, Volker: Feste versus flexible Wechselkurse? Anmerkungen zum Nobelpreis 1999 an Robert A. Mundell, in: Wirtschaftsdienst 12 (1999), S. 748-752
- Coe, D.T. / R.: Moghadam Capital and Trade as Engines of Growth in France, IMF Staff Papers 40 (1993), S. 542- 566.

- Corden, W.M.: Economies of Scale and Customs Union Theory, in: *Journal of Political Economy* 80 (1972), S.465-475.
- Dasgupta, Partha/Stiglitz, Joseph: Learning-by-Doing, Market Structure and Industrial and Trade Policies, in: *Oxford Economic Papers* 40 (1988), S.246-268.
- De Grauwe, Paul/Vanhawerbeke, Wim: Is Europe an Optimum Currency Area?: Evidence from Regional Data, in: Masson, Paul R./Taylor, Mark P. (Hrsg.): *Policy Issues in the Operation of Currency Unions*, Cambridge 1993, S. 111-129.
- De Grauwe, Paul: *The Economics of Monetary Union*, 3. Aufl., Oxford 1997.
- De Nardis, Sergio/Goglio, Alessandro/Malgarini, Marco: Regional Specialization and shocks in Europe: Some Evidence from Regional Data, in: *Weltwirtschaftliches Archiv* 132 (1996), S. 197-214.
- Dixit, Avinash: Entry and Exit Decisions under Uncertainty, in: *Journal of Political Economy* 97 (1989), S. 620-638.
- Dowd, Kevin/Greenaway, David: Currency Competition, Network Externalities and Switching Costs: Towards an Alternative View of Optimum Currency Areas, in: *The Economic Journal* 103 (1993), S. 1180-1189.
- Drud Hansen, Jørgen/Nielsen, Jørgen Ulff-Møller: *An Economic Analysis of the EU*, 2.Aufl., London u.a. 1997.
- Dumke, Rolf/Herrmann, Anneliese/Juchems, Alexander/Cherman, Heidemarie, in: *IFO Schnelldienst* 9 (1997), S. 3-17.
- Emerson, Michael/Gros, Daniel/Italianer, Alexander/Pisani-Ferry, Jean/Reichenbach, Horst: *One Market - One Money. An Evaluation of the Potential Benefits and Costs of Forming an Economic and Monetary Union*, Oxford 1992.
- Everling, U.: Kompetenzordnung und Subsidiarität, in: Weidenfeld, W. u.a. (Hrsg.): *Reform der Europäischen Union*, Gütersloh 1995.
- Feld, Lars P./Kirchgässner, Gebhard: Fiskalischer Föderalismus, in *WiSt – das Wirtschaftswissenschaftliche Studium* 2 (1998), S. 65-70.
- Fleming, J. Marcus: On Exchange Rate Unification, in: *Economic Journal* 81 (1971), S. 467-488.
- Frankel, Jeffrey A./Rose, Andrew K.: The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria, in: *The Economic Journal* 108 (1998), S. 1009-1025.
- Frey, Bruno S./Ginsburgh, Victor/Pestieau, Pierre/Pommerehne, Werner W./Schneider, Friedrich: Consensus, Dissension and Ideology among Economists in Various European Countries and in the United States, in: *European Economic Review* 23 (1983), S.59-69.
- Friedman, Milton: The Case for Flexible Exchange Rates, in: Friedman, Milton (Hrsg.): *Essays in Positive Economics*, Chicago 1953, S. 157-203.
- Friedman, Milton: The Role of Monetary Policy, in: *American Economic Review* 58 (1968), S. 1-17.
- Giavazzi, Francesco/Pagano, Marco: The Advantage of Tying One's Hands: EMS Discipline and Central Bank Credibility, in: *European Economic Review* 32 (1988), S. 1055-1082.
- Grassinger, Robert: *Nutzen und Kosten der Währungsunion – Wohlfahrtseffekte eines gemeinsamen Geldes*, Baden-Baden 1998.
- Groenewegen, Peter: Fiscal Federalism, in: Eatwell, John/Milgate, Murray/Newman, Peter (Hrsg.): *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, S. 366.

- Gros, Daniel/Thygesen, Niels: European Monetary Integration – from the European Monetary System to Economic and Monetary Union, 2. Aufl., New York 1998.
- Grossman, G. M./Helpman, E.: Innovation and Growth in the Global Economy, Cambridge Mass. 1991.
- Hebler, Martin: Die Theorie der komparativen Kostenvorteile, in: Wisu - das Wirtschaftsstudium, 27 (1998), S.1050-1056.
- Henrekson, M. / J. Torstensson / R.: Torstensson Growth Effects of European Integration, European Economic Review 41 (1997), S. 1537- 1557.
- Hitiris, Theo: European Community Economics, 3. Aufl., New York 1994.
- Hönebach, Elmar/Werner, Heinz: Osterweiterung der Europäischen Union. Droht dem deutschen Arbeitsmarkt eine Zuwanderungswelle? In: IAB-Kurzbericht o. Jg. (1999), Nr. 7.
- Ingram, James C.: The Case for European Monetary Integration, in: Essays in International Finance 98, Princeton 1973.
- Isard, Peter: Exchange Rate Economics, Cambridge 1995.
- Ishiyama, Yoshihide: The Theory of Optimum Currency Areas: A Survey, in: International Monetary Fund Staff Papers, 22 (1975), S. 344-383.
- Issing, Otmar: Einführung in die Geldtheorie, 11. Aufl., München 1998.
- Johnson, Harry G.: An Economic Theory of Protectionism, Tariff Bargaining, and the Formation of Customs Unions, in: Journal of Political Economy 73 (1965), S.256-283.
- Johnson, Harry G.: The Problems Approach to International Monetary Reform, in: Mundell, Robert A./Swoboda, Alexander K. (Hrsg.): Monetary Problems of the International Economy, Chicago 1969, S. 393-399.
- Jovanovic, Miroslav N. (Hrsg.): International Economic Integration - Critical Perspectives on the World Economy, Volume I-IV., New York 1998.
- Kearl, J. R./Pope, Clayne L./Whitting, Gordon C./Wimmer, Larry T.: What Economists Think. A Confusion of Economists, in: American Economic Review, Papers and Proceedings, 69 (1979), S.28-37.
- Kemp, Murray C./Wan, Henry Y.: An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions, in: Journal of International Economics 6 (1976), S.95-97.
- Kenen, Peter. B.: The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View, in: Mundell, Robert A./Swoboda, Alexander K. (Hrsg.): Monetary Problems of the International Economy, Chicago 1969, S. 41-60.
- Kösters, Wim: Freihandel versus Industriepolitik, in: Wirtschaftsdienst 72 (1992), Heft 1, S.49-56.
- Kösters, Wim: Neue Wachstumstheorie und neue Außenhandelstheorie. Frische Argumente für eine staatliche Industriepolitik? In: WiSt Wirtschaftswissenschaftliches Studium 23 (1994), S.117-122.
- Kösters, Wim: Hat Freihandel als Leitbild der Außenwirtschaftspolitik ausgedient? In: Volkswirtschaftliche Korrespondenz der Adolf-Weber-Stiftung, 34 (1995), Nr. 1.
- Kösters, Wim: Europäische Integration: Wirtschaftspolitischer Autonomieverlust durch Supranationalisierung politischer Entscheidungen, in: Cassel, D. (Hrsg.): 50 Jahre Soziale Marktwirtschaft, Stuttgart 1998, S. 441-455.
- Kösters, Wim: Handelspolitik, in: Klemmer, P. (Hrsg.): Handbuch Europäische Wirtschaftspolitik, München 1998, S.799-847.

- Krugman, Paul R.: Is free trade passé? In: *Journal of Economic Perspectives* 1 (1987), Heft 2, S. 131-144.
- Krugman, Paul R.: The Case for Stabilizing Exchange Rates, in: *Oxford Review of Economic Policies* 5 (1989), S. 61-72.
- Krugman, Paul R.: The Move Toward Free Trade Zones, in: *Economic Review* (Federal Reserve Bank of Kansas) 76 (1991), Nov/Dec, S.5-25.
- Krugman, Paul R.: Six Skeptical Propositions about EMU, in: Courakis, A./Tavlas, G. S.(Hrsg.): *Financial and Monetary Integration*, Cambridge 1993a.
- Krugman, Paul R.: Regionalism versus multilateralism: analytical notes, in: De Melo, J./Panagariya, A. (Hrsg.): *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge Mass. u.a. 1993b, S.58-79.
- Krugman, Paul R./Obstfeld, Maurice: *International Economics: Theory and Policy*, 4.Aufl., Reading u.a. 1997.
- Kydland, Finn E./Prescott, Edward, C.: Rules Rather Than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans, in: *Journal of Political Economy* 85 (1977), S. 473-492.
- Lang, Franz P./Stange, Astrid M.: Integrationstheorie: Eine kritische Übersicht, in: *Jahrbuch für Sozialwissenschaft* 45 (1994), S.141-170.
- Layard, Richard/Blanchard, Olivier/Dornbusch, Rudiger/Krugman, Paul: *East-West Migration. The Alternatives*, Cambridge Mass. u.a. 1992.
- Letzner, Volker: Integration und das Exportverhalten von Unternehmen: Dynamische Integrationseffekte, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften* 117 (1997), S.1-22.
- Letzner, Volker: Faktormobilität in der Zollunion, in: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 216 (1997), S.335-346.
- Lipsey, Richard G.: The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare, in: *Economica* 24 (1957), S.40-46.
- Lipsey, Richard G.: The Theory of Customs Unions: A General Survey, in: *Economic Journal* 70 (1960), S.496-513.
- Machlup, Fritz: *A History of Thought on Economic Integration*, London 1977.
- Marshall, Alfred: *Money, Credit and Commerce*, London 1923.
- Maurer, R. *Economic Growth and International Trade with Capital Goods*, Kieler Studien 289, Tübingen. 1998.
- McKinnon, Ronald. I.: Optimum Currency Areas, in: *American Economic Review* 53 (1963), S. 717-725.
- Meade, James E.: *The Theory of Customs Unions*, Amsterdam 1955.
- Mickel, Wolfgang W. (Hrsg.): *Handlexikon der Europäischen Union*, Köln 1994.
- Molle, Willem: *The Economics of European Integration. Theory, Practice, Policy*, 3.Aufl., Aldershot u.a. 1997.
- Monar, Joerg/Neuwahl, Nanette/Noack, Paul (Hrsg.): *Sachwörterbuch zur Europäischen Union*, Stuttgart 1993.
- Mundell, Robert A.: A Theory of Optimum Currency Areas, in: *American Economic Review* 51 (1961), S.657-665.



- Mundell, Robert A.: Tariff Preferences and the Terms of Trade, in: Manchester School of Economic and Social Studies 32 (1964), S.1-13.
- Muth, Clemens: Währungsdesintegration – Das Ende von Währungsunionen, Heidelberg 1997.
- Obstfeld, Maurice/Rogoff, Kenneth: Foundations of International Macroeconomics, Cambridge 1996.
- Pelkmans, Jacques: European Integration. Methods and Economic Analysis, Harlow 1997.
- Petith, Howard C.: European Integration and the Terms of Trade, in: Economic Journal 87 (1977), S.262-272.
- Rivera-Batiz, L.A. / P.M. Romer: Economic Integration and Endogenous Growth, Quarterly Journal of Economics 56 (1991a), S. 531- 555.
- Rivera-Batiz, L.A. / P.M. Romer: International Trade with Endogenous Technological Change, European Economic Review 35 (1991b), S. 971- 1001.
- Robson, Peter: The Economics of International Integration, 4. Aufl., London 1998.
- Romer, Paul M.: Increasing Returns and Long-Run Growth, in: Journal of Political Economy 94 (1986), S.1002-1037.
- Romer, P.M.: Endogenous Technological Change, Journal of Political Economy 98 (1990), S. 71- 102.
- Salin, Pascal: Die Theorie des optimalen Währungsgebiets, in: Claassen, Emil-Maria (Hrsg.): Kompendium der Währungstheorie, München 1977.
- Samuelson, Paul A./Solow, Robert M.: Analytical Aspects of Anti-Inflation Policy, in: American Economic Review 50 (1960), S. 177-194.
- Sapir, André: Regional Integration in Europe, in: Economic Journal 102 (1992), S.1491-1506.
- Schultz, Martin: Zeittafel der europäischen Integration, in: Weidenfeld, W./Wessels, W. (Hrsg.): Europa von A-Z. Taschenbuch der europäischen Integration, 2.Aufl., Bonn 1992, S.393-402.
- Stiglitz, Joseph E.: Finanzwissenschaft, München u.a. 1989.
- Tavlas, George S.: The 'New' Theory of Optimum Currency Areas, in: The World Economy 16 (1993), S. 663-685.
- Tiebout, Charles: A Pure Theory of Local Expenditure, in: Journal of Political Economy 64 (1956), S.416-424.
- Tinbergen, Jan: International Economic Integration, Amsterdam 1954.
- Tovias, Alfred: A Survey of the Theory of Economic Integration, in: Revue d'integration europeene 15 (1991), Heft 1, S.5-23.
- Vamvakidis, A.: Regional Trade Agreements or Broad Liberalization: Which Path Leads to Faster Growth?, IMF Staff Papers, Vol. 46 (1999), No.1, S.42-68.
- Vanek, Jaroslav: General Equilibrium of International Discrimination. The Case of Customs Unions, Cambridge Mass. 1965.
- Vaubel, Roland: Strategies for Currency Unification, Tübingen 1978.
- Vaubel, Roland: Die politische Ökonomie der wirtschaftspolitischen Zentralisierung in der Europäischen Gemeinschaft, in: Jahrbuch für Politische Ökonomie 11 (1992), S. 30-65.
- Vaubel, Roland: Das Sozialpolitische Abkommen von Maastricht widerspricht dem Subsidiaritätsprinzip, in: Gerken, L. (Hrsg.): Europa 2000 - Perspektive wohin? Die Europäische Integration nach Maastricht, Freiburg 1993.

Vaubel, Roland: The Political Economy of Centralisation and the European Community, in: Public Choice 81 (1994)

Viner, Jacob: The Customs Union Issue, New York 1950.

Walz, U.: Dynamics of Regional Integration, Heidelberg 1999.

Weidenfeld, W. u.a.: Europäische Strukturkommission: Europa '96 - Reformprogramm für die Europäische Union, in: Weidenfeld, W. u. a. (Hg.): Reform der europäischen Union, Gütersloh 1995, S. 11-56.

Wooton, Ian: Towards a common market: factor mobility in a customs union, in: Canadian Journal of Economics 21 (1988), S.525-538.

## Anhang: Europäische Integration und Theoriebildung

Dieser Abschnitt gibt einen chronologischen Überblick über die Europäische Integration und die Entwicklung theoretischer Konzepte zur Erklärung des Integrationsprozesses. Als grundlegendes ökonomisches Argument für die Bildung einer Zollunion gilt die im vorangehenden Abschnitt erwähnte Freihandelstheorie, die ihre Wurzeln bereits im Werk Adam Smiths hat. Bei der Europäischen Integration konnte man sich demnach auf die ökonomische Theorie berufen. So wurde neben der Friedenssicherung, die durch die Bildung supranationaler Gemeinschaftsinstitutionen erreicht werden sollte, stets auch das Argument der Erhöhung der ökonomischen Wohlfahrt für die europäische Integration politisch ins Feld geführt. Die Realität des Integrationsprozesses kann aber in der Folgezeit durchaus eine Schrittmacherfunktion für die Theoriebildung gehabt haben, wie die nachfolgende Tabelle in einigen Fällen zeigt. Zwar wurden grundlegende Überlegungen zur monetären Integration bereits in den 60er Jahren angestellt, aber erst ab dem Ende der 80er Jahre, also parallel zur politischen Weichenstellung für eine Währungsunion in Europa, wurde die Thematik theoretisch entscheidend vertieft und empirischen Untersuchungen unterworfen.

**Tabelle 2: Europäische Integration und Theoriebildung**<sup>137</sup>

Datum	Prozeß der Europäischen Integration	Theoretische Konzepte
19. 9. 46	In Zürich fordert Winston Churchill die Bildung der Vereinigten Staaten von Europa.	
5. 5. 49	Gründung des <b>Europarates</b> durch 10 westeuropäische Staaten in London.	
9. 5. 50	<b>Schuman-Plan:</b> Vorschlag des franz. Außenministers Robert Schuman zur Gründung einer europäischen Institution für die Kohle- und Stahlindustrie.	Viner (1950): Zollunionstheorie
18. 4. 51	Unterzeichnung des Vertrages zur Gründung der <b>Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl</b> (EGKS/Montanunion) durch F, D, I, B, LUX, NL.	
23. 7. 52	EGKS-Vertrag tritt in Kraft.	
2. 6. 55	Anregung zur Ausdehnung der EGKS auf alle Wirtschaftsbereiche durch die Benelux-Staaten auf der Konferenz von Messina.	Meade (1955): Zollunionstheorie
25. 3. 57	Unterzeichnung der <b>Römischen Verträge</b> durch die EGKS-Staaten: Gründung der <b>Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft</b> (EWG) und der <b>Europäischen Atomgemeinschaft</b> (EAG/Euratom).	Lipsey (1957): Zollunionstheorie
1. 1. 58	Inkrafttreten der Römischen Verträge.	

<sup>137</sup> Die Angaben zum europäischen Integrationsprozeß basieren zum größten Teil auf Schultz (1992). Daneben wurden Mickel (1994) und Monar/Neuwahl/Noack (1993) herangezogen.

März 1958	Konstitution des <b>Europäischen Parlaments</b> (als gemeinsame Versammlung der EGKS, EWG und Euratom) in Straßburg.	
4. 1. 60	Stockholmer Konvention: Unterzeichnung des Abkommens über die Errichtung der <b>Europäischen Freihandelsassoziation</b> /European Free Trade Association (EFTA) durch DK, GB, N, Ö, P, SWE, CH, LIE. Der ursprüngliche Plan, eine alle damaligen OEEC-Länder umfassende Freihandelszone zu schaffen, scheiterte u.a. an Interessengegensätzen von GB und Frankreich.	
3. 5. 1960	Inkrafttreten d. Stockholmer Konvention.	
1961/62	Beitrittsgesuche von IRL, GB, DK und N zur EWG.	Mundell (1961): Theorie optimaler Währungsräume – Kriterium Faktormobilität
14. 1. 63	Charles de Gaulle legt sein Veto gegen die Beitritte ein.	McKinnon (1963) Theorie optimaler Währungsräume – Kriterium Offenheitsgrad
8. 4. 65	Unterzeichnung des <b>Fusionsvertrags</b> : Schaffung eines gemeinsamen Rates und einer gemeinsamen Kommission der EG.	Johnson (1965): Zollunion als Protektionsunion.
1967	Beitrittsgesuche von IRL, GB, DK, N und SWE zur EWG.	
1. 7. 67	Inkrafttreten des Fusionsvertrages.	
1. 7. 68	<b>Zollunion</b> : Einführung eines Gemeinsamen Zolltarifs gegenüber Drittländern und vollständiger Abbau der Binnenzölle.	
8. 11. 68	<b>Freizügigkeit</b> der Arbeitnehmer garantiert.	
1. 1. 70	Gemeinsame Außenhandelspolitik: die Kompetenz für die Außenhandelspolitik geht auf die EG über.	Kenen (1969) Theorie optimaler Währungsräume – Kriterium Diversifikationsstruktur der Industrie
8. 10. 70	Werner-Plan zur Schaffung einer Währungsunion vorgelegt.	
22. 7. 72	Unterzeichnung von Freihandelsabkommen mit den Rest-EFTA-Staaten (ISL, Ö, P, SWE, CH).	Corden (1972): Zollunionstheorie (nähere Bestimmung der Effekte von economies of scale)
22. 9. 72	Volksabstimmung in N entscheidet gegen den EWG-Beitritt.	
1. 1. 73	Beitritt von GB, DK, IRL.	
1973	Freihandelsabkommen mit N und FNL werden unterzeichnet.	
9./10. 12. 74	Paris: die Staats- und Regierungschefs beschließen sich in Zukunft regelmäßig als <b>Europäischer Rat</b> zu treffen.	
12. 6. 75	Beitrittsantrag von GR.	Kemp/Wan (1976): Bedingungen für eindeutig positive Effekte der Bildung einer großen Zollunion.

1977	Beitrittsanträge von P und SP.	Petith (1977): Bildung einer Zollunion durch kleine und mittlere Staaten ermöglicht Setzung eines Optimalzolls, d.h. Diskriminierung von Drittstaaten.
6./7. 7. 78	Bremen: Beschluß des Europäischen Rates zur Schaffung des <b>Europäischen Währungssystems</b> (EWS) und einer Europäischen Währungseinheit (ECU).	
13. 3. 79	EWS tritt rückwirkend zum 1. 1. 79 in Kraft.	
7.-10. 6. 79	Erste direkte Wahlen zum Europäischen Parlament (Europawahl).	
1. 1. 81	Beitritt von GR.	
6./20. 1. 81	Genscher-Colombo-Initiative: die Außenminister von D und I fordern die Schaffung eines politischen Gesamtrahmens für die EG.	
21. 6. 82	Resolution des Europäischen Parlaments fordert eine institutionelle Reform und die Schaffung einer <b>Europäischen Union</b> .	
19. 6. 83	Deklaration des Europäischen Rates in Stuttgart: die Gesamtheit aller Beziehungen zwischen den Mitgliedstaaten sollen in eine <b>Europäische Union</b> umgewandelt werden.	
14. 6. 85	EG-Kommission legt das <b>Weißbuch zur Vollen-</b> <b>dung des Binnenmarktes</b> vor.	
1. 1. 86	Beitritt von P und SP.	
17./28. 2. 86	<b>Einheitliche Europäische Akte (EEA)</b> : Unterzeichnung in Luxemburg. Änderung des EWG-Vertrages: Aufnahme des Ziels der Verwirklichung des EG-Binnenmarktes bis Ende 1992. Gemeinsame Außenpolitik der EG-Staaten durch Schaffung der Europäischen Politischen Zusammenarbeit (EPZ). Europäische Union als Endpunkt der europäischen Integration genannt.	
14. 4. 87	Beitrittsantrag der Türkei.	
1. 7. 87	Inkrafttreten der EEA.	
29. 3. 88	Kommission legt den Cecchini-Bericht vor: Quantifizierung der Vorteile des Binnenmarktes.	Wooton (1988): Theorie des Gemeinsamen Marktes.
27./28. 6. 88	Hannoveraner Gipfel: Einsetzung der Delors-Kommission (Präsidenten der Notenbanken unter Vorsitz des Präsidenten der EG-Kommission Jacques Delors) zur Ausarbeitung eines Vorschlages zur Schaffung der <b>Europäischen Wirtschafts-</b> <b>und Währungsunion (EWWU)</b> .	
26./27. 6. 89	Madriider Gipfel: Bestätigung des Delors-Planes zu Schaffung der EWU.	Baldwin (1989): Schätzung der Effekte des Binnenmarktprogrammes mit einem Modell der Neuen Wachstumstheorie.
29. 6. 89	Spanien tritt dem EWS bei.	
17. 7. 89	Beitritts-gesuch Österreichs.	

1. 7. 90	1. Stufe der EWWU tritt in Kraft.	
4. 7. 90	Beitrittsantrag Cyperns.	
16. 7. 90	Beitrittsantrag Maltas.	
3. 10. 90	Mit dem Beitritt der DDR zur BRD wird das Gebiet der ehemaligen DDR Teil der EG.	
8. 10. 90	Großbritannien wird 10. Mitglied des EWS.	
14./15. 12. 90	Gipfel in Rom: Beginn der Beratungen zur <b>Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion</b> (EWWU).	
1. 7. 91	Beitrittsantrag Schwedens.	Krugman (1991): Wiederaufleben der Regionalismus-Debatte.
22. 10. 91	Absichtserklärung zur Schaffung eines gemeinsamen Binnenmarktes, des <b>Europäischen Wirtschaftsraumes</b> (EWR) durch EG und EFTA (NOR, SWE, A, CH, ISL, LIE, FNL). Im EWR übernehmen die EFTA-Staaten die Regelungen der EG weitgehend.	
9./10. 12. 91	Gipfel in Maastricht: Europäischer Rat beschließt den <b>Vertrag über die Europäische Union</b> (Maastrichter Vertrag).	
7. 2. 92	Unterzeichnung der Maastrichter Verträge.	
2. 5. 92	Unterzeichnung des Vertrages zur Bildung des EWR.	
2. 6. 92	Volksabstimmung in DK lehnt den Maastrichter Vertrag ab.	
1992 /93	Spannungen im EWS-System führen zum Austritt des britischen Pfundes und der ital. Lira.	
6. 12. 92	Volksabstimmung in CH lehnt den Beitritt zum EWR ab.	
1. 1. 93	<b>EU-Binnenmarkt</b> mit einigen Einschränkungen verwirklicht: freier Waren-, Kapital-, Dienstleistungs- und Personenverkehr (incl. Niederlassungsfreiheit). Gleichzeitig <b>Europäische Wirtschaftsunion</b> .	
12. 10. 93	Positives Urteil des Bundesverfassungsgerichts zum Maastrichter Vertrag.	
1. 11. 93	Der Vertrag von Maastricht tritt mit 11-monatiger Verspätung in Kraft.	
1. 1. 94	Beginn der 2. Stufe der Schaffung der Währungsunion.	
März/April 94	Beitrittsanträge von Ungarn und Polen.	
1. 1. 95	Beitritt von Ö, FNL, SWE.	
1995	Beitrittsanträge von Rumänien, Slowakei, Lettland, Estland, Litauen und Bulgarien.	
1996	Beitrittsanträge von der Tschechischen Republik und Slowenien.	
1. 1. 99	Währungsunion von D, I, F, NL, B, LUX, FNL, IRL, SP, P, Ö. Zugleich Inkrafttreten des EWS II mit den Ländern DK und GR.	

