

Protectie in de automobiellndustrie

De kosten voor de consument

DRS. A. KRIJGER – PROF. DR. L.B.M. MENNES*

Na de tweede wereldoorlog heeft het internationale handelsverkeer een enorme vlucht genomen, mede dank zij de afbraak van tariefmuren en andere importrestricties. Vooral sinds het midden van de jaren zeventig zijn nationale overheden echter weer de weg van het protectionisme opgegaan om hun nationale industrieën te beschermen. De protectionistische maatregelen worden nu echter veelal in de vorm van non-tarifaire belemmeringen gegoten, die een minder openlijk karakter hebben. Te denken valt aan subsidies aan bepaalde sectoren, administratieve procedures, technische voorschriften, „vrijwillige“ exportbeperkingen e.d. Hun verborgen karakter maakt het moeilijk de effecten van deze maatregelen te evalueren. In dit artikel worden de resultaten gepresenteerd van een onderzoek dat de auteurs hebben ingesteld naar protectionistische maatregelen in de automobiellndustrie. Onderzocht zijn de effecten van het EG-douanetarief voor auto's van buiten de EG en van de importquota c.q. vrijwillige exportbeperkingen die Italië, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk ten aanzien van Japanse auto's hanteren. De auteurs becijferen dat de Europese consumenten jaarlijks minstens \$4 mrd. goedkoper uit zouden kunnen zijn als de bestaande handelsbelemmeringen voor auto's zouden worden weggenomen.

1. Inleiding

De snelle economische ontwikkeling van na de tweede wereldoorlog is voor een niet onbelangrijk deel te danken aan het proces van handelsliberalisatie. In het kader van de GATT zijn douanetarieven in etappen verlaagd, waarmee voorwaarden werden geschapen voor een toenemende handel. Voor de consument had dit een direct voordeel in de vorm van een breder en kwalitatief beter aanbod van goederen en diensten tegen concurrerende prijzen. Echter, naarmate tariefmuren werden afgebroken, nam de inventiviteit van nationale overheden toe in het verzinnen van andere – non-tarifaire – belemmeringen om nationale sectoren te beschermen. Voorbeelden van non-tarifaire belemmeringen zijn: subsidies aan bepaalde sectoren, administratieve procedures, technische voorschriften, quota's, „voluntary export restraints“ (VER's) enz. Een VER is een „vrijwillige“ beperking van de goederenstroom van het exporterende land naar het importerende land door het exportland. Sinds het midden van de jaren zeventig is er sprake van een sterke groei van deze vormen van handelsbelemmeringen. Een belangrijk nadeel van deze vormen van protectionisme boven tarieven is het verborgen karakter, die het moeilijk maakt de effecten ervan te evalueren.

Handelsbelemmeringen beïnvloeden direct het consumentenbelang omdat de beschikbaarheid van goederen en diensten in het geding is. Voorts zijn deze maatregelen ook direct van invloed op de prijs, de hoeveelheid en kwaliteit van de goederen, consumptiepatronen en inkomensverdeling. Indirect is het effect voor consumenten een geringere groei en dynamiek van de nationale economie. Restrictieve maatregelen kunnen op korte en middellange termijn nationale industrieën en werkgelegenheid beschermen, maar tegelijkertijd betalen de consumenten de rekening in de vorm van hogere prijzen en een geringere kwaliteit van de produkten. Restricties leiden dus tot een reële inkomensvermindering en op de lange termijn tot een verminderd welvaartsniveau.

Ten einde het consumentenbelang bij de afweging van handelspolitieke maatregelen meer op de voorgrond te doen plaatsen, organiseerde de OESO eind november jl. een symposium met als titel: „Consumer Policy and International Trade“. De Nederlandse bijdrage aan dit symposium – mogelijk gemaakt door de Directie Consumentenbeleid van het Ministerie van Economische Zaken – betrof een kosten-batenanalyse van de handelsbelemmeringen in de automobiellndustrie 1). Dit voorliggende artikel geeft een samenvatting van deze studie. Het onderwerp van de studie wordt gevormd door de personenautoindustrie en daarvan het populairste marktsegment omdat dit segment sterke concurrentie ondervindt vanuit het buitenland.

De belangrijkste factoren die tot handelsbelemmeringen in deze sector hebben geleid zijn de volgende 2). Ten eerste de afnemende autoverkopen in de OESO-landen als gevolg van de recessie en de hoge rente. Ten tweede de snelle en succesvolle opmars van de Japanse automobiellndustrie en ten derde, ten dele samenhangend met het voorgaande punt, de herallocatie van auto-productie naar semi-industriële landen. Deze factoren, maar speciaal de toegenomen concurrentie van de Japanse automobiellndustrie, hebben geleid tot pressie voor meer bescherming – en met succes – van de kant van nationale automobiellndustrieën.

* Respectievelijk voormalig medewerker en directeur van het Nederlands Economisch Instituut. Het artikel is op persoonlijke titel geschreven.

1) A. Krijger en L.B.M. Mennes, *An analysis of the effects of trade restrictions in the automobile industry with special reference to the consumer point of view*, Netherlands Economic Institute, Rotterdam, 1984.
2) Robert B. Cohen, *The prospects for trade and protectionism in the auto industry*, in: William R. Cline (red.), *Trade policy in the 1980s*, Institute for International Economics, Washington DC, 1983, hoofdstuk 16.

De handelsbelemmeringen die in dit artikel worden geëvalueerd zijn het EG-douanetarief voor niet-EG auto's en de quota's c.q. VER's voor Italië, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk met Japan. De berekeningen worden gepresenteerd op basis van de verwachte vraag naar auto's in 1985. De waardebedragen luiden in Amerikaanse dollars van 1982. De verdere opzet van het artikel is als volgt. Paragraaf 2 beschrijft enige belangrijke kenmerken van de sector. Paragraaf 3 biedt een overzicht van de belangrijkste handelsbelemmeringen. Paragraaf 4 geeft de methode van analyse en paragraaf 5 gaat in op de belangrijkste veronderstellingen die aan de studie ten grondslag liggen. Paragraaf 6 geeft de resultaten weer van het afschaffen van het EG-douanetarief en paragraaf 7 geeft de resultaten van het opheffen van de kwantitatieve restricties. Paragraaf 8 biedt een korte slotbeschouwing.

2. Enige sectorkenmerken

De mondiale autoproduktie vindt nog steeds grotendeels plaats in drie gebieden: de EG, Japan en de VS met respectievelijk 33%, 25% en 19% van de totale produktie in 1982. Toonaangevende autofabrikanten zijn in de VS: General Motors en Ford; in Japan: Toyota en Nissan en in de EG: Volkswagen-Audi, Renault, Peugeot-Citroën-Talbot en Fiat. Hoewel de automobiellindustrie zich opmerkelijk snel herstelde na de eerste oliecrisis, was de ontwikkeling na de tweede oliecrisis, althans voor de VS en de EG, teleurstellend. De gemiddelde jaarlijkse groei voeten van de autoproduktie bedroegen respectievelijk -13,6% en -2,7% over de periode 1978-1982. Japan daarentegen bereikte over dezelfde periode een gemiddelde jaarlijkse groei van 3,6% 3).

Japan is de grootste exporteur van personenauto's met een export van bijna 3,8 mln. auto's in 1982. Dit is bijna 55% van de Japanse personenautoproduktie in dat jaar. Japan wordt op afstand gevolgd door de EG met een totale export naar derde landen van bijna 1,8 mln. auto's (bijna 20% van de 1982 produktie) en de VS met een export van 360.000 auto's (7% van de produktie in 1982). Voor bijna alle landen is de exportontwikkeling over de periode 1980-1982 negatief. De VS zijn de grootste importeurs van personenauto's met in 1982 2,3 mln. auto's gevolgd door de EG met 1,5 mln. auto's 4). De import van personenauto's in Japan is verwaarloosbaar klein.

De automobiellindustrie is een belangrijke bron van werkgelegenheid: in 1981 waren er in de automobiellindustrie van de EG 1,8 mln. mensen werkzaam en in de VS en Japan beide ongeveer 700.000. Ook hier is sprake van een negatieve ontwikkeling voor de VS en de EG met een afname van werkgelegenheid van respectievelijk -1,5 en -8,7% over de periode 1975-1981. Tegelijkertijd laat ook hier Japan een positieve ontwikkeling zien van 14,8%. Binnen de EG zijn West-Duitsland (36,3%), Frankrijk (25,0%), het Verenigd Koninkrijk (20,2%) en Italië (13,3%) verantwoordelijk voor bijna 95% van de totale werkgelegenheid in de automobiellindustrie van de EG. De werkgelegenheid ontwikkelde zich het sterkst in West-Duitsland met een toename van 11,2% en het zwakst in het Verenigd Koninkrijk met een afname van -23,5% 5).

Uitgaven aan privé vervoer vormen een belangrijk onderdeel van de inkomensbesteding van consumenten. Gemiddeld in de EG - uitgedrukt als percentage van het bruto nationaal produkt - werd in 1980 ongeveer 2,5% uitgegeven aan de aanschaf en ongeveer 4% aan het onderhoud en de exploitatie van het privé vervoer. Samen is dit gemiddeld rond de 6,5% 6). Binnen de EG is er sprake van een aanzienlijke spreiding: van 3,6% in Griekenland tot 8,9% in Luxemburg 7).

Prijzen voor dezelfde personenauto (in dealerprijzen en in prijzen voor belasting) kennen een aanzienlijke spreiding binnen de EG. Hier is nog lang geen sprake van een gemeenschappelijke markt! Het meest in het oog springend is het verschil aan belastingen bij de aankoop van een personenauto. De BTW bij voorbeeld is 10% in Luxemburg en kan oplopen tot 38% in Italië. Naast de BTW is er in de meeste EG-landen nog sprake van andere belastingen veelal gebaseerd op het aantal cm³ motorinhoud. Maar de verschillende vormen van belastingheffing zijn niet de enige oorzaak van het verschil in prijs: ook de prijzen

vóór belastingen verschillen sterk. Andere factoren zoals douaneregels, verschillende dealermarges en marktsegmentatie dragen bij tot het verschil. Voorts biedt het systeem van exclusieve dealerschappen de autofabrikanten de mogelijkheid sterke invloed uit te oefenen op de dealerprijzen waardoor een krachtige concurrentie binnen de nationale markt wordt tegengegaan. Het handhaven van de verschillen in prijs voor belasting lijkt onderdeel van de marketingstrategie te zijn. Mede als gevolg hiervan kan het verschil in prijs vóór belasting voor dezelfde auto in verschillende EG landen oplopen tot meer dan 40% 8).

In 1982 werden in de EG bijna 9 mln. personenauto's verkocht; bijna 8 mln. in de VS en 3 mln. in Japan 9). De ontwikkeling in de autoverkoop is sterk verschillend voor de afzonderlijke landen. In het algemeen hebben de autoverkoop te leiden gehad van de economische recessie en de hoge rente. Onlangs publiceerde de OESO 10) projecties voor de autoverkoop. Gebaseerd op veronderstellingen met betrekking tot het toekomstig autobezit, bevolkingsgroei en gemiddelde levensduur van de personenauto, werd de autovraag voor 1985 en later geraamd. Voor de meeste EG-landen is de verwachting dat de vraag naar personenauto's jaarlijks met minder dan 2% zal groeien omdat verzadigingsniveaus in zicht komen.

Gegevens over 1983 laten voor alle landen een positieve produktiegroei zien (met name voor de VS), een groei in de export en een zeer diverse ontwikkeling ten aanzien van de autoverkoop.

3. Handelsbelemmeringen

Handelsbelemmeringen kunnen worden ingedeeld in tarifaire en non-tarifaire belemmeringen. De laatste zijn te splitsen in kwantitatieve restricties en in overige non-tarifaire belemmeringen. Tabel 1 biedt een overzicht van een aantal handelsbelemmeringen van de belangrijkste autoproducerende landen.

Tarieven en kwantitatieve beperkingen blijken relatief het meest voor te komen in de VS en de EG; in Japan komen de overige non-tarifaire belemmeringen relatief het meeste voor. Naast de landen in tabel 1, bestaan er ook handelsbelemmeringen voor auto's in Spanje, Portugal, Zweden, Brazilië, Mexico, Argentinië en Korea. Geschat wordt dat in 1982 meer dan 40% van de wereldautomarkt op de een of andere manier beïnvloed werd door restricties op Japanse auto's 11).

Nadere beschouwing van de politiek van de EG en haar lidstaten op dit terrein leert het volgende. Het EG-douanetarief voor niet-EG auto's bedraagt in 1984 10,4% van de douanewaarde 12). Uitzonderingen zijn importen uit de EFTA-landen (vrij van douanetarief) en Spanje (een douanetarief van 4,2%). De hoogte van het tarief wordt in principe jaarlijks aangepast afhankelijk van de uitkomsten van de onderhandelingen in GATT-verband. Daarente boven beperkt Italië de import van Japanse personenauto's tot 2.300 stuks per jaar 13). Deze quota dateert van

3) Verband der Automobilindustrie EV, *Das Auto international in Zahlen*, Frankfurt am Main, 1983, blz. 244 e.v.

4) Commission of the European Communities, *Commission activities and EC rules for the automobile industry 1981/1983*, Progress Report on the implementation of the Commission's statement „The European Automobile Industry” of June 1981, Com (83) 633 final, Brussel, 1983 (A), annex 9.

5) Idem, annex 24.

6) Opgemerkt zij dat deze percentages niet zijn gebaseerd op budgetstatistieken maar op nationale rekeningen.

7) Eurostat, *Comparison in real values of the aggregates of ESA 1980*, Luxemburg, 1983, blz. 266 e.v.

8) BEUC, *Report on car prices and on the private import of cars in the EEC countries*, BEUC/105/82, Brussel, 1982, blz. 4.

9) Verband der Automobilindustrie EV, op.cit., blz. 254 e.v.

10) OECD, *Long term outlook for the world automobile industry*, Parijs, 1983, blz. 33 e.v.

11) Towards a world auto industry, *OECD Observer*, nr. 123, juli 1983, blz. 10.

12) *Official Journal*, L 313, 14 november 1983, blz. 345.

13) *Official Journal*, L 35/1, 9 februari 1982.

Tabel 1. Handelsbelemmeringen in de belangrijkste autoproducerende landen

Handelsbelemmeringen	Verenigde Staten	Japan	West-Duitsland	Frankrijk	Verenigd Koninkrijk	Italië
Tarief	3%	geen	10,4% EG-douanetarief	10,4% EG-douanetarief	10,4% EG-douanetarief	10,4% EG-douanetarief
Non-tarifaire belemmeringen/:						
kwantitatieve restricties	import van Japanse auto's beperkt tot 1,85 mln. per jaar a)	geen	geen	import van Japanse auto's beperkt tot 3% van de markt	import van Japanse auto's beperkt tot 10/11% van de markt	een quota van 2.300 Japanse auto's per jaar
Overige non-tarifaire belemmeringen	1. strenge veiligheids-, emissie- en brandstofverbruikvoorschriften 2. discriminerend onderscheid bij brandstofverbruikvoorschriften tussen Amerikaanse en overige auto's	1. strenge emissievoorschriften 2. goedkeuringsprocedures 3. complex distributiesysteem 4. 15-20% belasting op alle auto's afhankelijk van omvang en gewicht 5. hoge dealermarges op luxe (VS) auto's	veiligheids- en emissievoorschriften	1. emissievoorschriften 2. goedkeuringsvoorschriften 3. speciale belasting op grote auto's afkomstig uit het buitenland	belasting van 10% op alle auto's	strenge uitvoering van programma van technische eisen waaraan het voertuig moet voldoen

a) Deze VER is in maart jl. verlengd voor één jaar.

Bron: Business International aangehaald door Robert B. Cohen, The prospects for trade and protectionism in the auto industry, in: William C. Cline (red.), *Trade policy in the 1980's*, Washington DC, 1983. De gegevens in deze tabel zijn geactualiseerd en aangevuld door de auteurs.

voor de totstandkoming van de EG. Zij stamt uit 1962. Sinds 1977 bestaat er een unilaterale overeenkomst tussen de Franse en Japanse regering om het Japanse marktaandeel op de Franse markt tot 3% te beperken. Dit is geen officiële importquota omdat wordt gesuggereerd dat Japan „vrijwillig” zijn export beperkt 14). Sinds 1976 bestaat er in Groot-Brittannië een informele overeenkomst tussen de British Society of Motor Manufacturers en de Japanese Automobile Manufacture Association om het Japanse aandeel op de Britse markt te beperken tot 10 à 11% 15).

Tussen de Commissie van de Europese Gemeenschap en de Japanse overheid vindt voorts regelmatig overleg plaats over de Japanse auto-export naar de Gemeenschap. In februari 1983 hernieuwde de Japanse regering haar intentie om in 1983 de export naar de EG met mate te doen verlopen 16). Naast tarieven en kwantitatieve restricties, die in de volgende paragrafen op hun effecten worden geëvalueerd, bestaan er andere vormen van protectie zoals technische voorschriften en subsidies aan de automobiellindustrie 17).

4. Methode

Een methode om handelspolitieke maatregelen te evalueren is het analyseren van de stromen kosten en baten die deze maatregelen teweegbrengen. Niet alleen de prijs voor de consument wordt beïnvloed door handelsrestricties, maar ook zijn er effecten op de prijzen en winsten van producenten. Kwantificering van deze effecten leidt tot een schatting van de verandering in het consumentensurplus als gevolg van handelsbeperkingen. Wanneer liberalisatie van de handel een prijsdaling teweegbrengt, zal het consumentensurplus toenemen. Deze toename bevat nationale welvaartsinstroom/verliezen en inkomensoverdrachten. De nationale welvaart kan om twee redenen toenemen. Ten eerste omdat meer consumenten de markt kunnen betreden. Ten tweede omdat nationale producenten gedwongen worden efficiënter te produceren. Er kan ook sprake zijn van een welvaartsverlies. Indien de handelspolitieke maatregelen een tarief betreffen en in zoverre (een deel van) de tariefkosten door de buitenlandse producenten worden gedragen, is er, bij liberalisatie, sprake van een verlies aan tariefinkomsten. De inkomensoverdrachten omvatten twee stromen naar de consumenten, respectievelijk van de nationale producenten en van de overheid. Liberalisatie van het handelsverkeer leidt ook tot aanpassingskosten, met name wanneer een prijsdaling leidt tot een geringere binnenlandse productie die op haar beurt leidt tot een (tijdelijke) uitschakeling van productiefactoren. Het vergelijken van al deze stromen van

kosten en baten levert een eerste schatting op van de economische consequenties van een verandering in de handelspolitiek.

Tot nu toe zijn alleen de statische effecten aan de orde geweest, maar er zijn ook dynamische effecten zoals:

- schaalvoordelen;
- stimulansen voor technische innovatie en investeringen;
- productievergroting als gevolg van verminderde inflatie.

Deze dynamische effecten kunnen veel sterker zijn dan de statische effecten. Binnen de context van dit artikel wordt hiervan echter geabstraheerd.

Het schatten van de kosten en baten van het EG-douanetarief, de quota in Italië en de VER's in Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk is gebaseerd op het concept van het consumenten- en producentensurplus. De bekende comparatief statistische analyse 18) waarop dit concept berust, wordt kort uiteengezet aan de hand van de figuur.

P_t is de prijs in het geval dat er een handelsbelemmering bestaat in de vorm van een tarief: het nationale aanbod is gelijk aan OC en de import is gelijk aan CD. P_w is de prijs bij afwezigheid van een tarief: het nationale aanbod is gelijk aan OA en de import bedraagt AB. Als wordt aangenomen dat (een deel van) het tarief wordt gedragen door de buitenlandse producenten dan daalt de prijs niet met het volledige tariefpercentage ($P_t - P_w$), maar met een deel daarvan ($P_t - P_f$). In de figuur komt dit tot uitdrukking door een verschuiving van de aanbodcurve van S_f^t naar S_f .

Met behulp van de figuur kunnen we ook de veranderingen in het consumentensurplus illustreren. De lagere prijs in geval van

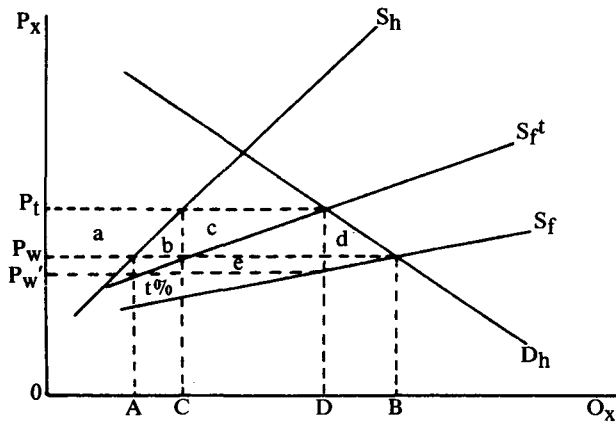
14) Commission of the European Communities, op. cit., 1983 (A), blz. 86; Marco C.E.J. Bronckers, A legal analysis of protectionist measures affecting Japanese imports into the European Community, in: E.C.M. Völker (red.), *Protectionism and the European Community*, Europa Institute, University of Amsterdam, Deventer, 1983, blz. 66; European Research Associates (ERA), *EC Protectionism: present practice and future trends*, Volume 1, Brussel, juni 1981, blz. 152.

15) Commission of the European Communities, op. cit., 1983 (A), blz. 45; Bronckers, op. cit. blz. 68; ERA, op. cit., blz. 152; G. Locksly, *Pricing strategy of car manufacturers in the UK compared with some other EEC member states*, Brussel, 1983, blz. 79.

16) Commission of the European Communities, op. cit., 1983 (A), blz. 43.

17) Zie voor bijzonderheden hierover het rapport waarop dit artikel is gebaseerd, blz. 16 en 17.

Figuur. Gevolgen van een tarief in een grote open economie



Toelichting:

- Px = prijs van produkt x;
- Ox = hoeveelheid van produkt x;
- Sh = binnenlandse aanbodcurve;
- Sf = totale aanbodcurve in geval van liberalisatie;
- Sf^t = totale aanbodcurve in geval van een (tarief)restrictie;
- Dh = binnenlandse-vraagcurve;
- Pt = binnenlandse prijs in geval van een restrictie; Pt = Pw¹ (1+t);
- Pw = importprijs in geval van liberalisatie;
- Pw¹ = importprijs in geval van een (tarief)restrictie;
- t = tarief.

handelsliberalisatie en de als gevolg daarvan toegenomen vraag leidt tot een stijging van het consumentensurplus gelijk aan de oppervlakten van a + b + c + d. Dit is echter niet gelijk aan de netto verandering van de nationale welvaart. Een deel van de toename bestaat uit een herverdeling van nationale producenten naar consumenten (a) en van de overheid naar consumenten (c). De netto verandering in welvaart is gelijk aan de som van de oppervlakten van b, d en e. Oppervlakte b geeft het efficiencyvoordeel omdat nationale producenten efficiënter produceren. Oppervlakte d geeft het consumptievoordeel omdat DB nieuwe consumenten de markt betreden. Het efficiency- en het consumptievoordeel vormen te zamen het zogenaamde „deadweight“-voordeel. Oppervlakte e tot slot geeft het nationale welvaartsverlies als gevolg van het wegvalen van tariefinkomsten van buitenlandse producenten. Hoe inelastischer de aanbodcurve des te groter is het aandeel van de tariefkosten dat door buitenlandse producenten wordt gedragen en des te groter is het welvaartsverlies in geval van afschaffing van het tarief. Naast deze welvaartseffecten kan er sprake zijn van – op zijn minst tijdelijke – uitschakeling van productiefactoren. De genoemde effecten zijn nauwkeuriger te omschrijven in een set van vergelijkingen. Deze vergelijkingen zijn gebruikt voor het schatten van de effecten 19).

Het voorgaande is gebaseerd op een tariefwijziging. Dezelfde methodiek kan worden toegepast voor het evalueren van de effecten van het opheffen van een quota of een VER mits op een of andere manier de prijswijziging kan worden geschat. Hiervoor is gebruik gemaakt van een recentelijk door Hamilton ontwikkelde methodiek 20) om de prijselasticiteit met betrekking tot een verandering in een VER te schatten. Deze prijselasticiteit geeft de prijsverandering weer indien er een wijziging in de omvang van de VER optreedt 21). Indien de mutatie bekend is, kan met behulp van de elasticiteit de bijbehorende prijsverandering worden berekend. De prijselasticiteit kan ook geschreven worden in termen van aanbod, vraag en elasticiteiten 22). Hierbij is de omvang van de vraag en het aanbod afhankelijk van de omvang van de te beschouwen markt. Deze wordt op haar beurt weer bepaald door de substitutiemogelijkheden van het betreffende produkt op de exportmarkten en de substitutiemogelijkheden op de binnenlandse markt. Hamilton onderscheidt vier situaties van combinaties van substitutiemogelijkheden op de binnenlandse en exportmarkten.

Eén van deze situaties – het geval dat het produkt geen substitutiemogelijkheden op de exportmarkten heeft en wel substitueerbaar is op de binnenlandse markt – sluit aan bij de situatie in

de automobielenindustrie. Immers, als gevolg van het hele programma van nationale technische eisen waaraan een auto moet voldoen, wil het op de weg toegelaten worden, kan de auto die voorbestemd is voor een bepaalde markt niet gemakkelijk op een andere markt worden afgezet. Is de auto eenmaal goedgekeurd dan voldoet het aan dezelfde eisen als de auto's waarmee het moet concurreren om de consumentenvoorkeur. Dit betekent voor de berekening van de prijselasticiteit met betrekking tot een verandering in de VER (of quota) dat alleen de omvang van de binnenlandse markt hierbij wordt betrokken. Is eenmaal deze prijselasticiteit geschat en de mutatie in de VER bekend dan is de prijsverandering te schatten. Met andere woorden de prijsverandering wordt geschat die nodig is om een volume-mutatie tot stand te brengen ter grootte van de wijziging in de VER. Let wel dat het maximale prijzeffect wordt geschat gegeven vraag- en aanbodverhoudingen; in de praktijk kan het prijzeffect geringer zijn. Is eenmaal de prijswijziging bekend dan kunnen met dezelfde set formules de kosten en baten worden berekend van het opheffen van de kwantitatieve restricties met dit verschil dat – als we abstraheren van tarieven – de vergelijking die de herverdeling van inkomen van de overheid weergeeft nu de overdracht van inkomen van de buitenlandse producenten aan de consumenten weergeeft (oppervlakte c in de figuur).

5. Belangrijkste veronderstellingen

De empirische resultaten van de in de voorgaande paragraaf

18) Zie bij voorbeeld: David Greenaway, *International trade policy; from tariffs to the new protectionism*, MacMillan, Londen, 1983, blz. 46-52.

19) De volgende vergelijkingen zijn gebruikt:

- efficiencyvoordeel: $0,5 \cdot r \cdot t^2 \cdot \epsilon \cdot Q^s$
 - consumptievoordeel: $0,5 \cdot r \cdot t^2 \cdot \eta \cdot Q^d$
 - herverdeling van inkomen van producenten: $(r \cdot t \cdot Q^s) - (0,5 \cdot r \cdot t^2 \cdot \epsilon \cdot Q^s)$
 - herverdeling van inkomen van overheid: $(r \cdot t \cdot Q^d) - (r \cdot t \cdot Q^s)$
 - verlies van inkomsten van buitenlandse producenten: $[(1-r) \cdot t \cdot Q^d] - [(1-r) \cdot t \cdot Q^s]$
 - aanpassingskosten: $r \cdot t \cdot \epsilon \cdot Q^s$
- waarin: r = aanpassingscoëfficiënt tussen tariefpercentage en prijsverandering;
 t = tariefpercentage;
 ε = prijselasticiteit van het binnenlands aanbod;
 η = prijselasticiteit van de binnenlandse vraag;
 Q^s = totale - voor liberalisatie - binnenlandse vraag;
 Q^d = totale - voor liberalisatie - binnenlands aanbod.

Deze set formules is gebruikt voor het schatten van de effecten voor de autoproducerende landen (West-Duitsland, Frankrijk, Nederland, Italië en het Verenigd Koninkrijk). Voor de niet-autoproducerende landen (België/Luxemburg, Ierland en Denemarken) is de volgende set van formules gehanteerd:

- „deadweight“-voordeel: $0,5 \cdot r \cdot t^2 \cdot \eta_m \cdot Q^m$
 - herverdeling van inkomen van overheid: $r \cdot t \cdot Q^m$
 - verlies van inkomsten van buitenlandse producenten: $(1-r) \cdot t \cdot Q^m$
- waarin: η_m = prijselasticiteit van de importvraag;
 Q^m = totale import voor liberalisatie.

Zie ook: Greenaway, op. cit., blz. 103 e.v. en Vincent Cable, *Protectionism and industrial decline*, Hodder and Stoughton, Londen, 1983, blz. 113 e.v.

20) Carl Hamilton, *Effects of non-tariff barriers to trade on prices, employment and imports: the case of Swedish textile and clothing industry*, World Bank Staff Working Paper no. 429 (revised), Washington DC, 1980.

21) $\eta_v = - \frac{\Delta P}{\Delta VER} \cdot \frac{VER}{p}$
 waarin: η_v = prijselasticiteit met betrekking tot een verandering in de VER;
 VER = omvang van de „voluntary export restraint“;
 p = prijs.

Zie Hamilton, op. cit., blz. 17.

22) $\eta_v = \frac{1}{\frac{Q^s}{VER} \cdot \epsilon + \frac{Q^s + VER}{VER} \cdot \eta}$

Voor de afleiding zie Hamilton, op. cit., blz. 54 e.v.

beschreven methode hangen sterk samen met veronderstellingen ten aanzien van prijselasticiteiten, de arbeidsproductiviteit en de prijspolitiek van de automobielfabrikanten. Aan deze veronderstellingen wordt in deze paragraaf kort aandacht besteed.

Verschillen in de aanschaf en het onderhoud van een auto, renteniveaus, inkomensniveaus, tweedehands-automarkt, vervangingsmarkt enz. én verschillen in methodiek bij het schatten van de prijselasticiteiten hebben voor verschillende landen (soms zelfs voor hetzelfde land) geleid tot sterk uiteenlopende schattingen van prijselasticiteiten. Niet voor alle bij dit onderzoek betrokken landen zijn prijselasticiteiten beschikbaar. Voor die landen waarvoor ze wel beschikbaar zijn, zijn ze veelal gebaseerd op een verschillende methodiek en dus een verschillend uitgangspunt. Om deze redenen is er in deze studie gekozen voor de volgende methodiek om prijselasticiteiten te schatten.

In een aantal studies wordt – voor het schatten van de binnenlandse prijselasticiteiten – gebruik gemaakt van de relatie tussen de prijselasticiteit van de import aan de ene kant en de prijselasticiteiten van de binnenlandse vraag en aanbod aan de andere kant (23). Met een geschatte prijselasticiteit voor de import – op basis van de handelsstatistiek – en een veronderstelling ten aanzien van de relatie tussen de prijselasticiteit van de binnenlandse vraag aan de ene kant en de prijselasticiteit van het binnenlandse aanbod aan de andere kant, berekent men de ontbrekende prijselasticiteiten.

In de onderhavige studie zijn de prijselasticiteiten van de import gebaseerd op de studie van Stern e.a. over prijselasticiteiten en internationale handel (24). Uit de studie komt naar voren dat de prijselasticiteit voor de import van auto's zich beweegt tussen -1,5 en -2,5. Om deze reden worden berekeningen gemaakt voor drie elasticiteiten: -1,5, -2,0 en -2,5. Voorts maken we twee veronderstellingen ten aanzien van de relatie tussen de prijselasticiteit van de binnenlandse vraag en het binnenlandse aanbod. In het ene geval is de prijselasticiteit van de binnenlandse vraag gelijk aan de helft van de prijselasticiteit van het binnenlandse aanbod. In het andere geval zijn ze aan elkaar gelijk (25). Samengevat betekent dit dat berekeningen worden gemaakt voor een drietal waarden van de prijselasticiteit van de import, elk gecombineerd met twee verschillende veronderstellingen ten aanzien van de relatie tussen de prijselasticiteit van de binnenlandse vraag en aanbod.

Een volgende belangrijke veronderstelling betreft die van de productiviteit. Liberalisatie van de handel zal in de meeste gevallen leiden tot een verminderde nationale productie en verlies aan werkgelegenheid. De omvang daarvan – als we ons beperken tot de werkgelegenheidseffecten – is bepaald voor de aanpassingskosten. Is eenmaal het verlies aan nationale productie bekend, dan komt men, gegeven de productiviteitsniveaus, tot het verlies aan werkgelegenheid en voorts, gegeven de gemiddelde werkloosheidsduur en het niveau van sociale uitkeringen, tot de kosten (26). Gegevens over de gemiddelde productiviteit in de Europese automobiellandbouw – laat staan over de marginale productiviteit – zijn niet beschikbaar. Wel is een schatting te maken voor de productiviteit in de hele sector NACE 35 (27). Een voordeel van deze benadering is dat ook de bijdrage van de toeleveranciers bij de schatting van de productiviteit is betrokken. Met als basisjaar 1978, een topjaar qua autoproduktie, gecorrigeerd voor de productiviteit van niet-personenauto's en de langtermijntrend in de productiviteit van de Amerikaanse automobiellandbouw zijn productiviteitsniveaus voor de autoproducerende landen geschat voor 1985. De resultaten geven een onderschatting van de productiviteit in West-Duitsland en het Verenigd Koninkrijk omdat in deze landen de productie van luxere auto's relatief groot is.

Tot slot de prijspolitiek van de automobielfabrikanten. De gevolgen van liberalisatie voor het prijsniveau zijn belangrijk omdat de prijs het consumentengedrag grotendeels bepaalt en daarmee de verkopen en de werkgelegenheid. In het algemeen kan men met betrekking tot West-Europa stellen dat op die markten waar nationale producenten een dominante positie innemen (West-Duitsland, Frankrijk, Italië en het Verenigd Koninkrijk) importeurs geneigd zijn de prijzen van de nationale automobielfabrikanten te volgen. Op die markten waar nationale producenten niet dominant zijn, zullen de buitenlandse producenten de marktleider volgen. Met andere woorden, de prijspolitiek van de

automobielfabrikanten is meer afhankelijk van marktoverwegingen dan van overwegingen met betrekking tot kostenstructuren, transportkosten, douanetarieven enz. Extreem doorgedacht, betekent dit dat de tariefkosten wel eens helemaal gedragen zouden kunnen worden door de buitenlandse producent. Aan de andere kant biedt een tarief binnenlandse producenten de mogelijkheid de prijs met het tariefpercentage te verhogen. Dit betekent – gegeven de eerdere opmerkingen over de prijspolitiek – dat de buitenlandse producenten zullen volgen, aldus de tariefkosten alsnog afwentelend op de consument. Omdat een goed inzicht in deze problematiek ontbreekt, wordt verondersteld dat de buitenlandse producenten de helft van de tariefkosten dragen.

Deze veronderstelling voldoet niet in het geval van de opheffing van de kwantitatieve restricties omdat – zoals we in paragraaf 7 zullen zien – de volumemutaties zo groot zijn dat de Japanse producenten een leidende rol zullen gaan spelen bij het vaststellen van het prijspeil. Om deze reden wordt verondersteld dat in dat geval de verlaging van het binnenlandse prijspeil van auto's gelijk is aan de prijsverandering bij het opheffen van de quota's of VER's.

6. EG-douanetarief

In deze paragraaf worden de statische kosten en baten gepresenteerd van de afschaffing van het EG-douanetarief van 10,4%. Gebaseerd op de projectie van de autovraag in 1985 van de OESO (28) worden de volumemutaties geschat. Om vervolgens tot waardebedragen te komen, worden de volumemutaties vermenigvuldigd met de gemiddelde importprijs (cif, in \$, 1982) van de import waarvoor het EG-douanetarief geldt. Opgemerkt zij dat het verschil tussen de gemiddelde prijs vóór belastingen en de gemiddelde importprijs (cif) wordt geschat op tussen de 30 en 50 procent (29). Tabel 2 geeft het aandeel van de import waarvoor het EG-douanetarief is verschuldigd in de totale import.

In het algemeen varieert het aandeel tussen de 20 en 30 procent van de totale import. Uitzonderingen zijn West-Duitsland, van-

23) Deze relatie luidt als volgt:

$$\eta_m = \eta \cdot \frac{Q^d}{Q^m} + \epsilon \cdot \frac{Q^s}{Q^m}$$

Zie bij voorbeeld: Gerhard Fels en Hans-Heinrich Glismann, Adjustment policy in the German manufacturing sector, in: *Adjustment for trade*, OECD, Parijs, 1975, blz. 70 en Hamilton, op. cit., blz. 24.

24) Robert M. Stern, Jonathan Francis en Bruce Schumacher, *Price elasticities in international trade, an annotated bibliography*, MacMillan, Londen, 1976.

25) Onder de veronderstelling van $\eta = -0,5 \epsilon$ is de relatie, zie noot 23, te herschrijven als:

$$\epsilon = \frac{\eta_m}{1 - 1,5 \cdot \frac{Q^d}{Q^m}}$$

En onder de veronderstelling van $\eta = -\epsilon$ is de relatie te herschrijven als:

$$\epsilon = \frac{\eta_m}{1 - 2 \cdot \frac{Q^d}{Q^m}}$$

26) Eurostat, *Duration of unemployment, methods and measurements in the European Community*, Luxemburg, 1983; Commissie van de Europese Gemeenschappen, *Vergelijkende tabellen van de stelsels van sociale zekerheid van toepassing in de lidstaten van de Europese Gemeenschap*, 12e uitgave (1 juli 1982), Luxemburg, 1982.

27) NACE (Nomenclature générale des activités économiques dans les Communautés Européennes) 35 bevat zowel de productie van motorvoertuigen als ook de productie van onderdelen daarvan. Werkgelegenheid in distributie, handel, financiering en verzekering valt er buiten. Productiviteit berekend op basis van gegevens van Verband der Automobilindustrie EV, op. cit., en Eurostat, *Employment and unemployment*, Luxemburg, 1983.

28) OECD, op. cit., blz. 33.

29) Locksly, op. cit., blz. 46.

Tabel 2. Aandeel van de totale import waarvoor EG-douanetarief is verschuldigd in procenten van de totale import a)

West-Duitsland	Frankrijk	Nederland	Italië b)	Verenigd Koninkrijk	België/Luxemburg	Ierland	Denemarken	EG (9)
42,5	15,0	28,5	1,1	24,5	28,7	29,6	39,7	92,1

a) Gebaseerd op het 3-jaarlijks gemiddelde (1980-1982). Voor Griekenland zijn onvoldoende gegevens beschikbaar.

b) Gebaseerd op 1980 en 1981.

Bron: Eigen berekeningen gebaseerd op gegevens van Verband der Automobilindustrie EV.

Tabel 3. Prijsdaling als gevolg van het afschaffen van het EG-douanetarief van 10,4%, in procenten a)

West-Duitsland	Frankrijk	Nederland	Italië	Verenigd Koninkrijk	België/Luxemburg	Ierland	Denemarken	EG (9)
2,2	0,8	1,5	0,1	1,3	1,5	1,5	2,1	1,3

a) Voor de individuele landen geschat met $t \times r \times$ relevant importtaandeel; voor de EG: een gewogen gemiddelde van de EG-landen.

Tabel 4. Kosten en baten als gevolg van het afschaffen van het EG-douanetarief van 10,4% in mln. \$ van 1982 a)

	Correspondentie met oppervlakte(n) in figuur	West-Duitsland	Frankrijk	Nederland	Italië	Verenigd Koninkrijk	België/Luxemburg	Ierland	Denemarken	EG (9) b)
1. „Deadweight“-voordelen (jaarlijks)		4,7	1,3	2,4	0,1	4,5	2,1	0,5	0,7	21,0
– efficiency-voordeel	b	2,8	0,7	0,1	0,1	2,1				13,5
– consumptievoordeel	d	1,9	0,5	2,2	0,1	2,4				7,5
2. Herverdeling (jaarlijks)										
– van binnenlandse producenten	a	131,6	33,0	0,6	1,6	32,3				310,0
– van overheid	c	45,5	12,7	22,6	1,1	42,9	19,9	4,3	6,3	155,2
3. Toeneming in consumentensurplus (jaarlijks) (1) + (2)	a + b + c + d	181,8	47,0	25,6	2,8	79,7	22,0	4,8	7,0	486,2
4. Kosten (jaarlijks) verlies van inkomen van buitenlandse producenten	e	45,5	12,7	22,6	1,1	42,9	19,9	4,3	6,3	155,2
5. Netto welvaartsvoordeel (jaarlijks) ((1) – (4))	b + d – e	–40,8	–11,4	–20,2	–1,0	–38,4	–17,8	–3,8	–5,6	–134,2
6. Aanpassingskosten										
– arbeidsjaren \times 1.000		2,0	0,6	0,2	0,0	2,4				8,1
– kosten c)		9,0	3,7	1,4	0,1	4,0				29,5

a) De waardebedragen zijn berekend door de vergelijkingen (zie voetnoot 19) te vermenigvuldigen met de gemiddelde importprijs (cif) van de relevante import. Dientengevolge zijn belastingen (zie paragraaf 2) handelsmarges e.d. niet meegenomen; in dit opzicht vormen de resultaten een onderschatting.

b) Horizontale optelling van de individuele landengegevens is niet gelijk aan het EG-totaal, omdat bij de berekening van de EG-effecten de intra-EG-handel is meegenomen.

c) Gebaseerd op de gemiddelde werkloosheidsduur en het niveau van de sociale uitkeringen in de verschillende EG-landen (zie voetnoot 26).

Bron: Eigen berekeningen gebaseerd op gegevens van Verband der Automobilindustrie EV en Eurostat.

wege aanzienlijke import van Japanse auto's; Denemarken, vanwege import uit Japan en Oost-Europa; Frankrijk, vanwege de VER met Japan en Italië als gevolg van de quota met Japan. Op meer dan 92% van alle import van buiten de EG is het EG-douanetarief van toepassing. Als gevolg van deze verschillende aandelen zijn ook de gevolgen voor het binnenlands prijspeil verschillend. Tabel 3 geeft de berekende wijziging van het binnenlands prijspeil als gevolg van het opheffen van het EG-douanetarief.

Met uitzondering van West-Duitsland en Denemarken is de geschatte wijziging van het binnenlandse prijspeil van personenauto's niet meer dan 2%.

Tabel 4 geeft vervolgens de kosten en baten van de variant waarbij de prijselasticiteit van de import gelijk is aan -2 en de prijselasticiteit van de binnenlandse vraag verondersteld wordt de helft te zijn van de prijselasticiteit van het binnenlandse aanbod.

De toeneming van het consumentensurplus en het netto welvaartsvoordeel komt jaarlijks terug. De aanpassingskosten zijn eenmalig. Hoewel de toeneming in consumentensurplus voor de EG bijna een half miljard dollar bedraagt, is het netto welvaarts-effect negatief en gelijk aan \$ 134 mln. Het laatste is grotendeels

terug te voeren op de veronderstelling dat de buitenlandse automobielfabrikanten de helft van de tariefkosten dragen, zodat bij het opheffen van het tarief deze tariefinkomsten verloren gaan. De werkgelegenheid die wordt beschermd dank zij het EG-douanetarief, bedraagt meer dan 8.000 arbeidsjaren voor de Europese automobiellindustrie. In het geval van West-Duitsland en Verenigd Koninkrijk zijn de resultaten overschat vanwege het relatief grote aandeel van luxe personenauto's in de productie (zie paragraaf vijf). Gegeven een gemiddelde werkloosheidsduur – variërend van 6,4 maanden in West-Duitsland tot 8,4 maanden in Italië – en gegeven de verschillende niveaus van sociale uitkeringen in de EG-landen bedragen de aanpassingskosten \$ 29,5 mln. Tabel 4 laat voorts zien dat het consumentensurplus, het netto welvaartseffect en de aanpassingskosten van land tot land verschillen als gevolg van het verschillende aandeel van de import die onderhevig is aan het douanetarief (zie tabel 2). De belangrijkste conclusie is dat zowel de herverdelingseffecten als de kosten in belangrijke mate de „dead weight“-voordelen overtreffen.

De resultaten van de overige varianten liggen maximaal 50% lager of 25% hoger. Bovenstaande resultaten mogen niet leiden tot de algemene conclusie dat douanetarieven bijdragen aan de

Tabel 5. Het Japanse marktaandeel in de EG-landen in procenten (3-jaarlijks gemiddelde 1980-1982)

West-Duitsland	Frankrijk	Nederland	Italië	Verenigd Koninkrijk	België/Luxemburg	Ierland	Denemarken
10,1	2,8	24,5	0,1	11,3	23,0	29,4	26,7

Bron: Eigen berekeningen gebaseerd op gegevens van Verband der Automobilindustrie EV en L'Argus de l'automobile (voor Italië 1982).

welvaart van een land. De specifieke situatie in de automobieliindustrie — onder andere weerspiegeld in de veronderstelling dat de helft van de tariefkosten voor rekening komt van de buitenlandse producent — is verantwoordelijk voor dit op het eerste gezicht opmerkelijke resultaat. Als nu eens wordt verondersteld dat de buitenlandse producenten alle tariefkosten dragen, dan kan het welvaartsverlies nog verder oplopen tot \$310 mln.; in het andere extreme geval wordt verondersteld dat de tariefkosten volledig worden afgewenteld op de consument is er sprake, bij liberalisatie, van een welvaarts winst van \$42 mln.

7. Kwantitatieve restricties

In deze paragraaf worden de kosten en baten weergegeven van het opheffen van de VER's in Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk en de quota in Italië. Het betreft hier dus alleen Japanse import van personenauto's. Het opheffen van deze belemmeringen heeft effect op de verkopen, de prijzen en de werkgelegenheid. Om de orde van grootte van deze effecten vast te stellen dient eerst een schatting te worden gemaakt van wat het Japanse marktaandeel zou zijn geweest bij afwezigheid van kwantitatieve restricties. Het Japanse marktaandeel in EG-landen met een meer liberaal handelsregime kan hiervoor een aanwijzing bevatten. Tabel 5 geeft de Japanse marktaandelen in de verschillende EG-landen.

Duidelijk is de invloed te zien van de kwantitatieve restricties in het geval van Italië en Frankrijk. Als de Japanse marktaandelen van deze landen worden vergeleken met de rest van de EG dringt onverbiddelijk de conclusie zich op dat de Japanse automobiefabrikanten zeker een groter marktaandeel zouden hebben veroverd bij afwezigheid van de handelsbelemmeringen.

Maar wat zouden de marktaandelen zijn geweest zonder deze restricties? Tabel 5 toont aan dat de bovengrens van de Japanse penetratie om en nabij de 25% bedraagt. Als ondergrens kunnen we het marktaandeel in West-Duitsland nemen omdat dit land net als de beschouwde landen over een eigen automobieliindustrie beschikt, maar zich van deze landen onderscheidt door een meer liberale handelspolitiek. Het voorgaande leidt tot de conclusie dat het Japanse marktaandeel tussen de 10 en 25% zou hebben gelegen zonder quota's of VER's. In een artikel in *The Financial Times* van 6 oktober 1982 („Japanese car exports: the brakes stay on") wordt geschat dat de Japanse automobiefabrikanten 10% van de Franse markt, 15% van de Italiaanse markt en 20% van de Britse markt zouden hebben veroverd in een meer liberale handelssituatie. Deze schattingen nemen wij over. Toepassing van deze maximumaandelen op de vraag naar personenauto's in 1985 geeft de vertaling ervan in aantallen personenauto's. Deze worden weergegeven in tabel 6.

Aannemende dat de totale verkopen van personenauto's hetzelfde blijven, leiden de extra verkopen van Japanse auto's tot een gelijke afnemering van de verkopen van concurrerende auto's.

Tot zover zijn prijsveranderingen verwaarloosd. Maar omdat de import van Japanse auto's sterk toeneemt in Frankrijk, Italië en het Verenigd Koninkrijk zal de concurrentie in deze landen

Tabel 6. Schatting van de Japanse autoverkopen met en zonder kwantitatieve beperkingen in 1985, in aantallen $\times 1.000$

	Met kwantitatieve beperkingen	Zonder kwantitatieve beperkingen	Vershil
Frankrijk	57,8	206,6	148,8
Italië	1,8	229,6	227,8
Verenigd Koninkrijk	185,7	327,8	142,1

ook toenemen. Dit heeft gevolgen voor de prijzen en de verkopen van auto's. Om de prijsverandering te schatten is gebruik gemaakt van de prijselasticiteit met betrekking tot een verandering in de quota of VER zoals beschreven in paragraaf 4. Ook bij het opheffen van de quota's of VER's zijn de berekeningen gemaakt met drie waarden van de prijselasticiteit van de import gecombineerd met verschillende veronderstellingen ten aanzien van de relatie tussen de prijselasticiteit van de binnenlandse vraag en het binnenlandse aanbod. De uitkomsten van de variant met een prijselasticiteit van de import van -2 en de prijselasticiteit van de binnenlandse vraag gelijk verondersteld aan de helft van de prijselasticiteit van het binnenlandse aanbod, leiden tot maximale prijswijzigingen van -14,6, -22,4 en -10,3% in respectievelijk Frankrijk, Italië en het Verenigd Koninkrijk.

Zoals opgemerkt in paragraaf 5 wordt bij het opheffen van de kwantitatieve restricties aangenomen — in tegenstelling tot het geval van de douanetarieven — dat de geschatte prijsverandering leidt tot een proportionele verandering van het binnenlands prijspeil voor auto's. Tabel 7 biedt een overzicht van de kosten en baten van het opheffen van de kwantitatieve restricties in Frankrijk, Italië en het Verenigd Koninkrijk voor de variant als hierboven beschreven.

De toeneming in het consumentensurplus is relatief groot; bij het afschaffen van het douanetarief is de toeneming van het consumentensurplus voor de hele EG nog geen half miljard dollar. Nu is deze toeneming voor Italië alleen al \$1,5 mrd. Het netto welvaartseffect van Frankrijk, Italië en het Verenigd Koninkrijk is respectievelijk \$364 mln., \$742 mln. en \$551 mln. Als gevolg van de prijsdaling zullen nieuwe consumenten de markt betreden. De schattingen geven aan dat in Frankrijk bijna 5.000 extra personenauto's worden verkocht; in Italië meer dan 14.000 en in het Verenigd Koninkrijk meer dan 5.000. Maar de kosten zijn

Tabel 7. Kosten en baten van het opheffen van de kwantitatieve beperkingen in Frankrijk, Italië en het Verenigd Koninkrijk, in mln. \$ van 1982 a)

	Correspondentie oppervlakte(n) in figuur	Frankrijk	Italië	Verenigd Koninkrijk
1. „Deadweight"-voordelen (jaarlijks)				
— efficiencyvoordeel	b	46,5	136,0	51,3
— consumptievoordeel	d	27,6	73,7	24,2
		19,0	62,2	27,1
2. Overdracht van inkomens van buitenlandse producenten (jaarlijks)	c	318,2	606,4	500,0
3. Hervreiding van binnenlandse producenten (jaarlijks)	a	817,3	807,1	376,9
4. Toeneming in consumentensurplus (jaarlijks) (1) + (2) + (3)	a + b + c + d	1.182,0	1.549,4	927,8
5. Netto welvaartseffect (jaarlijks) (1) + (2)	b + c + d	364,7	742,4	551,3
6. Aanpassingskosten				
— arbeidsjaren $\times 1.000$		10,6	16,7	19,1
— kosten b)		69,6	50,2	31,9

a) De waardebedragen zijn berekend door de vergelijkingen (zie voetnoot 19) te vermenigvuldigen met de gemiddelde importprijs (cif). Dientengevolge zijn belastingen (zie paragraaf 2) handelsmarges e.d. niet meegenomen; in dit opzicht vormen de resultaten een onderschatting.

b) Gebaseerd op de gemiddelde werkloosheidsduur en het niveau van de sociale uitkeringen in de verschillende EG-landen (zie voetnoot 26).

Bron: Eigen berekeningen gebaseerd op gegevens van het Verband der Automobilindustrie EV en Eurostat.

ook hoog: een vermindering aan werkgelegenheid van meer dan 10.000 arbeidsjaren in Frankrijk, bijna 17.000 arbeidsjaren in Italië en 19.000 arbeidsjaren in het Verenigd Koninkrijk. Het hoge in het Verenigd Koninkrijk is het gevolg van het relatief lage produktiviteitsniveau in dat land. Dit kan voor een deel worden verklaard uit het relatief grote gewicht van luxe auto's in de produktie. De totale werkgelegenheid in de automobiellndustrie (NACE 35) neemt af met 2,4% in Frankrijk, 7,7% in Italië en 6,0% in het Verenigd Koninkrijk. Het werkgelegenheidsverlies te zamen met de gemiddelde werkloosheidsduur en het niveau van sociale uitkeringen geeft aanpassingskosten van bijna \$ 70 mln. in Frankrijk, \$ 50 mln. in Italië en \$ 32 mln. in het Verenigd Koninkrijk. In het laatste land zijn de aanpassingskosten relatief laag als gevolg van een laag niveau van sociale uitkeringen. De belangrijkste conclusie uit tabel 7 is dat de toename in consumentensurplus alsmede de netto welvaartstoename in sterke mate de aanpassingskosten overtreffen. Samengevat: de netto welvaartstoename voor de drie landen gezamenlijk, wordt geschat op ongeveer \$ 1,6 mrd. De totale aanpassingskosten worden geschat op ongeveer \$ 150 mln. Hierbij dient te worden bedacht dat de toename in consumentensurplus en het netto welvaartseffect jaarlijks terugkeren. De resultaten van de overige varianten zijn tot 50 à 60% hoger en tot 20% lager.

8. Vooruitzichten

Een eerste belangrijke conclusie uit dit onderzoek is dat het afschaffen van het EG-douanetarief leidt tot marginale mutaties in termen van kosten en baten. Een tweede belangrijke conclusie is dat het opheffen van de kwantitatieve belemmeringen in Frankrijk, Italië en het Verenigd Koninkrijk zowel leidt tot een aanzienlijke toename in het consumentensurplus, als tot een aanzienlijke welvaartstoename. Hier staan hoge kosten tegenover: een verlies van bijna 50.000 arbeidsjaren aan werkgelegenheid in de automobiellndustrie van de betrokken landen wat gepaard gaat met \$ 150 mln. aan aanpassingskosten. Bij dit laatste resultaat dient bedacht te worden dat dit cijfer gebaseerd is op de *macro-economische* werkloosheidsduur. Dit is naar alle waarschijnlijkheid een forse onderschatting van de realiteit i.v.m. sectorale en regionale verschillen. Benadrukt zij nogmaals dat het hier alleen de statistische effecten betreft; de dynamische effecten kunnen nog veel sterker zijn.

Zoals in de inleidende paragraaf is opgemerkt, is er sinds de jaren zeventig sprake van een sterke opleving van protectionisme zowel in de Noord-Zuid-handel als in de handelsrelaties tussen de industriële landen. Deze ontwikkeling is, zoals we hebben gezien, ook niet aan de automobiellndustrie voorbijgegaan. Afgezien van de negatieve gevolgen voor de wereldhandel, die de mondiale welvaart negatief beïnvloedt, leiden handelsbelemmeringen ook tot directe kosten. Protectie in de vorm van subsidies aan binnenlandse sectoren wordt gefinancierd door de belastingbetaler. Protectie die tot hogere prijzen leidt (tarieven, VER's, quota's), wordt veelal betaald door de consument. In het voorgaande is berekend dat de EG-consumenten minstens \$ 4 mrd. jaarlijks zouden besparen indien de bestaande handelsbelemmeringen voor auto's (EG-douanetarief: bijna een \$ 0,5 mrd.; VER's en quota's: meer dan 3,5 mrd.) zouden worden weggeno-

men. Als daarenboven ook rekening wordt gehouden met de directe en indirecte overheidssteun – gefinancierd door de consument als belastingbetaler – dan zouden de besparingen nog eens aanzienlijk hoger kunnen uitvallen.

De kwantitatieve restricties in Frankrijk, Italië en het Verenigd Koninkrijk zijn grotendeels verantwoordelijk voor de resultaten. Deze vormen van protectie om de automobiellndustrie te beschermen blijken dus zeer kostbaar te zijn. De prijzen worden kunstmatig hoog gehouden om de binnenlandse autoindustrie te beschermen ten koste van de consument. Het leidt tot hogere winsten per eenheid produkt voor het exporterende land dat valt onder een quota of VER in ruil voor een vermindering van het aantal te verkopen eenheden. Dit verklaart op zijn minst ten dele waarom buitenlandse overheden en producenten „vrijwillig” deze beperking accepteren, vooral in het geval van voldoende vraag naar auto's elders.

Een dergelijk grote overdracht van inkomen naar het buitenland is niet nodig omdat er andere handelsmaatregelen denkbaar zijn die hetzelfde resultaat bereiken tegen geringere kosten. Te denken valt hierbij aan directe subsidies aan de bedreigde sector, tarieven of een beroep op Artikel XIX van de GATT.

Afgezien van de quota van Italië, die stamt van voor de totstandkoming van de EG, hebben de VER's in Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk een beperkte looptijd. Volgens de Committee of Common Market Automobile Constructors zou de protectie tot het eind van 1985 moeten duren. Ook de vernieuwing van de VER in de Verenigde Staten in maart jl. is slechts voor één jaar: tot maart 1985. Dit type van protectionisme – met een tijdelijk karakter – is gebaseerd op het idee zowel in de EG als in de VS dat de automobiellndustrie van de betreffende landen een kans moet worden gegeven om in de toekomst met de Japanse automobiellndustrie te kunnen concurreren. Als inderdaad de VER's tijdelijk zijn, betekent dit dat de hoge kosten voor de consument ook tijdelijk zijn. Het punt is echter of de VER's werkelijk een tijdelijk karakter hebben. Dit hangt samen met de vraag of de EG en de VS in staat zullen zijn in de toekomst met Japan te concurreren, gegeven een stagnerende binnenlandse vraag, afnemende export en oprukkende Japanse automobiellndustrie-fabrikanten. In dit kader is het interessant kennis te nemen van oorzaken van het Japanse succes.

De succesvolle penetratie van buitenlandse markten door Japanse automobiellndustrie-fabrikanten is geheel gebaseerd op een hogere produktiviteit en het bereiken van schaalvoordelen 30). De Japanse automobiellndustrie is tamelijk jong; de produktie is moderner en technologisch geavanceerder georganiseerd. Robots bij voorbeeld worden in toenemende mate ingezet. Afgezien van deze produktiviteitsverhogende investeringen is het hoge produktiviteitsniveau ook te danken aan een aantal management-technieken. Het tweede punt is het benutten van schaalvoordelen. Japan specialiseert zich in grote serieproductie met naventende kostenvoordelen. In dit kader dient ook opgemerkt te worden dat Japanse auto's internationaal kwalitatief als zeer

30) Commission of the European Communities, *Concentration, competition and competitiveness in the automobile industries and in the automotive components industries of the European Community*, Luxemburg, 1983 (B), blz. 45.

Tabel 8. Indexen van gemiddelde lonen en salarissen, gemiddelde produktiviteit en gemiddelde lonen en salarissen per eenheid produkt in de automobiellndustrie (NACE 35) van de belangrijkste producenten a)

	Italië	Ierland	Verenigd Koninkrijk	Frankrijk	Japan	België	Verenigde Staten b)	West-Duitsland
Gemiddelde lonen en salarissen	47	59	62	66	71	75	92	100
Gemiddelde produktiviteit	36	64	20	46	100	33	72	37
Gemiddelde lonen en salarissen per eenheid produkt	42	30	100	47	23	76	37	88

a) 5-jaars gemiddelde 1978-1982.

b) Gebaseerd op 1978 en 1979.

Bron: Eigen berekeningen gebaseerd op gegevens van Verband der Automobilindustrie EV.

goed worden beschouwd 31), vaak standaard afgeleverd met veel accessoires die bij andere fabrikanten extra geld kosten. Dit korte overzicht benadrukt nog eens de bijzonder gunstige positie waarin Japan verkeert. Op een andere wijze komt dit ook tot uitdrukking in tabel 8.

Kan tijdelijke protectie de kloof overbruggen tussen de Japanse automobiefabrikanten aan de ene kant en de Europese en Amerikaanse automobiefabrikanten aan de andere kant? Deze vraag is in dit korte bestek onmogelijk te beantwoorden, maar we kunnen wat elementen opnoemen die een rol spelen.

De toekomst van de automobieliindustrie wordt grotendeels bepaald door toenemende internationalisatie en samenwerking. Binnen de EG bestaan er reeds een aantal samenwerkingsverbanden tussen automobiefabrikanten variërend van gezamenlijke research-activiteiten, gezamenlijke produktie van motoren en gezamenlijke marketing 32). Een verdere samenwerking is noodzakelijk omdat EG-autofabrikanten nog niet die omvang in serie produktie hebben bereikt die uit kostenooptpunt nodig is om in de toekomst met succes te kunnen concurreren.

Automobiefabrikanten in de Verenigde Staten zijn begonnen met de produktie van de zogenaamde „world car”. Hetzelfde prototype wordt overal geproduceerd en verkocht. Het is gebaseerd op een optimale benutting van schaalvoordelen bij ontwerp, produktie van onderdelen, assemblage en onderhoud. Voorts is in de VS „offshore sourcing” een belangrijk fenomeen. Het betekent dat men in het buitenland onderdelen koopt of laat fabriceren om op deze manier te profiteren van lage loonkosten en overheidssteun in die landen. Bij voorbeeld een derde tot de helft van de motoren van in de VS geproduceerde auto's komt uit het buitenland 33). In dit verband is het ook van belang te wijzen op het groeiende belang van de onderdelenindustrie.

Japan – traditioneel georiënteerd op de export van complete auto's en geconfronteerd met steeds meer handelsbelemmeringen – zoekt samenwerking met Westeuropese en Amerikaanse producenten.

De automobieliindustrie investeert grote sommen geld in de modernisering en automatisering van het produktieproces om concurrerend te blijven. Tot 1985 is een bedrag geïnvesteerd van \$ 120 à 130 mrd. (in de VS \$ 75 mrd.; in de EG \$ 35 mrd. en in Japan \$ 11 mrd. 34)). De voortgang die wordt gemaakt bij de aanpassing van het produktieproces aan moderne eisen is een bepalende factor in de concurrentiestrijd. In dit opzicht lijken de kansen wat gunstiger voor de VS dan voor de EG. Of autoproducenten in de EG in de toekomst in staat zullen zijn in een meer liberale handelssituatie te concurreren, zal sterk afhangen van verdere onderlinge samenwerking om grotere schaalvoordelen te bereiken en de produktiviteit te verhogen. Het is niet onwaarschijnlijk dat de werkgelegenheid die nu via handelsrestricties wordt beschermd, ondanks de huidige protectie, toch verloren gaat als gevolg van toenemende produktiviteit en toenemende „offshore sourcing”.

A. Krijger
L.B.M. Mennes

31) Idem, blz. 48 en Cline, op. cit., blz. 557.

32) Commission of the European Communities, op. cit., 1983 (B), blz. 56.

33) Cline, op. cit., blz. 546.

34) Commission of the European Communities, op. cit., 1983 (B), blz. 56.