

Langhammer, Rolf J.

Working Paper — Digitized Version

Hat der europäische Integrationsprozeß die Integration der nationalen Märkte gefördert?

Kieler Diskussionsbeiträge, No. 130

Provided in Cooperation with:

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Langhammer, Rolf J. (1987) : Hat der europäische Integrationsprozeß die Integration der nationalen Märkte gefördert?, Kieler Diskussionsbeiträge, No. 130, ISBN 3925357440, Institut für Weltwirtschaft (IfW), Kiel

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/1088>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Hat der europäische Integrationsprozeß die Integration der nationalen Märkte gefördert?

von Rolf J. Langhammer

AUS DEM INHALT

- Wie weit die EG auf dem Weg zum Binnenmarkt vorangekommen ist, läßt sich daran messen, ob die Abweichungen der Preise auf den nationalen Märkten vom EG-Durchschnitt im Zeitablauf abgenommen haben (Trend zum Preisausgleich).
- Preisvergleiche für bestimmte Güter, Dienstleistungen und Produktionsfaktoren (Arbeitsentlohnung) signalisieren einen Trend zum Preisausgleich. Allerdings treten erhebliche Unterschiede auf, je nachdem, um welche Produkte und welchen Mitgliedsstand der Gemeinschaft es sich handelt.
- Das Integrationsniveau ist bei Gütern sichtbar weiter fortgeschritten als bei Dienstleistungen und Löhnen. Dies läßt sich mit dem noch hohen Maß an Zugangsbarrieren auf den nationalen Dienstleistungs- und Arbeitsmärkten erklären. Neben institutionellen Barrieren (berufsständische Monopole, Arbeitsmarktrecht) sind es große Unterschiede in der indirekten Besteuerung (bei Gütern) und direkten Besteuerung (bei Produktionsfaktoren), die die weitere Preisangleichung im EG-Raum hemmen.
- Sehr wichtig für das Integrationsniveau ist der Mitgliedsstand. Jede Erweiterung der EG hat die Gemeinschaft im Integrationsniveau zurückgeworfen. Dies gilt vor allem für die erste Erweiterung der EG im Jahre 1973. Die Kern-EG der Sechs unterscheidet sich im erreichten Integrationsniveau deutlich von der der Zwölf.
- Die Integration zwischen EG-Märkten einerseits und den Märkten anderer OECD-Länder zeigt keinen erkennbaren Trend zum Preisausgleich. Vor allem gemessen an den überseeischen Märkten (Nordamerika, Japan, Australien) unterlag die Außenintegration in den siebziger und achtziger Jahren heftigen Schwankungen. Dies ist zum Teil der Preis für die EG-Binnenintegration (Außenprotektion der EG), aber auch mit die Folge gravierender Unterschiede im Grad der Offenheit der europäischen, amerikanischen und japanischen Märkte gegenüber Weltmarkteinflüssen.

INHALTSVERZEICHNIS

I. Einleitung	3
II. Das "law of one price" als Integrationskriterium	4
III. Empirische Grundlagen und Hypothesen	5
IV. Die Ergebnisse für die Binnenintegration	8
V. Die Ergebnisse der Außenintegration: Keine Preisausgleichstendenz	12
VI. Zusammenfassung und Ausblick	16
Anhang	18
Literaturverzeichnis	20

CIP-Kurztitelaufnahme der Deutschen Bibliothek

Langhammer, Rolf J.:

**Hat der europäische Integrationsprozess die
Integration der nationalen Märkte gefördert? /**

Von Rolf J. Langhammer, Inst. für Weltwirtschaft, Kiel. - Kiel: Inst. für Weltwirtschaft, 1987.

(Kieler Diskussionsbeiträge; 130)

ISBN 3-925357-44-0



Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel

Postfach 43 09, D-2300 Kiel 1

Alle Rechte vorbehalten

Ohne ausdrückliche Genehmigung ist es auch nicht
gestattet, den Band oder Teile daraus

auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen

Printed in Germany

ISSN 0455 - 0420

I. Einleitung

Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) begeht 1987 ihr dreißigjähriges Jubiläum. Fünf Jahre später soll nach dem Willen der Regierungen der Mitgliedsländer der europäische Binnenmarkt vollendet sein.

Beide Termine geben Anlaß zur kritischen Rückschau und zu den Fragen:

- Ist dem Integrationsprozeß, der seit 1968 über die klassischen Stufen Freihandelszone (für die Europäische Gemeinschaft (EG) der Sechs), Zollunion, Gemeinsamer Markt (Arbeitnehmerfreizügigkeit) und verschiedene Ansätze zur Wirtschafts- und Währungsunion verlief, die Integration der nationalen Märkte für Güter, Dienstleistungen und Produktionsfaktoren gefolgt?
- Haben sich die Märkte der EG im Zeitablauf auch stärker in Weltmärkte integrieren können oder ist die Binnenintegration mit der Desintegration der EG vom Weltmarkt "bezahlt" worden?

Antworten auf beide Fragen sind nicht nur wichtig im Hinblick darauf, in welchen Märkten noch Rückstände auf dem Weg zu binnenmarktähnlichen Verhältnissen bestehen und wie der Diskriminierungseffekt klein gehalten werden kann. Auch die Vorbildfunktion der EG für ähnliche Ansätze in Entwicklungsländern darf nicht außer acht gelassen werden. Sie war für Länder Lateinamerikas und Afrikas in der Vergangenheit erheblich und hat jetzt auch die bislang der regionalen Integration eher zurückhaltend gegenüberstehenden asiatischen Entwicklungsländer erfaßt. Mehr Informationen über die tatsächliche Marktintegration im Verlauf des institutionellen Integrationsprozesses in der EG könnte Entwicklungsländern helfen zu erkennen, welche Integrationshemmnisse auf welchen Märkten relativ rasch abgebaut werden und welche sich als langlebig erweisen.

Ob wirtschaftliche Veränderungen während eines Integrationsprozesses integrationsbedingt sind, wird sich nie genau klären lassen, weil die Frage, was ohne Integration geschehen wäre, nicht befriedigend beantwortet werden kann. Somit bleibt als

Hubertus Müller-Groeling und Frank D. Weiss danke ich für wertvolle Hinweise zum Manuskript.

Hilfskonstruktion zumeist lediglich der Vergleich von wirtschaftlicher Entwicklung in der Vorintegrationsphase mit der tatsächlichen Entwicklung bzw. die Verlängerung von Trends aus der Vorintegrationsphase in die Integrationsphase als Referenzsystem.

II. Das "law of one price" als Integrationskriterium

Grundsätzlich lassen sich Ergebnisse regionaler Integration auf zweierlei Weise abbilden, einmal durch eine Aussage darüber, welche Integrationshemmnisse tatsächlich abgebaut wurden bzw. welche noch bestehen blieben ("inventory"-Ansatz), zum anderen durch die Schätzung von Integrationswirkungen (Inzidenz-Ansatz).

Im folgenden wird der zweite Ansatz verwendet. Es wird untersucht, wie sich die Streuung der Preise für bestimmte Güter, Dienstleistungen (1) und Produktionsfaktoren zwischen den einzelnen nationalen Mitgliedermärkten im Zeitablauf verändert hat. Idealerweise sollte in einem völlig integrierten Markt das "law of one price" gelten, wenn man von den Problemen der Produktheterogenität, den Kosten der Raumüberwindung (2) und unterschiedlichen Konsumentenpräferenzen einmal absieht, die nur bei präziser Güterabgrenzung beseitigt werden können. Zumindest sollte mit zunehmendem Integrationsgrad die Streuung der Preise abnehmen, da Markttrennung durch staatliche Eingriffe, sei es kurzfristig durch Zollbarrieren oder nichttarifäre Hemmnisse, sei es durch Eingriffe in die Wechselkursbildung, an Bedeutung verliert. In einem nationalen Markt tragen zunehmender Güterhandel und Faktorwanderung zur Integration von Märkten und damit zum tendenziellen Preisausgleich bei. Bei der Integration von mehreren nationalen Märkten schlagen sich mittelfristige Unterschiede

-
- (1) Sofern nicht anders angegeben, handelt es sich bei Güter- und Dienstleistungspreisen um Konsumentenpreise.
 - (2) Im Gegensatz zur theoretischen Analyse, in der Transportkosten wichtige Determinanten für Abweichungen vom "law of one price" sind, spielen sie in empirischen Untersuchungen zum Handel zwischen Industrieländern eine ständig abnehmende Rolle. Dies ist nur teilweise die Folge technologischer Innovationen im Transportsektor wie der Containerisierung. Entscheidend waren vielmehr bei Industriegütern die steigende Wertschöpfung je Raum- und Gewichtseinheit dank zunehmender Verarbeitungsintensität, die Gewichts- und Volumenverringerung bei Industriegütern nach der Einführung der Mikroelektronik, das Wettbewerbsverhalten bei der geographischen Preisdifferenzierung von relativ homogenen Gütern (Zonenpreissystem, Phantomfracht) sowie die Handelsliberalisierung, die die Kosten der Raumüberwindung gemessen an den Produktionskosten senkten.

in der Geldpolitik und damit im tolerierten Inflationstempo im Wechselkurs nieder. Flexible Wechselkurse sind die Voraussetzung dafür, daß der reale, um Inflationsdifferenzen bereinigte Wechselkurs mittelfristig konstant bleibt. Mit zunehmender Integration der Güter- und Faktormärkte als Folge des Abbaus von Hemmnissen wird der Wechselkursanpassungsbedarf abnehmen, weil der intensivere Güterhandel und die Faktorwanderungen Spielräume für nationale Politikpräferenzen einengen. Besteht keine Wechselkursflexibilität, und ist auch der Koordinierungsprozeß der nationalen Wirtschaftspolitiken noch nicht weit gediehen, so stauen sich Anpassungsdefizite auf, die erst bei *fundamentalen* Ungleichgewichten abgebaut werden (Stufenflexibilität). In einer derartigen Situation befindet sich die EG mit ihrem Währungssystem, das Wechselkursanpassungen nicht dem Markt überläßt, sondern sie administriert. Unter diesen Bedingungen ist "over"- bzw. "undershooting" die Regel, weil die einmalige Anpassung nicht nur die vergangene Fehlentwicklung korrigieren, sondern auch Annahmen über künftige wirtschaftspolitische Entwicklungen auf den nationalen Märkten berücksichtigen soll. Die Folge ist, daß bei stufenflexiblen Wechselkursen der Trend zum Preisausgleich durch Schwankungen um den Trend überlagert wird bzw. daß die Preisstreuung zwischen nationalen Märkten geringer wäre, bestünde völlige Wechselkursflexibilität. Es ist allerdings zu vermuten, daß diese Oszillationen um den Trend zumindest in der EG der Gründungsmitglieder dank fortschreitender Integration der Güter- und Faktormärkte im Zeitablauf abgenommen haben und die für verschiedene Zeitpunkte ermittelten Streuungsmaße nicht wesentlich beeinflussen.

III. Empirische Grundlagen und Hypothesen

Grundlage der folgenden Untersuchungen darüber, wie sich die Streuungen der nationalen Preise für Güter, Dienstleistungen und Produktionsfaktoren in den Mitgliedsstaaten, umgerechnet auf einen gemeinsamen "numéraire", während des Integrationsprozesses verändert haben, sind Preiserhebungen der Schweizerischen Bankgesellschaft [1971; 1973; 1976; 1979; 1982; 1985]. Sie werden seit 1970 in den wichtigsten Metropolen der Welt für ein genau definiertes Güterbündel (siehe Anhang) und für Einzelgüter in etwa dreijährigem Abstand vorgenommen. Die in nationaler Währung ausgedrückten Preise werden in den Untersuchungen zu laufenden Wechselkursen in Schweizer Franken umgerechnet. Unter den Erhebungsorten befinden sich alle Wirtschaftszentren der EG-Mitgliedsstaaten sowie die der anderen Staaten der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) und wichtigsten

Entwicklungsländer (1). Somit ist es auch möglich, den Fortschritt der EG-internen Integration der Märkte mit dem der Integration in die internationale Arbeitsteilung zu vergleichen. Der Untersuchungszeitraum von fünfzehn Jahren umfaßt alle seit der Zollunions- und Freizügigkeitsvereinbarung von 1968 stattgefundenen Integrationsvereinbarungen und dabei vor allem die Beitritte des Vereinigten Königreichs, Dänemarks, Irlands und Griechenlands. Der erst zum 1.1.1986 vollzogene Beitritt Portugals und Spaniens wird insofern berücksichtigt, als analysiert wird, wie die nationalen Preisabweichungen vom EG-Durchschnitt für das Jahr 1985 ausgesehen hätten, wenn es bereits zu diesem Zeitpunkt eine EG der Zwölf gegeben hätte (2).

Im einzelnen wird geprüft

- wie sich die Streuung der nationalen Preise vom EG-Länderdurchschnitt - gemessen als Variationskoeffizienten - im Zeitraum 1970-1985 entwickelt hat, und zwar getrennt nach bestimmten Gütern, Dienstleistungen und Löhnen;
- wie sich die Streuung nicht nur nach Gütern unterscheidet, sondern auch nach Maßgabe der Ländergruppe, d.h. getrennt nach der EG der Sechs, der Neun, der Zehn und der Zwölf. So kann die Veränderung der Streuung, die auf die verschiedenen Erweiterungen der EG zurückzuführen ist, isoliert werden;
- wie sich die Abweichungen der durchschnittlichen EG-Preise von denen der anderen OECD-Mitglieder (3) entwickelt haben. Bei diesem Untersuchungspunkt sind kurzfristig wechselkursbedingte Fluktuationen stärker in Betracht zu ziehen als bei den EG-internen Preisvergleichen.

Welche Ergebnisse können a priori erwartet werden?

1. Die Streuung der Preise dürfte während des Integrationsprozesses abgenommen haben. Im Zuge dieses Prozesses stieg der Anteil des Intra-EG-Handels am gesamten

(1) Amsterdam, Brüssel, Düsseldorf, Luxemburg, Mailand und Paris sind als Zentren der EG der Sechs vertreten. Hinzu kommen Dublin, Kopenhagen und London als Zentren der ersten Beitrittsländer sowie Athen, Lissabon und Madrid.

(2) Zwischen dem Zeitpunkt der Preiserhebung (Mitte 1985) und dem 1.1.1986 fanden keine für die Preisstreuung wichtigen Entwicklungen im Integrationsprozeß zwischen der EG der Zehn und den beiden neuen Mitgliedern mehr statt. Dies rechtfertigt die Einbeziehung Spaniens und Portugals in die Berechnungen für 1985 und erlaubt somit einen kompletten Vergleich der Preisabweichungen nach der ersten bzw. zweiten EG-Erweiterungsstufe.

(3) Unterschieden wird zwischen OECD-Mitgliedern, die gleichzeitig der Europäischen Freihandelszone (EFTA) angehören, und nichteuropäischen OECD-Mitgliedern (wie Australien, Japan, Kanada und den USA).

EG-Handel auf deutlich über 50 vH, verringerten sich die Inflationsdifferenzen beispielsweise zwischen den beiden führenden bilateralen EG-Handelspartnern, der Bundesrepublik und Frankreich, und nahm die Kapitalverflechtung zwischen Unternehmen aus einzelnen EG-Ländern zu.

2. Die Streuung der Preise dürfte innerhalb der EG im Niveau um so höher sein, je deutlicher ein Produkt dem Bereich der nichtgehandelten Güter zugeordnet werden kann, in dem starke natürliche wie artifizielle Marktzugangsbarrieren der Preisausgleichstendenz entgegenstehen. Dies dürfte für Dienstleistungen gelten, für die die EG nicht das Ursprungslandprinzip, sondern das Bestimmungslandprinzip als Wettbewerbskriterium gelten läßt und somit auf Harmonisierung und Anpassung, nicht aber auf den Wettbewerb von nationalen Regulierungssystemen abzielt [Hindley, 1986; Giersch, 1986].

3. Eine geringe Streuung nationaler Preise ist für die Güter zu erwarten, für die es eine gemeinsame Preispolitik gibt, d.h. für Agrargüter. An diesem Beispiel wird deutlich, daß die Minimierung von Preisabweichungen keineswegs ein per se wünschenswertes Integrationsziel ist, wenn sie nicht das Ergebnis von Marktöffnung, sondern supranationaler Regulierung ist (1).

4. Dem Trend zu sinkender Streuung der Preise auf Konsumentenebene dürfte bei Verbrauchsgütern entgegenwirken, daß die Mitgliedsländer teilweise güterspezifische Verbrauchssteuern in sehr unterschiedlicher Höhe erheben.

5. Die Streuung der Preise dürfte in der Kern-EG kleiner sein als in der erweiterten EG. Besonders hoch dürfte sie in der EG der Zwölf sein. Für eine zunehmende Streuung der Preise mit wachsender Zahl der Mitglieder sprechen die geringere Intensität der Arbeitsteilung und damit Marktdurchdringung in der EG der Neun oder Zwölf im Vergleich zur EG der Sechs, das höhere Maß an handels- und währungs-

(1) Genau dies ist bei den Agrargütern des gemeinsamen Agrarmarkts der Fall. Paritätsänderungen zwischen den EG-Währungen würden die Bindung der Agrarpreise (in nationaler Währung) an die Europäischen Rechnungseinheiten zerstören. Dem wird entgegengewirkt, indem Aufwertungsländer als Kompensation für die Senkung der Agrarpreise in nationaler Währung einen Grenzausgleich in Form von Importabgaben und Ausfuhrerstattungen erhalten. Der Grenzausgleich stellt die Fiktion des gemeinsamen Agrarpreinsniveaus um den Preis von Handelsbarrieren im innergemeinschaftlichen Handel mit Agrargütern und von neuen Preiserhöhungsspielräumen für die Landwirte in den Aufwertungsländern wieder her. Wirken Abschöpfungen, Importabgaben und Exportsubventionen gegenüber Drittländern teilweise handelsumlenkend und teilweise handelsvernichtend, so wirkt der Grenzausgleich handelsvernichtend. Nach dem Abbau des Grenzausgleichs haben andere Subventionen, wie die zusätzliche Vorsteuerpauschale bei der Mehrwertsteuer, dessen Funktion übernommen. Siehe hierzu detailliert Rodemer [1974].

litischer Autonomie in den 1973 und 1980 bzw. 1986 beigetretenen Mitgliedsstaaten sowie das gestiegene Einkommensgefälle vor allem seit dem Beitritt der Mittelmeerlande.

6. Eine relativ hohe Abweichung der Entlohnung von Arbeitskräften in den einzelnen Mitgliedsstaaten vom EG-Durchschnitt ist in den Sektoren zu erwarten, die aus hoheitlichen Gründen weder dem Intra-EG- noch dem Extra-EG-Wettbewerb ausgesetzt sind (typischerweise der öffentliche Dienst) und/oder stark korporativistisch organisiert sind und somit nationale Marktzugangsbarrieren durchsetzen können. Derartige künstliche Barrieren gegen Preisausgleichstendenzen mögen dort weniger wichtig sein, wo bereits natürliche Barrieren wie mangelnde Sprachkenntnisse Faktorwanderungen entscheidend hemmen.

7. EG-Preise dürften stärker von den Preisen in außereuropäischen Industrieländern abweichen als von denen der Nachbarstaaten der EFTA-Gruppe. Hierfür spricht vor allem das höhere Integrationsniveau der EG- und EFTA-Wirtschaften, dokumentiert durch die Intensität des interregionalen Handels zwischen beiden Gemeinschaften. Die bis 1979 verwirklichten Freihandelsabkommen im Industriegüterbereich dürften dazu beigetragen haben. Integrationsprozesse im Waren- und Kapitalverkehr zwischen den USA, Kanada, Japan und Australien auf der einen Seite sowie der EG auf der anderen Seite, befinden sich hingegen noch nicht in einem derart fortgeschrittenen Stadium wie zwischen der EG und der EFTA. Dies zeigen hohe reale Wechselkursfluktuationen und ständige handelspolitische Friktionen zwischen Europa, den USA und Japan an. Somit ist hier die größte Preisstreuung zu erwarten, und es ist a priori auch keine Trendaussage in der einen oder anderen Richtung möglich.

IV. Die Ergebnisse für die Binnenintegration

Der empirische Befund zeigt, was die Binnenintegration innerhalb der EG anlangt, folgende Ergebnisse:

- Grundsätzlich nimmt die Streuung der Preise zwischen den Mitgliedsländern im Zeitablauf ab (Tabelle 1). Dies zeigt sich für die Summe aller erfaßten Güter und Dienstleistungen in der Kern-EG ebenso wie in der EG der Neun. Niveauunterschiede zwischen den Preisstreuungen in der EG der Neun und der Zehn und Zwölf sind für den gesamten Waren- und sogar Dienstleistungsbereich gering. Deutlich hingegen ist der Abstand zwischen der Kern-EG, die bereits ein relativ

Tabelle 1 - Streuung der durchschnittlichen Güter-, Dienstleistungs- und Faktorpreise in der EG 1970-1985
- Variationskoeffizienten(a)

Nr.	Güter, Dienstleistungen, Produktionsfaktoren(b)	EG der Sechs						EG der Neun					EG der Zehn		EG der Zwölf (hypothetisch)
		1970	1973	1976	1979	1982	1985	1973(c)	1976	1979	1982	1985	1982	1985	1985
1	Güter und Dienstleistungen (allgemein)	.	.	14,5	13,8	8,5	8,5	.	17,6	15,1	12,9	13,1	12,2	12,9	14,3
	<u>Güter</u>														
2	Nahrungsmittel	14,5	14,6	8,7	7,5	7,6	9,3	19,0	21,0	10,0	13,2	11,8	12,5	13,4	14,7
3	Herrenbekleidung (mittlere Preislage)	14,2	14,0	25,9	19,1	11,1	20,8	18,1	23,3	26,1	16,2	22,0	15,3	21,0	24,4
4	Damenbekleidung (mittlere Preislage)	14,1	19,9	33,1	21,2	19,2	8,1	24,8	35,2	20,1	23,1	10,2	22,4	11,1	22,2
5	Haushaltsartikel	16,3	21,2	26,6	20,5	12,4	11,7	20,5	24,9	19,7	14,3	18,3	19,6	19,2	18,8
6	Mittelklassewagen (einschließlich Steuern und Versicherung)	4,3	11,6	12,8	11,2	15,7	19,1	23,8	22,5	25,1	20,8	28,2	20,3	32,3	29,3
7	Mittelklassewagen (ausschließlich Steuern und Versicherung)	4,6	11,6	12,8	11,7	17,0	19,3	24,4	23,4	26,0	21,8	28,2	21,4	32,0	29,0
	<u>Dienstleistungen</u>														
8	Restaurant	12,8	22,9	31,2	19,8	11,7	22,8	21,1	32,2	17,2	14,0	28,9	17,9	27,1	29,3
9	Hotel	12,7	18,6	27,5	27,5	30,5	22,2	21,6	22,5	24,6	34,6	23,9	33,2	24,7	32,3
10	Dienstleistungen (allgemein)	12,4	20,6	21,9	14,7	12,5	10,9	23,0	19,3	17,4	15,9	16,3	15,6	15,5	17,0
11	Kfz-Versicherung	.	.	47,4	41,8	24,8	.	.	45,2	37,6	30,5	.	31,0	.	.
	<u>Produktionsfaktoren (Arbeitsmärkte)</u>														
12	Grundschullehrer brutto	31,2	31,7	35,2	34,7	30,2	28,3	29,9	37,0	33,7	25,2	23,7	29,9	27,5	34,0
13	netto	24,6	24,8	35,1	36,5	30,8	29,6	24,7	32,5	35,2	26,4	24,7	29,7	26,5	31,3
14	bereinigt(e) brutto	30,1	35,7	37,1	37,7	39,8	19,0	34,7	32,3	37,4	34,6	20,8	36,4	24,3	32,1
15	netto	24,6	29,6	35,3	42,3	41,5	18,7	32,9	32,7	42,6	37,9	25,1	38,5	26,4	31,7

noch Tabelle 1

Nr.	Güter, Dienstleistungen, Produktionsfaktoren (b)	EG der Sechs						EG der Neun					EG der Zehn		EG der Zwölf (hypothetisch)	
		1970	1973	1976	1979	1982	1985	1973 (c)	1976	1979	1982	1985	1982	1985	1985	
16	Automechaniker	brutto	17,8	19,6	24,8	25,5	29,2	25,5	22,7	34,8	33,1	30,2	31,0	34,6	37,5	43,9
17		netto	9,0	9,2	18,2	20,3	20,6	18,3	12,4	27,3	24,4	20,2	19,4	24,2	25,3	32,5
18	bereinigt (e)	brutto	22,5	19,2	26,0	27,0	29,4	27,3	24,5	36,6	34,1	20,9	32,1	25,4	39,4	46,2
19		netto	12,8	10,2	19,4	21,8	21,1	19,3	14,4	23,9	25,5	27,6	20,6	33,1	27,7	35,1
20	Bauarbeiter	brutto	.	.	36,3	31,0	23,9	24,6	.	44,7	39,1	27,0	30,9	32,4	33,5	43,2
21		netto	.	.	24,0	23,7	13,3	15,0	.	32,6	27,9	16,8	17,7	21,4	19,5	30,8
22	bereinigt (e)	brutto	.	.	36,5	30,7	23,6	24,5	.	45,8	39,5	27,6	30,9	33,1	34,6	44,7
23		netto	.	.	24,3	23,4	13,3	14,5	.	33,9	28,3	17,6	17,8	22,2	20,9	32,6
24	Sekretärin	brutto	14,0	18,0	30,4	27,8	16,6	17,5	18,9	34,0	34,1	18,4	12,8	27,8	27,5	33,8
25		netto	14,5	15,3	24,3	24,4	11,7	12,3	15,3	30,0	28,4	12,3	21,2	20,5	28,2	33,5
26	bereinigt (e)	brutto	18,9	17,6	30,8	28,1	16,8	18,5	18,3	31,9	32,3	16,7	18,8	27,3	23,7	32,4
27		netto	17,4	15,2	24,9	25,8	12,5	13,6	13,9	27,8	27,7	11,3	12,3	20,8	16,2	25,9
28	Bankkassierer	brutto	20,5	12,9	17,1	23,3	18,1	13,0	19,3	24,6	30,1	20,7	13,6	22,7	16,4	26,7
29		netto	16,0	12,9	14,9	24,3	18,8	14,7	20,1	21,8	28,0	20,2	15,6	35,2	16,8	39,7
30	bereinigt (e)	brutto	20,5	12,5	16,6	24,3	19,3	12,8	16,8	21,4	31,2	20,0	11,9	23,8	15,4	27,1
31		netto	16,8	13,4	14,2	24,2	18,4	13,3	18,1	18,5	28,8	18,6	14,5	22,5	16,2	26,0
32	Textilarbeiterin	brutto	.	.	26,4	31,8 (d)	22,4	19,3	.	41,8	37,2 (d)	29,3	30,4	35,2	32,3	39,7
33		netto	.	..	18,9	25,2 (d)	15,5	11,4	.	33,8	29,6 (d)	21,0	16,8	25,9	17,9	27,8
34	bereinigt (e)	brutto	.	.	26,9	32,9 (d)	23,0	20,7	.	43,1	37,5 (d)	30,1	30,9	36,4	33,0	40,6
35		netto	.	.	19,1	26,3 (d)	17,2	12,1	.	35,1	30,0 (d)	22,6	17,5	27,9	18,7	28,9
36	Löhne, allgemein	brutto	.	.	22,9	24,3	21,3	13,3	.	29,8	30,5	22,8	21,5	27,8	26,2	36,1
37		netto	.	.	16,7	23,6	16,2	9,0	.	22,6	26,0	15,2	11,9	20,8	16,8	28,2

(a) Relative Standardabweichung vom durchschnittlichen EG-Preis gebildet auf der Basis der Preise in sfr in folgenden Städten: EG der Sechs: Amsterdam, Brüssel, Düsseldorf, Luxemburg, Mailand, Paris; EG der Neun: zusätzlich: Kopenhagen, Dublin, London; EG der Zehn: zusätzlich: Athen; EG der Zwölf: zusätzlich: Madrid, Lissabon. - (b) Zur Beschreibung der Güter, Dienstleistungen und Faktoren siehe Anhang. - (c) Ohne Preise in Dublin. - (d) Ohne Preise in Luxemburg. - (e) Bereinigt um unterschiedliche Arbeitszeiten.

Quelle: Schweizerische Bankgesellschaft [1971; 1973; 1976; 1979; 1982; 1985].

- hohes Integrationsniveau erreicht hat, und der EG in ihren späteren Erweiterungsstadien.
- Nichtgehandelte Dienstleistungen oder die Löhne weisen im Durchschnitt eine höhere Streuung auf als gehandelte Güter. Auch ist der Trend zur Streuungsabnahme bei nichtgehandelten Gütern schwächer als bei Gütern, die - wie einige Nahrungsmittel - einer lückenlosen Preisadministration unterliegen.
 - Legt man Niveau und Trend der Preisstreuung als Integrationsmaß zugrunde, so ist der Nahrungsmittelbereich in der EG der Sechs dem Integrationsziel am nächsten gekommen. Dazu hat die gemeinsame Agrarpolitik beigetragen. "Bezahlt" wurde diese Binnenintegration im Agrarbereich mit der Abkoppelung vom Weltmarkt, immensen finanziellen Belastungen sowie in erster Linie mit falschen Allokationssignalen, die sowohl auf die EG-Produzenten als auch auf tatsächliche und potentielle Anbieter in Drittländern einwirken.
 - Im Konsumgüterbereich sind zwar in Einzelfällen Trends zur Binnenintegration sichtbar. Gegenläufige Entwicklungen zeigen sich jedoch auch sowohl als Folge hoher nationaler Verbrauchssteuern auf einzelne Güter wie beispielsweise auf Kraftfahrzeuge in Dänemark, als auch als Konsequenz unterschiedlicher nationaler Protektionsniveaus wie im Textil- und Kfz-Sektor. Unterschiedliche nationale Preisniveaus geben in einer Gemeinschaft ohne Binnenzölle zwar Anreize zum Arbitragehandel in grenznahen Regionen oder zu Umwegimporten. Derart induzierte Handelsströme konnten aber wegen ihres geringen Volumens nationale Regierungen bislang noch nicht dazu veranlassen, die indirekte Besteuerung von Verbrauchsgütern dem niedrigsten in der EG herrschenden Niveau anzupassen bzw. einen Wettbewerb zwischen Steuersystemen zuzulassen.
 - Jede Erweiterung der EG hat die Streuungsbreite der Preise im Niveau erhöht und somit zunächst desintegrierend gewirkt. Man kann auch sagen, daß die Erweiterungen die EG in den achtziger Jahren auf einen Integrationsstand zurückgeworfen haben, den die EG der Sechs bereits Mitte bis Ende der siebziger Jahre erreicht hatte. Dabei scheint die erste Erweiterung der EG im Niveau stärker desintegrierend gewirkt zu haben als der Sprung von neun auf zwölf Mitglieder. Dies dürfte auch eine Folge sehr unterschiedlicher indirekter Besteuerung in Ländern wie Dänemark auf der einen und Irland auf der anderen Seite gewesen sein.
 - Weit entfernt vom angestrebten Integrationsstand ist die EG überall dort, wo nationale staatliche oder tarifparteiliche Einflußnahmen in unterschiedlicher Intensität marktregulierend wirken, sei es auf dem Arbeitsmarkt über Marktzugangskontrollen

(Mindestqualifikationen), über Steuern oder über das Auftreten des Staates als alleiniger Anbieter.

Für diese These sprechen mehrere Beobachtungen (Tabelle 1). (i) Die Preisstreuung ist bei Löhnen brutto fast immer höher als netto, also nach Abzug von Steuern und Versicherungsbeiträgen. (ii) Niveauunterschiede sind im Streuungsmaß bei Entlohnungen zwischen gesetzlich stark regulierten und/oder nicht dem internationalen Wettbewerb ausgesetzten Tätigkeiten einerseits (Grundschullehrer, Bauarbeiter) und Tätigkeiten, die mit dem grenzüberschreitenden Wettbewerb stärker konfrontiert werden (Sekretärin, Textilarbeiterin), andererseits zu beobachten, sei es durch Faktorwanderung oder durch einen intensiven internationalen Handel mit den in diesem Bereich produzierten Gütern. (iii) Die Preisstreuung nimmt bei Löhnen über das Nettoniveau hinaus weiter ab, wenn man die Löhne und Gehälter auf ein einheitliches Mengengerüst normiert, d.h. sie um die teilweise erheblichen Unterschiede in den Arbeitszeiten bereinigt. Sind aber die Arbeitszeitunterschiede zwischen den Mitgliedsstaaten beträchtlich, so signalisiert dies, daß nationale Arbeitsmärkte wirksam durch natürliche Barrieren wie regionale Faktorimmobilität und Sprachbarrieren und/oder künstliche Hemmnisse, die die Tarifparteien oder der Staat errichten, voneinander abgeschottet werden können. Andernfalls wäre die Sogwirkung "großzügiger" arbeitsrechtlicher Regelungen in einzelnen Mitgliedsstaaten beträchtlich und letztere mittelfristig nicht aufrechtzuerhalten. Dieser Anreizeffekt dürfte auch für selbständige Tätigkeiten gelten, wie das jüngste Beispiel der verstärkten Niederlassung von Zahnärzten aus den Niederlanden im westdeutschen Raum zeigt. Es ist anzunehmen, daß natürliche Barrieren im Zeitablauf in der EG zumindest in den grenznahen Regionen an Bedeutung verlieren werden und daß es damit im wesentlichen künstliche Hemmnisse sein werden, die mittelfristig dem "law of one price" entgegenstehen.

V. Die Ergebnisse der Außenintegration: Keine Preisausgleichstendenz

Regionale Präferenzvereinbarungen haben nicht nur integrative Wirkungen im Sinne intensiverer Arbeitsteilung zwischen den Mitgliedern zur Folge, sondern möglicherweise auch desintegrative Effekte; dies um so mehr, je stärker sich die Außenprotektion am Schutzbedarf der Grenzanbieter in der EG ausrichtet. Eine derartige Außenprotektion kann Abweichungen zwischen EG-internen Preisen und denen in

Nichtmitgliedsstaaten erklären, allerdings keinesfalls ausschließlich. Die Marktzugangsbarrieren in Nichtmitgliedsländern können ebenso zu Preisabweichungen führen. Gleiches gilt für Unterschiede in den nationalen Wirtschaftspolitiken, deren Auswirkungen auf nationale Unterschiede im Zinsniveau und Inflationstempo sich wegen mangelnder Wechselkursflexibilität nicht oder verzögert oder nur unzureichend im gemeinsamen "numéraire" - in unserem Beispiel dem Schweizer Franken - niederschlagen. Schließlich können Vertrauensboni oder -mali für einzelne Regierungen und deren Wirtschaftspolitik internationale Kapitalströme (Kapitalzuflüsse oder -flucht) auslösen, die als Substitut für die Anpassung der internen Güter- und Faktorpreise über den Wechselkurs wirken. Genießt ein Land einen Vertrauenskredit, so gewinnt es erleichterten Zugang zu ausländischen Ersparnissen und kann den notwendigen internen Anpassungsprozeß hinauszögern. Leidet es unter einer Vertrauenshypothek, so wird seine Währung real stärker abwerten, als es dem momentanen Inflationsgefälle entspricht. Bei fehlender Wechselkursflexibilität ist eine Desintegration der Märkte die Folge. Aber auch bei Nichtintervention in die Devisenmärkte kann der Trend zum "law of one price" zumindest für einige Zeit gebrochen werden, weil die Wechselkursbildung nicht allein durch die gegenwärtigen Wirtschaftspolitiken und deren Preiseffekte bestimmt wird, sondern auch und vielleicht sogar stärker durch Erwartungen und Annahmen über die künftige Politik. Zwar werden derartige Antizipationen in längerer Sicht korrigiert oder bestätigt und würden damit den Wechselkurs zum Trendpfad zurückführen, eine Momentaufnahme von Preisabweichungen, so wie sie hier vorgenommen wird, wäre aber auf jeden Fall nicht sehr aussagefähig.

Alle diese Zusammenhänge gelten zwar grundsätzlich auch für die Binnenintegration innerhalb der EG, aber in sehr viel schwächerer Weise als beispielsweise im Verhältnis USA, EG und Japan.

Erstens ist die reale Verflechtung der nationalen Faktor-, vor allem aber Gütermärkte zwischen den EG-Mitgliedern sehr viel weiter fortgeschritten. Sie wirkt als (Teil-)Ersatz für die stark eingeschränkte Wechselkursflexibilität im Rahmen der früheren "Schlange" und des jetzigen Europäischen Währungssystems (EWS), die ihrerseits den nationalen Wirtschaftspolitiken außenwirtschaftliche Zwänge auferlegen und damit koordinationsfördernd wirken. Dennoch ist aus den bisherigen Erfahrungen der Schluß zu ziehen, daß die Güter- und Faktormobilität in der Gemeinschaft bei weitem noch nicht so hoch ist, daß sie die Flexibilität der Wechselkurse substituieren kann.

Zweitens gibt es zwischen den EG-Staaten nicht jene gravierenden Unterschiede im Grad der Offenheit der heimischen Wirtschaft gegenüber Weltmarkteinflüssen, wie sie

allein auf Grund der Größenunterschiede beispielsweise zwischen EG-Staaten einerseits (mit den Benelux-Staaten als extremem Pol) und den USA mit ihrer Binnenmarktausrichtung andererseits bestehen.

Zwar darf demgegenüber nicht außer acht gelassen werden, daß zeitlich parallel zur EG-Integration der internationale Güterhandel dank mehrerer Zollsenkungsrunden im Rahmen des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT) liberalisiert wurde und daß auch die nationalen Geld- und Kapitalmärkte zunehmend "internationalisiert" wurden. Beides hat zweifellos sowohl das Verhältnis von gehandelten zu nichtgehandelten als auch das von handelbaren zu nichthandelbaren Gütern und Dienstleistungen zugunsten der jeweils ersteren verändert. Dennoch dürfte aus den oben genannten Gründen heraus der Trend zum "law of one price" in der Außenintegration kaum so sichtbar sein wie in der Binnenintegration.

In Tabelle 2 werden die Preisabweichungen im Verhältnis EG-EFTA und EG-Rest-OECD für einige gehandelte Güter angegeben. Die EFTA-Länder wurden wegen ihrer Zwischenposition im Vergleich zur EG-Binnenintegration und EG-Rest-OECD mit in die Analyse einbezogen. Dabei zeigt sich, daß

- die Außenintegration der Märkte in den siebziger und achtziger Jahren starken Schwankungen unterlag und kein Trend zum Preisausgleich zu erkennen ist;
- lediglich gegen Ende der siebziger Jahre bestimmte Güterpreise auf EG-Märkten wie auf den Märkten der anderen OECD-Länder in etwa einheitlich waren und danach im Zuge der Dollaraufwertung zunächst stark auseinanderscherten;
- Preisunterschiede zwischen der EG und der EFTA in der überwiegenden Zahl der Güter zu allen Beobachtungszeitpunkten geringer waren als zwischen der EG einerseits und den USA, Kanada, Australien und Japan auf der anderen Seite. Welchen Mitgliederstand der Gemeinschaft man dabei zugrunde legt (Kern-EG, EG der Neun, der Zehn oder der Zwölf), beeinflußt das Ergebnis nicht;
- die starken realen Wechselkursschwankungen in den siebziger und vor allem achtziger Jahren nicht durchgängig das Ergebnis bestimmen. Sonderbewegungen gibt es beispielsweise auf dem Markt für Kraftfahrzeuge. Für dieses Gut, das sich durch eine zunehmende internationale Verflechtung nationaler Märkte in Produktion und Konsum auszeichnet, wird im Vergleich EG-Rest-OECD zwischen 1973 und 1985 ein etwa gleichbleibendes Integrationsniveau sichtbar. Dagegen scherten die Preise zwischen der EG und der EFTA nach 1979 trotz der Freihandelsvereinbarung relativ weit auseinander. Maßgeblich hierfür sind zunehmende nationale Unterschiede in

Tabelle 2 - Index der durchschnittlichen Gütergruppenpreise in der EG, EFTA und der Rest-OECD 1970-1985 (EG der Sechs = 100)

Güter	Jahr	EG der Sechs	EG der Neun	EG der Zehn	EG der Zwölf(a)	EFTA(b)	Rest-OECD(c)
Güter und Dienstleistungen (allgemein)	1970	.					
	1973	.					
	1976	100	98,0			112,4	119,0
	1979	100	99,5			98,5	96,2
	1982	100	107,1	106,8		125,7	138,1
	1985	100	107,3	106,2	104,1	129,0	175,5
Nahrungsmittel	1970	100				100,5	103,9
	1973	100				104,8	90,6
	1976	100	95,2			110,6	107,2
	1979	100	100,5			108,0	103,1
	1982	100	104,3	99,8		125,6	160,6
	1985	100	103,6	101,2	100,5	130,7	187,5
Herrenbekleidung	1970	100				100,8	133,4
	1973	100				94,0	112,3
	1976	100	99,5			111,1	140,1
	1979	100	102,0			100,3	116,2
	1982	100	104,7	105,5		103,5	139,8
	1985	100	99,2	98,5	97,3	111,2	204,7
Damenbekleidung	1970	100				119,4	117,5
	1973	100				91,8	85,2
	1976	100	90,2			96,6	100,8
	1979	100	100,4			110,9	106,4
	1982	100	100,3	99,2		113,6	147,4
	1985	100	96,0	94,4	94,8	105,9	185,7
Haushaltsartikel	1970	100				116,5	165,1
	1973	100				107,9	124,4
	1976	100	99,2			126,4	146,1
	1979	100	99,2			103,5	100,5
	1982	100	105,5	110,8		122,9	125,4
	1985	100	107,3	110,6	108,5	112,3	165,3
Kraftfahrzeuge (einschließlich Steuern und Versicherung)	1970	100				144,3	134,1
	1973	100				125,6	99,8
	1976	100	101,9			137,1	91,3
	1979	100	107,1			108,3	75,7
	1982	100	112,0	114,4		145,1	102,0
	1985	100	116,5	124,6	124,9	150,9	108,7
Kraftfahrzeuge (ausschließlich Steuern und Versicherung)	1970	100				151,9	136,2
	1973	100				127,6	104,9
	1976	100	102,1			140,2	93,0
	1979	100	108,7			111,2	77,5
	1982	100	112,8	115,5		147,6	102,4
	1985	100	116,4	124,3	124,7	151,6	107,6

(a) Hypothetisch. - (b) Die Preise gelten für folgende Städte: Helsinki, Lissabon, Oslo, Stockholm, Wien und Zürich. - (c) Die Preiserhebungen wurden in folgenden Städten vorgenommen: New York, Montreal, Sydney und Tokio.

Quelle: Siehe Tabelle 1.

der indirekten Besteuerung von Kraftfahrzeugen zwischen EG-Ländern und den Mitgliedern der EFTA-Gruppe (1), aber auch die unterschiedliche Bedeutung von nichttarifären Hemmnissen bei Kfz-Importen in der EG (höher) und in der EFTA (niedriger).

VI. Zusammenfassung und Ausblick

Die Ergebnisse der Untersuchung sind recht eindeutig. Gemessen daran, ob ein Trend zum "law of one price" innerhalb des EG-Integrationszeitraums von 1970-1985 erkennbar ist und somit eine Integration der Märkte signalisiert, hat im Güterbereich, teilweise auch bei einzelnen Dienstleistungen, Marktintegration stattgefunden. Sie vollzog sich bei Gütern von einem erheblich höheren Integrationsgrad aus als bei Dienstleistungen und hat ihr höchstes Niveau bei Nahrungsmitteln in der Kern-EG gefunden. Es gibt keinen expliziten Nachweis dafür, wie und durch welche Maßnahmen Marktintegration erreicht wurde. Es ist aber plausibel anzunehmen, daß der institutionelle Integrationsprozeß dazu beigetragen hat und daß nicht etwa ein weltweiter Trend zur Marktintegration die EG miterfaßte, denn im gleichen Zeitraum nahm das Niveau der Außenintegration zwischen den drei großen Märkten USA, EG und Japan ab.

Der weitere Weg zu binnenmarktähnlichen Verhältnissen in der EG wird vor allem versperrt von unterschiedlichen Steuersystemen und Steuerniveaus sowie von natürlichen und institutionellen Marktzugangshemmnissen (Sprachbarrieren, formalisierte Ausbildungsgänge). Letztere führen neben der räumlichen Immobilität dazu, daß die seit langem erreichte Freizügigkeit bei Arbeitskräften den Trend zum Faktorpreisausgleich auch in grenznahen Regionen nicht mittragen kann. Die EG-Kommission setzt dabei ebenso auf Harmonisierung von Regulierungssystemen wie die Mitglieder, nicht auf den Wettbewerb zwischen den nationalen Systemen. Damit aber gewinnt das "nationale Interesse" die Oberhand, und es werden sich Kompromisse durchsetzen, die ein höheres Regulierungsniveau beinhalten als unter Wettbewerbsbedingungen. Dies folgt logischerweise aus der Tatsache, daß "Harmonisierung" ein politischer Prozeß

(1) Die zugrunde gelegten Preise für Kraftfahrzeuge einschließlich Steuern und Versicherung enthalten lediglich die Kraftfahrzeugsteuer, nicht aber Luxussteuern oder Erstzulassungssteuern (Dänemark).

ist, der von den Regeln der Politik und politischen Institutionen bestimmt wird. Letztere haben ein vitales Eigeninteresse an ihrer Weiterexistenz und werden dieses Interesse auch anderen Institutionen nicht streitig machen. Ein Ausleseprozeß findet somit nicht statt. Die Koexistenz von supranationalen und nationalen Institutionen mag in einem EG-Binnenmarkt zu Verschiebungen in der Arbeitsteilung zwischen den Institutionen führen (1); davon jedoch eine Senkung des Regulierungsniveaus zu erwarten, ist unbegründet. Eher kann als Folge der EG-Süderweiterung und den damit verbundenen Transferansprüchen ein Anstieg dieses Niveaus vermutet werden. Binnenmarktähnliche Verhältnisse auf diesem Niveau jedoch würden die EG der Fähigkeit berauben, in den Außenbeziehungen mit den USA und Japan stärker zur Marktintegration beizutragen als bislang.

Es sind gerade die hohen, aus verteilungspolitischen Konflikten herrührenden Transferansprüche, die Nachahmern des europäischen Integrationsprozesses, z.B. in Entwicklungsländern, den Blick für die Kosten des Integrationsprozesses schärfen sollten. Diese Kosten werden vor allem dann scharf ansteigen, wenn sich um Kernmitglieder neue Beitrittswillige mit oft völlig unterschiedlichen Wirtschaftsstrukturen und -politiken gruppieren und wenn schieres Wachstum im Sinne steigender Mitgliederzahl in ökonomische Schwäche einmündet.

(1) Siehe hierzu Vaubel [1985], der supranationale Institutionen auf die "dirty jobs" fixiert sieht (beispielsweise Protektionismus), weil nationale Politiker sich nicht vom Wähler mit dieser Arbeit identifiziert sehen lassen wollen und somit nur allzu bereit sind, sie einer "anonymen" supranationalen Institution zu übertragen.

Anhang: Erläuterungen zu den Gütergruppen in Tabelle 1

Nr.

- 1 Warenkorb mit mehr als 100 Gütern und Dienstleistungen nach Verbrauchsgewohnheiten gewichtet (ohne Mieten).
- 2 Gewichteter Warenkorb bestehend aus 39 Nahrungsmitteln und Getränken.
- 3 1 Konfektionsanzug, 1 Blazer, 1 Oberhemd, 1 Paar modische Straßenschuhe.
- 4 1 Sommerkleid, 1 Blazer/Jacke, 1 Rock, 1 Strumpfhose, 1 Paar modische Straßenschuhe.
- 5 1 Elektro- oder Gasherd mit 3 bis 4 Kochplatten und Backröhre, 1 Kühlschrank (ca. 225/250 Liter Rauminhalt) mit Gefrierfach, 1 elektrische Nähmaschine, 1 Farbfernsehgerät, 1 Staubsauger, 1 Dampfbügeleisen.
- 6 Kaufpreis (einschließlich Verkaufssteuer) eines häufig gekauften Mittelklassewagens; Preis für eine 4türige Standardausführung, zusätzlich Kfz-Steuer pro Jahr bzw. jährliche Erneuerungsgebühr für Zulassung, 1970-1982 zusätzlich Jahresprämie für die obligatorische Haftpflichtversicherung.
- 7 Kaufpreis (einschließlich Verkaufssteuer).
- 8 Preis eines Abendessens einschließlich Service in einem guten Restaurant.
- 9 Preis für ein Doppelzimmer mit Bad und WC in einem Erste-Klasse-Hotel der internationalen Kategorie.
- 10 Gewichteter Warenkorb von 28 verschiedenen Dienstleistungen (einschließlich Verkehrsbereich).
- 11 Jahresprämie für obligatorische Haftpflichtversicherung (unlimitiert) eines Mittelklassewagens.
- 12 Bruttojahreseinkommen eines im staatlichen Schuldienst tätigen Grundschullehrers; ca. 35 Jahre, verheiratet, keine Kinder.
- 13 Nettojahreseinkommen nach Abzug der Steuern und Sozialabgaben.
- 14 Bruttojahreseinkommen bereinigt um Unterschiede in der Anzahl der wöchentlichen Unterrichtsstunden und bezahlten Ferientage.
- 15 Entsprechend bereinigtes Nettojahreseinkommen.
- 16 Bruttojahreseinkommen eines Automechanikers mit Lehrabschluß und fünfjähriger Praxis; ca. 25 Jahre, ledig.
- 17 Nettojahreseinkommen nach Abzug der Steuern und Sozialabgaben.
- 18 Bruttojahreseinkommen bereinigt um Unterschiede in der wöchentlichen Arbeitszeit und bezahlten Ferientage.
- 19 Entsprechend bereinigtes Nettojahreseinkommen.

- 20 Bruttojahreseinkommen eines an- bzw. ungelernten Arbeiters; ca. 25 Jahre, ledig.
- 21 Nettojahreseinkommen nach Abzug der Steuern und Sozialabgaben.
- 22 Bruttojahreseinkommen bereinigt um Unterschiede in der wöchentlichen Arbeitszeit und bezahlten Ferientage.
- 23 Entsprechend bereinigtes Nettojahreseinkommen.
- 24 Bruttojahreseinkommen einer Sekretärin eines Abteilungsleiters in einem Industriebetrieb, etwa 5 Jahre Praxis (Steno, Schreibmaschine, 1 Fremdsprache); ca. 25 Jahre, ledig.
- 25 Nettojahreseinkommen nach Abzug der Steuern und Sozialabgaben.
- 26 Um Unterschiede in der wöchentlichen Arbeitszeit und bezahlten Ferientage bereinigtes Bruttojahreseinkommen.
- 27 Entsprechend bereinigtes Nettojahreseinkommen.
- 28 Bruttojahreseinkommen eines Bankkassierers mit Banklehre und zehnjähriger Praxis; ca. 35 Jahre, verheiratet, 2 Kinder, Nettojahreseinkommen nach Abzug der Steuern und Sozialabgaben.
- 29 Nettojahreseinkommen nach Abzug der Steuern und Sozialabgaben.
- 30 Bruttojahreseinkommen bereinigt um Unterschiede in der wöchentlichen Arbeitszeit und bezahlten Ferientage.
- 31 Entsprechend bereinigtes Nettojahreseinkommen.
- 32 Bruttojahreseinkommen einer an- bzw. ungelernten Hilfsarbeiterin in einem mittelgroßen Unternehmen; ca. 25 Jahre, ledig.
- 33 Nettojahreseinkommen nach Abzug der Steuern und Sozialabgaben.
- 34 Bruttojahreseinkommen bereinigt um Unterschiede in der wöchentlichen Arbeitszeit und bezahlten Ferientage.
- 35 Entsprechend bereinigtes Nettojahreseinkommen.
- 36 Effektive Stundenlöhne von 12 Berufen, gewichtet nach Berufsverteilung, brutto.
- 37 Effektive Stundenlöhne von 12 Berufen, gewichtet nach Berufsverteilung, netto nach Abzug von Steuern an gesetzlich vorgeschriebene Sozialversicherungen.

Literaturverzeichnis

- GIERSCH, Herbert, Die europäische Wirtschaft - Eurosclerose, Europhorie oder Revitalisierung? Referat gehalten beim 6. Malenter Symposion "Die Rolle der Europäischen Gemeinschaft in der Weltwirtschaft", Malente, 27.-29. Oktober 1986, unveröff. Manuskript.
- HINDLEY, Brian, "Trade in Services within the European Community". In: Herbert GIERSCH (Ed.), Free Trade in the World Economy: Towards an Opening of Markets. Symposium 1986. In Vorbereitung.
- RODEMER, Horst, Wechselkursänderungen und EWG-Agrarmarkt. Die Kontroverse um den Grenzausgleich. Kieler Diskussionsbeiträge, 33, Februar 1974.
- SCHWEIZERISCHE BANKGESELLSCHAFT (Hrsg.), Preise und Löhne in 31 Weltstädten. Ein internationaler Kaufkraftvergleich. Zürich 1971.
- , Preise und Löhne rund um die Welt. Ein internationaler Kaufkraftvergleich. Zürich 1973; 1976.
- , Prices and Earnings Around the Globe (by M. GUTMANN, A. KRUCK), UBS Publications on Business, Banking and Monetary Problems, 69, Zürich 1979.
- , Preise und Löhne rund um die Welt. Ein internationaler Kaufkraftvergleich (von R. ENZ). SBG-Schriften zu Wirtschafts-, Bank- und Währungsfragen, 81, Zürich 1982.
- , Preise und Löhne rund um die Welt (von R. ENZ, E. MÄDER). SBG-Schriften zu Wirtschafts-, Bank- und Währungsfragen, 97, Zürich 1985.
- VAUBEL, Roland, "Von der normativen zu einer positiven Theorie der internationalen Organisationen". In: Herbert GIERSCH (Hrsg.), Probleme und Perspektiven der weltwirtschaftlichen Entwicklung. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., 148, Berlin 1985, S. 403-422.