

Oost-Europa: gat in de markt voor het bedrijfsleven?

Op grond van een analyse van de huidige economische situatie schetst de auteur voorwaarden voor een succesvolle marktgeoriënteerde economische hervorming van Oost-Europa. Tevens worden kansen en bedreigingen voor het Nederlandse bedrijfsleven gesignaleerd. Tot slot wordt een verband gelegd tussen de economische integratie van West-Europa en het herstel in Oost-Europa.

MR. C.J.A. VAN LEDE*

Wellicht zou men met enige overdrijving kunnen zeggen dat de jaren tachtig de jaren zijn van de herontdekking van de markteconomie. Begonnen met de privatiseringsbeweging in het Westen en eindigend met het ineensinken van de planeconomieën in Oost-Europa. Het zijn wetenschappelijk gezien uiterst boeiende tijden voor economen en zakelijk gezien voor ondernemers. Markten worden in het Westen hervonden via privatisering en terugdringing van overheidsinvloed, vervolgens verruimd via Europa 1992 en nu geografisch verbreed naar Oost-Europa. In dit artikel zal ik me concentreren op de vraag wat de ontwikkeling in Oost-Europa kan betekenen voor het Nederlandse bedrijfsleven.

Bij alle euforie over de nieuwe handelsmogelijkheden is het goed te realiseren dat de handelsbetrekkingen met Oost-Europa op dit moment uiterst bescheiden zijn. In het afgelopen jaar exporteerde Nederland goederen ter waarde van f 3,75 mrd naar Oost-Europa ofwel 1,6% van de totale Nederlandse uitvoer. De goederenimport van Nederland uit Oost-Europa is ruim f 5 mrd ofwel 2,3% van onze totale invoer. De handel met Oost-Europa resulteert dus in een tekort van f 1,4 mrd. Van de handel met Oost-Europa is die met de Sovjetunie het belangrijkste. Naar dat land gaat eenderde van onze Oosteuropese export, terwijl de import uit de USSR ruim de helft van de invoer uit Oost-Europa omvat.

De samenstelling van de invoer is vrij eenzijdig. De invoer uit de Sovjetunie heeft voor 80% betrekking op olie en olieproducten. De invoer uit andere Oosteuropese landen is gedifferentieerder en betreft vooral de meer traditionele goederen (kunstmest, anorganische chemie, metalen, hout(waren), meubelen, textiel, schoeisel, alsmede landbouwproducten). De belangrijkste goederen in de Nederlandse uitvoer naar Oost-Europa zijn chemische en farmaceutische producten, landbouwproducten en grondstoffen, machines, elektrische apparaten, wetenschappelijke instrumenten en kleding.

Een bescheiden handel met Oost-Europa geldt overigens niet alleen voor Nederland maar als uitvloeisel van de failliete Comecon-opzet voor de hele OESO, zij het dat onze handel met Oost-Europa naar verhouding nog be-

scheidener is dan die van het hele OESO-gebied¹. De relatieve omvang van onze handel met Oost-Europa is in het afgelopen jaar wel fors toegenomen. De in- en uitvoer uit en naar Oost-Europa steeg ruim twee maal zo snel als de totale Nederlandse in- en uitvoer.

Economische en institutionele veranderingen

De economische veranderingen in Oost-Europa zullen aanzienlijk moeilijker en langzamer verlopen dan de politieke veranderingen. De overgang van een centraal geleide volkshuishouding naar een markteconomie is een ingrijpend en vaak pijnlijk proces.

Die economische veranderingen die in sommige landen gedeeltelijk aan de politieke wijzigingen voorafgingen, komen kort samengevat neer op privatisering en decentralisatie van economische bevoegdheden en verantwoordelijkheden naar zelfstandige ondernemingen. Rendement zal als prestatie maatstaf zijn intrede doen. Dit betekent geheel nieuwe organisatievormen binnen en tussen bedrijven en met de overheid. Er moet gecalculeerd gaan worden op basis van een reële kostprijs. Een prijsmechanisme moet worden ingevoerd. Allerlei schaarste-versluitende prijssubsidies moeten worden opgeruimd en defensieve steun- en kredietverlening aan niet meer gezond te maken bedrijven moet worden stopgezet.

Het met succes inplanten van een markteconomie vergt voor alles een institutionele voedingsbodem. Tal van revolutionaire veranderingen zijn uiterst cruciaal. Ik noem de wetgeving inzake het herstel van privé-eigendom, het erfrecht, het faillissementsrecht en direct daarmee samenhangend de invoering van een sociaal zekerheidsstelsel als vangnet, de fiscale wetgeving, de invoering van een

* De auteur is voorzitter van het Verbond van Nederlandse Ondernemingen.

1. In 1987 bedroeg het aandeel van de Comecon in de OESO-import 2,3%. Bron: SMO-publicatie van dr. Anna Sándor, *Van Plan naar Markt in Oost-Europa*, 1990, blz. 23.

financiële markt (bankwezen en aandelenmarkt) en het vennootschapsrecht. Verder is de invoering van een kadaster een voorwaarde voor het tot ontwikkeling komen van een onroerend-goedmarkt. Door al deze wijzigingen zal tevens de noodzakelijke samenwerking met ondernemingen uit het Westen worden bevorderd.

Handelsproblemen op korte termijn

Het is bekend dat handeldrijven met Oost-Europa een moeizame en tijdrovende bezigheid is die niet onbelangrijke investeringen in geld en mankracht vergt. Het gaat centralistisch, bureaucratisch en daarmee traag.

Het is maar de vraag of dit beeld spoedig zal veranderen. Natuurlijk is het een gezonde ontwikkeling dat de centrale staatshandelsorganisaties hun 'alleenvertoningsrecht' op het terrein van de buitenlandse handel geleidelijk afstaan aan organisaties en bedrijven in het veld. Maar de daarmee gepaard gaande toename van het aantal potentiële klanten betekent voor westerse ondernemingen niet automatisch een vergroting van de handelsstromen. Op korte termijn lijkt de verwarring en onzekerheid eerder groter te worden. Veel bedrijven zijn verwickeld in ingrijpende interne herstructureringen met alle gevolgen voor levertijden, aanspreekbaarheid, enzovoort. De nieuwe spelers in het veld zijn vaak onbekend. Hun kredietwaardigheid is moeilijk in te schatten. Vaak weten de spelers het zelf niet. In de praktijk betekent dit dat veel Oosteuropese bedrijven voornamelijk geen betrouwbare partner met een bewezen 'track record' kunnen zijn. Buitenlandse leveranciers wisten vroeger dat de centrale overheid in Oost-Europa uiteindelijk garant stond voor een stipte betaling van het geleverde. Thans lijken er betalingsachterstanden te ontstaan². Die centrale overheid kijkt nu de andere kant uit onder het motto: een terugtrekkende overheid zal u westerlingen toch aanspreken en wie is er begonnen over deregulering en privatisering? Daarmee ontstaan simpele maar zeer duidelijke problemen. Denk alleen maar aan de exportkredietverzekering.

Kanttekeningen bij het herstelproces

De directe mogelijkheden van Oost-Europa als afzetgebied en toeleverancier voor het Nederlandse bedrijfsleven zullen de eerstkomende jaren sterk worden bepaald door de specifieke aard van het economische herstelproces. Vier zaken zijn daarbij van belang.

In de eerste plaats zal vanwege de deplorabele staat van de huidige Oosteuropese aanbodstructuur moeten worden geïnvesteerd in vernieuwing en uitbreiding van de infrastructuur, in energieopwekking, in modernisering en vergroting van het productieapparaat van de bedrijven en in scholing en training van werknemers en vooral van managers. Het huidige transportnetwerk, van weg tot telecommunicatie, is verouderd en overbezet. Illustratief zijn de grote bedragen die in Oost-Duitsland moeten worden geïnvesteerd om de basisstructuur van het telefoonnetwerk aan te passen voor aansluiting op het netwerk van de BRD (DM 5,6 miljard). Het productieapparaat is verouderd en mede daarom qua output kwalitatief laagwaardig en tegelijk energieverkwistend en sterk milieuvuilend. Ook in de landbouw, waar gemiddeld nog 20 procent van de beroepsbevolking werkzaam is en die een van de minst productieve sectoren is, zijn grote investerings- en kennisachterstanden in te halen.

De financiering van de benodigde investeringen zal moeten komen uit eigen besparingen en daarnaast uit

kapitaalinjecties van westerse overheden en ondernemingen door middel van joint ventures, rechtstreekse eigen vestigingen en verkoop (privatisering) van Oosteuropese bedrijven en ander staatsbezit aan het buitenland. Voorlopig zal er voor een algemene verbetering van de consumptieve vraag nog weinig ruimte zijn met uitzondering van Oost-Duitsland. De consumptie zal op strategische punten moeten worden verbeterd.

Dat is een tweede belangrijke factor in het herstelproces. Want voor elke politieke partij aan het roer is het om redenen van politieke overleving noodzakelijk dat er voor de consument een directe en zichtbare verbetering komt in het aanbod en de kwaliteit van consumptiegoederen, vooral van voedsel. Dat is ook belangrijk voor het instandhouden van de goodwill voor de markteconomie. De overgang daartoe zal een pijnlijk proces voor de bevolking zijn (koopkrachtdalingen, werkloosheid en fors groter wordende inkomensverschillen).

Een derde belangrijk aspect van het economische hervormingsproces zal de opbouw van een netwerk van toeleverende gespecialiseerde ondernemingen worden. Een opvallend kenmerk van de huidige produktiestructuur in centraal geleide economieën is dat bedrijven voor hun productieproces over het algemeen sterk autarkisch zijn ingesteld. Vanwege de onbetrouwbaarheid van toeleverende bedrijven wordt veel zelf gedaan en/of worden grote voorraden aangehouden³. Een markt van betrouwbare toeleverende gespecialiseerde ondernemingen in industrie en dienstensector ontbreekt. Langs deze weg zal een groot stuk van de produktiviteits- en kwaliteitswinst in de Oosteuropese economie moeten komen. Hier liggen kansen voor ondernemingen uit het Westen als betrouwbare, snelle strategische schakels in het productieproces.

Een vierde aspect is dat Oost-Europa voorlopig nog een lage-lonenland blijft, terwijl de bevolking qua opleidingsniveau niet veel achter lijkt te lopen op bij voorbeeld West-Europa⁴. En het is een lage-lonenland op redelijke afstand van de economische centra van West-Europa. Juist in de bovengenoemde combinatie van lonen, scholingsniveau en afstand zit het comparatieve voordeel van Oost-Europa bij uitstek ten opzichte van de hoge-lonenlanden in West-Europa (als leverancier) en de andere lage-lonenlanden (als concurrent) in Oost-Azië maar ook in Zuid-Europa. Dat betekent extra exportkansen voor Oost-Europa.

Directe kansen voor het bedrijfsleven

Door de hierboven beschreven aard van het herstelproces zijn er al op korte termijn directe kansen voor delen van het Nederlandse bedrijfsleven. Ik denk dan met name aan de agrosector, de bedrijven die sterk zijn in de kapitaalgoederen in ruime zin voor de land- en tuinbouw (van zaai- en pootgoed, stamboekvee tot kassen enzovoort) en voor de voedselverwerkende industrie. Hetzelfde geldt voor de bedrijven in industrie en dienstensector die zich bezighouden met milieutechnologie en milieuparaatuur, aangezien vernieuwing van het productieapparaat in Oost-Europa gepaard zal moeten gaan met energiebesparing en vermindering van milieuvuiling. We doen het daarin al goed. De Nederlandse kapitaalgoederenexport naar Oost-Europa groeit aanzienlijk sneller dan die van de OESO als geheel⁵. Ook voor de aannemerij zijn er kansen, al dan niet

2. Zie bij voorbeeld artikel over de groeiende betalingsachterstanden in de Sovjetunie in *Wall Street Journal*, 7 maart 1990.

3. Zie bij voorbeeld *The Economist*, 18 november 1989, blz. 21

4. CPB, *Economisch Beeld 1991*, 1990, hfst. 2, paragraaf 2.

5. Ministerie van Economische Zaken, *Zicht op Europa*, februari 1990, blz. 22.

in joint venture, net zoals voor bedrijven in de zakelijke dienstverlening (onder andere consultants, ingenieursbureau's, deskundigen op het gebied van privatiseringsprocessen). Meer in het algemeen zijn er mogelijkheden voor Nederlandse bedrijven als betrouwbare en snelle toeleveranciers in de opbouw van een netwerk van ondernemingen.

Omgekeerd, zij het wat later, ontstaan er ook kansen voor de inschakeling van Oosteuropese 'lage-lonen-ondernemingen', waarvoor Nederlandse ondernemingen nu naar elders uitwijken. Maar voorlopig zullen ondernemingen op dit punt de kat uit de boom kijken. Eerst zal men willen afwachten hoe de ingrijpende economische hervormingen verlopen en welke vruchten zij afwerpen. Hoe zal worden voldaan aan simpele maar essentiële randvoorwaarden voor samenwerking als marktconforme kostprijsberekening, stiptheid in levertijden en naleving van afgesproken kwaliteitsnormen.

Naarmate de koopkracht in de Oosteuropese landen toeneemt en de bedrijven economisch en technisch het Westeuropese niveau naderen, zullen de mogelijkheden voor samenwerking toenemen en kunnen voordelen van schaalvergroting en internationalisering worden benut. Op dit moment zal voor het merendeel van de exporterende en importerende ondernemingen Oost-Europa nog ver weg liggen. De EG is en blijft de belangrijkste markt. Het zou een slechte keus zijn indien ondernemingen in alle euforie over Oost-Europa de aandacht voor de EG zouden laten verslappen. Maar daarmee wil ik niet zeggen dat Oost-Europa op den duur geen belangrijke handelspartner kan worden. Die kansen zijn er wel degelijk⁶.

Ondersteunend beleid

Het welslagen van de hervormingen wordt in belangrijke mate bepaald door de economische groei die de desbetreffende landen kunnen verwezenlijken. Het is daarbij essentieel dat de economieën van deze landen de vorm krijgen van echte marktstelsels, waar binnen particuliere ondernemingen een van de overheid onafhankelijke positie verwerken. Ondersteunend beleid van onze kant naar Oost-Europa moet er op gericht zijn, zodanige voorwaarden te helpen creëren, dat de rol van het bedrijfsleven in de economie wordt versterkt.

Een belangrijk deel van de in bi- en multilaterale kaders beschikbare middelen dient daarom te worden ingezet voor het stimuleren van de contacten tussen Nederlandse en Oosteuropese ondernemingen c.q. hun organisaties, het bevorderen van investeringen en de export van Nederlandse (kapitaal)goederen, diensten en kennis, alsmede steun op het terrein van opleidingen en training. Bij het bepalen van de mate waarin en de wijze waarop hulp gelden worden ingezet dient Nederland scherp in het oog te houden wat concurrerende westerse landen ten aanzien van Oost-Europa ondernemen (het zogenaamde matching-principe).

De economische wederopbouw in Oost-Europa zal gepaard gaan met een (tijdelijke) verhoging van de schuldenlast van de Oosteuropese landen vanwege de invoer van kapitaalgoederen en technologie. Het zou echter kortzichtig zijn, een dergelijke ontwikkeling te gebruiken als argument ter beperking van het exportfinancierings- en exportkredietverzekeringsbeleid. Handhaving en waar mogelijk uitbreiding van de exportfinancierings- en exportkredietverzekeringsfaciliteiten zullen nodig zijn. Wanneer het gaat om projecten in sterke Nederlandse aanbodsectoren zou, afhankelijk van de financiële positie van het betrokken land, concessionele hulp overwogen kunnen worden.

Ter bevordering van Nederlandse investeringen in Oost-Europa dient het netwerk van investeringsbeschermingsovereenkomsten en verdragen ter vermindering van dubbele belastingheffing te worden uitgebreid. Ook verdient het aanbeveling de mogelijkheden tot verzekering van investeringen te verruimen. Een ander instrument ter bevordering van particuliere investeringen in Oost-Europa zou kunnen worden gevonden in een garantieregeling voor particuliere ontwikkelings- en participatiemaatschappijen. Een dergelijke regeling dekt een deel van de commerciële risico's verbonden aan investeringen in Oost-Europa en is daarmee een aanvulling op de verzekering van niet-commerciële risico's. Een soortgelijk voor ontwikkelingslanden ontworpen instrument (POPM) kan als voorbeeld dienen.

Er bestaat thans een grote, groeiende behoefte aan informatie over Oost-Europa bij ondernemingen. Ten einde daaraan tegemoet te komen dienen voor korte termijn de voorlichting en handelsbevordering voor deze regio te worden geïntensiveerd. Daarbij valt te denken aan een spoedige en substantiële versterking van de economische afdelingen van de Nederlandse ambassades in Oost-Europa. Zowel Nederlandse als lokale medewerkers kunnen worden ingezet. Uitbreiding van de zogenoemde Nedecoregeling tot naar Oost-Europa uitgezonden medewerkers van Nederlandse ondernemingen zou het economische verkeer een belangrijke impuls kunnen geven.

Voor de meeste ondernemingen die kansen hebben in Oost-Europa zal het voorlopig vooral een kwestie zijn van investeren in kennis en 'aanwezigheid' in Oost-Europa.

Indirecte effecten van het hervormingsproces

Zoals ik hierboven schetste zijn er door de aard van het economische herstelproces in Oost-Europa al op de korte termijn kansen voor delen van het Nederlandse bedrijfsleven. Maar ook wanneer we erin zouden slagen om onze handel met Oost-Europa op korte termijn zelfs spectaculair te verdubbelen zonder exportverlegging, dan nog zijn de positieve effecten voor onze totale economie betrekkelijk marginaal.

Naast de directe exportkansen zijn er de indirecte effecten van de besteding van de hulp-, krediet- en investeringsstromen die richting Oost-Europa op gang gaan komen en die op termijn wellicht een grote omvang kunnen gaan aannemen. De besteding zal een extra vraag naar Westeuropese produkten oproepen. Maar ook inclusief deze bestedingsimpuls op de Westeuropese economie zal het effect voorlopig niet groot zijn. Tot nu toe zijn door de overheden (bi- en multilateraal via EG, IMF, Wereldbank en dergelijke) en ondernemingen geen kapitale bedragen en investeringsvoornemens voor Oost-Europa op tafel gelegd, waarschijnlijk mede omdat de nieuwe institutionele omgeving in Oost-Europa nog niet gevormd is. Voorts kost de uitvoering tijd. We moeten daarom oppassen voor al te optimistische verwachtingen voor de Nederlandse economie voor de korte termijn. Het CPB schat die terecht nog als vrij gering in. Een uitzondering is Oost-Duitsland. Van de Duitse economische eenwording kan de Nederlandse economie volgens het CPB op de korte termijn al wel een merkbaar profijt ondervinden. Het CPB noemt voor 1990 en 1991 te zamen een extra groei van de produktie van een

6. Het ministerie van Economische Zaken schat in dat bij voortgaande liberalisatie van de Oost-Westhandel en doorzetten van de economische hervormingen in Oost-Europa de uitvoer van Nederland naar Oost-Europa op den duur naar ruim 7% van onze totale uitvoer kan oplopen (Ministerie van Economische Zaken, op.cit., februari 1990, blz. 23).

0,5%⁷. Maar ook hier is nuchterheid geboden. Tot nu toe zijn het 'papieren' ontwikkelingen.

Op de lange termijn zal de ontwikkeling in Oost-Europa door het losmaken van marktkrachten, verder opruimen van handelsbelemmeringen en toenemende specialisatie positieve effecten hebben op de groei in West-Europa. Deze effecten zijn vergelijkbaar of misschien zelfs groter dan die van Europa 1992. Door de groeiende concurrentie met Oost-Europa zal in West-Europa een verdere 'up-grading' van de productie en dienstverlening plaatsvinden.

Voorlopig zitten aan 'Oost-Europa' ook prijskaartjes vast in de vorm van hogere inflatie(verwachtingen) en rente. Door de hoge bezettingsgraad van de economie dreigen inflatoire effecten op te treden met als gevolg een opwaartse druk op de rente. Maar niet alleen daardoor.

Ook de wijze van financiering van de geldstromen van de overheid (inclusief EG) richting Oost-Europa kan van invloed zijn. Dit speelt vooral bij de Westduitse overheid in verband met Oost-Duitsland.

Het realiteitsgehalte van extra ombuigingen als financieringsbron moet niet te hoog worden ingeschat. Het alternatief van belastingverhoging heeft het gevaar van een extra opwaartse druk op het loonniveau en de prijzen met consequenties voor de rente. Maar ook het ophogen van het financieringstekort, dat wil zeggen financiering via de kapitaalmarkt, zet de rente onder opwaartse druk.

Los daarvan staat de invloed van de Duitse Monetaire Unie zelf. In Oost-Duitsland zal aan de werknemers een reëel loonniveau worden geboden dat waarschijnlijk niet overeenkomt met hun produktiviteit, gezien de discussie over de wisselkoersverhouding tussen de Ostmark en de Westduitse mark. Dit zal leiden tot een neerwaartse druk op de D-mark. Kapitaalverschaffers zullen daarom in West-Duitsland een hogere rente trachten te bedingen. Mogelijk is dit maar tijdelijk, want de betalingsbalanspositie van West-Duitsland is ijzersterk en het internationale vertrouwen in de Duitse Bundesbank als hoeder van de waarde van de D-mark is groot. Bovendien zullen de extra investeringsmogelijkheden in West-Duitsland het nodige buitenlandse kapitaal aantrekken. Voor Nederland betekent dit dat een blijvend sterkere gulden ten opzichte van de mark niet te verwachten valt. Een revaluatie nu, zou wellicht straks een devaluatie noodzakelijk maken. Het zou onverstandig zijn om de voordelen van de vaste wisselkoers ten opzichte van de D-mark op te geven.

Oost-Europa en de Europese integratie

Ten slotte wil ik een aantal opmerkingen maken in relatie tot Europa 1992. Centrale doelstelling van de EG-lidstaten is en blijft de eenwording van de interne markt in 1992. Alle noodzakelijke aandacht voor Oost-Europa mag de afronding van Europa 1992 en invoering van de EMU niet vertragen. Daarmee zouden we Oost-Europa een slechte dienst bewijzen. Europa 1992 en de EMU zijn noodzakelijk om de concurrentiepositie van de Europese bedrijven op de wereldmarkt veilig te stellen en een krachtige economische groei te behouden. Dit is ook van levensbelang voor de groeikansen van Oost-Europa.

De these van Thatcher, dat eerst de relatie met de Oostbloklanden moet worden geregeld alvorens verdere integratie binnen de EG kan plaatsvinden, moet ten stelligste worden afgewezen. Een stevig fundament onder de EG, in de vorm van een EMU is noodzakelijk om de Oosteuropese landen met des te meer succes uit het slop te kunnen halen.

Het is daarom ook onjuist de bestaande omvang van de structuurfondsen, die vooral gericht zijn op een inkomensoverdracht van Noord naar Zuid, voortaan meer van West

naar Oost aan te wenden. Bij alle dringende problemen waarmee de ontwikkelingen in Oost-Europa ons confronteren, mag niet uit het oog worden verloren dat de economische positie van een aantal zuidelijke EG-landen niet beter is dan die van een aantal landen in Oost-Europa en dat de druk vanuit Noord-Afrika in de richting van de EG krachtig toeneemt. Voorts moeten de zuidelijke EG-landen vrezen dat vooral zij concurrentie zullen ondervinden van Oost-Europa als lage-lonenland en dat de particuliere investeringsstroom die in hun richting kwam, voor een deel verlegd wordt naar Oost-Europa. De zuidelijke lidstaten zullen in de komende jaren daarom veel energie en geld nodig hebben om de problemen het hoofd te kunnen bieden. Ik vrees dat anders de EG-besluitvorming waaronder die van de EMU onder grote spanning vanuit de zuidelijke EG-landen zal komen.

Economisch gewicht schept politieke verantwoordelijkheid. Het probleem van de EG is echter dat ondanks de onloochenbare economische vervlechting van de lidstaten er nog steeds geen eenduidig en slagvaardig economisch en vooral politiek extern EG-beleid is. De snelle ontwikkelingen in Oost-Europa zijn bijna niet bij te houden. De EG heeft echter tijd nodig om politiek de rijen te kunnen sluiten. Een van de belangrijkste lidstaten heeft echter zijn handen en agenda vol aan Oost-Duitsland. Intern orde op zaken stellen om extern effectiever te kunnen optreden moet de leidraad zijn voor de EG-besluitvorming dit jaar. Dat geldt eveneens voor de relaties met de EVA-landen. Landen die lid willen worden van de EG zijn van harte welkom, wanneer zij de economische en politieke doelstellingen van de EG ten volle onderschrijven. Dit betekent dat men op een rijdende trein moet kunnen springen, die verder geen vertraging mag oplopen. Misschien is het beter nog even in de wachtkamer te blijven.

C.J.A. van Lede

8. CPB, *Gevolgen van de Duitse economische eenwording*, Working Papers, nr. 34, februari 1990.