

ÖKONOMISCHER GASTKOMMENTAR

Barrieren für Dienstleistungen

Bei Kapital und Arbeit hinkt der EU-Binnenmarkt dem Vorbild USA noch weit hinterher

Im Jahre 2006 streuten die Preise von Gütern des täglichen Lebens (ohne Mieten) in vier amerikanischen Städten (Chicago, Miami, Los Angeles und New York) um fünf Prozent um den US-Durchschnitt. In vier Städten der Euro-Zone (Amsterdam, Frankfurt, Paris, Wien) waren es sogar nur etwas über vier Prozent. 1997 lagen die Sätze bei drei und sieben Prozent. Was sagt dies aus? Eine geringere Preis-Streuung über einen längeren Zeitraum ist ein guter Indikator für die Entwicklung zu einem Binnenmarkt. Binnengrenzen werden abgebaut, und Entfernungen schrumpfen. Menschen sorgen über größere Entfernungen hinweg als in der Vergangenheit mit ihren Käufen und Verkäufen für eine Annäherung von Preisen. Und die Unternehmen berücksichtigen in ihrer Preisgestaltung heute Konkurrenten aus sehr viel weiter entfernten Standorten als früher. Der wettbewerblich relevante Raum dehnt sich weit über den nationalen Markt hinweg aus.

Der Europäische Binnenmarkt kann sich, wenn es um Güter geht, dabei durchaus mit dem amerikanischen Binnenmarkt messen. Dies zeigen regelmäßige Vergleiche von Marktpreisen bei Gütern und Dienstleistungen in wichtigen Städten seit den siebziger Jahren. Jenseits dieses allgemeinen Befundes gibt es allerdings einige Besonderheiten.

Erstens, es gibt konzentrische Ringe um den EU-Kern der Euro-Zone. Nimmt man Städte aus Altmitgliedstaaten außerhalb der Euro-Zone hinzu (Kopenhagen, London, Stockholm), streuen die Preise sichtbar stärker. Noch ausgeprägter werden die Abweichungen, wenn man Städte aus der Osterweiterung mit einbezieht (Budapest, Warschau). Ein Vergleich dieser neun EU-Städte mit den amerikanischen Städten lässt den Schluss zu, dass Warschau mit seinen Preisen weiter von Rhein und Maas entfernt ist als New York. Hier spielen mehrere Faktoren eine Rolle, etwa Unterschiede im Einkommensniveau, die geringere Mobilität von Menschen, relativ hohe Handelskosten beim Passieren der Ländergrenzen in Richtung Mittel- und Osteuropa und geringere Kapitalverflechtung.

Zweitens, bei Dienstleistungen ist der EU-Binnenmarkt in seinem Integrationsniveau weiter vom Vergleichsmarkt USA entfernt als bei Gütern. Dienstleistungen werden noch nicht so barrierefrei in der EU gehandelt wie Güter. Zudem sind sie häufig an immobile Faktoren wie Boden gebunden. Und schließlich ist Tatsache, dass der Arbeitsmarkt ebenso wie der langfristige Kapitalmarkt in der EU noch lange nicht so integriert ist wie in den USA. Ein ähnliches Defizit gibt es für Güter der öffentlichen Versorgung wie Energie und Verkehr.

Drittens gibt es durchaus Schwankungen und Brüche im Zeitablauf. So sind Preisstreuungen weltweit seit Mitte der neunziger Jahre gestiegen. Zurückgeführt wird dies auf steigende Transportkosten im Zuge von Ölpreisanstiegen. Viertens können staatliche Einflüsse wie die EU-Lagerhaltung bei Nahrungsmitteln Preisausschläge dämpfen und somit ein Integrationsniveau vortäuschen, das nicht durch den Markt, sondern durch den Staat bestimmt wird. Fünftens sind Entfernungen in den USA größer als in Kern-Europa. Ein Vergleich zwischen vergleichbar großen Teilregionen der USA mit der EU wäre daher wünschenswert.

Sechstens und besonders wichtig: Der Welthandel wächst seit Jahren schneller als die Weltproduktion. Güter wie Dienstleistungen, von denen man früher annahm, sie seien nicht handelbar, können heute dank des Abbaus von Handelsschranken und der Innovationen in Logistik und Informationstechnologie gehandelt werden. Preise konvergieren daher nicht nur regional, sondern global. Regionale Integration geht Hand in Hand mit globaler Integration. Man kann sogar weiter gehen: Erst die weltweite Marktöffnung ermöglicht es der regionalen Integration, Durststrecken im politischen Prozess der Integration zu überleben. Die EU steht für diese Sicht heute mehr Pate als früher. Sie kann alten Vorwürfen, sie sei eine Festung, zumindest im Industriegüterbereich mit guten Argumenten entgegentreten und erntet dafür auch Anerkennung von der Welthandelsorganisation. Ende der achtziger Jahre fiel die Kritik an der EU härter aus.

Die Erfolge im Gütermarkt zeigen aber auch auf, wo die USA der EU noch weit voraus sind, bei den Märkten für Arbeit und Kapital. Arbeit ist in der EU relativ immobil geblieben, bei großen Unternehmensübernahmen über Landesgrenzen hinweg fühlt man sich an eine national geprägte Champions League erinnert, Energiemärkte bleiben zersplittert, und die Kosten einer Grundstückstransaktion über EU-Ländergrenzen hinweg sind weitaus höher als die Kosten der gleichen Transaktion über Grenzen amerikanischer Bundesstaaten hinweg.

Wie wichtig diese so genannten realwirtschaftlichen Faktoren sind, zeigen Studien, denen zufolge die monetäre Ebene der Integration, die Einführung des Euros, wenig zum Abbau der Preisstreuung beigetragen hat. Es gab eben schon in den achtziger und spätestens in den neunziger Jahren eine Quasi-Währungsunion im Unionskern mit der DM als Leitwährung, und der Übergang zur endgültigen Währungsunion verlief, was die Preiskonvergenz anlangt, gleitend.

Die EU kann sich daher in diesen Jubiläumstagen mit Fug und Recht "Binnenmarkt" vergleichbar den USA nennen, zunächst allerdings nur bei Gütern, und das nur im EU-Kern. Verglichen mit einem wahren Binnenmarkt für Dienstleistungen, der das Herkunftslandprinzip gegen alle Widerstände hochhalten müsste, oder einem barrierefreien Kapital- und Arbeitsmarkt ist ein integrierter Gütermarkt eine einfache Sache. Man sollte diesen Erfolg deshalb aber nicht klein reden. "Easy things first" wird auch in Zukunft die Regel sein, mit der die EU-Integration fortschreiten muss.