

Regul, Rudolf

Article — Digitized Version

Weltweite Handelsgemeinschaft ohne Reiz

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Regul, Rudolf (1969) : Weltweite Handelsgemeinschaft ohne Reiz, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 49, Iss. 3, pp. 145-150

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133948>

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.

Weltweite Handelsgemeinschaft ohne Reiz

Prof. Dr. Rudolf Regul, Brügge

Professor Streeten nimmt in seinem Beitrag „Die EWG ist gar nicht so anziehend“ (WIRTSCHAFTSDIENST, H. 12, 1968, S. 695 ff.) die Argumente und Einwände wieder auf, die er in einem Artikel „Common Fallacies about the Common Market“ (Weltwirtschaftsarchiv 1963, Bd. 90, H. 2, S. 276 ff.) ebenfalls dargelegt hatte. Wenn er jetzt vorschlägt, an die Stelle der heute vorherrschenden regionalen Integration eine weltweite Handelsgemeinschaft zu setzen, so bekennt er sich zu einer universal-funktionalen Lösung, die mit dem Typ der institutionell-regionalen Integration schwer vereinbar ist. Die Erörterung der Vor- und Nachteile beider Formen unter wirtschaftlichen, rechtlichen und politischen Gesichtspunkten ist umfangreich. Hier sollen, ausgehend von den obengenannten kritischen Einwänden gegen die EWG, zwei Fragen behandelt werden:

- Ist die Kritik an den Ergebnissen der EWG und übrigens auch der Europäischen Freihandelszone (EFTA) gerechtfertigt? Anders ausgedrückt: Kann man Nettoeffekte der Gemeinschaften messen?
- Bestehen gegenwärtig Möglichkeiten, um weltweit-funktionale Formen an die Stelle der regional-institutionellen Integration zu setzen?

Nettoeffekte im innergemeinschaftlichen Handel

Die Beseitigung von Zoll- und Handelsschranken zwischen integrierenden Ländern soll den über-regionalen Handel anregen. Wie die folgende Übersicht zeigt, trifft dies für die EWG wie auch für die EFTA zu ¹⁾:

Tabelle 1
Veränderungen des innergemeinschaftlichen Handels 1955-1965
(in %)

	EFTA	EWG
1955-1965	+123	+269
1955-1959	+ 16	+ 43
1959-1965	+ 93	+155

Der innergemeinschaftliche Handel ist jeweils an den Exporten gemessen. In der EFTA ist der Anteil des Intra-Handels von 19% im Jahre 1955 auf 22% im Jahre 1965 gestiegen. Für die EWG lauten die Anteilszahlen: 31% im Jahre 1955 und 43% im Jahre 1965.

Trotzdem darf man diese Steigerung nicht als Nettoeffekte der Integration ansehen. Sie ist vielmehr das Ergebnis zahlreicher autonomer Einflüsse. Verschiedene Methoden sind vorgeschlagen worden, um das Nettoergebnis des Zusammenschlusses im eigentlichen Sinne zu ermitteln. Die Zahlen der folgenden Übersichten sind nach einem von P. J. Verdoorn vorgeschlagenen Verfahren ²⁾ errechnet worden, das hier nicht im einzelnen beschrieben werden kann. Es stützt sich auf eine doppelseitige Handelsmatrix und gewichtet die Einfuhr- und Ausfuhranteile mit ihrem harmonischen Mittel. In der nachfolgenden Tabelle 2 sind die 10 Sektionen der Klassifikation des internationalen Handels (CTCI) der Übersichtlichkeit halber in drei Gruppen zusammengefaßt, nämlich

- Gruppe 0 und 1: Nahrungs- und Genußmittel
- Gruppe 2, 3 und 4: Rohstoffe und Energie
- Gruppe 5, 6, 7 und 8: industrielle Fertigerzeugnisse.

Gruppe 9, die zum großen Teil Waffenhandel einschließt, ist nicht berücksichtigt.

Vergleichsjahre sind 1959 und 1965; denn vor 1959 dürften kaum Effekte der eben angelaufenen EWG eingetreten sein. Die Übersicht gibt Aufschluß über den innergemeinschaftlichen Handel der beiden Wirtschaftsunionen und über die Beziehungen zwischen ihnen.

¹⁾ Die Berechnungen dieser und der folgenden Übersichten sind von meinem Assistenten J. Chabert durchgeführt worden, wofür ich ihm meinen besonderen Dank ausspreche.

²⁾ P. J. Verdoorn und F. J. M. Meyer zu Schlochtern: Trade Creation and Trade Diversion in the Common Market. In: Intégration Européenne et Réalité Economique, Semaine de Bruges 1964.

Mit leichten Einschränkungen, die etwa durch stark unterschiedliche Wachstumsraten der Mitgliedsländer bedingt sein können, kann man sagen, daß

Tabelle 2
Index des Warenhandels, harmonisch gewogenes Mittel 1965
(1959 = 1)

Ausfuhr Einfuhr	EWG	EFTA
Nahrungs- und Genußmittel		
EWG	1,31	0,94
EFTA	0,96	1,19
Rohstoffe und Energie		
EWG	1,07	0,96
EFTA	0,95	0,97
Industrielle Fertigerzeugnisse		
EWG	1,32	0,92
EFTA	0,92	1,19

die handelschaffenden Effekte in der EWG bei den Nahrungsmitteln wie bei den industriellen Fertigerzeugnissen wenigstens 31 bzw. 32 % betragen. Von der gesamten Steigerung des Warenverkehrs zwischen den EWG-Ländern waren also bis 1965 fast ein Drittel als Nettoeffekte des Gemeinsamen Marktes anzusehen. Die wesentlich niedrigeren Indexziffern in der Rohstoffgruppe erklären sich vor allem aus der abnehmenden Bedeutung der Kohle im Rahmen des innergemeinschaftlichen Handels.

Unterschiedliches Wachstum der Warenströme

Innerhalb der EFTA waren die handelschaffenden Effekte mit mindestens 19 % viel niedriger; dies gilt für die Nahrungs- und Genußmittel wie auch für die industriellen Fertigerzeugnisse. Die Gründe für die verhältnismäßig großen Unterschiede zwischen beiden Gemeinschaften erklären sich vermutlich

aus der geographischen Nachbarschaft der sechs Länder, die den gegenseitigen Warenhandel mehr begünstigt als die periphere Lage der EFTA-Länder zueinander;

aus der Tatsache, daß die Handelsbeziehungen zwischen den EWG-Ländern schon vor der Errichtung der Gemeinschaft enger waren als zwischen den sieben Ländern vor Errichtung der Freihandelszone;

aus der fortschreitenden Verwirklichung des gemeinsamen Zolltarifs der EWG, der den innergemeinschaftlichen Verkehr zuungunsten der Drittländer begünstigt (passive Diskriminierung der Dritten).

Die Kehrseite der Entwicklung liegt in den handelsablenkenden Effekten. Zwischen den beiden Gemeinschaften sind die Beziehungen bei den Importen wie bei den Exporten lockerer geworden, allerdings machen sie sich viel schwächer

bemerkbar, als man erwarten konnte. Bei den Nahrungs- und Genußmitteln wie bei den Rohstoffen sind die Nachteile, die aus dem gemeinsamen Markt der Sechs für den Handel mit der EFTA entstehen, unbedeutend. Bei den industriellen Fertigerzeugnissen betragen sie etwa 8 % (Indexziffer von 0,92), doch macht sich hier auch eine weltweite Entwicklung bemerkbar. Es ist interessant, schon hier die Frage zu stellen, ob eine Integration zwischen komplementären Volkswirtschaften größere Erfolgchancen hat als der Zusammenschluß rivalisierender Volkswirtschaften. Prof. Streeten scheint, wenn ich ihn richtig interpretiere, von der Zusammenfassung rivalisierender Volkswirtschaften nicht viel zu halten. Nun kann nicht bezweifelt werden, daß die sechs Länder der EWG in einem viel stärkeren Rivalitätsverhältnis stehen als die sieben der EFTA, deren Wirtschaft mehr komplementäre Züge aufweist. Der rein statistische Beweis zeigt aber, daß die handelschaffenden Effekte zwischen den rivalisierenden EWG-Ländern viel größer sind als die zwischen den komplementären EFTA-Ländern.

Schrittweiser Vollzug von Wirtschaftsgemeinschaften

Die praktischen Erfahrungen, die wir mit der Errichtung des Gemeinsamen Marktes gemacht haben, nötigen uns, einige aus der Theorie des internationalen Handels abgeleitete Vorstellungen zu modifizieren. Auf sehr kurze Sicht kann ein Abbau von Zöllen und Handelsschranken die Güternachfrage verlagern, doch muß dies nicht notwendig eintreten. Auf kurze oder mittlere Sicht können sich bestehende Spannungen zwischen Angebot und Nachfrage in den Teilnehmerländern einer Union verschärfen, ja, es können neue auftreten, besonders dort, wo vorhandene Produktionskapazitäten vor der Integration bereits voll ausgenutzt waren und die Produzenten sich auf die neue Lage noch nicht eingestellt hatten. Andererseits haben manche Unternehmen die Entwicklung vorhergesehen. Sei es, daß sie sich frühzeitig mit importierten Rohstoffen und Halbfabrikaten eindeckten, sei es, daß Exportaufträge früher als ursprünglich geplant ausgeführt wurden. Die Erfahrungen mit den Importen vor Einführung der Ausgleichsteuer von 15 % in Großbritannien im Oktober 1964 sind hier ebenso lehrreich wie die Häufung der Exportlieferungen aus der Bundesrepublik in den Monaten November/Dezember 1968.

Je nach den Angebots- oder Nachfrage-Elastizitäten sowie den komparativen Vorteilen kommen zu den kumulativen Effekten des innergemeinschaftlichen Handels zusätzliche Handelsvermehrungen, von denen besonders die Drittländer profitieren. Unter solchen Bedingungen ist die Han-

delsablenkung als Folge der passiven Diskriminierung viel weniger schwerwiegend, als vielfach angenommen wird.

Erst auf längere Sicht, wenn die Unternehmen sich der neuen Lage angepaßt haben, treten tertiäre Effekte auf, etwa durch knappe Arbeitskräfte, Steigerung der Exportgewinne und dadurch angeregte und geförderte arbeitssparende Investitionen. Der Sachverständigenrat der Bundesregierung hat in seinen Berichten zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung verschiedentlich auf den time lag zwischen Ausfuhren und Investitionen hingewiesen und aufschlußreiches Beweismaterial dazu geliefert. Verdoorn hat in seinem bereits zitierten Bericht bemerkt, daß einige direkte Ergebnisse einer Zollunion, wie etwa die Verlängerung der Produktionsperiode bei kleinen Mehrproduktunternehmen oder die Kurve der Fertigungsfortschritte zwischen den einzelnen Branchen, wichtiger sind als die Umverteilung der Produktionsmittel, die man nach der herkömmlichen Auffassung als Primäreffekte einer Union in den Vordergrund schiebt. Wie es scheint, vollzieht sich die Integration in Schüben. Sie wird so zu einem dauernd sich ändernden Entwicklungsprozeß, bei dem man

natürlich auch mit Rückschlägen rechnen muß, die zumeist von politischen Interventionen der Teilnehmerländer abhängen.

Gemeinschaften im Welthandel

Ob territoriale Wirtschaftsgemeinschaften dem Welthandel förderlich oder abträglich sind, läßt sich unter den gegenwärtigen politischen Verhältnissen kaum erschöpfend beantworten. Zu der komplementären Frage, wieweit der Aufschwung des Außenhandels der EWG und der EFTA exogen oder endogen (integrations-)bedingt ist, lassen sich dagegen einige statistische Nachweise führen. Autoren wie R. Major, A. Lamfalussy u. a. haben frühzeitig versucht, die Komponenten der extrakommunautären (d. h. der nicht-integrationsbedingten) Ausfuhren auszusondern, und zwar:

- die allgemeine Ausweitung des Welthandels, bedingt z. B. durch das Bevölkerungswachstum, Erhöhung der Nationaleinkommen u. dergl.;
- die sektorale Polarisierung: das allgemeine Wirtschaftswachstum wird durch „neue Produkte“ und „junge Industriezweige“ vorangetrieben, und in diesen Bereichen wachsen auch die Außenhandelsbeziehungen relativ schneller;

NE-METALLE
EDELMETALLE
CHEMISCHE PRODUKTE
SPEZIAL-ROHEISEN
EISENERZE

Fe, Cu, Ag, Au, S, Zn, Co, Tl, Cd, In, Pb

K. D. DUISBURGER KUPFERHÜTTE

PRODUKTIONSGRUNDLAGE: SCHWEFELKIESABBRÄNDE

Tabelle 3
Die Ausfuhren der EWG 1955-1965
(in Mill. \$)

Gruppe	0	1	2	3	4	5	6	7	8	Gesamt
Gesamtwuchs	680	114	378	362	8	1 368	1 624	4 274	1 072	9 880
Effekt des Welthandels	848	161	380	515	59	1 233	3 582	3 894	951	11 623
Sektoraler Struktureffekt	- 85	- 74	-120	-246	- 2	126	-405	628	159	- 19
Geographische Konzentration	-177	- 15	51	- 67	14	140	170	756	568	1 440
Residualeffekt	94	42	67	160	- 64	-131	-1 723	-1 004	-606	-3 178

□ die geographische Konzentration, die sich besonders in der Verdichtung der Handelsbeziehungen zwischen den Industrieländern ausprägt;

□ eine Residualgröße, die wir vorerst als Wettbewerbsfähigkeit im eigentlichen Sinne bezeichnen.

Die Zahlen der folgenden Übersichten sind nach einer von Prof. R. Stern³⁾ ausgearbeiteten Methode berechnet worden und beziehen sich auf die Ausfuhren der EWG und der EFTA von 1955-1965 in Industrieländer ohne Asien und die UdSSR (ca. 85 % der Weltausfuhr). Die jeweils „Dritte Welt“ ist in 13 Regionen gegliedert; die sektorale Gliederung schließt sich an das Klassifikationschema des internationalen Handels (CTCI) an:

Die Ausfuhren der EWG ...

- Gruppe 0: Nahrungsmittel und lebende Tiere
- Gruppe 1: Getränke und Tabak
- Gruppe 2: Nicht eßbare Rohstoffe, ohne Energie
- Gruppe 3: Mineralische Brennstoffe, Schmierfette und verwandte Produkte
- Gruppe 4: Öle und Fette tierischen oder pflanzlichen Ursprungs
- Gruppe 5: Chemische Erzeugnisse
- Gruppe 6: Fertigerzeugnisse, klassifiziert nach Rohstoffen
- Gruppe 7: Maschinen und Fahrzeuge
- Gruppe 8: Verschiedene Fertigerzeugnisse
- Gruppe 9: Sonstige. Diese Gruppe, die zumeist den Waffenhandel umfaßt, ist nicht berücksichtigt.

³⁾ R. Stern: Foreign Trade and Economic Growth in Italy, New York-London, 1967.
Die Rechnungen sind aus statistisch-technischen Gründen noch nicht für die Jahre nach 1965 durchgeführt worden, doch haben Stichproben ergeben, daß sich die tendenzielle Entwicklung inzwischen nicht geändert hat.

Die Übersicht läßt erkennen:

□ die Ausfuhren der EWG in die „Drittländer“ sind weniger rasch gestiegen als die Ausfuhren dieser Länder selbst. Wenn sie dem Rhythmus der oben definierten „Weltausfuhr“ gefolgt wären, hätten sie von 1955 bis 1965 um 11 623 Mill. \$ statt tatsächlich um 9 880 Mill. \$ wachsen müssen. Nur die Ausfuhren der Gruppen 5, 7 und 8 haben sich relativ günstiger als die jeweilige „Weltausfuhr“ entwickelt;

□ der sektorale Polarisierungseffekt hat die Ausfuhren der Gruppen 5, 7 und 8 begünstigt, im ganzen aber die Ausfuhrentwicklung der EWG nur wenig beeinflußt;

□ die geographische Konzentration hat die Ausfuhren der meisten Sektoren günstig beeinflußt; der Handel zwischen den industrialisierten Ländern hat sich verdichtet;

□ wenn man die Residualkomponente als Ausdruck der Wettbewerbsfähigkeit betrachtet, so ist in den meisten Sektoren eine deutliche Verschlechterung eingetreten.

... und der Europäischen Freihandelszone

Die allgemeine Exportentwicklung der EFTA ist tendenziell ähnlich verlaufen wie in der EWG; doch sind die negativen Komponenten viel stärker ausgebildet. Das Wachstum der EFTA-Exporte war nur etwa halb so groß wie das der Drittländer. Die sektorale Polarisierung hat den Außenhandel der Sieben nur wenig beeinflußt. Die geographische Konzentration hat zwar ebenfalls günstig gewirkt, war aber doch nicht bedeutsam genug, um die stark negative Restgröße zu verkleinern. Die Wettbewerbsfähigkeit der sieben Länder hat sich also erheblich verschlechtert.

Tabelle 4
Die Ausfuhren der EFTA 1955-1965
(in Mill. \$)

Gruppe	0	1	2	3	4	5	6	7	8	Gesamt
Gesamtveränderung	352	187	398	49	3	712	1 390	2 514	812	6 415
Effekt des Welthandels	842	240	960	191	64	967	3 060	3 982	848	11 154
Sektoraler Struktureffekt	12	- 90	-316	-111	- 24	57	-276	604	207	63
Geographische Konzentration	59	- 27	172	- 15	5	91	163	201	397	1 046
Residualeffekt	-562	64	-416	- 21	- 42	-403	-1 557	-2 257	-640	-5 834

Das fast beunruhigende Ergebnis der Analyse scheint der statistische Nachweis über die abnehmende Wettbewerbsfähigkeit der Gemeinschaften zu sein. Wenn dies zutrifft, ist aber die wettbewerbsfördernde Kraft des Gemeinsamen Marktes nicht viel wert. Freilich sind Wettbewerbsüberlegenheit oder -unterlegenheit höchst komplexe Begriffe, und man muß sich besonders bei ihrer Interpretation vor Verallgemeinerungen hüten. Was in der angewandten Methode als „Wettbewerbsfähigkeit“ herausspringt, ist rechnerisch eine Restgröße. Die Methode selbst ist einwandfrei, wenn sie auf ein einzelnes Land angewendet wird. Sondert man aber große Komplexe aus – wie die EWG oder die EFTA –, so kann die Gesamtheit und auch die Größe der einzelnen Komponenten davon nicht unberührt bleiben. Praktisch heißt das: Eine tendenzielle Verschlechterung der Wettbewerbsfähigkeit besteht zwar für beide Gemeinschaften, ihre Größe ist aber wahrscheinlich kleiner als durch die Restkomponente statistisch ausgewiesen wird.

Die relative Größe der Restkomponente beträgt für die EFTA etwa neun Zehntel, für die EWG aber nur knapp ein Drittel des Zuwachses der Gesamtausfuhren von 1955 bis 1965. Die ungünstigere Lage der EFTA ist vor allem durch die strukturell rückläufige Exportentwicklung Großbritannien bedingt, also durch einen Schrumpfungprozeß, den man gerade durch den Beitritt Englands zur EWG aufhalten will. Andererseits ist die Ausfuhrentwicklung der EWG entscheidend determiniert durch die Expansion der Bundesrepublik und Italiens einerseits und die Stagnation Frankreichs und Belgiens andererseits. Es läßt sich allerdings kein gültiges Argument anführen, um die Auffassung von Prof. Streeten zu begründen, die Verbesserung der Wettbewerbsposition durch Integration sei ein einmaliger, nicht wiederholbarer Vorgang. Geht man nämlich zur Analyse der Produktstrukturen über, so zeigt sich für beide Gemeinschaften, daß die Ausfuhren der Gruppe 6, zu der die Mehrzahl der Verbrauchsgüterindustrien gehören, stark rückläufig sind, die Exporte von Maschinen, Fahrzeugen, sonstigen Verarbeitungsprodukten und chemischen Erzeugnissen dagegen deutlich steigen.

Komparative Vor- und Nachteile

Wenn man von den Nahrungs- und Genußmitteln absieht, deren Wettbewerbsstruktur großenteils „politisch manipuliert“ ist, so hätten wir es im ganzen mit einem Fall der klassischen komparativen Vor- und Nachteile zu tun. Die Gemeinschaftsländer spezialisieren sich auf die Produktionszweige, in denen ihre komparative Überlegenheit besonders groß ist.

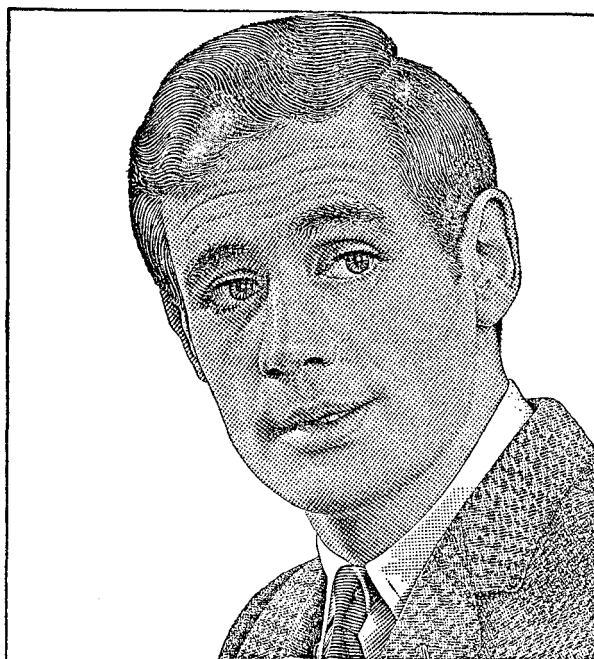
Die Ausfuhren der EFTA wie der EWG setzen sich zu erheblichen Teilen aus den Erzeugnissen der

Gruppen 5, 7 und 8 zusammen, bei denen der Wettbewerb zwischen den Industrieländern besonders intensiv ist. Auch hier haben wir es mit einem Vorgang zu tun, der in der EWG ausgeprägter ist als in der EFTA, wie u. a. ein Vergleich der geographischen Konzentrationskoeffizienten zeigt. Diese Koeffizienten betragen für die Ausfuhren *)

	der EWG	der EFTA
1955	42,5	35,9
1965	49,4	37,9
für die Einfuhren *)		
1955	40,0	36,8
1965	48,4	41,3

*) Da alle Berechnungen sich jeweils auf 13 Regionen beziehen, beträgt der Minimalwert einheitlich 27,7.

Die Handelsbeziehungen zwischen den rivalisierenden Volkswirtschaften haben sich also verstärkt, wobei berücksichtigt werden muß, daß an die Stelle der branchenmäßigen Spezialisierung, die wir als Vehikel der Theorie des internationalen Handels kennen, eine Spezialisierung nach Produkten innerhalb der einzelnen Branchen getreten ist. Die Gemeinschaftsländer beliefern sich zunehmend mit Halbfabrikaten und Zubehörteilen.



Ein Mann wie er
ist Brisk-frisiert



Sinnfälliges Beispiel dafür ist etwa die Montage deutscher Automobile in Belgien usw.

Schließlich aber sehen wir uns weltweiten Parallelvorgängen gegenüber. Aus Raumgründen ist es nicht möglich, statistisch zu zeigen, daß — abgesehen von Japan — überall die inter-regionalen Tauschbeziehungen im Verhältnis zu den intra-regionalen abnehmen. Dies gilt beispielsweise für Nordamerika, Osteuropa, die COMECON-Länder, wenn wir den politisch motivierten Bruch der Beziehungen zwischen der UdSSR und China außer Betracht lassen. Klagen der Entwicklungsländer, die Eingangspforten zu den großen internationalen Märkten seien ihnen mehr und mehr versperrt, finden hier ihren Grund und ihre Bestätigung. Wie weit andererseits die sichtbare „Verdünnung“ der Handelsbeziehungen zwischen Industrieländern und Entwicklungsländern teils auf eine falsch orientierte Politik der Entwicklungshilfe, teils auf eine aus bloßem Prestigedenken der jungen Länder erwachsene gewaltsame Industrialisierung zurückzuführen ist, läßt sich hier auch nur andeuten, aber nicht vertiefen.

Außenhandel und Wirtschaftswachstum

Die Theorie des Außenhandelsmultiplikators bezieht sich auf Modellfälle, die in der Praxis zu meist schwer verifizierbar sind. Der statistisch-funktionale Zusammenhang zwischen Exportentwicklung und Wirtschaftswachstum läßt sich annäherungsweise durch die Beziehung 1 : 0,4 ausdrücken: Ein mehrjähriges Wachstum der Ausfuhren von 1% p. a. korrespondiert mit einem allgemeinen Wirtschaftswachstum von 0,4% p. a. Nehmen wir für die Periode 1958 bis 1966 eine jahresdurchschnittliche Steigerung der Ausfuhren der EWG von 8% an, so hätte der sogenannte „export led growth“ 3,2% p. a. betragen. Hier von wären wenigstens ein Drittel — also mehr als 1% p. a. — im eigentlichen Sinne integrationsbedingtes Wachstum. Dies ist ein Durchschnittswert für die Gemeinschaft, der von der Bundesrepublik und Italien überschritten, von Frankreich und Belgien unterschritten wird. Er stellt gewiß kein spektakuläres Integrationsergebnis dar, doch ist die induzierte Zuwachsrates wesentlich höher als Prof. Streeten annimmt. Ob unter diesen Umständen das Diktum „der Beitritt Großbritanniens ist weder möglich noch wünschbar“ aufrechterhalten werden kann, hängt primär von Entscheidungen der britischen Regierung ab.

Betrachtet man ausschließlich die außenwirtschaftliche Seite des Beitritts, so sind die Fronten ziemlich klar abgesteckt. Für Großbritannien, das seinen Absatzmarkt im früheren Commonwealth mehr und mehr dahinschwinden sieht, ist die handelsmäßige Verbindung zum nahen westeuropäischen Kontinent lebenswichtiger als für die EWG-

Länder. Da nämlich die Gemeinschaft der Sechs noch wenig in sich konsolidiert ist, kann man der ablehnenden Stellungnahme Frankreichs, soweit sie sich auf diesen Punkt bezieht, eine gewisse Berechtigung nicht absprechen. Die entscheidende Frage unter diesem Aspekt wäre dann nicht, ob, sondern wann der Beitritt Großbritanniens erwünscht ist.

Zukunft der institutionellen Integration

Die in den letzten zehn Jahren gemachten Erfahrungen haben unsere Kenntnis und Einsichten in die Wirksamkeit handelspolitischer Maßnahmen erweitert. Wir haben erfahren, daß Zölle, mengenmäßige Beschränkungen, Ausgleichsteuern und Befreiungen von der Exportsteuer äquivalente Instrumente der Handelspolitik sind. Wenn sie allgemein angewendet werden, wirken sie wie eine Änderung der Wechselkurse. Wir haben ebenso zur Kenntnis nehmen müssen, daß in den modernen interventionistischen Wirtschaftssystemen viele Möglichkeiten bestehen, die Außenhandelsbeziehungen zu beeinflussen. Andererseits haben wir auch die Grenzen der Zoll- und Handelspolitik kennengelernt. Dies alles zusammengenommen gibt der regional-institutionellen Integration zur Zeit einen sichtbaren Vorsprung gegenüber dem funktionalen Konzept der weltweiten Handelsgemeinschaft, der durch die Ergebnisse der statistischen Analyse — auch durch den Vergleich zwischen EWG und EFTA — bestätigt wird.

Die kardinale Frage für die überschaubare Zukunft lautet dann, ob die bisher erreichten Fortschritte der institutionellen Integration umkehrbar sind oder — wenn sie schon nicht rückgängig gemacht werden können — doch einer wesentlich loseren Form des Zusammenwirkens weichen werden. Vom wirtschaftlichen Standpunkt aus gesehen ist dies unwahrscheinlich. Die Verflechtungen zwischen den Volkswirtschaften der sechs Länder haben sich bereits so stark verdichtet und ein so großes Eigengewicht erlangt, daß zusätzliche institutionelle Regelungen sich fast zwangsläufig aufdrängen: Steuerharmonisierung, Beseitigung von Wettbewerbsverzerrungen, koordinierte Konjunkturpolitik und dergleichen mehr. Daß dies sich unter ständigen Rückfällen in krisenhafte Situationen vollziehen wird, ist angesichts der politischen Kräfteverhältnisse ziemlich sicher. Es bestehen aber auch Kräfte, die über den Rahmen der Gemeinschaft hinausgehen. Hierzu gehören die zunehmende Bedeutung multinationaler Unternehmen und vor allem die Währungspolitik, von der nicht abzusehen ist, wie weit sie auf die Dauer ohne intensive Koordinierung der Konjunkturpolitik zwischen den sechs Ländern und einer gleichzeitigen Abstimmung im Club der Zehn erfolgreich geführt werden kann.