

Karl Kühne

---

## Chancen und Risiken der Vollendung des Binnenmarktes\*

---

Dr. Karl Kühne, geb. 1917 in Bremerhaven, war von 1956 bis 1959 Leiter der Wirtschaftsabteilung der ÖTV und von 1960 bis 1982 Hauptverwaltungsrat in der Generaldirektion Verkehr der Kommission der Europäischen Gemeinschaften. Er ist seit 1954 Mitarbeiter der Gewerkschaftlichen Monatshefte.

Seit dem Weißbuch der Europäischen Kommission von 1985 und dem Cecchini-Bericht von 1988 hat die Diskussion um die Vollendung des Europäischen Binnenmarktes eine Flut von Stellungnahmen ausgelöst, die allerdings nicht immer die makroökonomischen Voraussetzungen berücksichtigen, die für den Erfolg des Projektes entscheidend sind.

Die Motive für den Versuch, der europäischen Integration neue Impulse zu verleihen, hegen auf der Hand: Bis 1973 war die Wirtschaft der ursprünglich sechs Mitgliedstaaten rascher gewachsen als die der USA und Großbritanniens; ihr Bruttoinlandsprodukt verdoppelte sich ab 1958, die der USA nur um zwei Drittel und das Großbritanniens um weniger als die Hälfte wuchs. Für die 12 heutigen Mitgliedstaaten ergab sich von 1960 bis 1970 ein Jahres-durchschnittswachstum von 4,8 Prozent, 1 Prozent mehr als für die USA. Im Jahrzehnt 1971 bis 1980 hatte die EG mit 3 Prozent dann nur noch wenig mehr als die USA (2,8 Prozent), und für den Zeitraum von 1981 bis 1989 hing die EG mit 2,1 Prozent gegen 3,2 Prozent für die USA eindeutig zurück.

In einer neueren Studie sucht Busch nachzuweisen, daß sich auch der Handelsimpuls innerhalb der EG verringert hat, jedenfalls für die Bundesrepublik und anhand des Außenhandels mit der Neuner-EG.<sup>1</sup> Betrachtet man den

---

\* Ich lehne mich an meinen Beitrag in dem von Franz Steinkühler herausgegebenen Sammelband „Europa 92 - Industriestandort oder sozialer Lebensraum“, Hamburg 1989, an: Karl Kühne, Europa 1993: Geburt eines neuen Demiurgen? Zur ökonomischen Struktur und Gestaltung des zu vollendenden Binnenmarktes, S. 25-60.

<sup>1</sup> Klaus Busch. Der Binnenmarkt, die Entwicklung der Arbeitsteilung der BRD mit den EG-Staaten und die Probleme der Gewerkschaften, in: Die Mitbestimmung, 11/1988, S. 647-651.

Anteil der Intra-EG-Importe und -Exporte für alle 12 heutigen Mitgliedstaaten, so ergibt sich in der Tat eine gewisse Stockung im Anwachsen dieses Anteils an den Gesamtimporten und -exporten. Von 1958 bis 1970 war dieser Anteil bei den Importen von 35,2 Prozent auf 50,3 Prozent gewachsen, und bei den Exporten von 37,2 Prozent auf 53,4 Prozent. Dann allerdings ergab sich ein leichter Rückgang bei den Intra-EG-Importen, deren Anteil 1975 auf 49,5 und 1980 auf 49,2 Prozent zurückging; bei den Exporten sank der Anteil 1975 auf 52,4 Prozent, stieg 1980 auf 55,7 und ging 1985 erneut auf 54,9 Prozent zurück. Seither hat sich dann im Zuge der Beitritte Spaniens und Portugals bei den Im- und Exporten eine Steigerung des Intra-EG-Anteils auf 58,4 Prozent vollzogen; aber immerhin ist die Verlangsamung des Integrationsprozesses spürbar. Im Falle der Bundesrepublik stagnierte der Anteil der Importe aus der EG von 1970 bis in die frühen achtziger Jahre, und der Anteil der Exporte in die EG ging von 1970 (49,8) bis 1975 (46,9 Prozent) sogar empfindlich zurück, um bis 1985 mit 49,7 Prozent noch unter dem Niveau von 1970 zu stagnieren und erst ab 1987 deutlich anzusteigen, bis auf 53,3 Prozent 1988. Ähnliche Stagnationen, wenn auch auf hohem Niveau, zeigen die Benelux-Länder, und bei Frankreich und Italien stagniert der Intra-EG-Export - wenn auch nicht der Importanteil - seit 1980. Kontinuierlich wuchsen nur die Anteile der neuen Mitgliedsländer außer Dänemark und Irland, die erst seit 1985 aufholten.<sup>2</sup>

Wie Busch anhand der Handelsentwicklung der Industrie der Bundesrepublik nachgewiesen hat, kam es zudem nicht zu der erwarteten Form der Arbeitsteilung in der EG, wonach etwa die Investitionsgüterindustrie der BRD im Vergleich zu der anderer EG-Länder überdurchschnittlich wachsen, die Verbrauchsgüterindustrie der EG-Partner dagegen relativ zunehmen würde, sondern es kam zu einer Spezialisierung von Unternehmen der gleichen Branche auf verschiedene Produkte.<sup>3</sup> Daraus schließt Busch, daß es bei einer Intensivierung des Integrationsprozesses nicht so sehr zu Gewinner- und Verliererbranchen in der BRD kommen wird, wohl aber zu verstärktem Zwang zur Rationalisierung, Spezialisierung und Produktdifferenzierung auf Unternehmensebene. Für die Gewerkschaften werde damit der Mobilitätsdruck in Form von Arbeitsplatz-, Wohnorts- und Qualifikationswechsel im Vordergrund stehen, nicht so sehr die Gefahr eines „Sozialdumping“.

#### Sozialdumping kontra Sozialdialog?

Unter „Sozialdumping“ versteht Busch drei Aspekte: einmal die Gefahr einer Nivellierung, der der überdurchschnittliche Sozialstandard der BRD ausgesetzt sein könnte, zum anderen die Unterbietung durch Länder mit niedrigeren Arbeitskosten, zum dritten die (durch die beiden vorgenannten Kräfte ausgelöste) Abwanderung des Kapitals in die Peripherie der weniger entwickelten EG-Länder. Die erste Gefahr kann seiner Meinung nach dadurch

---

<sup>2</sup> Commission of the European Communities, Annual Economic Report 1988-89, European Economy, Xo. 38. Nov. 1988, S. 166-169.

<sup>3</sup> Diese Tendenz ist seit langem beim Welthandel weltweit nachzuweisen; vgl. H. Grubel/P. J. Lloyd. Intra-Industry Trade, London 1975; s. auch Busch, S. 647.

gebannt werden, daß die Wirtschaft der Länder mit niedrigerem Sozialstandard rascher wachsen wird als die der reicheren Länder. Die Gefahr der Unterbietung könne vermieden werden durch Spezialisierung der Niedriglohnländer auf arbeitsintensive, der Hochlohnländer auf technologieintensive Produkte. Endlich werde die Gefahr der Kapitalabflüsse aus den reicheren Ländern widerlegt durch die zunehmende Konzentration der Kapitalströme auf die Kapitalzentren, bei hohem Kapitalverflechtungsgrad gerade zwischen reicheren Ländern.

Das dritte Argument ist sicher richtig, man kann im Gegenteil sogar mit Gunnar Myrdal die Gefahr sehen, daß Kapital aus ärmeren in reichere Länder fließt. Das erstgenannte Argument Buschs ist dagegen problematisch, denn seit dem Beitritt zur EG hat sich das Zurückhängen des durchschnittlichen Einkommensniveaus Irlands und Griechenlands eher verschärft. Das mittlere Argument der Technologiespezialisierung ist umstritten. Daneben bleibt aber ein breiter Bereich der sozialen Rahmenregelungen, bei denen so gut wie alles im Sinne einer gesetzlichen oder tariflichen Harmonisierung zu tun bleibt. Auf diese Probleme wird zurückzukommen sein.

#### Der Aufholeffekt - wächst die Wirtschaft der ärmeren Länder rascher?

Im Jahrzehnt raschen Wachstums der EG-Wirtschaft hatten die vier ärmeren Länder geradezu überdurchschnittlich hohe Wachstumsraten aufzuweisen: Griechenland 7,7 Prozent jährlich, Spanien 7,2 Prozent, Portugal 6,9 Prozent und nur Irland blieb mit 4,4 Prozent etwas hinter dem EG-Durchschnitt zurück, um dann von 1974 bis 1979, nach seinem EG-Beitritt, mit 4,6 Prozent etwas aufzuholen. Die Wachstumsrate der drei anderen Länder fiel 1974 bis 1979 unter dem Einfluß der ersten großen Nachkriegsweltrezession steil ab: auf 3,7, 2,2 und 3,1 Prozent. Die Periode von 1980 bis 1987 brachte die zweite Rezession: Die acht reicheren EG-Länder hatten eine Wachstumsrate von 1,7 Prozent jährlich; die Griechenlands blieb mit 1,1 Prozent sogar dahinter zurück, und die Irlands (2 Prozent), Portugals (2,3 Prozent) und Spaniens (2,1 Prozent) lagen nur unwesentlich darüber. Das sollte sich für die beiden letzteren Länder 1987 bis 1989 erheblich ändern: Ihre Wachstumsraten übertrafen mit 4,3 und 4,9 Prozent deutlich den EG-Durchschnitt (3,2 Prozent).<sup>4</sup>

Wenn man die Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts pro Kopf der Bevölkerung betrachtet, so erscheint das Bild weniger günstig. Es lag in Irland im Beitrittsjahr 1973 (nach Kaufkraftstandards gemessen) bei 60,2 Prozent des EG-Durchschnitts, stieg bis 1982 auf 66,6 und fiel dann bis 1987 wieder auf 62,9 Prozent zurück; bis 1992 soll sich der Rückgang fortsetzen. In Griechenland war vor dem Beitritt 1978 ein Höhepunkt mit 58,7 Prozent erreicht; danach kam es zu einem ständigen Absinken bis auf 53,8 Prozent 1987, was bis 1992 weitergehen soll. Portugal hatte 1982 einen Höhepunkt (55,9 Prozent),

---

<sup>4</sup> Annual Economic Report 1988-89, a. a. O., S. 153.

erreichte ihn nach dem Beitritt 1987 mit 53,5 Prozent noch nicht wieder, soll ihn aber bis 1992 überschreiten. In Spanien ergab sich 1975 ein Höhepunkt mit 79,9 Prozent, 1985 ein Tiefpunkt mit 72,1 Prozent, und die leichte Verbesserung bis 1987 auf 73,9 Prozent soll sich bis 1992 fortsetzen, dann wird mit der Erreichung des Niveaus von 1975 gerechnet.<sup>5</sup>

Man kann sich also nicht darauf verlassen, daß die ärmeren Länder mit ihrem Beitritt automatisch aufholen, zumal die Arbeitslosenquote etwa in Irland (18 Prozent) und Spanien (19,2 Prozent) fast doppelt so hoch liegt wie im EG-Durchschnitt. Die Tatsache, daß der Aufholeffekt vor 1973 besonders stark war, beweist, daß er mehr von der Weltkonjunktur abhängig ist. Dieses Argument gegen die Gefahr eines „Sozialdumping“ verfängt also nicht so recht.

#### Verstärkung des Aufholeffekts durch Regionalhilfe?

Nun könnte man die Ansicht vertreten, daß der Aufholeffekt für die ärmeren Länder und Regionen durch die Regionalpolitik der Gemeinschaft verstärkt werden könnte. In der Tat sollen die Mittel für die Regionalhilfe, die 1988 7,7 Mrd. ECU betragen, bis 1993 ungefähr verdoppelt werden - auf 14 Mrd. ECU.

Die ärmste Region der damaligen Sechsergemeinschaft, Kalabrien, hatte 1970 ein Bruttoinlandsprodukt (BIP) pro Kopf, das (nach Kaufkräfteinheiten gemessen) rund 37 Prozent der reichsten Region Groningen betrug. 1985 hatte Kalabrien nur noch 23 Prozent des BIP dieser reichsten Region, und daneben gibt es nun noch ärmere Regionen wie Estremadura in Spanien und Thrakien in Griechenland. Es ist kein Trost, daß die Arbeitslosigkeit in den reicheren Gebieten relativ und absolut zu den ärmeren gestiegen ist. In den altindustriellen Räumen, die zu Problemgebieten geworden sind und überdurchschnittlich hohe Arbeitslosenquoten haben, lebten 1985 17 Prozent aller Erwerbstätigen.<sup>6</sup>

1977 ermittelte der Mac-Dougall-Bericht, daß, wenn man die Regionen mit unterdurchschnittlichen Einkommen - mit 50prozentiger Umverteilungswirkung — auf den EG-Durchschnitt bringen wollte, man einen Finanzausgleich von 28 Mrd. ECU oder 2,7 Prozent des Bruttoinlandsprodukts der damaligen 9 EG-Länder zustandebringen müßte. Heute müßte das einen Betrag von 107 Mrd. ECU ergeben, also mehr als siebenmal soviel wie für 1992 geplant ist, und das für alle 12 Länder.<sup>7</sup>

Nun hat die Europäische Kommission allerdings errechnet, daß unter Einbeziehung der verschiedenen Kreditinstrumente der EG den ärmeren Regionen 1987 insgesamt 16,2 Mrd. ECU zugeflossen sind. Davon fließt aller-

---

5 Some considerations on opportunities and conditions for the catching-up of the poorer countries of the Community, in: *European Economy*, No. 38/Nov. 1988, S. 119.

6 Kommission der Europäischen Gemeinschaften (GD XVI), *Die Regionen der erweiterten Gemeinschaften* (3. Bericht), Luxemburg 1977, S. 177 ff.

7 Bericht der Sachverständigengruppe zur Untersuchung der Rolle der öffentlichen Finanzen bei der europäischen Integration, Band II, Brüssel, April 1977, Kap. 14, S. 466.

dings der Löwenanteil, nämlich die Summe von 11,7 Mrd. ECU, den 8 reicheren Ländern zu, kommt also für einen Aufholeffekt der 4 ärmeren gar nicht zum Tragen. Nur 4,5 Mrd. kamen den 4 ärmeren Ländern zugute, also nur rund 4 Prozent dessen, was der Mac-Dougall-Bericht für nötig erachtete.<sup>8</sup>

Immerhin ist anzuerkennen, daß die Strukturfonds- und Kredithilfen für Portugal 3,8 Prozent des BIP, für Irland 2,6 und für Griechenland 1,9 Prozent ausmachten - für Spanien allerdings nur 0,8 Prozent. Das deckt für Portugal und Irland je rund 15 Prozent der Bruttoanlageinvestitionen, für Griechenland immerhin noch ein Zehntel und für Spanien 3,8 Prozent. Die Kommission meint, daß die Zuführung dieser Mittel die Wachstumsrate der Wirtschaft Portugals bis 1992 um 0,5 Prozent auf 4,5 Prozent, die Irlands um 0,2 Prozent auf 3,3 Prozent und die Spaniens um 0,1 Prozent auf 4,8 Prozent anheben wird, die Griechenlands bleibt mit 2,2 Prozent unverändert.<sup>9</sup>

Es ist kritisch anzumerken, daß das Sozialniveau eines Landes nicht automatisch mit zunehmendem Wirtschaftswachstum gehoben wird - dazu bedarf es des Wirkens gesellschaftlicher Kräfte, bei denen die Gewerkschaften in vorderster Linie stehen.

#### Das Lohnkostenargument

Der zweite Aspekt des „Sozialdumping“, die Angst vor Unterbietung durch Niedriglohnländer, ist sicher das primitivste Argument, das besonders in den USA eine große Rolle spielt. Aber gerade dort hat man festgestellt, daß der Anteil der Niedriglohnländer an den Importen ständig zurückgeht: 1960 kamen noch zwei Drittel aller Importe an Produkten der verarbeitenden Industrie aus solchen Ländern -1985 betrug der Anteil nur noch ein Drittel. Japan und viele früher ärmere europäische Länder konnten einfach nicht mehr als Niedriglohnländer gelten.<sup>10</sup> Busch hat im Prinzip recht, wenn er darauf verweist, daß es eben der Inhalt der internationalen Arbeitsteilung ist, daß sich Hochlohnländer auf technologieintensivere Produkte spezialisieren-nur sind diese nicht immer als kapitalintensiv anzusehen. Das sogenannte "Leontiew-Paradox" bestand darin, daß die Exporte aus den USA gerade besonders arbeitsintensiv waren - weil sie hochqualifizierte Arbeit verkörperten. Umgekehrt können kapitalintensive Produktionszweige wie Stahl in weniger entwickelte Länder auswandern, weil es sich, außer bei Edelstahl, um standardisierte Produkte der Massenproduktion bei rasch erlernbaren Arbeitsqualifikationen handelt. Die Stärke der reicheren Länder wie der USA liegt in der Kombination von Investitionen in Forschung und Entwicklung mit immer neuen Produkten.

Entscheidend ist hier oft die langjährige Unterbewertung einer Währung, von der auch die D-Mark in den fünfziger und sechziger Jahren profitierte.

<sup>8</sup> Some considerations ... (s. Anm. 5), a. a. O., S. 126.

<sup>9</sup> Ebenda, Tabelle B 5.

<sup>10</sup> R. Z. Lawrence und R. E. Litan, Why Protectionism does not Pay, in: Economic Impact, 1987/4, S. 60.

Eine der Hauptaufgaben des Europäischen Währungssystems ist es, Ungleichgewichte dieser Art zu verhindern.

#### Das Argument der Kapitalwanderung

Daß reichere Länder keine Angst vor Kapitalabwanderung zu haben brauchen, demonstrieren besonders augenfällig die USA, die Auslandskapital seit Jahren massiv mit ihrem hohen Zinsniveau anziehen - das auch hohe Gewinne widerspiegelt, allerdings bei starker Staatsverschuldung. Zudem ist es kein Zufall, wenn die reicheren Länder der EG - die BRD, Großbritannien und die Benelux-Länder - frühzeitig Kontrollen der Kapitalbewegungen abgebaut haben. Frankreich und Italien behielten bis 1986/87 Ausnahmeregelungen bei. Die Kommission hatte festgestellt, daß in den siebziger Jahren schon erreichte Liberalisierungen wieder rückgängig gemacht worden waren. Nun sollen Spanien und Irland Kontrollen nur noch bis Ende 1992, Portugal und Griechenland bis Ende 1995 beibehalten dürfen. Man sieht: Es sind die ärmeren Länder, die den Abfluß ihrer Ersparnisse und einmal zugewanderter Kapitalien fürchten. Mit den Vorschlägen zur Liberalisierung des Bank- und Kreditwesens will die Kommission im Binnenmarkt gerade diesen Ländern Anschluß an das dichtere Kreditnetz Zentraleuropas und der Londoner City verschaffen. Eigentlich hätten diese Vorschläge schon vor zwanzig Jahren verwirklicht werden müssen.

#### Die steuerlichen Probleme

Von französischer Seite wurde zur Vorbedingung für die Freizügigkeit der Kapitalien die allseitige Einführung der Quellensteuer gefordert, die die Bundesrepublik gerade wieder abgeschafft hat; Mitterrand sprach von der Gefahr, daß „das Geld in Steuerparadiese verschwindet“ (sprich: nach Luxemburg). Diese Pläne stoßen auf erhebliche Widerstände.

Die Harmonisierung der Mehrwert- und Verbrauchssteuern dagegen sieht die Kommission als Teilbereich ihrer Pläne zum Abbau der Grenzkontrollen an. Sie hatte hier bei der Mehrwertsteuer zunächst die Reduzierung der Vielfalt von Sondersätzen auf zwei Bandbreiten gefordert - ein „ermäßigtes Band“ zwischen 4 und 9 Prozent und ein „Normalband“ von 14 bis 20 Prozent. Nullsätze mit Vorsteuererstattung (wie sie in Großbritannien für Nahrungsmittel und Kinderkleidung gelten, aber auch in Irland und Portugal) sollte es gar nicht mehr geben, aber auch nicht Sätze von 38 Prozent (zum Beispiel für Juwelen in Italien). Mit solch hohen Sätzen wollten Länder mit weniger ausgebauter Erfassung der direkten Steuern Luxusverbrauch belasten, und der Fortfall solcher Vielfalt von Sätzen drohte sicherlich negative Umverteilungseffekte zu zeitigen. Nun hat die Kommission sich korrigiert: Sie will Nullsätze zulassen und statt Bandbreiten einen Normalsatz (von 15 Prozent) einführen, dafür aber Bandbreiten bei den Verbrauchssteuern, die sie vorher ganz harmonisieren wollte.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Europe fiscale: la Commission met de l'eau dans sa TVA, in: Le Soir, 18. 5.1989, S. 4.

### Binnenmarktintegration als Basis für EG-Weltstellung

Zunächst einmal ist festzustellen, daß es verfehlt wäre, wenn man im Binnenmarktprojekt nur ein Mittel zur stärkeren Intensivierung des Binnenaustausches in der EG sehen wollte. Den Autoren des Projektes geht es keineswegs nur darum; im Gegenteil, sie wehren sich gegen den Vorwurf, die EG wolle sich als „Festung Europa“ protektionistisch auf sich selber zurückziehen. Vielmehr handelt es sich um die Stärkung ihrer Position auf dem Weltmarkt. Nicht umsonst geht deshalb der Emerson-Bericht, die vertiefte Ergänzung zum Cecchini-Bericht,<sup>12</sup> denn auch von der verschlechterten Situation der EG im Weltmarkt aus. Diese kommt beispielsweise darin zum Ausdruck, daß die Wirtschaftszweige mit starkem Wachstum (Büromaschinen, Elektro- und Elektronikwaren, Chemie einschließlich Pharmazeutik und so weiter) nur 22,4 Prozent der Wertschöpfung der EG-Industrie ausmachen, während der entsprechende Anteil in den USA 27 und in Japan 28 Prozent ausmacht.

Das Produktivitätsniveau in der Industrie soll im Gesamtschnitt bei den „besten europäischen Leistungen“ etwa zwei Drittel des Niveaus der USA und Japans ausmachen, selbst in der Chemie in Frankreich und der Bundesrepublik nicht ganz vier Fünftel des USA-Niveaus, während Japan noch um ein Fünftel über diesem hegt. So haben die USA ihren Weltmarktanteil an den OECD-Exporten von 1979 bis 1985 bei Büromaschinen und Informatik um 3,3 Prozent ausbauen können, die Japaner doppelt so stark und fast dreimal stärker bei Autos, viermal stärker bei Elektro- und Elektronik-Produkten. Bei Produkten der verarbeitenden Industrie insgesamt gewannen die USA 0,7 Punkte, Japan gewann 5,4 Punkte, und die EG verlor 1,4 Punkte. Ihre Gewinne hegen bei Produkten mit schwachem Wachstum wie Schuhen und Lederwaren, Möbeln, Textilien und Kleidung. Auch der bundesdeutsche Anteil an den OECD-Exporten von Produkten der verarbeitenden Industrie an Länder außerhalb der EG ging von 1979 bis 1985 von 15,8 auf 13,7 Prozent zurück, verbesserte sich aber in diesem Zeitraum bei solchen Exporten in andere EG-Länder leicht von 21,4 auf 21,7 Prozent. Auch der Sachverständigenrat hatte Ende 1988 darauf hingewiesen, daß die BRD trotz ihrer Leistungsbilanzüberschüsse gerade bei ausgesprochenen Wachstumsgütern Weltmarktanteile verliere.<sup>13</sup> Der Anteil der EG an den Produkten der verarbeitenden Industrie auf dem Weltmarkt ging stärker zurück, nämlich von 45,9 Prozent 1979 auf 39,7 Prozent 1985.

Das Binnenmarktprojekt soll nun das Leistungsniveau innerhalb der EG insgesamt heben, einmal durch Wegfall direkter Behinderungen, wie sie in Form von Grenzformalitäten und Zulassungsbeschränkungen bei Dienstleistungen bestehen. Letztere sind insbesondere im Straßengüter- und Luftverkehr bedeutsam; vor Jahren schon hatte Wickham darauf hingewiesen, daß infolge der technologischen Revolution im Weltverkehr die ökonomisch wirk-

---

12 Michael Emerson u. a., The Economics of 1992, in: European Economy, No. 35, March 1988.

13 Jahresgutachten 1988/89 des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Bundestagsdrucksache 11/3478 vom 24.11.1988, Ziffer 155, S. 105 ff., Tabelle 27.

samen Entfernungen zwischen Rotterdam und Yokohama zum Beispiel sehr viel schneller schrumpfen als die im europäischen Binnenverkehr, in diesem Falle allein wegen der Containerschifffahrt.<sup>14</sup> Das Hauptinstrument ist dabei für die europäische Kommission ein indirektes, die Auslösung eines intensiveren Wettbewerbs innerhalb der EG, wobei sie bewußt auf Betriebs- beziehungsweise Unternehmenskonzentration zwecks Erzielung von Skaleneffekten setzt, die diese größeren Dimensionen auslösen sollen. Hinzu kommt dann die Entfaltung von Produkt- und Prozeßinnovationen. Mit all dem soll die europäische Wirtschaft auf das Leistungsniveau gebracht werden, das sie benötigt, um auf dem Weltmarkt besser zu bestehen und ihre Rohstoff- und Energieimporte decken zu können.

Dabei ist zu bemerken, daß man besondere Hoffnungen an den Dienstleistungssektor knüpft, auf dem die EG international relativ besser dasteht als beim Güterexport: Ihre Exporte entsprechen hier einem Fünftel ihrer Gesamtexporte, während dieser Anteil in den USA und Japan nur 17 Prozent ausmacht. Fast vier Prozent des Bruttoinlandsprodukts wird damit erwirtschaftet, gegenüber 11 Prozent durch Güterexport. Dabei sind fast zwei Drittel der Dienstleistungsexporte der EG-Länder Exporte nach außen. Besonders wichtig sind Banken, Luftverkehr, Bauaufträge, Seeverkehr und Touristik, wobei vielfach noch eine Förderung der verarbeitenden Industrie damit Hand in Hand geht (Computer-Software, Projektplanung, Finanzierung für Hochtechnik und so weiter).

#### Die Schwerpunkte der Vollendung des Binnenmarktes

Die vier Hauptbereiche, in denen Liberalisierung, Vereinfachung und Kostenabbau erfolgen soll, sind einmal die Grenzkontrolle im weitesten Sinne, zweitens die technischen Normen und Vorschriften, drittens das öffentliche Vergabewesen und viertens die Zulassungsbeschränkungen bei Dienstleistungen, wobei hier die Behinderungen des freien Kapitalverkehrs zu berücksichtigen sind.

Grenzkontrolle in diesem Sinne umfaßt Formalitäten aller Art, unter anderem den Ausgleich bei Mehrwert- und Verbrauchssteuern, Agrarkompensationen, Kontrolle im Sinne der Gesundheits- und Sicherheitsvorschriften, der Verkehrslizenzen und der Einhaltung nationaler Quotenregelungen gegenüber Drittländern und solchen Sonderregelungen, wie sie nach Artikel 115 des EWG-Vertrages zulässig sind. Die direkten Kosten dieser Art werden auf 8,4 bis 9,3 Mrd. ECU geschätzt, fast 2 Prozent des Intra-EG-Handels von rund 500 Mrd. ECU, der seinerseits etwa 14 Prozent des Bruttoinlandsprodukts der EG ausmacht. Mit dem Abbau dieser Behinderungen soll der Intra-EG-Austausch nach Ansicht der Importeure um 1 Prozent, nach der der Exporteure um 3,2 Prozent wachsen.

---

14 Sylvain Wickham, L'Espace Industrie! Europeen, Paris 1969, S. 181.

Unterschiedliche technische Vorschriften sind vor allem bei Elektrogeräten, Maschinen, Pharmazeutika, Nahrungs- und Genußmitteln und Präzisionsgeräten bedeutsam. Hier hatte die Kommission sich lange Zeit um Harmonisierung bemüht; neuerdings überläßt sie das verschiedenen internationalen und europäischen Normungsgremien, für die nur wesentliche Grundsätze in Richtlinien festgelegt werden, und verläßt sich im übrigen auf das Prinzip der gegenseitigen Anerkennung nach einem Urteil des Europäischen Gerichtshofs von 1978, wonach Produkte, die in einem Mitgliedstaat zugelassen sind, auch in anderen anzuerkennen sind. Hier werden als Beispiele genannt die Kosten für die Registrierung pharmazeutischer Produkte, bei denen zwischen 0,5 und 0,8 Prozent der Kosten dieser Branche eingespart werden könnten, oder die Kosten für holzverarbeitende Maschinen in Frankreich, bei denen wegen besonderer Sicherheitsvorschriften direkte und indirekte Erhöhungen von 10 bis 25 Prozent entstehen.

Beim dritten Bereich, dem des öffentlichen Vergabewesens, geht es um Aufträge öffentlicher Instanzen und Unternehmen, die 1986 insgesamt rund 15 Prozent des Bruttoinlandsprodukts der Gemeinschaft ausmachten, wovon etwa die Hälfte bis zu zwei Drittem im Rahmen von Verträgen getätigt wurden. Davon sind bisher nur etwa 2 Prozent der gesamten Vertragssummen an Firmen aus anderen EG-Staaten vergeben worden, obwohl die Kommission eine Reihe von Richtlinien für Lieferungen und Bauaufträge erlassen hat. Diese sollen nun auch auf bisher ausgeklammerte Branchen wie die Energiewirtschaft, Wasserwirtschaft, den Verkehr und das Fernmeldewesen ausgedehnt werden. Davon verspricht sich die Kommission eine Kosteneinsparung in Höhe von 0,5 Prozent des Bruttoinlandsprodukts der EG, vor allem durch bessere Auslastung vorhandener industrieller Kapazitäten, die bei den Kesselherstellern nur zu 20 Prozent, bei Lasern zu 50 Prozent und bei Turbinengeneratoren nur zu 60 Prozent, bei den Herstellern von Telefonzentralen nur zu 70 Prozent ausgelastet seien. Hinzu kämen dann auf längere Sicht Skaleneffekte durch Ausdehnung der Kapazitäten und Einsparungen bei Forschung und Entwicklung. Eine Einbeziehung des Verteidigungssektors würde dann zusätzlich 4 Mrd. ECU an Einsparungen bringen.

#### Probleme in einzelnen Wirtschaftszweigen

Endlich soll die Liberalisierung im Kredit- und Versicherungswesen allein schon eine „statische“ Verringerung in den Kosten dieser Branchen von 0,7 Prozent des Bruttoinlandsprodukts auslösen, die des Straßengüterverkehrs (vor allem durch Zulassung der „Kabotage“, das heißt Inlandstransporte durch nichtansässige Unternehmer aus anderen EG-Staaten) eine Senkung des Preisniveaus um 5 Prozent und im Luftverkehr erhofft man sich aus größerem Wettbewerb eine Tarifsenkung um mindestens 10, wenn nicht gar 20 Prozent.

In allen diesen Bereichen mit Ausnahme des Straßengüterverkehrs (und nach manchen Autoren auch bei Großbanken) hebt der Emerson-Bericht die

Bedeutung der Skaleneffekte besonders hervor: Wenn Unternehmen nur die Hälfte der „Mindesteffizienzgröße“ haben, so liegen ihre Kosten in der Automobilindustrie um bis zu 9 Prozent, in der Chemie, bei Elektrogeräten und Instrumenten um bis zu 15 Prozent, bei anderen Transportmitteln um bis zu 20 Prozent und im Druckereiwesen gar bis zu 36 Prozent über der Höhe, die bei Mindesteffizienzgröße besteht. In den meisten Industriezweigen kann der EG-Markt 20 Firmen der Mindesteffizienzgröße verkraften, die in den großen EG-Ländern jeweils nur vier denkbar sind.

#### Die erhofften Vorteile in makroökonomischer Sicht

Aus der Vielzahl von Einzelstudien hat der Emerson-Bericht die erhofften Ergebnisse der Realisierung des Binnenmarktes zusammengestellt. Danach soll allein der Abbau der Grenzkontrollen das Bruttoinlandsprodukt der EG um 0,4 Prozent steigern und das Verbraucherpreisniveau um 1 Prozent senken. Die Liberalisierung des Vergabewesens soll eine Zunahme des BIP um 0,5 und eine Preissenkung um 1,4 Prozent bringen, die des Bank- und Finanzwesens sogar eine Steigerung des BIP um 1,5 und ebenfalls eine Preissenkung um 1,4 Prozent. Zusätzlich zu all dem rechnet man noch mit „Angebotseffekten“ aller Art (Skalen- und Wettbewerbseffekten), die das BIP um 2,1 Prozent steigen und die Preise um 2,3 Prozent sinken lassen sollen.

Alles in allem soll das eine Zunahme des Bruttoinlandsprodukts zwischen 3,2 und 5,7 Prozent auslösen, die Preise um 4,5 bis 7,7 Prozent senken - bei gleichzeitiger Verringerung der kombinierten Defizite der öffentlichen Haushalte der EG-Länder um zwischen 1,5 und 3 Prozent des Bruttoinlandsprodukts und Verbesserung der Leistungsbilanz der EG insgesamt um zwischen 0,7 und 1,3 Prozent. Außerdem sollen zwischen 1,3 und 2,3 Millionen neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Dieses erstaunliche Ergebnis soll im Laufe von sechs Jahren erreicht werden, wobei allerdings in den ersten zwei Jahren mit einer Zunahme der Arbeitslosigkeit um je eine Viertelmillion, also insgesamt um eine halbe Million gerechnet wird, die dann in den nächsten vier Jahren durch eine Steigerung der Beschäftigung um mehr als eine Million pro Jahr kompensiert werden soll.

Wenn man dies alles auf Jahresbasis umrechnen will, so ergibt sich zunächst als Anhaltspunkt die Vorausschau der EG-Kommission für das Jahr 1990: Für dieses Jahr wird die Zunahme des BIP auf 3 Prozent geschätzt, die Steigerung der Verbraucherpreise auf 3,9 Prozent, das kombinierte Defizit der öffentlichen Haushalte der EG-Länder auf 3,1 Prozent des BIP und der Leistungsbilanzüberschuß der EG auf 0,2 Prozent des BIP der EG. Wenn man nun die optimistische Annahme wagt, daß das in den Jahren 1991 bis 1995 auch ohne die Vollendung des Binnenmarktes Jahr für Jahr so weitergehen würde, dann würde sich im Durchschnitt dieser sechs Jahre die Zunahme des Bruttoinlandsprodukts auf 3,5 bis 4 Prozent (statt 3 Prozent) belaufen, die Preissteigerung auf nur 2,9 oder gar 2,6 Prozent (statt 3,1 Prozent), das Defizit der öffentlichen Haushalte auf 2,8 oder sogar nur 2,6 Prozent des BIP (statt 3,1 Pro-

zent), und der Leistungsbilanzüberschuß der EG würde von 0,2 Prozent auf 0,3 oder gar 0,4 Prozent des BIP steigen.

Wenn man die Zahl der zusätzlichen Arbeitsplätze, die geschaffen werden sollen, umrechnet, so kommt man auf zwischen 225000 und 383000 pro Jahr im Durchschnitt von sechs Jahren; auf die rund 110 Millionen Beschäftigten in der EG bezogen ergibt das eine jährliche Zunahme um zwischen 0,2 und 0,35 Prozent, die auf die unterstellte „Normalzunahme“ von 0,9 Prozent (für 1990 vorausgesagt) aufzuschlagen wäre; das hieße also, daß die Beschäftigung in diesen Jahren um mindestens 1,1 Prozent, im besten Falle 1,25 Prozent pro Jahr zunehmen müßte. Das wäre immerhin vier- bis sechsmal soviel wie im Jahresdurchschnitt der Jahre 1961 bis 1973 (0,2 Prozent).<sup>15\*</sup>

### Die Risiken des Projekts

Diese letztere Berechnung muß gegenüber den hochgespannten Erwartungen, die man gemeinhin an die Vollendung des Binnenmarktes knüpft, einigermaßen ernüchternd wirken. Noch mehr ist das der Fall, wenn man bedenkt, wie problematisch die Ausgangshypothese ist, die für die Jahre nach 1990 Jahr für Jahr die Fortsetzung des für dieses Jahr unterstellten Aufschwungs voraussetzt.

Das kann aber nur angenommen werden, wenn nach einem fast achtjährigen Aufschwung in der Weltwirtschaft, der großenteils der verkappten keynesianischen Politik der Nachfragerstünuherung durch haushohe Haushaltsdefizite zu verdanken war, wie sie Ronald Reagan in den USA praktizierte, eine erneute Weltrezession vermieden werden kann.

Der Emerson-Bericht spricht wiederholt von „Begleitpolitiken“, präzisiert aber nicht, wie diese aussehen sollen. Allerdings beruft er sich darauf, daß dies eine Strukturstudie sei, die Konjunkturfragen nicht ansprechen will. Immerhin ist die Rede von „Handlungsspielräumen“, die dadurch entstehen sollen, daß die Haushaltsdefizite abgebaut und Leistungsbilanzüberschüsse ausgeweitet werden sollen, was eine „expansive Wirtschaftspolitik“ möglich machen soll - doch wohl für den Fall eines konjunkturellen Rückschlags.

Wenn man wohlwollend ist, kann man unterstellen, daß damit indirekt auf die Möglichkeiten zu einer aktiven Konjunktur- und Wachstumspolitik hingewiesen werden soll, wie sie in den Jahren von 1983 bis 1985 in verschiedenen Studien des Center for European Policy für die Europäische Kommission erstellt worden sind.<sup>16</sup>

Tatsächlich ist die Hauptgefahr, die für das Binnenmarktprojekt besteht, darin zu sehen, daß nach dem langgezogenen Aufschwung der Weltwirtschaft seit 1983, der auf eine ebenfalls langgezogene Rezession folgte, der Beginn der

15 Vgl. Kühne (s. \*-Anm.) im Sammelband „Europa 92“ (der Text enthält auf S. 41 oben zwei Druckfehler: Es muß bei der letzten Ziffer in der Tabelle 1,1 bis 1,25% heißen und in Zeile 5 „sechsfach“ statt „zehnfach“).

16 Kommission der EG, Internal Papers No. 12 (April 1983), Nr. 31 (April 1984), No. 36 (June 1985); nähere Angaben bei Kühne im Sammelband „Europa 92“, a. a. O., S. 60.

neunziger Jahre wiederum mit einer Weltrezession zusammenfällt, die innerhalb und außerhalb der EG protektionistische Tendenzen auslösen und Währungsschwankungen zur Folge haben würde.

Sodann sind mit der Einheitlichen Europäischen Akte eine Reihe von neuen Artikeln in den Vertrag von Rom eingeführt worden und andere erhalten geblieben, mit denen die Schaffung des Binnenmarktes allenfalls erschwert wird. Das gilt etwa für den Artikel 8 a, aus dem sich ergibt, daß das Datum vom 31. Dezember 1992 nicht juristisch verbindlich ist. Wenn man das noch als positiv im Sinne der Wahrung einer gewissen Flexibilität auslegen will, so bedingt doch der neue Artikel 100 a, daß für Beschlüsse des Minister rats zu steuerlichen Regelungen, zur Freizügigkeit der Personen und zu den Rechten der Arbeitnehmer Einstimmigkeit erforderlich ist, obwohl sonst in der Regel qualifizierte Mehrheiten genügen. Dies dürfte sich namentlich bei der Ordnung des Sozialraums als hinderlich erweisen. Nach Artikel 118a, Ziffer 2, 2. Absatz, soll bei Festlegung der Mindestregeln für Arbeitsatmosphäre, Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz auf die kleinen und mittleren Unternehmen Rücksicht genommen werden - was immer das bedeuten mag. In diesem Zusammenhang ist auch zu bedenken, daß der Artikel 36 des Romvertrages unangetastet erhalten geblieben ist, wonach die Mitgliedstaaten Verbote oder Beschränkungen für Einfuhr, Ausfuhr und Transit aus Gründen der öffentlichen Moral und Ordnung, der öffentlichen Sicherheit, des Schutzes der Gesundheit und des Lebens von Menschen, Tieren und Pflanzen, der nationalen „Schätze“ (also der Umwelt) und des industriellen und kommerziellen Eigentums verhängen können. Eine dänische Erklärung zu den Problemen des Umweltschutzes bringt praktisch die Einstimmigkeit in diesen Fragen zum Tragen. Es gibt sodann eine Erklärung der Zwölf, wonach die Umweltpolitik die nationale (!) Energiepolitik nicht beeinträchtigen darf. Weiter ist der Artikel 115 des Romvertrages erhalten geblieben, wonach die Mitgliedstaaten bei wirtschaftlichen Schwierigkeiten die Einführung von protektionistischen Maßnahmen gegenüber Drittländern beantragen können, die dann bei Genehmigung durch die Kommission Kontrollen an den Binnen grenzen zur Folge hätten.

#### Liberalisierung kontra Harmonisierung

Viele Beobachter sehen in der Methode der Harmonisierung, die in weiten Bereichen - wenn auch bei technischen Normen nur global - zur Anwendung kommen soll, die Gefahr, daß „statt weniger mehr Reglementierung“ herauskommt.<sup>17</sup> Sie treten dann, wie Jan Tumlir, der ehemalige Chefökonom des GATT, dafür ein, daß jedes Land mit seinem ihm eigenen „Regelwerk“ gewissermaßen mit den anderen in Wettbewerb tritt. In einer Studie zum seinerzeitigen Weißbuch der Kommission von 1985 hatte Herbert Giersch die generelle Anwendung des „Ursprungslandprinzips“ vorgeschlagen, wonach das, was in

---

<sup>17</sup> Klaus-Dieter Schmidt, Europas wundersame Wohlstandsmehrung, Frankfurter Allgemeine Zeitung, 14. 1. 1989.

einem Lande zulässig ist, auch in anderen anerkannt werden sollte.<sup>18</sup> Nach seiner Ansicht sollte das auch für Dienstleistungen gelten - wobei sich das dann auf dem niedrigsten Sicherheits-, Sach- und Fachkundeniveau einspielen dürfte. Er wollte dies Prinzip sogar für die Mehrwertsteuerunterschiede gelten lassen, die also jeweils bei hohen Raten in einem Lande den Export der betreffenden Produkte verhindern würden - während niedrige Raten sozusagen als Exportsubventionen wirken würden.

Das „Ursprungsland“- oder „Nationalitätsprinzip“ ist im Grunde mit dem Liberalisierungsgedanken identisch, der etwa auf bilateraler und multilateraler Ebene, wenn auch begrenzt, beim Straßenverkehr angewendet wird und weiter ausgebaut werden soll. Dabei rollt gewissermaßen mit Fahrzeugen (und Produkten) die fremde Kostenstruktur, auch die „künstlich“, also etwa durch Besteuerung (oder Subventionen) bedingte, in das andere Land. Hier sprach weiland das Dokument der Messina-Konferenz, die Vorstufe zum Rom-Vertrag, von „künstlichen Verzerrungen“.

Die umgekehrte Ansicht, daß nämlich die Harmonisierung stärker zur Anwendung kommen sollte, wird im französischen Sprachraum etwa von Francois Visine<sup>19</sup> vertreten, der an der Methodik der Kommission auszusetzen hat, daß sie (nach einer Erklärung in der Einheitlichen Akte) die Richtlinie zu bevorzugen hat, während es nach seiner Ansicht besser wäre, die unmittelbar EG-Recht setzende Methode der Verordnung anzuwenden. Allerdings dürfte dies Schwierigkeiten im Ministerrat mit sich bringen.

Wie dem auch sei: Sicher ist, daß die Harmonisierung in vielen Bereichen zum Tragen kommen muß, die „künstliche Verzerrungen“ zeigen. Dazu gehört jedenfalls auch der Sozialraum. Zweifellos muß man die Unterschiede im Lohnniveau, die ja auch innerhalb der einzelnen Staaten bestehen, als weitgehend „natürlich“ bedingte Kostenfaktoren betrachten, die eben die Vor- und Nachteile komparativer Kosten im Sinne der klassischen Freihandelslehre widerspiegeln. Aber bei der Vielzahl der Sozialregelungen, die die Lohnnebenkosten beeinflussen, kann man das nicht ohne weiteres behaupten.

#### Die komplexen ungelösten Probleme des Sozialraums

Emerson, dessen Arbeitsgruppe den detaillierten Kommentar zum Cecchini-Bericht erstellt hat, hat auch das Verdienst, 1987 eine Studie über die unterschiedlichen rechtlichen Regelungen für den Arbeitsmarkt verfaßt zu haben: Hier bestehen größte Unterschiede in Fragen der Einstellung, Kündigung, Entlassung, Kurz- und Teilzeitarbeit sowie Leiharbeitsagenturen<sup>20</sup>. Wie Wolfgang Däubler in einem von Franz Steinkühler herausgegebenen Sammelwerk feststellt, ist in diesen Bereichen, außer bei der Herstellung der Freizü-

18 Herbert Giersch, Internal and External Liberalisation for faster Growth, Internal Paper No. 54 for the Commission of the European Communities, February 1987, S. 15 ff.

19 Francois Visine, Le marche interieur au 1er janvier 1993?, Paris/Luxembourg 1989, S. 21/22.

20 Michael Emerson, Regulation or Deregulation of the Labour Market, Internal Paper No. 55 for the Commission EC, June 1987.

gigkeit, in der EG vor 1972 und nach 1980 nicht viel geschehen; dazwischen waren im Zeichen des sozialen Aktionsprogramms von 1974 zwei Gleichberechtigungsrichtlinien, außerdem Richtlinien zu Massenentlassungen und zum Schutz der Arbeitnehmer bei Betriebsübernahmen und Konkursen erlassen worden.<sup>21</sup>

Wenn Däubler nun meint, seit 1980 sei „die Produktion arbeitsrechtlicher Normen fast völlig zum Erliegen gekommen“, so nennt er dabei selbst einen Bereich, für den diese Feststellung nicht gilt: nämlich den Arbeitsschutz. Hierzu stellt Heinz Partikel im gleichen Sammelband<sup>22</sup> fest, daß sich „die Arbeitsschutzrechtsetzung mit rasantem Tempo auf die Organe der EG verlagert“: 57 Richtlinien sind schon erlassen, 25 weitere in Arbeit. Das geschieht großenteils im Zusammenhang mit der Normungsarbeit.

Aber Däubler hat fraglos Recht, wenn er darauf hinweist, daß die Vorschläge zur Mitbestimmung im Rahmen der gesellschaftsrechtlichen Harmonisierung und die sogenannte „Vredeling-Richtlinie“ zu Informations- und Anhörungsrechten in Multis praktisch „auf Eis liegen“. Trotz des neuen Artikels 118a, der „Mindeststandards“ für die Humanisierung des Arbeitslebens ermöglichen soll, ist noch nicht klar, wie diese Humanisierung vor sich gehen soll. Die Hauptschwierigkeit dürfte darin liegen, daß die Errungenschaften der Arbeitnehmer in den mittel- und nordeuropäischen Ländern im wesentlichen auf tarif politischen Regelungen beruhen, während das, was in den romanischen Ländern durchgesetzt werden konnte, in starkem Maße auf gesetzlichen Vorschriften beruht. Allerdings bestehen, wie Klaus Lang und Joachim Sauer im gleichen Sammelwerk betont haben, bereits für die Tarifverträge als solche sehr unterschiedliche Rechtsgrundlagen in den EG-Ländern, und die Verträge haben für Arbeits- und Lohnbedingungen sehr verschiedene Stellenwerte.<sup>23</sup>

Nun hat die Europäische Kommission am 17. Mai 1989 eine „Europäische Sozialcharta“ bekanntgegeben, die an Vorarbeiten des Wirtschafts- und Sozialausschusses anknüpft. Darin erscheint auch das Recht auf Information und Mitwirkung, das Recht auf einen angemessenen Lohn, auf sozialen Schutz und ein Mindesteinkommen für Arbeitslose und Alte. Konkret enthält die Charta ein Verbot der Arbeit für Jugendliche unter 16 Jahren. Allerdings soll im übrigen auf die in den einzelnen Mitgliedstaaten geltenden Bestimmungen und Verfahren Rücksicht genommen werden. Es handelt sich um einen ersten Entwurf, der die Form einer feierlichen Erklärung des Rates im Dezember annehmen soll. Obligatorischen Charakter bekommt der Inhalt nicht; das hatte sich schon bei der Sitzung der Sozialminister im März in Sevilla gezeigt. Wie das zuständige Kommissionsmitglied, Madame Papandreou, erkennen ließ, soll die Charta die Basis abgeben für ein Aktionsprogramm, das unter

---

21 Wolfgang Däubler, Sozialraum Europa - Dumping oder sozialer Fortschritt, in: „Europa 92“ (s. \*-Anm.), S. 145 ff, bes. S. 149.

22 Heinz Partikel, Arbeitsschutz in der Europäischen Gemeinschaft, in: „Europa 92“, S. 163.

23 Klaus Lang und Joachim Sauer, Wege zu einer europäischen Tarifpolitik, in: „Europa 92“, S. 207 ff.

anderem die Verhinderung eines „Sozialdumping“ beim Vergabewesen enthalten soll.

Mit der Sozialcharta wird das Problem nicht geklärt, inwieweit sich die unterschiedlichen Sozialregelungen in den einzelnen Ländern auf der mikroökonomischen Unternehmensebene als Wettbewerbsverzerrungen auswirken können. Für Krankenkassenbeiträge, Invaliditäts-, Alters- und Arbeitslosenversicherungsbeiträge und so weiter bringen die Arbeitgeber zum Beispiel in Spanien und Italien rund 5/6 der Beiträge auf, in Belgien, Frankreich, Griechenland, Portugal und Irland rund 2/3. In Luxemburg und der Bundesrepublik wird die Belastung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer geteilt, in den Niederlanden zahlt ersterer 57,5 Prozent. In Dänemark und Großbritannien dagegen erfolgt die Deckung dieser Lasten größtenteils aus Haushaltsmitteln des Staates. Diese kommen in Dänemark, der BRD, Irland und den Niederlanden auch für das Kindergeld auf, in anderen Ländern dagegen nur teilweise. Zu bemerken ist, daß die (geringe) Arbeitslosenunterstützung in Spanien voll aus dem Staatshaushalt finanziert wird; in den anderen Ländern werden Zuschüsse in unterschiedlicher Höhe gewährt.

Neben dieser relativen Lastenverteilung ist natürlich die sehr unterschiedliche absolute Höhe der Beträge zu berücksichtigen, die für die Leistungsempfänger bei der Inanspruchnahme der Leistungen allein interessant ist. Daneben bietet sich für die Arbeitnehmer ein buntscheckiges Bild bei anderen Regelungen: So gelten gesetzliche Mindestlöhne in Spanien, Frankreich, Luxemburg, den Niederlanden, Griechenland und Portugal und für Jugendliche auch in Belgien, Irland und Großbritannien. Höchst unterschiedlich bleiben Arbeitszeiten, Urlaubsregelungen, Mutterschutzmaßnahmen und so weiter, die in vielen Ländern mehr gesetzlich, in Mittel- und Nordeuropa mehr tarifvertraglich geregelt sind.

Das Fortbestehen solcher Unterschiede in Verbindung mit der Freizügigkeit für Arbeitnehmer (und Kapital beziehungsweise freier Standortwahl der Unternehmen) muß zu Spannungen aller Art führen. Sicher läßt sich nicht alles sofort harmonisieren, und zweifellos fällt den Gewerkschaften bei der Angleichung solcher Bedingungen eine erhebliche Verantwortung zu. Dabei ist vor allem die Frage offen, wieweit ein „Sozialdialog“ zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern auf der europäischen Ebene Lösungen fördern kann.