



Der EU-Binnenmarkt nach 20 Jahren

Erfolge, unerfüllte Erwartungen und weitere Potenziale

19. September 2013

Autoren

Theresa Eich
Stefan Vetter
+49 69 910-21261
stefan.vetter@db.com

Editor

Barbara Böttcher

Deutsche Bank AG
DB Research
Frankfurt am Main
Deutschland
E-Mail: marketing.dbr@db.com
Fax: +49 69 910-31877

www.dbresearch.de

DB Research Management
Ralf Hoffmann | Bernhard Speyer

Der Binnenmarkt ist das Kernstück der Europäischen Wirtschafts- und Integrationsarchitektur. Er garantiert seit 1993 den freien Verkehr von Personen, Gütern, Dienstleistungen und Kapital im Europäischen Wirtschaftsraum und wurde seither kontinuierlich weiterentwickelt, um neueren Entwicklungen, z.B. der wachsenden Bedeutung des Dienstleistungssektors, gerecht zu werden.

Hat der EU-Binnenmarkt die in ihn gesetzten Erwartungen erfüllt? Die Antwort ist vor allem eine Frage der Perspektive. Einige Erwartungen waren wohl unrealistisch hoch. Nach inzwischen mehr als 20 Jahren gibt es einen weitgehenden Konsens, dass der Binnenmarkt (i) substanzielle positive Wachstumseffekte hatte, die (ii) allerdings geringer ausfielen als im vielbeachteten Cecchini-Report von 1988 vorausgesagt und die (iii) bei weitem noch nicht ausgeschöpft sind.

Empirische Studien zeigen, dass der Binnenmarkt realistischerweise zu einem dauerhaften BIP-Zuwachs von ca. 2-3% geführt hat. Insbesondere Exporte und ausländische Direktinvestitionen haben einen deutlichen Schub erfahren. Die Verringerung von Handelshemmnissen hat Kostenvorteile geschaffen, den Wettbewerb im Binnenmarkt erhöht und die Unternehmen global wettbewerbsfähiger gemacht. Durch die geringeren Hemmnisse für den Intra-EU-Handel wurden die Länder im Binnenmarkt zudem attraktiver für Investitionen ausländischer Unternehmen.

Angesichts der strukturellen Probleme in der Eurozone und der langfristig schwindenden Bedeutung Europas für die globale Wirtschaft ist die Weiterentwicklung des Binnenmarktes ein unverzichtbarer Baustein. Allerdings stellen die nationalen Grenzen in Europa noch immer unnötige Hürden dar. So ist der Handel mit Industriegütern zwischen US-Bundesstaaten mit 40% des BIP fast doppelt so hoch wie zwischen den Ländern der EU, und auch die Mobilität von Arbeitskräften ist in den USA deutlich höher. Im wachsenden Bereich der handelbaren Dienstleistungen sind zudem noch ungenutzte Wachstumspotenziale vorhanden. Zugleich gilt es weiterhin, unnötige Regulierung und Bürokratie abzubauen.

Die zukünftige Entwicklung des Binnenmarktes ist nicht zuletzt relevant für die aktuelle Diskussion im Vereinigten Königreich über den Nutzen einer Mitgliedschaft in der EU. Auch wenn es Länder in der EU gibt, deren Wirtschaft stärker vom Binnenmarkt abhängt, ist die Mitgliedschaft in einem gemeinsamen europäischen Wirtschaftsraum auch für UK ein vorteilhaftes Arrangement.

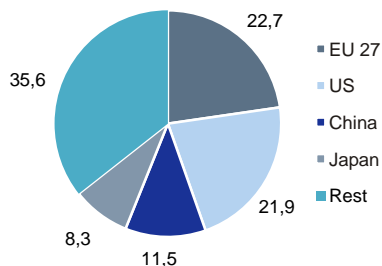


Der EU-Binnenmarkt nach 20 Jahren

Regionaler Anteil am weltweiten BIP

1

2012 in %



Quelle: IWF

Der EU-Binnenmarkt: Eine Bestandsaufnahme

Fast genau 20 Jahre nach der „Vollendung“ des europäischen Binnenmarktes verkündete der britische Premierminister David Cameron im Januar 2013, im Falle eines Wahlsieges ein Referendum über die weitere Zugehörigkeit seines Landes zur Europäischen Union abhalten lassen zu wollen. Aktuelle Umfragen zufolge wäre ungewiss, ob sich die Briten für oder gegen eine weitere Mitgliedschaft entscheiden würden. Der Austritt eines Landes aus der EU wäre ein einzigartiger Vorgang – schließlich ist sie seit ihren Anfängen als Europäische Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) im Jahr 1957 kontinuierlich von 6 auf inzwischen 28 Mitglieder angewachsen und ist heute der Binnenmarkt mit der größten Wirtschaftsleistung der Welt.

Die Motivation für die europäische Integration war politischer wie wirtschaftlicher Natur. Aus ökonomischer Sicht sollte die Schaffung eines grenzübergreifenden Marktes den innereuropäischen Handel fördern, den Wettbewerb erhöhen, Europa attraktiver für ausländische Investitionen machen und Arbeitsplätze schaffen. Daher argumentieren die Gegner eines EU-Austritts Großbritanniens, dass sich das Land dadurch selbst am meisten schaden würde. Die „Brexit“-Befürworter behaupten hingegen, dass es wirtschaftlich sogar profitieren würde.

Ein Grund für diese polarisierende Sichtweise ist nicht zuletzt der Mangel an belastbarer empirischer Evidenz für die Wachstumseffekte durch den europäischen Binnenmarkt. Der vielbeachtete Cecchini-Report (1988) schätzte, dass dadurch ein permanenter Zuwachs des BIP um 4,5-6,5% generiert werden könne. Die meisten Studien, die sich an die Quantifizierung der tatsächlichen Effekte wagen, liegen jedoch deutlich darunter.

Selbst über 20 Jahre nach der Einführung des Binnenmarktes sind viele der ursprünglichen Fragen noch immer aktuell: Welche Vorteile bringt der EU-Binnenmarkt konkret mit sich, und in welchen Bereichen sind sie am größten? Gibt es Länder und Sektoren, die stärker profitieren als andere, und wovon hängt dies ab? Hat sich die Kosten-Nutzen-Kalkulation aus der Binnenmarkt-Zugehörigkeit über die Zeit hinweg verändert? Und wo ist noch Potenzial vorhanden, um die Funktionsweise des Binnenmarktes zu optimieren? Diesen Fragen wollen wir uns im Rahmen dieser Publikation annähern.

Die EU im internationalen Vergleich

2

	EU	USA	Japan
Bevölkerung (in Mio.)	507	313	127
BIP (in EUR Mrd.)	12,97	12,64	4,46
BIP pro Kopf (in EUR)	25.500	40.200	33.200

Quellen: Eurostat, US Census Bureau

Meilensteine auf dem Weg zum europäischen Binnenmarkt

3

1957: Unterzeichnung der Römischen Verträge und Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG)

1968: Gründung der Europäischen Zollunion

1985: Weißbuch der Europäischen Kommission schlägt 300 Maßnahmen zum Abbau interner Handelshemmnisse vor, u.a. das Prinzip der Gegenseitigen Anerkennung

1987: Einheitliche Europäische Akte (EEA) bereitet die Schaffung eines gemeinsamen Binnenmarktes und die Verwirklichung der vier Grundfreiheiten bis Ende 1992 vor

1988: Cecchini-Report liefert eine vielbeachtete Bewertung der ökonomischen Effekte

1993: Über 90% der in der EEA vereinbarten Ziele wurden erreicht, vor allem bzgl. der Abschaffung von Grenzkontrollen für Güter, der Personenfreizügigkeit, der Finanzmarktliberalisierung und der Gegenseitigen Anerkennung

1995: Erste Erweiterung des Binnenmarktes durch den EU-Beitritt von Finnland, Österreich und Schweden

2004, 2007 und 2013: sukzessive Erweiterung um 13 osteuropäischen Staaten auf insgesamt 28 Mitglieder

2006: Verabschiedung der Dienstleistungsrichtlinie

Europas Weg zum Binnenmarkt

Das Ziel wirtschaftlicher Integration ist es, Bürgern und Unternehmen Zugang zu Märkten zu ermöglichen, die zuvor durch nationale Schranken abgegrenzt waren. Bereits der Vertrag über die Gründung der EWG von 1957 enthielt den Gemeinsamen Markt als langfristiges Ziel.

Der Ausgangspunkt ökonomischer Integration ist oft ein Freihandelsabkommen, also ein völkerrechtlicher Vertrag zur Gewährleistung des freien Handels. Dadurch werden Zölle und tarifäre Handelshemmnisse innerhalb der Freihandelszone abgeschafft. Die 1968 gegründete Europäische Zollunion war darüber hinaus auch durch eine gemeinsame Zollpolitik für den Handel mit Drittländern gekennzeichnet. Parallel dazu existierte seit 1960 die Europäische Freihandelsassoziation (EFTA), in der sich jene Länder organisierten, die zwar einen freien Handel untereinander anstrebten, aber sich nicht auf eine gemeinsame Zollpolitik festlegen wollten. Im Laufe der Zeit wechselten die meisten EFTA-Mitglieder aber in die Zollunion, so etwa Dänemark und Großbritannien (1973), Portugal (1986) sowie Finnland, Österreich und Schweden (1995).¹

¹ Aktuell besteht die EFTA nur noch aus Island, Liechtenstein, Norwegen und der Schweiz.



Der EU-Binnenmarkt nach 20 Jahren

Der EU-Binnenmarkt stellt eine wesentlich tiefergehende Integrationsstufe dar. Damit wurden auch nichttarifäre Hemmnisse für den freien Waren- und Dienstleistungsverkehr abgeschafft. Dazu zählen u.a. physikalische (Grenzen), fiskalische (Steuern), rechtliche (Zutrittsbeschränkungen, Importquoten) und technische (Produktnormen) Hemmnisse. Zusätzlich wurden die europaweite Personenfreizügigkeit und der ungehinderte Kapitalverkehr festgeschrieben.

Als Mitglieder im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) sind die EFTA-Länder Island, Liechtenstein und Norwegen an den Binnenmarkt angeschlossen. Allerdings klammert der EWR einige der auf EU-Ebene geregelten Bereiche aus, z.B. die Gemeinsame Agrarpolitik und die Außenhandelspolitik. Die Schweiz ist als einziges Land in der EFTA nicht Mitglied im EWR und lediglich über eine Vielzahl bilateraler Abkommen an den Binnenmarkt gebunden.²

Die meisten Länder im Binnenmarkt gingen noch einen entscheidenden Schritt weiter und schlossen sich zur Europäischen Währungsunion (EWU) zusammen. Bei der ökonomischen Bewertung ergibt sich daher die konzeptionelle Schwierigkeit, die Binnenmarkteffekte nicht nur von den Folgen der Globalisierung, sondern auch von denen der Euro-Einführung zu separieren.

Ökonomische Integrationsstufen

4

	Freihandelszone	Zollunion	Binnenmarkt	Währungsunion
Merkmale	(EFTA, NAFTA)	(Mercosur)	(EU, AEC ³)	(Eurozone)
Beseitigung von Zöllen für innerhalb der Zone erstellte Güter	✓	✓	✓	✓
Beseitigung tarifärer Handelshemmnisse innerhalb der Zone	✓	✓	✓	✓
Gemeinsame Zollpolitik gegenüber Drittländern		✓	✓	✓
Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse			✓	✓
Abbau von Hemmnissen bzgl. Mobilität, Niederlassung etc.			✓	✓
Einführung einer gemeinsamen Währung				✓

Die vier Grundfreiheiten des EU-Binnenmarktes

Die Grundlage des europäischen Binnenmarktes bilden die vier Grundfreiheiten:

- **Freier Warenverkehr:** keine Beschränkungen für den Handel mit Waren, was auch ein grundsätzliches Verbot staatlicher Beihilfen, steuerlicher Benachteiligungen von Importwaren und steuerlicher Ausfuhrbegünstigungen impliziert.
- **Freier Personenverkehr:** beinhaltet die Arbeitnehmer-Freizügigkeit und das Niederlassungsrecht. Alle Unionsbürger sind demnach berechtigt, eine Beschäftigung in einem anderen Mitgliedstaat aufzunehmen. Dabei dürfen sie nicht aufgrund ihrer Staatsbürgerschaft benachteiligt werden. Außerdem sollen Studien- und Berufsabschlüsse gegenseitig anerkannt werden.
- **Freier Dienstleistungsverkehr:** Anbieter von Dienstleistungen dürfen diese in allen Mitgliedstaaten ausführen, ohne dort ansässig sein zu müssen. Konsumenten können europaweit das für sie beste Angebot auswählen.
- **Freier Kapital- und Zahlungsverkehr:** Kapitalverkehrskontrollen und Mengengrenzungen bei der Ein- und Ausfuhr von Devisen werden abgeschafft, und die Inanspruchnahme von Angeboten ausländischer Finanzdienstleister wird erleichtert.

² Die EU unterhält außerdem Zollunionen mit Andorra, San Marino und der Türkei.

³ Die ASEAN Economic Community (ACE) soll von 2015 an einen Binnenmarkt zwischen den zehn Mitgliedstaaten der Gemeinschaft Südostasiatischer Staaten (ASEAN) etablieren.



Der Binnenmarkt aus theoretischer Sicht

Durch die Einführung eines länderübergreifenden Marktes werden Barrieren abgebaut, die dem internationalen Austausch von Waren, Dienstleistungen und (Human-)Kapital zuvor im Wege standen. Anstelle von nationalen Vorschriften treten einheitliche Binnenmarktregeln, wodurch viele Grenzformalitäten und Zutrittsbarrieren entfallen. Dadurch sind Effizienz- und Wettbewerbssteigerung möglich, die sich allerdings nicht zwangsläufig gleichmäßig verteilen. Außerdem können auch zusätzliche Kosten entstehen.

Welche Vorteile bietet der Binnenmarkt?

Die Liberalisierung des Güter- und Dienstleistungsverkehrs durch die Schaffung eines Binnenmarktes eröffnet diverse Möglichkeiten für Wohlfahrtsgewinne:

- **Direkte Kostenreduktion durch Aufhebung von Grenzformalitäten und nationalen Regelungen:** Durch die Harmonisierung von Produktions- und Qualitätsstandards können Produkte einfacher und kostengünstiger innerhalb der EU vertrieben werden. Dadurch sinken die Importpreise für Firmen und Konsumenten. Zu einem substanziellen Durchbruch führte das durch die Binnenmarktakte festgelegte Prinzip der Gegenseitigen Anerkennung. Dadurch wird sichergestellt, dass ein Produkt, das bereits in einem Land zugelassen wurde, auch in den anderen Mitgliedsländern vertrieben werden kann. Die Aufhebung von nationalen Regelungen sollte sich in einer Zunahme des Intra-EU-Handels niederschlagen.
- **Economies of scale:** Der Zugang zu einem größeren Markt erhöht das Absatzpotenzial der Unternehmen. Insbesondere in Industrien, die durch steigende Skalenerträge gekennzeichnet sind (also eine zunehmende Profitabilität bei einer Erhöhung der Produktionsmenge, z.B. bedingt durch hohe Fixkosten), können die Unternehmen somit kostengünstiger produzieren. Grenzüberschreitend aktive Firmen können ihre Produktionsprozesse optimieren, indem sie internationale Fertigungsnetzwerke aufbauen und komparative Kostenvorteile nutzen, z.B. indem sie Beteiligungen an Unternehmen in anderen Ländern erwerben, mit diesen fusionieren und einzelne Produktionsschritte innerhalb des Binnenmarktes verlagern. Dies sollte insgesamt nicht nur die Wettbewerbsfähigkeit vis-à-vis der Konkurrenzunternehmen außerhalb der EU erhöhen, sondern auch die Attraktivität der EU für ausländische Direktinvestitionen aus Drittländern steigern.
- **Höherer Wettbewerb durch niedrigere Eintrittsbarrieren:** Durch den vereinfachten Marktzutritt für ausländische Unternehmen steigt der Wettbewerbsdruck. Ineffiziente Unternehmen werden durch effizientere Wettbewerber verdrängt und ein Teil der Kostenvorteile wird an die Konsumenten weitergegeben. Dadurch sollten die Preisaufschläge (bzw. Mark-ups) in stark geschützten und ineffizienten Märkten zurückgehen und ein europaweiter Prozess der Preiskonvergenz zu beobachten sein. Ein weiterer positiver Aspekt für die Konsumenten ist eine Zunahme der Produktvielfalt.
- **Vereinfachung grenzüberschreitender Mobilität und Erhöhung des Arbeitskräftepotenzials:** Die Personenfreizügigkeit garantiert allen EU-Bürgern, sich in einem anderen Land des Binnenmarktes niederlassen zu können. Dort dürfen sie nicht diskriminiert werden und müssen zu denselben Bedingungen am Arbeitsmarkt teilnehmen können wie einheimische Arbeitnehmer. Durch die Anerkennung von Ausbildungen und Abschlüssen steigen die Arbeitsmarkt- und Verdienstchancen im Ausland, und für Unternehmen wird es einfacher und günstiger, qualifizierte Fachkräfte aus dem Ausland anzuwerben.

Gegenseitigen Anerkennung vs.
Harmonisierung von Standards

5

Das **Prinzip der Gegenseitigen Anerkennung** bedeutet, dass die Mitgliedstaaten nationale Regelungen bezüglich der Güter und Dienstleistungen grenzübergreifend anerkennen. Erfüllt beispielsweise ein Produkt in einem Land der EU alle notwendigen Anforderungen, muss es auch in den anderen Mitgliedstaaten akzeptiert werden.

Durch die **Harmonisierung von Standards** wird eine weitgehende Angleichung der Anforderungen vereinbart, denen die Produkte innerhalb der EU genügen müssen. Im Vergleich zur gegenseitigen Anerkennung kann dies einen komplexen und daher langwierigen Abstimmungsprozess erfordern. Andererseits bietet es die Möglichkeit, verbindliche Mindeststandards zu setzen.

Beide Prinzipien können so auch gemeinsam zum Einsatz kommen. So können z.B. grundsätzliche Anforderungen an ein Produkt in einem harmonisierten Regelwerk festgelegt und darüber hinausgehende Produkte gegenseitig anerkannt werden.



Der EU-Binnenmarkt nach 20 Jahren

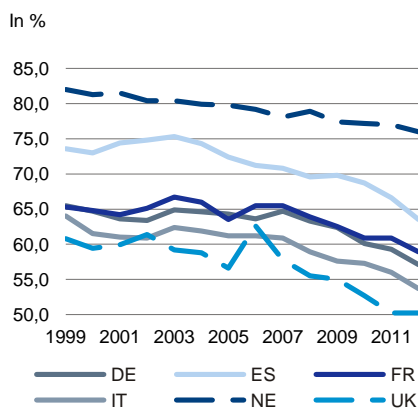
- **Niedrigere Kosten für Finanztransaktionen:** Durch die Liberalisierung des Kapitalverkehrs und stärkere finanzielle Integration werden grenzüberschreitende Finanztransaktionen einfacher und günstiger. Für Konsumenten ergeben sich zudem eine größere Auswahl an Finanzprodukten und bessere Möglichkeiten der Portfoliodiversifizierung.

Heterogene Effekte

Bei der Bewertung der Binnenmarkteffekte sollte nicht unterschätzt werden, dass die Länder in unterschiedlichem Ausmaß profitieren und die Gesamteffekte sehr heterogen sein können. Eine Reihe von Faktoren spielt für die länderspezifische Betrachtung eine wesentliche Rolle:

Anteil der Intra-EU-Exporte an den Gesamtexporten

6



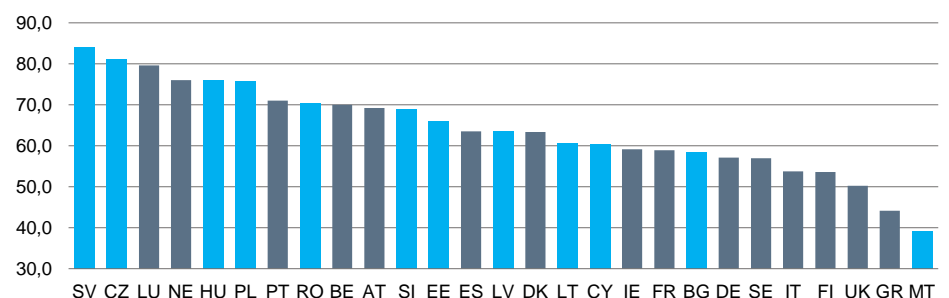
Quelle: Eurostat

- **Intra-EU-Handelsintensität:** Je höher der Außenhandel mit den anderen EU-Ländern, umso größer sind die Vorteile durch geringere Kosten und Handelshemmnisse. Exporte in die EU machen in fast allen Ländern mehr als die Hälfte der Gesamtexporte aus, in einigen sogar mehr als 70%.
- **Größe des Landes:** Die Außenhandelsintensität (Exporte + Importe in % des BIP) ist für kleine Länder tendenziell höher, weshalb sie stärker von Handelsliberalisierungen profitieren dürften. Außerdem ist der zusätzliche Markt relativ zum eigenen besonders groß. Andererseits waren Unternehmen, die in einem größeren nationalen Markt operierten, durch die Ausnutzung von Skaleneffekten womöglich wettbewerbsfähiger als Firmen aus kleinen Ländern und konnten die Chancen im Binnenmarkt zunächst besser nutzen.⁴
- **Wettbewerbsfähigkeit der Industrie:** Je kompetitiver die Unternehmen sind, umso besser können sie gegen ihre europäischen Wettbewerber bestehen. Die Wettbewerbsfähigkeit hat sowohl eine preisliche Komponente (z.B. Lohnstückkosten, Unternehmensbesteuerung) als auch eine nicht-preisliche (z.B. Innovationsstärke und Technologieorientierung).
- **Wirtschaftsstruktur:** Länder mit einer relativen Spezialisierung auf Industrien mit steigenden Skalenerträgen sollten größere Vorteile durch den Binnenmarkt haben, da in diesen Industrien höhere Effizienzgewinne möglich sind. Auch die Größe der Unternehmen spielt eine Rolle, denn größere Firmen sind im Durchschnitt exportorientierter und profitieren somit stärker von Handelserleichterungen. Auch sind sie besser in der Lage, internationale Produktionsnetzwerke im Binnenmarkt aufzubauen.
- **Liberalisierungsgrad:** In stark protektionistischen Ländern werden vor allem die Vorteile für die Konsumenten größer sein als in jenen Ländern, die bereits zuvor einen relativ hohen Liberalisierungsgrad aufwiesen.

Anteil der Intra-EU27-Exporte an den Gesamtexporten

7

2012, in %; Beitrittsländer ab 2000 in hellblau



Quelle: Eurostat

⁴ Auch aus empirischen Studien geht nicht eindeutig hervor, ob die Größe eines Landes einen Einfluss auf die Vorteile der Binnenmarktliberalisierung hat (siehe Badinger und Breuss, 2006).



Verursacht der Binnenmarkt auch Kosten?

Neben den beschriebenen Vorteilen kann die Schaffung eines gemeinsamen Marktes auch Kosten mit sich bringen. Einerseits können durch Überregulierung, ineffiziente Bürokratie und falsche Aufgabenverteilung zwischen den föderalen Verwaltungsebenen direkte Kosten für die Unternehmen im Binnenmarkt entstehen. Andererseits führte die stärkere Öffnung nationaler Märkte zu Anpassungskosten für Länder und Regionen, deren Unternehmen weniger wettbewerbsfähig waren als die ausländischen Wettbewerber.

Prinzipiell schafft die Bündelung von Kompetenzen das Potenzial für Synergieeffekte. Schließlich müssten die meisten Aufgaben, die durch ein einheitliches Binnenmarktregime auf die oberste EU-Ebene verlagert wurden, ansonsten von den Nationalstaaten selbst erledigt werden. Durch einheitliche Regelungen wurden viele nationale Verwaltungsangelegenheiten vereinfacht oder sogar überflüssig. Inwiefern der Binnenmarkt zusätzliche Bürokratie- und Regulierungskosten verursacht, hängt auch davon ab, wie effizient die nationalen Verwaltungen selbst operieren würden und wie sie sich an die Verlagerung von Kompetenzen angepasst haben. Allerdings stellen gemeinsame Regelungen für manche Länder nicht zwangsläufig eine Verbesserung dar, wenn diese sich eher an den Standards der Mehrheit als an den effizientesten Ländern orientiert.

Die Zentralisierung von Kompetenzen ist kein Selbstzweck und steht dem Prinzip der Subsidiarität entgegen, demzufolge Aufgaben nur dann an eine höhere Ebene verlagert werden sollen, wenn sie dort effizienter erledigt werden können. Dieses Prinzip wird in der EU allerdings nicht immer befolgt. Die von David Cameron erhobene Forderung, es müsse auch möglich sein, dass Kompetenzen von der EU-Ebene zurück an die Mitgliedstaaten gehen, ist prinzipiell richtig. Dies würde jedoch eine systematische Evaluierung der Kompetenzverteilung zwischen der EU und den Nationalstaaten erfordern. Die Niederlande haben zuletzt eine Bewertung der Aufgabenverteilung zwischen der EU und den Nationalstaaten durchführen lassen und Politikfelder identifiziert, in denen eine stärkere Rückverlagerung auf die nationale Ebene wünschenswert sei.⁵ Gefordert wird auch, dass sich die EU-Ebene auf die Vorgabe der politischen Ziele konzentrieren und den Ländern größeren Spielraum bei der Zielerreichung lassen solle, ohne eine übermäßige Uniformität der Umsetzung anzustreben. Ebenso sollten zur Überprüfung der EU-Gesetzgebung vermehrt Impact-Assessment-Studien durchgeführt werden.

Schätzungen zufolge könnten sich die gesamten administrativen Kosten für Unternehmen auf ca. 3,5% der EU-Wirtschaftsleistung aufsummieren, wobei es auch hier große länderspezifische Unterschiede gibt.⁶ In regulierungseffizienten Ländern (Dänemark, Finnland, Großbritannien, Schweden) sind es weniger als 2%, in den meisten süd- und osteuropäischen Ländern mehr als 4%. Evidenz aus Dänemark und den Niederlanden zeigt allerdings, dass die nationale Gesetzgebung dort den größten Teil der Kosten ausmacht (57% bzw. 44%). Der Rest entfällt demnach entweder direkt auf internationale (EU und Nicht-EU) Gesetzgebung oder auf deren nationale Umsetzung.⁷

Insbesondere in den weniger wettbewerbsfähigen Ländern führte die Öffnung nationaler Märkte auch zu temporären Anpassungskosten. Unternehmen, die zuvor eine geschützte Position in national abgegrenzten Märkten hatten, mussten sich auf einmal mit einer deutlich effizienteren Konkurrenz aus anderen Ländern auseinandersetzen. Um die weniger wettbewerbsfähigen Regionen bei der Abfederung nachteiliger Effekte durch die Liberalisierung zu unterstützen, wurden die EU-Kohäsionsfonds im Zuge der Binnenmarkteinführung deutlich

⁵ Siehe Government of the Netherlands (2013).

⁶ Siehe Kox (2005).

⁷ Siehe Europäische Kommission (2006).



aufgestockt. Die Wirksamkeit der EU-Strukturpolitik ist allerdings umstritten und die meisten empirischen Studien kommen zu dem Ergebnis, dass dadurch kaum nennenswerte Wachstumsimpulse entstanden sind.

Optimistische Erwartungen: der Cecchini-Report (1988)

Im Auftrag der Europäischen Kommission führten Cecchini et al. (1988) eine großangelegte und vielbeachtete Studie zu den möglichen Auswirkungen des Binnenmarktes durch. Dabei kombinierten sie mikro- und makroökonomische Analysen und ermittelten für die zwölf Mitgliedsländer einen möglichen Wohlfahrtseffekt in Höhe von 4,25-6,5% des BIP. Durch den verstärkten Wettbewerb zwischen den Firmen könnten die Preise um ca. 6% sinken und zwei Millionen neue Arbeitsplätze entstehen. Langfristig seien 5 Millionen zusätzliche Jobs und eine Steigerung des BIP um 7% möglich.

Neben „statischen“ Wachstumseffekten seien außerdem noch „dynamische“ Effekte denkbar. Im Zuge des erhöhten Wettbewerbs könnten Firmen ihre Strategien den neuen Gegebenheiten anpassen, wodurch die Innovationstätigkeit und die Produktivität steigen würden. Baldwin (1989) schätzte, dass diese dynamischen Effekte pro Jahr zusätzliche Wachstumsimpulse von 0,2-0,9% des BIP liefern könnten und der oft als zu optimistisch kritisierte Cecchini-Report den Gesamteffekt sogar um mindestens 40% zu niedrig angesetzt haben könnte.

Die Pragmatiker: Harrison, Rutherford und Tarr (1994)

Zu einer wesentlich nüchterneren Bewertung gelangten Harrison et al. (1994). Auch ihre Untersuchung ist im Prinzip eine ex-ante Betrachtung, da sie noch nicht auf Daten nach der Schaffung des Binnenmarktes zurückgreifen konnten. Sie beziffern den unmittelbaren Effekt auf lediglich 0,5 Prozent des EU-BIP. Zusammen mit den langfristigen Effekten hielten sie 1,2 Prozent für realistisch.

Außerdem schätzten sie das zusätzliche Potenzial, das durch eine vollständige Integration und die Eliminierung aller Grenz- und Standardisierungskosten möglich wäre. Als größte potenzielle Gewinner identifizierten sie dabei Länder mit hoher Intra-EU-Handelsintensität, allen voran Belgien und die Niederlande, mit einem möglichen Wachstumsschub von über 6% des BIP. Für die meisten Länder (etwa Deutschland, Italien und Spanien) hielten sie 2% für denkbar, für Großbritannien lediglich 1,5%.

Die Erwartungen der Unternehmen

Eine von der Europäischen Kommission in Auftrag gegebene Befragung von über 11.000 Unternehmen aus der verarbeitenden Industrie (siehe Nerb, 1988) liefert ein interessantes Bild bezüglich der damaligen Erwartungen der Privatwirtschaft an den Binnenmarkt. 56% der Unternehmen gaben an, dass sie durch den Binnenmarkt mehr Chancen als Risiken sehen (nur 7% behaupteten das Gegenteil). Als wichtigste Bestandteile wurden die Beseitigung administrativer Hürden genannt, gefolgt von der Eliminierung nationaler Standards und Regelungen sowie der Reduktion der Kosten für Wartezeiten an den Grenzen. Allein durch die Eliminierung unmittelbarer Kosten durch Grenzformalitäten, nationale Standards und administrative Beschränkungen erwarteten die Unternehmen einen direkten Kostenrückgang von 2%. Dynamische Effekte, etwa über gesteigerte Effizienz und Skaleneffekte, waren dabei noch nicht berücksichtigt.

Im Saldo erwarteten 54% der befragten Firmen einen positiven Effekt auf den Gesamtumsatz (59% positiv gegenüber 5% negativ), vor allem getragen von höheren Intra-EU-Exporten. Im Durchschnitt rechneten sie mit einem Umsatz-



wachstum von 5% und einem Beschäftigungsanstieg von ca. 2%. Darüber hinaus rechnete ein substanzieller Anteil der Unternehmen mit positiven Auswirkungen für die Exporte in Nicht-EU-Länder, was erwartete Verbesserungen der Wettbewerbsfähigkeit und der Kostenstruktur widerspiegeln dürfte.

Interessant ist auch, wie die Unternehmen angesichts der zunehmenden Konkurrenz aus dem Ausland ihre Situation im heimischen Markt bewerteten. Während im europaweiten Durchschnitt keine großen Änderungen gesehen wurden, erwarteten viele Firmen in den Niederlanden, Spanien und Italien Umsatzsteigerungen im Heimatmarkt, während französische und griechische Firmen mehrheitlich negative Auswirkungen befürchteten (mit einem Saldo von -20 bzw. -24).

Saldo der Unternehmen mit optimistischen Erwartungen bezüglich der folgenden Kategorien:

8

	EU-12	BE	DK	DE	GR	ES	FR	IE	IT	LU	NL	PT	GB
Kostenrückgang	60	85	52	51	65	47	46	64	83	70	55	66	58
Gesamtumsatz	54	81	47	54	25	34	33	55	68	70	40	51	68
Intra-EU-Exporte	64	87	59	63	53	54	48	70	66	80	89	65	78
Extra-EU-Exporte	24	33	10	27	21	37	10	0	34	40	20	21	12
Umsatz im Heimatmarkt	4	-7	-3	9	-24	20	-20	-4	18	10	28	-2	-7

Quelle: Nerb (1988)

Empirische Evidenz zu Binnenmarkt-Effekten

Die große Bandbreite der Erwartungen reflektiert die Unsicherheit bezüglich der Wachstumseffekte des Binnenmarktes. Zwar gab es bereits zuvor Beispiele für Handelsliberalisierung, aber nicht in einem vergleichbaren Ausmaß. Aber auch im Nachhinein ist die Quantifizierung kaum einfacher geworden. Die Schwierigkeit besteht vor allem darin, den Effekt des Binnenmarktes von gleichzeitig verlaufenden Entwicklungen, z.B. den Folgen der Globalisierung, zu isolieren.

Die Folgen des Binnenmarktes lassen sich nicht einfach wie bei einem medizinischen Experiment durch den Vergleich der Behandlungsgruppe (der Länder innerhalb des Binnenmarktes) mit der Kontrollgruppe (der Industrienationen außerhalb des Binnenmarktes) ermitteln. Zum einen wurden die Mitglieder mehrfach „behandelt“, da sich der Binnenmarkt kontinuierlich weiterentwickelt und durch mehrere Erweiterungsrounds sukzessive vergrößert hat. Da es Antizipationseffekte geben kann und sich andererseits viele Auswirkungen erst über einen längeren Zeitraum hinweg voll entfaltet, lassen sich die Effekte unterschiedlicher Integrationsschritte kaum seriös separieren. Dazu kommt, dass alle EU-15 Länder mit Ausnahme Dänemarks, Großbritanniens und Schwedens mit dem Euro eine gemeinsame Währung eingeführt haben.

Auch gibt es keine eindeutige Vergleichsgruppe, da auch die industrialisierten Länder außerhalb der EU in den letzten Jahrzehnten durch bi-laterale und regionale Abkommen sowie durch Beschlüsse zur Handelsliberalisierung unter dem Dach der WTO sowohl tarifäre als auch nichttarifäre Hemmnisse abgebaut haben. Die sich u.a. dadurch beschleunigende Globalisierung führte ebenfalls zu einem massiven Anstieg des internationalen Handelsvolumens, des grenzüberschreitenden Wettbewerbs und bei den ausländischen Direktinvestitionen.

Ebenso problematisch ist eine Annahme über das Alternativszenario zum Binnenmarkt. Schließlich ist unklar, in welchen Bereichen es auch ohne die Schaffung des Binnenmarktes zu Liberalisierungen und Teilintegration gekommen wäre und wie stark diese ausgefallen wäre. Die EU-Mitgliedstaaten haben sich schließlich gerade deshalb für einen weitreichenden Schritt der ökonomischen Integration entschieden, weil sie sich daraus große Vorteile erhofften.



Der EU-Binnenmarkt nach 20 Jahren

Daher ist anzunehmen, dass sie ohne einen EU-weiten Binnenmarkt alternative Arrangements für eine stärkere Integration getroffen hätten.

Was wissen wir also über die Folgen, die der Binnenmarkt in den letzten 20 Jahren für Wachstum, Direktinvestitionen, Handel, Wettbewerb und Beschäftigung in Europa hatte? Einige Entwicklungen, z.B. der starke Anstieg der Exporte (innerhalb und außerhalb der EU) oder der ausländischen Direktinvestitionen, sind schließlich vor allem von globalen Entwicklungen getrieben. Angesichts der Komplexität der Bewertung ist die empirische Evidenz zu den Effekten des Binnenmarktes relativ gering – vor allem gemessen an der Relevanz des Themas.

Wachstum

Die meisten Studien stimmen darin überein, dass (i) der Binnenmarkt positive Wachstumseffekte hatte, die allerdings (ii) geringer ausfielen als vom Cecchini-Report vorhergesagt und (iii) noch bei weitem nicht völlig ausgeschöpft sind.

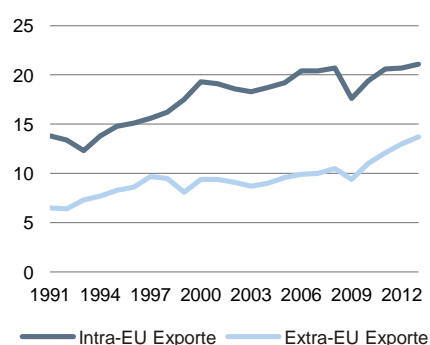
Der Vergleich von Studien wird durch die Betrachtung unterschiedlicher Zeiträume erschwert. Die umfangreiche Studie von Straathof et al. (2008) legt beispielsweise die Periode von 1958 bis 2005 zugrunde und schätzt, dass die europäische Integration das BIP in der EU um 2-3% erhöht hat. Für die Niederlande, die durch ihre starke Handelsvernetzung mit den anderen Mitgliedern überproportional davon profitieren, liegt der Gesamteffekt mit 4-6% etwa doppelt so hoch. Das ist pessimistischer als Boltho und Eichengreen (2008), die von etwa 5% für die gesamte EU ausgehen. Da es sich dabei aber um die Gesamteffekte aller bis dahin erfolgten Integrationsschritte handelt, sind die unmittelbaren Auswirkungen des Binnenmarktes demnach geringer ausgefallen.

Für die Europäische Kommission ermittelten Ilzkovitz et al. (2007), dass der Binnenmarkt von 1992 bis 2006 für ein zusätzliches Wachstum von 2,2% gesorgt hat.⁸ Ohne die EU-Osterweiterung von 2004 liegt der Effekt bei knapp 2%. Die Zahl der Arbeitsplätze in der EU ist demnach um ca. 1,35% gestiegen. Allerdings war der Großteil der Effekte statischer Natur, während die dynamischen Effekte durch höhere Investitionstätigkeit und Produktivitätsgewinne bislang eher enttäuschend ausfielen. Eine neuere Studie, die auch die jüngste Episode der Krise abdeckt, kommt zu fast identischen Ergebnissen, nämlich einem BIP-Zugewinn von 2,13% und einer Zunahme der Arbeitsplätze um 1,3%.⁹ Diese Ergebnisse decken sich mit Copenhagen Economics (2012), wonach die Binnenmarkt-Maßnahmen in vier wesentlichen Bereichen (Steuern, Dienstleistungen, Öffentliche Beschaffung und Gegenseitige Anerkennung) zu einem zusätzlichen Wachstum von 2,4% des BIP hätte führen können, davon jedoch ein Drittel durch mangelhafte Umsetzung nicht realisiert wurde.

Entwicklung der Güterexporte

9

In % des EU-BIP



Quelle: OECD

Handelsvolumen

Es ist wohl unumstritten, dass der Binnenmarkt zu einem Anstieg des Außenhandels geführt hat – sowohl innerhalb der EU als auch gegenüber dem Rest der Welt. Die Intra-EU-Handelsintensität nahm zwischen 1992 und 2012 von ca. 12% auf 22% des BIP zu. Dabei stiegen die Extra-EU-Exporte stärker als die Intra-EU-Exporte, was sowohl den globalen Trend zu mehr Welthandel widerspiegelt als auch die hohe Wettbewerbsfähigkeit der exportorientierten Firmen im Binnenmarkt. Der Vergleich mit den USA und Japan unterstreicht die positive Entwicklung in der EU-15 bei den Güter- und Dienstleistungsexporten.

⁸ Mögliche Antizipationseffekte werden somit nicht berücksichtigt.

⁹ Siehe Europäische Kommission (2012).

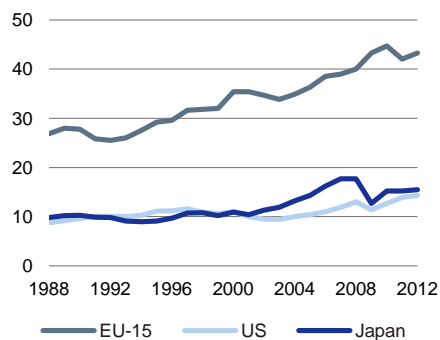


Der EU-Binnenmarkt nach 20 Jahren

Güter- und Dienstleistungsexporte

10

In % des BIP



Quelle: Eurostat

Straathof et al. (2008) kommen zu dem Ergebnis, dass die Exporte und Importe heute um ca. 8% höher sind, als sie es ohne die europäische Integration seit 1960 wären. Für die Niederlande, die durch einen hohen Grad an Offenheit gekennzeichnet sind, lag der Effekt annähernd doppelt so hoch. Am größten war das Handelsplus im Zeitraum von 1981-1991, danach ging der Effekt wieder leicht zurück. Diese Entwicklung dürfte vor allem durch die seither immer weiter fortschreitende Handelsliberalisierung zu erklären sein, wodurch auch Länder außerhalb der EU Handelshemmnisse abgebaut haben. HM Treasury (2005) beziffert den Anstieg des Intra-EU-Handels, der allein durch den Binnenmarkt zu erklären ist, auf 9%.

Bei den Dienstleistungen ist der Binnenmarkt-Effekt zwangsläufig deutlich geringer, da ein geringerer Anteil davon tatsächlich handelbar ist. Allerdings ist auch die Datenlage für den Handel mit Dienstleistungen deutlich schlechter, insbesondere für die ersten Jahre des Binnenmarktes.

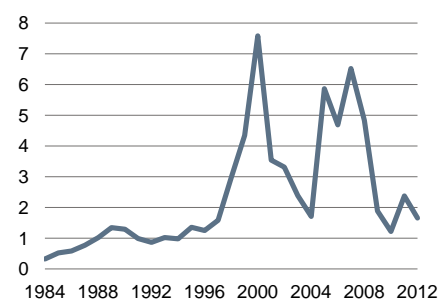
Die positive Außenhandelsentwicklung schlägt sich auch auf den Arbeitsmarkt nieder. Die Europäische Kommission schätzt, dass im Jahr 2007 ca. 25 Mio. Arbeitsplätze (bzw. 10,3% aller Arbeitsplätze in der EU) direkt von Extra-EU Exporten abhängen (Sousa et al., 2012). Davon seien 15,7 Mio. in der Verarbeitenden Industrie entstanden und 8,5 Mio. bei den Dienstleistungen. Insgesamt 9 Mio. Jobs entfielen auf den Handel mit Inputs (sowohl Güter als auch Dienstleistungen) innerhalb von Wertschöpfungsketten im Binnenmarkt, die zu Endprodukten für den Extra-EU-Handel verarbeitet werden.

Ausländische Direktinvestitionen

FDI-Ströme in die EU

11

In % des EU-BIP



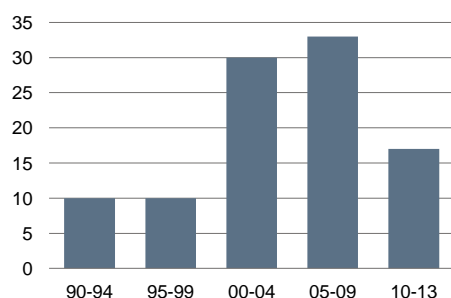
Quelle: Weltbank

Noch zu Beginn der 1980er Jahre spielten ausländische Direktinvestitionen in der EU keine große Rolle und machten gemessen am EU-BIP weniger als 1% aus. Seither nahm ihre Bedeutung immer mehr zu und erreichte in guten Jahren über 5% des BIP. Im Zuge der globalen Finanzkrise brachen die Investitionsströme in die EU zwar stark ein, aber insgesamt haben sich die FDI-Bestände in Europa seit Beginn der 80er Jahre mehr als verzwanzigfacht.

Der massive Anstieg der Direktinvestitionen ist aber natürlich vor allem ein globaler Trend und kein europäisches Phänomen. Egger und Pfaffermayr (2004) schätzen den Effekt der EU-Mitgliedschaft auf die Entwicklung der FDI-Bestände mit einem „Gravity-Modell“, in dem sie drei Zeitabschnitte unterscheiden: 1986-1992, 1993-1995 und 1995-1998. Ihrer Studie zufolge führten der Binnenmarkt und die Erweiterung von 1995 zu substantiellen Antizipationseffekten, aber nach dem Abschluss des jeweiligen Integrationsschritts war keine Wirkung mehr festzustellen. Gemäß Straathof et al. (2008) erhöhte die EU-Mitgliedschaft die bilateralen FDI-Bestände von Ländern innerhalb der EU um 28%. Firmen aus Ländern außerhalb der EU investieren 14% mehr innerhalb des Binnenmarktes als in vergleichbaren Nicht-EU-Ländern.

Kartellfälle bei der Europäischen Kommission

12



Quelle: Europäische Kommission

Wettbewerb

Die empirische Evidenz für eine Reduktion der Margen durch verstärkten Wettbewerb ist gemischt. Im Durchschnitt bewirkte die Gütermarktliberalisierung des Binnenmarktes einen Rückgang der Preisaufläge in der verarbeitenden Industrie (Griffith et al., 2007). Der stärkere Wettbewerb führte in den meisten Industrien zu einer erhöhten Innovationstätigkeit und einem stärkeren Produktivitätswachstum. Auch Badinger (2007) belegt, dass die Mark-ups in der verarbeitenden Industrie und in geringerem Ausmaß im Bausektor zurückgingen. Im Gegensatz dazu sind sie bei den meisten Dienstleistungen aber angestiegen.



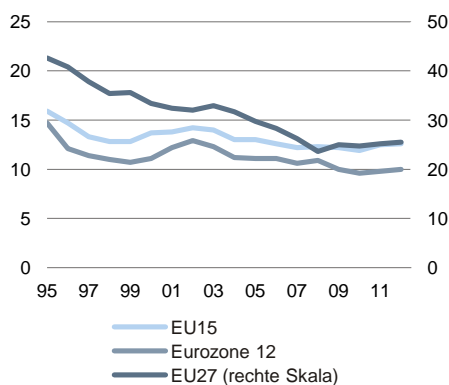
Der EU-Binnenmarkt nach 20 Jahren

Die europäische Wettbewerbspolitik hat ihren Ursprung in den Römischen Verträgen 1957, aber diente zunächst vor allem als Instrument zur Vertiefung der wirtschaftlichen Integration und weniger zur Bekämpfung kartellähnlicher Strukturen.¹⁰ Die Schaffung des Binnenmarktes machte eine Aufwertung der Europäischen Kommission im Bereich der Wettbewerbspolitik erforderlich. Dem Vorbild der US-Antitrust-Politik folgend verschob sich der Fokus der Europäischen Kommission seit Ende der 90er Jahre zunehmend hin zu Fusionskontrolle und der Bekämpfung antikompetitiver Wettbewerbsstrukturen. Diese Stärkung lässt sich auch in der zunehmenden Anzahl der behandelten Kartellfälle ablesen.¹¹

Preiskonvergenz für Haushaltskonsum

13

Variationskoeffizient des Preisniveaus für Haushaltskonsum in %



Quelle: Eurostat

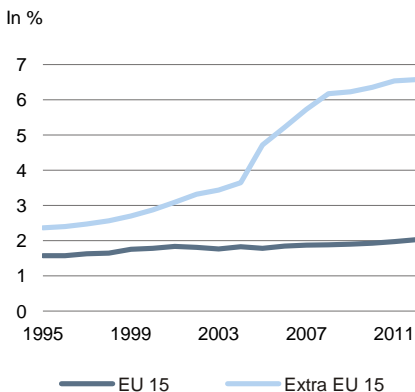
Preiskonvergenz

Der Binnenmarkt hat zu einer Konvergenz des Preisniveaus von Haushaltsgütern geführt. Ursächlich dafür ist neben dem Wettbewerbseffekt durch den Binnenmarkt aber auch ein Einkommenseffekt bei den Ländern mit niedrigerem Pro-Kopf-Einkommen, dessen Einfluss umso größer ausfällt, je heterogener die Gruppe der betrachteten Länder ist. Das lässt sich anhand der sehr starken Preiskonvergenz innerhalb der EU27 in der zweiten Hälfte der 90er Jahre ablesen, also bereits vor dem Beitritt der 10 osteuropäischen Staaten. Nach deren Beitritt im Jahr 2004 gab es noch einmal einen deutlichen Schub.

Um den verzerrenden Effekt der sich angleichenden Einkommen zu verringern, ist es sinnvoll, die Länder der EU15 separat zu betrachten, da sie eine deutlich homogenere Gruppe bilden. Auch hier lässt sich die zu beobachtende Preiskonvergenz während der 90er Jahre zumindest teilweise durch den Aufholprozess von Griechenland, Irland, Portugal, Spanien erklären. Insgesamt lässt sich seit Einführung des Binnenmarktes ein kontinuierlicher Prozess der Preiskonvergenz beobachten, der sich zuletzt allerdings nicht mehr fortsetzte. Dies dürfte nicht zuletzt daran liegen, dass seit Beginn der aktuellen Krise auch die Einkommen in der EU15 nicht mehr weiter konvergieren.

Anteil der Arbeitnehmer aus anderen EU-Mitgliedsländern

14



Quelle: Eurostat

Mobilität von Arbeitskräften

Die Freiheit, in jedem Mitgliedstaat eine Beschäftigung aufnehmen zu können, führte innerhalb der EU15 nicht zu einem starken Anstieg der Binnenmobilität. Bis 2004 arbeiteten weniger als 2% der EU-Bürger in einem anderen EU-Land.

Dieses Bild änderte sich erst mit der Erweiterungsrunde von 2004. Die enormen Einkommensunterschiede zwischen den osteuropäischen Neumitgliedern und der EU15 schafften hohe Mobilitätsanreize. Im Fall von Bulgarien und Rumänien, die 2007 beitraten, ist das Einkommensgefälle noch einmal deutlich höher. In den meisten alten Mitgliedsländern wurde die Personenfreizügigkeit für die neuen EU-Bürger nur schrittweise eingeführt, da ein massiver Anstieg der Zuwanderung aus osteuropäischen Ländern befürchtet wurde.¹² Für die gesamte EU hat sich dies nicht bestätigt, aber es lässt sich eine deutliche regionale Ungleichverteilung feststellen. So gingen etwa 70% der Migrantinnen aus den Staaten der 2004-Erweiterung nach Irland und Großbritannien, während 80% der Rumänen und Bulgaren nach Spanien und Italien auswanderten.

Für die gesamte EU28 hat sich der Anteil derer, die in einem anderen Mitgliedsländern arbeiten, seit Anfang der 90er Jahre auf ca. 3% in etwa verdoppelt. Bedingt durch die hohe Arbeitslosigkeit in Südeuropa war dort zuletzt ein deutlicher Anstieg bei der berufsbedingten Migration zu beobachten. Ob dies eine dauerhafte

¹⁰ Siehe Europäische Kommission (2009).

¹¹ Die EU-Kommission schätzt, dass allein ihre Wettbewerbsentscheidungen bezüglich horizontaler Fusionen im Jahr 2011 den Verbrauchern Gewinne in Höhe von 4 Mrd. Euro gebracht haben (Europäische Kommission, 2012).

¹² Nur Großbritannien, Irland und Schweden öffneten ihre Arbeitsmärkte ohne Einschränkungen.



Entwicklung oder nur ein kurzfristiger krisenbedingter Effekt ist, wird sich allerdings noch erweisen müssen. Gerade weil die Möglichkeit der europaweiten Arbeitsmigration den Bürgern in der EU unmittelbare Vorteile bietet, sollte die Mobilität von Arbeitskräften weiter gefördert und erleichtert werden, u.a. durch eine bessere Vernetzung der nationalen Arbeitsmärkte.

Weshalb sind die Effekte oft geringer als erwartet?

Gemessen an den (teilweise sehr optimistischen) Prognosen sind die tatsächlich nachweisbaren Binnenmarkt-Effekte zumeist geringer ausgefallen. Ein möglicher Grund für die Diskrepanz zwischen Erwartung und Wirklichkeit ist die zurückgehende Bedeutung der verarbeitenden Industrie. Parallel zur steigenden Bedeutung der Dienstleistungen ging der Anteil der Industrie an der Wertschöpfung seit den 90er Jahren kontinuierlich zurück. Für die verarbeitende Industrie spielen Skaleneffekte aber eine erheblich größere Rolle und die Handelbarkeit ihrer Erzeugnisse ist deutlich höher als bei Dienstleistungen. Die sich verändernde Wirtschaftsstruktur in Europa könnte also ein Teil der Erklärung sein.

Wettbewerbsfähigkeit der EU-Länder

15

1-20: Finnland, Deutschland, Schweden, Niederlande, Vereinigtes Königreich, Dänemark, Österreich

21-40: Belgien, Luxemburg, Frankreich, Irland, Estland, Spanien

41-60: Malta, Polen, Tschechische Republik, Litauen, Italien, Portugal, Lettland

61-80: Bulgarien, Zypern, Slowenien, Ungarn, Kroatien, Rumänien

81-100: Slowakei, Griechenland

Quelle: Global Competitiveness Report 2013-2014, World Economic Forum

Untersuchungen, die den Binnenmarkt mit anderen OECD-Ländern vergleichen, beruhen im Kern auf der Annahme, dass sich beide Gruppen – unter Berücksichtigung von Kontrollvariablen – nur durch ihre Zugehörigkeit zur EU unterscheiden, aber ansonsten weitgehend identisch entwickelt hätten. Das ist eine fragwürdige Annahme, denn im selben Zeitraum haben sich andere Industrienationen (allen voran die USA und Korea) deutlich dynamischer entwickelt als Europa. Auffällig ist auch, dass die Zweiteilung in Europa, zwischen einem wettbewerbsfähigen Kern und den nur bedingt wettbewerbsfähigen Ländern Süd- und Osteuropas, sehr persistent ist. Falls sich Exporte und Direktinvestitionen in der EU ansonsten schwächer entwickelt hätten als in anderen OECD-Ländern, würde der tatsächliche Binnenmarkt-Effekt sogar unterschätzt werden.

Zum Teil basierte der Binnenmarkt aber auch auf unrealistischen Erwartungen und dem einseitigen Fokus auf mögliche Vorteile. Dabei gab es in manchen Ländern einen nicht zu vernachlässigenden Anteil der Unternehmen, die mehr Risiken als Chancen für das eigene Geschäft sahen.¹³ Diese pessimistischen Erwartungen dürften vor allem von Firmen mit geringer Wettbewerbsfähigkeit geäußert worden sein. Außerdem scheinen sich die Vorteile zumindest in manchen Bereichen durch zusätzliche Kosten verbunden mit Überregulierung deutlich reduziert zu haben. Allein eine Reduzierung der administrativen Belastungen der Unternehmen um 25% würde ein zusätzliches (einmaliges) Wachstum in Höhe von 1,4% ermöglichen (Europäische Kommission 2006). Jene Studien, die den Erfolg des Binnenmarktes anhand der Entwicklung beobachtbarer Indikatoren (BIP, Exporte, FDI usw.) untersuchen, messen den „Nettoeffekt“ aus Kosten und Nutzen. Ein geringer Effekt kann also sowohl durch geringer ausgefallene Vorteile als auch durch unerwartet hohe Kosten entstehen.

Unrealistisch wäre auch die Erwartung, der höhere Wettbewerb im Binnenmarkt führe zu einer vollständigen Angleichung der Preisniveaus. Schließlich konkurrieren Unternehmen in den meisten Fällen nicht allein über den Preis. Auf Märkten mit differenzierten (also sehr ähnlichen, aber von Verbrauchern nicht als gleichwertig wahrgenommenen) Produkten, können sich Unternehmen durch tatsächliche oder vermeintliche Qualitätsunterschiede von ihren Wettbewerbern absetzen. Die Möglichkeit zur Produktdifferenzierung schafft Marktmacht, die sich auch bei stärkerem Wettbewerb kaum verringert. Da Unternehmen außerdem die Möglichkeit haben, Preise regional unterschiedlich zu gestalten und die Konsumenten in Europa kulturell bedingt verschiedene Präferenzen haben, ergeben sich unterschiedliche Durchschnittspreise in der gleichen Pro-

¹³ Unter den von Nerb (1988) befragten Unternehmen waren dies 26% in Griechenland, 17% in Portugal, 11% in Spanien und jeweils weniger als 10% in den restlichen Ländern.

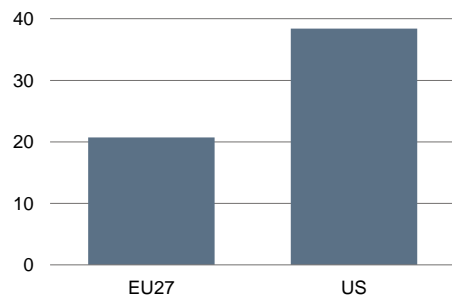


Der EU-Binnenmarkt nach 20 Jahren

Handel von Industriegütern zwischen Ländern bzw. Bundesstaaten

16

2010, in % des BIP

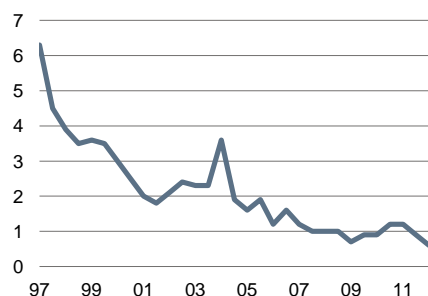


Quelle: OECD

Umsetzungsdefizit von Binnenmarkt-Richtlinien in den EU-Staaten

17

Nicht umgesetzte Richtlinien in %

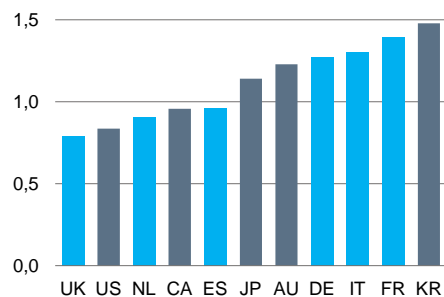


Quelle: Europäische Kommission

Gütermarkt-Regulierung in der OECD

18

2008; Index von 0 (niedrigste) bis 6 (höchste)



Quelle: OECD

duktkategorie. Preiskonvergenz ist daher bei vielen Produkten nur bedingt möglich und zu erwarten.

Daneben gibt es allerdings Sektoren, in denen enorme Preisunterschiede fortbestehen, die sich nicht durch Produktdifferenzierung erklären lassen. Ein Beispiel dafür ist der Telekommunikationssektor, wo es trotz sehr homogener Produkte und Preisrückgänge durch die Liberalisierung des Sektors noch immer große regionale Preisunterschiede gibt. Pelkmans und Renda (2011) haben elf Teilbereiche (z.B. Ferngespräche innerhalb/außerhalb der EU, nationale Mobilfunkgespräche, Roaming-Gebühren etc.) analysiert und dabei festgestellt, dass der Unterschied zwischen dem günstigsten und dem teuersten Land in jeder Kategorie bei über 100% lag. In der Hälfte der Fälle kostete die gleiche Leistung im teuersten Land fünfmal mehr als im günstigsten. In einem reibungslos funktionierenden Markt dürften derartige Unterschiede nicht dauerhaft existieren.

Welches Potenzial hat der Binnenmarkt noch?

Die Verwirklichung des Binnenmarktes ist ein langfristiger Prozess, der einer ständigen Weiterentwicklung unterliegt. Auch ändern sich die Produktions- und Exportstrukturen von Unternehmen, die Konsummuster der Verbraucher und die Migrationsbereitschaft von Arbeitnehmern nur langsam. Der Vergleich mit den USA zeigt aber, dass die nationalen Grenzen in Europa noch immer eine große Rolle spielen. Wenn für mögliche Einflussfaktoren (Bevölkerung, Einkommen, gemeinsame Sprache und Grenze usw.) kontrolliert wird, ist das Handelsvolumen innerhalb eines US-Bundesstaates 2,6-mal höher als jenes zwischen Bundesstaaten, in der EU aber sogar 7,5-mal höher (Pacchioli, 2011). Der Handel zwischen amerikanischen Bundesstaaten beträgt fast 40% des BIP, während es in der EU27 gerade einmal 20% sind. Dieser übermäßige „home bias“ hat sich seit Bestehen des Binnenmarktes kaum reduziert. Angesichts der Sprachbarrieren in Europa sowie damit verbundener Schwierigkeiten bei der Vermarktung im Ausland und der Abwicklung von Geschäften sind die Vereinigten Staaten allerdings keine realistische Benchmark.

Auch wenn das Umsetzungsdefizit von Binnenmarkt-Richtlinien in den letzten Jahren deutlich abgebaut wurde, gibt es in einigen Bereichen noch erheblichen Spielraum zur Verbesserung der Funktionsweise des gemeinsamen Marktes.

Weitergehende De-Regulierung und Harmonisierung

Die Regulierungsdichte in der EU ist in einigen Bereichen noch immer unnötig hoch. Der OECD-Index zur Produktmarkt-Regulierung zeigt zwar, dass die europäischen Länder seit 1998 große Fortschritte bei der De-Regulierung ihrer Produktmärkte gemacht haben, aber noch immer gibt es dort deutliche Unterschiede innerhalb der EU. Insbesondere Großbritannien, die Niederlande und Spanien weisen im Vergleich mit anderen Industrienationen eine relativ geringe Regulierungsintensität auf. Im Gegensatz dazu ist die Regulierung der Produktmärkte in Deutschland, Italien oder Frankreich deutlich höher, was einerseits noch vorhandenes Verbesserungspotenzial aufzeigt, aber zugleich auch die Schwäche der Europäischen Kommission bei der Durchsetzung des „Best Practice“-Prinzips innerhalb des Binnenmarktes.

Öffentliche Auftragsvergabe

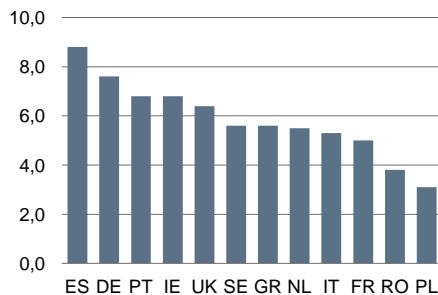
Ein noch immer weitgehend national organisierter Bereich ist die Vergabe von öffentlichen Aufträgen. Eine weitere Öffnung könnte den Wettbewerb stärken und dadurch die Kosten für die Steuerzahler reduzieren. In der EU gingen von



Der EU-Binnenmarkt nach 20 Jahren

Durchschnittliche Zahl der Gebote für öffentliche Aufträge, 2006-2010

19

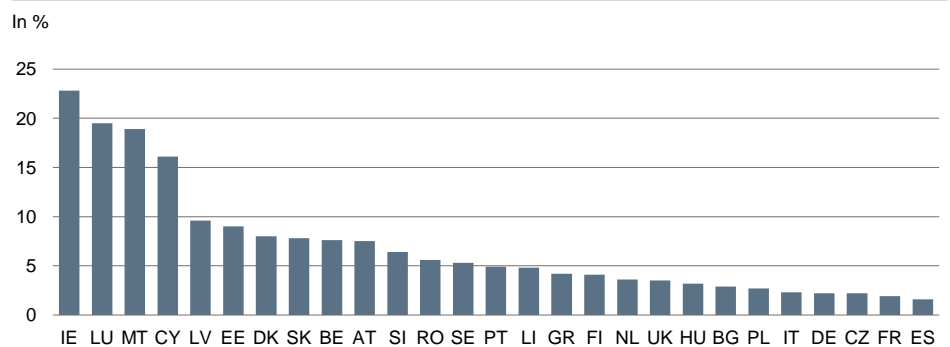


Quelle: PwC (2011)

2006 bis 2010 nur 3,4% aller öffentlichen Aufträge an ausländische Bieter. Da die Wahrscheinlichkeit, ein effizientes einheimisches Gebot zu erhalten, in großen Ländern höher ist, lässt sich ein negativer Zusammenhang zwischen der Größe eines Landes und dem Anteil der erfolgreichen ausländischen Gebote beobachten. Bemerkenswert ist dabei, dass Irland noch vor den kleinsten EU-Ländern liegt, die in Ermangelung heimischer Anbieter zwangsläufig eine hohe Offenheit aufweisen. In den größeren Ländern gibt es zwar eine höhere Zahl von Bietern, aber dafür geht ein deutlich geringer Teil der Aufträge an ausländische Firmen. Die Tatsache, dass in Italien, Deutschland, Frankreich und Spanien jeweils weniger als 3% aller öffentlichen Aufträge ins Ausland gehen, ist nicht im Sinne des grenzüberschreitenden Wettbewerbs im Binnenmarkt.

Anteil der öffentlichen Aufträge mit erfolgreichem ausländischen Gebot, 2006-2010

20

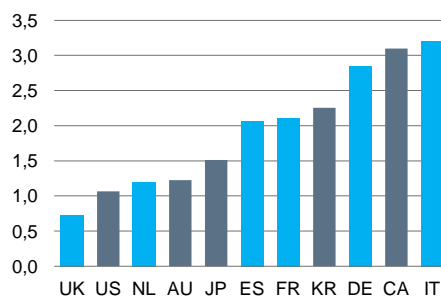


Quelle: PwC (2011)

Regulierung von Berufen in der OECD

21

2008; Index von 0 (niedrigste) bis 6 (höchste)



Quelle: OECD

Eine weitere wichtige Baustelle ist die Förderung grenzüberschreitender Mobilität. Während die Anerkennung von Studienabschlüssen in der Regel unproblematisch ist, ist sie bei Berufsqualifikationen oft problematischer. Erschwerend kommen bilaterale Steuerregeln hinzu, die zusätzliche Informations- und Bürokratiekosten verursachen. Zudem ist die Beibehaltung von im Ausland erworbenen Pensionsansprüchen und Zusatzrenten grundlegend für die Ausschöpfung des Mobilitätspotenzials.

Auch Zugangsbeschränkungen und die uneinheitliche Regulierung von Berufen sind ein unnötiges Hindernis für die grenzüberschreitende Mobilität. Andere Industrieländer sind dabei oft weniger restriktiv, aber auch in dieser Hinsicht ist die Praxis innerhalb des Binnenmarktes sehr heterogen. Während der OECD-Index zur Berufsregulierung Großbritannien, Schweden, Irland und Finnland sogar einen höheren Liberalisierungsgrad als den USA bescheinigt, zählen Italien, Luxemburg und Slowenien zu den Schlusslichtern in der OECD. Auch Deutschland schneidet nur unwesentlich besser ab. Insgesamt unterliegen in der EU ca. 800 verschiedene Berufe im Dienstleistungssektor einer staatlichen Regulierung. Davon sind jedoch 25% lediglich in einem einzigen Land reguliert, was nahelegt, dass der Großteil davon verzichtbar wäre.¹⁴

Dienstleistungen

Auch wenn Dienstleistungen inzwischen ca. 70% der Wertschöpfung in der EU ausmachen, liegt ihr Anteil am Intra-EU-Handel bei lediglich 20%.¹⁵ Die geringe-

¹⁴ Siehe Europäische Kommission (2011).

¹⁵ Dies schließt Finanzdienstleistungen nicht mit ein, die aufgrund der Besonderheiten des Sektors im Folgenden nicht detaillierter betrachtet werden.



re Bedeutung für den EU-weiten Handel ist zu einem gewissen Grad unvermeidlich, da viele Dienstleistungen nur lokal erbracht werden können und deshalb nicht überregional handelbar sind. Klassische Beispiele sind Bürodienstleistungen (Catering, Reinigung), Taxifahrten und Friseurleistungen. Allerdings hat sich auch die Art der erbrachten Dienstleistungen über die Zeit hinweg verändert und viele davon sind durch neue Kommunikationstechnologien inzwischen zumindest teilweise überregional handelbar, aber werden noch durch Handelsbarrieren und Defizite bei der Liberalisierung behindert.¹⁶

Die von der EU Kommission 2006 in Kraft gesetzte Dienstleistungsrichtlinie verfolgte das Ziel, unnötige rechtliche und administrative Barrieren abzuschaffen. Das „Herkunftslandprinzip“, demzufolge ein Anbieter von Dienstleistungen diese in allen EU-Ländern gemäß den Regeln in seinem Heimatland offerieren kann, wurde aufgrund des zu großen Widerstandes der Mitgliedsländer jedoch nicht mit aufgenommen. Außerdem wurden Ausnahmen u.a. in Bezug auf Finanz-, Transport- und Postdienstleistungen, Telekommunikation, Gesundheit sowie Strom- und Wasserversorgung gemacht. Die Richtlinie konzentriert sich vor allem auf die Liberalisierung von unternehmensnahen Dienstleistungen, Immobilien, Groß- und Einzelhandelsvertrieb, Konstruktion, Tourismus und der Unterhaltungsindustrie, die zusammen ca. 40% des BIP ausmachen.¹⁷

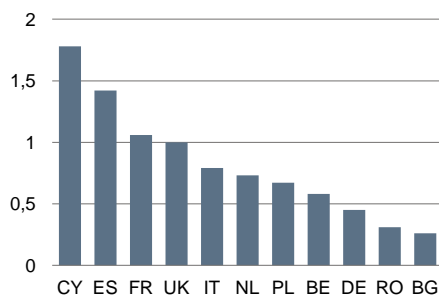
Obwohl die Dienstleistungsrichtlinie eigentlich bis 2009 in nationales Recht umgesetzt werden sollte, wurden einige Hindernisse nur teilweise abgeschafft. Doppelregulierungen bei grenzüberschreitenden Dienstleistungen (beispielsweise die Pflicht, sich im Niederlassungsland zu versichern, obwohl bereits eine Versicherung im Heimatland abgeschlossen wurde) erhöhen die Kosten unnötig. Da oftmals Unsicherheit bei der Abwicklung von Dienstleistungen besteht, müssen kompetente und einheitliche Ansprechpartner (sogenannte „points of single contact“) zur Verfügung stehen. Auch verlangen einige Länder in regulierten Bereichen noch immer eine Bedarfsprüfung, bei der ein ausländisches Unternehmen belegen muss, dass der Marktzutritt ausländischer Wettbewerber aufgrund des hohen Bedarfs wünschenswert sei. Dafür notwendige Marktstudien sind zeit- und kostenaufwändig und behindern den Wettbewerb.

Die Kommission schätzt, dass die bisherige Implementierung der Dienstleistungsrichtlinie während der ersten fünf Jahre zu einem BIP-Anstieg von 0,8% führen könnte (Monteagudo et al., 2012), allerdings mit starken länderspezifischen Unterschieden (zwischen 0,3% für Bulgarien und 1,8% für Zypern). Für Deutschland wurde ein Anstieg von 0,45% berechnet, für UK von 1%. Unter der konservativen Annahme, dass alle Länder die Dienstleistungsrichtlinie bis zum Niveau des gegenwärtigen EU-Durchschnitts umsetzen, sei ein zusätzliches Wachstum von 0,4% möglich. In einem optimistischeren Szenario, in dem fast alle Hemmnisse abgebaut werden würden, seien sogar bis zu 1,6% möglich.

Effekt der bisherigen Umsetzung der Dienstleistungsrichtlinie

22

Zusätzliches Wachstum in %



Quelle: Europäische Kommission 2012

Ist UK ein Sonderfall im Binnenmarkt?

“Our participation in the single market, and our ability to help set its rules is the principal reason for our membership of the EU.” (David Cameron)¹⁸

Das mögliche Referendum im Vereinigten Königreich über die Zugehörigkeit zur Europäischen Union hat zu einer breiten öffentlichen Debatte über den konkreten Nutzen der Mitgliedschaft geführt. Die Regierung hat eine „Review of the Balance of Competences“ initiiert, um von unterschiedlichen Interessensgrup-

¹⁶ Die OECD schätzt, dass in Industrienationen (exemplarisch Frankreich, Großbritannien und den USA) ca. 25-33% der Arbeitsplätze im Dienstleistungsbereich handelbar sind. In der EU sind allein zwischen 2000 und 2007 die exportabhängigen Arbeitsplätze bei den Dienstleistungen um ca. 35% angestiegen, in der verarbeitenden Industrie hingegen nur um 7% (Sousa et al., 2012).

¹⁷ Für weitere Details siehe Deutsch et al. (2006).

¹⁸ <https://www.gov.uk/government/speeches/eu-speech-at-bloomberg>

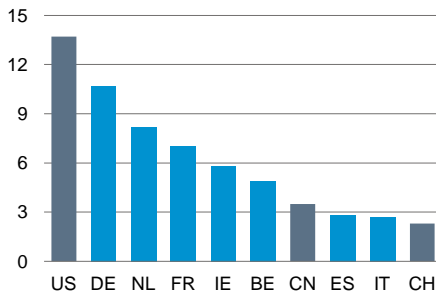


Der EU-Binnenmarkt nach 20 Jahren

UK: Die 10 wichtigsten Exportpartner

23

In % der gesamten Exporte

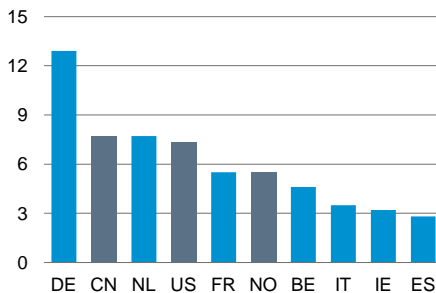


Quelle: Office for National Statistics

UK: Die 10 wichtigsten Importpartner

24

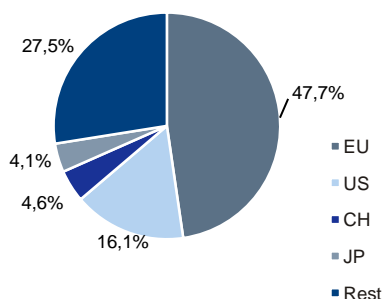
In % der gesamten Importe



Quelle: Office for National Statistics

FDI-Bestände in UK nach Herkunft (2011)

25



Quelle: Office for National Statistics, UK Parliament

pen Informationen über die praktischen Auswirkungen der EU auf die britische Wirtschaft und Gesellschaft zu erhalten.¹⁹ Insgesamt werden 32 Politikbereiche beleuchtet, aber als dem zentralen Element der Wirtschaftsarchitektur der EU kommt dem Binnenmarkt bei der Bewertung natürlich besonderes Gewicht zu.

Selbst unter den EU-Befürwortern ist unumstritten, dass es Länder gibt, für die der Binnenmarkt mit größeren Vorteilen verbunden ist. Die Entwicklung der britischen Wirtschaft ist weniger abhängig vom Handel mit der EU als etwa die der Benelux-Staaten. Das zeigt auch eine Studie des HM Treasury (2005), der zufolge die EU-Mitgliedschaft zu einem durchschnittlichen Anstieg von 38% im Handel mit anderen EU-Ländern führte, im Fall von Großbritannien aber lediglich zu einem Anstieg um 7%. Dies reflektiert nicht zuletzt die bereits zuvor geringer ausgeprägte Handelsverflechtung mit anderen EU-Ländern. Trotzdem ist Europa der wichtigste Absatzmarkt für britische Güter und Dienstleistungen und ein vorteilhaftes Arrangement daher im eigenen Interesse. Jeweils ca. 50% der Exporte und Importe gehen in bzw. kommen aus der EU und sieben der zehn wichtigsten Export- und Importpartner stammen aus dem Binnenmarkt.

Die Antwort auf die Frage, ob der Binnenmarkt die beste Lösung für London ist, besteht aus drei Teilaspekten: Erstens, welchen Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung Großbritanniens hatte die europäische Integration bisher? Zweitens, welche Verbesserungsmöglichkeiten und ungenutzten Potenziale gibt es im bestehenden Rahmen noch? Und drittens, was wäre die Alternative?

Hat der Binnenmarkt Vorteile für UK?

Großbritannien ist das wichtigste europäische Zielland für ausländische Direktinvestitionen. Etwa die Hälfte davon stammt aus der EU, aber auch aus den USA fließen viele Investitionen ins Land. Außerdem war Großbritannien im Zeitraum von 1980 bis heute der größte europäische Empfänger für Direktinvestitionen aus Japan, vor allem von Firmen aus der Automobil-, Maschinenbau und Elektroindustrie. Dafür gibt es eine ganze Reihe von Gründen – u.a. die relativ gut ausgebildete englischsprachige Bevölkerung, die Präsenz von Zulieferunternehmen und ein relativ großer lokaler Markt. Eine wesentliche Rolle spielt aber auch der Zugang zum Europäischen Binnenmarkt. In ihrem Beitrag zur „Balance of Competences Review“ stellte die japanische Regierung fest:

„More than 1,300 Japanese companies have invested in the UK, as part of the Single Market of the EU, and have created 130,000 jobs, more than anywhere else in Europe. This fact demonstrates that the advantage of the UK as a gateway to the European market has attracted Japanese investment. The Government of Japan expects the UK to maintain this favourable role.“²⁰

Bei einem EU-Austritt könnte der Binnenmarktzugang über eine andere Konstruktion aufrechterhalten werden, z.B. über einen Beitritt zur EFTA und dem EWR (die „Norwegische Lösung“) oder über bilateral ausgehandelte Verträge mit der EU (die „Schweizer Lösung“). Allerdings haben sowohl Premierminister Cameron als auch das House of Commons diese Optionen ausgeschlossen, da Großbritannien in diesem Fall kein direktes Mitspracherecht bei der Weiterentwicklung des Binnenmarktes mehr haben würde.²¹ Daher können diese Optionen eigentlich keine Vorteile bieten und es erscheint ohnehin unrealistisch, dass sich die anderen Staaten darauf einlassen würden.

Ein Arrangement, bei dem das Vereinigte Königreich dem Binnenmarkt de facto nicht mehr angehören würde, wäre voraussichtlich noch ungünstiger. Die wahrscheinlichsten Folgen wären ein Rückgang der ausländischen Direktinvestitio-

¹⁹ <https://www.gov.uk/review-of-the-balance-of-competences>

²⁰ http://www.uk.emb-japan.go.jp/en/japanUK/governmental/130711_UKEU.html

²¹ Siehe Diskussion in House of Commons (2013).



Der EU-Binnenmarkt nach 20 Jahren

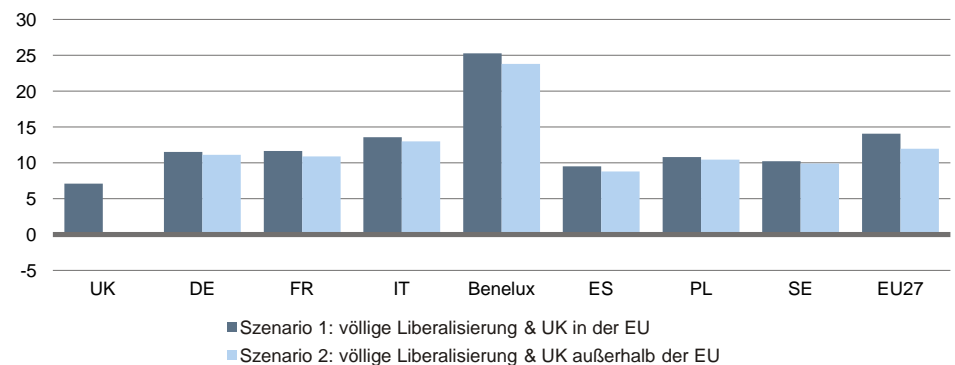
nen, Produktionsverlagerungen und ein Absatzrückgang britischer Firmen in der EU. Die exportorientierten Unternehmen geben daher auch mehrheitlich an, vom Binnenmarkt wirtschaftlich zu profitieren (HMS, 2012). „Brexit“-Befürworter argumentieren, dass ein Austritt aus der EU das Land im Gegenzug von einem Korsett einschränkender Regelungen befreien und international wettbewerbsfähiger machen könne. Selbst wenn man dieser Logik folgt, erscheint es jedoch unrealistisch, dass daraus ein positiver Nettoeffekt resultieren würde.

Das Department of Business Innovation and Skills hat die Auswirkungen von zwei illustrativen Szenarien simuliert (BIS, 2011). Im Szenario 1 würden alle noch vorhandenen tarifären und nichttarifären Handelshemmnisse im Binnenmarkt beseitigt werden. Die Abschaffung jeglicher Hemmnisse ist zwar illusorisch, aber interessant ist dieses Szenario als Grenzfall des maximal noch zu verwirklichenden Potenzials. Szenario 2 entspricht ebenfalls einer vollständigen Liberalisierung innerhalb der EU, allerdings ohne Großbritannien, das lediglich den Status Quo aufrechterhalten würde. Demnach hätte eine vollständige Binnenmarktliberalisierung für Großbritannien noch ein Wachstumspotenzial von ca. 7% des BIP, während es außerhalb der EU und ohne weitere Liberalisierung praktisch stagnieren würde (Wachstumseffekt von -0,3%). Einige weitere Aspekte der Studie sind ebenfalls interessant: 1. Länder mit hoher Intra-EU-Handelsintensität, allen voran die Benelux-Staaten, könnten durch die Vertiefung des Binnenmarktes noch hohe Zugewinne erzielen. 2. Die direkten negativen Effekte eines Austritts Großbritanniens wären für die meisten anderen Länder sehr gering. 3. Eine tiefere Handelsintegration mit einer andern Gruppe von Ländern, z.B. den Mitgliedern der Northern American Free Trade Association (NAFTA), wäre für Großbritannien keine bessere Alternative.

Zusätzliches Wachstumspotenzial bei Beseitigung aller Handelshemmnisse im Binnenmarkt

26

In % des Bruttonationaleinkommens



Quelle: BIS (2011)

Auch wenn die unmittelbaren Vorteile des EU-Binnenmarktes für das Vereinigte Königreich geringer ausfallen als für die meisten kontinentaleuropäischen Mitglieder, scheint es aus ökonomischer Sicht doch die sinnvollste Option zu sein. Die „Balance of Competences Review“ kommt daher zu dem Ergebnis:

[...] Integration has brought to the EU, and hence to the UK, in most if not all observers' opinions, appreciable economic benefits. It has also spread the UK's liberal model of policy-making more widely across the EU. But it has brought with it constraints on policy-making of varying kinds, and a regulatory framework which some find difficult to operate within or find burdensome, even if the obligations are not necessarily any greater than would have been imposed nationally. Is that trade-off, between cost and benefit, between economics and politics, of overall benefit to the UK? ... Most observers, and indeed most of the evidence received for this report, answer positively. They do so, not without qualifications



or reservations, but with a focus on the economic benefits already achieved... and on those potentially available in the future.

Braucht die EU Großbritannien?

Großbritannien stellt ca. 12% der Bevölkerung und knapp 15% des BIP in der EU. Nicht zuletzt aufgrund der relativ günstigen demografischen Prognose, vor allem im Vergleich zu Deutschland und einigen osteuropäischen Ländern, wird seine wirtschaftliche Bedeutung in Europa auf absehbare Zeit nicht abnehmen. Als Absatzmarkt für kontinentaleuropäische Firmen bleibt Großbritannien daher wichtig, und für Unternehmen mit intensiven Handelsverbindungen in das Vereinigte Königreich wäre ein Austritt natürlich nicht von Vorteil.

Wichtig ist Großbritannien aber auch aus anderen Gründen. Viele Aspekte der EU-weiten Deregulierung und der Öffnung nationaler Märkte wurden von Großbritannien angestoßen und maßgeblich mitgestaltet. In der gegenwärtigen Architektur der Europäischen Union, die durch ein Demokratiedefizit und eine relativ schwache Kontrolle von Bürokratie und Verwaltung gekennzeichnet ist, kann ein bisweilen kritischer Blick hilfreich sein, um Fehlentwicklungen zu vermeiden. Als dienstleistungsorientierte Volkswirtschaft dürfte Großbritannien außerdem auch weiterhin zu den Motoren der Liberalisierung in diesen Bereichen zählen, da es davon mit am meisten profitieren würde.

Andererseits zeigten die schwierigen Verhandlungen über den Mehrjährigen Finanzrahmen für 2014-2020, wie schmal der Grat zwischen konstruktiver Kritik und Blockadehaltung ist. Sollte Großbritannien darauf bestehen, analog zur Gemeinsamen Agrarpolitik auch in anderen Bereichen Sonderregelungen anzuwenden, würde der ökonomische Nutzen einer britischen EU-Mitgliedschaft für die anderen Länder schnell gegen Null gehen. Auch ein Arrangement, in dem UK zwar nicht mehr der EU angehörte, aber trotzdem alle Mitspracherechte behielte, hätte für die anderen EU-Länder keinerlei Vorteile und ist daher keine realistische Option.

Fazit

Ist der Europäische Binnenmarkt eine Erfolgsgeschichte? 20 Jahre nach seiner Etablierung kann man dies bejahen, wenn auch nicht ohne Einschränkungen.

Die hohen und zum Teil wohl zu optimistischen Erwartungen wurden nicht alle erfüllt. Trotzdem führte der Binnenmarkt in den meisten Industriezweigen zu mehr Wettbewerb, höheren Exporten und einer größeren Attraktivität für ausländische Direktinvestitionen. Insgesamt lassen sich positive Wachstumseffekte konstatieren, wenn auch nicht in der Größenordnung, die der Cecchini-Report vorhergesagt hatte. Auch wenn sich die konkreten Auswirkungen aufgrund unterschiedlicher Wirtschafts- und Handelsstrukturen zwischen den Ländern unterscheiden, ist der Binnenmarkt ein für alle Mitglieder vorteilhaftes Konstrukt.

Die bisherigen Erfahrungen zeigen, dass die Entwicklung des Binnenmarktes noch längst nicht abgeschlossen ist. Bei der Güter- und Personenfreizügigkeit und den handelbaren Dienstleistungen ist jeweils noch einiges an Potenzial vorhanden. Es hat sich jedoch auch gezeigt, dass der Übergang von nationalen Märkten hin zu einem grenzüberschreitenden Wirtschaftsraum nicht von heute auf morgen gelingen kann. Firmen ändern funktionierende Exportnetzwerke nur langsam, Investitionen und Reorganisationen von Produktionsprozessen machen nur im Rahmen einer langfristig angelegten Strategie Sinn und noch immer besitzen viele Arbeitnehmer nicht die nötigen Qualifikationen und Sprachkenntnisse, um große Vorteile aus der europaweiten Personenfreizügigkeit ziehen zu können. Diese Entwicklungen brauchen vor allem eines: Zeit.



Angesichts der zurückgehenden globalen Bedeutung der EU, vor allem im Vergleich zu China und anderen Schwellenländern, ist die Weiterentwicklung des Binnenmarktes ein wichtiger Faktor für die globale Wettbewerbsfähigkeit der EU. Die demografische Entwicklung wird nicht nur dafür sorgen, dass der Anteil Europas an der Weltbevölkerung weiter sinkt, sondern auch in vielen Bereichen zu einem Mangel an qualifizierten Arbeitskräften führen. Daher ist vor allem die Erhöhung der Mobilität von Arbeitnehmern innerhalb der EU ein wichtiges Ziel. Wenn Europa seinen Wohlstand und seinen Einfluss in der Welt aufrechterhalten will, wird dies nur über die Bündelung von Kräften und einen gut funktionierenden gemeinsamen Wirtschaftsraum gelingen können.

Stefan Vetter (+49 69 910-21261, stefan.vetter@db.com)
Theresa Eich

Bibliographie

- Allen & Overy (2013). Global Trends in Antitrust 2013.
- Badinger, H. (2007). Has the EU's Single Market Programme fostered competition? Testing for a decrease in markup ratios in EU industries. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 69 (4), S. 497-519.
- Badinger, H. und F. Breuss (2006). Country size and the gains from trade bloc enlargement: an empirical assessment for the European Community. *Review of International Economics*.
- Baldwin, R. (1989). On the Growth Effects of 1992. NBER Working Paper 3119.
- BIS, Department for Business, Innovation and Skills (2011). The economic consequences for the UK and the EU of completing the Single Market. BIS Economics Paper No. 11.
- Boltho, A. und B. Eichengreen (2008). The Economic Impact of European Integration. CEPR Discussion Paper 6820.
- Cecchini, P., M. Catinat und A. Jacquemin (1988). The European Challenge 1992: The benefits of a Single Market.
- Copenhagen Economics (2012). Delivering a stronger Single Market.
- Deutsch, K. G., B. Frank und M. Gornig (2006). The EU Services Directive: Nightmare or Opportunity? Implications for Transatlantic Business. AICGS Policy Report.
- Egger, P. und M. Pfaffermayr (2004). Foreign Direct Investment and European Integration in the 1990s. *The World Economy* 27, S. 99-110.
- Europäische Kommission (1999). White Paper on Modernisation of the Rules Implementing Articles 85 and 86 of the EC Treaty. Brussels, April 28, 1999.
- Europäische Kommission (2006). Measuring administrative costs and reducing administrative burdens in the European Union.
- Europäische Kommission (2011). Towards a better functioning Single Market for services – building on the results of the mutual evaluation process of the Services Directive.
- Europäische Kommission (2012). 20 years of the European Single Market.
- Government of the Netherlands (2013). Testing European legislation for subsidiarity and proportionality – Dutch list of points for action.
- Griffith, R., R. Harrison und H. Simpson (2006). The link between product market reform, innovation and EU macroeconomic performance. *European Economy* No. 243.



Der EU-Binnenmarkt nach 20 Jahren

- Harrison, G., T. Rutherford und D. Tarr (1994). Product Standards, Imperfect Competition, and Completion of the Market in the European Union. World Bank Policy Research Working Paper No. 1293.
- HM Government (2013). Review of the Balance of Competences between the United Kingdom and the European Union.
- HM Treasury (2005). EU Membership and Trade.
- HM Treasury (2006). EU Membership and FDI.
- House of Commons (2013). Foreign Affairs Committee – First Report. The future of the European Union: UK Government policy.
- Ilzkovitz, F., A. Dierx, V. Kovacs und N. Sousa (2007). Steps towards a deeper economic integration: the Internal Market in the 21st century. A contribution to the Single Market Review. European Economy No. 271.
- Kox, H. (2005). Intra-EU differences in regulation-caused administrative burdens for companies. CPB Memorandum.
- Monteagudo, J., A. Rutkowski und D. Lorenzani (2012). The economic impact of the Services Directive: A first assessment following implementation. European Economy No. 456.
- Nerb, G. (1988). The completion of the Internal Market: A survey of European Industry's perception of the likely effects, Research on the "costs of non-Europe", Basic Findings. Volume 3, Brussels, Luxembourg.
- OECD (2012). Economic Surveys: European Union 2012.
- Pacchoili, C. (2011). Is the EU Internal Market suffering from an integration deficit? Estimating the "home-bias effect". CEPS Working Document No. 348.
- Pelkmans, J. und A. Renda (2011). Single eComms market? No such thing... CEPS Policy Brief.
- PwC, London Economics und Ecorys (2011). Public procurement in Europe: Cost and effectiveness.
- Sousa, N., J. M. Rueda-Cantouche, I. Arto und V. Andreoni (2012). Extra-EU Exports and Employment. European Commission, DG Trade Chief Economist Note.
- Straathof, B., G.J. Linders, A. Lejour und J. Möhlmann (2008): The Internal Market and the Dutch economy: Implications for trade and economic growth. CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.

© Copyright 2013. Deutsche Bank AG, DB Research, 60262 Frankfurt am Main, Deutschland. Alle Rechte vorbehalten. Bei Zitaten wird um Quellenangabe „Deutsche Bank Research“ gebeten.

Die vorstehenden Angaben stellen keine Anlage-, Rechts- oder Steuerberatung dar. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung des Verfassers wieder, die nicht notwendigerweise der Meinung der Deutsche Bank AG oder ihrer assoziierten Unternehmen entspricht. Alle Meinungen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Meinungen können von Einschätzungen abweichen, die in anderen von der Deutsche Bank veröffentlichten Dokumenten, einschließlich Research-Veröffentlichungen, vertreten werden. Die vorstehenden Angaben werden nur zu Informationszwecken und ohne vertragliche oder sonstige Verpflichtung zur Verfügung gestellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Angemessenheit der vorstehenden Angaben oder Einschätzungen wird keine Gewähr übernommen.

In Deutschland wird dieser Bericht von Deutsche Bank AG Frankfurt genehmigt und/oder verbreitet, die über eine Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht verfügt. Im Vereinigten Königreich wird dieser Bericht durch Deutsche Bank AG London, Mitglied der London Stock Exchange, genehmigt und/oder verbreitet, die in Bezug auf Anlagegeschäfte im Vereinigten Königreich der Aufsicht der Financial Services Authority unterliegt. In Hongkong wird dieser Bericht durch Deutsche Bank AG, Hong Kong Branch, in Korea durch Deutsche Securities Korea Co. und in Singapur durch Deutsche Bank AG, Singapore Branch, verbreitet. In Japan wird dieser Bericht durch Deutsche Securities Limited, Tokyo Branch, genehmigt und/oder verbreitet. In Australien sollten Privatkunden eine Kopie der betreffenden Produktinformation (Product Disclosure Statement oder PDS) zu jeglichem in diesem Bericht erwähnten Finanzinstrument beziehen und dieses PDS berücksichtigen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen.

Druck: HST Offsetdruck Schadt & Tetzlaff GbR, Dieburg