

20 Jahre Binnenmarkt

Mit der Einheitlichen Europäischen Akte hatte sich die Europäische Gemeinschaft die Verwirklichung des Binnenmarktes als „Raum ohne Binnengrenzen“ bis zum 31. Dezember 1992 zum Ziel gesetzt. Die Vollendung des Binnenmarktes war zwar im EWG-Vertrag von 1957 bereits angelegt, es waren und sind aber auch nach 1993 noch viele Einzelschritte erforderlich, um das Ziel zu erreichen. Darüber, ob das Binnenmarktprojekt tatsächlich zu mehr innergemeinschaftlichem Handel und Wohlstand geführt hat, gibt es unterschiedliche Meinungen.

Renate Ohr, Jörg König

EU-Binnenmarktintegration im Lichte des EU-Integrationsindex

Der europäische Binnenmarkt mit seinen vier Grundfreiheiten ist ein weltweit einzigartiges Projekt regionaler Integrationspolitik. Ein nicht mehr durch Grenzkontrollen oder andere Hemmnisse separierter Gemeinsamer Markt für Waren, Dienstleistungen, Arbeitskräfte und Kapital für eine Gruppe von mittlerweile 27 souveränen Staaten hat grundlegende Voraussetzungen für wachsende Marktverflechtungen in der Europäischen Union geschaffen. Die nahezu vollständige Öffnung der nationalen Märkte gegenüber den Anbietern und Nachfragern der Partnerstaaten ermöglicht einen (freiwilligen) Integrationsprozess durch die individuellen Entscheidungen von Marktteilnehmern, also quasi „von unten“.¹ Damit verbunden war in den 1990er Jahren ein weitreichender Liberalisierungs- und Deregulierungsprozess, vor allem in den zuvor stark geschützten Dienstleistungsbereichen, der den zwischenstaatlichen Wettbewerb in diesen Sektoren deutlich erhöhte und den Integrationsprozess weiter förderte.

Erwartungen an den Binnenmarkt

Es gibt einige, allerdings nicht sehr viele Studien, die sich mit der Schätzung der EU-Binnenmarkteffekte auf das konkrete Ausmaß der Intra-EU-Wirtschaftsbeziehungen sowie auf Wachstum und Beschäftigung in der Gemeinschaft befassen. Der hierzu im Vorfeld von der EU-Kommission in Auftrag gegebene sogenannte Cecchini-

¹ Diese Marktintegration steht im Gegensatz zur politischen oder institutionellen Integration, die ein gemeinsames Eingliedern verschiedener Volkswirtschaften unter zentrale supranationale Institutionen „von oben“ verfolgt. Vgl. W. Mussler, M. E. Streit: Integrationspolitische Strategien in der EU, in: R. Ohr (Hrsg.): Europäische Integration, Stuttgart 1996, S. 265 ff.

Bericht² prognostizierte dabei hohe Wachstums- und Beschäftigungszuwächse, Preisniveausenkungen sowie fiskalische Gewinne durch den Gemeinsamen Markt. Diese positiven Aussichten gründeten sich im Wesentlichen auf den folgenden Erwartungen:

- Sinkende Transaktions- und Informationskosten (unter anderem durch den Wegfall der Grenzkontrollen und das Äquivalenzprinzip der gegenseitigen Anerkennung nationaler Normen und Standards) fördern die wirtschaftliche Verflechtung.
- Die Ressourcenallokation wird hierdurch verbessert.
- Es entstehen weitere Kostenvorteile aus zunehmender Spezialisierung (Skaleneffekte).
- Im öffentlichen Beschaffungswesen wird zunehmend EU-weit ausgeschrieben werden.
- Es ergeben sich generell Effizienzgewinne durch verstärkten Wettbewerb auf den Güter- und Faktormärkten.
- Es ergeben sich Anreize für technischen Fortschritt, Produkt- und Prozessinnovationen.

Zugleich wurde vielfach vermutet, dass die zunehmenden wirtschaftlichen Verflechtungen auch zu zunehmender Konvergenz, etwa in den Pro-Kopf-Einkommen, führen

² Vgl. P. Cecchini: Europa, 92. Der Vorteil des Binnenmarktes, Baden-Baden 1988.

könnten, die die Heterogenität in der Gemeinschaft abzubauen würden.³

Die ersten Ex-post-Studien relativierten zunächst das Ausmaß der Erwartungen. So wurden für eine Studie der EU-Kommission wenige Jahre nach Einführung des Binnenmarktes unter anderem 13 500 Unternehmen befragt,⁴ woraus sich folgende erste Bewertungen des Binnenmarktes ergaben:

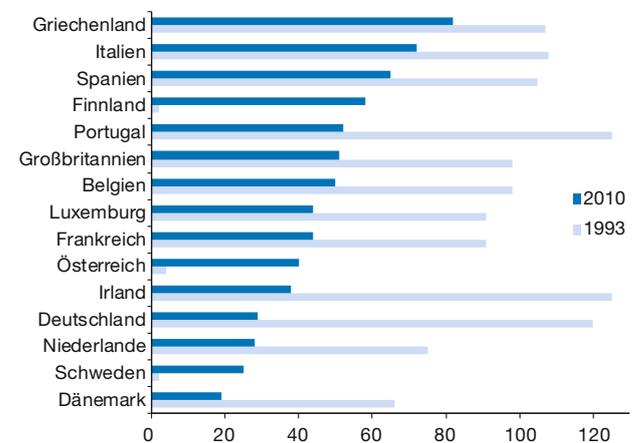
- Es gab keinen „Befreiungsschlag“ durch die gegenseitige Anerkennung von Normen und Standards.
- Es waren kaum Skaleneffekte nachweisbar.
- Im öffentlichen Beschaffungswesen ergaben sich kaum Veränderungen in der grenzüberschreitenden Auftragsvergabe.
- Es wurde kaum verstärkter Wettbewerb von den Unternehmen gemeldet.
- Allein im Finanzdienstleistungsbereich gab es entscheidende Veränderungen sowie im Bereich der früheren Staatsmonopole (Telekommunikation, Verkehr, Energieversorgung usw.).
- Die erhoffte „Kettenreaktion“ von Wachstumsimpulsen durch den Abbau von Handelshemmnissen war nicht zustande gekommen. Vermutlich waren vor allem im Warenhandel die Expansionsmöglichkeiten innerhalb der EG-12 durch den zuvor schon sehr intensiven Handel ausgereizt.

Unvollkommenheiten des Binnenmarktes

In einer jüngeren Befragung,⁵ die den durch die Osterweiterung der EU nun deutlich vergrößerten Binnenmarkt einbezieht, werden die Wettbewerbseffekte mittlerweile höher eingeschätzt, doch werden auch noch bestehen-

- 3 Vgl. C. Molitor: Zur Frage der realwirtschaftlichen Konvergenz in der Europäischen Union, in: Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, 46. Jg. (1997), H. 3, S. 324 ff. Dabei sind allerdings auch divergente Entwicklungen nicht immer ausgeschlossen. Vgl. R. Ohr: Wirtschaftliche Konvergenz und Divergenz: Theoretische Konzepte, in: R. Caesar, K. Lammers, H. Scharrer (Hrsg.): Konvergenz und Divergenz in der Europäischen Union – Empirische Befunde und wirtschaftspolitische Implikationen, Baden-Baden 2003, S. 11 ff.
- 4 Vgl. EU-Kommission: Der Binnenmarkt und das Europa von morgen. Single Market Review. Vorgelegt von M. Monti, Luxemburg 1997. Einen kritischen Überblick zu dieser und weiteren Studien gibt P. Ziltener: Hat der EU-Binnenmarkt Wachstum und Beschäftigung gebracht?, in: WSI-Mitteilungen, Nr. 4/2003, S. 221 ff.
- 5 Vgl. EOS Gallup Europa: Der Binnenmarkt, Meinungen und Erfahrungen der Unternehmen aus den EU-15, Flash Eurobarometer 180, 2006.

Abbildung 1
Vertragsverletzungsverfahren (Mahnschreiben) der Europäischen Kommission



Anmerkung: Die Werte von Österreich, Finnland und Schweden beziehen sich auf die Jahre 1995 und 2010.

Quelle: Europäische Kommission (1996 und 2011): Annual Report on Monitoring the Application of EU Law, Annex II, Tabelle 2.1.

de Unvollkommenheiten des Binnenmarktes kritisiert,⁶ die unter anderem durch eine weitere Harmonisierung der Regelungsverfahren und durch weitere Liberalisierungen bei der öffentlichen Auftragsvergabe reduziert werden könnten. Zudem zeigen sich Unterschiede zwischen den De-jure-Vereinbarungen und der De-facto-Umsetzung beschlossener Maßnahmen. Auch zur Realisierung der Marktintegration sind schließlich gewisse institutionelle Regelungen notwendig, um den freien Wettbewerb, aber auch hinreichenden Verbraucher- und Gesundheitsschutz im Binnenmarkt zu gewährleisten.⁷ Die einzelnen EU-Länder setzen die vereinbarten gemeinsamen institutionellen Rahmenbedingungen jedoch oft sehr unterschiedlich schnell um.⁸

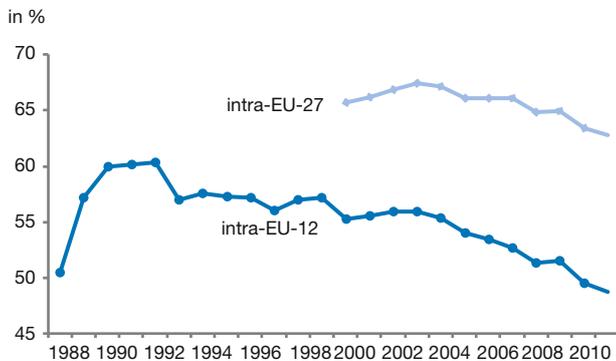
Ein Hinweis darauf sind die offiziellen Vertragsverletzungsverfahren der Europäischen Kommission, die sich zum größten Teil auf den Binnenmarkt beziehen. Abbildung 1 zeigt die Zahl der im Zuge der Vertragsverletzungsverfahren als ersten Schritt versendeten Mahnschreiben. Ein erfreuliches Ergebnis ist der deutliche Rückgang der Vertragsverletzungsverfahren gegenüber 1993, anderer-

6 Vgl. hierzu auch z.B. F. Ilzkovitz u.a.: Steps Toward a Deeper Economic Integration: The Internal Market in the 21st Century. A Contribution to the Single Market Review, EU-Kommission, Economic Papers, Nr. 271, 2007.

7 So mussten etwa 2011 allein 131 neue Richtlinien umgesetzt werden, vgl. Europäische Kommission: 29. Jahresbericht über die Kontrolle der Anwendung des EU-Rechts, Brüssel 2012, S. 3.

8 Vgl. hierzu auch B. Busch: Der EU-Binnenmarkt. Anspruch und Wirklichkeit, Institut für Wirtschaft, Beiträge zur Ordnungspolitik, Nr. 39, Köln 2009.

Abbildung 2
Anteil des Intra-EU-Warenhandels am
Gesamtwarenhandel



Quelle: Eurostat (28.11.2012).

seits werden auch nach fast 20 Jahren Binnenmarkt noch viele Richtlinien de facto nicht richtig umgesetzt. Diese mangelnde Integrationsbereitschaft ist dabei zwischen den Mitgliedern sehr unterschiedlich ausgeprägt, wie die Zahl der Mahnschreiben etwa an Griechenland, Italien, Portugal, Spanien im Vergleich zu Dänemark, Schweden, Niederlande oder Deutschland zeigt.

Insgesamt belegen die jüngeren Studien jedoch wieder deutlich positivere Binnenmarkteffekte,⁹ was vermutlich auch der Osterweiterung der EU zuzuschreiben ist. So ist das Potential für weitere Handelsverflechtungen innerhalb der EU-27 größer als zwischen den Ländern der EU-12, die zum Zeitpunkt der Vollendung des Binnenmarktes ihr gegenseitiges Handelspotential wohl schon weitgehend ausgeschöpft hatten.

Messung der Binnenmarktintegration

Allerdings zeigt sich beim Intra-EU-12-Handel das Phänomen, dass die Integration von Mitte der 1980er Jahre bis 1992 stetig zugenommen hat, ab 1993 – nach einem temporären Einbruch – aber eher stagnierte, bzw. sich sogar trendmäßig zurückentwickelte, wie Abbildung 2 verdeutlicht. Auch für die EU-27 gilt, dass die Handelsintegration schon vor dem faktischen Beitritt zur EU deutlich angestiegen ist, sich danach aber ebenfalls wieder abschwächt, allerdings nicht ganz so stark wie zwischen den EU-12-Ländern. Das Wissen um die künftige Teilnahme am Binnenmarkt bewirkt also schon im Vorfeld die erwarteten Handelszuwächse. Ansonsten wirkt sich der allgemeine Prozess der Globalisierung aus: Weltweit sind Zölle und andere Handelshemmnisse gravierend gesun-

⁹ Vgl. z.B. A. Boltho, B. Eichengreen: The Economic Impact of European Integration, CEPR Discussion Paper, Nr. 6820, 2008.

Die Autoren des Zeitgesprächs



Prof. Dr. Renate Ohr ist Inhaberin des Lehrstuhls für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Wirtschaftspolitik, an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Göttingen.



Jörg König, Dipl.-Volkswirt, ist wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Göttingen.



Prof. Dr. Volker Nitsch lehrt Volkswirtschaftslehre und ist Leiter des Fachgebiets Internationale Wirtschaft an der Technischen Universität Darmstadt.



Prof. Dr. Jörn Axel Kämmerer ist Inhaber des Lehrstuhls für Öffentliches Recht I, Öffentliches Recht, Völker- und Europarecht, an der Bucerius Law School in Hamburg.

ken, so dass der Europäische Binnenmarkt im Warenhandel zunehmend weniger einzigartige Vorteile aufweist. Da zugleich die sich stark öffnenden und wachsenden Volkswirtschaften zumeist außerhalb der EU liegen, ist es nicht verwunderlich, dass der Extra-EU-Warenhandel mittlerweile, trotz Binnenmarkt, stärker expandiert als der Intra-EU-Warenhandel.

EU-Integrationsindex

Der Europäische Binnenmarkt umfasst jedoch letztlich mehr als den Warenhandel. Zur Erfassung der gesamten Binnenmarktintegration müssen daher die anderen Grundfreiheiten miteinbezogen werden. Generell ist aber festzustellen, dass der Begriff der „wirtschaftlichen Integration“ in wissenschaftlichen Beiträgen und politischen Debatten zwar breit Verwendung findet, eine einheitliche Definition oder Abgrenzung jedoch nicht existiert. Hierdurch sind Integrationschritte oder -prozesse kaum quantifizierbar. Vor diesem Hintergrund wurde von König/Ohr ein Integrationsindex entwickelt, der den Integrationsgrad der einzelnen Mitgliedstaaten mit den übrigen EU-Partnern bestimmen und auch seine Veränderung im Zeitverlauf abbilden kann.¹⁰ Der Gesamtindex beinhaltet verschiedene Subindizes, die die vielfältigen Integrationsbeziehungen auf unterschiedlichen Märkten und im Hinblick auf unterschiedliche ökonomische Zielgrößen abbilden, darunter auch zwei Subindizes, die sich speziell auf die Binnenmarktintegration beziehen.

Tabelle 1 zeigt einen Subindex¹¹ für die Intra-EU-Binnenmarktverflechtungen (Waren, Dienstleistungen, Direktinvestitionen, Arbeitskräfte) der EU-15-Länder in Relation zu ihren jeweiligen weltweiten außenwirtschaftlichen Verflechtungen.¹² Analog zum Warenhandel ist auch für den Binnenmarkt insgesamt festzustellen, dass bei allen EU-Mitgliedern die Intra-EU-Verflechtungen in den letzten Jahren relativ zu den Extra-EU-Verflechtungen abnehmen und dass darüber hinaus eine sehr große und nach wie vor unveränderte Spannbreite im Integrationsgrad zwischen den EU-15-Ländern besteht.

10 Zur Abgrenzung der einzelnen Indikatoren, sowie zu ihrer Normierung und Gewichtung vgl. J. König, R. Ohr: Homogeneous groups within a heterogeneous community: evidence from an index measuring European economic integration, cege-Diskussionspapier, Nr. 138, Göttingen 2012; und J. König, R. Ohr: Messung ökonomischer Integration in der Europäischen Union – Entwicklung eines EU-Integrationsindex, cege-Diskussionspapier, Nr. 135, Göttingen 2012, siehe auch www.eu-index.org.

11 Die Indexwerte können zwischen 0 und 100 liegen.

12 Aufgrund der Datenlage konnte der Index vorerst nur von 1999 bis 2010 und nur für die EU-15 berechnet werden. Da Luxemburg bei vielen Indikatoren extreme Messwerte aufweist, wurde zudem dieses Land von der Indexberechnung herausgenommen. Vgl. J. König, R. Ohr: Messung ökonomischer Integration ..., a.a.O., S. 16.

Tabelle 1
Intra-EU-Verflechtungen in Relation zu den gesamten außenwirtschaftlichen Verflechtungen

1999			2010		
Rang	Land	Index-Punkte	Rang	Land	Index-Punkte
1	Belgien	72,61	1	Belgien	65,79
2	Irland	71,05	2	Portugal	54,28
3	Portugal	60,88	3	Schweden	52,92
4	Niederlande	59,92	4	Niederlande	51,94
5	Spanien	57,37	5	Frankreich	51,15
6	Schweden	56,78	6	Irland	48,20
7	Frankreich	53,52	7	Dänemark	48,19
8	Dänemark	53,05	8	Spanien	48,16
9	Österreich	51,37	9	Österreich	48,04
10	Finnland	49,72	10	Deutschland	44,60
11	Deutschland	49,09	11	Finnland	43,78
12	Großbritannien	47,10	12	Italien	39,14
13	Italien	45,12	13	Großbritannien	38,81
14	Griechenland	41,59	14	Griechenland	32,29

Quelle: J. König, R. Ohr: Homogeneous groups within a heterogeneous community: evidence from an index measuring European economic integration, cege-Diskussionspapier, Nr. 138, Göttingen 2012; J. König, R. Ohr: Messung ökonomischer Integration in der Europäischen Union – Entwicklung eines EU-Integrationsindex, cege-Diskussionspapier, Nr. 135, Göttingen 2012; eigene Berechnungen.

Die relative Bedeutung der Intra-EU-Verflechtungen im Vergleich zu den Extra-EU-Verflechtungen sagt jedoch noch wenig über die ökonomische Bedeutung der EU-Binnenmarktintegration für die einzelnen Volkswirtschaften aus. Ein relativ geschlossenes Land mit insgesamt geringen außenwirtschaftlichen Beziehungen, welche aber vorrangig mit der EU stattfinden, würde hier eine relativ hohe Integration aufweisen. Trotzdem sind diese EU-Verflechtungen im Gesamtbild der wirtschaftlichen Einflussgrößen des Landes jedoch nur relativ unbedeutend. Die ökonomische Relevanz der Wirtschaftsbeziehungen mit den EU-Partnern für eine Volkswirtschaft wird daher eher durch die Intra-EU-Verflechtungen in Relation zum BIP¹³ (EU-Offenheitsgrad) gemessen. Tabelle 2 zeigt die Resultate dieses Indexes.

Hinsichtlich der EU-Offenheit ist die Heterogenität innerhalb der EU-15 noch größer, und sie hat in den letzten Jahren sogar weiter zugenommen. Mit der Ausnahme Griechenlands hat sich jedoch die Bedeutung der EU-Binnenmarktverflechtungen für die eigene Volkswirt-

13 Bei den Arbeitskräfteverflechtungen in Relation zur Gesamtzahl der inländischen Erwerbstätigen.

Tabelle 2
Intra-EU-Verflechtungen der EU-Mitgliedsländer in
Relation zum jeweiligen BIP

1999			2010		
Rang	Land	Index-Punkte	Rang	Land	Index-Punkte
1	Belgien	64,65	1	Belgien	81,66
2	Irland	51,31	2	Irland	60,75
3	Niederlande	36,44	3	Niederlande	44,33
4	Schweden	24,73	4	Schweden	33,71
5	Österreich	22,21	5	Österreich	32,45
6	Deutschland	22,14	6	Dänemark	28,52
7	Frankreich	21,26	7	Deutschland	26,91
8	Dänemark	19,64	8	Frankreich	24,15
9	Großbritannien	17,79	9	Spanien	22,23
10	Portugal	16,91	10	Großbritannien	21,89
11	Finnland	15,16	11	Portugal	21,52
12	Spanien	15,08	12	Finnland	20,65
13	Italien	10,02	13	Italien	11,55
14	Griechenland	9,20	14	Griechenland	7,97

Quelle: J. König, R. Ohr: Homogeneous groups within a heterogeneous community: evidence from an index measuring European economic integration, cege-Diskussionspapier, Nr. 138, Göttingen 2012; J. König, R. Ohr: Messung ökonomischer Integration in der Europäischen Union – Entwicklung eines EU-Integrationsindexes, cege-Diskussionspapier, Nr. 135, Göttingen 2012; eigene Berechnungen.

schaft in allen Mitgliedsländern erhöht, zum Teil sogar sehr deutlich. Am unteren Rand bzw. im unteren Bereich finden sich 1999 und auch 2010 aber weitgehend dieselben Länder, insbesondere Griechenland, Italien, Portugal oder Spanien. Obwohl der Gemeinsame Markt schon 20 Jahre besteht, zeigt sich somit nach wie vor eine recht unterschiedliche Integrationsbereitschaft oder -fähigkeit der EU-Mitglieder. Dabei ist ein deutliches Nord-Süd-Gefälle bzw. eine Diskrepanz in der EU-Integration zwischen den meisten Gründungsmitgliedern der EWG (außer Italien) einerseits und den derzeitigen Euro-Krisenstaaten (mit Italien) andererseits festzustellen. Diese Diskrepanz war zudem bereits 1999 deutlich sichtbar.

Braucht der Binnenmarkt den Euro?

Die Einführung der europäischen Währungsunion wurde vielfach mit dem Argument gestützt, erst durch die gemeinsame Währung könne der Binnenmarkt vollkommen werden. Die Vorteile einer Währungsunion werden in der Senkung von Transaktionskosten gesehen, im Wegfall von Wechselkursrisiken und den damit reduzierten Risikoprämien sowie in der Ausschaltung spekulativer Falschbewertungen – all dies könnten schließlich Han-

delshemmnisse sein, die die Binnenmarktintegration behindern.

Die aufgrund des Wegfalls von Transaktionskosten prognostizierten Handelszuwächse sind allerdings nicht in der erwarteten Höhe eingetreten.¹⁴ Zwar hat der Handel zwischen den Europartnern zugenommen, doch ist der Handel mit Nicht-Europartnern – wie oben beschrieben – deutlich stärker gewachsen. Die Existenz einer gemeinsamen Währung ist für den Handel und die ausländischen Direktinvestitionen also anscheinend nicht so entscheidend, sondern die Existenz zahlungskräftiger, wachstumsstarker Geschäftspartner – und diese befinden sich vor allem außerhalb der Eurozone, in Asien, aber auch in Osteuropa. Somit sind für die Ausnutzung der Vorteile des Binnenmarktes Stabilität und Wachstum bei den Binnenmarktpartnern wichtiger als eine einheitliche Währung.

Weiterhin ist der Binnenmarkt schon einige Jahre vor dem Euro entstanden. Er funktionierte auch schon vor der Währungsunion gut, und er umfasst auch heute noch viele EU-Länder, die nicht zum Euroraum gehören, wie Großbritannien, Schweden, Dänemark, Polen, Ungarn usw. Diese Länder sind genauso in den Binnenmarkt integriert und profitieren davon wie die Euroländer. So haben sich z.B. im oben dargestellten Integrationsindex die Rangpositionen der Nicht-Euro-Länder Schweden und Dänemark in den beiden Binnenmarktindizes im Jahr 2010 gegenüber 1999, also seit der Euro-Einführung, sogar verbessert. Großbritanniens Rangposition hat sich leicht verschlechtert, was aber nicht unbedingt auf die Nichtteilnahme an der Währungsunion zurückzuführen ist, sondern auf die generell zurückhaltende Einstellung Großbritanniens gegenüber der EU.

Insgesamt kann festgehalten werden, dass die EU mit ihrem Binnenmarktprojekt ein grundlegend positives Beispiel der Marktintegration gibt, wobei allerdings nicht alle EU-Länder dasselbe Integrationsmaß aufweisen. Zugleich funktioniert das ambitionierte und erfolgreich umgesetzte Binnenmarktprojekt mit allen 27 EU-Mitgliedstaaten unabhängig davon, ob sie zur Eurozone gehören oder nicht. Der Binnenmarkt braucht somit den Euro nicht.

¹⁴ Es gibt eine Vielzahl von Studien zu den Handelseffekten des Euro, beginnend mit A. K. Rose: One Money, one Market: Estimating the Effect of Common Currencies on Trade, in: Economic Policy, 15. Jg. (2000), H. 30, S. 9 ff., der sehr hohe Handelseffekte prognostizierte. Spätere Studien relativieren die Effekte deutlich nach unten, so z.B. R. Baldwin u.a.: Study on the Impact of the Euro on Trade and Foreign Direct Investment, EC Economic Papers, Nr. 321, Brüssel 2008, oder stellen sie sogar in Frage, wie z.B. G. Cafiso: The Euro's Influence Upon Trade – Rose Effect Versus Border Effect, ECB Working Paper Series, Nr. 941, Frankfurt 2008.

Die Probleme in der Eurozone, dieser politischen bzw. institutionellen Integrationsform, beruhen dagegen letztlich auf „zu wenig Markt“. Eine gemeinsame Währung für noch sehr heterogene Wirtschaftsräume kann nur funktionieren, wenn eine hohe Flexibilität der Löhne, Preise und Kapitalrenditen vorliegt und/oder eine hohe Mobilität von Arbeitskräften und Kapital, die den Mangel an innergemeinschaftlicher Wechselkursflexibilität ausgleichen.¹⁵

Daher braucht nicht der Binnenmarkt den Euro, sondern ein funktionierender Euro braucht zuvor den Binnenmarkt – d.h., die hinreichende Bereitschaft und die hinreichende Fähigkeit aller Teilnehmerstaaten, sich nachhaltig marktmäßig zu integrieren. Zwar könnte nach der Theorie der Endogenität des optimalen Währungsraums¹⁶ eine gemeinsame Währung über intensiveren Handel, verstärkte

15 Dies besagen schon die traditionellen Theorien des optimalen Währungsraums, vgl. hierzu auch F. Mongelli: What is European Economic and Monetary Union Telling Us About the Properties of Optimum Currency Areas?, in: Journal of Common Market Studies, 43. Jg. (2005), H. 3 S. 607 ff.

16 Vgl. P. De Grauwe, F. Mongelli: Endogeneities of Optimum Currency Areas: What Brings Countries Sharing a Single Currency Closer Together?, ECB Working Paper, Nr. 468, Frankfurt 2005.

Finanzmarktintegration, mehr Flexibilität auf den Arbeitsmärkten und eine stärkere Synchronisation der Konjunkturverläufe die Voraussetzungen für die eigene Funktionalität schaffen, doch ist dies für die Europäische Währungsunion nicht hinreichend nachweisbar.¹⁷ Ist diese Integrationsbereitschaft oder -fähigkeit bei einigen Ländern aber nicht genügend vorhanden, so besteht die Gefahr, dass die Währungsintegration letztlich scheitert.

Der EU-Integrationsindex belegt diese Problematik, da es vor allem die derzeitigen Krisenländer in der Eurozone sind, die auch eine deutlich geringere Integrationsbereitschaft oder -fähigkeit bezüglich der Binnenmarktintegration zeigen. Und es sind auch diese Länder, die vergleichsweise viele Vertragsverletzungsverfahren aufweisen. Eine weitere Stärkung des EU-Binnenmarktes sollte daher vordringliches Ziel der Politik sein, aber nicht eine Rettung des Euro für alle – „koste es, was es wolle“.

17 Vgl. hierzu R. Ohr: Erfolgsbilanz Europäische Währungsunion: Hatten die Maastricht-Kritiker Unrecht?, in: B. Knoll, H. Pitlik (Hrsg.): Entwicklung und Perspektiven der Europäischen Union, Baden-Baden 2009, S. 24.

Volker Nitsch

20 Jahre Europäischer Binnenmarkt: Auswirkungen auf den Handel

Die europäische Nachkriegszeit ist gekennzeichnet durch eine Abfolge von Integrationsschritten, mit denen die Mitgliedsländer der Europäischen Union nach und nach auf bedeutende Teile ihrer nationalen Souveränität verzichteten. Zwar lässt sich grundsätzlich argumentieren, dass die Vorteile des „Zusammenwachsens“ wohl – unter dem Strich – eindeutig überwiegen dürften, schließlich sind nicht nur viele Regelungen unverändert in Kraft, sondern die Integration wurde sogar über Jahrzehnte hinweg weiter vorangetrieben. Dennoch wäre aus wirtschaftspolitischer Sicht eine belastbare Analyse der Auswirkungen einzelner Integrationsschritte, die dann auch möglichst eine konkrete Kosten-Nutzen-Bewertung von verschiedenen Vorschlägen erlaubt, wünschenswert.

Empirisch wird eine solche Quantifizierung allerdings durch zumindest zwei Aspekte erheblich erschwert:

- Erstens erstrecken sich die Integrationsbestrebungen in Europa auf viele Politikbereiche. Da zudem einige Maßnahmen in engem zeitlichen Abstand implementiert wurden, ist eine isolierte Betrachtung der jewei-

ligen Effekte nur schwer möglich. Berger und Nitsch¹ veranschaulichen diesen Punkt für Schätzungen der Handelseffekte der Europäischen Währungsunion (vgl. Abbildung 1). Während eine Reihe von empirischen Ergebnissen suggeriert, dass sich die Handelsbeziehungen zwischen den Mitgliedsländern nach der Einführung einer gemeinsamen Währung, des Euro, spürbar intensiviert haben, zeigen Berger und Nitsch,² dass der Handel bereits vor der Euro-Einführung kontinuierlich zugenommen hat. Der Wegfall des Währungsrisikos ging deshalb vor allem mit einer Fortsetzung eines zuvor bereits etablierten Integrationstrends einher.

- Daneben wird die Analyse, zweitens, durch die schrittweise geographische Ausweitung der Europäischen Union beeinträchtigt. Angesichts des Anstiegs der Zahl der EU-Mitgliedsländer und der gleichzeitigen

1 H. Berger, V. Nitsch: Zooming Out: The Trade Effect of the Euro in Historical Perspective, in: Journal of International Money and Finance, 27. Jg. (2008), H. 8, S. 1244-1260.

2 Ebenda.