

COMMISSION  
OF THE  
EUROPEAN COMMUNITIES

---

CAB/IX/3/71-E

A D D R E S S

by  
Professor Dahrendorf  
member of the Commission of the  
European Communities

to the  
European Parliament

Luxembourg

19 January 1971

At the end of December 1970 an inglorious Bill, the 1970 Trade Act that had come to be referred to as the Mills Bill, came to an appropriate end in the US Senate. Appended to an act on improvements in welfare benefits, the Trade Act, together with this other one, went down in a whirlpool of procedural decisions. Many reasons contributed to this end: genuine difficulties of procedure mainly owing to the pressure of time in a "lame duck session", courageous objections from liberal representatives, and perhaps also the world-wide criticism that had been levelled against the draft and the restrictions it placed on imports of textiles and footwear, its mechanism to trigger further quantitative restrictions, its rules allowing concealed export subsidies and its basic protectionist tendency. For world trade, the end of the Mills Bill represents a great gain, even if for the present only in terms of time. The motives that had led to the Bill have not disappeared with it. The negotiations on an agreement on voluntary restriction between the USA and Japan continue on their own sluggish yet purposive course. Protectionists and free-traders in the USA continue to battle violently. And what had always applied in fact is now also true of public discussion: the European Communities, whether they wish it or not, are the third factor apparent in the developments that are currently emerging, particularly in the USA.

Although the direct occasion for oral question No. 12/70 by Mr Berkhouwer and the Liberal Group has therefore disappeared, the underlying political problem has lost nothing in importance yet. Indeed, the time gained must not be squandered by mere waiting; all partners, the Communities included, must make a constructive contribution to shaping the future of world trade. The Commission therefore welcomes the opportunity, in replying to the question put, to outline to this House its views on the relationships between the European Communities, the United States and Japan, and in so doing to make clear what attitude it adopts now and intends to adopt in the future.

.../...

- 2 -

The Commission welcomes this opportunity all the more as now that the threat of a baleful Trade Act has been removed for the time being, it sees the chance for talks with its main trading partners in freedom and without precipitation. It takes the view that the world's major trading powers bear a responsibility, the proper understanding of which is of utmost importance if the world community is to live in peace and safety.

On 31 July 1970 - before the end of the first month of my term of office which, so I have to assume now, will be marked notably by the problems which the Liberal Group has raised - representatives of the so-called Big Four in world trade, the European Communities, the United Kingdom, the United States and Japan, met in Geneva. The invitation had come from the Director-General of GATT, and the subject of the talks was the concern caused by the development of protectionism in the world. I have never held, nor do I hold, the view that GATT should have a sort of Security Council with four permanent members. The importance of the Four is nevertheless unmistakable. Between them, the world trading partners around Mr Long's table today account for roughly 55% of world trade. Among them there are also differences: with a share of some 20% in the world's imports and exports (of course without intra-Community trade), the European Communities are the leading trading power, followed by the United States of America with a share of 18.5%, Great Britain with 8.5% and Japan with 8%.

It is not without interest to view the picture against its historical background. In 1956, two years before the EEC was established, the USA was in the lead with more than 15% of total trade volume, followed by Great Britain with some 10%. True, the countries which later formed the EEC accounted for somewhat more than 20% of world trade at that stage already, but this figure included the very substantial volume of trade among themselves. In 1956 Japan accounted for no more than 3% of world trade. This goes to show that 15 years ago, today's Big Four controlled a not insignificantly smaller share of world trade. It also brings out

.../...

the extraordinary weight which the enlarged Communities will have, since they will account for more than one fourth of world trade.

A great number of comments may and must be made on these figures. It must be pointed out that trade percentages are not in themselves an indicator of economic power. A look at the gross national products shows that at least between the Communities and the USA, but also with regard to Japan, the relationship is completely different. The gross national product of the United States of America is still more than double the gross Community product and more than five times higher than the GNP of Japan. Observations on world trade could prompt us to ponder on the extent to which the USA is economically committed abroad, or on the steadily growing discrepancy in the development of the poor and the rich or on the structure of GATT.

Here, I wish to confine myself to one remark: the quantitative importance of a few world trading powers is first and foremost a pointer to the heavy responsibilities weighing on them. The greater a power is in world politics, the more it is required to respect the principles of free and peaceful cooperation, for if the large partners violate these principles they destroy the entire system of cooperation. To the extent that the large trading partners are, on the other hand, able to resist the arrogance of power, they can make exceptional contributions to the peaceful development of internally consolidated peoples.

Time and again warnings have rightly been given that trade should not be made the issue of political argument. But even if free world trade is viewed as being no more than a necessary, and therefore politically neutral, precondition for the development of the peoples, there remains a political impact. The foreign minister of a country associated with us in a sceptical partnership recently remarked to me: "You say that you speak of external trade only, but you simply cannot deny that the volume of Community trade weighs heavy in the political scales." This I do not deny. I would wish that the Member States carefully kept the connection in mind, less from the angle of the

.../...

- 4 -

Commission, which is responsible for representing the joint interests of the Member States, than from that of the Community's effects on the world. Therefore, even if I try to describe our relationships with the United States and Japan strictly within the limits which the Treaties set to the Communities, there is no avoiding the appearance of under- or overtones which indicate the necessary connection between the joint policies on the one hand and the political interest of each individual Member State on the other.

The development of relations between the European Communities and the United States was for a long time determined exclusively by two factors: the wish of the United States to promote cooperation among the free states of Europe, and the common principles underlying action, particularly with regard to free world trade. These two elements still continue to be the firm basis of our relations today. They are beyond any argument. Where there are changes they lie in the fact that certain new motives have overlaid the permanent basis and that precisely the new motives on occasion come out more strongly than the permanent basis. This is in part understandable; it is the result of the fact that we have increasingly become equal partners and therefore must develop a new style in our relations. For another part, the new motives are based on misunderstandings and I shall try to make this clear in a moment. But then both sides are also faced with a process that has always been difficult to master. I am referring to the transformation of internal difficulties of the parties concerned into political decisions with important but uncontrolled consequences for international relations. The Mills Bill is an almost perfect example of this.

Today, we have to note with regret that the end of the Kennedy Round in 1967 marked a temporary stop in the efforts pursued over many years to eliminate obstacles to free world trade. At least in the United States there has since been increased evidence of a slowdown, if not a reversal, in the process to the launching of which the United States had made such a decisive contribution. This slowdown began

.../...

- 5 -

already with the 1967 Protocol -- just extended for a third time at the insistence of the Americans -- under which certain products of the chemical industry are exempted from the Kennedy Round tariff reductions because the American Selling Price System for these products is maintained in the USA. The anti-dumping rules negotiated in the Kennedy Round also continue to give rise to difficulties as far as implementation by the American side is concerned. The first major "world market order" outside agricultural products and the Long-Term Arrangement was the steel industries' 1968 agreement on voluntary restraint which just now is again being hotly discussed. In the field of non-cotton textiles, US Secretary of Commerce Stans has repeatedly called for a similar arrangement. At the same time, many people in Europe considered the increase in American duties on certain wool textiles from some 15% to 85% to be symptomatic, even though the economic impact of the increase is limited in geographical and quantitative terms. The multiple discussions on one of the few sectors of interest for our trade in agricultural products with the USA, that of milk products, have at any rate not left us with the impression that in this field the United States is prepared to dismantle restrictive measures.

Such was the climate when the 1970 Trade Act came up, based on an initiative of the Administration in November 1969, and originally intended to cope with certain internal problems of the USA, particularly in the textile industry of the South. In this first form, the Bill still contained isolated liberal elements, such as abolition of the ASP and limited powers for the President to cut tariffs. It was only in the discussions in the Ways and Means Committee of the House of Representatives from April to August 1970 that the Bill acquired its main protectionist features: quota rules for imports of textiles and footwear, introduction of the mechanism to trigger off further quantitative restrictions, and the project, submitted with the support of the Administration, for actual tax exemption for specific export

.../...

- 6 -

firms (DISC). In August 1970 the Bill was adopted in this form by the Ways and Means Committee and on 18 November by the House of Representatives itself. Meanwhile, it had also been discussed in the Finance Committee of the Senate, which in its turn struck out two points, namely the draft of the DISC and the proposal to abolish the American Selling Price System. To make discussion in the Senate still possible, under rules of procedure that are difficult to grasp for us, the Finance Committee established the absurd connection between the Trade Act and a social act. Eventually this led to the rejection of both Bills.

The longer the parliamentary discussion of the Mills Bill dragged on, the more the wave of protests rose throughout the world. It was obvious that the European Communities also had to express their views. Not knowing the final wording of the Act, we have always hesitated to quantify the damage that might be done or even the volume of trade affected. But it also has always been clear that the proposed quantitative restrictions for textiles and footwear in themselves would have grave repercussions on the European economy. If we add in the proposed mechanism, which was devised automatically to trigger off new restrictions once a specified percentage of consumption and a specified growth of imports were attained, it is not exaggerating to say that almost 20% of our exports to the United States would have been affected by the Trade Act. It was therefore necessary for the Council of the Communities to deal with this issue, first on 8 June 1970, and then again before my talks with the US Administration on 29 September 1970. The decision which the Council took on 27 October 1970, on a Commission proposal, and which was communicated to the American Government in due form, expressed concern about a cumulative process of trade restrictions and stressed the Community's readiness to take the necessary measures to safeguard its interests.

.../...

- 7 -

At its meeting of 25 November 1970 the Commission once again dealt with the situation and decided to instruct a special committee of senior officials of the Directorate-General concerned to examine possible reactions to developments in America. The Committee has completed its immediate task and has thus helped to demonstrate the Community's ability to act. However, it has always been our view that, rather than put the emphasis on possible retaliation measures we should, as I again pointed out in a press conference on 26 November 1970, appeal to the sense of responsibility of the parties concerned and ask them to avoid dangerous measures.

It is difficult to say today what effects our moves have had. I feel that they may have made a certain contribution to preventing the Mills Bill being adopted. But the danger underlying the 1970 Bill has by no means disappeared with it. The greater task, for the European Communities as for the others, lies in the future.

It is not my business to speculate here in public on the internal causes which led to a political climate in the United States in which the Mills Bill could thrive. The detailed minutes of the hearings which the Ways and Means Committee of the House of Representatives held on the Trade Act under its chairman Mills, provide particulars that are instructive but also give cause for thought. Among other things, they show that for years to come the adoption of protectionist trade arrangements in the USA is possible if not probable. The protectionist climate has been created under the influence not only of internal but also of external causes, or at least of the way in which external developments were grasped in the USA. This applies above all to economic relations between the USA and Japan. A word on this will have to follow in a moment.

But for several years now changes which are sometimes claimed to be linked to the United States' attitude in trade policy have also been perceptible in the relationship between the United States and the

.../...



European Communities. In 1968, and even more in 1969 and 1970, formal and informal American complaints about the Community's trade policy multiplied; they were about such subjects as alleged non-tariff obstacles to trade (for a time, as a result of a strange misunderstanding, even the value added tax was considered to be one of them) or trade in individual farm products. In 1965 and 1966 the United States for the first time opposed our agreements with Nigeria and East Africa. Objections in an even sharper form were raised against the agreements with Tunisia and Morocco in 1969 and with Israel and Spain in 1970. That this is more than a matter of isolated differences of opinion can be seen from a large number of statements by senior representatives of the US Government.

The most significant of these is perhaps the interview which Deputy Under-Secretary Samuels gave in September 1970, virtually announcing a change in US policy:

"I don't think it's a question any more, as we viewed the matter at the creation of the Community, of trading short-term economic costs for long-term political advantages ... There is no reason why the United States should take long-term advantages on faith. There is no reason today why we should incur short-term economic costs, particularly arising out of Community agricultural policies. The US was in a position a dozen years ago to be passive about possible short-term economic costs in view of its then strong trading surplus and Europe's relatively weaker situation; today Europe is an economic giant and can stand on its competitive feet."

.../...

- 9 -

But the American complaints about the European Communities do not become more justified because repeated frequently. The much-quoted economic disadvantages which the United States is ready, or no longer ready, to put up with in exchange for long-term political advantages, do not exist at all. The total volume of trade between the European Communities and the USA in 1969 was \$13 000 million, and it again rose sharply in 1970. For the first nine months of the year, the increase in the Community's imports from the USA was 24.5%, while the rise in Community exports to the USA was 9.3%. The difference in these growth rates already shows that the determining feature of trade relations between the European Communities and the USA is the unmistakable deficit on the Community's trade account. Since the Communities were established, this deficit has virtually always been considerably higher than \$1 000 million a year.

For the Communities, the question of investments is more difficult still. The total volume of direct American investment in the European Communities has today attained the order of magnitude of \$10 000 million, in terms of book value, which contrasts with direct European investments in the USA of \$3 000 million.

American trade with the countries of the European Communities almost tripled between 1958 and 1970. This advance is considerably faster than the growth of America's trade with other partners. As of 1969, the rise of 180% registered in American exports to the European Communities contrasted with an advance of 140% in trade with the EFTA countries and 120% with the rest of the world. Even if the numerous causes are assessed with all due caution, there is no gainsaying that the wider market of the European Communities has offered greater possibilities not only to its members but also to trading partners like the USA. The European Communities want international commitments, particularly with the USA. We therefore oppose all attempts to push back American influence. But in the light of the figures such attempts are based on better reasons than the anti-European arguments of American protectionists. American trading relations with, and capital investments in, Europe have not only not suffered but, on the contrary, have benefited from the establishment of the European Communities.

.../...

- 10 -

The objections of American spokesmen to Community policy have been concentrated for some considerable time on two facets. Firstly, the Community's policy on the Mediterranean and African countries. The USA have repeatedly -- and yet again only recently -- expressed a fear that the negotiations on membership would lead to the formation of a gigantic preference block from which non-member industrialized nations and non-associated developing countries would be shut out. Quite apart from the fact that the point in question is still being discussed in the membership negotiations, this American anxiety is irrelevant to the issue. The criticism of our preference policy has no discernible economic justification. Furthermore, it reveals a regrettable misunderstanding of our motives and activities.

In Africa the Community has taken over an important responsibility on behalf of the Member States. The way in which we propose to discharge this responsibility is indicated by the discussions about our offer of generalized preferences in UNCTAD, in the bodies linked to us and, finally, last week at the AASM Parliamentary Conference in Yaoundé. It can be put briefly. Our aim is not a closed trading block but a development policy which makes due allowance for the special historical relationships of the EEC Member States. The Communities are seeking to help ensure long-term stability in the Mediterranean countries, and thus showing their best side by contributing, by effective long-term means, to peaceful advance at one of the explosive points of the present international political scene. These policies are open to discussion, and the House will debate them in the near future, but their instruments can and should be supplemented -- I have repeatedly called for this myself. But nobody who expresses a fundamental doubt as to our responsibility should expect us to be particularly impressed.

The second point, a recurring theme of discussion, is the implications of the Community's common agricultural policy for the foreign trade of other countries. Misunderstandings are clearly difficult to eradicate

.../...

- 11 -

in this sphere too. Indeed, it is difficult to suppose that Mr David Kennedy - then Secretary of the Treasury and now the State Department's Ambassador at large specializing in international economic and financial matters - was merely labouring under a misunderstanding when, in November 1970, he reiterated the view that the common agricultural policy serves the interests of inefficient production units. The common agricultural policy is one of several possible attempts to resolve the socio-economic problem of agriculture in industrial states. The fact that the USA have selected another system should not prevent them from seeing us with our own eyes, just as we are prepared to assess their action in the light of their political motives. To a considerable extent, the common agricultural policy is a successful attempt to resolve the problem. It has entailed an increase in production which, although it certainly affects trade, does so in a completely normal and legitimate way. Gradually, agricultural structures are appearing and settling into a durable form. The fact that this is not occurring in an atmosphere of liberal world trade merely reflects the features of agricultural policy in all countries of the world. It may be added that precisely the United States should be able to appreciate how open the Community is in the agricultural sphere, as in others. The total value of American farm exports to the Community dropped slightly for some years. But in the first ten months of 1970 alone it had already passed the figure of \$1 200 million registered for the whole of 1969. This was an increase of 23.4% over the figure for the first ten months of 1969, a period in which US agricultural exports to the rest of the world showed an advance of only 21.5%. It is in no way out of the ordinary if not all products shared equally in this increase, and in no way changes that fact that the Communities are seeking a path which bears witness to their outward-looking attitude in their agricultural as in their other policies.

We know that there is an agricultural problem in the United States. We know that the textile industry provides fewer jobs despite its

.../...

-12 -

productivity gains. We know that in some fields competition with low-price countries is hampered in the United States as in the Community by high production costs. And there are certainly also questions of differing taxation of American companies within and outside their own tax area. These problems need to be resolved. But is it really an answer to take protective measures which ultimately damage everybody's interests including one's own? A world power has little to gain, economically or politically, by attempting to shift its internal problems to the shoulders of others. Nobody abroad is responsible for America's economic troubles. And the attempt to punish others, including us, for these difficulties will eventually boomerang.

This does not mean that there are no problems which we must solve together. An occasional clash between the two biggest trading partners of the world is not surprising. There are certainly points where our interests or opinions diverge. But is not a joint endeavour to find a solution, not a silent battle, the proper answer here too? Allow me to say firmly in this House that for the European Communities defence of our interests never violates the principles whose necessity we have recognized. For us, the foundations of GATT are not history but part of the living present. We support the rules of free international trade out of conviction, not just necessity. I am not attacking anybody when I say this. We assume with confidence that the USA and the Community are at one in their support for the principles of free trade, in the objectivity of their mutual relations and in the consciousness of responsibility which inspires their actions. We do not need a trade war, for we have other instruments to settle our differences. Till recently, however, the Communities have been a minor source of American anxieties. This restrictive development began mainly with the third partner, Japan. This is just as understandable, in view of the volume of mutual trade, as the Japanese fears with regard to American restrictions. Visible trade between Japan and the USA is today running at a total value of \$8 300 million; trade between the two parties accounts for 11% of American, and no less than 27% of Japanese, sales abroad.

.../...

- 13 -

Trade between the Community and Japan has still not reached a level leading to similar mutual dependence. Two-way trade is worth \$1 300 million, and represents only 2% of the Communities' and 5% of Japan's external trade. But these figures are more than usually deceptive. The Japanese miracle, the industrial advance achieved by this country in the last two decades, is already almost proverbial. Japanese economic policy is still concentrating on growth. The Japanese Minister for the Economy and Foreign Trade has confirmed to me his conviction that he can maintain an annual growth rate of 15% in the next five years as well. Even if part of this growth is devoured by a high inflation rate - which, incidentally, is an evidently small source of disquiet for the Japanese elector - it is still an astonishing achievement and programme. Minister Miyazawa also said that the planned growth rate of the next five years is consistent with a constant proportion of exports. But even this signifies an annual increase of 15% in foreign trade volume in any case, according to Adam Riese. Furthermore, there are grounds for supposing that an increase in the proportion of exports will be unavoidable for Japan in the near future. A situation thus arises which induces the country to abandon its traditional sceptical attitude to the rest of the world and to participate in international interpenetration. Japan has now reached the take-off point of a new course which is more open to the rest of the world.

It is therefore only natural that the Communities should, immediately after the inception of their common trade policy, have sought a way to put relations with Japan on a formal basis. As early as 10 November 1969, the Council authorized the Commission to pursue exploratory talks with the Japanese Government about a trade agreement. These talks took place in February 1970 and led to the negotiation mandate of 20 July 1970. After the first round of negotiations last September, it seemed advisable - partly in view of the problems I am concerned with here - to hold further political talks in Japan. My visit to Tokyo in November 1970 helped clarify bilateral questions

and consolidate the contacts established by my predecessor and colleague, Mr Deniau. If, as we hope, the trade agreement negotiations are already brought to a successful conclusion in the course of this year, present de facto conditions will find their reflection at institutional level. The criticism and opposition in the USA to Japanese economic expansion is only in part directly attributable to its quantitative economic aspects. Imponderable factors, also to be encountered in Europe, play a role too. They concern the style of the expansion, in particular of Japanese exports. According to some, the way in which Japanese exporters or their Community representatives seek to secure new markets bears the hallmark of a ruthless policy of conquest. So the Japanese are a more frequent cause of calls for protective measures than others. As, in addition, Japan itself still applies many restrictions, especially for investments, it is understandable that there is no great readiness in the Member States to give up existing safeguards without any quid pro quo.

I have the impression, meanwhile, that Japan - partly in view of such feelings as those - is on the threshold of full participation in the international system. If I judge the situation correctly, the harsh and sometimes emotional criticism of Japanese economic behaviour will already be invalid in a few years. As with American protectionism, it may be true of the Japanese combination of isolation and ruthlessly aggressive economic policy that we have a few difficult years before us, after which we will jointly develop free international competition on the basis of agreed rules. Leading Japanese themselves reiterate their desire to establish a system of "orderly marketing", that is, not, so to say, market organizations but good conduct in world trade. We can help here and thus make our mutual relationship, which is still in its early stages, a force of value to both parties for the growth of world trade. The readiness to do so exists both in Japan and in the Communities.

Relations between the United States and Japan are currently passing through a period of readjustment which is not free of strains.

.../...

Japan emphasizes the independence of America which it has gradually recovered with a clarity which is not always appreciated in the USA. The problems pertaining to the return of Okinawa to Japan are one symbol here, the textile dispute - as it is called in Japan - is already the other one. The discussions about the Mills Bill were a political event of the first order in Japan. Relations between the United States and the Communities are basically much simpler and less tense. But a series of events, which I have indicated, have to some extent cooled the traditional American sympathy for the Communities. The new position of equality between the USA and the Communities, at least in trade matters, also helps to colour mutual relations.

Relations between the Communities and Japan are still in their initial stage. Japan is cautiously proceeding towards closer international involvement, but in this connection sees precisely in the European Communities a welcome - because not politically compromising - partner. The Communities are seeking, through the settlement of their relations with Japan, to establish the prerequisites for a durable solution to the economic stresses which occasionally emerge.

In this situation, each of the world's three major trading powers has its own reasons for being tempted by protectionism. In the Communities, they lie in the old anxiety that preoccupation with internal development might inevitably entail a certain neglect of the external effects of this development. The two great ventures of economic and monetary union and of enlargement have provided fresh fuel for this anxiety. In Japan protectionism is traditional. The remarkable liberalization programme of the Japanese Government - which will take two further major steps towards fulfilment this year, in March and in September - is worthy of recognition. But there remain many arrangements, especially regarding capital movements and investments, which fence off the Japanese home market from the rest of the world. In the United States, old protectionist propensities have been strengthened and supplemented by new ones. While all leading



politicians stand by the traditional outward-looking attitude - and by the same token world-wide political responsibility - of the USA, there are not a few, mainly in Congress but also inside the Administration, who feel that home industries can be protected by restrictive measures.

In this situation, in view of the mutual interlinking, a chain reaction is inevitable if one of the three succumbs to protectionist tendencies. I will not conceal the fact that in any case the Communities would be the hardest hit. We depend on free, intensive world trade. This is still not so true of Japan, while the United States have never been dependent on such trade to more than a limited extent. This, then, is our strength and our weakness. Protectionism by the others would threaten our exports, even if it took the form of a bilateral voluntary restriction agreement on exports between Japan and the United States. But our exports would also be jeopardized by our own protectionism, even if it is only a temporary retaliation to measures by the others. The Communities are champions of free world trade out of conviction and interest. We do not want a trade war because we can see what it would do to us and others. Let me say this with all due emphasis: for us, a systematic exchange of restrictions and retaliatory measures is not a political possibility. We can defend ourselves, but the entire structure of the Communities is geared to liberal world trade. The deepening and enlarging of the Communities will further strengthen this structure. So what we want is a trade offensive of a completely different nature - an interpenetration of the economies of the major developed countries by trade, capital relations and investments going so far that our interests of today will one day be those of all. If this is achieved and if, perhaps, the state-trading countries of the Eastern bloc are one day brought into such a system, then we will have reached a time when not only trade war will have become impossible.

- 17 -

But this time has still not come. There is still a considerable danger that one of the world's trading partners - especially the United States - will succumb to protectionist temptations. The live political issue is therefore, "What are the next steps?".

A crucial point, and one which is the immediate cause of many problems, is the textile issue, that is to say, world trade in textile products. The American President has repeated his promise to the textile industry to take protectionist measures. A voluntary restriction agreement with Japan may perhaps avert a new Bill. The idea of such an agreement - accepted by the Japanese Government after long hesitation - encounters hostility in the Japanese textile industry, which is still growing fast. I nevertheless consider the next few weeks will probably see settlement of the still open issues of the period of validity, the accepted growth rates and the volume of the merchandise categories covered, thus enabling the agreement to come into effect. We in the Communities are of course sceptical about such an agreement; a certain deflection of Japanese goods to the Community market would have to be expected in any case. We therefore welcome the fact that we are being kept informed of the progress of the negotiations, particularly by the Japanese Government. We find this an encouraging sign of future cooperation. But we still consider that we cannot already commit ourselves as to what attitude we will adopt after the conclusion of the agreement. If the need arises, we will have to decide in accordance with our interests. A question then also arises here in which we have great understanding for the Japanese attitude, although we cannot follow it completely. The period of validity of the voluntary restriction agreement is a problem for the Japanese Government because it does not want the agreement to expire at the same time as the Long-term Arrangement. We are no great friends of new "world market organizations" either. But we feel it would be wrong to reject out of hand the idea of putting discussions, above all of textile matters, on a multilateral basis. At all events, we will examine this idea carefully if it becomes a live issue.

.../...

I would like to leave no room for doubt here. Such discussions on the textile trade take place in a world which can be described as the second best but more aptly as the second worst. What is at stake is the prevention of the worst of all possibilities, that is to say, unilateral restrictive measures. But this alone is certainly not enough today to check, let alone eliminate, the regrettable changes in the world trade climate which are taking shape.

Defensive measures are no help whatsoever here. What we need, rather, is a new drive towards liberalization. Not in a dramatic sense. A fresh comprehensive "round" would probably not accomplish much at the moment. As against this, a realistic drive towards liberalization could entail all partners of world trade examining, once again, the possibility of making, on their individual initiative, new contributions to opening up world trade - by complete implementation of the Kennedy Round, a review of non-tariff trade barriers, a search for possible ways to liberalize areas which are particularly sensitive from the angle of domestic politics, joint settlement of development policy issues, including a certain separation of development and trade policies, etc. The Communities have always been willing to reappraise their policies on these lines. They feel a special duty to do so at the time of the enlargement negotiations. The major trading and economic partner formed by the enlargement of the Communities in Europe will be open to the world. The tradition of the would-be members is in itself a guarantee of this. I call on our partners in the world to carry out a similar reappraisal, so as gradually to steer the course of events back to the sole direction leading to a rational future.

Although a fresh world-wide "round" would not promise much success today, any turning away from the sweet poison of protectionism presupposes that the major world trading partners talk to each other. My personal aim, in my journeys to the USA last October and to Japan last November, was to establish a basis for regular talks, immune to crises. I believe that a start has been made here. The trade agreement with Japan will entail the creation of a joint committee providing an institutional forum for regular talks. As regards relations with the USA, consideration should

.../...

be given to whether at least informal consultations with the same participants at certain intervals should not become the practice. The representation of both partners in Brussels must have an appropriate counterpart. For Tokyo, this means establishing a liaison office and an external press and information department. What is needed in Washington, above all, is a stronger concentration of our activities by centralizing offices and perhaps appointing a high-ranking head. But contacts should not be restricted to formal relations. In the United States in particular, it would be a great help if links could be strengthened at parliamentary level, that is to say, between members of this House and American Congressmen. As long as people continue to talk to each other there is no war, nor any trade war either.

At this point I should like, although the question is not directly relevant, to mention the close cooperation which takes place in these fields, with the United Kingdom as well. The British Government has always been ready to talk to us.

Indeed, in my opinion this is the decisive choice before the world's major trading powers at the moment. I believe that threatening each other not only leads nowhere but is also a dangerous side alley. We are all equally interested in preserving the sensitive system of free world trade. The Community will not sidestep its responsibility here, and it expects its partners not to do so either.

In this connection, I am happy to mention the latest declaration of the OECD Secretary-General to the Vienna "Presse", describing his organization as "an integrated Europe's bridge to North America and Japan". We should consider whether the OECD is not, in fact, a suitable forum for our further multilateral talks.

There can be no doubt that relations between the world's major trading partners still have to face many difficulties. Free world trade reflects the self-confidence of the individual countries. He who loses his self-confidence is frightened by the winds of freedom - and he who leaves the

.../...

free trade road to call for protection has lost his self-confidence. For major trading powers, this is never true of all sectors and without qualification. But it also applies to them at certain times and in specific spheres. So there will be critical moments at which the Community is forced to assert its interests against the unilateral actions of others. We need obstinacy and patience to climb out of the valley of protectionism into which recent years have led us. And this will also require our readiness to allow others to measure our actions against our principles - as we do with the decisions of others. But I am meanwhile convinced that we will be able to carry the other major trading partners with us, if we enter the difficult times before us with a combination of self-control and willingness to accept freedom. In this period the Communities will be able to determine the atmosphere of world trade if they do more than merely react. Our task is clear-cut. Let us hope that our readiness to take decisions measures up to our interests.

GROUPE DU PORTE-PAROLE  
SPREKERGROUPE  
GRUPPO DEL PORTAVOCÈ  
BUREAU VAN DE WOORDVOERDER  
SPOKESMAN'S GROUP

INFORMATION A LA PRESSE • MITTEILUNG AN DIE PRESSE • INFORMAZIONE  
ALLA STAMPA • MEDEDELING AAN DE PERS • PRESS RELEASE  
Brussels, 19th January, 1971

Summary of the address by Professor Dahrendorf to the  
European Parliament in Luxembourg on 19 January 1971

In a one-hour address to the European Parliament Professor Dahrendorf, the Commission member responsible for external affairs, today emphatically urged the world's major trading powers - the USA, Great Britain and Japan - to join the EEC in fresh measures to maintain freedom of trade throughout the world. The main trading partners, who accounted on their own for more than half the world's trade, bore a fundamental responsibility in this matter, and not least in their own interest. Dahrendorf, who was answering a parliamentary question from Mr Berthouwer concerning the Community's relations with the USA and Japan, had first painted a comprehensive picture of present world trade relations in the light of the current situation in respect of the protectionist Hills Act now before the United States Senate. He used a wide range of figures to rebut the reproach that the European Communities were injuring the United States with their agricultural and preference policies. Since the EEC was established in 1958, American trade with the Community had tripled, and had thus risen more steeply than anywhere else in the world - despite the fact that Europe's trade balance with the United States has long been showing a heavy deficit of well over \$1 000 million yearly, to say nothing of the imbalance in reciprocal investments.

Even American exports of farm products have since 1970 been again showing a rising trend. In the preferential areas, too, American trade figures were more favourable than those of the Community itself. With its preference policy Europe was making an effective contribution to peaceful development, for example in the Mediterranean area. The system of generalized preferences was, moreover, an additional response both to American ideas and to the legitimate wishes of the developing countries to have access to industrial markets.

Dahrendorf spoke optimistically of relations with Japan, saying that signs of cooperation could be seen. He explained that with the end of the pressure exerted by American trade legislation the moment had come to open, in freedom and without precipitation, a new drive towards liberalization.

GROUPE DU PORTE-PAROLE  
SPRECHERGRUPPE  
GRUPPO DEL PORTAVOCE  
BUREAU VAN DE WOORDVOERDER  
SPOKESMAN'S GROUP

INFORMATION A LA PRESSE • MITTEILUNG AN DIE PRESSE • INFORMAZIONE  
ALLA STAMPA • MEDEDELING AAN DE PERS • PRESS RELEASE

Bruxelles, le 19 janvier 1971

Résumé du discours prononcé par M. DAHRENDORF devant le  
Parlement européen, à Luxembourg, le 19 janvier 1971

M. DAHRENDORF, membre de la Commission européenne compétent pour les relations extérieures, a lancé aujourd'hui, au cours d'un discours d'une heure prononcé devant le Parlement européen, un appel pressant aux "grands" du commerce mondial - Etats-Unis, Grande-Bretagne et Japon - leur demandant de prendre avec la CEE de nouvelles mesures en vue de préserver la liberté des échanges mondiaux. Les grands partenaires commerciaux, représentant à eux seuls plus de la moitié des échanges mondiaux, portent a-t-il déclaré, une responsabilité élémentaire qui est en fin de compte dans leur propre intérêt. M. Dahrendorf, qui répondait à une question de M. BERKHOUWER, parlementaire européen, sur les rapports de la CEE avec les Etats-Unis et le Japon, avait d'abord fait le point des relations commerciales mondiales d'après la situation provisoire du projet de loi protectionniste Mills au Sénat américain. Citant de nombreux chiffres, il avait rejeté les reproches faits à la Communauté européenne, accusée de porter préjudice aux Etats-Unis avec sa politique agricole et préférentielle. Les échanges américains avec la Communauté ont triplé depuis la création de la CEE en 1958, enregistrant ainsi un accroissement plus important que partout ailleurs dans le reste du monde. La balance commerciale de l'Europe avec les Etats-Unis enregistre même traditionnellement un important déficit, qui est annuellement très supérieur à un milliard de dollars, sans parler du déséquilibre des investissements réciproques.

Même les exportations agricoles des Etats-Unis présentent à nouveau une tendance à l'accroissement depuis 1970, a poursuivi M. Dahrendorf. Dans les zones préférentielles également, les chiffres du commerce américain sont plus favorables que ceux de la Communauté elle-même. Avec sa politique préférentielle, l'Europe apporte une contribution efficace à une évolution pacifique par exemple dans le bassin méditerranéen. Le système de préférences mondiales est en outre une réponse supplémentaire tant aux critiques américaines qu'aux demandes légitimes des pays en voie de développement en ce qui concerne l'accès aux marchés industriels.

Dans les rapports avec le Japon, M. Dahrendorf s'est montré optimiste. Il existe, selon lui, des indications en faveur d'une coopération. M. Dahrendorf a déclaré qu'avec la disparition de la pression exercée par la législation commerciale américaine, on a maintenant tout loisir d'entamer une nouvelle offensive de libéralisation.

COMMISSION  
DES  
COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

CAB/IX/3/71-P

DISCOURS PRONONCÉ PAR M. DAHRENDORF,  
MEMBRE DE LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,  
DEVANT LE PARLEMENT EUROPÉEN,  
A LUXEMBOURG, LE 19 JANVIER 1971



A la fin du mois de décembre 1970, un projet de loi peu glorieux, le Trade Act 1970 connu sous le nom de Mills Bill, a trouvé la fin qu'il méritait au Sénat américain. Accolé à une loi portant améliorations des prestations sociales, le Trade Act a disparu avec celle-ci dans un fatras de décisions de procédure. De nombreux motifs ont contribué à cette fin : de vraies difficultés de procédure dues surtout à l'échéance d'une session où les discussions traînaient en longueur, des objections courageuses de parlementaires libéraux, peut-être aussi la critique suscitée dans le monde par le projet avec ses restrictions à l'importation de textiles et de chaussures, son mécanisme de déclenchement d'autres restrictions quantitatives, ses régimes de subventions cachées à l'exportation et sa tendance fondamentalement protectionniste. Pour le commerce mondial la fin du Mills Bill signifie un grand gain - même si c'est d'abord surtout un gain de temps. Les motifs qui ont conduit à ce projet de loi n'ont pas disparu avec lui. Les négociations sur un accord d'auto-limitation entre les USA et le Japon se poursuivent selon le rythme à la fois hésitant et sûr du but qui leur est propre. Protectionnistes et partisans du libre-échange continuent de se livrer aux Etats-Unis de violents combats. Et ce qui a toujours été en fait le cas vaut maintenant aussi pour la discussion publique : comme troisième acteur, les Communautés européennes, qu'elles le veuillent ou non, sont présentes dans les développements qui interviennent actuellement surtout aux USA.

Même si par conséquent le motif direct de la question écrite n° 12/70 de M. Berkhouwer et du groupe des libéraux a disparu dans l'intervalle, le problème politique qui était à la base de cette question n'a rien perdu de son poids. Qui plus est : le gain de temps ne doit pas

être gaspillé par la simple expectative; tous les partenaires, les Communautés elles aussi, doivent fournir un apport constructif à l'aménagement de l'avenir du commerce mondial. Aussi la Commission se réjouit-elle de la possibilité qui lui est donnée d'exposer devant cette haute assemblée, et en réponse à la question posée, sa conception des relations entre les Communautés européennes, les États-Unis et le Japon, tout en précisant le point de vue qu'elle compte défendre maintenant et à l'avenir.

Elle se réjouit d'autant plus qu'elle voit maintenant, après la disparition provisoire de la menace que constituait une funeste loi commerciale, la possibilité de dialoguer librement et calmement avec ses grands partenaires. Elle est d'avis qu'aux grands partenaires du commerce mondial incombe une responsabilité dont la compréhension correcte revêt une importance capitale pour la paix et la sécurité de la communauté mondiale.

Le 31 juillet 1970 - avant l'achèvement du premier mois de mon mandat, dont je dois aujourd'hui supposer qu'il sera surtout placé sous le signe des problèmes soulevés par le groupe libéral - des représentants des quatre "Grands" du commerce mondial : Communautés européennes, Royaume-Uni, États-Unis, Japon, se réunissaient à Genève. L'invitation émanait du directeur général du GATT; l'objet des conversations était les préoccupations suscitées par le développement du protectionnisme dans le monde. Je n'étais pas et je ne suis pas d'avis que le GATT peut avoir une sorte de conseil de sécurité, avec quatre membres permanents. Mais l'importance des Quatre n'en est pas moins indéniable. Les partenaires du commerce mondial invités par M. Long représentent aujourd'hui environ 55 % des échanges mondiaux. Il y a encore des différences entre eux :

les Communautés européennes, avec une part d'environ 20 % des importations et exportations mondiales (bien entendu sans les échanges intracommunautaires), sont le premier partenaire commercial, suivies par les Etats-Unis avec 18,5 %, la Grande-Bretagne avec 8,5 % et le Japon avec 8 %.

Il n'est pas sans intérêt de situer ce tableau dans sa perspective historique. En 1956, deux ans avant la création de la CEE, les Etats-Unis étaient en tête avec plus de 15 % du volume total des échanges, suivis par la Grande-Bretagne avec environ 10 %. Les pays de la future CEE représentaient déjà certes, à l'époque, un peu plus de 20 % du commerce mondial, mais ce chiffre englobait les échanges très importants entre les futurs Etats membres. Le Japon n'avait en 1956 qu'une part de 3 % des échanges mondiaux. C'est dire que les quatre Grands d'aujourd'hui représentaient il y a 15 ans une part assez sensiblement inférieure du commerce mondial. Ceci montre en outre le poids considérable qui sera celui des Communautés élargies avec plus d'un quart de ce commerce.

Ces chiffres appelleraient de nombreux commentaires. Il est nécessaire de rappeler que les pourcentages d'échanges ne sont pas à eux seuls des indices de force économique. Si l'on prend les chiffres du produit national brut, on obtient un rapport entièrement différent au moins entre les Communautés et les Etats-Unis, mais aussi à l'égard du Japon. Le produit national brut des USA représente toujours plus du double de celui des Communautés européennes, et plus du quintuple de celui du Japon. A ces observations sur le commerce mondial, on pourrait ajouter des réflexions sur les liens économiques internationaux des USA, ou sur l'écart sans cesse grandissant du développement entre les pauvres et les

riches, ou sur la structure du GATT. Je me contenterai ici d'une seule remarque : l'importance quantitative d'un petit nombre de partenaires du commerce mondial est au premier chef une indication du degré de leur responsabilité. Plus une force est grande dans la politique mondiale, plus elle est tenue d'observer les principes de la coopération libre et pacifique; car si les "Grands" enfreignent ces principes, ils détruisent tout le système de coopération. D'autre part, dans la mesure où les Grands sont à même de résister à l'attrait de la puissance, ils peuvent fournir une contribution majeure au développement pacifique des peuples.

Avec raison, on met toujours en garde contre la politisation du commerce. Mais même si l'on ne voit dans la liberté des échanges rien de plus qu'une condition nécessaire et politiquement neutre du développement des peuples, il subsiste un effet politique. Le ministre des affaires étrangères d'un pays lié à nous par un rapport empreint de scepticisme me disait dernièrement : "Vous dites que vous ne parlez que de commerce extérieur, mais vous ne pouvez tout de même pas nier que le volume des échanges de la Communauté représente un poids politique". Je ne le nie pas. Je souhaiterais que les Etats membres gardent soigneusement en vue cet aspect -- et cela moins avec les yeux sur la Commission, qui assume la responsabilité des intérêts communautaires des pays membres, qu'avec les yeux sur les effets de la Communauté dans le monde. Par conséquent, même si je m'efforce de décrire nos relations avec les Etats-Unis et le Japon strictement dans les limites tracées aux Communautés par les traités, il est inévitable que tout ramène à la nécessaire corrélation entre les politiques communes, d'une part, et l'intérêt politique de chaque Etat membre, d'autre part.

L'évolution des relations entre les Communautés européennes et les Etats-Unis a longtemps été déterminée exclusivement par deux éléments : le désir des Etats-Unis d'encourager la coopération des Etats libres de l'Europe, et les principes communs d'action en vue précisément de la liberté des échanges. Ces deux éléments sont aujourd'hui encore la base sûre de nos relations. Le doute n'est pas permis à ce sujet. S'il y a des changements, ils tiennent à ce que certains éléments nouveaux se sont surajoutés à cette base permanente, et que ces nouveaux motifs sont occasionnellement plus visibles que la base durable. Cela est en partie compréhensible et provient du fait que nous sommes de plus en plus des partenaires de même rang et que nous devons donc définir un nouveau style de relations. Les nouveaux motifs reposent parfois sur des malentendus; je m'efforcerais encore de le montrer. Mais on assiste ici, de part et d'autre, à un processus qui a toujours été délicat, à savoir la traduction de difficultés internes en décisions politiques ayant des conséquences importantes, mais incontrôlées, pour les relations internationales. Le Mills Bill est un exemple parfait de ce phénomène.

Nous devons aujourd'hui constater avec regret que la conclusion du Kennedy round en 1967 a marqué provisoirement la fin des efforts faits pendant de longues années pour supprimer les obstacles aux échanges mondiaux. Au moins aux Etats-Unis, les signes se multiplient depuis lors d'un ralentissement, sinon d'un renversement, du processus à l'apparition duquel les USA avaient pris une part déterminante. Cela a commencé déjà avec le protocole de 1967 - qui vient juste d'être prorogé pour la troisième fois sur les instances américaines - en vertu duquel

certaines produits de l'industrie chimique sont exclus des réductions tarifaires du Kennedy round parce qu'aux Etats-Unis l'"american selling price" est maintenu pour ces produits. De même, les règles anti-dumping négociées au Kennedy round suscitent toujours des difficultés, en ce qui concerne l'application du côté américain. La première grande "organisation de marché mondiale" en dehors de la production agricole et de l'accord sur les textiles de coton était l'accord d'autolimitation de l'industrie sidérurgique, de 1968, et qui fait de nouveau l'objet de vives discussions. Dans le secteur des textiles autres que les textiles de coton, le ministre américain du commerce Stans a réclamé à plusieurs reprises un régime analogue. En même temps, nombreux sont ceux qui en Europe ont ressenti comme symptomatique la majoration du droit de douane américain qui a été porté d'environ 15 % à 35 % pour certains textiles de laine en décembre 1968, même si sa signification économique est limitée régionalement et quantitativement. Les multiples discussions sur l'un des rares secteurs intéressants pour nos échanges agricoles avec les Etats-Unis, celui des produits laitiers, n'ont, en tout cas, pu laisser l'impression que les Etats-Unis sont disposés dans ce domaine à réduire les mesures restrictives.

C'est dans ce climat qu'est venu le Trade Act 1970, qui était dû à une initiative de l'administration américaine de novembre 1969 et qui constituait d'abord une réponse à certains problèmes intérieurs des USA, notamment dans le domaine de l'industrie textile du Sud; sous cette première forme, le projet contenait encore des éléments libéraux, comme l'ASP, et des pouvoirs limités accordés au président en vue de réductions tarifaires. Ses caractéristiques protectionnistes essentielles, le projet de loi les a reçues au cours des discussions à la commission des finances de la chambre des représentants d'avril à août 1970 : contingentement des importations de textiles et de chaussures,

instauration d'un mécanisme déclenchant d'autres restrictions quantitatives, et le projet, présenté avec l'appui de l'administration, d'une exonération fiscale de fait en faveur des entreprises s'occupant spécifiquement d'exportations (DISC). En août 1970, la loi a été adoptée sous cette forme par la commission des finances, et le 18 novembre par la Chambre des représentants. Pendant ce temps, la loi avait été également discutée à la commission des finances du Sénat, qui de son côté, en retrancha deux éléments : le projet de DISC et la proposition de supprimer l'american selling price. Afin de rendre encore possible la discussion au Sénat selon des règles de procédure qui nous sont difficilement accessibles, la commission des finances a établi le lien absurde entre la loi commerciale et une loi sociale, ce qui entraîna finalement le rejet des deux projets.

Plus la discussion parlementaire du Mills Bill traînait en longueur, plus la vague des protestations grossissait dans le monde entier. Il était évident que les Communautés européennes devaient elles aussi exprimer leur opinion. Nous avons toujours hésité, dans l'incertitude sur la teneur définitive de la loi, à chiffrer le préjudice possible ou même le volume des échanges affectés. Mais il avait toujours été clair que les restrictions quantitatives prévues pour les textiles et les chaussures auraient déjà d'importantes répercussions pour l'économie européenne. Si l'on ajoute le mécanisme envisagé, qui devait déclencher automatiquement de nouvelles restrictions pour un pourcentage déterminé de la consommation et un taux de croissance déterminé des importations, il n'est pas exagéré de dire qu'environ 20 % de nos exportations aux

Etats-Unis auraient été touchés par cette loi. Aussi était-il nécessaire que le Conseil des Communautés se saisisse du problème, ce qu'il a fait d'abord le 8 juin 1970, puis une nouvelle fois avant mes conversations avec le gouvernement américain le 29 septembre 1970. La décision prise par le Conseil le 27 octobre 1970 sur proposition de la Commission et communiquée en bonne et due forme au gouvernement américain exprimait la préoccupation suscitée par un processus cumulatif de restrictions aux échanges et soulignait que la Communauté était disposée à prendre les mesures nécessaires pour préserver ses intérêts.

La Commission a examiné encore une fois la situation au cours de sa réunion du 25 novembre 1970 et elle a décidé de charger un comité spécial, composé de hauts fonctionnaires des directions générales intéressées, de l'examen des réactions possibles aux développements enregistrés aux Etats-Unis. Ce comité a accompli la tâche qui lui était impartie, contribuant ainsi à faire la preuve de la capacité d'action de la Communauté. Notre point de vue a cependant toujours été de ne pas mettre au premier plan de possibles mesures de rétorsion, mais - comme je l'ai souligné encore une fois le 26 novembre 1970 dans une conférence de presse - de faire appel au sens de la responsabilité des intéressés, en leur demandant d'éviter des mesures néfastes.

Il est aujourd'hui difficile de dire quel a été l'effet de nos interventions. Je tiens pour possible qu'elles aient contribué dans une certaine mesure à empêcher l'adoption du Mills Bill. Cependant, le danger que comportait le projet de 1970 n'a nullement disparu avec lui. La tâche majeure, pour les Communautés européennes aussi, se situe dans l'avenir.



Il ne m'appartient pas de faire ici publiquement des spéculations sur les causes internes qui ont conduit aux Etats-Unis à un climat politique où le Mills Bill a pu voir le jour. Les procès-verbaux détaillés des hearings auxquels a procédé la commission des finances de la Chambre des représentants sous la présidence de M. Mills fournissent à ce sujet une documentation qui informe mais qui fait aussi réfléchir. Ils montrent notamment que pendant des années encore, des réglementations commerciales protectionnistes sont possibles, sinon vraisemblables, aux Etats-Unis. A côté de causes internes, des causes externes, ou à tout le moins la façon dont l'évolution extérieure a été appréhendée aux Etats-Unis, ont aussi joué un rôle dans la création de ce climat protectionniste. Cette remarque concerne au premier chef les relations économiques entre les Etats-Unis et le Japon. J'y reviendrai.

Mais même dans les rapports des Etats-Unis avec les Communautés européennes, on décèle depuis quelques années des changements dont on affirme à l'occasion qu'ils sont en corrélation avec l'attitude des Etats-Unis en politique commerciale. En 1968, davantage encore en 1969 et 1970, se sont multipliées les plaintes américaines formelles et informelles au sujet de la politique commerciale de la Communauté, par exemple au sujet de prétendues entraves non tarifaires (au nombre desquelles on comptait même pendant un certain temps la taxe sur la valeur ajoutée, à la suite d'un étrange malentendu), ou au sujet des échanges de certains produits agricoles. Les Etats-Unis ont pris position pour la première fois en 1965 et 1966 contre nos accords avec le Nigeria et l'Afrique de l'Est. Leurs objections sont devenues beaucoup plus vives à l'occasion des accords avec la Tunisie et le Maroc en 1969, ainsi qu'avec Israël et l'Espagne en 1970. Qu'il y ait là davantage que des divergences de vues isolées est prouvé par de nombreuses déclarations émanant de hauts représentants du gouvernement américain.

La plus caractéristique est sans doute l'interview du sous-secrétaire d'Etat Samuels en septembre 1970, où est véritablement annoncé un tournant de la politique américaine :

"Je ne pense pas que la question se pose encore aujourd'hui de la même façon que lors de la création de la Communauté, lorsque nous acceptions des désavantages économiques à court terme en échange d'avantages politiques à long terme ... Il n'y a aucune raison pour les Etats-Unis de croire à des avantages à long terme. Il n'y a aujourd'hui aucune raison d'accepter des désavantages économiques à court terme, en particulier dans la mesure où ils résultent de la politique agricole de la Communauté. Il y a douze ans, les Etats-Unis pouvaient se permettre de demeurer passifs devant des désavantages économiques à court terme, compte tenu de leur excédent commercial important à l'époque et de la situation relativement plus faible de l'Europe; aujourd'hui l'Europe est un géant économique à même de soutenir la compétition."

Cependant les plaintes américaines au sujet des Communautés européennes ne deviennent pas plus justifiées par leur répétition. Les désavantages économiques souvent cités dont on est prêt à s'accommoder - ou dont on n'est plus disposé à s'accommoder - aux Etats-Unis en échange d'avantages politiques à long terme, n'existent absolument pas. Le volume total des échanges entre les CE et les USA a été en 1969 de 13 milliards de dollars; il a encore enregistré une forte augmentation en 1970. Pour les neuf premiers mois de l'année, l'accroissement des importations des Communautés en provenance des USA s'est chiffré à 24,5 %, celui des exportations des Communautés aux USA à 9,3 %. La différence des taux d'accroissement indique déjà l'élément déterminant des relations commerciales entre les CE et les USA : la balance commerciale des Communautés est nettement déficitaire. Depuis la création des Communautés, le déficit a été presque régulièrement très supérieur à un milliard de dollars par an.

Le problème est encore plus difficile pour les Communautés en ce qui concerne les investissements. Le volume total des investissements directs

américains dans les CE a atteint aujourd'hui les 10 milliards de dollars de valeur comptable, contre 3 milliards de dollars pour les investissements directs européens aux USA.

Le commerce extérieur américain avec les pays des CE a presque triplé au cours des années 1958 à 1970. Ce taux d'accroissement est très supérieur à celui enregistré avec d'autres partenaires commerciaux des USA : la progression de 180 % accusée par les exportations américaines dans les Communautés européennes se compare en 1969 à un taux d'environ 140 % dans le commerce avec les pays de l'AELE et de 120 % avec le reste du monde. Même avec une appréciation prudente de causes multiples, la conclusion s'impose que le vaste marché des CE a ouvert des possibilités plus grandes non seulement aux pays membres, mais aussi aux partenaires commerciaux comme les USA. Les CE souhaitent des engagements internationaux précisément avec les USA aussi. C'est pourquoi nous nous opposons à toutes les tentatives de repousser l'influence américaine. Mais à la lumière des chiffres, de telles tentatives ont pour elles de meilleures raisons que les arguments anti-européens des protectionnistes américains. La création des CE n'a pas porté préjudice aux relations commerciales et aux investissements des Etats-Unis en Europe, elle leur a au contraire été utile.

Or les objections de porte-parole américains à l'encontre de la politique des CE sont centrées depuis un certain temps sur deux domaines. Le premier est la politique des CE à l'égard des pays du bassin méditerranéen et de l'Afrique. Les USA ont à plusieurs reprises, et récemment encore, exprimé leur crainte de voir créer à la suite des négociations d'adhésion un énorme bloc préférentiel excluant les nations industrielles non européennes tout comme les pays en voie de développement non associés. Indépendamment du fait que ce problème est encore en discussion dans le cadre des négociations d'adhésion, cette préoccupation américaine méconnaît le fond du problème. La critique adressée à notre politique préférentielle n'a pas

de fondement économique décelable. Elle démontre de plus une méconnaissance regrettable de nos motifs et de nos actions. En Afrique, les CE ont assumé une responsabilité importante pour les Etats membres. Les discussions sur notre offre de préférences généralisées, menées d'une part dans le cadre de la CNUCED, d'autre part dans les instances qui nous sont associées, en dernier lieu à la conférence parlementaire des EAMA à Yaoundé la semaine passée, montrent comment nous comptons assumer cette responsabilité. On peut le dire d'un mot : nous ne cherchons pas un bloc commercial fermé, mais une politique de développement qui tienne compte des relations historiques particulières des pays des CE. Dans les pays du bassin méditerranéen, les CE s'efforcent d'apporter une contribution à la stabilité à long terme. L'Europe se montre ici sous son meilleur jour en apportant, à l'un des endroits explosifs de la scène politique mondiale actuelle, avec des moyens efficaces à long terme, une contribution à l'évolution pacifique. On peut discuter ces politiques - cette haute assemblée le fera prochainement; on peut et on devrait compléter ces instruments - je l'ai moi-même demandé à plusieurs reprises - mais quiconque émet un doute de principe quant à nos responsabilités devra accepter que nous ne nous laissions pas convaincre.

L'autre sujet constamment en discussion est la politique agricole commune de la Communauté dans ses conséquences pour le commerce extérieur d'autres pays. Dans ce secteur aussi, les malentendus sont manifestement difficiles à dissiper. En fait, il est difficile de penser seulement à un malentendu lorsque M. David Kennedy, à l'époque ministre des finances, aujourd'hui envoyé spécial pour les relations avec les CE, reprend en novembre 1970 la thèse selon laquelle la politique agricole commune encourage les unités de production inefficaces. La politique agricole commune est l'une parmi plusieurs tentatives possibles de résoudre le problème à la fois social et

économique posé par l'agriculture dans les Etats industriels. Le fait que les USA aient choisi un autre système ne devrait pas les empêcher de nous voir avec nos yeux, de même que nous sommes prêts à les juger eux-mêmes à la lumière de leurs motifs politiques. Comme tentative de solution, la politique agricole commune a enregistré d'importants succès. Elle a entraîné un accroissement de la productivité, qui a certainement influencé aussi le commerce, mais tout de même d'une façon entièrement normale et légitime. Petit à petit apparaissent des structures agricoles qui prennent une forme durable. Que ceci n'ait pas lieu dans un climat de liberté du commerce mondial ne fait que refléter les caractéristiques de la politique agricole dans tous les pays du monde. On devrait justement aux Etats-Unis être à même d'apprécier le degré d'ouverture des CE dans le domaine agricole. Il y a eu des années où la valeur totale des exportations agricoles américaines dans les Communautés accusait une légère régression. Mais dans les dix premiers mois de l'année 1970, le montant de 1,2 milliard de dollars d'exportations agricoles américaines dans la CEE, chiffre de toute l'année 1969, est déjà dépassé. Cela signifie, par rapport à la même période de l'année précédente, une progression de 23,4 % (alors que les exportations agricoles des USA dans tous les autres pays n'ont augmenté que de 21,5 %). Si tous les produits ne participent pas au même degré à cette expansion, il n'y a rien là que de normal, et ce fait ne change rien à la constatation que dans leur politique agricole aussi, les CE cherchent une voie qui manifeste leur ouverture.

Nous savons qu'il y a un problème agricole aux Etats-Unis. Nous savons que l'industrie textile, malgré une productivité croissante, offre peu de postes de travail. Nous savons qu'aux Etats-Unis, comme en Europe, le niveau élevé des coûts de production rend difficile la concurrence avec les pays à bas prix dans de nombreux domaines. Il y a certainement aussi

des problèmes créés par l'imposition différente des sociétés américaines à l'intérieur et à l'extérieur de leur territoire fiscal. Ce sont des problèmes qui appellent une solution. Mais est-ce vraiment une solution que de prendre des mesures de protection qui en fin de compte retombent sur tous, et même sur ceux qui les adoptent ? Une puissance mondiale a, économiquement et politiquement, peu à gagner lorsqu'elle essaie de rejeter sur d'autres ses problèmes intérieurs. Il n'y a pas de responsables à l'étranger pour les préoccupations économiques américaines; et la tentative de sanctionner les autres, et nous parmi eux, pour ces préoccupations retombera en fin de compte sur ses auteurs.

Ce n'est pas à dire qu'il n'y ait pas de problèmes à résoudre en commun. Il n'est pas surprenant que les deux plus grands partenaires commerciaux du monde se heurtent occasionnellement. Il y a certes des points sur lesquels nos intérêts ou nos opinions divergent. Mais là aussi, la réponse appropriée n'est pas un combat sans dialogue, mais la tentative commune de trouver une solution. Permettez-moi de souligner ici fermement que pour les CE, la représentation des intérêts s'arrête toujours devant les principes dont nous avons reconnu la nécessité. Pour nous, les bases du GATT ne sont pas du passé, mais un présent bien vivant. Non seulement parce que nous avons besoin d'elles mais parce que nous les voulons, nous défendons les règles de la liberté des échanges. Ceci n'est pas dit dans une intention polémique. Nous sommes fermement convaincus que les Etats-Unis et les CE sont d'accord sur leur fidélité aux principes du libre-échange, sur le caractère objectif de leurs relations mutuelles, et sur le sens des responsabilités qui les guide. Nous n'avons pas besoin de guerre commerciale, car nous avons d'autres instruments pour régler nos différends. Parmi les sujets de préoccupations américaines, les CE n'ont d'ailleurs joué, jusqu'à une période récente, qu'un

rôle secondaire. Le point de départ de cette évolution restrictive était avant tout le troisième partenaire, le Japon. Compte tenu de l'intensité des relations commerciales, ce fait est tout aussi compréhensible que les craintes japonaises au sujet de restrictions américaines. Le Japon et les USA échangent actuellement des marchandises pour une valeur totale de 8,3 milliards de dollars, les échanges réciproques représentent 11 % du commerce extérieur américain, et pas moins de 27 % du commerce extérieur japonais.

Les relations commerciales entre les CE et le Japon n'ont pas encore atteint un tel degré d'interdépendance. Le volume de leurs échanges mutuels, soit 1,3 milliard de dollars, ne représente que 2 % du commerce extérieur des Communautés, et 5 % du commerce extérieur du Japon. Mais plus qu'ailleurs, ces chiffres masquent le fond du problème. Le miracle japonais, le développement industriel du pays au cours des 20 dernières années, sont déjà presque proverbiaux. La politique économique du pays tourne aujourd'hui encore autour du seul thème de la croissance. Le ministre de l'économie et du commerce extérieur a affirmé devant moi sa conviction qu'il pourrait maintenir une croissance annuelle de 15 % pendant les 5 prochaines années. Même si cette croissance est absorbée en partie par un taux d'inflation élevé (à noter d'ailleurs que les électeurs japonais ne paraissent guère s'en préoccuper), elle reste étonnante comme performance et comme programme. Le ministre Miyazawa a d'ailleurs estimé que dans les 5 années à venir, la croissance envisagée sera compatible avec un pourcentage d'exportations stable. Mais ceci signifie déjà selon les règles élémentaires de l'arithmétique, une augmentation annuelle de 15 % du volume du commerce extérieur. Au surplus, on peut admettre qu'une progression de la part des exportations sera également inéluctable à brève échéance pour le Japon. Ainsi naît une situation qui incite ce pays à abandonner son scepticisme traditionnel à l'égard du monde et à s'engager dans des liens internationaux. Le Japon a aujourd'hui atteint le point de décollage d'une attitude nouvelle, plus ouverte au monde.

Aussi n'y a-t-il rien que de normal à ce que les Communautés européennes aient recherché dès le début de leur politique commerciale commune un moyen de donner une base formelle à leurs relations avec le Japon. Dès le 10.11.1969, le Conseil a autorisé la Commission à mener des conversations exploratoires avec le gouvernement japonais au sujet d'un accord commercial. Ces conversations ont eu lieu en février 1970 et ont conduit au mandat de négociation du 20 juillet 1970. Après la première phase des négociations en septembre dernier, il a semblé utile, compte tenu notamment du problème examiné ici, de mener encore une fois des conversations politiques au Japon. Ma visite à Tokyo en novembre 1970 a contribué à clarifier des problèmes bilatéraux ainsi qu'à confirmer les contacts noués par mon prédécesseur et collègue Deniau. Si - comme nous l'espérons - les négociations en vue d'un accord commercial aboutissent cette année même, les conditions qui existent dès maintenant en fait seront également réalisées sur le plan institutionnel.

Si l'expansion économique japonaise aux USA a rencontré critique et résistance, ce n'est qu'en partie seulement un problème économique quantitatif. Un rôle est joué aussi par des impondérables qui existent également en Europe. Ils tiennent au style de l'expansion plus particulièrement des exportations japonaises. La façon dont les exportateurs japonais ou leurs représentants européens s'efforcent de s'assurer de nouveaux marchés a, selon certains, les caractéristiques d'une brutale politique de conquête. C'est pourquoi les Japonais réclament plus haut que d'autres des mesures de protection. Si l'on ajoute que le Japon lui-même connaît encore de nombreuses restrictions surtout dans le secteur des investissements, on comprend pourquoi les pays des Communautés ne sont pas très disposés à abandonner sans compensation des garanties existantes.



J'ai cependant l'impression qu'en ce qui concerne aussi ces motifs, le Japon se trouve au seuil de la participation intégrale au système international. Si je ne me trompe, la critique sévère, occasionnellement émotionnelle, adressée au comportement économique japonais aura déjà perdu sa raison d'être dans quelques années. Au mélange japonais de fermeture sur soi-même et de politique économique brutalement offensive, on peut peut-être appliquer la même remarque qu'au protectionnisme américain, à savoir que nous avons à surmonter quelques années difficiles pour développer ensuite, selon des règles adoptées d'un commun accord, la libre concurrence dans le monde. Des Japonais éminents réaffirment sans cesse leur désir d'établir un système de "commercialisation ordonnée", non pas des organisations de marché, mais une bonne conduite dans le commerce mondial. Nous pouvons apporter notre aide en l'occurrence et de la sorte faire d'une interdépendance, qui en est encore à ses débuts, un élément du développement du commerce mondial utile aux deux parties. Le désir d'y parvenir existe, au Japon comme dans les Communautés européennes.

Les relations entre les Etats-Unis et le Japon connaissent actuellement une phase de réadaptation, qui n'est pas exempte de tensions. Le Japon souligne son autonomie recouvrée à l'égard des USA avec une netteté qui n'est pas toujours appréciée aux Etats-Unis. Les problèmes du retour d'Okinawa au Japon sont à cet égard un événement symbolique, l'autre étant la controverse du textile - comme on l'appelle au Japon. Les discussions autour du Mills Bill ont été au Japon un événement politique de toute première importance. Les relations entre les Etats-Unis et les Communautés européennes sont fondamentalement beaucoup plus simples et plus détendues; mais une série d'événements, auxquels j'ai fait allusion, ont entraîné un certain refroidissement de la sympathie américaine traditionnelle pour les

Communautés européennes. La nouvelle position d'identité de rang des USA et des CE au moins sur les questions du commerce marque en outre de son empreinte le ton des relations réciproques.

Les relations entre les Communautés européennes et le Japon en sont encore à leur début. Le Japon s'oriente prudemment vers des liens internationaux plus étroits, tout en voyant justement dans les Communautés européennes un partenaire bienvenu, parce que sans arrière-pensée politique. Les Communautés européennes cherchent, en réglant leurs rapports avec le Japon, à créer les conditions permettant de régler durablement des tensions économiques du genre de celles qui apparaissent à l'occasion.

Dans cette situation, chacun des trois grands partenaires du commerce mondial connaît ses propres tentations protectionnistes. Dans les Communautés européennes, elles tiennent à la préoccupation ancienne d'être peut-être conduit inéluctablement, par souci du développement interne, à négliger dans une certaine mesure les effets extérieurs de ce développement. Les deux grandes entreprises de l'union économique et monétaire et de l'adhésion ont fourni un nouvel aliment à cette préoccupation. Au Japon le protectionnisme est traditionnel. Le remarquable programme de libéralisation du gouvernement japonais, qui a franchi cette année - en mars et en septembre - deux autres grandes étapes, mérite reconnaissance. Mais il subsiste de nombreuses réglementations, notamment dans les secteurs de la circulation des capitaux et des investissements, qui séparent le marché japonais du reste du monde. Aux Etats-Unis, d'anciennes tendances protectionnistes ont été renforcées par de nouvelles. Alors que tous les hommes politiques dirigeants s'en tiennent à l'ouverture traditionnelle des USA - et du même coup à leur responsabilité politique mondiale - beaucoup d'autres, principalement au Congrès, mais aussi au sein de l'administration, estiment que les industries américaines peuvent être protégées par des mesures restrictives.

Si dans cette situation l'un des trois cède aux tendances protectionnistes, une réaction en chaîne sera déclenchée, en raison des liens d'interdépendance. Je ne veux pas vous dissimuler qu'en l'occurrence les Communautés seront en tout cas les plus touchées. Nous sommes tributaires d'un commerce mondial libre et intense; le Japon ne l'est pas encore dans la même mesure, et les Etats-Unis ne l'ont toujours été qu'à un degré limité. Ici résident donc notre force et notre faiblesse : le protectionnisme des autres compromettrait nos exportations, même s'il revêtait la forme d'un accord bilatéral d'autolimitation entre les deux autres. Mais un protectionnisme de notre part compromettrait également nos exportations, même s'il n'était qu'une réponse temporaire aux mesures des autres. Les Communautés européennes sont en faveur de la liberté du commerce mondial par conviction et par intérêt. Nous ne voulons pas de guerre commerciale, parce que nous en connaissons les conséquences pour nous-mêmes et pour d'autres. Permettez-moi d'exprimer ma pensée en toute netteté : pour nous, la possibilité d'un jeu systématique de restrictions et de mesures de rétorsion n'existe pas comme option politique responsable. Nous pouvons nous défendre; mais par toute leur structure les Communautés européennes sont axées sur la liberté du commerce mondial. L'approfondissement et l'élargissement des Communautés consolidera encore cette structure. Notre désir est donc une offensive commerciale d'une tout autre nature : une imbrication des économies des grands pays développés par le commerce, les relations dans le domaine des capitaux, les investissements, qui aillent si loin que nos intérêts d'aujourd'hui deviennent un jour les intérêts de tous. Si l'on y parvient, et si un jour les pays à commerce d'Etat de l'Est sont eux aussi inclus dans un tel système, alors ce n'est pas seulement les guerres commerciales qui seront devenues impossibles.

Mais ce moment n'est pas encore venu. Le risque qu'un des partenaires succombe aux tentations protectionnistes reste grand. Cela vaut surtout pour les Etats-Unis. La question politique actuelle est donc : quelles sont les prochaines initiatives à prendre ?

Un point crucial est le problème des échanges mondiaux de produits textiles. Le président américain a réitéré son assurance à l'industrie textile qu'il prendrait des mesures de défense. Un accord d'autolimitation avec le Japon est peut-être susceptible d'empêcher un nouveau projet de loi. L'idée d'un tel accord - que le gouvernement japonais a faite sienne après avoir longtemps hésité - se heurte à la résistance de l'industrie textile japonaise, qui connaît toujours une phase de vigoureuse expansion. J'estime cependant vraisemblable que nous verrons dans quelques semaines la solution des questions encore ouvertes (durée d'un tel accord, taux d'accroissement à retenir et importance des catégories de marchandises), de sorte que l'accord pourra entrer en vigueur. Il va de soi que dans les Communautés européennes nous sommes sceptiques à l'égard d'un tel accord; il faudrait en tout cas s'attendre à un certain reflux des produits japonais sur le marché européen. Nous nous réjouissons donc d'être tenus au courant du déroulement des négociations, surtout par le gouvernement japonais. Nous y voyons un signe encourageant de coopération future; mais nous continuons à juger impossible de prendre dès maintenant des engagements en ce qui concerne notre position après la conclusion de l'accord. Nous aurons le cas échéant à nous déterminer en fonction de nos intérêts. En l'occurrence se pose aussi une question à propos de laquelle nous avons beaucoup de compréhension pour la position japonaise, sans pouvoir la suivre intégralement. Pour le Japon, la durée de l'accord d'autolimitation est un problème parce que le gouvernement japonais entend éviter qu'il expire en même temps que l'accord sur les textiles de coton. Nous ne sommes pas non plus très favorables à de nouvelles "organisations de marché mondiales". Mais il nous semblerait erroné de rejeter d'emblée l'idée d'une multilatéralisation des discussions surtout sur les problèmes textiles. Lorsque cette idée deviendra actuelle, nous l'examinerons en tout cas attentivement.

Je ne voudrais ici laisser aucun doute : de telles discussions dans le secteur des échanges de textiles se situent sur un plan qui n'est pas idéal

parce qu'il s'agit de se défendre contre des mesures restrictives unilatérales. Mais cela seul ne suffit certainement pas aujourd'hui pour enrayer, voire pour annuler les changements regrettables qui s'ébauchent dans le climat du commerce mondial.

Des mesures défensives ne sont ici d'aucun secours. Ce qu'il nous faut, c'est au contraire une nouvelle offensive de libéralisation. Je ne l'envisage pas de façon spectaculaire. Un nouveau "round" global n'aurait vraisemblablement pas beaucoup de raison d'être à présent. En revanche, une offensive réaliste de libéralisation pourrait signifier que tous les partenaires réexaminent s'ils ne peuvent pas apporter d'eux-mêmes une nouvelle contribution à l'ouverture des échanges mondiaux: grâce à la réalisation intégrale du Kennedy round, à l'examen des obstacles non tarifaires, à la recherche de possibilités de libéralisation dans des domaines particulièrement sensibles sur le plan de la politique intérieure, à des solutions communes pour les problèmes de la politique de développement, y compris une certaine séparation entre politique de développement et politique commerciale, etc. Les Communautés européennes ont toujours été prêtes à réexaminer leurs politiques en ce sens. Elles voient une responsabilité particulière à cet égard au moment où se déroulent les négociations d'adhésion. Le grand partenaire commercial et économique qui naîtra en Europe de l'élargissement des Communautés européennes sera ouvert sur le monde. La tradition des candidats à l'adhésion est d'ailleurs déjà une garantie à cet égard. J'invite nos partenaires à procéder à un réexamen analogue afin de s'orienter à nouveau graduellement dans la seule direction qui soit raisonnable.

Même si un nouveau "round" mondial ne promet guère de succès aujourd'hui, une condition pour se détourner avec succès des doux poisons du protectionnisme est le dialogue des grands partenaires du commerce mondial. L'objectif que je m'étais assigné personnellement lors de mon voyage aux USA en octobre et au Japon en décembre derniers était de créer une base pour des conversations périodiques et à l'abri de crises. Je pense qu'une amorce existe à

est effet. L'accord commercial avec le Japon prévoira la création d'un comité mixte, traçant un cadre institutionnel pour des conversations périodiques. Dans les relations avec les USA, il y a lieu de se demander si nous ne devrions pas, au moins officieusement, poser le principe de consultations avec les mêmes participants, à certains intervalles. Pour les deux partenaires le principe est que leurs représentations à Bruxelles doivent avoir une correspondance adéquate. Cela signifie pour Tokyo la création d'un bureau de liaison et d'un bureau de presse et d'information. A Washington, il faut avant tout une forte concentration de notre action grâce à la fusion des bureaux et éventuellement la nomination d'un chef de rang élevé. Mais les contacts ne doivent pas être cantonnés à des relations purement formelles. Aux Etats-Unis surtout, il serait très utile que les liens soient intensifiés au niveau parlementaire, entre des membres de cette haute assemblée et du congrès américain. Tant que les hommes dialoguent, il n'y a pas de guerre, notamment de guerre commerciale.

Je tiens ici - bien que la question n'ait pas été posée directement - à évoquer aussi l'étroite coopération avec la Grande-Bretagne dans ces domaines; nous avons toujours trouvé le gouvernement britannique disposé au dialogue.

Telle est à mon sens, d'une façon générale, l'option décisive des Grands du commerce mondial à l'heure présente. Je pense que les menaces réciproques, non seulement ne nous font pas avancer, mais se révéleraient comme une erreur pleine de dangers. Nous avons tous intérêt au même titre à la préservation du délicat système de la liberté des échanges. La Communauté ne rejettera pas cette responsabilité, et elle attend de ses partenaires qu'ils fassent de même.

C'est volontiers que j'évoque à ce propos la récente déclaration faite au journal viennois "Die Presse" par le secrétaire général de l'OCDE et dans

laquelle il qualifie cette organisation de "pont entre une Europe intégrée d'une part, l'Amérique du Nord et le Japon d'autre part". Nous devrions examiner s'il n'y a pas en effet dans l'OCDE une plate-forme appropriée pour la poursuite de nos conversations multilatérales.

Il est hors de doute que de nombreuses difficultés nous attendent encore dans les relations entre les grands partenaires du commerce mondial. La liberté des échanges reflète la confiance des pays en eux-mêmes. Celui qui perd confiance en lui-même s'inquiète du vent de la liberté - et celui qui quitte les chemins de la liberté pour demander protection a perdu confiance en lui-même. Pour de grandes puissances commerciales, cette remarque ne vaut jamais dans tous les secteurs et sans restriction; mais elle vaut aussi pour elles à des époques données et dans des domaines déterminés. Il viendra donc des moments critiques où la Communauté sera contrainte d'affirmer son intérêt devant des actions unilatérales des autres. Nous avons besoin de persévérance et de patience pour sortir du protectionnisme où nous ont conduits les dernières années. Nous devons aussi être disposés à laisser les autres juger notre action selon nos principes - comme nous le faisons avec leurs décisions. Si nous entrons dans la difficile période qui s'annonce en conjuguant autocontrôle et disposition libérale, je suis cependant convaincu que nous parviendrons à entraîner nos autres grands partenaires. Les Communautés européennes peuvent à présent marquer de leur empreinte le climat du commerce mondial si elles font davantage que réagir. Notre tâche est claire. Espérons que notre goût des décisions ira de pair avec nos intérêts.

KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN  
GEMEINSCHAFTEN

REDE VON HERRN PROFESSOR DAHRENDORF,  
MITGLIED DER KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN,  
VOR DEM EUROPÄISCHEN PARLAMENT,  
LUXEMBURG, 19. Januar 1971



Ende Dezember 1970 hat ein wenig rühmlicher Gesetzentwurf, der unter dem Namen Mills Bill bekannt gewordene Trade Act 1970, im amerikanischen Senat ein angemessenes Ende gefunden. Angehängt an ein Gesetz über Verbesserungen der Sozialleistungen, ist der Trade Act mit diesem in einem Strudel von Prozedurenentscheidungen untergegangen. Zu diesem Ende haben viele Motive beigetragen - echte Verfahrensschwierigkeiten, vor allem auf Grund des Zeitdrucks einer "lame duck session", mutige Einwände liberaler Abgeordneter, vielleicht auch die weltweite Kritik, die der Entwurf mit seinen Restriktionen für die Einfuhr von Textilien und Schuhen, seinem Auslösemechanismus für weitere mengenmässige Beschränkungen, seinen Regelungen für versteckte Exportsubventionen und seiner Grundtendenz protektionistischer Art gefunden hat. Für den Welthandel bedeutet das Ende der Mills Bill einen grossen Gewinn - wenn auch zunächst vor allem einen Gewinn an Zeit. Die Motive, die zu dem Gesetzentwurf geführt haben, sind mit ihm nicht verschwunden. Die Verhandlungen über ein Selbstbeschränkungsabkommen zwischen den USA und Japan laufen in der ihnen eigenen, zugleich stockenden und zielsicheren Weise weiter. Protektionisten und Freihändler in den USA liefern sich unverändert scharfe Gefechte. Und was faktisch immer schon der Fall war, gilt jetzt auch für die öffentliche Diskussion : als Dritter im Bunde sind die Europäischen Gemeinschaften, ob sie es wollen oder nicht, präsent in den Entwicklungen, die gegenwärtig vor allem in den USA sichtbar werden.

Wenn daher auch der unmittelbare Anlass der Mündlichen Anfrage Nr. 12/70 von Herrn Berkhouwer und der Fraktion der Liberalen inzwischen weggefallen ist, hat das ihm zugrunde liegende politische Problem an Gewicht noch nichts verloren. Mehr als das : der Gewinn an Zeit darf nicht durch blosses Abwarten verspielt werden; alle Partner, also auch die Gemeinschaften, müssen einen konstruktiven Beitrag zur Gestaltung der Zukunft des Welthandels leisten. Die Kommission begrüsst daher die Möglichkeit, in diesem Hohen Haus und in Beantwortung der gestellten Frage ihr Bild der Beziehungen zwischen den Europäischen Gemeinschaften, den Vereinigten Staaten und Japan darzustellen und dabei sichtbar zu machen, welchen Standpunkt sie jetzt und in Zukunft zu vertreten gedenkt.

Sie begrüsst dies umso mehr, als sie jetzt, nach dem vorläufigen Fortfall der Drohung mit einem verhängnisvollen Handelsgesetz den Weg sieht, in Freiheit und Gelassenheit mit ihren grossen Partnern im Gespräch zu sein. Sie ist der Auffassung, dass den grossen Welthandelspartnern eine Verantwortung zukommt, deren richtiges Verständnis für das friedliche und ungefährdete Leben in der Weltgemeinschaft von kaum zu überschätzender Bedeutung ist.

Am 31. Juli 1970 - vor Ablauf des ersten Monats meiner Amtszeit, von der ich heute annehmen muss, dass sie nicht zuletzt im Zeichen der Probleme stehen wird, die die Liberale Fraktion aufgeworfen hat - trafen sich in Genf Vertreter der sogenannten Grossen Vier des Welthandels : Europäische Gemeinschaften, Vereinigtes Königreich, Vereinigte Staaten, Japan. Die Einladung war vom Generaldirektor des GATT ausgegangen; Gegenstand der Gespräche waren die Sorgen um die Entwicklung des Protektionismus in der Welt. Ich war und bin nicht der Auffassung, dass das GATT eine Art Sicherheitsrat haben darf, in dem es vier permanente Mitglieder gibt. Aber die Bedeutung der Vier ist dennoch unverkennbar. Die Partner des Welthandels am Tisch von Herrn Long vertreten heute rund 55 % des Welthandels. Auch unter ihnen gibt es noch ein Gefälle : Die Europäischen Gemeinschaften sind mit einem Anteil von ungefähr 20 % an den Welt- Ein- und Ausfuhren (Selbstverständlich ohne den innergemeinschaftlichen Handel) der führende Welt-

handelspartner; gefolgt von den Vereinigten Staaten mit 18,5 %, Grossbritannien mit 8,5 % und Japan mit 8 %.

Es ist nicht ohne Interesse, das Bild in seine historische Perspektive zu setzen. 1956, zwei Jahre vor Gründung der EWG, standen die USA mit mehr als 15 % des gesamten Handelsvolumens an der Spitze, gefolgt von Grossbritannien mit etwa 10 %. Die Länder der späteren EWG waren zwar auch damals schon zu etwas mehr als 20 % am Welthandel beteiligt, doch schloss diese Ziffer den sehr beträchtlichen Handel zwischen den späteren Mitgliedstaaten ein. Japan hatte 1956 nur einen Anteil von 3 % des Welthandels. D.h., dass die Grossen Vier von heute vor 15 Jahren einen nicht unerheblich geringeren Anteil des Welthandels bestimmten. Es zeigt überdies, welches ausserordentliche Gewicht die erweiterten Gemeinschaften mit mehr als einem Viertel des Welthandels haben werden.

Zu diesen Zahlen sind viele Kommentare möglich und nötig. Es ist nötig, darauf hinzuweisen, dass Handelsanteile als solche noch keine Indizes für Wirtschaftskraft sind. Nimmt man die Zahlen des Bruttosozialprodukts, so ergibt sich zumindest zwischen den Gemeinschaften und den USA, aber auch zu Japan ein ganz anderes Verhältnis. Noch immer ist das Bruttosozialprodukt der USA mehr als doppelt so gross wie das der Europäischen Gemeinschaften und mehr als fünfmal so gross wie das Japans. Man könnte an die Beobachtungen zum Welthandel Reflektionen über die internationalen Wirtschaftsverflechtungen der USA, oder über die ständig sich weiter öffnende Schere der Entwicklung der Armen und Reichen, oder über die Struktur des GATT anknüpfen. Ich möchte mich hier auf ein einziges Hinweis beschränken: Die quantitative Bedeutung einiger weniger Welthandelspartner ist in erster Linie ein Hinweis auf das Mass ihrer Verantwortung. Je grösser eine Kraft in der Weltpolitik ist, desto mehr ist sie gehalten, die Prinzipien freier und friedlicher Kooperation zu achten; denn wenn die Grossen diese Grundsätze verletzen, zerstören sie das ganze System der Kooperation. In dem Masse, in dem andererseits die Grossen in der Lage sind, dem Übermut der Macht zu widerstehen, können sie ungewöhnliche Beiträge zur friedlichen Entwicklung in sich gefestigter Völker leisten.

Mit Recht wird immer wieder davor gewarnt, Handel zu politisieren. Aber auch wenn man im freien Welthandel nicht mehr als eine notwendige und insoweit politisch neutrale Voraussetzung der Entwicklung der Völker sieht, bleibt eine politische Wirkung. Der Aussenminister eines uns in skeptischer Partnerschaft verbundenen Landes sagte mir kürzlich: "Sie sagen, dass Sie nur vom Aussenhandel reden - aber Sie können doch nicht leugnen, dass das Handelsvolumen der Gemeinschaft ein politisches Gewicht darstellt." Ich leugne es nicht. Ich würde wünschen, dass die Mitgliedstaaten den Zusammenhang sorgsam im Auge behalten - und zwar weniger im Blick auf die Kommission, die die gemeinschaftlichen Interessen der Mitglieder verantwortlich wahrnimmt, als in dem auf die Wirkungen der Gemeinschaft in der Welt. Auch wenn ich daher versuche, unsere Beziehungen zu den Vereinigten Staaten und Japan strikt im Rahmen der den Gemeinschaften durch die Verträge gezogenen Grenzen zu schildern, kann es nicht ausbleiben, dass Unter- und Obertöne auf den notwendigen Zusammenhang zwischen gemeinsamen Politiken einerseits und dem politischen Interesse jedes einzelnen Mitgliedstaats andererseits verweisen.

Die Entwicklung der Beziehungen zwischen den Europäischen Gemeinschaften und den Vereinigten Staaten war lange Zeit ausschliesslich durch zwei Momente bestimmt: den Wunsch der Vereinigten Staaten, die Zusammenarbeit der freien Staaten Europas zu fördern, und die Gemeinsamkeit der Prinzipien des Wirkens gerade im Hinblick auf den freien Welthandel. Auch heute noch sind diese beiden Elemente die sichere Grundlage unserer Beziehungen. Sie sind jedem Zweifel entrückt. Wenn es Veränderungen gibt, dann liegen diese darin, dass gewisse neue Motive die bleibende Basis überlagern, und dass gerade die neuen Motive gelegentlich stärker ins Auge fallen als die dauerhafte Grundlage. Das ist zum Teil verständlich; es ist Ergebnis der Tatsache, dass wir in zunehmendem Masse gleichrangige Partner sind und damit einen neuen Stil der Beziehungen entwickeln müssen. Zum Teil beruhen die neuen Motive auf Missverständnissen; ich darf das gleich noch deutlich zu machen versuchen. Zum Teil aber zeigt sich hier, und zwar auf beiden Seiten, ein zu allen Zeiten schwieriger Vorgang, nämlich die Umsetzung innerer Schwierigkeiten der Beteiligten in politische Entscheidungen mit grossen, aber unkontrollierten Folgen für die internationalen Beziehungen. Die Mills Bill ist hierfür geradezu ein Musterbeispiel.

Heute müssen wir mit Bedauern feststellen, dass das Ende der Kennedy-Runde im Jahre 1967 zugleich einen vorläufigen Endpunkt in den langjährigen Bemühungen bezeichnet, Hemmnisse des freien Welthandels zu beseitigen. Zumindest in den Vereinigten Staaten mehrten sich seither die Zeichen für eine Verlangsamung, wenn nicht Umkehrung des Prozesses, an dessen Zustandekommen die USA so massgeblich beteiligt waren. Das begann schon mit dem auf amerikanisches Drängen gerade zum dritten Mal verlängerten - Protokoll von 1967, auf Grund dessen bestimmte Produkte der Chemieindustrie von den Zollsenkungen der Kennedy-Runde ausgenommen werden, weil in den USA der sogenannte American Selling Price für diese Produkte aufrechterhalten wird. Auch die in der Kennedy-Runde ausgehandelten Anti-Dumping-Regeln geben immer noch Veranlassung zu Schwierigkeiten, was die Anwendung von amerikanischer Seite anlangt. Die erste grössere "Weltmarktordnung" ausserhalb der Agrarprodukte und des LTA war das gerade jetzt wieder heftig diskutierte Selbstbeschränkungsabkommen der Stahlindustrie aus dem Jahre 1968. Im Bereich der Nichtbaumwolltextilien hat der amerikanische Handelsminister Stans mehrfach eine ähnliche Regelung gefordert. Zugleich haben viele in Europa die amerikanische Zollerhöhung von ungefähr 15 % auf 35 % für bestimmte Wolltextilien im Dezember 1968 als symptomatisch empfunden, auch wenn ihre wirtschaftliche Bedeutung regional und quantitativ begrenzt ist. Die vielfältigen Diskussionen über einen der wenigen für unseren Agrarhandel mit den USA interessanten Sektoren, den der Milchprodukte, haben jedenfalls nicht den Eindruck hinterlassen können, dass die Vereinigten Staaten in diesem Bereich bereit sind, restriktive Massnahmen abzubauen.

In dieses Klima kam die Trade Act 1970, die auf eine Initiative der Administration vom November 1969 zurückging und zunächst eine Antwort auf bestimmte innere Probleme der USA, insbesondere im Bereich der Textilindustrie des Südens darstellte. In dieser ersten Form enthielt die Vorlage noch einzelne liberale Elemente, wie ASP und begrenzte Zollsensungsvollmachten für den Präsidenten. Seine wesentlichen protektionistischen Züge nahm der Gesetzentwurf erst während der Diskussionen im Ways and Means Committee des Repräsentantenhauses von April bis August 1970 an: Vorschriften zur Kontingentierung von Textil- und Schuhimporten, Ein-

Führung des Auslösemechanismus für weitere mengenmässige Beschränkungen und das mit Unterstützung der Administration eingebrachte Projekt einer faktischen Steuerbefreiung spezifischer Exportunternehmen (DISC). Im August 1970 wurde das Gesetz in dieser Form vom Ways and Means Committee und am 18. November vom Repräsentantenhaus selbst verabschiedet. Während dessen war das Gesetz jedoch auch im Finanzausschuss des Senats bearbeitet worden, der seinerseits aus der Vorlage zwei Elemente strich: den Entwurf der DISC und den Vorschlag zur Abschaffung des American Selling Price. Um die Beratung im Senat nach den für uns schwer durchschaubaren Verfahrensregeln überhaupt noch zu ermöglichen, stellte der Finanzausschuss die absurde Verbindung des Handelsgesetzes mit einem Sozialgesetz her. Dies führte schliesslich zur Ablehnung beider Vorlagen.

Je länger die parlamentarische Erörterung der Mills Bill sich hinzog, desto mehr wuchs die Welle der Proteste in aller Welt. Es lag auf der Hand, dass auch die Europäischen Gemeinschaften sich äussern mussten. Wir haben immer gezögert, in Ungewissheit über den endgültigen Wortlaut des Gesetzes den möglichen Schaden oder selbst das Volumen des betroffenen Handels zu beziffern. Es war aber auch stets klar, dass schon die vorgesehenen mengenmässigen Beschränkungen für Textilien und Schuhe erhebliche Rückwirkungen für die europäische Wirtschaft haben würden. Nimmt man den geplanten Mechanismus hinzu, der bei einem bestimmten Konsumanteil und einer bestimmten Wachstumsrate der Importe automatisch neue Restriktionen auslösen sollte, so ist es nicht übertrieben zu sagen, dass annähernd 20 % unserer Exporte in die USA durch das Handelsgesetz berührt worden wären. Daher war es nötig, dass der Rat der Gemeinschaften sich zuerst am 2. Juni 1970, dann noch einmal vor meinen Gesprächen mit der amerikanischen Regierung am 29. September 1970 mit dieser Frage beschäftigte. Der Beschluss, den der Rat auf Vorschlag der Kommission am 27. Oktober 1970 gefasst hat, und der der amerikanischen Regierung in aller Form mitgeteilt wurde, gab der Besorgnis um einen kumulierenden Prozess von Handelsbeschränkungen Ausdruck und betonte die Bereitschaft der Gemeinschaft, die erforderlichen Massnahmen zu treffen, um ihre Interessen zu wahren.

Die Kommission beschäftigte sich in ihrer Sitzung vom 25. November 1970 noch einmal mit der Situation und beschloss, einen Sonderausschuss aus hohen Beamten der betroffenen Generaldirektionen mit der Prüfung möglicher Reaktionen auf die amerikanischen Entwicklungen zu betrauen. Der Ausschuss hat seine unmittelbare Aufgabe erfüllt und damit dazu beigetragen, die Handlungsfähigkeit der Gemeinschaft unter Beweis zu stellen. Unser Standpunkt ist es allerdings zu allen Zeiten gewesen, nicht mögliche Vergeltungsmassnahmen in den Vordergrund zu rücken, sondern - wie ich das in einer Pressekonferenz am 26. November 1970 noch einmal betont habe - an die Verantwortung der Beteiligten zu appellieren, verderbliche Massnahmen zu vermeiden.

Es ist heute schwer zu sagen, welche Wirkung unsere Interventionen gehabt haben. Ich halte es für möglich, dass sie einen gewissen Beitrag geleistet haben, um die Verabschiedung der Mills Bill zu verhindern. Indessen ist mit dem Gesetzentwurf von 1970 die Gefahr keineswegs beseitigt, die diesem Entwurf zugrunde lag. Die grössere Aufgabe, auch für die EG, liegt in der Zukunft.

Es ist nicht meine Sache, hier öffentlich über die Frage zu spekulieren, welche inneren Ursachen in den Vereinigten Staaten zu einem politischen Klima geführt haben, in dem die Mills Bill gedeihen konnte. Die ausführlichen Protokolle der hearings, die das Ways and Means Committee des Repräsentantenhauses unter seinem Vorsitzenden Mills zum Handelsgesetz vorge-  
nommen haben, liefern dazu informatives, aber auch nachdenklich stimmendes Material. Sie zeigen unter anderem, dass noch auf Jahre hinaus protektionistische Handelsregelungen in den USA möglich, wenn nicht wahrscheinlich sind. Neben inneren haben auch äussere Ursachen, oder zumindest die Art, in der äussere Entwicklungen in den USA wahrgenommen wurden, bei der Schaffung des protektionistischen Klimas eine Rolle gespielt. Das betrifft in erster Linie die Wirtschaftsbeziehungen zwischen den USA und Japan. Dazu wird gleich noch ein Wort zu sagen sein.

Aber auch im Verhältnis der Vereinigten Staaten zu den EG sind seit einigen Jahren Veränderungen spürbar, von denen gelegentlich behauptet wird, dass sie einen Zusammenhang mit der handelspolitischen Haltung der USA haben. 1968, mehr noch 1969 und 1970 häuften sich formelle und informelle amerikanische Klagen über die Handelspolitik der Gemeinschaft, so über angebliche nicht-tarifäre Handelshemmnisse (zu denen eine Zeitlang in einem seltsamen Missverständnis sogar die Mehrwertsteuer gerechnet wurde) oder über den Handel mit einzelnen Agrarprodukten. Die USA haben zuerst 1965 und 1966 gegen unsere Abkommen mit Nigeria und mit Ostafrika Stellung genommen. Diese Einwände sind noch sehr viel schärfer geworden aus Anlass der Abkommen mit Tunesien und Marokko 1969 sowie mit Israel und Spanien 1970. Dass es sich hier um mehr als isolierte Meinungsverschiedenheiten handelt, wird aus zahlreichen Äusserungen hoher amerikanischer Regierungsvertreter deutlich.

Am bezeichnendsten dafür ist wohl das Interview von Unterstaatssekretär Samuels im September 1970, in dem geradezu eine Wendung des US-Politik angekündigt wird :

"Ich glaube nicht, dass sich heute die Frage noch so stellt, wie wir die Sache bei der Gründung der Gemeinschaft gesehen haben, dass wir nämlich langfristige politische Vorteile für kurzfristige ökonomische Kosten einhandeln..... Es gibt keinen Grund, warum die Vereinigten Staaten langfristige Vorteile auf Kredit hinnehmen sollten. Es gibt heute keinen Grund, warum wir kurzfristige wirtschaftliche Kosten in Kauf nehmen sollten, besonders insoweit sie aus der Agrarpolitik der Gemeinschaft entstehen. Vor zwölf Jahren konnten die Vereinigten Staaten es sich leisten, passiv zu bleiben bei kurzfristigen wirtschaftlichen Kosten, im Hinblick auf ihren damals grossen Handelsüberschuss und Europas relativ schwächere Lage; heute ist Europa ein wirtschaftlicher Gigant, der auf eigenen, konkurrenzfähigen Füßen stehen kann."

Indessen werden die amerikanischen Klagen über die Europäischen Gemeinschaften durch ihre häufige Wiederholung nicht berechtigter. Die vielzitierten ökonomischen Nachteile, die man in den Vereinigten Staaten für langfristige politische Vorteile in Kauf zu nehmen - oder nicht mehr in Kauf zu nehmen - bereit ist, existieren gar nicht. Das Gesamtvolumen des Handels zwischen den EG und den USA betrug 1969 13 Milliarden Dollar, es ist 1970 erneut stark angestiegen. Für die ersten neun Monate des Jahres belief sich die Zunahme der Einfuhr der Gemeinschaften aus den USA auf 24,5 %, die der Ausfuhren der Gemeinschaft in die USA auf 9,3 %. Schon die unterschiedlichen Wachstumsraten deuten an, was die Handelsbeziehungen zwischen EG und USA bestimmt, nämlich die deutlich passive Handelsbilanz der Gemeinschaften. Seit Bildung der Gemeinschaften findet sich hier ein Negativsaldo von fast durchweg wesentlich mehr als 1 Milliarde Dollar pro Jahr.

Noch schwieriger für die Gemeinschaften ist die Frage bei den Investitionen. Das Gesamtvolumen der amerikanischen Direktinvestitionen in den EG hat heute die Grössenordnung von 10 Milliarden Dollar Buchwert erreicht, gegenüber europäischen Direktinvestitionen in den USA von 3 Milliarden Dollar.

Der amerikanische Aussenhandel mit den Ländern der EG hat sich in den Jahren 1958 bis 1970 nahezu verdreifacht. Diese Wachstumsrate liegt erheblich über der mit anderen Handelspartnern der USA : der Steigerung von 180 %, denen die amerikanischen Exporte in die EG unterlagen, stand 1969 eine Rate von ungefähr 140 % im Handel mit den EFTA-Ländern und 120 % mit der übrigen Welt gegenüber. Auch bei vorsichtiger Einschätzung vielfältiger Ursachen drängt der Schluss sich auf, dass der grössere Markt der EG nicht nur den Mitgliedern, sondern auch den Handelspartnern wie den USA grössere Möglichkeiten eröffnet hat. Die EG wünschen internationale Verpflichtungen gerade auch mit den USA. Wir treten daher allen Versuchen, den amerikanischen Einfluss zurückzudrängen, entgegen. Aber im Lichte der Zahlen haben solche Versuche bessere Gründe für sich als die antieuropäischen Argumente der amerikanischen Protektionisten. Die Bildung der EG hat den Handelsbeziehungen und Kapitalinvestitionen der US in Richtung Europa nicht nur nicht geschadet, sondern im Gegenteil genützt.

Nun konzentrieren sich die Einwände amerikanischer Sprecher gegen die Politik der EG seit geraumer Zeit auf zwei Bereiche. Der eine ist die Politik der EG gegenüber den Ländern des Mittelmeerraumes und Afrikas. Die USA haben wiederholt und erst kürzlich wieder die Besorgnis vorgebracht, dass im Zuge der Beitrittsverhandlungen ein riesiger präferentieller Block geschaffen werde, der nicht-europäische Industrienationen ebenso ausschliesse, wie nicht-assozierte Entwicklungsländer. Auch abgesehen davon, dass im Rahmen der Beitrittsverhandlungen diese Frage noch in Diskussion steht, geht diese amerikanische Besorgnis an der Sache vorbei. Die Kritik an unserer Präferenzpolitik hat keine erkennbare ökonomische Substanz. Sie zeigt darüberhinaus ein bedauerliches Missverständnis unserer Motive und Aktionen. In Afrika hat die EG eine wichtige Verantwortung für die Mitgliedstaaten übernommen. Wie wir diese

Verantwortung wahrzunehmen gedenken, zeigen die Diskussionen um unser Angebot allgemeiner Präferenzen, wie sie einerseits im Rahmen der UNCTAD, andererseits in den mit uns verbundenen Gremien, zuletzt auf der Parlamentarischen Konferenz der AASM in Jaunde in der vergangenen Woche geführt worden sind. Man kann es mit einem Wort sagen : Wir suchen nicht einen geschlossenen Handelsblock, sondern eine Entwicklungspolitik, die den besonderen geschichtlichen Beziehungen der Länder der EG Rechnung trägt. In den Ländern des Mittelmeerraumes versuchen die EG, einen Beitrag zur langfristigen Stabilität zu leisten. Hier zeigt sich Europa von seiner besten Seite, indem es an einem der explosiven Orte der weltpolitischen Szene der Gegenwart mit langfristig wirksamen Mitteln einen Beitrag zur friedlichen Entwicklung leistet. Man kann diese Politiken diskutieren - das Hohe Haus wird dies in absehbarer Zeit tun -; man kann und sollte ihre Instrumente ergänzen - ich selbst habe das mehrfach schon gefordert -; aber wer einen grundsätzlichen Zweifel an unserer Verantwortung anmeldet, der wird es hinnehmen müssen, dass wir uns wenig beeindruckt zeigen.

Das andere Thema, das immer wieder zur Diskussion steht, ist die gemeinsame Agrarpolitik der Gemeinschaft in ihren Konsequenzen für den Außenhandel anderer. Auch in diesem Bereich sind Mißverständnisse offenbar nur schwer auszuräumen. In der Tat fällt es schwer, nur ein Mißverständnis zu vermuten, wenn Mr. David Kennedy, seinerzeit noch Finanzminister, heute Sonderbotschafter für die Beziehungen zur EG, im November 1970 die These wiederholt, daß die gemeinsame Agrarpolitik uneffiziente Produktionseinheiten fördere. Die gemeinsame Agrarpolitik ist einer von mehreren möglichen Versuchen, das gleichzeitig soziale und ökonomische Problem der Landwirtschaft in Industriestaaten zu lösen. Daß die USA ein anderes System gewählt haben, sollte sie nicht daran hindern, uns mit unseren Augen zu sehen, so wie wir bereit sind, sie selbst im Lichte ihrer politischen Motive zu bewerten. Als Lösungsversuch ist die gemeinsame Agrarpolitik in erheblichem Maße erfolgreich. Sie hat zu einer Produktivitätssteigerung geführt, die gewiß auch den Handel beeinflußt, aber doch in einer völlig normalen und legitimen Weise. Allmählich entstehen landwirtschaftliche Strukturen, die eine dauerhafte Form annehmen. Daß dies nicht in einem Klima liberalen Welthandels geschieht, spiegelt nur die Merkmale der Agrarpolitik in allen Ländern der Welt. Wie offen im übrigen die EG auch im Agrarbereich sind, sollte man gerade in den Vereinigten Staaten zu schätzen wissen. Es hat einige Jahre gegeben, in denen der Gesamtwert amerikanischer Agrarexporte in die Gemeinschaften leicht rückläufig war. Im Jahr 1970 ist jedoch schon in den ersten zehn Monaten die Bilanz von 1,2 Milliarden Dollar für amerikanische Agrarexporte in die EG überschritten worden, mit der das Jahr 1969 insgesamt abschloß. Das bedeutet, am gleichen Zeitraum des Vorjahres gemessen, eine Steigerung um 23,4 % (während die Agrarexporte der USA in alle anderen Ländern nur um 21,5 % anwachsen). Wenn nicht alle Produkte an dieser Expansion in gleichem Umfange beteiligt waren, so ist das nur normal und ändert nichts an der Feststellung, daß die Europäischen Gemeinschaften auch in ihrer Agrarpolitik einen Weg suchen, der ihre Offenheit bekundet.

Wir wissen, daß es in den Vereinigten Staaten ein Agrarproblem gibt, wir wissen, daß die Textilindustrie trotz wachsender Produktivität weniger Arbeitsplätze anbietet. Wir wissen, daß in den Vereinigten Staaten wie in Europa hohe Produktionskosten die Konkurrenz mit den Niedrigpreisländern auf manchen Gebieten erschweren. Es gibt sicher auch Fragen der unterschiedlichen Besteuerung amerikanischer Gesellschaften innerhalb und außerhalb des eigenen Steuergebiets. Das sind Probleme, die einer Lösung bedürfen. Aber ist es wirklich eine Lösung, wenn man Schutzmaßnahmen ergreift, die am Ende auf alle, auch auf einen selbst zurückfallen? Eine Weltmacht hat ökonomisch und politisch wenig zu gewinnen, wenn sie versucht, ihre inneren Probleme auf andere abzuwälzen. Es gibt keine Schuldigen im Ausland für die amerikanischen Wirtschaftssorgen; und der Versuch, die anderen, uns darunter, für diese Sorgen zu bestrafen, wird am Ende auf seine Urheber zurückfallen.

Das heißt nicht, daß es keine Probleme gäbe, die wir gemeinsam lösen müssen. Es ist nicht überraschend, daß die beiden größten Handelspartner der Welt gelegentlich aufeinanderprallen. Sicher gibt es Punkte, wo unsere Interessen oder Meinungen divergieren. Aber auch hier ist nicht wortloser Kampf, sondern der gemeinsame Versuch der Regelung die angemessene Antwort. Lassen Sie mich hier mit Entschiedenheit betonen, daß für die Europäischen Gemeinschaften die Vertretung der Interessen stets Halt macht vor den Prinzipien, deren Notwendigkeit wir anerkannt haben. Für uns sind die



Grundlagen des GATT nicht Geschichte, sondern lebendige Gegenwart. Nicht nur, weil wir sie brauchen, sondern weil wir sie wollen, vertreten wir die Regeln eines freien Welthandels. Das ist nicht in polemischer Absicht gesagt. Wir verlassen uns darauf, daß die USA und die EG sich einig sind in ihrem Bestehen auf den Prinzipien des freien Austausches, in der Sachlichkeit ihrer gegenseitigen Beziehungen und in dem Verantwortungsbewußtsein, das sie leitet. Wir brauchen den Handelskrieg nicht, denn wir haben andere Instrumente, um unsere Differenzen zu regeln. Unter den Objekten amerikanischer Besorgnis haben allerdings die Europäischen Gemeinschaften bis in die jüngste Zeit hinein nur eine Nebenrolle gespielt. Ausgangspunkt dieser restriktiven Entwicklung war vor allem der dritte Partner, Japan. Das ist auf Grund der Intensität der Handelsbeziehungen ebenso verständlich wie die japanischen Befürchtungen im Hinblick auf amerikanische Restriktionen. Japan und die USA tauschen heute Waren im Gesamtwert von 8,3 Mrd. \$ aus; der wechselseitige Handel macht 11 % des amerikanischen und nicht weniger als 27 % des japanischen Außenhandels aus.

Die Handelsbeziehungen zwischen den EG und Japan haben noch nicht ein Niveau erreicht, das ähnliche wechselseitige Abhängigkeiten begründet. Das beiderseitige Handelsvolumen von 1,3 Mrd. \$ bedeutet nur 2 % des Außenhandels der Gemeinschaften und 5 % dessen von Japan. Aber mehr als sonst täuschen diese Zahlen über die Sache selbst. Das japanische Wunder, die industrielle Entwicklung des Landes in den letzten zwei Jahrzehnten, ist fast schon sprichwörtlich. Die Wirtschaftspolitik des Landes kreist noch heute um das eine Thema des Wachstums. Der Minister für Wirtschaft und Außenhandel hat mir gegenüber seine Überzeugung bekräftigt, er könne auch in den nächsten fünf Jahren ein jährliches Wachstum von 15 % aufrechterhalten. Selbst wenn dieses Wachstum zum Teil durch eine hohe (übrigens offenbar für die japanischen Wähler merkwürdig wenig beunruhigende) Inflationsrate aufgezehrt wird, bleibt es als Leistung und Programm erstaunlich. Minister Miyazawa hat auch gemeint, daß in den kommenden fünf Jahren das projektierte Wachstum mit einem gleichbleibenden Exportanteil vereinbar sei. Auch das schon bedeutet allerdings nach Adam Riese eine 15prozentige jährliche Steigerung des Außenhandelsvolumens. Darüber hinaus mag man vermuten, daß auch eine Steigerung des Exportanteils in absehbarer Zeit für Japan unausweichlich sein wird. So entsteht eine Situation, die das Land dazu bewegt, seine traditionelle Skepsis gegenüber der Welt aufzugeben und sich in internationale Verflechtungen einzulassen. Japan hat heute den take-off point eines neuen, weltoffeneren Weges erreicht.

Es ist daher nur natürlich, daß die Europäischen Gemeinschaften sogleich nach Beginn ihrer gemeinsamen Handelspolitik einen Weg gesucht haben, um die Beziehungen mit Japan auf eine formelle Grundlage zu stellen. Schon am 10.11.1969 hat der Rat die Kommission ermächtigt, mit der japanischen Regierung exploratorische Gespräche über ein Handelsabkommen zu führen. Diese Gespräche fanden im Februar 1970 statt und hatten das Verhandlungsmandat vom 20. Juli 1970 zur Folge. Nach der ersten Verhandlungsrunde im September des vergangenen Jahres schien es auch im Hinblick auf die hier in Frage stehende Problematik nützlich, noch einmal politische Gespräche in Japan zu führen. Mein Besuch in Tokyo im November 1970 hat zur Klärung bilateraler Fragen ebenso beigetragen wie zur Bestätigung der von meinem Vorgänger und Kollegen Deniau angeknüpften Kontakte. Wenn - wie wir es hoffen - noch in diesem Jahre die Handelsvertragsverhandlungen zu einem erfolgreichen Abschluß geführt worden sind, sind auch institutionell die Bedingungen gegeben, die tatsächlich jetzt schon bestehen.

Wenn die japanische Wirtschaftsexpansion in den USA auf Kritik und Widerstand gestoßen ist, dann ist das nur zum Teil eine unmittelbar ökonomisch-quantitative Frage. Zum anderen Teil spielen hier Imponderabilien eine Rolle, die auch in Europa anzutreffen sind. Sie betreffen den Stil der Expansion insbesondere der japanischen Exporte. Die Art und Weise, in der Japanische Exporteure oder ihre europäischen Vertreter versuchen, sich neue Märkte zu sichern, hat nach Meinung mancher die Merkmale einer rücksichtslosen Eroberungspolitik. Stärker als andere rufen daher die Japaner den Ruf nach Schutzmaßnahmen hervor. Nimmt man hinzu, daß Japan selbst noch immer zahlreiche Restriktionen vor allem im Bereich der Investitionen kennt, so wird verständlich, warum in den Ländern der Gemeinschaften keine große Bereitschaft vorhanden ist, vorhandene Sicherungen ersatzlos aufzugeben.

Es ist indes mein Eindruck, daß Japan auch im Hinblick auf solche Motive an der Schwelle zur vollen Teilnahme am internationalen System steht. Wenn ich es richtig sehe, wird die harte, gelegentlich emotionale Kritik am japanischen Wirtschaftsgebaren schon in wenigen Jahren hinfällig sein. Für die japanische Mischung von Abschließung und rücksichtslos offensiver Wirtschaftspolitik gilt möglicherweise wie für den amerikanischen Protektionismus, daß wir ein paar schwierige Jahre überstehen müssen, um alsdann gemeinsam nach agreed rules den freien Wettbewerb in der Welt zu entwickeln. Führende Japaner selbst bekräftigen immer wieder ihren Wunsch, ein System des "orderly marketing", d.h. nicht etwa der Marktordnungen, sondern des Wohlverhaltens im Welthandel zu begründen. Wir können dabei helfen und auf diese Weise eine Wechselbeziehung, die noch in ihren Anfängen steckt, zu einem beiderseits nützlichen Element der Entwicklung des Welthandels machen. Die Bereitschaft dazu ist vorhanden, in Japan wie in den Europäischen Gemeinschaften.

Die Beziehungen zwischen den Vereinigten Staaten und Japan durchlaufen gegenwärtig eine nicht spannungsfreie Periode der Neuanpassung. Japan betont seine allmählich zurückgewonnene Selbständigkeit gegenüber den USA mit einer in den Vereinigten Staaten nicht immer geschätzten Deutlichkeit. Die Probleme rings um die Rückkehr Okinawas zu Japan sind hierfür das eine symbolische Ereignis; der Textildisput - wie es in Japan heißt - ist aber schon das andere. Die Diskussionen rings um die Mills Bill waren in Japan ein politisches Ereignis allerersten Ranges. - Die Beziehungen zwischen den Vereinigten Staaten und den Europäischen Gemeinschaften sind grundsätzlich viel einfacher und entspannter; doch haben eine Reihe von Ereignissen, die ich angedeutet habe, zu einer gewissen Abkühlung der traditionellen amerikanischen Sympathie für die Europäischen Gemeinschaften geführt. Die neue Position der Gleichrangigkeit von USA und EG zumindest in Fragen des Handels prägt überdies den Ton der wechselseitigen Beziehungen. -

Die Beziehungen zwischen den Europäischen Gemeinschaften und Japan stehen noch in ihren Anfängen. Japan geht mit Vorsicht seinen Weg in engere internationale Verflechtungen, sieht dabei allerdings gerade in den Europäischen Gemeinschaften einen willkommenen, weil politisch unverfänglichen Partner. Die Europäischen Gemeinschaften suchen durch die Regelung ihres Verhältnisses zu Japan die Voraussetzungen zu schaffen, um wirtschaftliche Spannungen, wie sie sich gelegentlich abzeichnen, dauerhaft regeln zu können.

In dieser Situation kennt jeder der drei großen Welthandelspartner seine eigenen Versuchungen des Protektionismus. In den Europäischen Gemeinschaften liegen diese in der alten Sorge, daß die Präokkupation mit der inneren Entwicklung eine gewisse Vernachlässigung der äußeren Wirkungen dieser Entwicklung unausweichlich machen könnte. Die beiden großen Wagnisse der Wirtschafts- und Währungsunion und des Beitritts haben dieser Sorge neue Nahrung gegeben. In Japan ist der Protektionismus traditionell. Das bemerkenswerte Liberalisierungsprogramm der japanischen Regierung, das in diesem Jahr - im März und im September - zwei weitere große Schritte vorangetrieben wird, verdient Anerkennung. Doch bleiben viele Regelungen, vor allem in den Bereichen des Kapitalverkehrs und der Investitionen, die den eigenen Markt von der Welt abgrenzen. In den Vereinigten Staaten sind alte protektionistische Neigungen durch neue ergänzt und in ihrer Intensität verstärkt worden. Während alle führenden Politiker an der traditionellen Offenheit der USA - und damit an ihrer weltpolitischen Verantwortung - festhalten, gibt es nicht wenige andere, vornehmlich im Kongress, aber auch innerhalb der Administration, die meinen, daß der Schutz der eigenen Industrien durch restriktive Maßnahmen erreichbar ist.

Wenn in dieser Situation einer der drei den protektionistischen Tendenzen nachgibt, muß das angesichts der wechselseitigen Verflechtungen eine Kettenreaktion auslösen. Ich will Ihnen nicht verschweigen, daß dabei die EG in jedem Fall am stärksten betroffen ist. Wir sind abhängig vom freien und intensiven Welthandel; Japan ist es noch nicht in dem Maße und die Vereinigten Staaten sind es immer nur in begrenztem Umfang gewesen. Hier also liegt unsere Stärke und unsere Schwäche: Der Protektionismus der anderen würde unsere Exporte gefährden, und zwar auch dann, wenn er die Form eines bilateralen Selbstbeschränkungsabkommens zwischen den beiden anderen annimmt. Eigener Protektionismus aber würde ebenfalls unsere Exporte gefährden, und zwar auch dann, wenn er nur eine vorübergehende Antwort auf Maßnahmen der anderen wäre. Die EG sind aus Überzeugung und Interesse Verfechter des freien Welthandels. Wir wollen keinen Handelskrieg, weil wir seine Folgen für uns selbst und für andere erkennen. Lassen Sie mich dies mit allem gebotenen Nachdruck sagen: Für uns gibt es die Möglichkeit eines systematischen Schlagabtausches von Beschränkungen und Vergeltungsmaßnahmen als verantwortbare politische Option nicht. Wir können uns wehren; aber die Europäischen Gemeinschaften sind ihrer ganzen Struktur nach auf liberalen Welthandel angelegt. Die Vertiefung und Erweiterung der Gemeinschaften wird diese Struktur weiter festigen. Unser Wunsch ist daher eine Handelsoffensive ganz anderer Art: eine Verflechtung der Volkswirtschaften der großen entwickelten Länder durch Handel, Kapitalbeziehungen, Investitionen, die so weit geht, daß unsere Interessenlage von heute eines Tages zur Interessenlage aller wird. Wenn dies gelungen ist, und wenn etwa eines Tages auch die Staatshandelsländer des Ostens in ein solches System einbezogen sind, dann ist ein Zeitpunkt gekommen, der nicht nur Handelskriege unmöglich macht.

Aber noch ist dieser Zeitpunkt nicht gekommen. Die Gefahr, daß einer der Welthandelspartner protektionistischen Verlockungen erliegt, ist nach wie vor groß. Das gilt vor allem für die Vereinigten Staaten. Die aktuelle politische Frage ist daher: Was sind die nächsten Schritte?

Ein Kernpunkt, und der unmittelbare Anlaß vieler Probleme ist das Textilproblem, also der Welthandel mit Textilerzeugnissen. Der amerikanische Präsident hat seine Zusage an die Textilindustrie wiederholt, Schutzmaßnahmen zu ergreifen. Ein Selbstbeschränkungsabkommen mit Japan kann vielleicht

einen neuen Gesetzesentwurf verhindern. Der Gedanke eines solchen Abkommens - den die japanische Regierung sich nach langem Zögern zueigen gemacht hat - stößt bei der japanischen Textilindustrie, die noch immer einen Prozeß kräftiger Expansion durchläuft, auf Widerstand. Dennoch halte ich es für wahrscheinlich, daß wir in wenigen Wochen die Regelung der noch offenen Fragen der Laufzeit, der angenommenen Zuwachsraten und der Größe der aufgenommenen Warenkategorien erleben werden, so daß das Abkommen in Kraft treten kann. Daß wir in den EG einem solchen Abkommen mit Skepsis entgegensehen, liegt auf der Hand; ein gewisser Rückfluß japanischer Waren auf den europäischen Markt wäre in jedem Fall zu erwarten. Wir begrüßen es daher, daß wir vor allem durch die japanische Regierung über den Gang der Verhandlungen auf dem laufenden gehalten werden. Wir sehen darin ein ermutigendes Zeichen zukünftiger Kooperation; aber wir finden es unverändert unmöglich, jetzt schon Verpflichtungen im Hinblick auf unsere Haltung nach Abschluß des Abkommens einzugehen. Wir werden uns gegebenenfalls nach unseren Interessen entscheiden müssen. Dabei stellt sich dann auch eine Frage, bei der wir viel Verständnis für die japanische Haltung haben, ohne ihr in vollem Umfang folgen zu können. Für Japan ist die Laufzeit des Selbstbeschränkungsabkommens darum ein Problem, weil die japanische Regierung vermeiden will, daß das Abkommen zur gleichen Zeit ausläuft wie das LTA. Auch wir sind keine großen Freunde neuer "Weltmarktordnungen". Es schien uns jedoch falsch, den Gedanken einer Multilateralisierung der Erörterungen vor allem über Textilfragen von vornherein abzuweisen. Wenn dieser Gedanke aktuell wird, werden wir ihn jedenfalls sorgfältig prüfen.

Hier möchte ich keinen Zweifel lassen: Solche Erörterungen im Bereich des Textilhandels bewegen sich in einer Welt, die man, wenn man will, als die zweitbeste, eher wohl als die zweitschlechteste bezeichnen kann. Es handelt sich um die Abwehr der schlechtesten aller Möglichkeiten, also einseitig restriktiver Maßnahmen. Das allein reicht heute aber sicher nicht, um die bedauerlichen Veränderungen, die sich im Klima des Welthandels abzeichnen, aufzuhalten oder gar rückgängig zu machen. Hier helfen überhaupt nicht defensive Maßnahmen. Was wir brauchen, ist vielmehr eine neue Offensive der Liberalisierung. Ich meine das nicht in einem dramatischen Sinne. Eine neue umfassende "Runde" hätte zu diesem Zeitpunkt wahrscheinlich nicht sehr viel Substanz. Dagegen könnte eine realistische Offensive der Liberalisierung bedeuten, daß alle Partner des Welthandels noch einmal überprüfen, ob sie nicht von sich aus neue Beiträge zur Öffnung des Welthandels leisten können: durch die volle Realisierung der Kennedy-Runde, die Überprüfung nicht-tarifärer Handelshemmnisse, die Suche nach Möglichkeiten der Liberalisierung in innenpolitisch besonders sensiblen Bereichen, gemeinsame Regelungen für Fragen der Entwicklungspolitik einschließlich einer gewissen Trennung von Entwicklungspolitik und Handelspolitik u.a.m. Die EG sind immer bereit gewesen, in diesem Sinne ihre Politiken zu überprüfen. Sie sehen eine besondere Verantwortung dafür in der Zeit der Beitrittsverhandlungen. Der große Handels- und Wirtschaftspartner, der durch die Erweiterung der EG in Europa entsteht, wird weltoffen sein. Dafür ist übrigens schon die Tradition der Beitrittskandidaten eine Garantie. Ich fordere unsere Partner in der Welt auf, eine ähnliche Überprüfung vorzunehmen, um damit allmählich das Rad wieder in die Richtung zu wenden, in der allein eine sinnvolle Zukunft liegt.

Wenn auch eine neue weltweite "Runde" heute nicht viel Erfolg verspricht, ist doch eine der Voraussetzungen des Erfolges eine Abwendung vom süßen Gift des Protektionismus: daß die großen Welthandelspartner miteinander reden. Das persönliche Ziel, das ich mir bei meinen Reisen in die USA im Oktober und nach Japan im Dezember vergangenen Jahres gesetzt hatte, war es, eine Basis für regelmäßige und krisenfeste Gespräche zu schaffen. Ich glaube, daß dafür ein Anfang gesetzt ist. Das Handelsabkommen mit Japan wird die Schaffung eines gemischten Ausschusses vorsehen, der einen institutionellen Rahmen für regelmäßige Gespräche setzt. In den Beziehungen zu den USA ist zu erwägen, ob wir nicht zumindest informell Konsultationen mit denselben Teilnehmern in gewissen Abständen zur Regel machen sollten. Für beide Partner gilt, daß ihre Vertretungen in Brüssel eine angemessene Entsprechung haben müssen. Das bedeutet für Tokio die Schaffung eines Verbindungsbüros und einer Außenstelle für Presse- und Informationsfragen. In Washington ist vor allem eine stärkere Konzentration unseres Wirkens durch Zusammenlegung der Büros und möglicherweise Benennung eines hochrangigen Leiters nötig. Aber die Kontakte dürfen nicht auf formalisierte Beziehungen beschränkt bleiben. Zumal in den Vereinigten Staaten wäre es von großem Nutzen, wenn auf parlamentarischer Ebene, also zwischen Abgeordneten dieses Hohen Hauses und Mitgliedern des amerikanischen Kongresses, die Verbindungen intensiviert würden. Solange Menschen miteinander reden, gibt es keinen Krieg, auch keinen Handelskrieg.

Es liegt mir daran, an dieser Stelle - obwohl die Frage hiernach nicht unmittelbar gestellt ist - die enge Zusammenarbeit auch mit Großbritannien in diesen Bereichen zu erwähnen; wir haben bei der britischen Regierung immer die Bereitschaft zum Gespräch gefunden.

Überhaupt liegt hier meines Erachtens die entscheidende Option der Großen des Welthandels in dieser Stunde. Ich glaube, daß der Weg der gegenseitigen Drohung uns nicht nur nicht weiterführt, sondern sich als gefahrvoller Abweg erweisen würde. Wir sind alle gleichermaßen an der Erhaltung des empfindlichen Systems des freien Welthandels interessiert. Die Verantwortung hierfür wird die Gemeinschaft nicht ablehnen und sie erwartet dies ebenso von ihren Partnern.

Gern greife ich in diesem Zusammenhang die jüngste Erklärung des Generalsekretärs der OECD der Wiener "Presse" gegenüber auf, in der er diese Organisation als "Brücke eines integrierten Europa nach Nordamerika und Japan" bezeichnet. Wir sollten prüfen, ob sich in der OECD nicht in der Tat eine geeignete Plattform für die Fortsetzung unserer allseitigen Gespräche findet.

Es kann kein Zweifel daran bestehen, daß viele Schwierigkeiten in den Beziehungen zwischen den großen Partnern des Welthandels noch vor uns liegen. Der freie Welthandel spiegelt das Selbstvertrauen der Länder. Wer sein Selbstvertrauen verliert, den ängstigen die Winde der Freiheit - und wer den Weg der Liberalität verläßt, um nach Protektion zu rufen, der hat sein Selbstvertrauen verloren. Das gilt für große Handelsmächte nie in allen Sektoren und ohne Einschränkung; aber es gilt auch für sie zu bestimmten Zeiten und in bestimmten Bereichen. Es werden also kritische Momente kommen, in denen die Gemeinschaft gezwungen ist, ihr Interesse gegenüber einseitigen Handlungen der anderen zu behaupten. Wir brauchen Beharrlichkeit und Geduld, um aus dem Tal des Protektionismus herauszukommen, in das uns die letzten Jahre geführt haben. Wir werden zu diesem Zweck auch die

Bereitschaft brauchen, unser Handeln von anderen an unseren Prinzipien messen zu lassen - so wie wir das mit den Entscheidungen anderer tun. Wenn wir in die vor uns liegende schwierige Zeit mit einer Mischung von Selbstkontrolle und Bereitschaft zur Freiheit hineingehen, bin ich indes überzeugt, daß es uns gelingen wird, die anderen großen Handelspartner mitzuziehen. Die Europäischen Gemeinschaften können in dieser Zeit das Klima des Welthandels prägen, wenn sie mehr tun als nur zu reagieren. Unsere Aufgabe ist klar. Hoffen wir, daß unsere Entscheidungsfreude mit unseren Interessen Schritt hält.

-----