

# Europese mythen

De grote economische voordelen die het magische jaar 1992 moet opleveren, berusten meer op economische mythologie dan op nauwkeurige analyse van de gevolgen van de totstandkoming van een interne markt in de Europese Gemeenschap. Na de opgeklapte verhalen die vorig jaar de wereld in werden gezonden over de baten van de voortgaande Europese integratie, beginnen nu de rapporten te verschijnen waarin de micro- en macro-economische gevolgen van '1992' nauwkeuriger worden ontleed. Het oordeel in deze rapporten is een stuk minder hoogdravend. De eenwording van de Europese markt heeft in bepaalde sectoren weliswaar positieve effecten, maar de omvang daarvan is tamelijk beperkt. In elk geval aanzienlijk beperkter dan de bevolgen Euro-propagandisten ons aanvankelijk wilden doen geloven.

In het Emerson-rapport van de Europese Commissie<sup>1</sup> werd de groei van het bruto binnenlands produkt in de EG als gevolg van de voltooiing van de interne markt op 4,5% geraamd. De consumptieprijzen zouden met 6% dalen en de werkgelegenheid zou met 1,8 miljoen personen toenemen. Bovendien zouden de begrotingssaldi en de saldi op de lopende rekening van de betalingsbalans erdoor verbeteren. Op lange termijn zouden de voordelen nog groter zijn omdat er 'positieve spiralen' in werking zouden treden. Deze voordelen zouden vooral te danken zijn aan kostenverlagingen in verband met het afschaffen van grensformaliteiten, het openstellen van de markt voor overheidsopdrachten, liberalisatie van de markten voor financiële diensten en gunstige schaal-effecten aan de aanbodzijde van de economie.

In een pas verschenen studie van het Centre for Business Strategy van de London Business School worden deze berekeningen echter als fabels terzijde geschoven<sup>2</sup>. Het gaat in het programma voor Europa 1992 in hoofdzaak om maatregelen die gericht zijn op het gemakkelijken van de interne Europese handel door het afbreken van niet-tarifaire handelsbelemmeringen. Deze maatregelen werken op drieërlei wijze op de structuur van de Europese markten door. Zij zijn van invloed op de relatieve kostenverhoudingen tussen concurrenten, op de mate van segmentatie van markten en op de toetreding van nieuwe mededingers. Het is weinig zinvol te proberen de effecten daarvan met behulp van macro-economische modellen te schatten. De gevolgen moeten per sector worden onderzocht.

Volgens de Europese Commissie lopen de kostenbesparingen door het opheffen van handelsbarrières op tot 2,5% van de waarde van de betreffende handel. De Britse onderzoekers vinden deze raming aan de hoge kant; zij achten de helft ervan reëel. Daarbij gaat het dan uitsluitend om een vermindering van de distributiekosten, niet van de produktiekosten. Van een kostenvoordeel in deze orde van grootte valt in de meeste bedrijfstakken geen substantieel effect op de produktiestructuur te verwachten. De omvang ervan is bij voorbeeld kleiner dan de spijkersafwijkingen die in het EMS worden toegestaan.

Ook de mooie verhalen over een homogene markt van 320 miljoen consumenten hebben volgens het Britse rapport voor de meeste sectoren weinig betekenis. De Europese Commissie lijkt ervan uit te gaan dat er in allerlei sectoren grote schaalvoordelen te behalen zijn die momenteel niet worden benut vanwege de fragmentatie van de markt. Het slechten van de handelsbarrières zou daarom tot grootscheepse rationalisaties en efficiencywinsten kunnen leiden. De helft van de veronderstelde baten van '1992' wordt aan deze schaalvoordelen toegeschreven. Volgens de Britse onderzoekers is er echter in de meeste sectoren helemaal geen sprake van homogene markten. Integendeel, de meeste nationale markten kennen een enorme verscheidenheid aan smaken en variaties en

die verscheidenheid wordt nog groter als men de grenzen overschrijdt. Het is niet aannemelijk dat de lokale verschillen in gewoonten en smaak na 1992 plotseling zullen verdwijnen. Spanjaarden en Italianen zullen zich na 1992 niet ineens massaal op de aardappel storten, evenmin als Duitsers op het Engelse bier en Nederlanders op de spaghetti. Veeleer zal het aanbod op de verschillende markten nog gediversifieerder worden, want naarmate de welvaart toeneemt stellen consumenten steeds hogere eisen aan de gevarieerdheid van het consumptiepakket. Dat wijst dus eerder op produktdifferentiatie en heterogene markten dan op schaalvergroting en homogenere markten.

Een tweede reden waarom de Engelse onderzoekers vraagtekens plaatsen bij de verwachte *economies of scale* is hun twijfel omtrent de vermeende efficiency van industriële giganten. Zoals de ervaring heeft geleerd, is groter lang niet altijd efficiënter, innovatiever en succesvoller op de markt. Integendeel, de concentratie op bepaalde markten kan de efficiency schaden doordat de concurrentie minder wordt. Ook hier geldt dat het sterk van de aard van het produkt, de markt en de kostenstructuur afhangt in hoeverre het samensmelten van ondernemingen zinvol is. In elk geval zijn er volgens de onderzoekers geen aanwijzingen voor het bestaan van grote, onbenutte schaalvoordelen in de meeste Europese bedrijfstakken. De uitzondering vormen de sectoren waar de internationale concurrentie door kartelvorming, protectionistische maatregelen, bevoordeling van nationale kampioenen of een nationalistisch overheidsaankoopbeleid beperkt is. Dit geldt bij voorbeeld op de markten voor telecommunicatie, defensiematerieel en elektriciteitsopwekking en tot op zekere hoogte voor financiële diensten. Daar zijn nog belangrijke efficiencywinsten te realiseren als het aan andere producenten wordt toegestaan de markt te betreden.

In de theoretische literatuur op het gebied van de economische integratie is het gebruikelijk een onderscheid te maken tussen handelsschepping en handelsverschuiving. De handelsverschuiving is in het algemeen veel omvangrijker dan de handelsschepping, maar de economische effecten ervan zijn diffuser. Pas op langere termijn kunnen er efficiencywinsten optreden die de welvaart verhogen. Er zijn weinig redenen om aan te nemen dat dit in het geval van de Europese integratie anders zal zijn. Dat wordt trouwens ook bevestigd door een binnenkort te verschijnen studie van het Centraal Planbureau waarvan de belangrijkste uitkomsten al zijn uitgelekt. Het CPB verwacht voor Europa als geheel een beperkte extra groei van 2% en een daling van de werkgelegenheid. Voor ons land zou het effect iets gunstiger kunnen zijn en zou de werkgelegenheid ongeveer stabiel kunnen blijven.

Natuurlijk is het verwijderen van de handelsbarrières tussen de gescheiden Europese markten een goede zaak. Het bevorderen van de concurrentie kan bijdragen tot het versterken van de Europese industrie en het kan de variatie in het aanbod van goederen en diensten voor de Europese consument vergroten. Maar in haar ijver om 'Europa 1992' aan de man te brengen heeft de Europese Commissie de macro-economische baten te rooskleurig voorgesteld. Zoals voor de meeste marketingcampagnes geldt ook voor 'Europa 1992' dat een zekere scepsis op zijn plaats is omdat de aanprijzingen meestal fraaier zijn dan het werkelijke resultaat.

L. van der Geest

1. Commissie van de Europese Gemeenschappen, *The economics of 1992, European Economy*, nr. 35, maart 1988. Zie ook Paolo Cecchini, *Alles op alles voor Europa: de uitdaging Europa 1992*, Amsterdam/Brussel, 1988.

2. J.A. Kay e.a., *1992: myths and realities*, Centre for Business Strategy, London Business School, Londen, 1989.