

Naar een voltooide interne markt

Enkele empirische argumenten

DRS. J.W. NELSON* – PROF. DR. J. PELKMANS**

De mate waarin beleidsintegratie ten aanzien van de interne markt voor industriële producten in de Europese Gemeenschap zal plaatsvinden, is mede bepalend voor de omvang van de economische groei in de Gemeenschap. Alleen bij een voortgaand integratieproces zullen de stimulansen voor het bedrijfsleven voldoende zijn om de benodigde investeringen te doen. Voltooiing van de beleidsintegratie met betrekking tot de interne markt stelt hoge eisen aan de regeringen van de lidstaten en de betrokken ministeries. Het valt te vrezen dat aan die eisen niet altijd in voldoende mate zal worden voldaan. De economische argumenten, zoals uiteengezet in dit artikel, zijn echter voldoende dwingend om, in politiek opzicht, belangrijke stappen voorwaarts te zetten in de richting van de Europese integratie.

Inleiding

De interne markt voor industriële producten vormt de economische kern van de Europese integratie. De beleidsintegratie die de voorwaarden schept voor het integreren van de nationale produktmarkten is echter tot op heden onvoltooid gebleven. Werd de basis voor een industriële douane-unie al in 1968 gelegd, achttien maanden voor het in het Verdrag van Rome bedoelde tijdstip, de voltooiing van die unie moet nog steeds plaatsvinden. Allerlei vormen van grensinterventies, nationale normen en technische voorschriften, nationale steunverlening en discriminatoir overheidsaankoopbeleid fragmenteren de interne markt in bepaalde sectoren of produktmarkten.

Ondanks de nadruk in dit artikel op het onvoltooid karakter van de interne markt, wordt de bereikte integratie door ons als een belangwekkende en bijzondere prestatie beschouwd. Het op één lijn brengen van zo veel verschillende zaken tussen de divers gestructureerde en georiënteerde gemengde economieën van de landen die nu tot de Gemeenschap behoren, is uniek te noemen. De eruit voortvloeiende beperkingen van de sturingsmogelijkheden van de nationale lidstaten zijn hiervan de tegenhanger. De marges voor nationale beleidsvoering zijn ten gevolge van de bereikte integratie gering te noemen.

In 1983 is de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (WRR) gestart met een onderzoek naar de beleidsproblematiek van de onvoltooid integratie. Hiertoe werden onder meer onderzoeksopdrachten gegeven aan het Landbouw-Economisch Instituut (LEI) voor de interne markt van landbouwgoederen en het European Institute of Public Administration voor de interne markt van industriële producten. Beide onderzoeken zullen binnenkort worden gepubliceerd in de serie „Vorstudies en achtergronden” van de WRR naast een eigen rapport van de Raad 1). Ook op Gemeenschapsniveau staan de beide interne markten in het brandpunt van de belangstelling. Zo is wat betreft de industriële markt, in vervolg op het Narjes-initiatief, een Witboek verschenen onder auspiciën van het Commissielid Lord Cockfield 2). Hierin wordt een gedetailleerd programma gegeven met het doel de interne markt stapsgewijs te voltooien met 1992 als einddatum. De problematiek van de landbouwmarkt wordt beschreven in een onlangs door de Europese Commissie uitgebracht Groenboek 3). In dit consultatieve document worden mo-

gelijke fundamentele oplossingen gegeven voor de overschotproblematiek.

Naast lidstaten en de Commissie heeft ook het bedrijfsleven grote interesse in één echte gemeenschappelijke markt. Zo zijn initiatieven te noemen van Philips 4), van de Gyllenhammargroep 5) maar ook van Nederlandse organisatiës als VNO en NCW 6).

Dit artikel is toegespitst op de interne markt voor industriële producten en in het bijzonder op de economische argumentatie van voltooiing. In de discussie over de interne markt wordt de noodzaak van voltooiing zelden of nooit in twijfel getrokken. Een aanduiding van de baten hiervan, of omgekeerd de kosten van niet-voltooiing, wordt hierbij echter nauwelijks gegeven. Het onderstaande poogt het beeld van deze baten enigszins expliciet te maken. Voor de duidelijkheid dient hierbij te worden opgemerkt dat zelfs de onvoltooid integratie van de produktmarkten een aantal gunstige economische effecten heeft teweeggebracht die te zamen een aanzienlijke bijdrage hebben geleverd tot de economische groei in de eerste vijftien jaar van de Europe-

* Tot voor kort wetenschappelijke medewerker bij de WRR, momenteel werkzaam bij de SER.

** Hoogleraar economie aan het European Institute of Public Administration te Maastricht.

1) J. Pelkmans, *De interne EG markt van industriële producten*, WRR-serie „Vorstudies en Achtergronden”, 's-Gravenhage, 1985; G. Meester en D. Strijker, *Het Europese landbouwbeleid voorbij de scheidslijn van zelfvoorziening*; WRR-serie „Vorstudies en Achtergronden”, 's-Gravenhage, 1985 en Wetenschappelijke Raad van het Regeringsbeleid, *De onvoltooid integratie* (werktitel), nr. 27, nog te verschijnen.

2) Commissie van de Europese Gemeenschappen, *Completing the internal market*, White Paper from the Commission to the European Council, Milan, 28-29 June 1985, COM (85) 310 final, Brussel, 14 juni 1985.

3) Commissie van de Europese Gemeenschappen, *Perspectives for the Common Agricultural Policy*, COM (85) 333 final, Brussel, 15 juli 1985

4) W. Dekker, *Europe - 1990*, Eindhoven/Brussel, 1985.

5) NRC, supplement Mens en Bedrijf, Een kleiner maar grootser Europa, 21 augustus 1985.

6) VNO, NCW en Centraal Orgaan, *Investeren in de toekomst in Europa*, 's-Gravenhage, mei 1984.

se Gemeenschap. In dit korte bestek zullen deze niet opnieuw worden besproken. Deze voordelen dreigen enigszins te worden aangetast door erosie van de verworven beleidsintegratie op het terrein van de interne markt en hebben bovendien onvoldoende betrekking op nieuwere produkten of industrieën. Kan dit eerste punt nog binnen de bestaande communautaire competenties worden betreden, het tweede punt vereist politiek ondernemerschap in de moeizame beslissingsprocessen van de Gemeenschap.

Deze bijdrage concentreert zich op de gunstige economische effecten die momenteel mogelijk zijn, zonder aantasting van de reeds verworven baten. Een onderscheid wordt gemaakt tussen directe en indirecte voordelen van voltooiing. De benadering is – hoe moeilijk ook – empirisch en spitst zich – vooral bij de indirecte voordelen – toe op „high technology” (high-tech)sectoren in de industrie.

Directe voordelen van voltooiing

Onder directe voordelen worden de besparingen verstaan die samenhangen met het opheffen van grensinterventies en andere formele toegangsbarrières en het vermijden of afschaffen van binnenlandse overheidsinterventies die met elkaar of met de Gemeenschapsverplichtingen onverenigbaar zijn. Er bestaat een ruim scala van grensinterventies en andere formele toegangsbarrières tot markten in andere lidstaten: van administratieve (waaronder fiscale) belemmeringen aan de grens tot obstakels wegens gebrek aan harmonisatie, coördinatie of liberalisatie, zoals uiteenlopende technische voorschriften, de wisselkoerscontroles die nog steeds worden gehouden en het niet geliberaliseerde internationale vervoer (7). Tot de (niet verenigbare) binnenlandse overheidsinterventies behoren discriminatie in het overheidsaankoopbeleid, de steunverlening aan bedrijven en de veel voorkomende automatische verliesdekking of compenserende overheidsparticipatie bij staat- of overheidsondernemingen.

De besparingen vanwege op te heffen grensinterventies zijn moeilijk te bepalen. Een aanduiding werd in 1983 gegeven door de Commissie; zij schatte de maatschappelijke kosten hiervan binnen de Gemeenschap op ca. 12 miljard ECU per jaar (f. 30 mrd.) (8). De potentiële besparingen zijn echter groter door het niet in de beschouwing betrekken van o.a. technische harmonisatie.

De korte-termijnkosten van binnenlandse interventies welke de aanpassing aan communautaire concurrentie beogen te voorkomen of vertragen zijn vermoedelijk nog veel omvangrijker dan de kosten verbonden met grensinterventies. Ten eerste zijn er de „onzichtbare” kosten van discriminatoir overheidsaankoopbeleid. In het rapport aan het Europese Parlement gaan Albert en Ball uit van een potentiële besparing van f. 100 mrd. per jaar, zijnde een prijsbeoordeling van nationale producenten van 10% van de totale overheidsmarkt in 1982 (9). Ter vergelijking: in 1982 was dit tweemaal zoveel als de gehele EG-begroting! De vraag kan overigens worden gesteld of het gehele bedrag van f. 100 mrd. als verspilling kan worden aangemerkt. In de huidige industriepolitieke verhoudingen speelt overheidsaankoopbeleid een belangrijke rol in een aantal geavanceerde industrieën. Dit geldt zeker voor de VS en Japan. Daarom is het realistisch, en onder bepaalde voorwaarden zelfs aan te bevelen dat de feitelijke liberalisering van het overheidsaankoopbeleid in de lidstaten van de EG gepaard gaat met een Europees (doch niet noodzakelijk centraal of communautair) overheidsaankoopbeleid voor geavanceerde produkten, prototypes, kapitaalgoederen voor energiecentrales en militair materieel. De politieke, technische en psychologische belemmeringen voor zo'n beleid kunnen nauwelijks worden onderschat. Hoe dit ook zij, een beperkt deel van de geschatte f. 100 mrd. zou dan benodigd zijn voor Europees aankoopbeleid. Het is niet mogelijk in te schatten of dit uiteindelijk als noodzakelijke „investeringen” in het concurrentievermogen van de Europese industrie dan wel als onnodige kosten dient te worden opgevat; idealiter, stellig het eerste.

Ten tweede zijn besparingen mogelijk op de maatschappelijke kosten van steunverlening. Financiële steunverlening aan ondernemingen is na de eerste oliecrisis geweldig toegenomen. Indien sectorale steun, regionale steun, exportsteun en algemene steun

worden opgeteld, dan geldt als raming voor 1981 zo'n f. 80 mrd. budgettaire steun aan de Europese industrie. De fragmentatie van de interne markt wegens steunverlening is veel groter dan velen tot voor kort hebben ingezien, of hebben willen inzien. Beëindiging van de sectorale steun (zowel direct als fiscaal), strikte limitering van de z.g. „algemene” steun en echte coördinatie van de regionale steun zou deze fragmentatie opheffen en daarmee tientallen miljarden guldens budgettair besparen alsmede, door een beter gebruik van de Euromarkt, de efficiëntie van de gezonde bedrijven in de relevante sector sterk bevorderen.

Een derde besparing is mogelijk door een voorkeursbehandeling van overheidsbedrijven slechts bij uitzondering (ex. art. 90 EEG) toe te staan. Een schatting van het profijt is hier niet te geven.

Alles bijeen belopen de ruw geschatte directe besparingen bij de voltooiing van de interne markt waarschijnlijk zo'n 3% à 5% van het bruto produkt van de Gemeenschap, hetgeen bepaald aanzienlijk mag worden genoemd. Hoe ruw zo'n schatting is blijkt o.a. uit de nauwelijks kwantificeerbare, maar waarschijnlijke, verbetering van het financieringsklimaat voor ondernemingen die exportgerichte investeringen plegen, met name door de grotere zekerheid van markttoegang en de verkregen Europese uniformiteit of verenigbaarheid van onderdelen en halffabrikaten. Eenvoudig gesteld komt het erop neer dat de risicovermindering die een voltooiende interne markt impliceert een groter risico in de ondernemingsstrategie financierbaar maakt.

Indirecte voordelen van voltooiing

De voltooiing van de interne markt leidt tot nog interessantere indirecte voordelen. Deze doen zich grotendeels op de middellange en de lange termijn gelden en zullen de industriële ontwikkeling in gunstige zin beïnvloeden. Hier ligt het grote belang van een zich voltooiend integratieproces. De gedachte is dat indien de marktfragmentatie in de Gemeenschap blijft bestaan de concurrentiepositie van de Europese industrie (verder) zal afnemen. Dit zal niet alleen gelden op derde markten, maar ook op de eigen markt. De fragmentatie immers zal niet alleen de bestaande rigiditeiten ten aanzien van toetreding tot en uittreding uit produktmarkten in stand houden, maar ook schaaffecten en vooral leereffecten onmogelijk maken. Beide effecten zijn van groot belang voor de ontwikkeling van de high-tech-sectoren van de industrie. Indien beide effecten niet gerealiseerd kunnen worden doordat de beleidsintegratie op dit terrein in de Gemeenschap geen voortgang zal kunnen vinden, dan moet worden gevreesd dat de high-tech-sectoren zich in de Gemeenschap onvoldoende kunnen ontwikkelen. Daarmee worden de groeitrekken geremd, blijven produktiefactoren onnodig lang en in te grote mate gevangen in stagnerende of zelfs beschermde industriële activiteiten, wordt de voor groei noodzakelijke aanpassing gestremd en zal uiteindelijk de werkgelegenheid, alsmede de kwaliteit ervan gevaar lopen.

Hierin ligt een uiterst belangrijk argument besloten om tot voltooiing van de Euromarkt over te gaan: de radicale vrijmaking van de interne markt kan als een belangrijke determinant worden beschouwd voor het herstel van de wereldwijde concurrentiepositie van de Europese industrie. In het volgende zal getracht worden aanemelijk te maken dat er een positief verband is tussen de voltooiing van de relevante beleidsintegratie, de verbetering van het concurrentievermogen van de Europese industrie en de economische groei. De analyse van dit verband zal

7) Zie J. Pelkmans, op.cit., en WRR, op.cit., voor een uitgebreide beschrijving van de onvoltooidheden.

8) Commissie van de Europese Gemeenschappen, Verslag Commissie aan Raad, *Beoordeling van de functionering van de interne markt*, COM (83) 80, Brussel, 28 februari 1983.

9) M. Albert en J. Ball, *Towards European economic recovery in the 1980's*, Report to the European Parliament, 7 juli 1983.

10) Commissie van de Europese Gemeenschappen, *The competitiveness of European industry*, DG III (III/387/82), 5 maart 1982; J. Paelinck e.a., *Project Eurolease*, Interim report, Rotterdam, 1984; en J. Hagedoorn, *Technology and economics*, in: *Technology and economic development*, 's-Gravenhage, september 1983.

Tabel 1. Fragmentatie in de interne markt voor high-tech-producten van de EG

SITC-nr.	Produktmarkt	Overheids-gereguleerd nationaal monopolie	Overheids-aankopen (discr.)	Ineffectief EG toezicht nationale steun	Nationale patenten	Nationale standaarden en normen
523	Andere anorganische chemicaliën					
524	Radio-actieve stoffen		0			0
541	Medische en farmaceutische producten				0	0 of 00
714	Niet-elektronische motoren		0 of 00			
716	Draai-elektrische installaties					
718-7	Nucleaire reactoren	00	00	0		0
736	Machine-gereedschap				0	0 of 00
752	Gegevensverwerkende machines		0	0		0
761	Televisies				0	0
763	Geluidsapparatuur					
764	Telecommunicatie-apparatuur	00	00	0		00
771	Elektrische machines (beh. 716)					
773	Elektrische netwerkkapparatuur	0	0			0
774	Medische röntgenapparatuur		0		0	0
775	Huishoudelijke elektrische artikelen					0
776	Chips, buizen enz.			0		
781	Auto's			0		0
782-1	Vrachtwagens			0		0
791-1	Elektrische locomotieven		00	0		0
792	Vliegtuigen (+ onderdelen)		0 of 00	0	?	0
871	Optische instrumenten					
872	Medische apparaten				0	0
874	Meetinstrumenten					0
881-1	Camera's (foto)					
881-2	Filmcamera's					
882-2	Filmmateriaal					
884-1	Lenzen, prisma's					
885-1	Horloges					

Toelichting:

0 = bemoeilijkt de penetratie van markten in andere lidstaten.

00 = penetratie zeer moeilijk of de facto geblokkeerd voor bepaalde producten.

Voor deze tabel zijn geen formele bronnen benut wegens onvergelykbaarheid; gegevens zijn vermoedelijk niet volledig.

worden toegespitst op de high-tech sectoren. De keus van producten is, omwille van de vergelijkbaarheid, dezelfde als die in o.a. het Commissie-rapport van 1982, het rapport van Paelinck e.a. (1984) en het rapport van Hagedoorn van 1983 (10).

Een empirische analyse

Vooropgesteld moet worden dat het negatieve verband tussen fragmentatie en tanend concurrentievermogen, strikt genomen, niet kan worden bewezen. Slechts benaderingen zullen worden gegeven die evenwel qua uitkomst frappant genoemd kunnen worden.

Tabel 1 geeft een benaderend en informeel overzicht van de aard van een aantal fragmentaties van de interne markt voor 28 high-tech-sectoren. Hieruit blijkt dat er slechts 11 produktmarkten zijn waarbij geen melding wordt gemaakt van fragmentatie. Men dient evenwel te bedenken dat algemene, niet-produktspecifieke barrières (BTW-verrekening, vervoerscontroles enz.) niet zijn opgenomen. Deze elf markten vertegenwoordigen te zamen echter slechts 13,5% van de intra-EG-export in high-tech-producten (1983). Dit betekent dat ruim 85% van de handelstransacties op de huidige interne markt voor high-tech te maken heeft met één of meer nationale restrictie(s).

Een statistische benadering van de schade door fragmentatie kan worden verkregen door de feitelijke intra-EG-handel in high-tech te vergelijken met wat minimaal als „normaal” voor een voltooide markt zou kunnen worden beschouwd. Een produktmarkt wordt in dit verband als mogelijk onderontwikkeld beschouwd indien voor dat produkt het aandeel van de intra-EG-export in de totale export van de EG lager is dan het gemiddelde van de intra-EG-export in de totale export van high-tech producten door EG-landen. Voor 1983 was dit gemiddelde aandeel 47%. Op basis van dit criterium kunnen 20 van de 28 produktmarkten als mogelijk onderontwikkeld worden beschouwd. Om vast te stellen of deze 20 mogelijk onderontwikkelde produktmarkten inderdaad een abnormaal lage intra-EG-handel te zien geven, kijken we naar de verhouding van de Japanse en de

Amerikaanse export van deze producten tot de intra-EG-export.

In 1983 bedroeg de totale Japanse export van high-tech goederen 115%, en de Amerikaanse export 101% van de intra-EG-handel in deze goederen. Door deze percentages arbitrair met 10 punten te verhogen om de invloed van toevallige variaties uit te sluiten, ontstaat een redelijk criterium voor „abnormaal” lage intra-EG-handel in afzonderlijke producten van de lijst in tabel 1. Bedraagt dit percentage voor één van deze producten meer dan de kritische hoogte 125 resp. 110, dan spreken wij van abnormaal lage intra-EG-handel op de betreffende produktmarkt. Tabel 2 laat voor 1983 zien welke van de 20 mogelijk onderontwikkelde produktmarkten volgens deze definitie een „abnormaal” lage intra-handel te zien geven. Niet minder dan 17 sectoren voldoen aan dit criterium, waarbij soms zeer sterke afwijkingen ten opzichte van Japan of de VS blijken. Dit suggereert dat de handel in een grote meerderheid van high-tech producten op de interne markt van de EG ver beneden de potentie ligt.

Een derde benadering geeft tabel 3. De kolommen 1 en 2 geven een indruk van de concurrentiekracht van de EG op derde markten voor de 20 producten waarvan de EG-markt als mogelijk onderontwikkeld werd aangemerkt. Verondersteld kan immers worden dat de betreffende sectoren door het ontbreken van voldoende Europese integratie wel naar derde markten moesten uitwijken. Twee vergelijkingsmaatstaven zijn genomen. Kolom 1 heeft betrekking op de concurrentiekracht van de EG ten opzichte van die van Japan en de VS op derde markten exclusief de onderlinge export. Het cijfer is een index die aangeeft hoeveel hoger of lager de ratio van de EG-export in de betreffende categorie naar derde landen (uitgezonderd Japan en de VS) ten opzichte van de Japanse en Amerikaanse export naar derde landen (uitgezonderd die naar elkaar en naar de EG) is ten opzichte van de overeenkomstige gemiddelde ratio voor alle industriële producten. Deze gemiddelde ratio bedroeg in 1983 1,068 en is op 100 gesteld. Een indexcijfer lager dan 100 duidt op een zwakke concurrentiepositie van de EG op de betreffende produktmarkt.

Kolom 2 heeft betrekking op de concurrentiekracht van de EG ten opzichte van Japan op de Amerikaanse markt. Het cijfer is een index die aangeeft hoeveel hoger of lager de verhouding van

Tabel 2. Verhouding van de export van Japan resp. de VS tot de intra-EG-export van een aantal high-tech-producten voor welke de EG-markt mogelijk onderontwikkeld is, 1983

SITC-nr.	Produktmarkt	Export van Japan in procenten van de intra-EG-export	Export van de VS in procenten van de intra-EG-export	Intra-EG-export in procenten van de totale EG-export in de betreffende categorie
523	Andere anorganische chemicaliën	35	110*	38
524	Radio-actieve stoffen	2	196*	35
541	Medische en farmaceutische producten	12	91	37
714	Niet-elektronische motoren	80	327*	26
716	Draai-elektrische installaties	150*	119*	29
736	Machine-gereedschap	117	68	29
764	Telecommunicatie-apparatuur	243*	153*	33
771	Elektrische machines (beh. 716)	158*	78	32
773	Elektrische netwerk-apparatuur	133*	105	34
774	Medische röntgenapparatuur	87	243*	31
782-1	Vrachtwagens	257*	54	45
791-1	Elektrische locomotieven	370*a)	0	14a)
792	Vliegtuigen (+ onderdelen)	4	302*	39
871	Optische instrumenten	164*	75	45
872	Medische apparaten	57	105	42
874	Meetinstrumenten	44	177*	41
881-1	Camera's (foto)	624*	101	42
881-2	Filmcamera's	109	128*	42
884-1	Lenzen, prisma's	403*	80	40
885-1	Horloges	781*	25	35

Toelichting:

* Boven kritische waarde (voor Japan 125%; VS 110%).

a) Extreem gering volume van de handel.

Bron: OECD, *Trade by commodities*, C-series, exports (micro-tables), Parijs, 1984; eigen berekeningen.

de EG-export naar de VS ten opzichte van de Japanse export naar de VS is ten opzichte van de overeenkomstige gemiddelde ratio voor alle industriële producten. Deze gemiddelde ratio bedroeg in 1983 0,789 en is op 100 gesteld. Wederom is een indexcijfer lager dan 100 een aanwijzing dat de EG voor het betreffende product een zwakke concurrentiepositie heeft.

Onder de vooronderstelling dat de Amerikaanse markt voor high-tech-producten vrij open is (i.t.t. de Japanse markt) kan de relatieve penetratie ervan als een maatstaf voor het concurrentievermogen worden beschouwd. Deze tweede maatstaf is wellicht ook zuiverder omdat de afstand tot de VS nauwelijks verschilt tussen Japan en de EG, terwijl het beeld ook niet bij voorbaat wordt verstoord door het feit dat de EG-exporteurs op een aantal derde markten, waaronder de hoogontwikkelde EFTA-landen, geringere handelsbarrières ontmoeten dan hun Japanse concurrenten.

In tabel 3 is tevens een maatstaf van de concurrentiekracht van Europese producenten ten opzichte van Japanse en Amerikaanse op de „eigen” EG-markt in de beschouwing betrokken. Kolom 3 geeft hiertoe een index van het percentage dat de Japanse en Amerikaanse export naar de EG in een bepaalde productcategorie uitmaakt van de intra-EG-export, waarbij het gemiddelde percentage voor alle industriële producten in 1983 (23,3) op 100 is gesteld. Van een zwakke positie van EG-producenten in een bepaalde categorie is nu sprake als het indexcijfer hoger dan 100 is.

Van 13 van de 19 high-tech-sectoren ligt de wereldmarktindex in kolom 1 beneden de 100. Dat betekent dat, ondanks de relatieve oriëntatie van deze sectoren op de wereldmarkt, de exportprestatie op derde markten (uitgezonderd de Amerikaanse en Japanse markten) ten opzichte van de Japanse en Amerikaanse exportprestatie op deze markten slechter is dan de relatieve gemiddelde industriële exportprestatie van de EG op deze derde markten. De enige twee werkelijk gunstige uitschieters in de overige zes sectoren zijn die van medicinale en farmaceutische produk-

Tabel 3. Maatstaven a) voor de concurrentiepositie van de EG ten opzichte van Japan en de VS op resp. derde markten, de Amerikaanse markt en de EG-markt voor een aantal high-tech-producten voor welke de EG-markt mogelijk onderontwikkeld is, 1983

SITC-nr.	Produktmarkt	Index van positie EG op derde markten ten opzichte van Japan en de VS (1)	Index van positie EG op markt VS ten opzichte van van Japan (2)	Index van positie EG op EG-markt ten opzichte van Japan en de VS (3)
523	Andere anorganische chemicaliën	127	494	88
524	Radio-actieve stoffen	89	*	257
541	Medische en farmaceutische producten	292	586	154
714	Niet-elektronische motoren	92	*	605
716	Draai-elektrische installaties	100	73	101
736	Machine-gereedschap	183	89	150
764	Telecommunicatie-apparatuur	79	15	300
771	Elektrische machines (beh. 716)	101	47	105
773	Elektrische netwerk-apparatuur	84	100	70
774	Medische röntgenapparatuur	72	446	490
782-1	Vrachtwagens	54	7	68
791-1	Elektrische locomotieven	—	—	—
792	Vliegtuigen (+ onderdelen)	57	1223	277
871	Optische instrumenten	29	69	147
872	Medische apparaten	117	180	205
874	Meetinstrumenten	75	335	269
881-1	Camera's (foto)	32	22	1028
881-2	Filmcamera's	83	89	276
884-1	Lenzen, prisma's	53	45	753
885-1	Horloges	27	15	529

Toelichting:

* Boven 10.000.

— Geen betekenis wegens geringe of ontbrekende handel.

a) Zie tekst voor definities en interpretatie.

Bron: OECD, *Trade by Commodities*, C-series, exports (micro-tables), Parijs, 1984; eigen berekeningen.

ten (SITC-541) en die van automatische gereedschappen en robots (SITC-736). Deze twee sectoren behoren ook tot de relatief goed ontwikkelde produktmarkten van tabel 2.

Zeven van de 13 doen het ten opzichte van Japan ook slecht op de Amerikaanse markt zoals blijkt uit kolom 2; en zes van de zeven ondervinden relatief sterke concurrentie op de interne markt (kolom 3). Van de overige zes die het ten opzichte van Japan wel goed doen in de VS, ondervinden vijf heftige concurrentie (van de VS) op de Europese markt — in alle vijf de gevallen bedraagt de Amerikaanse export naar de EG in procenten van de intra-EG-export méér dan twee en half maal het gemiddelde voor alle industriële export naar de EG van de VS en Japan samen.

Kolom 3 is trouwens in algemene zin verontrustend. Van de 19 high-tech sectoren hebben niet minder dan 16 te maken met relatief sterke concurrentie uit de VS en Japan. De indexcijfers van 16 sectoren liggen boven het gemiddelde van de industrie, meestal ver daarboven. In combinatie met de indicatoren in kolom 1 en 2 wijst dit op een matige, soms zelfs zwakke concurrentiepositie. In enkele gevallen is de Europese (en de Amerikaanse) industrie gewoon weggevaagd. Voor fotocamera's (SITC-881-1) en horloges en klokken (SITC-885.1) bestaat eigenlijk nauwelijks een „interne” produktmarkt meer gegeven de dominantie van de Japanse merken.

De hoge scores in kolom 3 van tabel 3 wijzen op een strategie van Japanse en Amerikaanse ondernemingen die erop gericht is hun comparatieve voordelen in high-tech-producten uit te buiten en de EG als afzetmarkt trachten te veroveren in reactie op de snel stijgende vraag naar deze producten in de Gemeenschap. Het is voor de Europese industrie van het grootste belang de concurrentieslag om de interne markt aan te gaan, en aldus de basis te leggen voor de handhaving of verbetering van het concurrentievermogen elders.

Kan dit negatieve verband tussen fragmentatie van (althans

Tabel 4. Maatstaven voor de concurrentiepositie van de EG ten opzichte van Japan en de VS op resp. derde markten, de Amerikaanse markt en de EG-markt voor een aantal high-tech-producten waarvan de Europese producenten sterker dan gemiddeld georiënteerd zijn op de Europese markt, 1983

SITC-nr.	Produktmarkt	Index van positie EG op derde markten ten opzichte van Japan en de VS (1)	Index van de positie EG op markt VS ten opzichte van Japan (2)	Index van positie EG op EG-markt ten opzichte van Japan en de VS (3)	Maatstaven tabel 2 c) (4)
718-7	Nucleaire reactoren	556	— *	0	
752	Gegevensverwerkende machines	60	28	314	y
761	Televisies	34	3	107	x
763	Geluidsapparatuur	8	2	1877	x
775	Huishoudelijke elektrische artikelen	105	53	38	
776	Chips, buizen enz.	17	30	230	x, y
781	Auto's a)	67	54	64	
781	Auto's b)	107	54	64	
882-2	Filmmateriaal	74	104	220	

Toelichting:

* Boven 10.000.

— Geen betekenis wegens te geringe handel.

a) Berekend volgens definitie.

b) De VS-export van personenauto's (SITC 781) gaat voor niet minder dan 91% naar Canada; dit wordt verklaard door nabijheid en de preferentiële toegang die de VS heeft onder de Canadian-US Automotive Agreement. Index 1 is herberekend zonder de VS auto-export naar Canada mee te rekenen omdat deze niet relevant is voor het EG marktaandeel op (andere) derde markten.

c) x = Japanse export bedraagt meer dan 125% van de intra-EG-handel in deze sector;

y = VS-export bedraagt meer dan 110% van de intra-EG-handel in deze sector.

Bron: zie tabel 3.

„onderontwikkeling” van de handel in de EG-markt en de concurrentiepositie van Europese producenten ook aannemelijk worden gemaakt voor de acht high-tech-sectoren met een méér dan gemiddelde oriëntatie op de EG? Theoretisch gesproken zou men verwachten dat de meer dan gemiddelde oriëntatie op de Europese markt de uitbuiting van schaal- en leereffecten zou impliceren hetgeen de concurrentiepositie zou versterken. Om twee redenen is dit echter niet de enige mogelijkheid:

- de relatief sterkere oriëntatie op de interne markt vormt op zich zelf geen voldoende bewijs dat de Europese markt in deze sector niet gefragmenteerd is, en dus de intra-EG-handel „onderontwikkeld” (althans volgens de maatstaven van tabel 2). Maar ingeval de uitbuiting van de potentie van de EG-markt onvoldoende is, ondanks de meer dan gemiddelde oriëntatie op de Gemeenschap, dan behoeft de gevolgtrekking van een sterke concurrentiepositie eveneens niet bij voorbaat juist te zijn;
- indien een verslechterende concurrentiepositie met behulp van nationale of communautaire protectie althans voor de Europese markt wordt gestabiliseerd, hangt het van de feitelijke fragmentatie van de interne markt (en natuurlijk van herstructureringsinvesteringen) af of regeneratie achter de protectie wel mogelijk is.

In tabel 4 is een combinatie van de indices uit de tabellen 2 en 3 opgenomen voor de acht high-tech-sectoren met een sterkere dan gemiddelde oriëntatie op de interne markt. Het beeld dat hieruit naar voren komt is somber. Uit de laatste kolom blijkt dat in vier sectoren de intra-EG-handel — naar de maatstaven van tabel 2 — „onderontwikkeld” is; in een sector (SITC-776, buizen, diodes, chips enz.) geldt dat zelfs in vergelijking met én Japan én de VS. SITC-718-7 (nucleaire reactoren en onderdelen) is daarenboven een speciaal geval omdat de internationale handel buiten de Gemeenschap in 1983 uiterst gering is. De externe concurrentiepositie is echter onduidelijk omdat de Gemeenschap slechts een vijfde van de export buiten de EG afzet, en dan nog nagenoeg geheel in EFTA-landen. Deze sector is zo sterk beïnvloed door nationaal aankoopbeleid, met quasi-vertikale integratie van de nationale aanbieders met de nationale energieleveranciers, dat op basis van deze cijfers geen uitspraak mogelijk is over het concurrentievermogen.

De Europese producenten in de zeven overige sectoren hebben of geen sterke, of zelfs een uitgesproken zwakke concurrentiepositie. Alleen al door het feit dat deze sectoren 57% van de totale handelswaarde van alle intra-EG-export van high-tech producten voor hun rekening nemen zijn deze sectoren van groot belang voor de Europese economie. De concurrentiepositie van vijf van

de zeven op derde markten (zonder VS en Japan; zie kolom 1) is echter zwak tot zeer zwak; in de categorieën SITC-775 (huishoudelijke elektrische apparaten) en SITC-781 (personenauto's) is de Europese positie redelijk, maar beslist niet sterk. De positie op de Amerikaanse markt (in vergelijking met Japan; zie kolom 2) is ronduit slecht: 6 van de 7 scores laag tot zeer laag en één (SITC-882-2, filmmateriaal) redelijk, vermoedelijk vanwege de sterke positie van de EG in chemische producten. De Japanse en Amerikaanse concurrentie op de Europese markt is in vier sectoren ver boven het industrieel gemiddelde (kolom 3). De drie sectoren waar dat niet zo is, verdienen een enkele opmerking:

- SITC-761, televisietoestellen: de concurrentie is hier ongeveer gemiddeld, maar doordat de Europese patenten voor kleurentelevisies binnenkort aflopen, moet scherpe Japanse concurrentie worden verwacht. Deze sector is een droevig voorbeeld van het onvoldoende uitbuiten van schaalvoordelen binnen de EG. Als vanaf de introductie van kleur voor één systeem was gekozen zouden simpele rationalisatiemaatregelen voldoende zijn om de buiteneuropese concurrentie op de EG-markt het hoofd te kunnen bieden;
- SITC-775, huishoudelijke elektrische apparaten: de positie is hier sterk. Dit is geen toeval. Uit empirische studies van marktintegratie in de Gemeenschap 11) blijkt dat deze sector bij uitstek een voorbeeld is van het uitbuiten van schaal-effecten in produktmarkten met slechts beperkte differentiatie, vooral in de eerste 15 jaar van de EG. Sindsdien zijn er echter tekenen die wijzen op marktfragmentatie door prijsdiscriminatie 12) binnen het oligopolie en recent op toenemende concurrentie uit de VS;
- SITC-781, personenauto's: de interne markt voor personenauto's is uiterst gecompliceerd. Enerzijds vormen personenauto's, en vooral componenten daarvan, een goed voorbeeld van de potentie van de Europese markt 13). Anderzijds is vooral de interne markt voor complete auto's door allerlei factoren gefragmenteerd, bij voorbeeld door BTW-verschillen (die tot strikte controles leiden), testprocedures, registratieformaliteiten, de feitelijke tenuitvoerlegging van exclusieve distributie en omvangrijke nationale steunverlening. Met andere woorden, de mogelijke voordelen van een geïntegreerde interne markt worden onvoldoende uitgebuit. De consequenties voor de invoerconcurrentie (kolom 3) blijven echter beperkt door volumeprotectie van de lidstaten, en,

11) Zie J. Pelkmans, *Market integration in the European Community*, Den Haag/Boston/Lancaster, 1984, blz. 81-83.

12) Idem, blz. 212-214.

sinds 1983, ook van de EG als geheel. In het licht van de recente rationalisatie van de produktietechnologie in de Europese autofabrieken, moet het mogelijk zijn de concurrentiepositie te verbeteren, zodat de protectie kan verdwijnen. Om dat te bereiken lijkt het echter onvermijdelijk dat de interne markt wordt uitgebouwd, hetgeen diverse integrerende maatregelen in de EG vereist, beëindiging van de steunverlening (zodat verdergaande herstructurering tot stand komt) veronderstelt en een aanpassing van de produktiestructuur.

Tabel 4 geeft de indruk dat de meer dan gemiddelde oriëntatie van de sectoren op de EG vaak het gevolg is van een zwakke externe concurrentiepositie, waardoor Europese ondernemingen zich „terugtrekken” op de EG-markt, al of niet met een of andere vorm van protectie. Vanzelfsprekend kan de interne markt in deze situatie zich niet ontwikkelen zoals wenselijk en mogelijk is, nl. perspectieven bieden voor de high-tech-sectoren als groeitrekken en „banenscheppers”.

Slotbeschouwing

Neemt men de tabellen, 1, 2, 3 en 4 samen in ogenschouw, dan valt moeilijk aan de indruk te ontkomen dat er een negatief verband bestaat tussen de fragmentatie van de interne markt en de over het algemeen zwakke concurrentiepositie van de Europese industrie. Zonder voltooiing van de interne markt, gecombineerd uiteraard met aanpassingen door het bedrijfsleven, bestaat geen uitzicht op het tot ontwikkeling komen van een Europese sector van hoogtechnologische bedrijvigheid die als motor van economische groei fungeert. Berekeningen in de WRR-Voorstudie tonen echter aan dat de intra-EG-handel in high-tech-producten nu reeds sneller toeneemt dan de industriële handel als geheel, ook tijdens de recessie van 1979 – 1982. Tevens kan worden geconstateerd dat het high-tech-aandeel in de Nederlandse industriële export naar de EG vrij snel stijgt, hetgeen aanpassingsbevorderend werkt. Het is daarom van het grootste belang de Europese beleidsinitiatieven op het gebied van industriële research (zoals ESPRIT, BRITE en RACE) en het terrein van de technologische innovatie (EUREKA) vergezeld te doen gaan van maatregelen die de fragmentatie van de interne markt opheffen en langs die weg afzetprikkelers aan ondernemingen bieden. Europees research- en technologiebeleid draagt weinig bij tot het concurrentievermogen zonder daadwerkelijke toegang tot een continentale Euromarkt. Uitvoerige beleidsvoorstellen hiertoe zijn te vinden in het WRR-rapport *De onvoltooide integratie*.

J. Nelson
J. Pelkmans

13) Idem, blz. 84/5.