

Berg, Hartmut

Article — Digitized Version

Die EWG nach einem Beitritt Großbritanniens

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Berg, Hartmut (1971) : Die EWG nach einem Beitritt Großbritanniens, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 51, Iss. 8, pp. 407-411

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/134295>

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.

Die EWG nach einem Beitritt Großbritanniens

Hartmut Berg, Hamburg

Die Verhandlungen über den Beitritt Großbritanniens und anderer EFTA-Staaten zur EWG sind positiv verlaufen. Für die Zukunft sind deshalb weitreichende Veränderungen in allen Bereichen der Gemeinschaft zu erwarten. Der folgende Beitrag beschäftigt sich thesehaft mit den Auswirkungen der Erweiterung auf den Wettbewerb, die Entscheidungsbildung und die Koordination der Wirtschaftspolitik.

These: Ein EWG-Beitritt Großbritanniens und weiterer EFTA-Mitglieder verbessert die Chancen für einen wirksamen Wettbewerb im Gemeinsamen Markt.

Wenn verhindert werden soll, daß das Mehr an Wettbewerb im Integrationsraum, das bisher gewonnen wurde, durch einen Prozeß sich beschleunigender Konzentration wieder aufgezehrt wird, dann bedarf es entweder einer wirksamen, auf Gemeinschaftsebene wahrgenommenen Fusionskontrolle, oder die Gemeinschaft muß um neue Mitglieder erweitert werden, die in ausreichendem Maße Anbieter aufweisen, die willens und fähig sind, in die Märkte der Integrationspartner einzudringen.

Nun kann auf absehbare Zeit kaum mit der Bereitschaft aller Mitgliedstaaten gerechnet werden, der Kommission oder einer neu zu schaffenden Europäischen Kartellbehörde das gewichtige Instrument einer Zusammenschlußkontrolle zuzugestehen. Damit gewinnt die Frage an Gewicht, wieweit ein EWG-Beitritt Großbritanniens auf den Märkten der Integrationspartner ähnliche Wettbewerbsprozesse auszulösen vermag, wie sie in der EWG bereits einmal – nämlich während der vom EWG-Vertrag vorgesehenen Übergangszeit – in Gang gesetzt wurden ¹⁾.

Voraussetzungen durch Großbritannien erfüllt

Unternehmerische Aktivitäten, die auf ein Eindringen in neue Märkte abzielen, werden vor allem von solchen britischen Firmen zu erwarten sein,

¹⁾ Beispiele dafür bei: H. Jürgensen und H. Berg: Konzentration und Wettbewerb im Gemeinsamen Markt – Das Beispiel der Automobiilindustrie, Göttingen 1968, S. 153 ff.; und EUROPÄISCHE GEMEINSCHAFTEN, KOMMISSION, Auswirkungen des Gemeinsamen Marktes auf dem Gebiet der elektrotechnischen Gebrauchsgüter. Hauptergebnisse einer empirischen Studie, Studien, Reihe Industrie, H. 3, Brüssel 1970.

die groß genug sind, um jene „barriers to entry“ zu überwinden, die für die meisten Märkte auch nach dem Abbau der Zölle und sonstiger administrativer Handelshemmnisse noch bestehen;

die das Ziel eines befriedigenden Wachstums auf den von ihnen bislang bedienten Märkten nicht mehr hinreichend zu realisieren vermögen; und

die in der Gemeinschaft gelegenen Märkte als geeignet ansehen, um hier das (zusätzlich) gewünschte Wachstum zu erzielen.

Alle drei Bedingungen scheinen uns für wesentliche Teile der britischen Industrie in hohem Maße erfüllt zu sein. Denn:

In zahlreichen Branchen weisen die größten britischen Unternehmen Dimensionen auf, die denen ihrer kontinentalen Konkurrenten zumindest entsprechen, sie häufig sogar übersteigen ²⁾ – nicht selten übrigens als Folge einer Politik der Regierung, die seit langem darauf abzielt, die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Industrie für den Fall eines EWG-Beitritts durch Fusionen zu steigern ³⁾.

²⁾ Siehe dazu etwa: The 200 Largest Industrials Outside the U.S. In: Fortune, Vol. LXXXII, Aug. 1970, S. 142 ff.

³⁾ Vgl. dazu: Industrial Reorganization Corporation, Report and Accounts for the year . . ., London, jährlich ab 1968.

Dr. rer. pol. Hartmut Berg, 34, ist wissenschaftlicher Assistent am Institut für Europäische Wirtschaftspolitik der Universität Hamburg. Er habilitierte sich kürzlich mit einer Arbeit „Zur Funktionsfähigkeit der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft“.

□ Die Tatsache, daß Großbritanniens Anteil am Weltexport von 1959 bis 1969 von 8,4 auf 6,4 % gesunken, jener der EWG dagegen im gleichen Zeitraum von 21,9 auf 27,9 % gestiegen ist ⁴⁾, bildet nur ein Indiz für die Richtigkeit der wohl unbestrittenen These, daß die traditionellen Märkte des Commonwealth wie auch jene der übrigen EFTA-Mitglieder dem britischen Export nur unterdurchschnittliche Expansionschancen zu bieten vermögen.

□ Die sich auf Befragungen ihrer Mitglieder stützenden Memoranden, mit denen die „Confederation of British Industry“ (CBI) einen EWG-Beitritt Großbritanniens nachdrücklich befürwortet ⁵⁾, lassen sehr deutlich werden, daß vor allem in jenen Branchen, in denen wenige große Unternehmen dominieren, die Überzeugung weit verbreitet ist, auf den Märkten der potentiellen Integrationspartner einen wesentlichen Teil des zusätzlich angestrebten Umsatzwachstums erzielen zu können.

Schwieriger Markteintritt

Nun könnte sich natürlich diese Hoffnung – wie von den Gegnern eines britischen EWG-Beitritts befürchtet ⁶⁾ – weitgehend als Illusion erweisen. Gilt doch, daß der Eintritt in neue Märkte in der Regel um so schwerer ist, je später er erfolgt: Was der Fiat S.p.A. noch möglich war, nämlich die Zahl der Händler und Service-Stationen in der Bundesrepublik in zehn Jahren nahezu zu verdreifachen, mag der British Leyland Motor Corp. schwerlich noch gelingen.

Unsere These würde jedoch auch in einem solchen Fall an Gültigkeit nicht verlieren. Diese These lautet: Die britische Industrie muß sich auf den Märkten der Sechs aggressiver, den Besitzstand der etablierten Anbieter attackierender Strategien bedienen, wenn sie jene Chancen nutzen will, die sie sich von einem EWG-Beitritt erhofft. Dadurch erhöhen sich auf diesen Märkten die Zahl der Konkurrenten und die Impulse, die Wettbewerbsprozesse auslösen. Zumindest temporär wird auf diese Weise die Gefahr vermindert, daß die im Zuge des Integrationsprozesses durch das „Zusammenwachsen“ nationaler, friedlicher, „enger“ Oligopole entstandenen „supranationalen“, kompetitiven, „weiten“ Oligopole durch einen rasch fortschreitenden Konzentrationsprozeß aufs neue – jetzt gleichsam auf Gemeinschaftsebene – in „enge“ und friedliche Oligopole transformiert werden ⁷⁾.

⁴⁾ Siehe dazu: Veränderungen in der regionalen Struktur des Welt Handels von 1959 bis 1969. In: DIW-Wochenbericht v. 30. Juli 1970.

⁵⁾ Siehe etwa: Confederation of British Industry, Britain and Europe, Vol. 1–III, London 1966.

⁶⁾ Siehe dazu etwa: N. Kaldor: The Truth About the „Dynamic Effects“. In: New Statesman v. 12. 3. 1971, S. 329 ff.

⁷⁾ Siehe dazu: E. Kantzenbach: Aufgaben einer gemeinsamen Industriepolitik in der EWG. In: E. Salin, J. Stohler, P. Pawlowsky (Hrsg.): Notwendigkeit und Gefahr der wirtschaftlichen Konzentration in nationaler und internationaler Sicht, Basel–Tübingen 1969, S. 94 ff.

Auf längere Sicht kann jedoch eine Erweiterung der Gemeinschaft durchaus bewirken, daß sich der gegenwärtige Konzentrationsprozeß noch beschleunigt. Zusätzliche Impulse könnte dieser Prozeß zum einen dadurch erhalten, daß britische Unternehmen sich mit Firmen anderer EWG-Länder verbinden, um den von ihnen angestrebten Eintritt in neue Märkte rascher und mit geringerem Risiko vollziehen zu können als das im „Alleingang“ möglich wäre. Zum anderen ist zu erwarten, daß das Auftreten neuer, potenter Anbieter, wie sie die britische Industrie vor allem in jenen Branchen zu stellen vermag, in denen wenige, große Unternehmen dominieren, Fusionen präventiv oder defensiv motivierter Art induziert. Und zwar etwa in der Art, wie sich solche Fusionen bereits als Reaktion auf das zunehmende Engagement der US-Konzerne im Gemeinsamen Markt beobachten ließen.

Daraus folgt, daß auch eine um Großbritannien erweiterte EWG nicht auf das Instrument einer Zusammenschlußkontrolle verzichten kann, wenn sie sich die wohlförderungseffekte eines wirksamen Wettbewerbs nicht nur während einer Übergangszeit, sondern auf Dauer erhalten will.

Gemeinschaftsentscheidungen werden erschwert

These: Eine Erweiterung der EWG droht die bislang in Brüssel gepflegte „Gemeinschaftsmethode“ der Willensbildung und des „decision making“ vollends funktionsunfähig werden zu lassen.

„Die wiederholt von der Kommission und im Rat geäußerten Besorgnisse hinsichtlich der Voraussetzungen für das gute Funktionieren der Gemeinschaften werden durch die ... Auswirkungen des ... Beitritts zwangsläufig verstärkt. Jede Erhöhung der Zahl der Mitgliedstaaten droht das institutionelle System zu belasten“ ⁸⁾. In der Tat! Wird doch anzunehmen sein, daß ein Rat, der an der Übung festhält, Beschlüsse stets nur in gegenseitigem Einvernehmen zu fassen, um so schwieriger zu dem dazu erforderlichen Konsens aller seiner Mitglieder gelangen wird, je größer deren Zahl ist, je stärker die Interessen der am Willensbildungsprozeß Beteiligten divergieren, je mehr Probleme zur Entscheidung anstehen und je weniger wirksam die Kommission ihre Funktion des „ehrliehen Maklers“ wahrzunehmen vermag.

Alle diese Faktoren würden durch einen Beitritt Großbritanniens – und verstärkt natürlich noch durch den weiteren EFTA-Mitglieder – in einem die

⁸⁾ EUROPÄISCHE GEMEINSCHAFTEN, KOMMISSION, Stellungnahme zu den Beitrittsgesuchen des Vereinigten Königreichs, Irlands, Dänemarks und Norwegens v. 1. Okt. 1969, Brüssel 1969, S. 35.

Konsensbildung und das „decision making“ zusätzlich erschwerenden Sinne verändert werden: Daß sich die Zahl der Ratsmitglieder durch die Aufnahme neuer Mitglieder in die Gemeinschaft erhöht, bedarf keiner Erläuterung; auch wird die These kaum auf Widerspruch stoßen, daß die Homogenität der Interessen und Probleme zwischen den bisherigen EWG-Ländern größer ist als zwischen diesen und den Beitrittskandidaten. Für die Ausgangslage des Jahres 1957 steht das ohnehin außer Zweifel, da sich in der EWG ja gerade die Länder mit sehr weitgehender, in der EFTA dagegen jene mit ungleich geringerer Integrationsbereitschaft zusammenfanden. Und wenn auch in der Gegenwart der Wille zum Beitritt als Indiz für eine seitdem eingetretene Interessenkonvergenz angesehen werden kann, so gilt doch, daß sich allein die Sechs seit – bezieht man die Montan-Union ein – nahezu zwanzig Jahren in wichtigen Bereichen ihrer Politik denselben Datenänderungen unterwarfen. Sie haben sich um gemeinsame Problemlösungen bemüht und auf diese Weise einen Integrationsvorsprung erlangt, der von neuen Mitgliedern nur sehr langfristig wird aufgeholt werden können.

Einigung nur über vage Prinzipien

Die Zahl der der „Gemeinschaftsmethode“ zur Lösung überantworteten Probleme wird sich im Falle der Aufnahme neuer Mitglieder erheblich vergrößern. Die bislang geführten Beitrittsverhandlungen bestätigten⁹⁾ nämlich, was die Sechs bereits bei der Ausarbeitung der Verträge von Rom erfahren hatten: Eine Einigung kann vielfach überhaupt nur erzielt werden, wenn man sich zunächst damit begnügt, bestimmte Prinzipien (zumeist recht vage) zu fixieren und die detaillierte Regelung konkreter Sachfragen dagegen auf einen späteren Zeitraum verschiebt. Sind die Bedingungen, zu denen der Beitritt erfolgen soll, festgelegt, so bedeutet das also nicht auch schon, daß man für alle sich in diesem Zusammenhang ergebenden Probleme die zu wählende Lösung bereits im einzelnen geregelt hätte.

Nun zeigt jedoch die Praxis der „Gemeinschaftsmethode“, daß die im Rat vertretenen Regierungen der Mitgliedstaaten bei der Diskussion vergleichsweise untergeordneter und unbedeutend anmuten-

⁹⁾ Siehe dazu etwa: N. B e l o f f : The General Says No. Britain's Exclusion from Europe, London 1963, S. 113 ff.

Ideen brauchen Geld

Die Idee einer
hat noch keine
gemacht. Leider.
Ideen bleiben
Glück werden



Glühlampe
Stube hell ge-
Tausende von
Ideen. Aber zum
Tausende von Ideen
zu nützlichen Dingen. Zu Glühlampen,
Reißverschlüssen, Maschinen,
Computern. Weil die Ideen zum
Geld finden. Über die Bank.
Durch die Bank.

Dresdner Bank

der Detailprobleme besonders unnachgiebig auf ihren (gegensätzlichen) „nationalen“ Standpunkten beharren. Durch ihre mangelnde Kompromißbereitschaft erschweren sie eine Einigung oder machen sie gar unmöglich.

Mehr Probleme, mehr am Prozeß der Willensbildung und Entscheidung Beteiligte und stärkere Divergenz der Interessen würden bedeuten, daß ein um neue Mitglieder erweiterter Rat noch häufiger als vorher mit der Notwendigkeit konfrontiert wird, sich dem *Procedere* der „Marathon-Runden“ zu unterwerfen und auf das Institut des „package deal“ zurückzugreifen. Dadurch würde die Vermittlungsfunktion der Kommission verstärktes Gewicht erlangen.

Es erscheint jedoch fraglich, ob eine vergrößerte Kommission diese Rolle überhaupt noch mit der nötigen Effizienz wahrzunehmen vermag. Denn die Verfasser des EWG-Vertrages haben die Kommission als kollegiales Organ geschaffen, das durch die Gleichheit ihrer Mitglieder und deren kollektive Beschlußfassung und Verantwortung gekennzeichnet ist. Je größer die Zahl ihrer Mitglieder wird, desto mehr wächst somit die Gefahr, daß die Kommission die Flexibilität einbüßt, die zur wirksamen Wahrnehmung der Rolle eines „ehrlichen Maklers“ erforderlich ist, und in ihrer Arbeitsweise zunehmend die gleiche Schwerfälligkeit aufweist, wie sie den Rat schon seit jeher kennzeichnet. Eine Abkehr vom Kollegialprinzip könnte hier zwar Abhilfe schaffen, erscheint jedoch aus anderen Gründen als problematisch. In diesem Fall könnte das nationale Moment in der Kommission verstärkt an Bedeutung gewinnen, so daß sie dadurch in ihrer Politik an Geschlossenheit und Überzeugungskraft einbüßen würde.

Wenig Hoffnung auf Mehrheitsbeschlüsse

Der Gefahr, daß sich die offenkundigen Schwächen der „Gemeinschaftsmethode“ in einer erweiterten EWG bis zu deren Funktionsunfähigkeit verstärken, läßt sich nach Ansicht der Kommission wirksam begegnen, wenn „Mehrheitsentscheidungen in allen Bereichen, in denen die Verträge nicht ausdrücklich das Gegenteil vorschreiben, erneut zur normalen Praxis des Rates werden“¹⁰⁾.

Dem stimmen wir zu. Nur scheint uns die Annahme illusionär zu sein, daß jene Staaten, die der EWG als neue Mitglieder beitreten, etwas zuzugestehen bereit sind, was die bisherigen Integrationspartner bei wichtigeren Fragen noch stets verweigerten: die Bereitschaft, sich im Rat überstimmen zu lassen und derart gefaßte Mehrheitsbeschlüsse mit allen ihren Konsequenzen widerspruchlos zu akzeptie-

¹⁰⁾ EUROPÄISCHE GEMEINSCHAFTEN, KOMMISSION, Stellungnahme der Kommission an den Rat zu den Beitrittsgesuchen des Vereinigten Königreichs, Irlands, Dänemarks und Norwegens v. 1. Okt. 1969, a.a.O., S. 38.

ren. Auch ist nicht einzusehen, warum die Regierungen der Sechs sich gerade durch den Beitritt neuer Mitglieder veranlaßt sehen sollten, ihren bisherigen Widerstand gegen die Anwendung des Mehrheitsprinzips aufzugeben. Quintessenz dieser Überlegungen kann somit nur der Schluß sein, daß der Integrationsmodus „Vergemeinsamung der nationalen Politiken“ im Falle einer Erweiterung der Gemeinschaft an Effizienz weiter einbüßen wird.

Koordinierung als Ausweg

These: Eine Erweiterung führt zu verstärktem Rückgriff auf die Strategie, die zunächst auch weiterhin überwiegend im nationalen Rahmen betriebenen Wirtschaftspolitiken der Mitgliedstaaten schrittweise einer an Umfang und Strenge zunehmenden Koordinierung zu unterwerfen.

Ein Integrationsprozeß, der allein auf dem dominierend funktionellen Ansatz „Wettbewerb in einem Gemeinsamen Markt“ basiert, ohne institutionell hinreichend abgesichert zu sein, vermag den angestrebten Zustand „binnenmarktähnlicher Verhältnisse“ weder herbeizuführen noch dauerhaft zu gewährleisten. Aus der Einsicht in die drohende Funktionsunfähigkeit der „Gemeinschaftsmethode“ ergibt sich somit die Notwendigkeit, die erforderliche Abstimmung der nationalen Währungs- und Konjunkturpolitiken durch einen verstärkten Rückgriff auf das Verfahren einer schrittweisen, von Stufe zu Stufe an Umfang und Verbindlichkeit zunehmenden Koordinierung herbeizuführen.

Unterschiede zur Gemeinschaftsmethode

Typisch für diese Art des Vorgehens – und damit geeignet, dessen Vorzüge und Schwächen zu demonstrieren – sind die Beschlüsse, die vom Rat am 9. Februar 1971 auf der Grundlage des sogenannten „Werner-Planes“ zur Bildung einer Wirtschafts- und Währungsunion gefaßt wurden. Typisch deshalb, weil die erste Stufe der geplanten Wirtschafts- und Währungsunion durch eben jene Merkmale gekennzeichnet ist, die den Integrationsmodus „Koordinierung“ von dem einer „Vergemeinsamung“ der nationalen Wirtschaftspolitiken unterscheiden. Diese Merkmale sind:

Die Verfügungsmacht über das Instrumentarium der Währungs-, Kredit- und Finanzpolitik verbleibt weiterhin bei den nationalen Regierungen, den Parlamenten und Notenbanken der Mitgliedstaaten.

Es besteht jedoch eine grundsätzliche Bereitschaft, den Freiheitsgrad, den jeder Mitgliedstaat im Gebrauch des ihm hier verfügbaren Instrumentariums besitzt, schrittweise einzuschränken. Man ist bereit, sich solcher Maßnahmen zu enthalten, die mit dem Ziel „binnenmarktähnliche Verhältnisse“ nicht vereinbar sind.

□ Diese Bereitschaft ist aber an die Bedingung geknüpft, daß es gelingt, sich im Rahmen der Gemeinschaft im Zuge eines institutionalisierten Lernprozesses auf einen von allen Mitgliedstaaten als verbindlich akzeptierten, hinreichend präzise gefaßten Zielkatalog zu einigen. Alle Mitgliedsländer müssen sich diesem Zielkatalog mit annähernd gleicher Strenge verpflichtet fühlen, und auch der tatsächlich erreichte Grad der Zielrealisierung darf von Land zu Land keine erheblichen und dauerhaften Unterschiede mehr aufweisen.

Ein solches Vorgehen hat den Vorzug, daß die Gefahr vermieden wird, die Mitgliedstaaten in der ihnen abverlangten Integrationsbereitschaft zu überfordern. Damit wird jenes Moment der Krisenanfälligkeit und Instabilität vermieden, daß sich bei dem Versuch, im Rahmen der „Gemeinschaftsmethode“ zu einer frühzeitigen und weitgehenden „Vergemeinsamung“ der nationalen Politiken zu gelangen, so häufig eingestellt hat. Zudem bleibt ein angemessener Zeitraum, in dem die Integrationspartner, angetrieben durch den von ihnen ausgetragenen „Wettbewerb der Staaten“¹¹⁾, neue Lösungen erproben können. Lösungen, von denen dann die „beste“ ausgewählt und im Rahmen einer gemeinsamen Politik als für alle verbindlich befunden werden mag, wenn sich im Zuge dieses Prozesses jener gemeinsame Zielkanon eingestellt hat, dessen es dazu bedarf.

Das Verfahren einer schrittweisen Abstimmung und Koordinierung der nationalen Politiken versucht also nicht, die Regierungen der am Integrationsprozeß beteiligten Staaten von vornherein auf eine einheitliche, bis ins einzelne vorgeschriebene Lösung zu verpflichten. Vielmehr sucht es vorerst nur eine (allmählich sich verringernde) Bandbreite vorzugeben, innerhalb derer die Autonomie der Staaten gewahrt bleibt und durchaus unterschiedliche Lösungen möglich sind.

Schwächen des neuen Integrationsmodus

Aber eben in dieser Eigenschaft liegt nun zugleich auch die wesentliche Schwäche des Integrationsmodus „Koordinierung“. Denn das Ziel, im Integrationsraum zu „binnenmarktähnlichen Verhältnissen“ zu gelangen, kann nur dann als erreicht angesehen werden, wenn der zwischenstaatliche Wirtschaftsverkehr in der Gemeinschaft nicht beschränkt und nicht mit höheren Risiken belastet ist als vergleichbare ökonomische Aktivitäten im Inland. Dazu aber ist es erforderlich, daß Paritätsänderungen zwischen den Währungen der Mitgliedsländer unwiderruflich ausgeschlossen sind und daß nicht nur der Warenverkehr unbeschränkt ist, sondern auch für den Zahlungs- und Kapitalverkehr die volle Konvertibilität garantiert wird. Dauerhaft über-

zeugend erfüllt werden diese Bedingungen aber nur in einer Wirtschafts- und Währungsunion, in der die in diesem Zusammenhang relevanten Politiken von Organen der Gemeinschaft betrieben werden.

Die hierzu erforderlichen Bedingungen sind jedoch gegenwärtig nicht erfüllt und lassen sich auch nicht ad hoc hersteilen. Dazu sind die Unterschiede noch zu groß, die im ordnungspolitischen Leitbild, im institutionellen Aufbau und im verfügbaren Instrumentarium der Wirtschaftspolitik sowie in der jeweils gegebenen Problemsituation und in der Gewichtung der „großen wirtschaftspolitischen Ziele“ zwischen den Mitgliedstaaten nach wie vor bestehen.

Einübung des Souveränitätsverzichts

Diese und andere Faktoren bewirken „Harmonisierungswiderstände“. Sie machen es unmöglich, „mit einem kühnen Satz alle Zwischenstufen zu überspringen und sofort die vollendete Tatsache der Währungsunion oder der gemeinsamen Währung zu schaffen“¹²⁾. Auf absehbare Zeit bleibt uns somit als einzig gangbarer Weg nur der Versuch, durch häufige und obligatorische Konsultationen, durch die Erarbeitung gemeinsamer Orientierungsdaten und Leitlinien sowie durch Bemühungen um eine schrittweise Harmonisierung des wirtschaftspolitischen Instrumentariums jene bislang noch bestehenden Zieldivergenzen zu überwinden, die ihre Ursache primär in unterschiedlichen Wertvorstellungen haben.

Solange dieser Prozeß einer allmählichen „Einübung des Souveränitätsverzichts“¹³⁾ nicht abgeschlossen ist, können „endgültige“, „dauerhafte“ und „sichere“ Lösungen, kann der schließliche Erfolg aller Bemühungen — also etwa das Einmünden des Prozesses in den Zustand einer Wirtschafts- und Währungsunion — nicht garantiert werden. Auch wird die Lösung der sich hier stellenden Probleme durch den Beitritt neuer Mitglieder sicher nicht erleichtert.

Gerade für eine erweiterte Gemeinschaft gilt jedoch, daß sie auf absehbare Zeit nur dann hoffen kann, auf dem Wege zur institutionellen Integration voranzuschreiten, wenn sie sich einer Strategie bedient, die scheinbar Unvereinbares miteinander zu verbinden sucht. Einer Strategie, die darauf abzielt, das wirtschaftspolitische Handeln der Mitgliedstaaten einer immer strengeren Regelbindung zu unterwerfen, ihre Autonomie in diesem Bereich aber zunächst nicht grundsätzlich in Frage stellt.

¹²⁾ O. Emminger: Die Rolle der Währungspolitik in der europäischen Integration. In: H. Giersch (Hrsg.): Integration durch Währungsunion? Tübingen 1971, S. 67 ff., hier: S. 68.

¹³⁾ H.-E. Scharrer: Souveränitätsverzicht als politisches Kernproblem. In: WIRTSCHAFTSDIENST, 51. Jg. (1971), H. 8, S. 459 ff.; hier: S. 460.

¹¹⁾ K. Stegemann: Wettbewerb und Harmonisierung im Gemeinsamen Markt, Köln — Berlin — Bonn — München 1966, S. 89 ff.