

■ ÖSTERREICHS EU-BEITRITT – POLITISCHE ÖKONOMIE UND OFFENE FRAGEN

Österreichs Bevölkerung ist knapp zwei Jahre nach dem Beitritt des Landes zur Europäischen Union zur Wahl der österreichischen Europa-Parlamentarier aufgerufen. Die Wahl findet vor dem Hintergrund mancher Enttäuschungen über tatsächliche oder vermeintliche Effekte der bisherigen Mitgliedschaft statt. Insbesondere wirtschaftliche Erwartungen scheinen sich nicht erfüllt zu haben. Die folgenden Überlegungen sollen plausibel machen, daß die Integrationseffekte sich nicht in verhältnismäßig kurzer Frist resümieren lassen, daß sie sich nicht auf die empirisch meßbaren Effekte und schon gar nicht auf rein ökonomische Prozesse beschränken.

Der empirischen Wirtschaftsforschung fällt es nicht leicht, selbst die kurzfristigen ökonomischen Wirkungen des EU-Beitritts zu quantifizieren. Dies rührt einmal schon daher, daß diese von anderen Einflüssen (z. B. Wechselkursveränderungen, Weltkonjunktur) überlagert werden. In Österreich ist die Beurteilung zusätzlich dadurch eingeschränkt, daß wichtige statistische Erhebungen (z. B. Außenhandel) aus Anlaß der Anpassung an die einheitlichen Konventionen der europäischen Statistik vorübergehend nicht vorliegen.

KURZFRISTIGE ANPASSUNGSEFFEKTE UND LÄNGERFRISTIGE PERSPEKTIVEN

Dennoch ist die Beobachtung kurzfristiger Entwicklungen und Strukturveränderungen in der Wirtschaft noch vergleichsweise unkompliziert. Freilich darf sich die Beurteilung der Integration mit der Analyse dieser einigermaßen bezifferbaren Effekte nicht zufrieden geben.

Recht genau ist anzugeben, um wieviel billiger die österreichischen Konsumenten ihren Warenkorb nun füllen können (derzeit liegt der VPI um rund ½% niedriger, als ohne Beitritt zu erwarten gewesen wäre; siehe Pollan, W., „Der Verlauf der Verbraucherpreise nach dem EU-Beitritt“, in diesem Heft), in welchem Ausmaß die österreichischen Bauern von der EU für Einkommensverluste ent-

schädigt werden und welche regionalen und sonstigen Förderungsprogramme bereits von der EU kofinanziert werden.

Soweit sich aus den spärlichen Anhaltspunkten schließen läßt, haben sich die österreichischen Exporte auf einigen EU-Märkten (Italien, Frankreich, Finnland, Belgien-Luxemburg) sehr gut entwickelt, auf anderen einigermaßen gehalten. Auf dem deutschen Markt dürften die Exporteure hingegen kurzfristig Einbußen erlitten haben.

Ein Teil der positiven Entwicklungen beruht allerdings direkt oder indirekt auf österreichischen Zahlungen, die sonst nicht stattgefunden hätten.

Die kurzfristigen Effekte des EU-Beitritts sind nicht eindeutig von anderen Ursachen zu trennen, die gleichzeitig, aber weitgehend unabhängig auftraten: der neuerlichen europäischen Konjunkturschwäche 1995, die in Hartwährungsländern durch Aufwertungseffekte verschärft wurde, dem wachsenden Importdruck aus jungen Industrieländern einschließlich Ost-Mitteuropas und den zunehmenden Verlagerungen von Betriebsstandorten dorthin.

Integrationsvorteile sind nicht kostenlos. Dies zu suggerieren, ist ein häufiger Fehler der Politik. Direkte Folge des EU-Beitritts sind teilweise unangenehme Anpassungsprozesse, sei es an die noch neuen europäischen Wettbewerbsregeln – die überwiegend spätestens mit der Teilnahme am EWR übernommen wurden –, sei es an verschärften Wettbewerbsdruck, der mit dem Beitritt fühlbar werden mußte (Händler – Hochreiter, 1996).

Rationalisierungsdruck und einen Importschub, die netto auch Beschäftigung kosten könnten, hatte die Ex-ante-Beurteilung der Beitrittseffekte durch das WIFO vor der Volksabstimmung für eine anfängliche Anpassungsperiode vorhergesehen, ebenso die vorübergehend erhöhte Belastung der öffentlichen Haushalte und den wachsenden Einfluß europäischer Handelsketten und Marken auf österreichische Produzenten (Kramer, 1994). Auch ihre Größenordnung ist nicht überraschend.

In der österreichischen Integrationsdebatte spielen gegenwärtig kurzfristige ökonomische Argumente eine wichtigere Rolle, als ihnen zustünde, hauptsächlich weil sie am ehesten in Schillingbeträgen oder Arbeitsplätzen festgemacht werden können und damit politisch leichter argumentierbar werden. Ein umfassender Integrationsprozeß läßt sich jedoch nicht auf seine kurzfristigen ökonomischen und technischen Effekte reduzieren. Die relativ geringen meßbaren kurzfristigen positiven wie negativen Effekte der EU-Integration Österreichs würden wahrscheinlich eine so tiefgreifende Veränderung der nationalen Souveränität nicht rechtfertigen.

Umfassend können Integrationseffekte erst auf mittlere und längere Sicht beurteilt werden. Und auch dann

wird ein fiktives Vergleichsszenario (ohne Beitritt) nie exakt durchzurechnen sein. Die entscheidenden Beitragsargumente sind nicht auf der Ebene komparativ-statischer Berechnungen zu gewinnen, sondern auf jener qualitativer und dynamischer politischer Überlegungen.

Schließlich muß aber auch unterstrichen werden, daß die EU-Mitgliedschaft nicht einfach ein Schicksal ist, dem sich Österreich ausgeliefert hat; ihr Erfolg oder Mißerfolg hängt vielmehr von der Qualität der österreichischen Antwort auf die entstehenden Fragen ab.

EINFACHE MODELLE – KOMPLEXE WIRKLICHKEIT

Eine seriöse politische Beurteilung der EU-Integration muß nicht nur kurzfristige Übergangseffekte und längerfristige Potentiale (Chancen und Risiken) auseinanderhalten, sondern auch die einzelwirtschaftliche von der volkswirtschaftlichen Betrachtung. Besonders in der medialen Aufbereitung fallen solche Differenzierungen leicht unter den Tisch, was unmittelbar politisch einflußreich werden kann.

So unangenehm von einem partiellen (sektoralen, regionalen, sozialen) Standpunkt durch die Integration erzwungene Strukturanpassungen häufig sein mögen, eröffnen sie doch den Weg zu volkswirtschaftlich höherer Produktivität und damit höheren Realeinkommen – im Durchschnitt: Die Verteilung der Wohlfahrtsgewinne aus der Integration kann ziemlich ungleichmäßig sein, und auch sie ist nicht leicht prognostizierbar.

Die ökonomische Theorie der Integration fußt auf der vergleichsweise hochentwickelten Außenhandelstheorie¹⁾. Die Stringenz der traditionellen Modelle und die allgemeine Akzeptanz ihrer Aussagen in der ökonomischen Wissenschaft dürfen nicht darüber hinwegtäuschen, daß sie für praktische integrationspolitische Entscheidungen und Strategien wegen der notwendigerweise starken Abstraktion nur eine höchst beschränkte Orientierungshilfe ist. Die Beschränkungen rühren im wesentlichen von drei Hauptproblemen:

- Die Annahmen der Modelle bilden trotz deren brillanter Entwicklung über mehrere Jahrzehnte seit der Arbeit von Viner (1950) die Wirklichkeit unvermeidlich erheblich vereinfacht ab.
- Die meisten quantitativen Modelle zielen auf die Erforschung eines auf lange Sicht zu erreichenden Integrationsstandes im Vergleich zum Ausgangsniveau

¹⁾ Einen rezenten Überblick über die theoretische Diskussion zur Integrationsökonomie enthalten die WIFO-Monatsberichte im Heft 8/1996: Breuss, F., „Der aktuelle Stand der integrations-theoretischen Diskussion“.

vor Integration. Sie sind daher komparativ-statisch und sagen nur ausnahmsweise etwas über die zeitliche Abfolge und die Dynamik der Mechanismen der Integration, speziell auch über die besonderen Bedingungen des Übergangsprozesses aus. Gerade diese mögen aber politisch entscheidend sein.

- Schließlich berücksichtigen sie die politische Konstellation für die Integrationsentscheidung nur unvollständig. Neben ökonomischen Motiven spielen andere politische Ziele eine wichtige, häufig die entscheidende Rolle in der Integrationspolitik. Diese sind aber in den ökonomischen Modellen im besten Fall unscharf abgebildet.

Zu den traditionellen Vereinfachungen, die allerdings in neueren Arbeiten schrittweise realistischeren Bildern weichen, zählt die Annahme annähernd gleichen wirtschaftlichen Entwicklungsstandes (Produktivitätsniveaus) oder annähernd gleicher wirtschaftlicher Größe von mehreren zu integrierenden Volkswirtschaften (Tichy, 1996).

Es muß aber einen Unterschied machen, ob eine hochentwickelte Volkswirtschaft mit einer ebensolchen oder mit einem Entwicklungsland integriert wird. Es muß einen Unterschied machen, ob ein großes nationales Wirtschaftsgebiet verdoppelt oder um eine kleine, periphere Volkswirtschaft vergrößert wird.

Diese Fragen werden insbesondere nach der Diskussion in den USA über die Einbeziehung Mexikos in die NAFTA und angesichts des europäischen Ost-Erweiterungsprojekts auch von Ökonomen heftig diskutiert (Barry, 1996, Casella, 1996).

In der Diskussion über die wirtschaftlichen Effekte der EU wird häufig vereinfachend angenommen, daß mit dem Binnenmarktprogramm tatsächlich die „vier Freiheiten“ (des Waren-, Dienstleistungs-, Kapital- und Personenverkehrs) uneingeschränkt hergestellt würden oder schon sind.

In der Realität gibt es viele formelle und faktische Ausnahmen von den Binnenmarktverhältnissen. Formelle Ausnahmen sind etwa

- die Gruppenfreistellungen für bestimmte grenzüberschreitende Geschäfte (z. B. Generalimporteure) und für die Preisbindung der zweiten Hand (z. B. Buchhandel),
- die Leistungen von (monopolisierten) Versorgungseinrichtungen, deren Liberalisierung erst in jüngster Zeit kräftig vorangetrieben wird,
- die Rüstungsgüterbeschaffung (Art. 223 Abs. 1b EWGV), weiters
- die Wettbewerbsbeschränkungen, die bestimmte Berufsgruppen (vor allem freie Berufe wie Anwälte, Apotheker usw.) trotz des umfassenden Wettbe-

werbsprinzips des Binnenmarktes aufrechterhalten konnten,

- die (befristete) Ausnahme für Duty Free Shops auf Flughäfen und Schiffen.
- Ähnlich zu beurteilen, wenn auch völkerrechtlich zu unterscheiden, ist die Stellung einiger europäischer Zwergstaaten als Steueroasen, obwohl sie von EU-Gebiet eingeschlossen sind (Monaco, Andorra).

Die EU-Kommission betreibt dagegen mit Konsequenz eine Politik der nachhaltigen Beschränkung von Privilegien und Wettbewerbsverzerrungen, sie versucht, den freien Wettbewerb schrittweise durchzusetzen. Doch könnte dieser Prozeß noch leicht zehn Jahre benötigen.

Faktisch möglicherweise noch bedeutsamer, von der Integrationstheorie jedoch ziemlich vernachlässigt sind Integrationshindernisse aufgrund von Sprache, Tradition und Usancen, speziell auch aufgrund nationaler oder regionaler Rechtsordnung, die implizit für Präferenzen „heimischer“ Anbieter verantwortlich sind (z. B. Bauordnungen).

In der täglichen Praxis kann auch nicht außer acht gelassen werden, daß Lobbying und andere informelle politische Einflußnahmen (z. B. durch entsprechende Formulierung der Ausschreibung öffentlicher Aufträge) wirksam werden können. Darüber gibt es in der EU-Praxis viele Gerüchte, aber naturgemäß wenig belegbare Evidenz.

Eine andere, politisch sehr wesentliche Vereinfachung ökonomischer Modelle ist die Annahme der gleichmäßigen Verteilung der Integrationsgewinne (ebenso allfälliger Verluste). Sie wird allerdings in jüngerer Zeit von realistischeren Modellen schrittweise abgelöst (Neven, 1990).

Naheliegender ist selbstverständlich die Unterscheidung von Wohlfahrtseffekten für Produzenten und Konsumenten oder die Frage, ob sich die Relation der Preise von Kapital (Zins) und Arbeit (Lohn) durch Integration verschiebt. Die Antworten hängen davon ab, ob die Integration tatsächlich eine höhere Wettbewerbsintensität (auf den Produkt-, den Kapital- oder auch den Arbeitsmärkten) nach sich zieht. Dies wiederum wird von der Offenheit oder Geschütztheit des integrierten Binnenmarktes gegenüber Konkurrenz oder Migration von und nach außen abhängen.

Ein großer Teil der längerfristigen Wohlfahrtseffekte, die die Ökonomie von der Integration erwartet, kommt nur zustande, wenn mehr Wettbewerb gewährleistet ist. Gelingt es einer europäischen Wettbewerbsaufsicht hingegen nicht, den Wettbewerb auf den Märkten und anlässlich von Konzentrationsprozessen zu sichern, dann könnte das Ergebnis in bezug auf die allgemeine

Wohlfahrt schlechter sein als ohne Integration. Daher rührt die zentrale integrationspolitische Bedeutung der Wettbewerbspolitik der EU. Diese Wettbewerbspolitik, die sich angesichts des globalen Wettbewerbs vor sehr schwierige Fragen gestellt sieht, kann gleichfalls als nicht ganz unabhängig von politischen Macht- und Einflußkonstellationen angenommen werden.

In vielen Modellen wird die Beziehung des Integrationsraums zu den Drittstaaten auf den Außenhandel reduziert. Dies ist bei zunehmender Globalisierung der Produktionsstandorte und Mobilität der Faktoren nicht mehr ausreichend. Die Frage der Osterweiterung der EU kann daher nicht allein von der Intensivierung des Außenhandels und seiner vermutlichen Struktur her beantwortet werden, sondern u. a. auch vom Standpunkt der Migrationsproblematik. Die Öffnung des europäischen Arbeitsmarktes für Arbeitskräfte aus Ost-Mittel-europa hätte ihrerseits wieder sehr komplexe Wohlfahrts- und Verteilungskonsequenzen (Zimmermann, 1995).

In der Übergangsphase einer Anpassung ökonomischer Strukturen an die Integration entfalten natürlich die Repräsentanten von Berufszweigen, Regionen oder sozialen Gruppen, die nicht zu den relativ Begünstigten zählen, gewissen politischen Widerstand. Ihre Zustimmung muß in einem demokratischen System im volkswirtschaftlichen oder gesamtpolitischen Interesse regelmäßig durch Zugeständnisse, letztlich durch Umverteilung von den Gewinnern zu den Verlierern „erkauft“ werden. Ein Beispiel sind die Anpassungshilfen, die die österreichische Landwirtschaft aus Anlaß der abrupten Einbeziehung in den gemeinsamen Agrarmarkt für mehrere Jahre bezieht.

Häufig verkörpern Wirtschaftszweige, die sich in der Defensive befinden, einen relativ größeren politischen Einfluß als die Vertreter der (künftigen) Gewinner, die noch nicht etabliert sein mögen, oder jene des Allgemeinwohls (Baldwin, 1989). Politisch ist dabei abzuwägen, ob die allgemeinen Wohlfahrtsvorteile der Integration die Kosten der Überwindung sozialer oder sektoraler Friktionen aufwiegen und, wenn ja, innerhalb welches Zeithorizonts.

ÖKONOMISCHE UND ANDERE INTEGRATIONSZIELE

Staaten oder Volkswirtschaften werden integriert, weil gleiche oder ähnliche Ziele gemeinsam leichter zu erreichen sind als getrennt. Das Ziel höherer materieller Wohlfahrt stand in der europäischen Integrationspolitik zwar institutionell und historisch im Vordergrund (Europäische „Wirtschafts“-Gemeinschaft), doch waren einerseits andere politische Ziele von Anfang an einer der Beweggründe für die wirtschaftliche Integration

Europas (vor allem die Erhaltung des Friedens zwischen früheren „Erbfeinden“) und kamen andererseits in den letzten Jahrzehnten andere wesentliche Integrationsziele hinzu (äußere und innere Sicherheit, Behauptung Europas in der Welt und der Weltwirtschaft, Umwelterhaltung, soziale Wertegemeinschaft).

Auch auf der rein ökonomischen Ebene ist die Frage zu klären, welche wirtschaftspolitischen Ziele durch Integration effizienter erreichbar sind. Dazu werden im allgemeinen gezählt: die Außenwirtschafts- und Weltwirtschaftspolitik, die Forschungspolitik, die europäische Infrastrukturpolitik, die Umweltpolitik. Von dieser Abwägung läßt sich ein Stufenbau der Subsidiarität ableiten, der seit Maastricht explizit ein Prinzip der europäischen Integration ist (oder sein sollte), nämlich der abgestuften Kompetenz der kommunalen und regionalen Ebene, der nationalen und schließlich der Unions-ebene.

Der wichtigste aktuelle Anlaß darüber nachzudenken ist das Projekt der Wirtschafts- und Währungsunion, das im Vertrag von Maastricht 1992 vereinbart wurde. Schon Schumpeter stellte fest, daß „Währungspolitik mehr ist als Gestalten, Beeinflussen, Regeln eines Sondergebietes marktwirtschaftlicher Technik... Das Geldwesen eines Volkes spiegelt alles, was dieses Volk will, tut, erleidet.“

Die höhere Effizienz der jeweils übergeordneten Ebene kann jedoch nur dann angenommen werden, wenn deren Entscheidungen rational und effizient fallen. Dafür gibt es keine Garantie, wenn nationale Sonderinteressen Entscheidungen blockieren (Einstimmigkeitsprinzip), verhindern (Gefangenendilemma) oder wenn Trittbrettfahren möglich ist.

Andererseits muß aber die Suboptimalität getrennter Politik bedacht werden. Das gegenwärtige europäische Währungs-„System“ ist suboptimal, weil nationaler Alleingang in der Wechselkurspolitik zum Schaden der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit Europas nicht ausgeschlossen ist. Die nationale Umweltpolitik ist suboptimal, weil sie kostenwirksame Entscheidungen scheut, um die nationale Wettbewerbsfähigkeit nicht zu beeinträchtigen, oder weil umweltpolitische Maßnahmen über die Grenzen „extern streuen“ (sowohl die Aufwendungen für die Reinhaltung als auch die Unterlassung von Emissionen).

Ganz besonders zentral ist auch die Frage gemeinsamer konjunkturpolitischer Institutionen oder koordinierter Entscheidungen. Diese leisten bei effizienter Entscheidung, gleichmäßigen exogenen Bedingungen (ohne asymmetrische Schocks) und rationaler Voraussicht jedenfalls mehr als isolierte nationale. Die Frage ist nur, wieweit diese Optimalitätsbedingungen gegeben sind.

Dabei kommt es nicht nur auf die Rationalität und Effizienz der einzelnen Entscheidungen an, sondern auf systematische Entscheidungsstrukturen und wirtschaftspolitische Systeme.

Die integrationspolitische Debatte nimmt an, daß innerhalb und außerhalb der EU die Zeit nationaler wirtschaftspolitischer „Modelle“ vorbei ist, nicht nur wegen der Übertragung von Kompetenzen auf die Unionsebene, sondern auch wegen des zunehmenden Globalisierungseinflusses (Alho – Widgrén, 1994, sowie Baldwin, 1994). Der Abbau einer österreichischen Wirtschaftspolitik mit eigenem Profil (des Austro-Keynesianismus) hat jedenfalls bereits 15 Jahre vor dem EU-Beitritt begonnen (Handler – Hochreiter, 1996, S. 11).

Dies bedeutet nicht zwangsläufig den Verzicht auf eigene Ansätze, doch müssen diese erst EU-konform entwickelt werden.

Skeptiker eines konsistenten europäischen Modells der Wirtschaftspolitik (vor allem in den USA: neben R. E. Baldwin zum Beispiel D. Laidler) oder auch nur konsistenter wirtschaftspolitischer Vorstellungen der einzelnen EU-Länder und ihrer wirtschaftspolitischen „Kultur“ bedauern das. Die Frage der europaweiten Konsistenz nationaler wirtschaftspolitischer Traditionen und Prioritäten nach der Errichtung der Währungsunion wird wahrscheinlich noch viel zu wenig scharf gestellt. Alle diese Beschränkungen müssen freilich nicht als unabänderlich hingenommen werden, sondern sollten zur Entwicklung von Modellen mehrstufiger Wirtschaftspolitik – Union, Nation, Region – anspornen (Sinn, 1994).

INTEGRATIONSSITUATION ÖSTERREICHS ALS SONDERFALL

Die österreichische Entscheidung für den Beitritt zur EU stand allerdings, im Gegensatz zu allen bisher erörterten Argumenten der politischen Ökonomie der Integration, unter gänzlich anderen Prämissen: Ist es für einen Staat und eine Volkswirtschaft, deren Einfluß auf die eigene politische und ökonomische Entwicklung zwar nicht so sehr formell-vertraglich, wohl aber – durch das Potential des umgebenden, wirtschaftlich eng verflochtenen Wirtschaftsraums – faktisch-politisch und praktisch-ökonomisch schon sehr erheblich eingeschränkt ist und weiter eingeschränkt werden könnte, vorteilhaft, sich in diesen Raum und dessen Institutionen zu integrieren, um damit auch wieder formell Einfluß auf die politischen Entscheidungen zu gewinnen, die das eigene Land unvermeidlich betreffen?

Diese Frage war dann mit Ja zu beantworten, wenn seitens Österreichs die Fähigkeit und der Wille anzunehmen waren, die Gemeinschaftsentscheidungen

auch tatsächlich aktiv und konstruktiv, im wohlverstandenen eigenen Interesse, mitzugestalten und mitzubestimmen.

ZUSAMMENFASSUNG

Wesentliche, ja entscheidende Argumente für die europäische Integration entziehen sich der Quantifizierung: Sie liegen zum Teil überhaupt außerhalb der rein wirtschaftlichen Betrachtung. Die Reduktion von integrationspolitischen Argumenten auf Prozente und Zehntelprozente des Brutto-Inlandsproduktes oder des Verbraucherpreisindex ist kurzsichtig und irreführend. Die ökonomische Theorie und die empirische Wirtschaftsforschung müssen vermeiden, diesen Irrtum zu nähren. Dies entbindet sie nicht der Aufgabe, zu berechnen, was sich empirisch belegen und berechnen läßt. Darüber hinaus müssen sie versuchen, zu einer systematischen, wenn auch weitgehend nicht quantitativen Beurteilung von integrationspolitischen Entscheidungssituationen beizutragen.

LITERATURHINWEISE

- Alho, K., Widgrén, M., „Finland: Economics and Politics of EU Accession“, *The World Economy*, 1994, 17(5), S. 701-709
- Baldwin, R. E., „Finland: Economics and Politics of EU Accession: A Comment“, *The World Economy*, 1994, 17(5), S. 711-714
- Baldwin, R. E., „The Political Economy of Trade Policy“, *Journal of Economic Perspectives*, 1989, 3(4), S. 119-135
- Barry, F., „Peripherality in Economic Geography and Modern Growth Theory: Evidence from Ireland's Adjustment to Free Trade“, *The World Economy*, 1996, 19(3), S. 345-365
- Casella, A., „Large Countries, Small Countries and the Enlargement of Trade Blocs“, *European Economic Review*, 1996, 40(2), S. 389-415
- Handler, H., Hochreiter, E., „The Austrian Economy in the European Union: A First Assessment“, *WIFO Working Papers*, 1996, (88).
- Kramer, H., „Österreichs EU-Beitritt: Zusammenfassung der Überlegungen“, *WIFO-Monatsberichte, Sonderheft*, Mai 1994, S. S9
- Neven, D. J., „Gains and Losses from 1992“, *Economic Policy*, 1990, (10), S. 13-62
- Sinn, H.-W., „Wieviel Brüssel braucht Europa? Subsidiarität, Zentralisierung und Fiskalwettbewerb im Lichte der ökonomischen Theorie“, CES, Universität München, Münchner Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge, 1994.
- Tichy, G., *Integrationstheorie und Osterweiterung*, Universität Graz, 1996 (mimeo)
- Viner, J., *The Customs Union Issue*, New York, 1950.
- Zimmermann, K. F., „Tackling the European Migration Problem“, *Journal of Economic Perspectives* 1995, 9(2), S. 45-62.

The Political Economy of European Integration – Summary

The most crucial arguments in favor of European integration cannot be quantified: some of these arguments are simply beyond economic analysis. Reducing pro and contra arguments in the integration debate to percentage points of gross national product or to tenths of percentage points of the consumer price index is shortsighted and misleading. Eco-

nomics theory as well as empirical research must be careful to avoid this error. This does not, however, absolve economists from the duty to quantify what can be empirically documented and computed. In general, economists should contribute to a systematic, though largely non-quantitative, assessment of integration scenarios.