

Siebert, Horst

**Working Paper — Digitized Version**

## Perspektiven zur Vollendung des europäischen Binnenmarktes

Kiel Working Paper, No. 346

**Provided in Cooperation with:**

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

*Suggested Citation:* Siebert, Horst (1989) : Perspektiven zur Vollendung des europäischen Binnenmarktes, Kiel Working Paper, No. 346, Kiel Institute of World Economics (IfW), Kiel

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/493>

**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.*

# Kieler Arbeitspapiere Kiel Working Papers

Arbeitspapier Nr. 346

Perspektiven zur Vollendung  
des europäischen Binnenmarktes

von

Horst Siebert  
L

Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel

The Kiel Institute of World Economics

Institut für Weltwirtschaft  
2300 Kiel, Düsternbrooker Weg 120

Arbeitspapier Nr. 346  
Perspektiven zur Vollendung  
des europäischen Binnenmarktes

von

Horst Siebert  
L

Januar 1989

Ag 555/89  
Vertriebsstelle  
145

Für Inhalt und Verteilung der Kieler Arbeitspapiere ist der jeweilige Autor allein verantwortlich, nicht das Institut.  
Da es sich um Manuskripte in einer vorläufigen Fassung handelt, wird gebeten, sich mit Anregung und Kritik direkt an den Autor zu wenden und etwaige Zitate vorher mit ihm abzustimmen.

## Perspektiven zur Vollendung des europäischen Binnenmarktes

Horst Siebert

Die Vollendung des europäischen Binnenmarktes im Jahr 1992 wird von großen Hoffnungen begleitet: Nach dem Cecchini - Bericht (1988, S. 15; S. 132) wird eine Steigerung des realen Sozialprodukts in der Europäischen Gemeinschaft um 4,7 v.H. - 7 v.H. erwartet.<sup>1)</sup> Die Kommission kommt zu dem Ergebnis, daß die reale Wachstumsrate des Produktionspotentials bis 1992 einen Prozentpunkt höher liegen und auch danach noch positiv beeinflusst sein wird (Commission of European Committies 1988, S.19). Für einzelne Sektoren werden erhebliche Kosteneinsparungen erwartet, beispielsweise 5 v.H. für die Automobilindustrie<sup>2)</sup>.

Die Grundstrategie der Schaffung eines gemeinsamen Marktes mit einem Marktpotential von 320 Millionen Einwohnern und einem Bruttosozialprodukt von 4200 Mrd. US-\$ setzt an derzeit noch existierenden Segmentierungen an<sup>3)</sup>. Es stellt sich damit die Frage, welche Marktsegmentierungen zur Zeit im einzelnen bestehen und inwieweit sich diese Abgrenzungen nationaler Märkte abbauen lassen (Abschnitt I). Ein zentrales Problem ist, ob der Integrationsprozeß durch eine Ex-ante-Harmonisierung aller nationalen Regulierungen oder durch einen Wettbewerb der nationalen institutionellen Regelungen vorangetrieben werden kann (Abschnitt II). Von Interesse ist, welche Auswirkungen von der Abschaffung der Marktsegmentierungen ausgehen (Abschnitt III). Rahmenbedingungen der europäischen Integration beziehen sich auf die Akzeptanz der Einkommensverteilung zwischen den Ländern, auf Mechanismen zum Abbau dieser Einkommensdifferenzen und auf damit zusammenhängende währungspolitische Regelungen (Abschnitt IV). Abschließend wird die Vollendung des Binnenmarkts als institutionelle Innovation angesprochen.

## I. Der Abbau bestehender Marktsegmentierungen

Die Segmentierung von Märkten bedeutet, daß die Partei einer Marktseite nicht mit allen Parteien der anderen Marktseite kontrahieren kann, sondern in ihrer Vertragswahl eingeschränkt ist. Auch kann diese Segmentierung nicht durch Arbitrage aufgehoben werden. Die Ursachen der Marktsegmentierungen lassen sich in vielfältiger Weise klassifizieren; im folgenden unterscheiden wir Kosten der Grenze, Markteintrittsschranken, Zölle und mengenmäßige Beschränkungen sowie Marktverzerrungen.<sup>4)</sup> Diese Formen der Marktsegmentierung und ihr möglicher Abbau müssen für verschiedene Märkte untersucht werden, und zwar für Güter-, Dienstleistungs- (einschließlich Arbeits-) und Kapitalmärkte.

1. Kosten der Grenze wie Zeitkosten der Grenzabfertigung stellen allgemeine Transaktionskosten dar. Die Gründe für diese Kosten der Grenze liegen in statistischen Zwecken, in der Überprüfung von Regulierungen (z.B. Produktnormen) und in der Erfassung der Güterströme wegen der Erstattung der Mehrwertsteuer bei unterschiedlichen nationalen Mehrwertsteuersätzen.<sup>5)</sup>

Die Sammlung von statistischer Information und die Überprüfung der Regulierungen können auch durch nationale institutionelle Arrangements erfolgen. Schwierigkeiten stellen sich durch Unterschiede in der indirekten Besteuerung ein. Tabelle 1 gibt einen Überblick über die am 1. April 1987 gültigen Mehrwertsteuersätze.

Tabelle 1: Unterschiede in den Mehrwertsteuersätzen  
am 1.4.1987 <sup>6)</sup>.

	Reduzierter Satz	Normaler Satz	Höherer Satz
Belgien	1 und 6	19	25 und 25 + 8
Bundesrepublik	7	14	-
Dänemark	-	22	-
Frankreich	2, 1 und 4	18,6	33 1/3
Griechenland	6	18	36
Großbritannien	-	15	-
Irland	2, 4 und 10	25	-
Italien	2 und 9	18	38
Luxemburg	3 und 6	12	-
Niederlande	6	20	-
Portugal	8	16	30
Spanien	6	12	33

2. Markteintrittsschranken beziehen sich auf Hemmnisse bei der Einführung neuer Produkte, bei dem Markteintritt von Produktionsfaktoren oder von Unternehmen.

Technische Standards aufgrund freiwilliger Vereinbarung (DIN-Normen) haben z.B. Bedeutung bei Verträgen und gerichtlichen Auseinandersetzungen, bei Versicherungen und bei Regierungsaufträgen. Produktnormen aufgrund rechtlicher Regelungen wirken wie Markteingangshemmnisse für spezifische Produkte. In aller Regel konkretisieren sich Produktnormen in produktspezifischen Zulassungsverfahren.

Dagegen errichten Genehmigungsverfahren für eine Unternehmung Markteintrittsschranken in der Regel für eine ganze Produktpalette. Ein Beispiel ist neben der zivilen Luftfahrt die Elektrizitätsversorgung, in der aufgrund des Leitungsmonopols und der Demarkierung von Absatzgebieten ein Wettbewerb durch die Leitung über die Grenzen hinweg nicht möglich ist. Ein weiteres Beispiel sind Dienstleistungen, die unter den Bedingungen einer nationalen Aufsicht erstellt werden, wie Versicherungen, wo Tarife national genehmigt werden, wie der Verkehrsbereich mit national regulierten Tarifen und teilweise das Bankwesen.

Spezifische Markteintrittsprobleme stellen sich im öffentlichen Auftragswesen, bei dem durch die Spezifizierung der Submissionsbedingungen die einheimischen Unternehmen einen Startvorteil erhalten.

3. Zölle und mengenmäßige Beschränkungen sind weitgehend abgebaut. Binnenzölle gibt es nicht mehr; lediglich der Währungsausgleich in der Landwirtschaft, der Wechselkursänderungen von der Agrarpolitik entkoppelt, hat zollähnlichen Charakter. Mengenmäßige Beschränkungen bestehen in nationalen Quoten (Textil, Automobile), die Grenzkontrollen implizieren, in Produktionsquoten bei Stahl und zunehmend im landwirtschaftlichen Bereich.

4. Marktverzerrungen haben in den letzten Jahren eine zunehmende Bedeutung als Faktor der Marktsegmentierung gewonnen, spielen aber wohl nicht die gleiche Rolle wie die Kosten der Grenze und die Markteintrittshemmnisse. Zu den Marktverzerrungen zählen Subventionen unterschiedlichen Niveaus in den einzelnen Ländern, und zwar bei stagnierenden Branchen wie auch im Rahmen der strategischen Handelspolitik (F & E-Rennen). Marktverzerrungen haben zwar in der Regel nicht direkt Marktsegmentierungen zur Folge, aber sie verändern die absoluten Preisvorteile einzelner Länder.

5. Besonders segmentierte Märkte weisen große Integrationspotentiale auf. Hierzu zählen bei den Gütermärkten die Beschaffungsmärkte staatlicher oder quasi-staatlicher Unternehmen. Inwieweit das Submissionswesen effektiv geändert werden kann, hängt auch davon ab, ob diese quasi-staatlichen Unternehmen stärker dem Wettbewerb unterstellt werden und Regulierungen zugunsten quasi-staatlicher Unternehmen abgebaut werden können. Im übrigen besteht das Problem der europäischen Landwirtschaft in einer Segmentierung gegenüber dem Weltmarkt.

Dienstleistungsmärkte können über die berufliche Mobilität von Personen und über die Betätigungsbedingungen für Unternehmen stärker integriert werden. Zu nennen sind die Anerkennung von Befähigungsnachweisen (Universitätsdiplome<sup>7</sup>), die freie Beweglichkeit von Personen einschließlich der Arbeitsberechtigung und Gewerbefreiheit. In bezug auf die Unternehmen sind Niederlassungs- und Betätigungsrecht relevant. Da in unseren Volkswirtschaften der Dienstleistungsbereich eine zunehmende Rolle spielt - der Anteil am Sozialprodukt hat eine Größenordnung von 50 v.H. und mehr.<sup>8</sup>) - ist der Abbau dieser Segmentierungen besonders wichtig.

Finanzmärkte weisen ein beachtliches Integrationspotential auf. Segmentierungen setzen in Europa derzeit an den Entscheidungsmöglichkeiten der Anleger (z.B. Inländerkonvertibilität, gespaltene Wechselkurse), an der Regulierung der von den Institutionen angebotenen Produktpalette (z.B. Money Market



Fonds bei Banken, Tarife bei Versicherungen) und an den Betätigungsregeln von Banken und anderen Finanzinstitutionen im Nicht-Sitzland an. Wenn die in Hannover (1988) beschlossenen Maßnahmen durchgeführt sind, ist der Kapitalverkehr zwischen den Ländern weitgehend liberalisiert.

## II. Geplante Harmonisierung versus Wettbewerb der nationalen Regelungen

Eine grundsätzliche Frage beim Abbau der Marktsegmentierungen ist, ob die Vollendung des Binnenmarktes durch eine ex-ante Harmonisierung der nationalen Regelungen oder durch einen Wettbewerb nationaler institutioneller Arrangements in den einzelnen Ländern angestrebt werden kann. Das Bemühen um eine ex-ante Harmonisierung der nationalen Gesetzgebungen, das in den sechziger und siebziger Jahren vorherrschte, ist in den letzten Jahren zunehmend durch die Überzeugung abgelöst worden, daß eine solche ex-ante Harmonisierung kaum zu realisieren ist.

1. Im "Crème-de-Cassis" Urteil des Europäischen Gerichtshofs ist das Ursprungslandprinzip auch für den Marktzugang für Produkte etabliert worden. Bekanntlich hat der Fruchtlikör Creme de Cassis nur einen geringen Alkoholgehalt, das deutsche Gesetz verlangte jedoch zum Schutz der deutschen Verbraucher einen höheren Alkoholgehalt. Der europäische Gerichtshof entschied, daß ein Produkt, das in einem Land rechtmäßig auf den Markt gebracht wird, auch für andere nationale Märkte zugelassen ist.<sup>9)</sup>

Die Grundüberlegung ist, daß die institutionellen Regelungen des Ursprungslandes angewandt werden sollen, auch wenn das Gut in ein anderes Land exportiert oder eine Dienstleistung in einem anderen Land erbracht wird. Regelungen des Bestimmungslandes werden also nicht verpflichtend. Dieses Ursprungslandprinzip vermeidet die ex-ante Harmonisierung; gleichzeitig kann man erwarten, daß Prozesse in Gang kommen, die zu einer Anpassung der nationalen Regelungen führen. Als entscheidende Harmo-

nisierungsbereiche sind die Unterschiede in den Mehrwertsteuersätzen und unterschiedliche institutionelle Regelungen (z.B. über Produktqualitäten und über den Marktzugang) anzusprechen.

2. Bei der Mehrwertsteuer kommen folgende Lösungsmöglichkeiten in Betracht:

- Beibehaltung des Bestimmungslandprinzips mit unterschiedlichen Steuersätzen bei einem Clearing-Verfahren. Die Mehrwertsteuer wird im Land der Produktion erhoben, so daß die Finanzbehörden des Ursprungslandes die Mehrwertsteuer erhalten. Nichtendverbraucher im importierenden Bestimmungsland bringen im Wege des Vorsteuerabzugs die im Exportland gezahlte Mehrwertsteuer in Abzug. Endverbraucher im Bestimmungsland tragen dagegen die Mehrwertsteuer, ohne daß die Steuer dem Bestimmungsland zufällt. Damit wird die Mehrwertsteuer nicht dem Land des Endverbrauchs zuteil.

Um sicherzustellen, daß gemäß dem Bestimmungslandprinzip die Steuereinnahmen dem Land des Endverbrauchs zukommen, schlägt die Kommission ein Clearing-Verfahren vor: Länder mit hohen Mehrwertsteuersätzen haben mehr Mehrwertsteuer erhoben als die Bestimmungsländer mit niedrigerem Satz; folglich muß ein Transfer von den Ländern mit hohen Mehrwertsteuersätzen an die Endverbrauchsländer mit niedrigen Mehrwertsteuersätzen stattfinden. Es stellt sich die Frage, ob ein solches Verrechnungsverfahren - teilweise ein Transfer vom mediterranen Europa in den Norden - politisch akzeptabel und damit praktikabel ist.<sup>10)</sup>

Endverbraucher in Ländern mit niedrigen Mehrwertsteuersätzen müssen die hohen Mehrwertsteuern des Exportlandes tragen; sie haben also keinen Anreiz, Güter aus Ländern mit hohen Mehrwertsteuersätzen einzuführen. Die Länder mit hoher Mehrwertsteuer verlieren Wettbewerbsfähigkeit. Von daher entsteht ein politischer Druck zur Anpassung der Mehrwertsteuersätze. Ein Druck zur Angleichung der Mehrwertsteuersätze ergibt sich auch bei den Nicht-Endprodukten, da die Unternehmen des Importlandes nur

die niedrigen Sätze des Importlandes abziehen können und damit das Exportland auch in diesem Fall an Wettbewerbsfähigkeit verliert.

- Harmonisierung der gegenwärtig unterschiedlichen Mehrwertsteuersätze ohne Erstattung an den nationalen Grenzen. Bei Endprodukten erhält das Ursprungsland die Mehrwertssteuereinnahmen, die der Produzent bezahlt hat, und der Endverbraucher im Bestimmungsland trägt die Mehrwertsteuer. Bei ausgeglichenen Salden der Handelsbilanzen entstehen bei Endprodukten keine Unterschiede in den Mehrwertsteuereinnahmen zwischen Ländern. Bei Zwischenprodukten zieht der Importeur die im Ursprungsland gezahlte Mehrwertsteuer ab. Infolge des Vorsteuerabzugs erhalten die Finanzbehörden des Endnachfrager-Landes nicht die Steuereinnahmen. Bei Ähnlichkeit der Exportstruktur in bezug auf Zwischenprodukte und bei ausgeglichener Handelsbilanz gibt es allerdings keine bedeutenden Differenzen in den Mehrwertsteuereinnahmen der Länder.

- Übergang zum Ursprungslandprinzip. Die Anwendung des Ursprungslandprinzips würde anstelle des Vorsteuerabzugs den Vorumsatzabzug einführen. Die Mehrwertsteuer ist dann letztlich eine Produktionssteuer. Damit können Fehlsteuerungen insbesondere wegen der kumulativen Wirkungen auftreten (Wissenschaftlicher Beirat, 1986, S. 1352). Bei einem einheitlichen nationalen Steuersatz, der nicht nach Produkten differenziert ist, würden Unterschiede in den Mehrwertsteuersätzen aber im wesentlichen in den Wechselkurs eingehen. Länder mit hoher Mehrwertsteuer verschlechtern ihre Wettbewerbsfähigkeit; dies wirkt wie eine Abwertung der eigenen Währung. Unterschiede in den Mehrwertssteuersätzen zwischen den Ländern sind also - bei einheitlichem Satz innerhalb eines Landes - unerheblich.<sup>11)</sup>

Die Überlegung, daß beim Ursprungslandprinzip unterschiedliche nationale Mehrwertsteuersätze als Kostenfaktor zu behandeln sind, die sich letztlich in den Wechselkursen ausdrücken müssen, gilt auch für andere Kostensteuern wie z.B. die Gewerbesteuer.

3. Marktzugangsregelungen für Güter lassen sich im Geist des Crème-de-Cassis-Urteils nach dem Ursprungslandprinzip behandeln. Güter, die in einem Land zugelassen sind, sind auch im anderen Land zugelassen.

Wenn sich Marktzugangsregelungen nicht nur auf einzelne Produkte, sondern auf ganze Unternehmen beziehen, kann man sich die Linie vorstellen, daß ein in einem Land zugelassenes Unternehmen grundsätzlich auch in einem anderen Land zugelassen ist. Für die Unternehmenstätigkeit ist dann die Regulierung des Sitzlandes anzuwenden. Dieses Prinzip reicht bei praktischen Entscheidungen aber nicht in allen Fällen aus.

So muß in der Elektrizitätswirtschaft erst die Voraussetzung für einen Wettbewerb geschaffen werden, indem Durchleitungsrechte neu definiert werden. Freilich bedingen solche Änderungen eines "property rights" keine vollständige ex-ante Aktion im europäischen Rahmen, sie könnten auch durch einseitige nationale Gesetzesänderungen erfolgen. Auch bei der zivilen Luftfahrt sind wegen der erforderlichen nationalen Genehmigungen Marktzugänge nicht ohne weiteres möglich.

4. Der Marktzugang im Dienstleistungsbereich ist deshalb von großer Bedeutung, weil nationale Genehmigungen von Aufsichtsbehörden entweder den Zugang selbst regeln oder aber die Modalitäten des Angebots wie Tarife (Elektrizität, Versicherung, Verkehr) oder andere Restriktionen (Anlegerschutz bei Banken) festlegen. Hier bedeutet die Anwendung des Ursprungslandprinzips, daß die in einem Land zulässigen Dienstleistungen auch in einem anderem Land angeboten werden dürfen. Die Unternehmung des Ursprungslandes darf sich nach den Bestimmungen des Ursprungslandes im Bestimmungsland betätigen (und auch dort niederlassen). Die Zulassung wird also nach den Regeln des Heimatlandes kontrolliert, das Niederlassungsrecht ermöglicht Wettbewerb im Gastland. Inwieweit diese analoge Anwendung des "Crème-de-Cassis"-Urteils auf den Dienstleistungsbereich möglich ist, muß sich im Detail zeigen. Wenn eine solche analoge

Anwendung gelingt, wird ein starker Druck auf eine ex-post Anpassung der nationalen Regulierungen, insbesondere des Aufsichtswesens ausgeübt.

5. Arbitrage ist eine Folge unterschiedlicher steuerlicher und institutioneller Regelungen. Endverbraucher präferieren Güter mit niedrigen Steuersätzen. Über Versandhandel und "Kauffahrten" werden die Haushalte unterschiedliche Besteuerungen der Güter und institutionelle Regelungen umgehen. Von besonderer Bedeutung ist die Standortarbitrage der Unternehmen. Unterschiedliche Produktionssteuern zwischen den Ländern, soweit sie national einheitlich ausgelegt sind, werden teilweise in den Wechselkursen aufgefangen: ansonsten werden steuerliche Unterschiede eine Standortarbitrage der Unternehmen verursachen. Auch Unterschiede in den institutionellen Regelungen wie Marktzugangsbeschränkungen werden sich in einer Standortarbitrage auswirken. Ein Wettbewerb der Standorte wird auch aus Unterschieden in den Lohnsätzen und den Sozialversicherungssystemen resultieren. Unternehmen wandern an die Standorte mit den für sie günstigen Bedingungen.

Von dieser Arbitrage der Konsumenten und Produzenten - insbesondere von der Standortarbitrage - geht ein starker Druck zur Angleichung der unterschiedlichen nationalen Regelungen aus. Letztlich baut die Philosophie des Ursprungslandprinzips auf dieser Standortarbitrage auf.

Die Standortarbitrage der Unternehmen gilt sowohl für die Gütermärkte als auch im Dienstleistungsbereich. Bei den Dienstleistungen sind dabei die Unterschiede in der nationalen Regulierung - etwa Genehmigung der Versicherungs- und Verkehrstarife und der Bankenaufsicht - Anlaß für Standortverlagerungen. Auf längere Frist kann man einen Prozeß der Angleichung der nationalen Regulierungen erwarten.

6. Der Wettbewerb der Standorte versagt, wenn Externalitäten involviert sind. Das Ursprungslandprinzip mit einem Wettbewerb der Standorte (und der unterschiedlichen institutionellen Rege-

lungen) funktioniert in diesem Fall nicht. Beispiele sind die Umwelt- und Wettbewerbspolitik. Zwar kann man sich eine Konkurrenz der nationalen Umweltregelungen vorstellen, wenn Umwelt ein rein nationales Gut ist, da Umweltregeln wie ein Produktionsfaktor zu interpretieren sind. Man kann es dann den politischen Präferenzen der einzelnen Länder überlassen, wie stark die Länder ihre Wettbewerbsfähigkeit im Hinblick auf eine bessere Umwelt einschränken wollen. Unterschiedliche Umweltpräferenzen gehen also letztlich in die Wechselkurse ein. Bei grenzüberschreitenden Umweltproblemen - also Externalitäten zwischen Ländern - können jedoch das Ursprungslandprinzip <sup>12)</sup> und der Wettbewerb der Standorte ex definitione nicht angewandt werden.

Auch eine national orientierte und praktizierte Wettbewerbspolitik stößt in einem gemeinsamen Markt an ihre Grenzen: denn da der Wettbewerbspolitik die Aufgabe zufällt, die Märkte bestreitbar zu machen oder zu halten, muß sie auf den europäischen Wettbewerb abzielen.<sup>13)</sup>

### III. Die Inzidenz der verringerten Segmentierung

Eine Inzidenzanalyse setzt voraus, daß die noch vorhandenen Marktsegmentierungen auch tatsächlich in nennenswerter Weise abgebaut werden. Das Weißbuch der Europäischen Kommission (1985) enthält in Tabellenform einen Zeitplan für spezifische Maßnahmen mit 300 Einzelvorschlägen, die von der Harmonisierung der Agrarstatistik über eine Angleichung der Richtlinien für die Tilgung der Ansteckung der Pleuro-Pneumonie der Rinder in Portugal und Spanien sowie der Blauzunge auf griechischen Inseln bis zur Vereinheitlichung der Mehrwertsteuersätze reichen. Wie den Berichten an den Rat und das Europäische Parlament (1986, 1987, 1988) zu entnehmen ist, befindet man sich bei dem Plan der Verwirklichung im Verzug.<sup>14)</sup>

1. Effizienzgewinne entstehen in einem größeren Markt durch eine intensivere komplementäre Arbeitsteilung im Sinn der traditionellen Außenhandelstheorie, etwa der Heckscher-Ohlin Theo-

rie. Der Abbau von Handelshemmnissen erlaubt ein starkes Ausspielen der relativen Preisvorteile der beteiligten Länder und damit Gewinne für die europäische Gemeinschaft insgesamt wie auch für das einzelne Land. Produkte können in Zukunft noch eher an dem Ort produziert werden, wo relative Preisvorteile bestehen.

2. Der sektorale Strukturwandel in Europa wird verschärft. Komparative Produktionsvorteile wandern im Verlauf der Zeit vom industriellen Kern zur Peripherie, insbesondere in den mediterranen Raum. Spanien, Portugal, Griechenland (und Irland) werden zunehmend die alten Produkte des Zentrums produzieren <sup>15)</sup>; der industrielle Kern muß deshalb nach der Produktzyklusthese neue Produkte entwickeln, wenn er seine Wettbewerbsfähigkeit auf Dauer halten will. Von daher vollzieht sich in Europa ein ähnlicher Strukturwandel wie in der Weltwirtschaft.

3. Der Kostenminimierung der Unternehmen werden in einem größeren Markt neue Möglichkeiten eröffnet. Unternehmen haben nicht nur einen größeren Absatzmarkt vor sich, sondern auch einen größeren und differenzierteren Beschaffungsmarkt. Sie können intern ihre Kosten minimieren, indem sie Produktionsstätten an kostengünstigere Standorte verlagern. Dabei können sie Kostenunterschiede zwischen den Ländern in einer Art Standort-Arbitrage austarieren. Lohnintensive Unternehmen können ihre Standorte in Regionen mit niedrigeren Löhnen verlagern; oder Unternehmen können in Ländern produzieren, in denen sie günstigere Regulierungen haben.

Letztlich realisieren diese europäischen Unternehmen durch eine interne Arbeitsteilung zwischen den verschiedenen Produktionsstätten im Rahmen eines Intra-Unternehmens-Handels die Vorteile der komplementären Arbeitsteilung <sup>16)</sup>. Zusammen mit der Mobilität von Kapital und qualifizierten Arbeitskräften ist diese Standort-Arbitrage der Unternehmen ein wichtiger Faktor, der Druck für eine Angleichung nationaler Regulierungen ausübt.

4. Die Weite des Binnenmarktes wird für eine Reihe von Unternehmen eine andere Orientierung setzen, da sie anstreben werden, nicht nur auf dem nationalen Markt vertreten zu sein. Die geänderten Absatzbedingungen verlangen neben einer Änderung der Produktion auch Umstellung des Marketing und der Distribution. Die Weite des Marktes begünstigt Produkte (Dienstleistungen), die auf dem gesamten europäischen Markt vertreten sind. Von daher werden europäische Firmennamen und europaweit bekannte Produktqualitäten eine größere Bedeutung erlangen.

Der europäische Binnenmarkt wird für manche weltweit operierende Unternehmen nur ein Schritt sein, auf den sog. Triade-Märkten Europa, Nordamerika und Japan vertreten zu sein (Ohmae 1985). Aus dynamischer Sicht können im Zeitverlauf neue Unternehmen über den europäischen Markt in den Weltmarkt hineinwachsen. Will man diese Stimulierungseffekte der Weite des Marktes voll nutzen, so kommt es darauf an, den europäischen Binnenmarkt nicht nach außen durch handelspolitische Maßnahmen abzuschotten.

5. Sinkende Durchschnittskosten, verursacht durch hohe Fixkosten, sind ein zentraler Aspekt eines größeren Marktes. Unternehmen bewegen sich durch die Ausbringung größerer Mengen entlang der Durchschnittskostenkurve nach unten; die Güterpreise sinken. Damit werden die Unternehmen auch außer-europäisch wettbewerbsfähiger. Dieses Argument der sinkenden Durchschnittskosten gilt für eine ganze Reihe Produktionsunternehmen (Automobile, dauerhafte Konsumgüter, chemische Industrie, Flugzeugbau), für Forschung und Entwicklung und damit für forschungsintensive Wirtschaftszweige wie die pharmazeutische und die Computerindustrie, aber auch für Dienstleistungsunternehmen,<sup>17)</sup> die Fixkosten besser verteilen können.

6. Das Marktsegment, das eine Unternehmung aus dem europäischen Markt erobern kann, bestimmt die Unternehmensgröße. Zahlreiche Produkte sind im Urteil der Verbraucher nicht homogen, sondern durch besondere Qualitätsmerkmale gekennzeichnet, die von den Präferenzen der Nachfrager abhängen. Das gilt im übrigen auch



für Dienstleistungen wie Bankservice. Inwieweit eine Unternehmung die Weite des europäischen Marktes in ihrem Marktsegment einfangen kann, hängt von der Produktqualität ab, hängt aber auch davon ab, inwieweit ein Unternehmen durch eine günstige Preissetzung sich ein Absatzpotential aus dem Marktsegment des anderen Anbieters herausschneiden kann.

In den Modellen des unvollständigen Wettbewerbs - der bestreitbaren Märkte - von Helpman und Krugman (1985) geht man davon aus, daß die Nachfrageseite auf einem Markt durch eine räumliche Anordnung von Konsumenten, beispielsweise auf einer Raumachse, dargestellt werden kann (Schaubild 1). Diese Konsumenten sind gleichmäßig über dem räumlichen Kontinuum verteilt, repräsentieren eine ähnliche Kaufkraft, aber unterschiedliche Präferenzen. So präferiert ein Konsument eines bestimmten Raumpunktes das Produkt a, ein anderer b, wieder ein anderer c. Der Konsument, der b präferiert, ist aber auch bereit, a zu kaufen, wenn das a-Produkt hinreichend preiswert ist. Ein Unternehmen mit dem Standort x kann sich also ein Marktsegment erobern, wenn es seinen Produktpreis senkt, um in andere Präferenzbereiche einzudringen. Sinkende Preise also müssen abnehmende Präferenzen kompensieren<sup>18</sup>).

Die Möglichkeit einer günstigen Preissenkung wird von dem Verlauf der Durchschnittskosten beeinflußt. Das Marktsegment wird also sowohl von der Produktqualität im Urteil der Nachfrager (Präferenzen) als auch von den Durchschnittskosten bestimmt. Forschung und Entwicklung spielen eine wichtige Rolle bei der Beeinflussung der Durchschnittskostenkurve; Forschung und Entwicklung definieren aber auch neue Produktqualitäten. Schließlich ist u.a. die Werbung ein Instrument, Marktsegmente durch Produkteigenschaften zu erwerben.

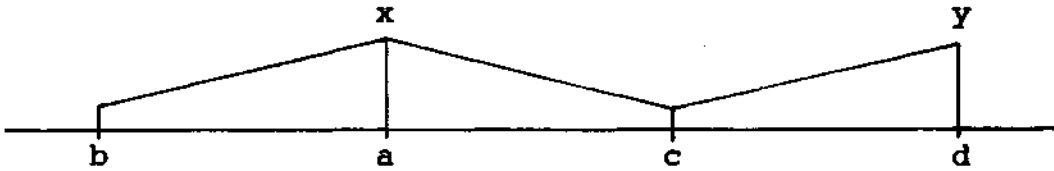


Schaubild 1

7. Der freie Markteintritt ist neben sinkenden Durchschnittskosten und der Produktqualität ein zentrales Charakteristikum bestreitbarer Märkte. Denn Märkte sind auch dann bestreitbarer, wenn der Markteintritt eines neuen Anbieters droht. Folgt man diesem Ansatz, so wird deutlich, wie wichtig die Beseitigung von nationalen Markteintrittsschranken in Europa ist.

8. Der Wettbewerbspolitik kommt die Aufgabe zu, die Märkte bestreitbar zu halten, d.h. insbesondere Markteintrittshemmnisse zu vermeiden. Auch darf die staatliche Technologiepolitik nicht dazu führen, daß Firmen unbestreitbare Positionen einnehmen können. Besondere Probleme stellen sich, wenn sinkende Durchschnittskosten so bedeutend sind, daß letztlich nur ein Anbieter auf dem europäischen Markt bleibt (Flugzeugbau). Dann ergibt sich die spezifische Frage der Beeinflussung der Rahmenbedingungen durch diesen Anbieter im Sinne der politischen Ökonomie; eine Abschottung des europäischen Binnenmarktes nach außen würde die Bestreitbarkeit reduzieren.

9. Technologische Dynamik kann mit einem größeren Markt verbunden sein. Zwar wird beobachtet, daß neue Produkte, neue Produktlinien und neue Produktionsverfahren oft mit jungen Unternehmen verknüpft sind. Andererseits sind F&E-Rennen durch hohe Fixkosten gekennzeichnet, die Markteintrittshemmnisse darstellen. Ein größerer Markt intensiviert den technologischen Wettbewerb und stellt damit Anreize für neue technologische Lösungen dar. Von daher wird man von einem größeren Markt neben einer Bewegung entlang der Durchschnittskostenkurve nach unten auch eine Verschiebung der Kostenkurve nach unten und eine erweiterte Produktpalette erwarten dürfen. Ein besonderer

Aspekt der F&E-Rennen ist, früh auf dem Markt etabliert zu sein, da man auf diese Weise Kostendegression ausnutzen und Erfahrung in der Produktion ("learning-by-doing") sammeln kann (19).

10. Firmenzusammenschlüsse sind neben externem Unternehmenswachstum eine Möglichkeit, größere Effizienz und ein größeres Marktsegment zu erreichen. Zusammenschlüsse bieten die Möglichkeit, etablierte Unternehmen und im Bewußtsein der Konsumenten verankerte Marken zu erwerben. Derzeit beobachten wir, wie sich Unternehmen durch Zusammenschlüsse "positionieren".

11. Die kleinen und mittleren Unternehmen können hohe Fixkosten nicht ausnützen. Sie müssen deshalb eine Marktnische mit Wachstumschancen finden, in die große Unternehmen nicht eindringen können oder wollen. Wichtige Vorteile der Kleinen sind dabei u.a. spezialisiertes Angebot, Nähe zum Kunden und Flexibilität im Angebot.

12. Für die Konsumenten bedeuten die Effizienzgewinne eine Zunahme der Konsumentenrente. Da überdies Produktqualität ein wichtiger Einflußfaktor des Marktsegments einer Unternehmung ist, wird man eine Tendenz zur Produktvielfalt - zugleich eine größere Wahlmöglichkeit der Konsumenten - beobachten.

13. Eine Verstärkung der substitutiven Arbeitsteilung, also ein Handel in ähnlichen Produkten, ist neben einer Intensivierung der komplementären Arbeitsteilung und einer zunehmenden Spezialisierung ein weiterer Effekt des Binnenmarktes. Dieser intraindustrielle Handel wird einmal dadurch bedingt, daß sich mit Ähnlichkeit der Pro-Kopf-Einkommen in den Ländern die Lebensverhältnisse und damit die Nachfrage nach einer Produktgruppe (Automobil) anpassen (Wunsch nach ähnlichen Produkten in verschiedenen Ländern). Gleichzeitig findet mit zunehmendem Einkommen in einem Land eine stärkere Ausdifferenzierung der Präferenzen innerhalb einer Produktgruppe statt (Wunsch nach Produktvielfalt). Diese Tendenz des "Handels im gleichen Sektor", die wir in der Weltwirtschaft zwischen den

Industrienationen beobachten, wird im europäischen Binnenmarkt verstärkt.

14. Die Intensivierung des Binnenhandels in Europa (Handelsschaffung) kann für die Welt insgesamt von Austauschverlusten begleitet sein. Denn bisheriger Handel wird auf Europa umgelenkt (Handelsumlenkung). Wenn die handelsumlenkenden Effekte die handelsschaffenden Effekte überwiegen, verliert die Welt als Ganzes; dann (aber auch wenn die Welt gewinnt und wenn Regionen der Welt verlieren) drohen Retorsionsmaßnahmen Nordamerikas und Japans. Eine Spaltung der Welt in zwei oder drei Handelsblöcke ist aus der Sicht einer internationalen Arbeitsteilung zu vermeiden. Der Binnenmarkt darf also nicht durch eine Abschottung nach außen erkauft werden. Im übrigen werden bei Abschottung die europäischen Märkte weniger bestreitbar, und die innere technologische Dynamik entfällt.

15. Über die Intensivierung des Handels und die Reaktion der Unternehmen kann sich ein Innovationsschub mit wirtschaftlichem Wachstum ergeben; die Schaffung des Binnenmarktes kann also als "new frontier" interpretiert werden, mit der - gemäß der Stagnationsthese - ein wirtschaftlicher Stillstand überwunden wird. Mit dem wirtschaftlichen Wachstum kann unter geeigneten Bedingungen eine Zunahme der Beschäftigung einhergehen<sup>20)</sup>.

#### IV. Einige Bedingungen der Marktintegration

Für die Integration in Europa werden in der wirtschaftspolitischen Diskussion eine Reihe von Randbedingungen diskutiert.

1. Unterschiede im Einkommen zwischen den europäischen Ländern werden insbesondere in einer längeren Übergangsfrist von zehn und mehr Jahren auf Grund unterschiedlicher Bedingungen bestehen. Auch ohne eine explizite Währungsunion verlieren in einem zukünftigen Europa Wechselkursanpassungen (realignments) zwischen den Ländern als Schockabsorber unterschiedlicher Wirtschaftsentwicklungen an Bedeutung. Um so wichtiger wird neben

der Beweglichkeit der Güter die Mobilität der Produktionsfaktoren als Ausgleichsmechanismus zwischen den Ländern. Denn wenn Faktoren mobil sind, wandern sie an die Stelle des optimalen Einsatzes. Damit aber gleichen sich die Einkommensverhältnisse an.

Sind Faktoren unterschiedlich mobil, wandert der mobilere Faktor <sup>21)</sup>. Sind Güter mobiler als Faktoren, so wandern die Güter. Wenn ein Faktor immobil oder hinreichend unteilbar ist und andere Faktoren mobil sind, stellt sich die Frage nach der Polarisierungstendenz (Siebert 1969). Um solche Polarisierungen in der Agglomeration zu vermeiden, braucht man Mechanismen, die andere Regionen mitziehen wie etwa eine zunehmende Nachfrage der Agglomeration, und Prozesse, die die Agglomeration bremsen, (Kosten der Agglomeration). Spiegelbildlich braucht die Peripherie Anpassungsmechanismen wie Produktionsspezialisierung auf die verbliebenen komparativen Vorteile.

2. Scheidet die Wechselkursänderung als Schockabsorber zwischen den Regionen Europas in der Zukunft aus und sind wichtige Produktionsfaktoren immobil, so müssen die Preise der immobilien Produktionsfaktoren regional differenziert sein. Bei Boden, Häusern und Wohnungen ist das leicht einzusehen. Es gilt jedoch auch bei immobilier Arbeit. Die Lohnsätze werden - insbesondere in der Übergangsphase - zwischen den europäischen Regionen, etwa zwischen der mediterranen Peripherie und dem industriellen Kern, differenziert sein. Dabei nimmt die regionale Differenzierung in den Preisen der immobilien Faktoren eine ähnliche Funktion ein wie die Wechselkursanpassung. Denn bei Immobilität der Faktoren können Regionen mit verringerten Absatzmöglichkeiten durch eine regionale Differenzierung der Faktorpreise ihre Wettbewerbsfähigkeit zurückgewinnen. Sind Wechselkurse fixiert, sind die Faktoren immobil und sind die Faktorpreise regional nicht differenziert, so sind Unterschiede in der Einkommens- und Beschäftigungssituation vorprogrammiert.

3. Die politische Akzeptanz des Binnenmarktes wird auch von der Einkommensverteilung zwischen den Regionen Europas abhängen. In

aller Regel sind räumliche Integrationen von Transfermechanismen - einem innereuropäischen Finanzausgleich - begleitet. Dieser innereuropäische Transfermechanismus gewinnt umso größere Bedeutung, desto stärker in Zukunft Wechselkursanpassungen vermieden werden sollen, desto immobilier die Faktoren und desto undifferenzierter die Faktorpreise bei immobilien Faktoren.

4. Ein einheitliches Währungssystem, sei es als Fixkurssystem oder als eine einheitliche Währung, hat den Vorteil, Wechselkursanpassungen (realignment) zu vermeiden und damit Wechselkursrisiken zu reduzieren. Da solche Risiken Transaktionskosten darstellen, erleichtert eine einheitliche Währung die güterwirtschaftliche und ressourcenmäßige Integration. Aber ein einheitliches Währungssystem erfordert

- bei Immobilität der Faktoren eine Differenzierung der Lohnsätze zwischen den europäischen Ländern oder aber einen politischen Transfermechanismus, da Wechselkursanpassungen nicht mehr vorgenommen werden können;

- eine Einigung auf Regeln über die Geldmengensteuerung, entweder der nationalen Notenbanken (beim Fixkurssystem) oder einer europäischen Notenbank, die Preisniveaustabilität sicherstellt. Außerdem muß in einer Währungsunion die Unabhängigkeit einer europäischen Notenbank garantiert sein;

- eine Koordinierung der Fiskalpolitik, da die divergierende Budgetdisziplin der Mitglieder einer Währungsunion bei bedeutendem Anteil der nationalen Budgets relativ zum Budget einer Zentralinstanz die Geldwertstabilität negativ beeinflusst.

Aus diesen Schwierigkeiten heraus stellt sich die Frage, ob Marktintegration und monetäre Integration nicht doch separat gefahren werden sollen. Beim derzeitigen EWS werden die Probleme einer Koordinierung der Fiskal- und der nationalen Geldpolitik inhärent gelöst, da auf lange Frist die Kaufkraftparität regiert und inflationsträchtige Währungen abwertet. Kurz-

fristig erzwingt die Zinsparität bei Abwertungserwartungen für schwache Währungen - und bei Kapitalmobilität - eine Koordination der nationalen Politiken.

#### V. Der Binnenmarkt als institutionelle Innovation

Vor der Gründung der Europäischen Gemeinschaft 1957 sind die Integrationseffekte in der Literatur systematisch unterschätzt worden. Welche Auswirkungen von 1992 ausgehen werden, hängt nicht zuletzt davon ab, inwieweit die in Aussicht genommenen Maßnahmen tatsächlich durchgeführt werden und welche Dynamik der Integrationsprozeß entwickelt. Zentral ist dabei, ob sich die Marktsegmentierungen effektiv abbauen lassen, ob ihre Bedeutung etwa durch das "Crème de cassis"-Prinzip reduziert wird und ob eine de-facto-Anpassung der nationalen Regelungen im Integrationsprozeß einsetzt und ob dieser Prozeß durch nationale oder durch partikuläre Interessen in den betroffenen Wirtschaftszweigen gebremst wird. Letztlich kann sich die angestrebte Vollendung des europäischen Binnenmarktes 1992 als eine institutionelle Innovation erweisen, von der stimulierende Effekte für den Abbau von Marktsegmentierungen, für den Austausch von Gütern und Diensten in Europa, für eine Verbesserung der Faktorallokation und für wirtschaftliches Wachstum ausgehen. Gleichzeitig kann die Vollendung des europäischen Binnenmarktes eine Meßlatte sein, die an althergebrachte nationale Praktiken und Regulierungen gelegt wird.

Fußnoten

- 1) Nicht p.a.
- 2) Commission of the European Communities 1988, S.18
- 3) Die untenstehende Tabelle vergleicht das Potential der Triade-Märkte (1987).

	Bevölkerung in Mio.	Bruttosozialprodukt in Mrd. US-\$
Europa der Zwölf	320	4200
USA/Kanada	270	4900
Japan	121	2400
- plus Korea, Hong Kong, Singapur, Taiwan	192	2650
Pazifischer Rand*	1600	3350

\* (Japan, Australien, China, Hong Kong, Indonesien, Korea, Malaysia, Neuseeland, Papua-Neuguinea, Philippinen, Singapur, Taiwan, Thailand).

Quellen: OECD, Main Economic Indicators, Oct.1988,  
International Financial Statistics, Oct. 1988.

- 4) Zu den Markthemmnissen vgl. Commission of European Communities, 1988, S.33f.
- 5) Auch unterschiedliche Verbrauchsteuersätze erfordern in der Regel eine statistische Erfassung an der Grenze.
- 6) Quelle: Commission of the European Communities, 1988, S.61.
- 7) Auf einigen Tätigkeitsfeldern wird der Wettbewerb zwischen den nationalen Diplomen universitäre Ausbildungsgänge in Deutschland verändern müssen.
- 8) Vgl. In der Bundesrepublik lag der Anteil der Beschäftigten im Dienstleistungsbereich bei 54 v.H. (Siebert 1989a, Tabelle 1).
- 9) In der Tradition des Crème-de-Cassis Urteils stehen die Entscheidungen, daß nicht nach dem deutschen Reinheitsgebot von 1517 gebräutes Bier in die Bundesrepublik importiert werden kann und daß nicht nach italienischem Verfahren hergestellte Nudeln nach Italien eingeführt werden können.
- 10) Dieser Transfer wird verschärft, wenn das Land mit niedrigen Mehrwertsteuersätzen einen Handelsbilanzüberschuß hat.
- 11) Bei der Anwendung eines einheitlichen nationalen Mehrwertsteuersatzes für alle Güter treten allerdings sozialpolitische Probleme und damit Fragen der Akzeptanz auf, da reduzierte Sätze für besondere Güter abgeschafft werden müssen.



- 12) Das Ursprungslandprinzip muß hier im Sinn des Verursacherprinzips uminterpretiert werden.
- 13) Andere Beispiele sind die Außenhandelspolitik und die Forschungspolitik. Eine interessante Anwendung des Ursprungslandprinzips ist die Frage, ob auf dem monetärem Gebiet ein Wettbewerb der europäischen Währungen stattfinden soll.
- 14) Dies gilt vor allem für den Ministerrat.
- 15) Die Länder der europäischen Peripherie stehen in stärkerem Wettbewerb zu den Entwicklungsländern. Von daher kann sich ein Wunsch zum Protektionismus Europas ergeben.
- 16) Ein Beispiel dieser internationalen Arbeitsteilung im Unternehmen sind die Firmen der Automobilindustrie, die die Herstellung bestimmter Autoteile im Unternehmen aus-schreiben und nach einer unternehmensbezogenen "pretialen Lenkung" intern optimieren.
- 17) Durch eine bessere Ausnutzung des sog. "h-Faktors" (Headquarter-Service).
- 18) Das Marktsegment ist also nicht wie im Fall des sogenannten Launhardt'schen Trichters durch steigende Transportkosten, sondern durch sinkende Preise bestimmt, die abnehmende Prä-ferenzen kompensieren müssen.
- 19) Hier ist ein Ansatzpunkt der strategischen Handelspolitik einzelner Länder. Vgl. Siebert (1988b).
- 20) Bei der empirischen Abschätzung stimulierender Effekte stellt sich die Frage, mit welchem Modellansatz die Schaffung des Binnenmarktes als institutionelle Innovation empirisch gefaßt werden kann. Dabei ist offen, inwieweit eine institutionelle Innovation - ein qualitativer Sprung - mit empirisch-ökonomischen Methoden richtig zu ermitteln ist.
- 21) Aus wirtschaftspolitischer Sicht stellt sich die Frage nach den Opportunitätskosten der Wanderung: Soll Arbeit zum Kapital oder sollen die Investitionen zur Arbeit wandern?

**Literatur**

- Catinat, M. (1988), Radioscopie du grand marché intérieur - Problématique et enjeux, Economie Perspective Internationale, 33, CEPII, 1er trimestre, Documentation Francaise.
- Cecchini, Paolo, M. Catinat und A. Jacquemin (1988), Europa 92: Der Vorteil des Binnenmarkts, Baden-Baden.
- Commission of the European Communities (1988), The Economics of 1992, European Economy, Vol. 35, 1-220.
- Ebenroth, C. Th. (1988), Konkurrierende institutionelle Vereinbarungen und Internationalisierung der Wirtschaft, Rechtstheorie, 199-229.
- Giersch, Herbert (1988), Europa '92: Nicht auf dem Verordnungswege, Frankfurter Allgemeine Zeitung, 08.10.88.
- Helpman E. und P. Krugman (1985), Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy, Cambridge, MA, MIT Press.
- Jacquemin A. (1987), The New Industrial Organisation, Cambridge, MA, MIT and Oxford University Press.
- Kamien M.I. und N.L. Schwartz, Market Structure and Innovations, Cambridge, MA, Cambridge University Press.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften (1985), Vollendung des Binnenmarktes, Weißbuch der Kommission an den Europäischen Rat.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften (1986), Erster Bericht der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament über die Durchführung des Weißbuches der Kom-

mission über die Vollendung des Binnenmarktes, Brüssel, 26.5.1986.

Kommission der Europäischen Gemeinschaften (1987), Zweiter Bericht der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament über die Durchführung des Weißbuches der Kommission über die Vollendung des Binnenmarktes, Brüssel, 19.5.1987.

Kommission der Europäischen Gemeinschaften (1987a), Efficiency, Stability and Equity - A Strategy for the Evolution of the Economic System of the European Community, Report of a Study Group appointed by the EC Commission and presided by T. Padoa-Schioppa, Brüssel.

Kommission der Europäischen Gemeinschaften (1987b), Sechzehnter Bericht über die Wettbewerbspolitik, Brüssel / Luxemburg.

Kommission der Europäischen Gemeinschaften (1988), Dritter Bericht der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament über die Durchführung des Weißbuches der Kommission über die Vollendung des Binnenmarktes, Brüssel, 23.3.1988.

Ohmae, K. (1985), Macht der Triade. Die neue Form weltweiten Wettbewerbs, Wiesbaden, Gabler.

Pelkmans, J. (1984), Market Integration in the European Community, Den Haag, Martinus Nijhoff Publishers.

Scherer F.M. (1980), Industrial Market Structure and Economic Performance, second edition, Chicago, Rand MacNally.

Siebert, H. (1969), Regional Economic Growth, Theory and Policy, Scranton / USA, International Textbook Company.

- Siebert, H. (1982), Zölle IV: Zollunion und Präferenzzonen, Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, 36./37. Lieferung, Stuttgart, 666-678.
- Siebert, H. (1988), Ein Wechselkurs zwischen Leer und Ludwigsburg, Wirtschaftswoche Nr. 16, 42. Jg., 43.
- Siebert, H. (1988a), Europa braucht Regeln der Stabilität, Frankfurter Allgemeine Zeitung, 29.07.1988.
- Siebert, H. (1988b), Strategische Handelspolitik, Außenwirtschaft IV/88, St. Gallen.
- Siebert, H. (1989), Außenwirtschaft, 4. Auflage, Stuttgart, Gustav Fischer.
- Siebert, H. (1989a), Anpassungsprobleme in einer offenen Volkswirtschaft, in: Wirtschaftswachstum, Strukturwandel und dynamischer Wettbewerb, Hrsg. B. Gahlen, et al., Heidelberg, Springer Verlag, im Druck.
- Vignon, J. (1986), Sept ans pour construire le vrai marché commun, Economie Prospective Internationale, 22, CEPRII, 1er trimestre, Documentation Francaise.
- Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium für Wirtschaft (1988), Stellungnahme zum Weißbuch der EG-Kommission über den Binnenmarkt, Bonn, 21./22. Februar 1988.

de Woot, Ph. (1987), Capacité stratégique et performance économique à long term des entreprises européennes dans les secteurs à haute technologie, Projet Pénélope, Brüssel.