

EUROPAS INRE MARKNAD 1992

Paolo Cecchini

SNS FÖRLAG

**EUROPAS
INRE
MARKNAD
1992**

EUROPAS INRE MARKNAD 1992

Paolo Cecchini

i samarbete med
Michel Catinat och Alexis Jacquemin

SNS FÖRLAG

SNS FÖRLAG
Sköldungagatan 2
114 27 Stockholm
Telefon 08-23 25 20

- SNS Studieförbundet Näringsliv och Samhälle
SNS – (Center for Business and Policy Studies)
- SNS vill sprida kunskap om ekonomiska och sociala förhållanden samt vara ett obundet forum för öppet utbyte av idéer i ekonomiska och sociala frågor mellan personer i näringsliv, politik och offentlig förvaltning, intresseorganisationer, media, universitet och högskolor.
- SNS verkar genom forskning och utredningar, bokutgivning, seminarier och konferenser samt möten i lokala grupper i Sverige och utlandet. Verksamheten finansieras genom medlemsavgifter, företagsabonnemang, forskningsanslag, uppdragsarvoden och bokförsäljning.
- SNS är fristående i förhållande till politiska partier och intressegrupper, men har nära kontakt med universitet och högskolor samt motsvarande forskningsorganisationer i andra länder.
- SNS grundades 1948 som en oberoende sammanslutning av personer i näringslivet med intresse för samhällsfrågor. Organisationen har för närvarande 4 000 individuella medlemmar i 37 lokalgrupper (varav 6 i utlandet) samt ca 135 företagsabonnenter, däribland svenska börsbolag och banker, utlandsägda och kooperativa företag samt statliga företag och myndigheter.

Paolo Cecchini (i samarbete med Michel Catinat och Alexis Jacquemin)
Europas inre marknad 1992

1:a upplagan

2:a tryckningen

Engelska originalets titel: The European Challenge 1992 –
The Benefits of a Single Market

© 1988 by The Commission of the European Communities

© för den svenska utgåvan: 1988 SNS Förlag

Översättning: Kerstin Amnerth

Omslag: Finn Nyebølle

Diagram: Roy Bäckbom

Tryck: Kristianstads Boktryckeri AB 1989

ISBN 91-7150-339-0

Innehåll

Utgivarens förord <i>Hans Tson Söderström</i>	7
Inledning till den svenska upplagan <i>Carl B Hamilton</i>	9
Ett gemensamt mål <i>Jacques Delors</i>	11
Förord <i>Lord Cockfield</i>	19
Tackord <i>Paolo Cecchini</i>	21
Utmaningen 1992 är inom räckhåll	23

Del I Europas splittrade marknader — kostnadsfaktorn

1. Den icke-gemensamma marknaden	31
2. Byråkrati och gränskontroller	36
3. Protektionism på de offentliga upphandlingsmarknaderna ...	45
4. Olikheter i tekniska krav och standards	55
5. Hinder mot affärer över gränserna	62
6. Kostnader för tjänstesektorn	69
7. Kostnader för tillverkningsindustrin	84

Del II Möjligheterna 1992 — perspektiv på vinsterna

8. Från kostnader för marknaden till ekonomiska fördelar	109
9. På jakt efter Europas förlorade 200 miljarder	112
10. Den totala effekten av 1992 års åtgärder på den europeiska ekonomin	133
11. Att få största möjliga nytta av den europeiska hemmamarknaden	146
Noter	151
Litteratur	154

Appendix

Appendix I Forskningens struktur	159
Appendix II Publikationerna	169

Utgivarens förord

Bildandet av EG:s Inre Marknad får viktiga konsekvenser för det svenska näringslivet och för det svenska samhället i stort. Knappast någon sektor av samhället undgår att beröras av denna process, som i vissa avseenden innebär en djupgående förändring av näringslivets internationella arbetsvillkor.

Frågor kring det svenska näringslivets plats i den internationella arbetsfördelningen har alltid varit centrala för SNS verksamhet. Under senare tid har naturligtvis Europafrågan blivit särskilt viktig. Den svenska hållningen till den europeiska gemenskapen dokumenterades i antologin "Europa och Sverige" (red Carl B Hamilton) som SNS publicerade 1987 i samarbete med Utrikespolitiska Institutet.

Vi ser det nu som en angelägen uppgift att publicera analyser av EG:s Inre Marknad och dess konsekvenser för Sverige. Genom att göra den i Europa välkända sk Cecchini-rapporten tillgänglig på svenska vill vi ge underlag för en vidare saklig diskussion i frågorna. Rapporten, som sammanfattar resultat från 13 forskningsrapporter ingående i "The Cost of Non-Europe Research Programme", är en konsekvensanalys av de krafter som frigörs genom förverkligandet av den Inre Marknaden. Den kommer enligt rapporten att bana väg för en dynamisk process som får verkningar långt utanför den europeiska gemenskapens gränser – men med tyngdpunkten förlagd inom EG.

Boken är en viktig läsning för alla som vill bilda sig en uppfattning om vad som håller på att hända inom EG, och som vill ta ställning till den viktiga frågan om Sveriges framtida Europa-relationer.

Stockholm i november 1988

Hans Tson Söderström
VD i SNS

Inledning till den svenska upplagan

Varje gång EG-frågan debatterats i Sverige har impulsen kommit från Västeuropa. I motsats till andra delar av vår utrikespolitik har Sverige i europapolitiken hållit en låg profil, och spelat en passiv roll i det västeuropeiska integrationsarbetet. Detta är något svårbegripligt – inte minst utanför Sverige – eftersom syftet med dessa strävanden har varit, och är fortfarande, önskningar om fred, frihet, ekonomiskt välstånd, stabilitet och säkerhet. Trots Sveriges ofta uttalade paroller om solidaritet och demokrati är det EG, inte Sverige, som gjort, och fortsätter att göra, materiella uppoffringar för att säkerställa och nu konsolidera demokrati och frihet i tidigare diktaturer som Grekland, Portugal och Spanien. Genom att acceptera dessa tre länders medlemskap i EG gjorde de tidigare medlemmarna förvisso inte någon "lönsam affär", utan de gjorde det därför att EG har fler och högre mål för verksamheten än att tjäna pengar. Det kan vara värt att påpeka detta eftersom många i Sverige nog tror att inställningen till ekonomiskt samarbete i Västeuropa är ungefär lika krämarinriktad som vår egen. Inbördes solidaritet och uppoffringar för nyblivna demokratier är nog bra för dem i EG, men självcentrerat intresse för neutralitetspolitik och export är bättre för oss.

Eller?

Det kan kanske vara bra att känna till EG:s mål om fred och frihet, förutom de rent ekonomiska, för den som tar del av denna populärvetenskapliga sammanfattning av EG-kommissionens studie "The Cost of Non-Europe". Rapporten presenterar uppskattningar av de samhällsekonomiska vinsterna av att avskaffa dagens splittrade EG-marknad och ersätta den med en gemensam marknad där varor, tjänster, kapital och arbete skall kunna röra sig utan hinder.

Österrikes reaktion på EG:s Inre Marknad är att man aviserat att regeringen under 1989 avser att bestämma sig om man skall söka medlemskap eller inte. Turkiet har anmält att man vill övergå från dagens associerade medlemskap till att bli fullvärdig medlem "kort tid efter 1993". Östeuropa erkänner nu EG diplomatiskt och sänder ambassadörer dit.

Efta-länderna Sverige, Norge, Finland och Schweiz har var och en för sig i skrifter utvecklat sin syn på det egna landet och skapandet av EG:s Inre Marknad, för Sveriges del i "Sverige och den västeuropeiska inte-

grationen”, proposition 1987/88:66. Riksdagen har fattat beslut om mycket långtgående mål för arbetet fram till 1993. Enligt riksdagens mening ”bör pågående och förestående kontakter och förhandlingar med (EG) vara förutsättningslösa. Målet bör vara att bredda och fördjupa samarbetet med EG på varje område så långt detta är förenligt med neutralitetspolitiken. Inget område bör vara undantaget för förhandlingar.” . . . ”En beskrivning av slutmålet för svensk del (är) att svenska medborgare och företag på vitbokens (om Inre Marknaden) alla områden bör få åtnjuta samma fri- och rättigheter som medborgare och företag i EG:s medlemsländer, samt att svenskar och svenska företag inte i något hänseende skall diskrimineras.” Dock, riksdagen ”konstaterar att svenskt medlemskap inte är ett mål för de diskussioner som nu förestår” (Utrikesutskottets betänkande 1987/88:24, sid 19 och 21). Det är mot dessa av riksdagens satta mål som resultatet av Sveriges överläggningar med EG så småningom skall mätas, och då om inte förr anmäler sig den politiskt och ekonomiskt centrala frågan i vilken utsträckning målen om icke-diskriminering kan uppnås utan svenskt medlemskap.

Carl B Hamilton

Docent vid Institutet för internationell ekonomi

Ett gemensamt mål

Våra europeiska länder deltar i en global kapplöpning om ekonomisk överlevnad, där oberoende och politisk handlingsfrihet är det som ytterst står på spel.

Efter en trög början har man nu blivit mer och mer varse, att loppet går snabbare än vi ursprungligen trodde, att vi alla måste anpassa oss till en ny verklighet och se framåt. Om vi står eniga, kan vi radikalt öka våra möjligheter att kontrollera vår egen framtid.

De europeiska gemenskaperna (EG) är en unik skapelse historiskt sett; den kan ge oss ramar och resurser för att nå de långsiktiga målen. Ändå tedde sig återhämtningen i Europa senfärdig och långsam efter kriserna i världsekonomin på 1970-talet. Gemenskapen stagnerade och fastnade i permanenta budgetkriser, till vilka lösningarna skapades först 1984, genom François Mitterrands ansträngningar, då Frankrike satt ordförande. Det lysande undantaget under denna period är det Europeiska Monetära Samarbetet (EMS). Två godtyckliga exempel kan illustrera detta årtiondes bakslag. Det var ett europeiskt företag som 1971 marknadsförde den första videokassettspelaren, men tolv år senare är nio av tio sålda videoapparater i Europa japanska. På det strategiska området skedde både förhandlingarna och avtalen om nedrustningar över européernas huvud.

Sedan vi avslutat våra familjegräl och de utdragna förhandlingar, som förde Spanien och Portugal in i Gemenskapen, var tiden mogen att få i gång Europa igen. Jag kommer ihåg vad jag tänkte när jag blev president för kommissionen för de europeiska gemenskaperna i januari 1985. Skulle vi som högsta prioritet sätta en institutionell och politisk reform av Gemenskapen eller en monetär union eller kanske t o m samla européerna bakom ett program för egen säkerhet och eget försvar. Av många orsaker, som hänger ihop med det begränsade inflytandet för Europas institutioner, och efter att ha testat på Gemenskapens regeringar olika idéer om en nystart för Europa, beslutade jag i Jean Monnets anda, att vi skulle rikta in oss på ett tydligt mål och ställa upp en tidpunkt för när målet skulle nås.

Det mål vi valde gällde ett område med 320 miljoner människor där alla hinder för handel och samarbete mellan de tolv länderna skulle svepas bort; målet fick stöd från alla delar av ländernas näringsliv och samhälle. Dess dynamik och dess kraft skulle nå alla de områden, där det behövdes kraftigare europeiska åtgärder: mer samstämmighet i den

ekonomiska politiken syftande till snabbare tillväxt och fler nya jobb, steg mot en monetär union, teknologiska framsteg in i de nya industrigrenarna, åtgärder för att rädda miljön, omsorg om de sociala faktorerna samt skapandet av vad som nu kallas "målet 1992" – allt detta innebar början på den nystart vi ville ge Europa. Strategin lades först fram inför Europaparlamentet i Strasbourg i januari 1985. Den framlades för statscheferna och regeringarna vid Europarådets möten i Bryssel och Milano i mars och juni 1985.

Fas två följde direkt på fas ett. Om de 300 beslut, som kommissionen ansåg helt nödvändiga för att avskaffa gränserna skulle antas och införas, måste våra metoder ändras. De tolv metoder för beslutsfattande måste bli bättre, snabbare och mer demokratiska. Detta var målet med "Enhetsakten" ("The Single European Act"), som antogs av statscheferna och regeringarna vid Europarådets möte i Luxemburg i december 1985 och sedan ratificerades av respektive nationella parlament.

Tack vare en fundamental förändring i Rom-avtalet, kräver i fortsättningen nästan två tredjedelar av de beslut som ska skapa den stora inre marknaden endast kvalificerad majoritet i ministerrådet i stället för som tidigare fullständig enighet. Datum för detta mål beseglades slutgiltigt till den 31 december 1992. Europaparlamentet ges utvidgade befogenheter och rivningen av handelshindren åtföljs av särskilda politiska åtgärder – regionala, sociala, teknologiska och övriga – för att garantera, att uppbyggnaden av Europa blir gynnsam för alla regioner och alla delar av vårt samhälle, med andra ord, att sammanhållningen av delarna är säkerställd.

Sammanhållning är fundamental. I sin roll som väktare av Europas högre intressen skulle inte kommissionen ens kunna tänka på, än mindre acceptera, att den inre marknaden – deras egen skapelse – skulle kunna förvärpa existerande obalanser. Av detta följer vår förkastelse av enbart ett frihandelsområde och vår beslutsamhet att göra Gemenskapen till en organisk helhet, där alla gynnas av den Inre Marknaden.

De förenade tolv startade inte spontant och gemensamt åt detta håll. Skillnaderna länderna emellan är fortfarande stora. Med 100 som genomsnitt är köpkraften per capita 115 i Danmark och Västtyskland men bara 54 i Grekland och Portugal. Flera länder och regioner har varit tvungna att ta två steg framåt när andra tagit ett steg för att kunna hålla takten med Europas ekonomi, samtidigt håller detta Europa på att anpassa sig till världsekonomin.

I avsaknad av en konsekvent och handlingskraftig politik kan man frukta att den Inre Marknaden skall göra de redan starka än starkare

och koncentrera tillväxten till de redan rika regionerna, och skapa teknologiska framsteg endast i de områden som redan besitter ett tillfredsställande utbud av basservice och med förutsättningar för att attrahera och behålla den.

Syftet med vad medierna kallat ”Delors-planen”, framlagd inför statscheferna och regeringarna 1987, var just att skapa en för Gemenskapen gemensam målsättning och finansiella förutsättningar för att genomföra den. Det krävdes tre toppmöten – i Bryssel och Köpenhamn i juni och december 1987 och i Bryssel i februari 1988 – innan statscheferna och regeringarna kunde komma överens. Vissa kanske anser att detta är en typisk institutionell eftersläpning; andra kommer att inse, att det faktiskt bara tog ett par månader att säkerställa ett avtal, som innebär en omfattande och mångfasetterad reform som samtidigt är en historisk händelse – skapandet av en stor inre marknad. Genom att godkänna våra förslag att fördubbla de offensiva insatserna gav de tolv ett konkret uttryck för sitt stöd till våra gemensamma ansträngningar. All energi kommer att mobiliseras för att främja en ekonomisk och social gemenskap, vilket kommer att hjälpa de mindre utvecklade regionerna i en omfattning som motsvarar den stora Marshall-hjälpen efter kriget.

Men sammanhållning betyder mer än så; den betyder även hjälp till drabbade industriella områden och till balans i hela vårt samhälle genom sysselsättningspolitik och arbetsmarknadsutbildning och skapandet av välstånd på landsbygden. På det sättet skall vi lägga grundvalarna för en europeisk jordbrukspolitik i linje med vårt samhällsskick och våra historiska traditioner, med andra ord en politik som respekterar balansen mellan stad och land, människa och natur, individ och samhälle.

Med denna nya offensiv kan Gemenskapen börja känna sig trygg i sin större skepnad. Den ursprungliga överenskommelsen, som skapade de sex (Belgien, Frankrike, Västtyskland, Italien, Luxemburg, Nederländerna) har förändrats och utvecklats med åren för att motsvara de framsteg som gjorts och för att också kunna innesluta i sig först Danmark, Irland och Storbritannien, sedan även Grekland, Portugal och Spanien. Det fanns hela tiden en risk att de nya medlemmarna skulle tänja ut och försvaga Gemenskapens sammanhållning. Jag menar, att vi nu har möjligheterna att till fullo utnyttja den samlade styrkan i våra tolv länder, de resurser och talanger som våra 320 miljoner medborgare besitter.

Med Gemenskapens nya avtal som undertecknades i Bryssel kommer vår storlek och våra olikheter, långt ifrån att vara en nackdel. Det blir en styrka och en egenskap som stärker vår ekonomiska dynamik och

konkurrenskraft. Avtalet för oss åter in på den väg som leder till skapandet av nya jobb och som ropar ut vår gemensamma målsättning.

En stillsam revolution

Denna bok pekar på huvudresultaten från en viktig större rapport som Paolo Cecchini gjorde på uppdrag från Lord Cockfield, kommissionens vice president. Rapporten öppnar våra ögon för de vinster som fås av slopandet av dagens tekniska, administrativa och skattemässiga hinder för handel och samarbete mellan de tolv medlemsstaterna och den ger oss en skarpare bild av effekterna på sysselsättning och tillväxt av den gemensamma inre marknaden. Effekten kommer att förstärkas när medlemsstaterna samarbetar mer intensivt i den ekonomiska politiken i syfte att mer effektivt utnyttja de frihetsgrader i handlingsutrymmet som nu öppnas; ett sådant samarbete kommer också att ytterligare stimuleras av styrkan i den integrationsvåg som skapas av det nya ekonomiska området – den Inre Marknaden.

Vi är faktiskt inne på ingenting mindre än en stillsam revolution. Samhällets ekonomiska aktiviteter kommer att underkastas nya regler, som syftar till att ge människor i alla delar av näringsliv och industri, universitetsanställda, forskare och studenter, en bättre omgivning och bättre villkor och möjligheter till samarbete med utnyttjande av existerande resurser.

Som exempel kommer liberaliseringen av offentlig upphandling att skapa möjligheter för företagen i ett klimat av tilltagande konkurrens; viktigast av allt så kommer det att uppmuntra perfektion, antagandet av gemensamma tekniska krav och därmed industriellt samarbete. Endast på detta sätt kan vi se en framtid för sådana industrisektorer som telekommunikationer, vilka kräver finansiella resurser i en omfattning som helt enkelt inte kan skapas eller återbetalas på grund av dagens splittrade marknader.

På samma sätt kommer ett allmänt erkännande av produktstandards och antaganden av gemensamma standards att sopa bort ett av de största hindren för handel. Varför skall tillverkarna vara tvingade att flerdubbla produktionens inriktning och omfattning, när det i grunden är samma produkt som säljs? Det är producenterna som bär kostnaden när de inte kan dra full nytta av stordriftsfördelarna. Men medan de väntar på att gemensamma standards skall antagas, kan inte heller nationella regeringar ensidigt ha rätt att införa nationella specifikationer som isolerar nationella marknader. Utkast till nya tekniska standards måste nu först visas

upp för kommissionen, som har makt att uppskjuta deras införande om den anser dem vara protektionistiska. Kommissionen kan också föreslå gemensamma standards för Gemenskapen.

En annan stöttepelare för den Inre Marknaden kommer att utgöras av den gemensamma finansiella marknaden, som även den kommer att leda till en mer effektiv allokering av resurserna. Det första steget har redan fullbordats, nämligen vad gäller finansiella transaktioner; vi har dock fortfarande kvar behovet att liberalisera alla kapitalrörelser i utländsk valuta. I slutet av den nuvarande anpassningsperioden och långt före 1992 kommer privatpersoner och företag att kunna ha bankkonton och genomföra transaktioner i alla de länder och de valutor som de önskar. Detta kommer att sänka de finansiella kostnaderna och utgör även en fullgod orsak till varför vi innan dess måste harmonisera de regleringar, den övervakning och de skatter som gäller finansiella tjänster. Det betyder också med nödvändighet att vi måste förstärka det Europeiska Monetära Samarbetet (EMS). Vi måste skapa en gemensam marknad i finansiella tjänster, vilket blir en viktig faktor när det gäller att minska kostnaderna för företagen lika väl som för konsumenterna; allt detta framgår av Cecchinis rapport.

Den Inre Marknaden kommer också att kräva i varje fall en ungefärlig utjämning av nivån på mervärdesskatten i de tolv medlemsstaterna, om rättvis konkurrens skall kunna stimuleras, snedvridningar i utrikeshandeln undvikas och gränskontroller avskaffas. Genom att radikalt ändra sina respektive system för indirekt beskattning, dvs genom att införa mervärdesskatt, har var och en av de tolv redan tagit ett första viktigt steg. Återstoden kommer inte att bli lätt. Om vi skall kunna avskaffa gränser och gränskontroller inom vår Gemenskap måste skattesatserna harmoniseras.

Om manöverutrymmet skall utvidgas för dem i Europa som skapar välstånd måste ytterligare åtgärder vidtas, när det gäller intellektuell egendom, ett gemensamt erkännande av examina, bolagslagstiftning och television utan gränser — med andra ord allt det som gör att fria rörelser av människor, tjänster, varor och kapital bland 320 miljoner människor blir en helt naturlig och alldaglig handling.

Implikationerna av skapandet av en stor inre gemensam marknad kommer att sträcka sig långt vidare än till de omedelbara följderna av de 300 beslut som krävs för att skapa den. En allt starkare integration och ett oberoende har en egen logik och inneboende kraft, som i allt högre grad kommer att leda européerna till att gemensamt "sköta" utvecklingen på fyra nyckelområden: penningpolitik, teknologi, social-

politik och en gemensam politik gentemot omvärlden.

En europeisk valuta: Vi rör oss långsamt men säkert åt rätt håll. Sedan 1985 har vi förstärkt det Europeiska Monetära Samarbetet (EMS) och våra ekonomier har förts genom den senaste tidens uppståndelse utan att skadorna blivit alltför stora. Låt oss fortsätta på den inslagna vägen genom att i valutasamarbetet infoga till de valutor som ännu inte deltar i samarbetet, genom att utvidga rollen för ECU i privata kommersiella och finansiella transaktioner, genom att skapa en betydande kapitalmarknad i ECU och genom att ge en viktig roll åt den europeiska monetära samarbetsfonden ("The European Monetary Cooperation Fund, EMCF") så att den har möjlighet att intervensera direkt på marknaderna för utländsk valuta på uppdrag av EMS-länderna. Samtidigt måste vi också betänka den långsiktiga utvecklingen – debatten om en framtida europeisk centralbank har redan begynt. Vi måste börja beakta den redan nu så att vi är beredda när den tiden kommer.

De grundläggande obalanser som har skakat världsekonomin på sistone, gör det helt klart att Europa har allt att vinna på att skapa sig ett eget finansiellt och monetärt oberoende och att försäkra sig om att världens monetära system vilar på tre fundamenta – ECU, dollar och yen – i stället för att vara beroende av en enda ledande valuta, dollarn, som vi bara delvis kan påverka.

Teknologi: Även här innebär enighet styrka. Ariane och Airbus har visat, att européer kan inta en ledande position om de lägger samman sina talanger och sina resurser. Genombrott och konsolideringar i teknologins värld kräver nuförtiden investeringar av en sådan dimension att endast genom att slå samman våra resurser kan vi hoppas kunna vara med i leken. Den privata sektorn, forskningsinstitutet och universitetet ger oss alla samma budskap. Skrapa på ytan av några av de mest kända framgångarna och ni kommer därunder att finna en myriad av kontakter, länkar och samarbeten. Vi kan se detta när det gäller Gemenskapens program om informationsteknologi (ESPRIT) och telekommunikationer (RACE) liksom i EUREKA-programmet. Tiotusentals européer håller på att lära sig att arbeta tillsammans och utveckla produkter som de inte kunde ha gjort ensamma. Med den inre marknaden kommer utsikterna till ett vidare distributionsnät och gemensamma eller allmänt accepterade standards att förenkla arbetet; den rymdteknologiska industrin är ett utmärkt exempel på framgångar på europeisk nivå. Airbus är ett typfall. Skalfaktorn har även betydelse för televisionsapparater, elektronik och telekommunikationer. Men här än mer än annorstädes är tiden kort. När det gäller tekniskt samarbete har

kommissionen oomtvistad expertis. Den har utvecklats till ett nödvändigt forum för vetenskapligt utbyte och gemensamt arbete. Detta är orsaken till att den budgetram som går till teknologiska program måste ökas. En överenskommelse har nåtts när det gäller grundforskning. Nästa steg brådskar emellertid och det gäller att utveckla dessa forskningsprogram till mer strategiska FoU-områden.

Det sociala området: Den stora inre marknaden skulle vara meningslös, om den inte åtföljs av framsteg också på det sociala området eller om den skulle skapa rivalitet mellan europeer, så att arbetstagarnas grundläggande rättigheter skulle få stryka på foten. Det skulle förråda det uppdrag Gemenskapen fått och som finns inskrivet i Rom-fördraget och i Enhetsakten, att arbeta för lika villkor i levnadsstandard och arbetsvillkor i Europa. Vi måste reducera olikheterna i hur arbetstagarna behandlas, när det gäller arbetsvillkor, utbildning och möjligheter till vidareutveckling – inte bara på legal väg utan genom rådslag. När jag blev president i kommissionen, var jag fast besluten att ge en ny start åt den sociala diskussionen på europeisk nivå mellan de två parterna i näringslivet. Enhetsakten slår fast denna ansats genom att ge möjlighet till diskussioner som kan leda till kollektivavtal. Enhetsakten säger också, att ministerrådet med kvalificerad majoritet kan anta direktiv för att förbättra arbetstagarnas hälsa och säkerhet. Att skapa vad vi kan kalla ett "europeiskt enhetligt socialt område" är ingen lätt uppgift, men framsteg i den riktningen är nödvändiga, om den Inre Marknaden skall lyckas. Det kommer att bli lättare om, som vi hoppas, en gemensam politik förstärker effekterna på sysselsättningen av den gemensamma marknaden. Detta är en vital fråga, som måste vara vägledande för politiska diskussioner och beslutsfattarnas åtgärder på det politiska, sociala och ekonomiska området under hela utvecklingsprocessen.

Politik gentemot andra länder: När vi satte upp en all-europeisk marknad var det inte vår avsikt att lämna över våra inhemska marknader på ett fat till utländsk plundring. Av detta skäl vill vi inkludera villkor om externa relationer i våra huvudsakliga förslag för den Inre Marknaden. I flygtransporter t ex begränsas överenskommelsen om fördelning av kapaciteten till flygbolag, som kontrolleras av medlemsstaterna eller medborgare i Gemenskapen. Sak samma gäller vattentransporter. Inom banksektorn kommer dotterföretag till banker i länder utanför Gemenskapen att få erbjuda sina tjänster bara om det finns uppfyllda reciprocitetsvillkor, som försäkrar Gemenskapens banker om liknande rättigheter för sin verksamhet i dessa länder. Samma reciprocitet kommer att krävas av

länder utanför Gemenskapen, om deras företag vill få rätten att lämna offerter vid Gemenskapens offentliga upphandlingar.

Detta är inte en protektionistisk politik — och på det området behöver inte Europa ta lärdom från någon annan — utan markerar endast vår beslutsamhet att skapa rättvisa och lika villkor för ekonomisk konkurrens så att inte vi européer handikappas, när Europa med sin stora inre marknad och generösa villkor för stöd är på väg att ge ett betydande bidrag till världsekonomin tillväxt.

Mot enighet

Allt det vi gör syftar till ett högre mål: europeisk enighet. Denna kommer inte att åläggas våra institutioner från ovan; den kommer att bli frukten av ett intensivt arbete för att få européerna själva att närma sig varandra i sina ansträngningar. Det är också de själva som får bestämma, när tiden är inne, och vilken form som det övergripande samarbetet skall ta sig.

Den studerande som förkovrar sig eller studerar i ett annat medlemsland med ett stipendium från COMETT eller ERASMUS; småföretagaren som använder våra vittförgrenade "Euro Info Centers" för att kunna delta i den forskning som universiteten och storföretagen bedriver; fackföreningsmedlemmen som försöker skapa en fackklubb som sträcker sig över hela Europa i sitt företag; en TV-producent som gör ett gemensamt program med andra länder och som kan utnyttja talanger från hela Europa; ett laboratorium som koordinerar forskning om cancer eller aids för alla medlemsstaterna — alla bidrar de till att bygga Europa. Vi vet att Gemenskapen inte är en medicin mot alla sjukdomar eller en mirakelkur. Men vi vet, att det finns ingen annan väg som tillförsäkrar våra länder — genom gemensamma ansträngningar, genom att arbeta tillsammans — en framtid av materiellt välstånd, som har möjlighet att säkerställa vårt eget försvar, att hålla stånd på världens arenor och som framförallt får — vårt slutliga mål — mänskliga värden själ och tankar att blomstra. Jag ser det varje dag: Europas folk är inte beredda att ge upp. Denna rapport visar oss vägen och villkoren för hopp om framgång. Låt oss se oss omkring och in i framtiden och gripa tillfället i flykten. Låt oss samla vår energi och våra intressen. Vi kan inte överleva i dag om vi inte kräver mycket av livet.

Jacques Delors

President i kommissionen
för de europeiska gemenskaperna

Förord

Vi är på marsch. Programmet för fullbordande av den Inre Marknaden 1992 har nu kommit en bra bit på väg. Programmet kommer att fullföljas och det kommer att fullföljas i tid. Det är målet bakom "Enhetsakten" ("Single European Act") och det är det målet som vi måste uppnå.

Ingen betvivlar vikten i uppdraget eller de möjligheter som öppnar sig.

Det var en troshandling – förtroende för det bestående och tron på framtiden – när vi (Gemenskapen) gav oss in på denna uppgift. Nu kan vi för första gången se ett konkret mått på vad vi kommer att åstadkomma, tack vare publiceringen av denna betydelsefulla studie under skickligt och hängivet ordförandeskap av Paolo Cecchini. Vi har nu konkreta bevis och bekräftelse på det som de som varit involverade i att bygga Europa länge vetat: att ett misslyckande när det gäller att åstadkomma en gemensam marknad har kostat det europeiska näringslivet miljoner i onödiga kostnader och förlorade möjligheter; att färdigställandet av den Inre Marknaden kommer att skapa den ekonomiska bakgrunden för en förnyelse av den europeiska produktionen av såväl varor som tjänster; och att den kommer att ge ett bestående bidrag till välbefindandet inte bara för befolkningen i Europa utan i hela världen.

Man kan inte överskatta betydelsen av denna rapport efter att ha läst vad den avslöjar och bekräftar. Paolo Cecchini och hans medhjälpare har uppenbarat för oss, på ett sätt som står klart för varje invånare i Europa, den totala bilden av vad som måste göras när det gäller att minska byråkratin, bryta ned protektionismen och ta bort hinder för aktiviteter över gränserna.

Men rapporten visar inte bara på den tunga börda som det innebär att ha tolv marknader åtskilda av gränskontroller. Långt mer betydande är att rapporten också visar på de enorma möjligheter för framtiden som fullbordandet av den Inre Marknaden kommer att skapa: möjligheter för tillväxt, nya jobb, stordriftsfördelar, förbättrad produktivitet och lönsamhet, mer fruktbärande konkurrens, ökad rörlighet för individer och företag, stabila priser och ökade valmöjligheter för konsumenten. I korthet, en framtid med betydande tillväxt utan inflation och miljoner nya arbeten.

Inget annat sätt att gripa sig an Europas ekonomiska framtid innehåller så många löften. Ingen medlemsstat kan ensam skapa en sådan

total omvandling av sina ekonomiska möjligheter och framtidsutsikter. Endast genom fullbordandet av den gemensamma europeiska marknaden med över 320 miljoner människor kan vi göra denna dröm till verklighet.

Europas folk har rätt att inse den enorma potential som för närvarande hålls fjättrad av våra interna gränser. De som valts att styra dem har skyldighet att lossa på bojorna.

Denna rapport ger oss svart på vitt på vad som står på spel och fakta om vad vi kan vinna om vi lyckas eller förlora om vi misslyckas. Politikerna får inte svika oss! Vi måste kräva vår rätt till det välstånd, till de arbetsplatser och till den trygga framtid för flera generationer framöver som denna bok visar att vi har möjligheten att skapa. Det politiska modet och beslutsamheten måste finnas!

Lord Cockfield

Vice president i kommissionen
för de europeiska gemenskaperna

Tackord

Denna bok utgör den smala ändan på en mycket bred kil – en kil av gemensamma ansträngningar som har lagts ned i ett forskningsprojekt om ”Kostnaderna för ett icke-Europa”, vilket jag har haft äran att leda sedan dess tillskapande i början av 1986. Mina första ord av tack måste därför gå till Lord Cockfield, vice president i kommissionen för de europeiska gemenskaperna, som gav mig vad som visade sig vara en enormt stimulerande möjlighet att ta hand om denna uppgift som saknar motstycke.

Erbjudandet var så utmanande, att jag tyckte att det var säkrast att få expertutlåtande om det överhuvud var möjligt att genomföra uppdraget innan jag accepterade det. Experterna var som tur var uppmuntran- de och jag står i tacksamhetsskuld till dem: Robert Toulemon, tidigare director-general i kommissionen för näringsliv, gemensam marknad och forskning; Francois Duchêne, som ledde en imponerande utredning om Europas industripolitik vid universitetet i Sussex; Sergio Vaccà, prorektor vid Bocconi-universitetet i Milano; och Manfred Wegner, nu vid västtyska IFO-institutet och en tidigare kollega när han var biträ- dande director-general vid kommissionen för ekonomiska och finan- siella frågor.

Av central betydelse för resultatet har varit den rådgivande roll som spelades av styrgruppens medlemmar: projektets intellektuella förmyndare och i flera viktiga hänseenden också dess idégivare. Hans kolleger förlåter säkert att jag speciellt nämner Michel Catinat, vars bidrag ända sedan projektets initierande bestått i att skapa makroekonomiska sys- tem för att utvärdera de välfärdsvinster som den Inre Marknaden ger.

Det är knappast nödvändigt att nämna, att Michael Emersons övergri- pande ekonomiska ledning var ovärderlig, i likhet med de insatser som gjordes av Michel Aujean och Philippe Goybet och deras medarbetare. Flera välkända ekonomer bidrog med specialstudier. Bland dessa bör särskilt nämnas Michael Davenport, som utvecklade metodologin för den mikroekonomiska modellen, och Gernot Nerb, som ansvarade för enkä- ten om industrin. Bidraget från dem och även från andra kolleger i flera av avdelningarna i kommissionen syns tydligare i den övergripande eko- nomiska rapporten *The Economics of 1992* som publiceras tillsammans med denna bok. Se appendix II för titlar på de olika studierna!

Projektets enastående resultat skulle inte ha varit möjliga förutan

ansträngningarna från den grupp som ställdes till mitt förfogande av Fernand Braun, kommissionens director-general för näringsliv och gemensam marknad.

Inget beröm är högt nog för Michael Loy, som efter att ha tagit över från Jacques Soenens som ledare för forskningsgruppen i början av 1987, framgångsrikt axlade mardrömslika uppgifter med ovanligt jämnmod.

Samma gäller Andrea Forti och Maria Brindlmayer, vars bidrag bestod i den utmanande och utmattande uppgiften att övervaka och sammanställa forskningsresultaten till denna volym. De tog också hand om den vitala men otacksamma uppgiften att upprätthålla fungerande kontakter med de utomstående konsulter som anlätades av kommissionen för forskningsprojektet om kostnaderna för icke-Europa.

Slutligen måste nämnas de betydande bidrag som Ursula Nieberding och Isabelle Hariga gav som administratörer av projektet.

Paolo Cecchini

Utmaningen 1992 är inom räckhåll

Utmaningen

Denna bok åskådliggör de europeiska gemenskapernas Inre Marknad på 1990-talet, de kostnader som det innebär att den inte finns i dag och de vinster, som möjliggörs för EG:s ekonomi om dessa kostnader förvandlas till fördelar. Dessa fördelar tillkommer i första hand konsumenter och företag i form av lägre priser och lägre kostnader, men fördelarna finns också inneboende i det sociala och politiska livet.

För första gången på nästan två årtionden erbjuder därför 1990-talet en språngbräda för den ekonomiska politiken och en betydande minskning i den kroniska europeiska arbetslösheten, efter en kort anpassningsperiod. Vi tycker själva, att detta är en viktig berättelse om en spännande framtid, vars effekter överskrider EG:s gränser och når världsekonomin. Men effekterna har Europa som sitt centrum och som sitt ursprung.

Utmaningen – att till 1992 skapa en enda gemensam hemmamarknad för EG genom att avlägsna hindren mellan de tolv medlemsstaterna – är först och främst en utmaning för européerna själva, och om de besvarar utmaningen kraftfullt, kommer kontinentens medborgare, företag och regeringar att göra mer än bara förverkliga sin kollektiva ekonomiska potential. De kommer att förflytta Europa upp på 1990-talets stormiga världsscen i ett tillstånd av relativ styrka och på en tillväxtbana, som varar in i nästa århundrade. Den extra tillväxt som skapas av den gradvisa integrationen av EG:s hemmamarknad kan på några år lägga ytterligare 4–7 procent till EG:s bruttonationalprodukt. Detta perspektiv är inte en hägrande dröm. Det är en i högsta grad realistisk framtidsvy.

Forskningen

Detta perspektiv läggs fram av en forskningsrapport som initierades 1986 av Lord Cockfield, vice president i EG-kommissionen. Forskningsprojektets uppgift var att ge en solid grund av vetenskaplig analys för att bedöma hur fragmenterad den marknad är, som konfronterar såväl europeiska företag som politiska beslutsfattare. Under arbetets gång har forskningsarbetet gjort både livfulla illustrationer och hand-

fasta analyser av de kostnader, som Europa belastas med till följd av de olika icke-tariffära handelshinder och som ännu 30 år efter EG:s tillkomst fortsätter att göra narr av namnet "den gemensamma marknaden". Resultaten av detta arbete om de kostnader som "icke-Europa" medför, skildras i denna bok.

Av flera skäl saknar denna forskning tidigare motstycken. För det första till följd av projektets enorma spännvidd, men även på grund av det nya i det som analyseras, och de metodologiska svårigheter som påträffades i analysen och de beräkningar som den bygger på. Ytterligare ett problem var den ojämna kvaliteten på den underliggande statistiken om den splittrade europeiska marknaden. Trots dessa ofullkomligheter är de resultat som framkommit bestickande.

De ger för handen kostnader – och därmed en vinstpotential – som överstiger 200 Mdr ECU.¹ Denna vinst, som kan ökas ytterligare av även en måttligt framgångsrik ekonomisk politik, härstammar från borttagandet av de hinder som avses i handlingsprogrammet för 1992 och specificeras i EG:s vitbok ("White Paper") från 1985 *Completing the Internal Market*.² När sålunda de nödvändiga politiska besluten har fattats inom EG, och näringslivet anpassat sig helt och hållet till den nya konkurrenssituationen, kommer en engångsvinst i denna storleksordning att uppstå, vilket innebär, att den europeiska produktionsnivån lyfts i motsvarande grad.

Vi känner väl till benämningarna på de olika existerande handelshindren: gränskontroller och tullbyråkrati, olika standards och tekniska specifikationer, olikartade lagar för näringslivet samt protektionistiska offentliga upphandlingssystem. Men inte förrän nu har effekterna av dessa hinder – och av deras borttagande – blivit utvärderade och kostnadsberäknade. Resultaten av ett omfattande fältarbete och påföljande analyser redovisas i bokens del I, tillsammans med illustrationer på hur dagens icke-Europa fungerar på en rad olika områden för varu- och tjänsteproduktion.

På samma sätt är även EG:s förslag om den Inre Marknaden förstärkt sedan mitten av 1987 av Enhetsakten ("Single European Act"), välkända. Men inte förrän i dag har man förstått att till fullo uppskatta hela vinsten av vad EG:s regeringar kan tillföra Europas medborgare, företag – och sig själva. Detaljerade uppskattningar av dessa vinster, och beskrivningar av de mekanismer genom vilka de uppstår, görs av två olika, komplementärerande ansatser, en mikroekonomisk och en makroekonomisk. De presenteras i förenklad form i bokens del II.

Utbudschocken och dess effekter

Trots den komplicerade verkligheten är den grundläggande mekanismen enkel. Utgångspunkten är borttagandet av icke-tariffära handels hinder.

Frihet från dessa hinder kommer att ge hela Gemenskapens näringsliv en utbudschock. Chocken heter Europas förenade marknad. Kostnaderna kommer att falla. Priserna följer efter, när företagen tvingas att utveckla nya svar på en ny och ständigt föränderlig omvärldssituation under konkurrenstryck från nya rivaler på tidigare skyddade marknader. Den allestädes närvarande konkurrensen skapar en evig "god cirkel". Fallande priser stimulerar efterfrågan, vilket ger företagen en möjlighet att öka produktionsvolymen, att utnyttja existerande resurser bättre och att anpassa dem till inte bara en europeisk marknad utan till hela världsmarknaden.

Chockens effekter skall emellertid inte bara bedömas mot bakgrund av marknadsekonomin och de företag och konsumenter som köper och säljer där. Vågorna från chocken kommer att sprida sig ut i hela ekonomin. Tack vare sin storlek kommer chocken att ha återverkningar på den ekonomiska politiken. Med tiden kommer skapandet av den Inre Marknaden att frigöra de makroekonomiska bojar som har kroniskt fjättrat den ekonomiska tillväxten i Europa under större delen av de senaste 20 åren.

Budgetunderskotten kommer att minska under inflytande av såväl en fri och öppen offentlig upphandlingspolitik som snabbare ekonomisk tillväxt. Den inflation som brukar vara tillväxtens fula följeslagare, kommer att dämpas av det prisfall som de öppna marknaderna skapar. Den chock som Europas konkurrenskraft får, borde kunna åstadkomma balans i Gemenskapens handelsrelationer, den snabba tillväxten till trots.

Viktigast av allt är ändå effekten av marknadsintegrationen på medellång sikt på sysselsättningen. Med hjälp av tillväxt utan inflation och goda offentliga finanser i medlemsstaterna kan den Inre Marknaden på 1990-talet för första gången sedan det tidiga 1970-talet skapa ett stort antal nya jobb. Det ökade finansiella armbågsrummet för medlemsstaterna borde därutöver ge möjligheter för att kunna motverka varje eventuell skevhet i fördelningen av det välstånd som marknadsintegrationen skapat.³

Dessa utsikter till betydande tillväxt på medellång sikt är en välsignelse inte bara för Europa. Världsekonomin, som i slutet av 80-talet

och början av 90-talet tyngs av amerikanska underskott, en vacklande dollar och hotet om en amerikansk recession, behöver all stabilitet den kan hitta. Vi förväntar oss, att en dynamisk europeisk marknad som driver handel med omvärlden på basis av förstärkt konkurrenskraft, kommer att ge en välbehövlig injektion till andra marknader och ekonomier i mindre gott skick.

I gengäld har EG:s medlemsstater rätt att förvänta sig motsvarande åtgärder från Gemenskapens handelspartners, framförallt USA och Japan. Om frukterna av den Inre Marknaden skall kunna fördelas internationellt, måste även den internationella anpassningsbördan fördelas rättvist. Marknaderna måste öppnas internationellt på ett sätt som klart och tydligt motsvarar kraven på ömsesidighet.

Deltagarna och deras möjligheter

Den Inre Marknaden kommer inte att uppenbara sig i ett trollslag 1992 genom att man uttalar besvärjelser på ett okänt gemensamt europeiskt språk. I så fall kommer framtiden alltid att ligga utom räckhåll. Av de två huvuddeltagarna, regeringarna och företagen, krävs både en hårdhänt anpassning och nya strategier.

För företagen betyder avlägsnandet av handelshindren nya möjligheter men också slutet på en skyddad nationell tillvaro. Sänkta kostnader innebär goda nyheter, men öppnande av marknaderna innebär också hot om ökad konkurrens, faktisk eller potentiell. Detta innebär också goda nyheter för det företag som avser att dra nytta av den större marknadens utökade möjligheter till innovationer och stordriftsfördelar. Men de vinster som tidigare kommit från monopol och skyddade marknader kommer att pressas samman. Situationen kommer att innebära ett permanent tryck från nya konkurrenter.

Att leda förändringar kräver förändrade företagsledningar med en annorlunda inriktning på affärsstrategierna. Det finns redan indikationer på att just detta håller på att hända, att företag långt före 1992 och långt före politikerna anpassar såväl målen för verksamheten som företagets struktur för att kunna möta nya former för konkurrens. Men man måste hela tiden uppmärksamma de nya möjligheterna, eftersom det innebär ett hot att inte se dem. En sak är säker. Företag utanför EG håller redan på att tränga in på den gemensamma marknaden i avvaktan på att vitbokens program skall genomföras. De kommer inte att missa de möjligheter som deras EG-konkurrenter inte ser.

Företagen kommer att noggrant bevaka regeringarna och kräva tydliga signaler om deras uppslutning kring målet 1992. Om den europeiska marknaden skall bli en trovärdig miljö för företagen att arbeta i, krävs det att lagstiftarna lyckas övertyga företagsledarna att de menar allvar. Det finns bara ett sätt för dem att göra detta. Regeringarna inom EG måste genomföra de lagändringar som vitbokens program kräver fullt ut och i rätt tid. När de tar detta steg, frigör de marknaden från de kostnader som beskrivs i denna bok och som för närvarande hindrar en gemensam marknad och snabb ekonomisk tillväxt.

Detta innebär en förändrad roll också för företagen. De har inte längre råd att sitta passiva och avvakta att regeringarna skapar de nödvändiga långfristiga legala ramarna. De måste själva på ett konstruktivt sätt hjälpa till i det politiska arbetet, som visserligen är koordinerat för Gemenskapen som helhet men som primärt inriktar sig på att påverka det egna landets politiska makthavare.

Men medlemsstaternas regeringar måste inte bara skapa den Inre Marknaden, de måste också vidmakthålla den, bl a genom att ge företagen konkreta bevis på att de menar allvar.

Det krävs ingen större analysförmåga för att inse, att Gemenskapen konfronteras med flera svåra val om den Inre Marknaden skall kunna bibehållas. 1990-talets europeiska företagsledare och Gemenskapens politiska ledare kan inte gå skilda vägar.

Att försöka upprätthålla en otjänlig tudelning av funktioner är att inbjuda till katastrof. Integrationen av nationella marknader kommer t ex i ett inledande skede sannolikt att innebära ett ökat tryck på växelkurserna, vilket kräver en fast växelkurspolitik och ett starkare Europeiskt Monetärt Samarbete (EMS). Utan institutionella ramar för att effektivt bemöta dessa och andra problem som ligger i själva framgången med 1992 års program, kommer den Inre Marknaden snart att vara i fara. De spänningar som skapas kan inte hanteras i ett institutionellt vakuum. I korthet, om Europa skall kunna möta den utmaning som den Inre Marknaden skapar, måste Europa också förr eller senare se över sin ekonomiska institutionella struktur.

DEL I

Europas splittrade marknader
— kostnadsfaktorn

1. Den icke-gemensamma marknaden

"Integrationen" efter 20 år

Många kommer säkert ihåg den gemensamma marknaden ("The Common Market"). Inte därför att den faktiskt fanns, eftersom den, trots många minnesvärda ansträngningar aldrig kom till stånd. Men den fanns som en målsättning, och de flesta antog att den hade infriats när tullarna slopades mellan Gemenskapens medlemsstater i slutet på 1960-talet eller ett program antogs (1969) som skulle avveckla olika tekniska hinder mellan EG-länderna.

Vid mitten på 1980-talet började Gemenskapens politiska ledare äntligen inse hur fel antagandet varit, något som företagen länge hade varit medvetna om. "Gemensam marknad" blev en term som användes med allt större förlägenhet och allt mindre sanning för att beskriva de ekonomiska relationerna mellan EG:s medlemsstater. Vad som hänt sedan dess är välkänt. År 1985 tillstyrkte EG:s toppmöte kommissionens *Vitbok om fullbordandet av den Inre Marknaden* ("White Paper on Completing the Internal Market").⁴ I denna lades fast ett detaljerat lagstiftningsprogram, som skulle skapa hemmamarknadsförhållanden värda namnet senast 1992 genom ungefär 300 lagförslag om slopandet av icke-tariffära handelshinder. I början av 1988, när en tredjedel av tiden till 1992 gått, har mindre än 25 procent antagits.

Vad som återstår är ett Sisufos-arbete, eftersom dagens gemensamma marknad fortfarande är en marknad där:

- kostnader som kan liknas vid tullar lägger en börda på företagen som motsvarar en stor del av deras avkastning på handeln inom EG; företagen betalar så att säga en straffskatt på omkring 25 procent av vinsten på många områden för "privilegiet" att sälja på den europeiska marknaden;
- företag på områden såsom biltillverkning och telekommunikation förlorar miljarder ECU på grund av olikartade varustandards och en protektionistisk offentlig upphandlingspolitik;
- mindre företag hindras i särskild utsträckning från att bedriva verksamhet över gränserna på grund av administrativa kostnader och en snårskog av byråkrati;

- konsumenterna konfronteras med en förbryllande uppsjö av pris-skillnader på viktiga tjänster; priset för bilförsäkring kan skilja sig åt med 300 procent mellan hög- och lågprisländer; avgifter för telefon kan skilja sig åt med 50 procent från ett EG-land till ett annat; avvikelserna i pris för de viktigaste finansiella tjänsterna kan vara ännu större;
- offentliga myndigheter betalar år efter år omkring 17 500 miljoner ECU mer än de behöver göra för att upphandla varor och tjänster till följd av det upphandlingssystem som de själva styr över.

Detta är bara en glimt av de bevis som framläggs mera i detalj på de följande sidorna på de kostnader som orsakas av de hinder som fortfarande splittrar EG:s Inre Marknad – kostnaderna för "icke-Europa".

Hinder som måste försvinna

Den viktigaste slutsatsen i denna rapport är densamma som drogs av vitboken, nämligen att många hinder måste rivas om europeiska företag, konsumenter och regeringar skall slippa kostnaderna för och kunna komma i åtnjutande av en fri europeisk hemmamarknad på 1990-talet. Hindren kan indelas i tre slag:

- *fysiska hinder* såsom väntan för transporter vid gränsen mellan EG-stater, kontroller och därmed förenad pappersexercis;
- *tekniska hinder* för företagen såsom tvång att uppfylla olika nationella varustandards, olika tekniska specifikationer och olika lagar; svårigheter att tränga in på skyddade nationella upphandlingsmarknader;
- *skattehinder* – i synnerhet olika nivåer på mervärdesskatt (moms), punktskatter och acciser.

Det är svårt att få ett bra grepp om vilka hinder som är svårast att övervinna, men industriföretagen har avkunnat sina egna domar. En speciell undersökning som omfattade 11 000 företagsledare visade, att högst på listan över klagomål stod administrativa hinder, tillsammans med olikartade utformningar av nationella standards och föreskrifter. Se tabell 1.1.

Tabell 1.1 *Företagens rangordning av marknadshinder*

Total industri	B	DK	D	GR	E	F	IRL	I	L	NL	P	UK	EUR 12
1) Nationella standards och föreskrifter	2	1	1	7	6	1	2	4	2	3	4	1	2
2) Offentlig upphandling	6	8	8	8	8	7/8	7	2	8	7	3	4	8
3) Administrativa hinder	1	2	2	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1
4) Fysiska förseningar vid gränserna och gränskostnader	3	3	4	3	2	4	3	3	3	2	2	3	3
5) Skillnader i moms	8	7	5/6	4/5	7	3	6	7	7	8	8	8	6/7
6) Regleringar av godstransporter	5	4/5	5/6	4/5	3	5	4	8	5	4	5	5	6/7
7) Kapitalmarknads-hinder	4	6	7	2	5	7/8	5	5	4	6	6	7	5
8) Lagar inom EG	7	4/5	3	6	4	6	8	6	6	5	7	6	4

Rangordningen baseras på svar till frågan: "Hur viktigt anser ni det vara att följande hinder försvinner? Rangordna från 1 (mest viktigt) till 8 (minst viktigt)."

B = Belgien

GR = Grekland

IRL = Irland

NL = Nederländerna

DK = Danmark

E = Spanien

I = Italien

P = Portugal

D = Västtyskland

F = Frankrike

L = Luxemburg

UK = Storbritannien

EUR 12 = genomsnitt för hela EG:s 12 medlemsstater

Källa: EG-kommissionens undersökning (Nerb, under publicering)

Hur kan kostnaderna för Europas splittrade marknad beräknas?

Olika sektorer i samhället drabbas givetvis olika hårt av de hinder som nämnts. På samma sätt varierar de kostnader som hindren förorsakar från bransch till bransch. Företag i tillverkningsindustrin drabbas tydligen hårdast av formaliteter i tullen, av tekniska föreskrifter och av olikformiga skatter. På områden som telekommunikationer, energi och transportväsende leder protektionistisk nationell offentlig upphandling till höga priser och/eller till ineffektiva företag. Tjänstesektorerna förefaller att drabbas hårdast av de olika regleringar som förhindrar konkurrens, t ex försäkringsbranschen, bankväsendet samt flyg- och lastbilstransporter. Utan avsikt motverkar dessa regleringar etablering av

nya företag i branschen lika effektivt som de tekniska specifikationerna gör för tillverkningsindustrin, ja kanske ännu mer.

En mer detaljerad beräkning av de kostnader som Europas fragmenterade marknader förorsakar redovisas i kapitlen 2–7. Källan för kapitlen är de 13 forskningsrapporter som sammanfattar resultaten av denna undersökning ("The costs of non-Europe research programme"). Se uppställningen på nästa sida. Rapporterna studerar kostnaderna för de olika hinder som påverkar industrin som helhet och kostnaderna för varje tjänste- eller tillverkningssektor var för sig.

Kapitlen 2–5 studerar således i tur och ordning kostnaderna för:

- byråkrati och förseningar som orsakas av gränsformaliteter
- fördelar för inhemska företag i den offentliga upphandlingen
- den labyrint som skapas av olikartade nationella varustandarder
- olika utformade regleringar för företagen och skatter som förhindrar företagsverksamhet över gränserna.

De sista två kapitlen i del I studerar mer i detalj kostnaderna för den fragmenterade marknaden. I kapitel 6 behandlas deras effekt på Europas servicesektorer (finansiella tjänster och tjänster avsedda för näringslivet samt telekommunikationer), medan kapitel 7 tar upp de kostnader som icke-Europa skapar för vissa tillverkningsindustrier (telekommunikationsutrustning, biltillverkning, livsmedel, byggnadsvaror, textil och konfektion samt läkemedel).

Tillsammans innebär dessa kapitel det första sammanhängande försöket att få en inblick i de missförhållanden som råder på Gemenskapens marknader – hur icke-Europa fungerar. Det är oundvikligt mot bakgrund av uppgiftens omfattning och nydanande karaktär, att resultaten av undersökningen bör tolkas med viss försiktighet, men en helhetsbild av onödiga kostnader och förlorade möjligheter går inte att ta miste på. Den sätts in i sitt helhetssammanhang i del II med hjälp av nationalekonomiska beräkningar över de vinster som den europeiska ekonomin kommer att gå till mötes i ett enat Europa. Men redan i del I visas de förlamande kostnader, som även om de inte handikappar europeiska företag på hemmaplan, ändå gör att de möter den internationella konkurrensen med vikter av bly runt bäge benen.

Kostnaderna för icke-Europa analyseras i 13 rapporter som behandlar:

- Hinder som drabbar flera sektorer:
 - gränspassageformaliteter, inkl förseningar för lastbilstransporter
 - protektionistisk offentlig upphandling
 - tekniska föreskrifter och varustandards
 - hinder för företagsbildning över gränserna
- tjänstesektorn:
 - tjänster för varuproducerande industrier
 - finansiella tjänster
 - telekommunikationstjänster
- tillverkningsindustrier:
 - telekommunikationsutrustning
 - bilar
 - livsmedel
 - byggnadsvaror
 - textil och beklädnad
 - läkemedel

* Referenser till olika forskningsrapporter senare i boken sker till ovan nämnda rapporter om inte annat utsägs.

2. Byråkrati och gränskontroller

*– ett ont för alla företag
men värst för de mindre*

Företagen själva anser att de största hindren för handel över gränserna är administrativa formaliteter och gränskontroller, ofta hand i hand. Detta framgår tydligt av attitydundersökningen hos företagen,⁵ där företagsledarna speciellt anger pappersexercis, byråkrati och gränskontroller som hinder för transporten av varor till andra EG-marknader. Inte alla dessa hinder föreligger vid alla nationella gränser, men det är från dem som övriga hinder härstammar. De är också dessa hinder som bäst exemplifierar den psykologiska realiteten lika väl som den fysiska i icke-Europa.

Givetvis är inte företagen de enda offren för gränsformaliteter. Konsumenterna måste ofta gräva djupare i sina fickor för att kunna betala varor som tillverkats på andra sidan en EG-gräns. Och varje resenär har sin berättelse att förtälja, ofta om nästan feodala erfarenheter. Folk som tror att de kan resa som om de levde i en riktig gemesam marknad får ibland uppleva på det hårda sättet hur felaktiga deras antaganden varit. Kommissionen har tvingats att ingripa i en rad fall, där slumpvisa straff har utmätts för smärre fel i handlingar, t ex:

- en lastbilschaufför som fått felaktiga handlingar från en tullmäklare i Dover bötfälldes FRF 60 000;
- en tysk tjänsteman som skulle på kurs i företagets franska dotterbolag fick sin personliga dator beslagtagen och bötfälldes innan kommissionen ingrep;
- en turist som medförde personlig egendom angiven på tullblanketten som gåva bötfälldes GRD 300 000 i den grekiska tullen.

Men det är företagen som förefaller att möta de mest kostsamma problemen. Dessa kvantifieras i den undersökning avseende gränsformaliteter, som baseras på intervjuer med ca 500 företag i sex EG-länder (Belgien, Frankrike, Italien, Nederländerna, Storbritannien och Västtyskland). Den viktigaste slutsatsen är snabbt berättad (se tabell 2.1). Över hela EG betalar företagen ca 8 miljarder ECU i form av administrativa kostnader och förseningar, som orsakas av tullformaliteter in-

om EG – eller motsvarande 2 procent av försäljningen över EG-gränserna. Dessutom förlorar företagen en omsättning på åtminstone 4,5 miljarder ECU, kanske t o m så mycket som 15 miljarder ECU. Regeringarna kommer lindrigare undan. De betalar 500 – 1 000 miljoner ECU av skattebetalarnas pengar för de mänskliga resurser, som förbrukas på att ett konstlat sätt minska handelsutbytet. Denna siffra tar givetvis ingen hänsyn till de bolagsskatter som regeringarna går miste om på den volymökning som de förhindrar.

Tabell 2.1 *Notan för administrativa formaliteter och gränskontroller*

Miljoner ECU	Kostnader
7 500	Administration
415–830	Förseningar
4 500–15 000	Utebliven försäljning
500–1 000	Offentliga kostnader* för gränskontroller inom EG

* I de sex länderna Belgien, Frankrike, Italien, Nederländerna, Storbritannien, Västtyskland.

De direkta kostnaderna för företagen för gränsformaliteter inom EG framgår av en empirisk analys. Denna analys sker inom ramen för forskningen om effekten av dessa formaliteter på leveranser över gränserna. Man fann, att den genomsnittliga kostnaden för pappersexercisen – som orsakades av mervärdesskatt och acciser, hälsokontroller och veterinärkontroller m m (se uppställningen nedan) – låg runt 67–86 ECU per leverans beräknat för export- och importleden var för sig. Detta motsvarar således totalt 153 ECU på den genomsnittliga leveransen eller runt 1,5 procent på värdet. Om man till detta lägger kostnaden för förseningar, når man en siffra på närmare 2 procent. För företag med vinstmarginaler på ensiffriga tal skulle slopandet av dessa kostnader ge ett välkommet bidrag.

Huvudsakliga orsaker till gränshinder

- kontroller orsakade av skillnader i mervärdesskatt och acciser
- anpassning av jordbrukspriser till enhetliga EG-nivåer
- veterinärkontroller med olikformiga nationella hälsoregler
- transportkontroller (licenser, kontroll av att fordon är anpassade till nationella säkerhetsföreskrifter m m)
- statistiska formaliteter

- iakttagande av bilaterala handelskvoter och andra kvantitativa begränsningar av handeln med icke-EG-länder (t ex textilier, bilar).
-

Ju mindre företag desto högre kostnader

Förhållandena är ännu värre för små och medelstora företag – just den typ av företag som Gemenskapens politiska ledare givit upprepade löften de senaste åren. Tullkostnaderna per leverans kan enligt forskningsresultaten vara upp till 30 à 45 procent högre för företag med mindre än 250 anställda än för större företag. Politiska uppmuntrande tillrop, oavsett hur välkomna de är, är inte lika välgörande för dessa företag som avskaffandet av kostnaderna för gränsadministrationen vore.

EG har redan börjat antaga nya regler, inklusive införandet av en förenklad tullbehandling. Den 1 januari 1988 genomfördes tre åtgärder, som med tiden borde leda till ett enklare liv för de företag som sysslar med handel över EG:s gränser, nämligen:

- ett harmoniserat system för beskrivning och kodning av varor;
- den nya EG-tullen (TARIC) som gäller för varor vars beskrivningar kunnat harmoniseras på detta sätt;
- ett enda administrativt dokument, en enda blankett för handeln, har ersatt en hel räckta andra blanketter; den kan användas för export, import och transitering av varor över EG-gränserna.

Det förefaller som om större företag har lättare för att anpassa sig till besvärliga gränsformaliteter. Detta visar sig återigen i undersökningen av företagen. De stora företagen, som svarar för merparten av EG-handeln, kan anpassa sin administration till förenklade system som gör att de undviker de värsta effekterna av gränsformaliteterna på sitt administrativa system. Men det finns ingen möjlighet att undvika slutsatsen, att mindre företag bär en större kostnad för gränsrelaterad pappersexercis. Och det är därför också de mindre företagen som har mest att tjäna på förslaget att avskaffa gränskontrollerna.

Geografiska hinder

Skillnaden mellan liten och stor är inte den enda ojämlikheten vad gäller effekten av EG:s gränskontroller. Det finns även en del förvånande geografiska skillnader som visas av ett urval av forskningsresultaten (se tabell 2.2).

Om vi utgår från kostnaderna för gränstrasslen är budskapet till företagen klart. Marknaden inom Benelux-länderna – den ekonomiska unionen mellan Belgien–Luxemburg och Nederländerna – är bra för företagsklimatet. Kostnaderna är lägre där än för handeln mellan Benelux-länderna och de övriga EG-länderna, liksom mellan dessa övriga inbördes. Och handeln mellan Italien och övriga länder drar mer kostnader än den mellan något annat land och de övriga EG-länderna.

Tabell 2.2 *Genomsnittlig kostnad per leverans för handeln inom EG (ECU)*

Land	Import	Export
Belgien	26	34
Frankrike	92	87
Italien	130	205
Nederländerna	46	50
Storbritannien	75	49
Västtyskland	42	79

Belgien och Italien utgör motpolerna i urvalet. Tack vare de förenklade formaliteterna för dokumentation inom Benelux ekonomiska union har Belgien markant lägre kostnader för tullklarering än övriga länder. En speciell eloge går till ”Benelux 50-dokumentet”, som på ett effektivt sätt underlättar handeln mellan Benelux-länderna genom att ge det nödvändiga underlaget för mervärdesskatt och handels- och tullstatistik.

Som kontrast är kostnaden för att importera till Italien med 130 ECU per leverans fem gånger så hög som kostnaden för att importera i Belgien. De höga kostnader vi funnit i Italien var knappast förvånande – i varje fall inte för den som begrundat kostnaderna för de enorma köer av lastbilar som sträcker sig från Italiens gränser, speciellt mot Alperna. De har även redovisats i de klagomål som framförts till kommissionen av företag, som i synnerhet beklagat sig över det faktum att det finns två separata gränskontrollsystem vid den italienska gränsen, som i praktiken genomför exakt samma arbete. De problem som denna dubbelkontroll medför, ökas ytterligare av de osäkerheter för

företagen som skapas av den italienska hälsokontrollen.

Den svåraste situationen förefaller att vara den som små och medelstora företag i Italien, som söker utveckla marknader i andra EG-länder, utsätts för. Eftersom de mindre företagen utsätts för särskilda problem, är det troligt att exporthindren är ännu större än de som anges i tabell 2.2. Småföretag i andra länder som försöker att bryta sig in på den italienska marknaden befinner sig inte heller i en bättre situation.

Forskningsrapporten ger vid handen att de totala kostnaderna för gränskontroller för EG:s företag, i runda tal, uppgår till 7,5 miljarder ECU. Till detta måste vi lägga ytterligare ett irritationsmoment. En nettokostnad på mellan 415 och 830 miljoner ECU kan hänföras till de fysiska förseningar som Europas landsvägstransporter utsätts för. Det måste betonas, att i dessa kostnader är inte inkluderade kostnaden för förseningar vad gäller sjötransporter på Europas vattenvägar eller transporter med järnväg.

Landsvägstransport över gränserna — hur en lång transport görs ännu längre

De splittrade marknaderna inom Gemenskapen skapar många problem för åkerier som inom Europa sysslar med internationella landsvägstransporter. Bland dem märks tidsspill vid gränsstationerna och påtvingade körningar med lastbilen tom, vilket hänger samman med sådana inskränkningar som nationella tillståndskvoterings och "cabotage" (varmed menas begränsningar i hämtningar och leveranser på utländska lastbilar). Till dessa ekonomiska kostnader kommer den stress som de onödiga förseningarna utsätter förarna för.

Spännvidden i kostnader (415–830 miljoner ECU) som åkerierna åsamkas av gränsförseningarna betingas av ett antal faktorer. Den övre gränsen motsvarar den totala uppskattade kostnaden för tidsutdräkterna. Men den tid som förloras genom förseningarna är inte nödvändigtvis densamma som den totalt förlorade tiden, eftersom åkerierna t ex kan planera så att förarnas obligatoriska vilotider sammanfaller med gränspasseringarna. Om vi gör en generös uppskattning av denna möjlighet hamnar vi på den lägre kostnadsnivån, 415 miljoner ECU.

Effekten dessa förseningar har på den genomsnittliga kostnaden för landsvägstransporter är svår att beräkna. Men för att ge en illustration av storleksordningen kan vi jämföra erfarenheterna från två stycken

1 200 km långa lastbilstransporter – den ena inom England och Skottland, den andra från London till Milano. Den första tog 36 timmar. Den andra tog 58 timmar, fastän tiden för resan över Engelska Kanalen är borträknad. Detta exempel⁶ visar, att förseningar vid gränserna mellan de två marknaderna England och Italien kan ge ökade transportkostnader på över 50 procent.

Men detta är inte allt. Utöver kostnaden för förseningar kommer även kostnaden för tillstånd och ”cabotage”, vilka gör landsvägstransporter till en av de mest genomreglerade näringarna i Europa. Att ge en säker uppskattning av dessa kostnader är också svårt. Vad som visas upp är emellertid bilden av ett kraftigt underutnyttjande av kapaciteten i form av halvfyllda bilar, vilket åtminstone delvis orsakas av kommersiella inskränkningar. Eftersom kostnaden för sådana ineffektiviteter ofta förs vidare till nästa led, blir det tillverkningsindustrin i Gemenskapen som får stå för huvuddelen av notan.

Amerikanska erfarenheter

Kostnaderna för en genomreglerad åkerisektor – och vinsterna från att avlägsna regleringarna – demonstreras ytterligare av de amerikanska erfarenheterna. I USA karakteriserades också transportsystemet ända tills nyligen av höga priser på transporter, förorsakade av restriktioner på delstatsnivå. I jämförelse med EG ger det amerikanska systemet efter den företagna reformen åtskilliga konkurrensmässiga fördelar åt transportsektorn, t ex

- behövs det inga tillstånd för lastbilstransporter över delstatsgränserna
- är skillnaderna i delstaternas skatter och regleringar inte stora nog att snedvrida åkeriernas kostnadsstruktur tillnärmelsevis så mycket som inom EG (se också uppställningen på nästa sida).

”The Motor Carrier Reform Act” 1980 innebar, något förenklat, att delstaternas olika restriktioner försvann. Effekten på den totala amerikanska välfärden av ineffektiviteter inom transportsektorn förefaller att ha minskat dramatiskt. Avregleringen av transportsektorn beräknas ha gett ett bidrag på runt 26 miljarder dollar.

Följande samhällsekonomiska vinster har skapats de senaste åren i de amerikanska delstater som avreglerat mest:

- ökad konkurrens har sänkt priserna på transporter och ökat servicegraden och valmöjligheterna;
 - åkerierna har avsatt mer resurser till marknadsföring, planering och innovationer;
 - det totala antalet åkerier har ökat, trots att flera, såväl stora som små, företag har gått i konkurs;
 - de mindre åkerierna har överlevt, främst genom att finna egna marknadssegment.
-

Förlorade marknadsmöjligheter och förlorad omsättning

Förutom de direkta kostnader som gränsformaliteter och förseningar åsamkar företagen leder de även till förlorade affärsmöjligheter för företagen. Forskningsresultaten uppskattar denna kostnad för handeln inom EG till mellan 4,5 och 15 miljarder ECU, beräknat för samtliga företag inom Gemenskapen. Knappast förvånande är att de mindre företagen drabbas hårdast av den uteblivna försäljningen.

Ett exempel är postorderförsäljning. På grund av de administrativa kostnaderna har företag som inte omedelbart kan nå upp till en omsättning (i handeln över gränserna) på minst 1 miljon ECU ingen chans. Även de som lyckas nå upp till denna nivå måste på kort tid femdubbla omsättningen om de skall överleva. De flesta mindre företag har gett upp långt dessförinnan.⁷

Den stora felmarginalen i uppskattningarna av förlorad omsättning (som motsvarar mellan 1 och 3 procent på den totala handeln inom EG på 500 miljarder ECU) motsvarar de skiljaktiga förväntningarna hos de undersökta importörerna respektive exportörerna. Exportörerna förväntar sig vinster av att ta bort gränskontrollerna, som är tre gånger större än dem som importörerna tror på. Detta visar på en markant större entusiasm från exporthandelns sida inför vad som givetvis, när det sker, måste bli en balanserad ökning i export och import.

Det föreligger också stora skillnader mellan de uppskattningar som

stora respektive mindre företag gör av den försäljning som uteblir till följd av gränsformalityter. Bland småföretagen utgår både exportörer och importörer från att omsättningen kan ökas dubbelt så mycket som storföretagen tror. Av de företag som ingick i studien och som trodde att handeln skulle öka efter borttagandet av gränskontrollerna, trodde företag med färre än 50 anställda på en genomsnittlig ökning i exporten på 26 procent och i importen med 22 procent. Företag med fler än 500 anställda trodde, att exporten i genomsnitt skulle öka 10 procent och importen 8 procent. (De totala genomsnittliga siffrorna är mycket lägre, eftersom de också tar hänsyn till de företag som inte trodde på någon ökning alls i jämförelse med den nuvarande situationen.)

Uppskattningen av den handel som förloras till följd av gränshinder måste sättas in i ett större sammanhang. Det är viktigt att komma ihåg, att även den högre siffran på 15 miljarder ECU (3 procent av hela handeln inom EG) ligger en bit under de beräkningar över de handelsvinster som företagsledarna förväntar sig skall komma från borttagandet av alla handelshinder (således inte bara gränsformalityter). Enligt de 11 000 företagsledare som svarade på enkäten, uppgår den totala förväntade ökningen i handeln till i genomsnitt ca 5 procent av den nuvarande handeln.

Offentliga utgifter

De europeiska regeringarna har den kollektiva makten att hjälpa företagen genom att ta bort dessa hinder. De bär själva också en del av de direkta kostnaderna för det system som de själva bestämmer över. Den administration som krävs för att hålla handelshindren på plats kostar också samhället pengar. Resultaten av forskningen indikerar, att offentliga utgifter för detta ändamål kostar mellan 500 och 1 000 miljoner ECU.

Denna uppskattning baseras på en analys av sex EG-länder (Belgien, Frankrike, Italien, Nederländerna, Storbritannien och Västtyskland) och motsvarar mellan 15 000 och 30 000 offentligt anställda som är inblandade i handläggningen av tull- och skattekontroller inom EG. Siffran tar hänsyn till en hel rad omständigheter, t ex den personal som skulle krävas under alla omständigheter för att ta hand om inhemska kontroller och utrikeshandeln utom EG, etc. Den högre siffran på 30 000 personer skall jämföras med de 75 000 personer som för närvarande är sysselsatta i de sex ländernas nationella tullverk. Forskningen

förväntar sig med andra ord inte att all tullpersonal skall försvinna som genom ett mirakel 1992, utan snarare att de som är sysselsatta med verksamheter som är oförenliga med en fungerande inre europeisk marknad kan omplaceras i framtiden.

Den nya politiken enligt vitboken

När det gäller det vidare perspektivet på handelshinder har EG-regeringarna redan börjat att vidtaga några av de åtgärder som krävs för att minska gränskontrollerna. Den 1 januari 1988 infördes en enhetlig blankett ("Sad") och andra åtgärder (se ovan sid 38) som begränsar pappersexercisen för dem som sysslar med handel över EG:s gränser.

Andra åtgärder som nyligen beslutats av Gemenskapen (men som togs i princip redan i juni 1986) innebär en gradvis övergång till en liberalisering av tillståndsgivningen för landsvägstransporter och ett avskaffande av alla kvoteringar inom Europa senast 1992. Detta beslut, som visat sig svårt att genomföra i praktiken, förutsåg en årlig ökning med 40 procent i antalet tillstånd för Gemenskapen som helhet. Frammot 1992 kommer det att synas, om den positiva effekten av denna åtgärd har varit lika stor som den våg av avregleringar som skett i USA sedan början på 1980-talet (jfr sid 41).

Det fullständiga program, som regeringarna måste genomföra för att avreglera gränshandeln, finns framställt i de lagar som vitboken föreslår. De inskränkningar av företagets försäljning och vinster som gränskontrollerna skapar, skulle i allt väsentligt elimineras om vitbokens olika förslag rörande hälso- och veterinärkontroll, harmonisering av mervärdesskatter och acciser, avlägsnandet av kvarvarande nationella kvoteringar på varor som textilier och bilar m m antogs, det vill säga i korthet, om alla interna gränser avlägsnades. På samma sätt kommer företagen att uppleva handeln över gränserna som en källa till kostnader istället för som ett område för nya möjligheter, till dess att politikerna avlägsnar allt det ogräs som regleringarna utgör. I ledet efter företagen är det konsumenten som drabbas än hårdare. För denne representerar gränsformaliteterna det mest synliga och symboliska hindret för den fria konkurrensen. Til syvende og sidst är det konsumenten som betalar för dessa begränsningar.

3. Protektionism på de offentliga upphandlingsmarknaderna

– om konsten att skjuta sig själv i foten

Trots många kvarvarande hinder har handeln över EG-gränserna mellan privata företag ändå utvecklats starkt sedan EG bildades 1958. Så är inte fallet i den offentliga sektorn, där upphandlingarna i flertalet fall fortfarande sker inom de nationella gränserna.

Likväl kan det inte råda något tvivel om betydelsen av den offentliga upphandlingen för EG:s ekonomi eller om de potentiella vinsterna för det konkurrensutsatta näringslivet och för konsumenterna om upphandlingen skedde mer öppet. Likaså är de stora kostnader som för närvarande existerar en följd av slutenheten.

Låt oss börja med att titta på omfattningen. 1986 var de totala uppköpen från den offentliga sektorn (centrala och lokala förvaltningar och myndigheter samt företag med offentlig monopolställning) värda 530 miljarder ECU (således mer än de 500 miljarder ECU som var hela EG:s internhandel). Detta motsvarar 15 procent av Gemenskapens bruttonationalprodukt (BNP). Givetvis utgörs en stor del av totalen av utgifter på varor och tjänster, där konkurrens inte är möjlig eller där varorna inte handlas internationellt eller efterfrågas i så små mängder att formell upphandling kan komma i fråga. Icke desto mindre utgör återstoden för offentlig upphandling på marknaderna 240–340 miljarder ECU (motsvarande mellan 7 och 10 procent av BNP). Endast en bråkdel av denna lägre totala utgift (struntsumman 0,14 procent av BNP) hamnar hos företag i andra EG-länder.

Det finns givetvis goda skäl till att köpa på den nationella marknaden, t ex lägre kostnader för transport och handel, mer effektiv service efter leveransen, liksom snabbare leverans. Man skall emellertid inte överdriva dessa fördelar, liksom man inte skall dölja den inbyggda motviljan hos köparna mot att låta utländska leverantörer vara med i offertgivningen.

Kostnaderna för dessa nästan hermetiskt slutna upphandlingsreglementen är många och mångskiftande. Genom att inte uppmuntra konkurrens från andra EG-länder – även om man inte avsiktligt förbjuder den – betalar den offentliga sektorn mer än den borde för de varor och

tjänster den behöver och understödjer därmed ineffektiva företag inom Gemenskapen. Vissa högteknologiska områden inom telekommunikationer, kraftgenerering, järnvägar och försvar kännetecknas av dominerande offentliga köpare, ett fåtal producenter och liten handel över EG-gränserna. Nationell uppdelning av marknaderna på dessa områden gör den europeiska industrin mindre konkurrenskraftig på världsmarknaderna än vad som eljest skulle ha kunnat vara fallet – vilket den måste vara om den skall överleva tillsammans med Japan och USA på 1990-talet. Protektionistiska stöd, som ofta beskrivs som en injektion för företagen, är i själva verket ett slående exempel på hur regeringarna skjuter sig själva – och sina marknadsideal – i foten. Den europeiska offentliga sektorn visar i praktiken ett helt motsatt affärsbeteende än det som dess regeringsföreträdare ständigt rekommenderar de privata företagsledarna att använda.

Tre områden där pengar kan sparas

Mätt i rena pengar uppgår de potentiella besparingarna i offentliga utgifter, som man kan uppnå genom att eliminera dessa ineffektiviteter, till mellan 8 och 19 miljarder ECU för de fem undersökta länderna (Belgien, Frankrike, Italien, Storbritannien och Västtyskland 1984). Dessa besparingar skapas genom tre vinstskapande effekter nämligen:

- den "statiska handelsvinsten" – med vilket menas att offentliga myndigheter köper från den billigaste (dvs ofta från den utländska) leverantören (3–8 miljarder ECU);
- "konkurrenseffekten" – leder till ett tryck nedåt på de priser som inhemska företag tar ut på de dittills stängda marknaderna, när de måste konkurrera med de utländska företag (1–3 miljarder ECU);
- "omstruktureringseffekten" eller långsiktiga stordriftsfördelar – uppstår när näringslivet omorganiseras under tryck från nya konkurrensvillkor (4–8 miljarder ECU). Dessa besparingar är koncentrerade till högteknologiska områden såsom datorer, telekommunikationsutrustning, aerospace.

Men inte ens detta är den övre gränsen för möjliga vinster. Ytterligare effekter som inte är möjliga att kvantifiera är t ex:

- besparingar för köpare i den privata sektorn som betalar mindre för varor (exempelvis kontorsutrustning, byggnadsmaterial), tack vare att den offentliga sektorns nationalistiska upphandlingsmönster brutits upp;
- dynamiska effekter av ökad konkurrens på innovationsbenägenhet, investeringar och tillväxt.

Om vi räknar upp siffrorna, så att de gäller för alla tolv EG-länderna och tar genomsnittet av de uppskattade värdena, uppgår besparingarna till totalt omkring 17,5 miljarder ECU (motsvarande 0,5 procent av Gemenskapens BNP) till följd av en öppen och fri offentlig upphandlingspolitik inom hela Gemenskapen. Om vi dessutom lägger till upphandlingar på försvarsområdet (ett område som inte ingår i forskningsprogrammet), visar speciella beräkningar⁸ att ytterligare 4 miljarder ECU skulle kunna vinnas genom att marknaderna också öppnas på detta område. På grundval av detta material kan kostnaderna för icke-Europa på den offentliga upphandlingens område tänkas uppgå till 21,5 miljarder ECU.

Bakgrunden till dessa siffror presenteras senare i detta kapitel genom hänvisningar till områden såsom telekommunikation, turbiner för kraftverk och datautrustning. Här får vi nöja oss med att upprepa den viktigaste slutsatsen, nämligen att ungefär hälften av de uppskattade potentiella besparingarna är koncentrerade till dessa områden och att som rapporten skriver, ”om inte begränsningarna på den offentliga upphandlingens område försvinner, kommer åtskilliga delar av industrin, med viktiga multiplikatoreffekter också på andra tillverkningsindustrier, att upphöra att vara lönsamma. De strategiskt viktiga industrierna kan inte heller bevaras på detta vis.”

Lagar är lätta att kringgå för protektionistiska byråkrater

I offentlig upphandling är klyftan mellan den ekonomiska verkligheten och de politiska uppfattningarna så djup att man nästan inte tror det. Å ena sidan finns det, som visades ovan, en gigantisk implicit kostnad för den av politiska skäl begränsade importen av offentligt upphandlade varor. Å andra sidan finns det EG-lagstiftning sedan 1970-talet som skenbarligen borgar för en upphandlingspolitik helt öppen för alla företag inom Gemenskapen. Den falska optimism som skapats av Gemenskapens direktiv för offentliga arbeten (1971) och för offentliga

leverentörskontrakt (1977) underblåses ytterligare av lättvindiga försäkringar från myndigheterna själva. ”De myndigheter som sysslar med offentlig upphandling förnekar i allmänhet, att det existerar ett öppet nationalistiskt element i upphandlingspolitiken”, säger författarna till forskningsrapporten.

Flera faktorer förklarar gapet mellan den skenbart liberala inställningen och den protektionistiska verkligheten. För det första har Gemenskapens lagstiftning om offentlig upphandling hittills uteslutit sådana sektorer, där den protektionistiska upphandlingen motiveras av strategiska skäl – och där det i vissa fall kan finnas intressekonflikter med utländska leverantörer. Dessa sektorer är:

- energi
- transportväsen
- telekommunikationer
- vattenförsörjning.

Men problemet är mer djupgående än så. EG:s regler om vem som skall tilldelas offentliga kontrakt har inte haft annat än en mycket begränsad inverkan på de områden för upphandling där de faktiskt varit i kraft. Detta är mer än oroande. Den nakna sanningen är, att hittills har Gemenskapens lagstiftare kommit till korta i striden med nationella och lokala byråkratier.

Lagstiftning på upphandlingsområdet har inte haft någon särskilt starkt liberaliserande verkan på handeln, bl a av följande skäl:

- det finns många sätt att kringgå reglerna och att påverka valet av leverentör under utvärderingen av offerterna
- andra handelshinder (såsom olika nationella standards) är fortfarande i bruk och dessa leder till skillnader i pris som snedvrider konkurrensen
- i många länder är upphandlingen i hög grad decentraliserad, vilket gör det svårt att genomdriva EG:s regler om lika behandling.

Orsaker till skydd av den egna industrin

Det finns givetvis en orsak till att man undviker konkurrens. Offentlig upphandling används av EG:s medlemsländer för att stödja nationella och regionala företag och industrier. Typfall:

- av strategiska skäl (t ex försvar, telekommunikationer, aerospace)
- för att skapa sysselsättning i svaga industrier
- för att kompensera områden som ligger nära miljöfarliga offentliga företag (t ex kolgruvor, kärnbränsle)
- för att stödja framväxande högteknologiska industrier (t ex nya telekommunikationssystem, laser)
- av mera allmänna politiska intressen (t ex varor som syns, såsom bilar, glas och porslin).

Nya EG-förslag för att skapa konkurrens inom den offentliga upphandlingen

För att bemöta avsaknaden av konkurrens och den hittills begränsade framgången för Gemenskapens lagstiftning har EG-kommissionen föreslagit följande åtgärder för att underlätta genomförandet av utredningsrapporten:

- Stäng till de kryphål som existerar i nuvarande EG-regler för offentlig sysselsättning och upphandling för att på det sättet underlätta för utlänningar att komma in på marknaderna.
- Ge möjlighet för företagen att gå till domstol för att hävda sina rättigheter under gällande EG-regler, och säkerställa att de myndigheter som hanterar upphandlingen följer dem.
- Utvidga de fria upphandlingsreglerna till hittills exkluderade marknader — energi, transportväsen, telekommunikationer, vattenförsörjning — och på sikt även innesluta tjänstesektorn i det revir som omfattas av reglerna.

Möjligheter till sänkta priser för specifika produkter

I syfte att utvärdera de möjliga besparingarna av en fri och öppen konkurrens har forskarna gjort en rad uträkningar med utgångspunkt från vissa antaganden för en rad olika varor i de fem undersökta länderna (Belgien, Frankrike, Italien, Storbritannien och Västtyskland). Ett urval av dessa besparingar av den samlade effekten såväl ”statiskt” som ”konkurrensmässigt” (jfr ovan) visar:

Läkemedel: 52 % besparing i Västtyskland, 40 % i Storbritannien
Kontorsmaskiner och instrument: 12 % besparing i Frankrike, 27 % i Italien
Telefonväxlar: besparingar på 60 % (Belgien), 40 % (Frankrike), 50 % (Italien, Storbritannien)
Telefoner: 20 % besparing (Belgien), 43 % (Frankrike), 39 % (Västtyskland)
Elektrisk utrustning (genomsnitt): 17 % besparing (Belgien), 14 % (Frankrike), 15 % (Västtyskland), 14 % (Italien), 7 % (Storbritannien)
Motorfordon (genomsnitt): 13 % (Italien), 4 % (Västtyskland), 10 % (Italien), 9 % (Storbritannien)
Kol: 50 % lägre priser i Västtyskland, 25 % i Storbritannien.

Prissänkningarna ovan ger en vink om i vilken omfattning de ovan nämnda ländernas varor har ett alltför högt pris till följd av skyddet mot konkurrens. Andra varor där resultaten ger vid handen väsentliga vinster (25–50 procent) av avreglering inkluderar: röntgenutrustning (Frankrike, Västtyskland, Italien), uniformer (Belgien, Frankrike, Italien) och dokumentskåp (Västtyskland). Rapporten visar också att för vissa varor förefaller det inte att finnas några vinster alls att hämta (t ex lysrör, skolpulpeter, cement och EKG-utrustning).

Särskilda effekter av restriktioner på vissa strategiska områden

Den negativa effekten av protektionistisk upphandling består i att på vissa högteknologiska upphandlingsområden där offentliga myndigheter är de främsta köparna, har en symbios gradvis byggts upp mellan leverantörer och köpare (investeringsvaror inom försvaret, elkraft, telekommunikationer, järnvägar). Denna ekonomiska incest utgör en grund för avvikelser från kommersiell praxis och dåligt uppförande i konkurrensmässigt hänseende. Bland de handelshinder och snedvridande faktorer som påverkar handeln inom EG och som uppmuntras, eller i varje fall tolereras, och vars avveckling är nödvändig för att den offentliga upphandlingen skall öppnas för konkurrens, märks:

- markant avvikande nationella och kundspecifika standards för produkterna;
- offentliga subventioner;
- FoU-insatser som dubbleras eller som sker alltför decentraliserat och där resultatet därför blir suboptimalt;
- företag som saknar incitament att investera i den nya teknologi som behövs för att möta konkurrensen från företag utanför EG; företag med alltför kortsiktig inriktning på marknadsföring och produktionsstrategi för att kunna möta strategien från amerikanska och japanska konkurrenter som är inriktade på hela Europa; företag med otillräcklig grad av specialisering och outvecklade stordriftsfördelar.

Med utgångspunkt från dessa förhållanden är det inte märkligt att de flesta av världens största företag inom de flesta viktiga industribranscher är amerikanska eller japanska. De är inte bara mer konkurrenskraftiga än européerna på världsmarknaden utan också bättre organiserade för att kunna konkurrera på de marknader som sträcker sig över hela EG. Det faktum att det finns fler företag inom Gemenskapen är till ingen större nytta. Det ger inget tillskott till ökad konkurrens inom Gemenskapens länder, eftersom protektionismen på Europas nationella marknader bara bevarar deras suboptimala storlek och ineffektivitet.

Stordriftsfördelar – att planera för global konkurrens

För närvarande arbetar företagen i många nyckelsektorer utan den specialisering och den storlek som behövs för att de skall kunna konkurrera över hela världen. Den slutna upphandlingen är en viktig bidragande orsak.

De sektorer som analyseras i olika fallstudier beskrivs i följande tabell. I allmänhet lider dessa industrier av överskottskapacitet; undantaget är stordatorer. Med dessa varor finns inte heller någon handel inom EG, förutom med stordatorer (där IBM är den främsta orsaken enligt rapporten) och telefonväxlar (där handel mellan olika europeiska dotterbolag är den främsta orsaken).

Tabell 3.1 *Huvudsakliga karakteristika hos vissa nyckelmarknader*

Produkt	Approx. EG- marknad i milj ECU	Uppskattat kapacitets- utnyttjande (%)	Betydelse av intra-EG- handel
Ångpannor	2 000	20	försumbar
Turbiner för kraftgenerering	2 000	60	försumbar
Lokomotiv	100	50–80	försumbar
Stordatorer	10 000	80	ganska stor
Telefonväxlar	7 000	ca 70	medelstor
Telefoner	5 000	90	försumbar

Nedan beskrivs i mycket koncentrerad form den utveckling som rapporten förväntar följer av de stordriftsfördelar, som skulle exploateras på kort och lång sikt, om konkurrensen utvidgades till att gälla hela Europa.

Ångpannor

Det finns ingen handel alls mellan de EG-länder i vilka det finns tillverkning, och överkapaciteten är monumental. Ökad konkurrens inom Gemenskapen skulle leda till en viss nedgång i tillverkningskapaciteten och minska antalet företag från 15 (i de fem undersökta länderna) till runt fyra. Pris och kostnad per producerad enhet borde falla med omkring 20 procent. Förändringar i nationell konkurrenslagstiftning är nödvändig och inte bara förändring i upphandlingspolitiken.

Turbiner för kraftgenerering

Här finns föga intern EG-handel, och viss överkapacitet. Italien och Storbritannien har just påbörjat ett utbyggnadsprogram för nya kraftstationer, varför franska och tyska företag borde kunna komma in på dessa marknader. Liberaliserad offentlig upphandling kommer att leda till sammanslagningar av företag, företagsuppköp och rationalisering av produktionen, som beräknas bli 12 procent reducerad styckkostnad och detta utan att företag läggs ned.

Elektriska lokomotiv

Sammanslagningar av företag och samarbetsavtal dyker nu upp i en industrisektor som hittills karakteriserats av föga handel. Upphand-

lingen håller också på att öppnas för konkurrens, men effekten av detta på handeln inom EG kommer att dröja. Över en period av flera årtionden kommer antalet större tillverkare att minska från 16 till tre à fyra. Styckkostnaden borde falla med runt 13 procent. En förändrad teknologi utövar redan ett tryck på att dessa förändringar skall ske, men det kan inte hända något utan ändringar i den offentliga upphandlingspolitiken.

Stordatorer

Till skillnad från de tre ovanstående industrisektorerna är detta redan en mycket konkurrenskraftig industri, kännetecknas av inhemska producenter som konkurrerar med IBM på sina hemmamarknader. Det förefaller troligt att det kommer att ske en viss ytterligare rationalisering inom branschen, vilket kan leda till vissa besparingar inom FoU och marknadsföring, kanske motsvarande 5 procent av nuvarande kostnader. Europa har emellertid nu färre tillverkare (fem, inklusive IBM) än USA (nio).

Telefonväxlar för televerken

Sju olika typer av digitala telefonväxelsystem håller på att installeras i EG-länderna; av dessa har fem utvecklats av EG-företag under skydd av inhemsk upphandling och statliga stöd till FoU. Kostnaden per linje inom EG-länderna ansågs 1987 ligga mellan 225 och 500 dollar, vilket kan jämföras med 100 dollar i USA. Med öppen anbudsgivning skulle det europeiska priset troligen falla till omkring 150 dollar. Branschen har under den senaste tiden omstrukturerats kraftigt för att kunna konkurrera på de nationella marknaderna, speciellt genom framväxandet av Alcatel som ett all-europeiskt företag. Om marknaderna vore helt öppna skulle det på längre sikt troligen bara bli två företag kvar inom EG.

Telefoner

Det finns många tillverkare av telefoner och en betydande import på de icke reglerade marknaderna (framförallt i Storbritannien). Det existerar betydande prisskillnader, som främst anses avspegla noggranna produktkrav på telefoner på de reglerade marknaderna jämfört med mindre sofistikerade produkter på de fria marknaderna. En fri konkur-

rens skulle leda till att dyrbara produkter och dyra producenter försvann, vilket skulle sänka priserna med 30–40 procent i Frankrike och Västtyskland.

4. Olikheter i tekniska krav och standards

– som medför kostnader som är svåra att precisera men omöjliga att ignorera

Företagen själva anser, att ett av de mest akuta problem de konfronteras med i sin handel över EG-gränserna är olikformiga nationella tekniska föreskrifter och standards (se tabell 1.1). För utomstående är detta ett okänt område. Ändå har de så negativa konsekvenser för de företag som försöker att till fullo utnyttja EG:s inre marknad att de bör prioriteras av Europas politiker och företagsledare.

Det är inte svårt att inse varför. På allt fler områden tvingas företag för att överleva att sälja sina produkter i mycket större volymer än vad som kan sugas upp på en enda smal inhemsk hemmamarknad. För att kunna konkurrera måste de kunna producera i större skala. För att kunna betala av investeringarna i nya fabriker, liksom snabbt växande kostnader för FoU, behöver de en större, enhetlig europeisk marknad.

Nationella produktregleringar och standards ställer emellertid upp en logik helt motsatt denna. Med sina olikartade utformningar tvingar de företagen att göra det som deras strategi säger dem är helt galet, nämligen att producera bara för den inhemska marknaden, att vara innovativ bara på den inhemska marknaden. Företagen tvingas därför ofta att antingen begränsa sig till en suboptimal marknadsstorlek eller att tränga in på nya marknader genom flera alltför små fabriker och en nationellt anpassad teknologi. Bägge valen skapar massiva kostnader – kostnaderna för icke-Europa.

De negativa effekterna inskränker sig inte bara till hinder för handel över gränserna. De påverkar också företagens mest känsliga funktioner – produktion och teknologi. Och de kostnader som företagen tvingas bära förvärras dessutom ofta av att regleringarna går hand i hand med andra hinder för marknadstillträde, framförallt protektionistisk offentlig upphandlingspolitik, t ex i telekommunikationsutrustning (kap. 7). Bland de sektorer som drabbas värst är de högteknologiska branscherna. Den hitintills splittrade marknaden leder just till underläge för Europa i konkurrensen med USA och Japan.

Hinder på detta område härstammar från skillnader mellan EG-län-

derna av tre slag: tekniska föreskrifter, standards, regler för testning och certifiering.

Tekniska föreskrifter lägger fast legala krav som preciserats av de nationella parlamenten, främst i syfte att främja hälsa, säkerhet och miljö; dessa föreskrifter hänvisar ofta till preciserade produktstandards.

Standards är rekommendationer som inte är lagligen bindande. De utfärdas av privata nationella standardiseringskommittéer som DIN (i Västtyskland), BSI (i Storbritannien) och AFNOR (i Frankrike). Men även om standards är frivilliga preciseringar av produkter och tillverkningsprocesser, antar de likväl ofta en kvasi-legal ställning till följd av att de ofta inkorporeras i de tekniska föreskrifterna (ovan) och t ex i krav på ersättning från försäkringsbolag och allmänna reklamationsnämnder, liksom inbjudningar till anbudsgivningen i offentlig upphandling.

Testning och certifiering används för att kontrollera, att en vara eller en tillverkningsprocess verkligen uppfyller standards eller tekniska föreskrifter. Efter godkänt test utfärdas ett intyg. Ett vanligt problem är att ett EG-land inte accepterar ett annat EG-lands testmetoder, vilket i bästa fall innebär fler tester och i sämsta fall är ett absolut hinder för tillträde till den marknaden.

Kostnaderna: effekt på flera industribranscher

De kostnader som dessa hinder medför (se uppställningen nedan), drabbar tillverkningsindustrin över hela fältet. Men effekterna sker på ett sätt som är unikt för varje industribransch och som också är så till den grad sammanflätade med effekten av andra hinder, att det inte är möjligt att ge en bild i siffror av vad effekterna betyder på aggregerad nivå. Men för varje bransch är bilden klar. Den illustreras av de undersökningar som forskningsgruppen gjort i vissa utvalda branscher (se kapitel 7). Resultaten understöds och utvecklas vidare av företagsledarna själva i den allmänna survey-undersökning av tillverkningsindustrin som gruppen gjort.⁹

Telekommunikationsutrustning, bilar, livsmedel, läkemedel och byggnadsvaror är, som kapitel 7 visar, fem viktiga industribranscher inom EG, där varustandards och tekniska föreskrifter, ensamma eller tillsammans med andra hinder, injicerar en stor dos ineffektivitet i företagsamheten.

Telekommunikationsutrustning är det mest spektakulära exemplet. Här har de byråkrater som reglerar branschen – dvs vanligtvis länder-

nas televerk – upprätthållit sin restriktiva upphandlingspolitik genom att kräva att produkterna följer smalt utformade nationella standards, och dessutom är certifieringsprocessen klart och tydligt diskriminerande. Den totala kostnaden för dessa dubbla hinder – som dessutom understödjer varandra – uppgår till hela 4,8 miljarder ECU.

En översikt av de kostnader som härstammar från olikformiga standards och föreskrifter

För företagen

- dubbelt arbete i produktutvecklingen
- förlust av eventuella stordriftsfördelar i tillverkningen
- förlust av konkurrenskraft på världsmarknaden och sårbarhet på de europeiska marknaderna, eftersom företagen arbetar utifrån en smal nationell bas.

För de offentliga myndigheterna och förvaltningarna

- dubbelt arbete och dubbla kostnader för certifiering och testning
- alltför höga kostnader i offentlig upphandling, vars konkurrensbegränsande karaktär förstärks av nationella standards och nationell certifiering.

För konsumenterna

- de direkta kostnader som bärs av företag och förvaltningar betyder högre priser
- ännu större direkta kostnader till följd av industrins svaga konkurrenskraft och ineffektiva struktur.

De erfarenheter som telekommunikationsindustrin gjort, ger en vink om de massiva förluster, som divergerande standards påtvingar andra högteknologiska sektorer. Svällande FoU-utgifter kan endast betala sig om företagen tillåts tillverka produkter som är anpassade till breda standards.

Livsmedels- och byggnadsvaruindustrin har en annan berättelse att förtälja. Av den totala kostnaden på upp till 1 miljard ECU, som olika marknadshinder skapar inom livsmedelsindustrin, utgörs över 80 procent av föreskrifter avseende innehåll och tillverkningsämnen på blott fyra produkter (choklad, öl, glass och pastaprodukter; se diagram 7.1). Vad gäller byggnadsvaror visar forskningen entydigt, att olika standards och en långdragen certifieringsprocess (som kan ta år snarare än

månader) är de främsta orsakerna till den total på runt 2,5 miljarder ECU, som utgör kostnaden för icke-Europa. Läkemedelsföretagen möter också stora hinder och höga kostnader för att få nya produkter godkända och frisläppta på marknaden.

Bilindustrins situation är paradoxal och dyrbar. Den är å ena sidan den sektor i vilken industriledarna själva anser, att borttagandet av de tekniska hindren är viktigast (se tabell 1.1), men å andra sidan den industri inom vilken Gemenskapen haft störst framgång, när det gäller att harmonisera olika tekniska föreskrifter. Med åren har inte mindre än 41 EG-direktiv avseende harmonisering av specifikationer för olika bildelar antagits. Men det grundläggande problemet är att ytterligare tre direktiv måste antas innan EG har fått ett gemensamt typgodkännande. Detta bromsas av politiska snarare än tekniska skäl. I avsaknad av en gemensam certifieringsprocedur för Europa, tvingas vanligen EG:s biltillverkare till kostsamma dupliceringar.

Produktutveckling inom bilindustrin – den extra kostnaden för EG

- Inte mindre än 286 miljoner ECU anses i en nyligen företagen undersökning vara den merkostnad, som olika utformade specifikationer i Europa åsamkar företagens produktutveckling för personvagnar i massproduktion (källa: rapport från Motor Industry Research Unit Ltd, beställd av Ford Europa);
 - i detta estimat innefattas kostnaderna för att möta olika krav vad gäller konstruktion, tillverkning, produktplanering, typgodkännande, certifiering m m.
-

Företagsledarnas dom

Den survey-undersökning av olika företagsledares uppfattningar, som beställts av forskningsprogrammet ger ytterligare uppgifter och detaljer om kostnaderna bransch för bransch. 11 000 svar inkom från affärsmän/kvinnor inom EG, vilka fick ange hur viktigt de ansåg det vara för deras företag att olika tekniska hinder togs bort. Resultaten av undersökningen, som efter sammanvägning sammanfattas i tabellen nedan, ger en uppfattning om den betydelse som handelshindrande tekniska föreskrifter och standards anses ha i olika delar av tillverkningsindustrin.

Tabell 4.1 *Betydelsen av tekniska hinder för handel i de tio viktigaste branscherna, mätt i avtagande storleksordning*¹⁰

1. Bilar	6. Andra transportmedel
2. Elektrisk utrustning	7. Livsmedel och tobak
3. Verkstadsindustri	8. Läder
4. Läkemedel (och vissa kemikalier)	9. Precisionsverktyg och medicinska instrument
5. Icke-metalliska mineral	10. Metallvaror

Undersökningen visar, att investeringsvaror drabbas mer än konsumtionsvaror av olika tekniska handelshinder. Rangordningen i tabellen förstärker också några av de främsta slutsatserna i branschundersökningarna. Elektronikindustrin t ex drabbas direkt av olika utformade standards, som åläggs telekommunikationsutrustning och andra högteknologiska områden.

Ett viktigt exempel på den effekt som olikformiga regleringar, speciellt säkerhetskrav, kan ha ges av mekaniska verkstäder. Ett förslag som kommissionen lade fram 1987, söker att harmonisera de säkerhetsföreskrifter och andra väsentliga regleringar som drabbar många företag inom verkstadsmaskinindustrin. Verkstadsmaskinindustrin omsätter totalt runt 200 miljarder ECU årligen.

En ny politik

De problem som olika utformade tekniska föreskrifter och standards skapar för tillverkningsindustrin, är en särskild utmaning för de europeiska gemenskaperna. Redan 1983 uppskattades betydelsen av föreskrifter och standards gissningsvis 100 000 olika produktkrav som gällde näringslivet som helhet.¹¹ Men utmaningen ökar i omfattning, allteftersom regler och standards mångdubblas. Nya regler och standards uppstår till följd dels av nya tekniska framsteg, dels av nya krav på hälsa, säkerhet och miljö.

För att möta denna utmaning har EG under senare år utvecklat en ny tredelad ansats, vars delar kan beskrivas med följande nyckelord:

- ömsesidigt erkännande
- selektiv harmonisering
- ömsesidig informationsrätt

Ömsesidigt erkännande

Målet är här att se till, att företagen utnyttjar sin grundläggande rättighet att handla inom Gemenskapen. Detta mål har understötts av en hel serie viktiga domslut i EG-domstolen, vilka har slagit fast att Gemenskapens lagar inte bara förbjuder hinder för handel mellan EG:s länder utan t o m kräver att ett medlemsland godkänner ett annat medlemslands varor. Med andra ord gäller att varor som är lagligt tillverkade och marknadsförda i ett medlemsland i princip också har tillträde till alla andra medlemsländerna. Speciellt viktig för att slå fast denna princip var domstolens utslag i Cassis de Dijon-fallet,¹² som följdes av en serie liknande utslag, av vilka det mest kända var beslutet 1987 avseende de tyska renhetslagarna (se kap. 7, livsmedel). Innebörden av domstolens praxis är att lagstiftningen om harmonisering på Europa-nivå inte behöver bli så omfattande och detaljrik som fruktat.

Men ömsesidiga erkännanden räcker inte i sig för att lösa de problem som tekniska handelshinder ställer upp. Detta beror på att medlemsstaterna fortfarande får med stöd av Rom-fördragets artikel 36 begränsa handeln i varor som inte uppfyller ländernas speciella "grundläggande krav" – vilket innefattar krav med hänsyn till hälsa, säkerhet och miljö. Som en följd av sådana krav kanske inte exportörerna kan frakta en viss vara över en EG-gräns – antingen därför att de inte lyckades leva upp till riktiga baskrav, eller därför att de hindrades med olagliga medel. "Grundläggande krav" används som förevändning för att förhindra konkurrens på de nationella marknaderna. I det senare fallet kan företaget gå till domstol. I det förra hjälper bara lagstiftning.

Selektiv harmonisering

Målet är att överallt ersätta där det är nödvändigt olikartade regleringar i medlemsstaterna, när det gäller de grundläggande krav som diskuterades ovan, med harmoniserad lagstiftning för Gemenskapen. Detta är en av de centrala frågorna i den ansats för harmonisering som EG följt sedan 1985. Det innebär, att man till stora delar måste avstå från de sedvanliga försöken till detaljstyrning, som det i alla fall varit svårt att komma överens om. Den harmoniserade lagstiftningen var dessutom ofta tekniskt förlegad när den slutligen antogs.

Förutom att begränsa EG:s ansträngningar på det lagstiftande området till harmonisering av vissa grundläggande krav, ger denna nya sats även större frihet för industrin att välja hur kraven skall uppfyllas.

Ett enkelt och direkt sätt att uppfylla kraven är att möta de stan-

dards, som ställs upp av den europeiska standardiseringskommissionen (CEN) och den europeiska kommittén för elektroteknisk standardisering (CENELEC). Dessa kommittéer har mandat från EG:s myndigheter att utveckla gemensamma industristandards som skall gälla i hela Europa, så snart vissa baskrav har harmoniserats. Med detta lämnas detaljerna i branschspecifikationerna åt industrin själv att besluta om. EG:s lagstiftare inskränker sig till att slå fast minimikrav i standardiseringsprocessen.

Denna politik är ännu i sin linda men har likväl börjat att få viss effekt. Ett första EG direktiv som använder den nya ansatsen antogs 1987 (för tryckkärl). Framsteg har följt vad gäller byggnadsvaror, leksaker och industrimaskiner. Under tiden borde den viktiga roll, som tilldelats CEN och CENELEC, när det gäller att slå fast standards, att lätta på det tryck som nationella standards skapar på områden som telekommunikationer och databehandling.

Ömsesidig informationsrätt

Sedan 1983 har ett av Gemenskapens direktiv tvingat medlemsstaterna att anmäla nya regleringar och standards till Kommissionen innan de vinner laga kraft. Detta ger kommissionen rätten – hittills använd 30 gånger som svar på 450 anmälningar – att uppskjuta införandet av nya nationella krav upp till ett år, om den anser att Gemenskapen bör ingripa. Förutsättningen för denna arbetsfördelning är, att olikheter i regleringar i Europa anses acceptabla, så länge de inte innebär nya hinder för handel mellan Gemenskapens länder.

5. Hinder mot affärer över gränserna

– *Europas saknade hemmamarknad*

På en hemmamarknad kan företagen inte bara bedriva handel utan inskränkningar, utan där skall de också kunna arbeta i en miljö av konsistenta regleringar. Det får inte vara en marknad, där de lagar som styr företagen och de incitament som styr deras handlande är så olikartade, att den enhetliga marknaden i stället blir ett fint diplomatiskt spel. Om i realiteten spelets regler inte är helt lika så får de åtminstone inte vara så olika, att de ger stora merkostnader för de företag som söker bedriva sin verksamhet över hela Europa.

Merkostnaderna för de företag som är organiserade över de nationella gränserna inom EG, är ämnet för en särskild rapport om affärsverksamhet över gränserna. Den ger mängder av exempel på hur hinder av denna typ sätter käppar i hjulen för EG:s transnationella företag. Rapporten baseras på ett stort urval företag i Frankrike, Italien, Storbritannien och Västtyskland med dotterföretag eller moderföretag i de flesta EG-länderna. De hinder som dras fram av de företagsledare som intervjuades, inkluderade olika regler för skatteberäkning och redovisning, olika utformade produktnormer och lagar om socialförsäkring. Dessa problem analyserades uteslutande med utifrån aspekten att de orsakar kostnader för affärslänkar över gränserna i form av joint ventures eller dotterbolag.

Kostnaden för olikartade regleringar kan uppskattas till miljarder

Kostnaden för olikheterna i reglering i Europa av affärsverksamhet över gränserna kan vara tiotals miljarder ECU, även om den givetvis är svår att kvantifiera i detalj. Dessa kostnader spås på ytterligare av ett otal fall av tänkbara företagsrationaliseringar i hela Europa över gränserna som inte blivit av till följd av de kostnader de skulle medföra. De industrisektorer som undersöktes var bilar, maskiner, textilier, telekommunikationer och läkemedel. De två sistnämnda förefaller att vara de som drabbas mest av hindren på regleringsområdet och de ineffektiviteter som hinder orsakar. Bilindustrin är en annan där kostnaderna för icke-Europa är stora.

Joint ventures och företagsköp är kostsamma företeelser även på hemmamarknaden. Kostnaderna kommer i början, medan vinsterna kommer senare. Men till de fasta kostnader som följer med varje samarbete mellan företag, finns idag på den europeiska nivån en så komplicerad regleringsstruktur att med få undantag endast stora företag kan klara av de mest intima formerna av samarbete över gränserna. För mindre företag inskränker sig samarbetet i allmänhet till gemensam marknadsföring. I övrigt är småföretagen portförbjudna på den europeiska arenan. De höga kostnaderna gör att de mer långtgående formerna av samarbete blir helt förbehållna storföretagen. Och t o m de betalar ett högt pris. Bland annat på de fem följande sätten:

1. Kostnader för redovisning och skattemyndigheternas misstänksamhet

Den ytterligare administrativa börda som uppstår på grund av olika redovisnings- och skattesystem uppskattas i rapporten till mellan 10 och 30 procent av den totala kostnaden i de inblandade företagsdivisionerna.

Högt upp på listan över de problem som drabbar integrerade europeiska multinationella företag är olikartade bokföringsregler. Dessa förorsakar betydande administrativa kostnader för att standardisera bokföringen (eller "översätta" den) för att ledningen skall kunna hålla kontroll över företaget. De flesta större företag måste i själva verket hålla sig med tre olika bokföringssystem: de som överensstämmer med moderbolagets nationella regler (inklusive dotterbolagens konsoliderade eller "översatta" redovisning); nationella räkenskaper i varje dotterbolag; och ett standardiserat system för hela bolaget som används av alla delar i företaget av företagets controllers och dess företagsledning. Lägg därtill olika rapporttidpunkter och varierande tidsåtgång för redovisning i olika EG-länder och man kan lätt föreställa sig den ansträngning som krävs för att undvika kaos, för att inte tala om problemen med att leda företaget.

Trots detta är skatteproblemen än större. Företag som arbetar över hela Europa tvingas systematiskt att vidtaga kostsamma anpassningar för att stilla misstänksamheten hos olika nationella skattemyndigheter. Ibland tror man nästan att skattemyndigheterna konkurrerar med varandra i att hitta på dyrbara anpassningskrav. Misstänksamheten gör att de ser det dagliga utbytet av varor, tillgångar och kunnande mellan länderfilialerna i ett transnationellt företag uteslutande som ett sätt att

undvika skatt. Ett sådant antagande hos den nationella skattemyndigheten skapar i sin tur betydande administrativa kostnader ute i företagen, oavsett om misstänksamheten är befogad eller inte, för att inte tala om de inskränkningar som misstänksamheten skapar i företags flexibilitet, dvs företags möjligheter att agera som en enhet och inte bara som en aggregering av åtskilda nationella enheter.

Dylika försök av de nationella skattemyndigheterna att tjäna skatteinkomster på varandras bekostnad genom att maximera sin egen andel av ett företags skattebörda har allvarliga följder. Utöver de höga krav de ställer på företagsledningen påverkar de även andra viktiga beslut inom företaget, bl a vad gäller lokaliseringen av företags koncernledning, tillverkning och FoU.

Misstankar att företagens internpriser används för att exportera vinster från ett skattedistrikt till ett annat gör t ex det ofta svårt att låta dotterbolagen vara med och dela på kostnaden för den centrala FoU-verksamheten, enligt de intervjuade företagen. Företagen hävdade t o m, att det var lättare för ett utomstående företag att exportera produkter som t ex mjukvara till datorer till ett rättvisande pris än vad det var för dem själva i handeln inom koncernen. Det finns också andra mer generella problem. Många företag klagade över att svårigheten att minska skattebelastningen genom att skriva av förlusterna i ett dotterbolag mot vinsterna i ett annat.

De olika system för internpriser som används inom EG är dessutom inte konsistenta – de är så till den grad inkonsistenta att ett företag helt enkelt är tvunget att bryta mot lagen någonstans, säger en sagesman. I själva verket ”skulle Europa stanna, om den nationella lagstiftningens krav följdes fullt ut”.

2. Diskriminerande effekter av nationell industripolitik

Den självständiga utformningen av nationell politik och nationella föreskrifter på områden som offentlig upphandling, investeringar och FoU skapar ytterligare kostnader för aktiviteter över gränserna.

Bilden varierar från land till land. Ett land som Italien som försöker att från ingenting bygga upp en nationell strategisk potential inom telekommunikationsområdet bedriver en direkt diskriminerande politik mot utlandsägda dotterbolag. Nationella stöd till FoU i konsumentelektroniksektorn i Västtyskland kan upphöra helt och hållet, om en bransch hamnar i utländsk ägo. Myndigheterna i länder som utövar kontroll på inflödet av utländskt kapital som Spanien, kan länka sam-

man ett övertagande av ett intressant företag av utländskt kapital med köpet av ett nationellt företag utan företagsekonomisk betydelse.

Underleverantörsaffärer är vanliga krav på utländska företag som deltar i offentlig upphandling. Några extrema exempel på detta ges inom läkemedelsindustrin. Företag som är representerade i intervjuundersökningen påstår t ex, att myndigheterna i Belgien "belönade" produktion på orten med högre priser. Vad gäller Storbritannien har det påståtts (av icke-brittiska företag), att priskontrollen hänger samman med storleken på investeringar, inklusive FoU. Detta ledde till att europeiska företag överinvesterade i brittisk FoU-verksamhet; med 4 procent av världsmarknaden för läkemedel hade Storbritannien 10 procent av den totala forskningen i världen.

3. Produktkrav

Avvikande nationella produktstandards ger utöver sina mer generella kostnader för det europeiska näringslivet (se kapitel 4) också en mer direkt effekt på möjligheterna till en integrerad företagsplanering i Europa. Många företag avdelar en otillbörligt stor andel av sin FoU-budget till att anpassa sin teknologi till de olika nationella utformningarna. Alldeles bortsett från alla andra effekter innebär detta, att stor driftsfördelarna av FoU minskas, vilka eljest skulle ha tillfallit integrerade europeiska företag på en verkligt integrerad europeisk marknad. Hinder av detta slag är speciellt svåra inom områden som telekommunikationer och masstillverkade elektriska komponenter.

I allmänhet innebär de problem, som företagen möter på detta område, kraftiga extra kostnader för Europas multinationella företag, något som ofta gör att de avhåller sig från att öka integrationen inom företaget. Paradoxalt nog leder problemet med olika produktkrav småföretagen i en helt annan riktning, eftersom de uppmuntras att söka partners för tillverkningen i andra EG-länder för att deras produkt skall anpassas till lokala standards, certifieras osv.

4. Handelshinder

Förseningar vid gränserna och osäkerheter skapar allt större problem för handeln i komponenter mellan de olika delarna av europeiska transnationella företag. I själva verket hindrar gränskontroller handeln över gränserna i dessa företag med sina snäva tidsramar i den logistiska planeringen mer än de hindrar handeln mellan oberoende företag (den

senare aspekten diskuteras i kapitel 2).

Ett ytterligare problem är EG:s tillämpning av de restriktioner på exporten av strategiska varor som ställs upp av COCOM (den koordinerande kommitté inom NATO och Japan som begränsar den strategiska exporten). COCOMs krav betyder stopp vid gränserna, svårigheter att utföra snabba reparationer (därför att reservdelarna kanske finns på COCOMs lista), för att inte tala om nationella skillnader mellan de olika COCOM-listorna, vilka skapar en orättvis tillämpning och ytterligare problem vid EG-gränserna. Problemet med exportkontroller nämndes ideligen av företag inom elektronikindustrin och de mest avancerade delarna av verkstadsindustrin, vilket kan tyda på ett behov för EG att ingripa på detta område av utrikeshandelspolitiken.

5. Lagstiftning om arbetsmarknad och socialförsäkringar

De sociala kostnader som överflyttning av ledningspersonal och teknisk personal inom en koncern medför är ett ytterligare problem vad gäller affärer över EG:s gränser. Den utsträckning i vilken socialförsäkringsförmåner, framförallt intjänade pensioner, går att ta med sig i bagaget är begränsad, eftersom de är skraddarsydda för olika nationella skattesystem och/eller nationella offentliga försäkringssystem. I praktiken måste företagen därför betala om igen, vilket höjer lönekostnaden för de utflyttade med 10–15 procent.

Olika effekt på olika sektorer

De sammanlagda kostnader för affärsverksamhet över gränserna som orsakas av de ineffektiviteter som olika regleringar skapar, drabbar inte industrisektorerna lika. Sådana branscher som har en hög nivå på både teknologi och regleringar drabbas värst. Mer mogna industrier som bilar och konsumentelektronik klarar sig något bättre, men deras integrerade uppbyggnad i Europa handikappas likväl. De industrier där den optimala storleken inträffar vid en lägre nivå på integrationen över gränserna klarar sig bäst. (Kostnaden för de hinder som är sektorspecifika tas upp i detalj i kapitel 7, dock utan hänsyn tagen till kostnaderna för mer generella regleringar som olikheter i bokföringslagstiftning, associationsrätt och skatterätt.)

Läkemedel och telekommunikationer

Båda dessa industrier är kraftigt reglerade och skyddade och nästan alla av de ovan nämnda hindren finns representerade. Som speciellt dyrbara upplevs de problem som är förknippade med att kringgå de hinder, som den nationella industripolitiken och nationella tekniska standards skapar.

Bilar

De problem som anges av företagen i denna bransch är skydd för den nationella industrin, alltför låg produktionsvolym till följd av olika tekniska standards och betydande administrativa kostnader för de integrerade delarna av verksamheten. De totala kostnaderna för verksamhet över gränserna uppskattades till högre siffror än den totala genomsnittliga vinstmarginalen eller FoU-utgifterna i dessa företag.

Textilier och verktygsmaskiner

Företag i dessa två branscher kännetecknas av en hög grad av specialisering, där tämligen decentraliserade enheter var för sig tillverkar olika delar av sortimentet. Dotterbolagen hanterade i allmänhet främst marknadsföring och service. Tekniska standards skapade inte några större problem. Kostnaderna för aktiviteter över gränserna var mycket lägre än vad gällde telekommunikationer, läkemedel eller bilar.

Hur allvarlig denna situation än må tyckas så ger den ändå inte en totalbild. Det finns ytterligare besparingar att hämta, om hindren på regleringsområdet försvann eller minskade avsevärt. På en riktig europeisk hemmamarknad kan man förvänta sig en radikalt annorlunda konkurrenssituation och därför en helt annan företagsstruktur. Det är visserligen sant, att vissa former av verksamhet över gränserna kan minska, t ex om vissa nationella krav såsom underleverantörskrav i vissa branscher minskar. Men den gynnsamma effekten av att ta bort hindren är mångfalt större. Man kan förutse en snabb tillväxt i företagskombinationer över EG-gränserna, vilket i dag inte är möjligt för de företag som är för små för att bära kostnaderna.

Det är uppenbart att för denna kategori företag, vilka i dag är uteslagna från spelet över gränserna, finns det en stor utvecklingspotential. Under riktiga hemmamarknadsvillkor kan man förvänta sig att de kommer att ägna sig åt nya former av företagsorganisation över gränserna, t ex kooperativa nätverk, något som industrin just nu experi-

menterar med. Kooperativa nätverk kan existera med minoritetsägarandel eller t o m utan ägande. De ger en samarbetsform som möter företagens krav på såväl strategisk kontroll som flexibilitet. I synnerhet det sistnämnda är av allt större betydelse, eftersom den ger möjlighet för företagen att omedelbart svara upp till marknadens behov, något som håller på att bli själva grundvalen för det moderna företaget.

6. Kostnader för tjänstesektorn

Servicesektorerna spelar en allt större roll i det europeiska näringslivet. Men deras potential till ännu snabbare tillväxt hålls tillbaka på konstlad väg av olika regleringar och andra förhållanden, vilka drastiskt inskränker det fria flödet av tjänster och därmed också den fria konkurrensen mellan de inblandade företagen. Dessutom påverkar deras snöpta tillväxt även näringslivet i stort till följd av den roll som tjänsteföretagen spelar som serviceorgan till övriga företag.

Offentliga föreskrifter, även om de i allmänhet inriktats på att tillgodose säkerhetsaspekten, utgör likväl ett hinder för tillträde till marknaden för många av de sektorer som tas upp nedan. Detta är exempelvis fallet med många finansiella tjänster (bankväsende, försäkringsverksamhet, fondkommissionärsrörelse), medan den roll som tekniska föreskrifter, standards och offentlig upphandling spelar är viktig för Gemenskapens marknad – eller snarare avsaknad av marknad – i telekommunikationsservice. Regleringssituationen är ännu mer skiftande för andra tjänstesektorer som annonsbyråer, konstruktionsbyråer och arkitektfirmor, dataföretag och advokatbyråer.

Finansiella tjänster

Översikt

Betydande ekonomiska vinster finns att hämta om Europas finansmarknader integreras på ett verkligt sätt. Det beror på den unika och fundamentala roll som finansiella tjänster spelar som katalysator i ekonomin som helhet. Om hindren och därmed de kostnader som de förorsakar försvann, så skulle tre sammanhängande saker inträffa: konkurrenskraften inom finanssektorn själv skulle öka kraftigt; en bonus ges till alla företag som utnyttjade de allt mer effektiva finanstjänsterna; och mer allmänt, en ny positiv effekt för hela den makroekonomiska politiken inom EG skulle inträda.¹³

Om integrationen kunde förbättras på de tre främsta områdena för finansverksamhet (bankväsende och utlåningsverksamhet, försäkrings-

rörelse, fondkommissionärsrörelse och emissionsverksamhet) skulle enligt med de beräkningar och antaganden som anges i forskningsresultaten ett belopp i storleksordningen 22 miljarder ECU kunna vinnas för de åtta studerade EG-länderna. Basen för beräkningarna utgjordes av en analys av nuvarande prisskillnader mellan åtta marknader – Benelux-länderna, Frankrike, Italien, Spanien, Storbritannien och Västtyskland – för ett representativt urval av finansiella tjänster (konsumtionslån, bostadsfinansiering osv) och av deras prisutveckling med tilltagande konkurrens till följd av integrationen.

Det finns rikligt med exempel på existerande prisskillnader (se tabell 6.1), som avspeglar olika hög grad av konkurrens i EG:s medlemsstater. Skillnaderna ligger ofta på 50 procent eller mer. Speciellt stora skillnader fanns i bilförsäkring, bostadslån, konsumtionslån och värdepappershandel.

Några siffror kan illustrera den nuvarande storleken på Gemenskapens finanssektor och dess avgörande betydelse för näringslivet i stort. Produktionen (mervärdet) enbart i bank- och försäkringssektorn svarade för 6,5 procent av EG:s totala bruttonationalprodukt (BNP) 1985. Detta värde skapades av 3 procent av det totala antalet sysselsatta i EG, vars andel i den totala lönesumman emellertid utgjorde 6 procent, vilket innebär löner på i runda tal dubbla EG:s genomsnitt. I de åtta studerade länderna beräknades totala försäkringspremier motsvara runt 5 procent av BNP, medan värdet av utelöpande banklån och värdet på hela aktiemarknaden uppgick till 142 respektive 116 procent av BNP.

Tabell 6.1 *Procentuella skillnader i pris på vissa standardiserade finanstjänster i jämförelse med genomsnittet av de fyra lägsta länderpriserna**

Namn på tjänsten	Beskrivning av tjänsten	B	D	E	F	I	L	NL	UK
<i>Banktjänster</i>									
1. Konsumtionskrediter	Årlig kostnad för ett lån på 500 ECU; ränta över marknadsränta, i procent	-41	136	39	-	121	-26	31	121
2. Kreditkort	Årlig kostnad utnyttjande av för 500 ECU; ränta över marknadsränta, i procent	79	60	26	-30	89	-12	43	16

Namn på tjänsten	Beskrivning av tjänsten	B	D	E	F	I	L	NL	UK
3. Bostads-lån	Årlig kostnad för lån på 25 000 ECU; ränta över marknadsränta, i procent	31	57	118	78	-4	-	-6	-20
4. Letter of credit	Kostnad för en letter of credit på tre månader, 50 000 ECU	22	-10	59	-7	9	27	17	8
5. Utländsk remissa	Kostnad för ett storföretag att köpa en remissa på 30 000 ECU	6	31	196	56	23	33	-46	16
6. Resecheckar	Kostnad för en privatkund att köpa 100 ECU i resecheckar	35	-7	30	39	22	-7	33	-7
7. Företagslån	Årlig kostnad, inkl avgifter, för ett medelstort företag att låna 250 000 ECU	-5	6	19	-7	9	6	43	46
<i>Försäkringstjänster</i>									
1. Livförsäkring	Genomsnittlig årskostnad för livförsäkring	78	5	37	33	83	66	-9	-30
2. Hemförsäkring	Årlig kostnad för brand- och stöldskydd för ett hus värderat till 70 000 ECU med inventarier för 28 000 ECU	-16	3	-4	39	81	57	17	90
3. Bilförsäkring	Årlig totalkostnad för bilförsäkring 1,6 liters motor, förare med körkort sedan 10 år, ingen bonus	30	15	100	9	148	77	-7	-17
4. Brand- och stöldförsäkring för företag	Årlig kostnad för lokaler värda 387 240 ECU och lager och inventarier för 232 344 ECU	-9	43	24	153	245	-15	-1	27

Namn på tjänsten	Beskrivning av tjänsten	B	D	E	F	I	L	NL	UK
5. Ansvarsförsäkring	Årlig kostnad för verkstadsföretag med 20 anställda och omsättning på 1,29 milj. ECU	13	47	60	117	77	9	-16	-7
<i>Fondkommissionärstjänster</i>									
1. Aktiehandel för privatpersoner	Courtage vid kontanthandel på 1 440 ECU	37	7	65	-13	-3	7	114	123
2. Obligationshandel för privatpersoner	Courtage vid kontanthandel på 14 000 ECU	14	90	217	21	-63	27	161	36
3. Aktiehandel för institutioner	Courtage vid kontanthandel på 288 000 ECU	26	69	153	-5	47	68	26	-47
4. Obligationshandel för institutioner	Courtage vid kontanthandel på 7,2 milj ECU	284	-4	60	57	92	-36	21	-

B = Belgien, I = Italien, D = Västtyskland, L = Luxemburg E = Spanien, NL = Nederländerna F = Frankrike UK = Storbritannien

* Siffrorna visar den grad som priserna i varje land över- eller understiger den valda referensnivån för lägsta priser. Varje positiv siffra innebär en teoretisk möjlighet för priset att falla från nuvarande nivå till den låga referensnivån (se också tabell 6.2 nedan).

— = uppgift saknas.

De höga hindrena börjar falla till följd av EG:s agerande

Olika slags hinder, några med stöd av lagar, andra inte, fortsätter att utgöra ett hinder för integration inom bank- och försäkringsväsendet samt värdepappershandeln. Högt upp på listan finns ett hinder, som har effekter på många olika finansiella sektorer: valutaregleringar, speciellt kontroller över kapitalrörelserna.

Trots framsteg på vägen mot slopade kontroller över kapitalrörelser existerar fortfarande strikta kontroller i fyra EG-länder (Spanien, Grekland, Portugal och Irland) och Frankrike och Italien har just börjat att liberalisera kapitalrörelserna. All valutareglering har upphört i Stor-

britannien och Danmark. Västtyskland och Benelux-länderna tillåter fria kapitalrörelser, dock med vissa krav på rapportering och tillstånd för några kategorier. Kommissionen har föreslagit en tvåstegsplan i syfte att slutligt integrera EG:s kapitalmarknad till 1992; det första steget, som togs i februari 1987, liberaliserar transaktioner över gränserna i icke registrerade värdepapper, andelsfonder, nationella värdepapper på utländska börser samt långa handelskrediter.

Banker

Förutom valutakontroller finns en rad andra hinder för finansiella tjänster. Fastän etableringsrätten har slagits fast genom EG-lagstiftning och det kvarstår endast föga öppen diskriminering inom bankväsendet, är det ändå svårt för banker att konkurrera framgångsrikt i andra EG-länder, därför att öppnandet av nya branscher innebär höga kostnader, som inte de existerande inhemska bankgrupperna har. Dessa svårigheter förstärks i vissa länder (t ex Spanien, Italien) av begränsningar i utlänningars rätt att köpa eller äga nationella banker. Även sedan valutareglerna avskaffats, föreligger fortfarande hinder för försäljning av banktjänster över vissa av Gemenskapens gränser från kvarvarande regleringar på bankområdet (som t ex förhindrar aktiv marknadsföring av inlåning i andra länder och regler i vissa medlemsstater som förhindrar bankers deltagande i emissionsverksamhet). Ett EG-förslag (om ett "Andra direktiv från ministerrådet avseende kreditinstitut"), som framfördes i januari 1988 och som planeras att antagas 1989, skulle garantera, att alla sådana lagstiftade hinder försvinner till 1992.

Försäkringsbolag

Liksom på bankområdet föreligger full etableringsrätt (trots betydande kvarvarande skillnader i nationella regleringar), men ändå kvarstår avsevärda hinder för direkta affärer över gränserna. Det förhåller sig t o m på det sättet, att de flesta av medlemsländerna (t ex Västtyskland) helt enkelt inte tillåter försäkringsbolag från andra länder att bedriva direktförsäljning utan att de har en egen lokal permanent filial och detta, i samband med en diskriminerande skattelagstiftning, fortsätter att förhindra utomstående konkurrens på många nationella marknader. Emellertid togs ett betydande steg framåt mot ökad konkurrens, speciellt på området för stora kommersiella risker, i februari 1988. Då blev EG:s ministerråd enigt om ett förslaget direktiv som väntas bli formellt antaget före årsskiftet.

Aktiebörs och värdepappershandel

Förutom viss kvarvarande valutareglering (som klart och tydligt utgör ett hinder på detta område) förhindras integrationen även av en rad nationella regleringar. Bland dessa finns regler som förhindrar utlänningar från att få fondkommissionstillstånd, pålägg i vissa länder av diskriminerande skatter på köp av utländska värdepapper och begränsningar på möjligheten att hålla utländska värdepapper i balansräkningen. Åter har ett flertal EG-direktiv antagits på detta område och andra – t ex det direktiv som fr o m 1989 tillåter andelsfonder att marknadsföras över hela Gemenskapen – kommer att fortsätta vägen mot komplett liberalisering.

Vinster från borttagandet av hindren

De 22 miljarder ECU som beräknas bli vinsten från fullbordandet av EG:s inre marknad på finansområdet, beräknades på grundval av uppskattningar över priset på vissa standardiserade finansiella tjänster före och efter borttagandet av regleringarna, inklusive slopandet av valuta-reglering.

Tabell 6.1 (se ovan) visar på de undersökta tjänsterna och de pris-skillnader som finns mellan de åtta studerade länderna. För var och en av dessa tjänster uppskattades de nuvarande priserna, vilka omvandlade till ECU möjliggör en jämförelse mellan länderna.

Med denna komparativa analys som utgångspunkt analyserade forskningen först de *potentiella* prissänkningarna och inom denna möjliga ram därefter de *förväntade* sänkningar i priserna, som kunde följa på slopan-det av alla regleringar. Resultatet av dessa beräkningar visas i tabell 6.2.

Tabell 6.2 *Potentiella och förväntade prissänkningar avseende finan-siella tjänster*

	Potentiellt prisfall (%)	Högsta resp lägsta värden på prisfallen	Medelvärde av högsta resp lägsta värde för prisfallen (%)*
1. Spanien	34	16–26	21
2. Italien	28	9–19	14
3. Frankrike	24	7–17	12
4. Belgien	23	6–16	11
5. Västtyskland	25	5–15	10
6. Luxemburg	17	3–13	8
7. Storbritannien	13	2–12	7
8. Nederländerna	9	0– 9	4

* Skillnad mellan högsta och lägsta värde på 10 procentenheter har antagits med den förväntade prissänkningen som mittpunkt.

Tabellen visar, att det största förväntade fallet återfinns i Spanien, med något mindre sänkningar i Italien, Frankrike, Belgien och Västtyskland och endast blygsamma sänkningar i Storbritannien, Luxemburg och Nederländerna. Skillnaden mellan de potentiella och de förväntade sänkningarna i priser avspeglar det faktum att även sedan de hindrande regleringarna tagits bort så kommer det att föreligga skillnader på de finansiella marknaderna på grund av oundvikliga avvikelser mellan marknaderna vad gäller risk, vanor och andra nationella förhållanden.

Uppdelad för de åtta studerade länderna, visas i tabell 6.3 vinsten per land i den förväntade vinsten för konsumenterna av finansiella tjänster. De största totala vinsterna förväntas tillfalla Storbritannien och Västtyskland, där de blygsamma prissänkningarna ändå resulterar i stora absoluta tal till följd av storleken på deras finansiella marknader.

Tabell 6.3 *Förväntad ökning i konsumentöverskott till följd av en integration på Europas bank- och finansmarknader*

	miljarder ECU
Belgien	0,7
Västtyskland	4,6
Spanien	3,2
Frankrike	3,7
Italien	4,0
Luxemburg	0,1
Nederländerna	0,3
Storbritannien	5,1
Total	21,7

Telekommunikationstjänster

Översikt

En snabb överföring av information är nödvändig såväl för att kunna integrera Europas marknader som för att modernisera och göra de företag som arbetar där konkurrensfähiga. Telekommunikationstjänster – telefonen till att börja med, men även ”mervärdestjänster” som telex, telefax och bildöverföring (vilka nu kan överföras tillsammans på ett integrerat nät) – utgör de medel som krävs för att möta behoven. Betydelsen av att omge telekommunikationssektorn med regleringar

som går att förena med dessa krav erkändes i EG-kommissionens rapport från 1987, "En grönbok om utvecklingen av den gemensamma marknaden för telekommunikationstjänster och telekommunikationsutrustning" ("Green Paper on the Development of the Common Market for Telecommunications Services and Equipment").

Med de nya digitala systemen för signalöverföring och telefonväxlar går telekommunikationsindustrin allt mer ihop med den digitala tekniken inom databehandlingsindustrin, ett samgående som brukar förkortas med ISDN ("integrated services digital network", digitala nätverk för integrerade tjänster). Som en följd av detta gör digitala telekommunikationssystem för datorerna samma sak som ett nät av motorvägar gör för bilismen. De ger vad vi kan kalla en "autostrada för kommunikation över hela världen" – inte bara för dataindustrin utan för alla industrisektorer, som behöver tillförlitlig information och snabb överföring av data för att bibehålla sin konkurrenskraft.

Felet med EG:s framväxande "datamotorväg" är de många nationella vägspärrarna – och tillika de problem, som skapas av att den utrustning som används inom olika delar av nätet inte alltid är kompatibel. Vägspärrarna (illustrerade nedan) tar sig ett otal olika former – bl a avvikande normer, i allmänhet höga avgifter för användarna av nätverken, och den dominerande ställningen för offentliga monopol (respektive EG-lands televerk), vilka inom sina respektive nationella enklaver dikterar de regler som gäller för tillträde till och utnyttjande av motorvägen.

Gemenskapens intäkter inom de nationella televerken från telekommunikationsservice uppgick till ca 61 miljarder ECU 1985 (se tabell 6.4) eller fyra gånger så mycket som den totala marknaden för telekommunikationsutrustning inom Gemenskapen (se kapitel 7). Som en jämförelse är marknaden för motsvarande tjänster i USA dubbelt så stor som inom EG. Inom Gemenskapen utgör röstöverföring 85–90 procent av de totala intäkterna hos televerken från telekommunikationer, med uppemot 10 procent av intäkterna från telefax och uppemot 5 procent från telex.

Tabell 6.4 *Inkomster inom de offentliga televerken (1985)*

Land	Driftsintäkter i miljoner ECU
Belgien	1 406
Danmark	1 076
Frankrike	13 428
Grekland	721
Italien	8 351
Irland	624
Luxemburg	82
Nederländerna	2 539
Portugal (CCT och CLT)	679
Spanien	3 154
Storbritannien (endast BT)	14 245
Västtyskland	15 124
Total	61 429

Källa: Telefonica/ITU (översatta med växelkurser från 1985)

”Vägsräddare”

De olika hinder, som försvårar en integration av marknaden och fördrar det ekonomiska resultatet – olika utformade standards, televerkens monopolställning m m – påverkar näringslivets alla sektorer, och därmed naturligtvis konsumenten.

Monopolmarknader skapar konstlade prisnivåer. De avgifter som televerken tar ut på långdistanssamtal över gränserna, är oproportionellt höga i jämförelse med motsvarande långdistanssamtal inom länderna. Detta innebär en tämligen direkt metod att hämma kommunikation över gränserna, såväl affärsmässig som privat.

Avgifterna skiljer sig ibland kraftigt åt mellan olika EG-länder. För vissa näringslivssegment kan det leda till felaktiga beslut i lokalisering av företag. Den fördel som låga telefonavgifter ger kan t ex bestämma lokaliseringen av värddatorn i databanker. På samma sätt kan utbudet av bankservice via telefon koncentreras till de finansiella marknader, där telekommunikationstjänsterna är kostnadseffektiva.

Det finns ofta begränsningar i användningen av hyrda linjer. Företag som leasar telefonlinjer från televerken kan drabbas av inskränkningar i rätten att använda linjerna för att överföra telekommunikationstjänster över gränserna för sina klients räkning. Detta har en dubbelt bromsande effekt: för det första på den allmänna affärsverksamheten, och för det

andra på utvecklingen av nya telekommunikationstjänster (telefax m m), vilka i allt större utsträckning är nödvändiga för att näringslivet skall kunna fungera effektivt.

Uppsplittningen av marknaden för telekommunikationstjänster beror delvis på en liknande fragmentering av marknaden för telekommunikationsutrustning (se kapitel 7). Utnyttjandet av monopolställning, i synnerhet makten över nationella standards och nationell upphandling, har lett till onödigt dyra och icke kompatibla utrustningar, vilket i några fall inneburit, att en viss tjänst helt enkelt inte funnits att tillgå på vissa nationella marknader. Hinder för marknadstillträde av dylika slag kan ibland berättigas med att utländsk utrustning kan skada de lokala näten.

Symptomatiska för hindren är skillnaderna vad gäller videotex-system. Storbritannien, Frankrike och Västtyskland har utvecklat var sitt system utan att samarbeta och först nu görs försök att rätta till situationen. De problem som konfronterat Iveco, ett dotterbolag till Fiat, är typiska. I Frankrike kan en kund utnyttja det lokala videotextsystemet för att välja modell, men en västtysk eller italiensk kund kan än så länge inte ansluta sig.

Hinder för tillträde till marknaden kan också vara mer direkta. De nationella monopolen kan helt enkelt förhindra att privata företag tillhandahåller kundspecifika tjänster. Privata tilläggsnätverk för överföring av data tillåts inte konkurrera med monopolet i flera EG-länder. Ett företag som planerade att bjuda ut sådana tjänster i Frankrike – det skulle startas av IBM och några franska företag – skulle ha brutit mot fransk lag.¹⁴

För att bemöta dessa och liknande hinder har EG:s ”grönbok” om telekommunikationsbranschen valt en selektiv ansats till det problem, som utgörs av nationella regleringar och de hinder som dessa kan skapa. Utredningen föreslår, att de nationella myndigheterna skall bibehålla sin traditionella roll vad gäller de grundläggande telekommunikationsnäten, speciellt rösttelefoni. Men grönboken skiljer mellan ”skyddade” tjänster av detta slag och ”konkurrensutsatta” tjänster, dvs tilläggstjänster (”Value-added services”, VAS), där fri konkurrens uppmuntras. Åtgärder för att förbättra kompatibiliteten föreslås också, liksom tillskapandet av ett europeiskt institut för telekommunikationsstandard (”European Telecommunications Standards Institute”).

Kostnader

Företag och privatpersoner tvingas att bära de dyra kostnader, som härstammar från hinder på marknaden och hinder för handeln. Dessa

hinder kostnadsberäknas i tabell 6.5, vars två högra kolumner visar de uppskattade vinster som skulle resultera om hindren togs bort, med två alternativa nivåer på liberaliseringen.

Den första av dessa utgår ifrån att de minimikrav på liberalisering, som ställdes upp i grönboken, uppfylls. Vinsterna i detta alternativ uppskattas till runt 2 miljarder ECU. De tyngsta bitarna i denna total utgörs av de vinster, bl a stordriftsfördelar, som skulle ske på området för telekommunikationstjänster, när lägre kostnader för utrustning leder till sänkta avgifter, samt de vinster som följer av hårdare konkurrens på det "konkurrensutsatta" området.

Helt fri konkurrens på telenäten, som analyseras i kolumnen längst till höger, skulle medföra ytterligare vinster. Den viktigaste effekt som går att precisera i detta alternativ, är den besparing på 4 miljarder ECU, som skulle ske genom lägre avgifter på långdistanssamtal och samtal till utlandet.

Tabell 6.5 *Kostnader för hinder på telekommunikationstjänster – potentiella vinster av EG:s avregleringsreformer*

Åtgärd	Lägsta effekt enligt grönboken	Helt fri konkurrens på telenäten ¹
1) Lägre kostnader (kap 7) för inköpt utrustning leder till lägre avgifter och därigenom till stordriftsfördelar och bättre utnyttjande av existerande nätkapacitet	besparingar på 0,75 miljarder ECU per år ²	något större
2) Bättre konkurrens på det "konkurrensutsatta" området		
a) lättare certifiering, större sortiment, priser bättre nätutnyttjande	besparingar på lägre 0,5–0,7 miljarder ECU	ej beräknade
b) liberaliserad "VAS"	besparingar 1990 på 0,3–0,4 miljarder ECU	större, eftersom det finns få nätrestriktioner
c) fritt utbud av nät	besparingar på 0,2 miljarder ECU 1990	ej beräknade
3) Reformering av avgiftssystemet med priser satta närmare kostnaderna	ej beräknade	4 miljarder ECU per år

¹ för långdistans- och utrikessamtal

² dessa vinster inkluderar inte den direkta besparingen vid inköp av utrustning

Andra tjänster som vänder sig till företagen

Översikt

Det första intrycket man får av att tala med användare av tjänsterna är att det inte finns några hinder av större betydelse för verksamhet över gränserna på områden som annonsverksamhet, public relations, konstruktionsbyråer och arkitektkontor eller advokatbyråer. Men dessa första intryck är missvisande och visar på en låg kunskapsnivå hos användarna om existerande hinder. Det är en av de främsta slutsatserna som kan dras av forskningen om de kostnader som tjänstesektorn bär till följd av Europas fragmenterade marknader. Forskningen visar på de vinster som kan tänkas uppstå, om hindren avlägsnas. Forskningen, som inkluderar en survey-undersökning av användare och producenter av tjänsterna i fråga i Frankrike, Italien, Storbritannien, Västtyskland och Benelux-länderna, redovisar en uppskattning av den totala omsättningen inom EG för denna sektor 1986 med nedbrytning i underavdelningar (se tabell 6.6).

Som helhet ger denna tjänstesektor ett viktigt bidrag till Gemenskapens totala ekonomi med ett förädlingsvärde som svarar för runt 4 procent av EG:s bruttonationalprodukt.

Tabell 6.6 *Omsättning på området för tjänster till företag, 1986 (totala EG)**

Sektor	Omsättning (miljarder ECU)
Arkitektkontor, konstruktionsbyråer och liknande	7,5
Konsultföretag	3,5
Annonsbyråer**	57
Public relations	2
Datatjänster	13
Forskning och utveckling	15
Revisionsbyråer (revision, bokföring)	13
Advokatbyråer	13
Total	124,0

* exklusive tjänster som catering

** inklusive mediakostnader

Hinder och effekterna därav

Det är inte konstigt, att de som producerar tjänsterna är mer medvetna än användarna om de hinder som måste övervinnas för att kunna hjälpa kunder på andra sidan en gräns. Dessa hinder omfattar, med varierande effekter beroende på sektor: skatter och finansiella restriktioner, restriktioner på utländska affärer, avvikande produktnormer och protektionistisk offentlig upphandling. De olika slags hinder, som påverkar olika sektorer, utvärderas i tabell 6.7, tillika med en uppskattning av deras totala betydelse.

Tabell 6.7 *Handelshinder på området tjänster till företag*

Sektor	Typ av hinder	Total betydelse av hindret
Konstruktions- byråer och liknande	Offentlig upphandling Tekniska standards Legitimation av utövare Skatteregler	i) konstruktionsföretag: betydande hinder ii) arkitektfirmor: mycket stora hinder
Dataservice	Offentlig upphandling av datatjänster	Engelska företag anger detta hinder
Forskning och utveckling	Skevheter i den offent- liga upphandlingen	Angivet av tyska använ- dare
Kommersiella kommunikationer	Hinder vad gäller över- föring via satellit Skillnader i annons- lagstiftning (rörande tillåtet material) Begränsningar i rek- lamtid i media Inte tillgång till aktiemarknaden (Västtyskland) Legitimering av yrkes- utövare	Anses i allmänhet som en relativt fri marknad
Advokatfirmor	Yrkesfrihet	Anses inte särskilt allvarlig av advokat- sammanslutningar
"Operational services", t ex catering	Inga	Marknaden i stort sett oreglerad
Management- konsulter	Inga	Inga betydande hinder

Typiskt för de problem som hindren medför är klagomålet från ett företag i Storbritannien inom dataservice över olikheter i standards. I allmänhet finns det stora skillnader mellan EG-länderna på områden som annonsverksamhet och public relations när det gäller villkor för verksamheten, vilket ofta har följd effekter på konkurrensen. Således är annonsbyråer och PR-firmor i Västtyskland förbjudna att emittera aktier publikt, vilket försätter dem i ett konkurrensmässigt underläge gentemot motsvarande engelska företag med obegränsad tillgång till aktiemarknaden. Med utgångsläge i Storbritannien är nu Saatchi & Saatchi inte bara Europas största koncern på annons- och PR-området utan även den största i världen. Om vi håller oss kvar på annonsområdet, visar undersökningen också att ett stort hinder utgörs av olika regler för TV reklam, som utgör ett allt viktigare inslag. För att lösa dessa problem har kommissionen föreslagit åtgärder för att harmonisera de nationella reglerna för reklam i offentliga TV-kanaler.

Fyra huvudsakliga vinster som skulle följa på ett slopande av alla hinder

Dessa hinder leder till kostnader såväl för dem som bjuder ut tjänsterna som för dem som använder dem. Om hindren slopades skulle, enligt forskningsresultaten, de totala vinsterna på sikt uppgå till 9,2 miljarder ECU.

För det första ökar hindren kostnaderna för de företag som söker marknadsföra sina tjänster utomlands; de förhindrar expansion och minskar kvaliteten och sortimentet på tillgängliga tjänster. De som säljer tjänster förväntar sig att den större konkurrens, som kommer att följa på fullbordandet av den Inre Marknaden, kommer att medföra, att konsumenterna tjänar mer i form av högre kvalitet än i form av lägre pris. Konkurrenter kommer inte att slå sig in på nya marknader genom lägre priser utan snarare genom att erbjuda förbättrade produkter. Icke desto mindre kan kostnaden för serviceföretagen sänkas med uppemot 3,5 miljarder ECU.

För det andra finns en följd effekt av detta. Den kommer från kostnaderna för alla de sektorer, som utnyttjar tjänsterna i fråga och som idag har lägre produktion än vad som skulle föreligga på en integrerad marknad. Förbättrade tjänster till företag borde leda till en höjd konkurrenskraft för de företag som köper sådana tjänster i jämförelse med konkurrenterna utanför Gemenskapen, förutom att det dessutom ska-

pas förbättrade konkurrensvillkor inom EG. Denna faktor förväntas leda till att försäljningen hos de som använder serviceföretagens tjänster stiger med upp till 3 miljarder ECU.

För det tredje borde de som säljer tjänster få glädje av en ytterligare vinst, när deras produktion stiger som följd av den nya efterfrågan som skapats av fullbordandet av den Inre Marknaden på alla sektorer, utöver de besparingar som noterades ovan. Ökad efterfrågan på tjänster från denna källa uppskattas till mellan 0,7 och 2,5 miljarder ECU. Sammanhängande med den impuls, som den allmänna integrationen på marknaderna ger åt efterfrågan, finns en annan vinst som i forskningen går under namnet "externalisering". Detta sker, när de företag som faktiskt eller potentiellt utnyttjar tjänster från serviceföretagen, i allt större utsträckning väljer att köpa dessa tjänster på marknaden, snarare än att producera dem själva. Under trycket från den allt starkare konkurrensen kommer användarföretagen att tvingas att koncentrera sig på de affärsområden som de är bäst på. För dessa företag kan de besparingar i kostnader som "externaliseringen" medför kalkyleras till kanske 100–200 miljoner ECU. Externaliseringen kommer dessutom att leda till ökad sysselsättning i tjänsteföretagen.

7. Kostnader för tillverkningsindustrin

Hur påverkar alla hinder enskilda industrisektorer inom EG? Sett ur denna specifika synvinkel av vilka kostnader de orsakar – oavsett om det gäller kostnader som är direkt avhängiga de olika hindren eller sådana som mer generellt avspeglar uteblivna vinster?

Ett vanligt resultat i de sex korta industriella fallstudier, som redovisas nedan, är att liksom i servicesektorn (kapitel 6) är de långsiktiga vinsterna, som kan skapas av EG:s marknadsintegration, väsentligt större än de direkta kostnadsminskningarna.

De sektorer som undersöks nedan (telekommunikationsutrustning, bitillverkning, livsmedel, byggvaror, textilier och beklädnad samt läkemedel) motsvarar tillsammans 43 procent av Gemenskapens industriella produktion och svarar för 13 procent av det totala förädlingsvärdet i ekonomin. De valdes för att ge en så bred bild som möjligt av den räckvidd av problem, som företag inom tillverkningsindustrin konfronteras med som en följd av marknadshinder. Det är naturligt, att bilden visar att effekterna av hindren varierar, beroende på grundläggande drag hos industrisektorn i fråga.

Ikke desto mindre står en sak helt klar. Den främsta orsaken till problemen är genomgående konsekvensen av olika standards och tekniska föreskrifter inom de undersökta industrierna. De hinder som offentlig upphandling ger förefaller skapa mest problem på områden som telekommunikationer och läkemedel, men är av mindre betydelse för några av de övriga branscher som tas upp.

Telekommunikationsutrustning

Översikt

De kostnader som nationella regleringar och upphandlingssystem ger för EG:s telekommunikationsutrustningsindustri är betydande, liksom den vidare effekt som kostnaderna har på ekonomin som helhet. Kost-

naderna blir successivt allt större, när företagen överallt under det dubbla inflytandet från snabb teknologisk utveckling och storleken på den marknadsandel som krävs för att kunna avbetala utvecklingskostnaderna, tvingas ut på den globala arenan.

I olika hög utsträckning gäller dessa förhållanden också de viktigaste delarna av Gemenskapens industri för telekommunikationsutrustning, nämligen:

- *utrustning hos kunden* ("customer premises equipment", CPE) – terminalsystem som telefoner, telefax och telexapparater (CPE tog 24 % av EG:s totala marknad för telekommunikationsutrustning 1986);
- *transmissionsutrustning* – tråd, kablar, antenner m m som krävs för att kunna överföra röst, data och bild (13 % av EG:s marknad);
- *centralutrustning* ("central office equipment", CO) – växelutrustning som behövs för att kunna knyta samman olika transmissionsvägar (med 47 % av marknaden är CO utan vidare den största delen av marknaden).

De totala kostnaderna uppskattas i denna undersökning till så mycket som 25 procent av den totala uppskattade marknaden för telekommunikationsutrustning inom Gemenskapen 1986. Den största posten på denna räkning är den restriktiva upphandlingspolitiken, åtföljd av olika utformade nationella standards och en restriktiv politik för certifiering.

De åtgärder som specificeras i EG-kommissionens vitbok om den inre marknaden 1985 och i dess grönbok 1987 om telekommunikationer (se diagrammet nedan) söker att begränsa de kostnader som nationella regler ger på dessa områden. Även om ett totalt slopande av alla hinder, vilket skulle innebära en helt fri och öppen konkurrens på marknaden, kanske är ett alltför ambitiöst mål, skulle likväl betydande vinster uppstå enligt forskningsrapporten, inte minst avsevärda stor-driftsfördelar.

*EG:s grönbok om telekommunikationsindustrin**

Åtgärder som EG:s grönbok förutser:

- en gradvis 40-procentig liberalisering av den offentliga upphandlingen, med målet 100 procent efter 1992;

- skapandet av ett europeiskt institut för gemensamma standards (European Standards Institute) för att skynda på antagandet av gemensamma standards och tekniska föreskrifter och underlätta certifiering;
- en tydlig uppdelning av telemyndigheternas olika roller som utfärda-re av regleringar respektive som marknadsaktör.

* "Green Paper on the Development of the Common Market for Telecommunications Services and Equipment"

Förbättringar i EG:s industri och marknadsstruktur brådskar. 1986 svarade Gemenskapen för 19 procent av världsmarknaden mot 38 procent för USA och 9 procent för Japan. Dessutom förväntas EG-marknaden att fram till 1990 växa blott hälften så snabbt som USA (6,6 procent) eller Japan (5 procent). Även de större av EG:s medlemsstater har små hemmamarknader – i jämförelse med Japan för att inte tala om USA – och dessa marknader är segmenterade med endast föga handel över EG-gränserna. Det är inte förvånande att EG-industrins konkurrensförmåga är i avtagande. Sektorns handelsöverskott minskade från 1,5 miljarder ECU 1984 till 1,2 miljarder ECU 1986 och kommer främst från handeln med mindre länder; i stället hade sektorn ett underskott i handeln med USA och Japan på 620 miljoner respektive 685 miljoner ECU 1986.

Hindren förstärks av de reglerande myndigheternas inflytande på marknaden

Varierande standards, restriktiv certifiering och protektionistisk offentlig upphandling är de viktigaste handelshinder, som delar upp Gemenskapens marknad i nationella enklaver och vidmakthåller den symbios inom medlemsstaterna som finns mellan industrin och de nationella televerken (PTT; post-, telefon- och telekommunikationsmyndigheter). Trots vissa tecken på begynnande liberalisering (t ex privatiseringen av det brittiska televerket, British Telecom) kvarstår detta förhållande som ett viktigt faktum på EG-marknaden för telekommunikationsutrustning.

De nationella televerksmyndigheterna har en dubbel roll. De lägger fast de nationella villkoren på marknaden, men de är likväl bland de största aktörerna på marknaden i sin egenskap av uppköpare av utrustning. De är utan vidare de största köparna av telekommunikationsut-

rustning – med marknadsandelar på 80 procent i vissa länder – och de använder ofta sin styrka som köpare för att ge stöd åt inhemska producenter och utesluter ibland medvetet utländska konkurrenter. En följd av detta är konstlat höga priser. I början av åttiotalet var telekommunikationsutrustning 80–100 procent dyrare i Europa än i USA. Dessutom föreligger det betydande prisskillnader även inom Gemenskapen (se tabell 7.1).

Tabell 7.1 *Höga EG-priser på telekommunikationsutrustning – överpriser på EG-marknaderna i jämförelse med konkurrensutsatta världsmarknadspriser*¹⁵

Land	Procentuella avvikelser i pris		
	"Central Office", CO	Överföring	Kundprodukter, CPE
Belgien	120	60	40
Danmark	30	30	40
Frankrike	50	30	40
Grekland	—	—	—
Italien	100	30	40
Irland	—	—	—
Luxemburg	—	—	—
Nederländerna	50	—	60
Portugal	—	—	—
Spanien	50	40	30
Storbritannien	40	30	40
Västtyskland	100	50	80

— markerar att uppgift saknas

Lika betydande på sätt och vis är de nationella myndigheternas uppträdande som övervakare av industrin. De hinder för marknadstillträde som de skapar med hjälp av protektionistisk offentlig upphandling, har traditionsenligt utvidgats till att gälla även kontroll över produktkrav och certifiering. Detta har lett till icke kompatibla standards mellan länderna liksom till "produktspecificitet" – varmed menas att ny utrustning måste vara kompatibel med den redan existerande, vilket förhindrar tillträde till marknaden.

Hindren påverkar direktförsäljning av utrustning till privata kunder. En bilist som vill utnyttja sin mobiltelefon på en resa från Västtyskland via Belgien till Storbritannien måste låta installera tre olika system. En telefaxapparat installerad i Frankrike måste uppfylla delvis andra bestämmelser för certifiering än vad som krävs i t ex Danmark eller

Grekland. För privata automatiska telefonväxlar ("private automatic branch exchanges", PABX) är skillnaderna i kostnader och procedurer uppenbara från följande tabell.

Tabell 7.2 *Procedurer för typgodkännande: kostnader och förseningar*

Land	Uttagen avgift	Genomsnittligt dröjsmål
Belgien	BEC 12 500–56 000	3–6 månader
Frankrike	—	1 år
Italien	beror på uttestningskostnader	6 månader–1 år
Storbritannien	GBP 10 000 för modem upp till GBP 100 000 för PABX-installationer	3 månader om inga modifieringar krävs
Västtyskland	beror på uttestningskostnader	6 månader–1 år
USA	Ingen	Mindre än 10 veckor

Källa: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, En studie för EG-kommis-
sionen, 1986

— = uppgift saknas

Kostnader och stordriftsfördelar

De kostnader som medföljer den splittrade marknad som hindren ger, uppskattas av forskningen att ligga mellan 3 och 4,8 miljarder ECU. Beräkningen görs med utgångspunkt från skillnaden mellan, å ena sidan, den effektivitet som man skulle kunna förvänta sig av denna sektor, om de konkurrensbefrämjande EG-förslagen genomförs och, å andra sidan, en framskrivning av den nuvarande situationen utan ingripande från Gemenskapen.

Tabell 7.3 undersöker de vinster som kan genereras om hindren slopas på två fundamentala kostnadsskapande områden – standards och upphandlingssystemet. Dessa vinster innefattar såväl de statiska vinsterna (dvs de som följer av sänkta priser omedelbart efter det att hindren slopats) och de dynamiska vinsterna (de som kommer på längre sikt, t ex ökad försäljning, stordriftsfördelar m m, till följd av den integrerade marknaden). När det gäller offentlig upphandling har effekten av två alternativa nivåer på liberaliseringen beräknats: 40 procent och 100 procent (se också diagrammet ovan som beskriver "grön-boken om telekommunikationsindustrin").

I allmänhet finner vi, att stordriftsfördelar är absolut nödvändiga,

om den europeiska industrin skall kunna bära de kostnader som krävs för att utveckla den nya generationen av digitala telefonväxlar. Förluster till följd av uteblivna skalekonomier är störst för centralutrustning ("central office equipment", CO), där kostnaden för mjukvara för närvarande beräknas uppgå till över 50 procent av det totala förädlingsvärdet.

Trots den storlek på tillverkningen som den digitala tekniken kräver, är EG:s marknad segmenterad i relativt små nationella delmarknader, på vilka i typfallet flera företag, ofta inhemska, konkurrerar om en enda nationell köpare. Enligt rapporten skulle besparingar på 1,25–1,5 miljarder ECU kunna tjänas av företag på området för offentliga telefonväxlar, om gällande standards rationaliserades och upphandlingen partiellt (40 procent) liberaliserades. Skulle upphandlingen liberaliseras helt och hållet, skulle en vinst på ytterligare 1,3 miljarder ECU att uppstå.

Beräkningen visar, att de potentiella vinsterna från stordriftsfördelar på de övriga områdena, inklusive CPE och utrustning för överföring, inte är lika höga som för CO. Men de är inte obetydliga och de stiger i takt med att digitaliseringen möjliggör integrering av nätverk (ISDN, "integrated services digital networks").

Tabell 7.3 *Telekommunikationsutrustning: vinster från integration av EG-marknaden (såväl statiska som dynamiska), miljarder ECU*

	Effekt av standardisering	Effekt av liberalisering av upphandlingen	
		40 %	100 %
<i>Produkt:</i>			
Central växel- utrustning (CO)	0,45–0,7	0,8	1,3
Överföring	0,2	0,4	0,5
Terminal- utrustning (CPE)	0,1	0,4	1,0
Övrigt	0,1	0,4	0,9
Total	0,85–1,1	2,0 + 0,2*	3,7

* Den dynamiska effekten spridd över alla sektorer

Bilar

Översikt

Oavsett hur man mäter, är bilindustrin en viktig del av Europas ekonomi; den ger nästan 6 procent av förädlingsvärdet i EG:s tillverkningsindustri och sysselsätter 7 procent av dess arbetsstyrka. 1985 svarade EG:s biltillverkare för omkring 40 procent av världens produktion av personbilar. Likväl fortsätter Gemenskapens marknad att sönderdelas av flera hinder, bland dem olika tekniska krav och massiva skatteskillnader mellan länderna; härmed förhindras en rationell struktur för bilindustrin i Europa som helhet. De totala kostnaderna för de hinder som angavs i vitboken, vilka givetvis är desamma som de vinster som skulle uppstå om hindren togs bort, framförallt genom stordriftsfördelar, uppskattas till 2,6 procent miljarder ECU. Denna summa motsvarar 5 procent av industrins kostnad per producerad enhet.

Detta är huvudslutsatserna i forskningsrapporten, som bl a bygger på en detaljerad survey-undersökning av biltillverkare och bilagenturer. Rapporten inriktades särskilt på att undersöka hur den integrerade marknaden efter 1992 skulle påverka två viktiga faser i produktionskedjan – design och konstruktion, respektive produktion och sammansättning. Avvecklingen av de olika regleringarna skall kunna ge industrin möjligheter att skärpa sig just på dessa två områden. Inför 1990-talets utmaning ges en ytterligare skjuts framåt av Gemenskapens stora marknadspotential. Redan 1987 hade Gemenskapen gått om USA som världens största bilmarknad.

En enda marknad – men bara till namnet

Felet ligger i att världens största bilmarknad är en enda marknad blott till namnet. Det finns en räkka av hinder, som förhindrar en effektiv integration av marknaden och likaledes en motsvarande rationalisering av distributionen. De ger verkligen en bild av bristen på enighet inom den gemensamma marknaden. Listan över hinder återges här av utrymmesskäl i förkortad form:

skattehinder:

- beskattningen av bilar varierar i nästan alla EG-länder, från 12 procent i Luxemburg till ca 200 procent i Danmark och Grekland;
- varierande återbäring av mervärdesskatt för inköp av företagsbilar;
- snedvridning av konkurrensvillkor genom generösa bidrag till natio-

nella nyckelföretag (subventioner, lån, riskkapital, avskrivning av skulder);

- användning av skattemässiga incitament i vissa länder (Nederländerna, Västtyskland, Luxemburg och Danmark) för att stimulera försäljning av bilar som uppfyller vissa krav på utsläpp och buller.

fysiska hinder:

- krav på handlingar och inspektioner vid passering av gränskontroller inom EG med motsvarande förseningar, som leder till förlust av tid och pengar i transport av komponenter;
- skillnader i jämförbara standards mellan EG:s medlemsstater, vilket försvårar samarbete i utvecklingsarbete och tillverkning;

tekniska hinder:

- avsaknad av en enda gemensam procedur över hela EG för typgodkännande och därför tidskrävande duplicering av bilar och test;
- speciella nationella krav på utrustningen i bilar, t ex blinkers på sidorna av bilen i Italien, ställbart ryggstöd på förarsätet i Västtyskland, högerstyrning och avbländbara ljus med varselljus i Storbritannien, gula huvudljus i Frankrike och särskilda reflektorer bak i Västtyskland.

Möjligheter till kostnadssänkningar

För att skapa riktiga hemmamarknadsvillkor i Europa måste man ta bort dylika regleringshinder. Ett viktigt exempel är frånvaron av ett gemensamt typgodkännande för hela EG (se också kapitel 4) som borde leda till en än snabbare förändring i tillverkning av bilar och bildelar.

Men utmaningen ligger inte bara i att ta bort hindren utan också i att tillåta hindren att skapa så stora skillnader i pris. I detta hänseende förvärras situationen av kombinationen av olika nationella standards och distributionssätt, som tenderar att dela upp marknaden ytterligare.

För att få ut det mesta ur en integrerad EG marknad för bilar måste vissa villkor uppfyllas även på andra områden. Till exempel skulle en fullständigt integrerad telekommunikationssektor (se ovan) och slopandet av byråkrati vid gränserna (se kapitel 2) göra mycket till för att underlätta handeln i bildelar.

Undersökningen fann, att för 90 undersökta bildelar producerar de europeiska underleverantörerna många av de viktigaste delarna i ett

antal av väsentligt under 500 000 stycken per år. Betydande stordriftsfördelar skulle uppstå, om denna nivå kunde nås. Suboptimal storlek på produktionen uppstår delvis, därför att biltillverkarna delar upp behovet av en viss bildel eller sammansatt del till flera underleverantörer och delvis, därför att det finns alltför många olika bilmodeller. En betydande stordriftsskapande förändring för Europas biltillverkare skulle vara en minskning i antal bilchassin. Chassin är bilunderreden, till vilka vissa gemensamma delar fogas (kraftöverföring och hjul, fjädring, styrning) och vilka kan användas till många olika bilmodeller med ganska små förändringar. Idag används 30 olika typer av bilchassi inom EG för masstillverkade personbilar, tillverkade av de sex största företagen (VW, Volvo, Renault, Fiat, Ford och GM), men i de fullständigt integrerade marknader som eftersträvas till 1992, skulle detta antal kunna reduceras till 21, vilket skulle innebära, att flera tillverkare använder samma typ av chassi.

En integration av marknaden med vinster av detta slag skulle leda till sänkningar av styckkostnaden på omkring 5 procent, enligt undersökningen eller strax över 2,6 miljarder ECU för alla Gemenskapens biltillverkare tillsammans. Dessa sparade medel kommer delvis genom den direkta kostnadsminskning som följer av slopade hinder inom EG men framförallt genom de stordriftsfördelar som följer av från minskningen i antalet bilchassin.

Den totala minskningen på 2,6 miljarder ECU kan också uttryckas som en minskning av de rörliga respektive de fasta kostnaderna. Den dominerande delen av minskningen av de rörliga kostnaderna på totalt 900 miljoner ECU utgörs av lägre arbetskraftskostnader på 826 miljoner ECU. Detta avspeglar en dramatisk förbättring av arbetsproduktiviteten, vilken kommer från den mer rationella produktionsstrukturen. Minskningen på 1,7 miljarder ECU i fasta kostnader kan brytas ned enligt följande:

Tabell 7.4 Minskningar i fasta kostnader inom bilindustrin

Minskningar i fasta kostnader	Miljoner ECU
verktygsutrustning	571,7
konstruktion	700,7
kostnad för garantier	175,3
administration och finansiering	213,3
annonsering	42,3

Till dessa vinster måste också läggas den potentiella ökning av försäljningen som kommer från sänkta priser. Det har uppskattats, att EG:s efterfrågan på bilar kanske skulle öka med omkring en halv miljon bara som en följd av de lägre priser som hänger samman med slopandet av olika hinder på det sätt som vitboken förutser.

Livsmedel

Översikt

Livsmedelsindustrin, som är den industri som bidrar mest till EG:s sysselsättning och förädlingsvärde, förefaller att vara i ett gott utgångsläge för att kunna möta den internationella konkurrensen på 1990-talet. Men av två skäl är det möjligt att skenet bedrar. För det första domineras livsmedelsindustrin på världsnivå – trots Unilever och Nestlé (som tar första respektive andra plats) – av amerikanska företag, som tar de övriga åtta platserna bland de tio största. För det andra segmenteras Gemenskapens livsmedelsmarknad av en rad handelshinder, vilka trots ihållande ansträngningar från EG-kommissionens sida snarast förefaller öka i antal. 320 miljoner konsumenter borde kunna ge de europeiska företagen en god plattform för att möta den globala konkurrensen.

En av de viktigaste följderna av splittringen på den europeiska marknaden är, att det strategiska hotet blivit starkare. Uttryckt i pengar beräknas att de kostnader som icke-tariffära handelshinder åsamkar industrin uppgår till 500–1 000 miljoner ECU årligen. I detta innefattas inte den oundvikliga inskränkningen i konsumentens fria val. Om alla handelshinder slopades, skulle kostnadsminskningarna motsvara 2 à 3 procent av det totala förädlingsvärdet i en industrisektor, som i sig svarar för strax över 4 procent av Gemenskapens bruttonationalprodukt. Det motsvarar, har det beräknats, två års produktivitetsstegring i branschen.

Mer än 200 olika icke-tariffära handelshinder indelade de i fem olika typer (se tabell 7.5) klassificerades som hinder för handeln inom EG inom tio olika produktsegment i de fem största EG-länderna: kex och kakor; choklad och konfekt; glass; öl; mineralvatten; läskedrycker; alkoholhaltiga drycker; pastaprodukter; soppor; barnmat. Dessa varugrupper utvaldes på grund av sin betydelse för handeln inom EG, sitt värde och sannolikheten att de utsattes för betydande handelshinder.

Tabell 7.5 *Icke-tariffära handelshinder inom livsmedelsbranschen*

	Antal identifierade hinder	% av totalen
Specifika import-restriktioner	64	29,4
Lagar avseende paketering och märkning	68	31,2
Specifika begränsningar av ingående ingredienser	33	15,1
Regleringar av innehåll och benämningar	39	17,9
Diskriminerande skatter	14	6,4
	218*	100

* Detta är det totala antalet hinder som påverkar de 10 varugrupperna i de fem berörda länderna.

Handelshinder i praktiken

Exempel på några av ovanstående handelshinder visar de slags problem, som en presumtiv exportör kan möta vid försäljning till ett annat EG-land, för att inte tala om de snedvridningar av marknaderna och de suboptimala industristrukturer, som hindren för med sig. Rapporten anser, att det är de som varit bland de främsta orsakerna till den låga tillväxttakten i branschens handel mellan EG-länderna sedan slutet av 1970-talet.

Läskedrycker

Ett kalorifattigt sötningsmedel, aspartam, används i dietläskedrycker i Nordamerika och de flesta EG-länder – men inte i alla. Aspartam får inte användas i läskedrycker i Spanien (och kunde inte heller användas förrän i början av 1988 i Frankrike). En följd av denna specifika restriktion på innehållet är att i Frankrike existerar exempelvis inte någon större marknad för dietläskedrycker. Utan detta hinder beräknas det att ett sådant marknadssegment på sikt skulle kunna ta 10–15 procent av marknaden för läskedrycker.

Öl

Denna vara illustrerar flera olika typer av hinder i praktiken. Det kanske mest välkända exemplet på en reglering avseende innehåll och be-

nämningar – en föreskrift som förbjuder en vara att ta ett visst generiskt namn om den inte uppfyller vissa innehållskrav – är de tyska livsmedelsstadgorna för öl.

Livsmedelsstadgorna, som kritiserades i Europadomstolen 1987, är även ett bra exempel på importrestriktion. Följden av dess användning har blivit en starkt splittrad tysk bryggeriindustri (1 200 bryggerier, eller 75 procent av det totala antalet inom EG) och en kraftigt skyddad marknad (med import på bara 1 procent av konsumtionen).

Det finns även ett exempel på hur skattelagstiftningen kan diskriminera mot importörer, nämligen beskattningen av vört. Fem EG-länder tar ut skatt på öl före jäsningsen, med avdrag för ett visst spill. Men skatten på import av öl i dessa länder tas ut på den slutliga produkten. Om en inhemsk tillverkare regelmässigt kan överträffa den tillåtna ramen för spill, kan den skaffa sig ett kostnadsförsteg framför importören.

Lagstiftning om märkning

EG-länderna utmärker sig på detta område för en varierande praxis. Den avspeglar till viss del en felaktig användning av Gemenskapens lagstiftning. Spanien insisterar t ex på att märkning skall omfatta även ett sanitärt registreringsnummer – ett krav som är oförenligt med EG:s regler.

Hinder som dessa är inte bara vanliga utan har också enligt rapporten två andra oroande drag. De förefaller att vara på frammarsch och är svåra att avlägsna sedan de en gång antagits. Och de nationella tillskyndarna av reglerna uppvisar ofta en betydande grad av uppfinningsrikedom och ibland också en onaturlig förmåga till affärsmässig timing. (Se nedan om förordning nr 397 i Danmark.)

Lagar om återanvändning i Danmark

År 1977 införde den danska regeringen förordning nr 136, som förbjöd import av läskedrycker i engångsförpackning. Tre år senare uttalade sig EG-kommissionen mot förordningen och sade, att den stred mot Romavtalets föreskrifter om en fri handel inom EG (Artikel 30). Den danska regeringen bytte snabbt ut föreskriften med förordning nr 397, som förbjöd försäljning av läskedrycker och öl i engångsflaskor, vare sig importerade eller inhemskt tillverkade. På ytan verkar inte detta vara diskriminerande, men transportekonomiskt är det inte möjligt att frak-

ta flaskor fram och tillbaka på avstånd över ca 200 kilometer – ett avstånd som lätt överskrids när man exporterar till Danmark. Danmark har den högsta ölkonsumtionen per capita i Europa (efter Väst-tyskland) men en försumbart liten andel import i den totala konsumtionen.*

Sanitär registrering i Spanien

Sanitär registrering av livsmedelsprodukter infördes i Spanien ungefär samtidigt som Spanien anslöt sig till Gemenskapen. Resultatet blev att handel med Spanien från andra EG-länder blev ännu svårare efter Spaniens inträde i EG än före. Som en exportör inom EG uttryckte saken, ”våra varor accepterades av den spanska regeringen fram till dess att Spanien gick med i EG. Nu måste vi genomgå registreringsproceduren.”

Direkta och indirekta kostnader

De kostnader som kan hänföras till kontot för fragmentering av Gemenskapens marknad avspeglar två slags effekter: direkta och indirekta. Direkta effekter (t ex ökade kostnader för märkning, paketering och innehåll som en följd av handelshinder) är säkerligen viktiga, men inte så stora som de indirekta effekterna (t ex ökade valmöjligheter för konsumenterna på längre sikt, förbättringar i handels- och industristruktur).

Huvuddelen av de direkta kostnaderna, som rapporten anger till 500–1 000 miljoner ECU, hänförs till blott sex olika slags hinder, dvs en stark koncentration av kostnaderna. Detta understryks ytterligare av att två hinder – begränsningar av vegetabiliska fetter i choklad och glass – ensamma svarar för över 40 procent av totalen.

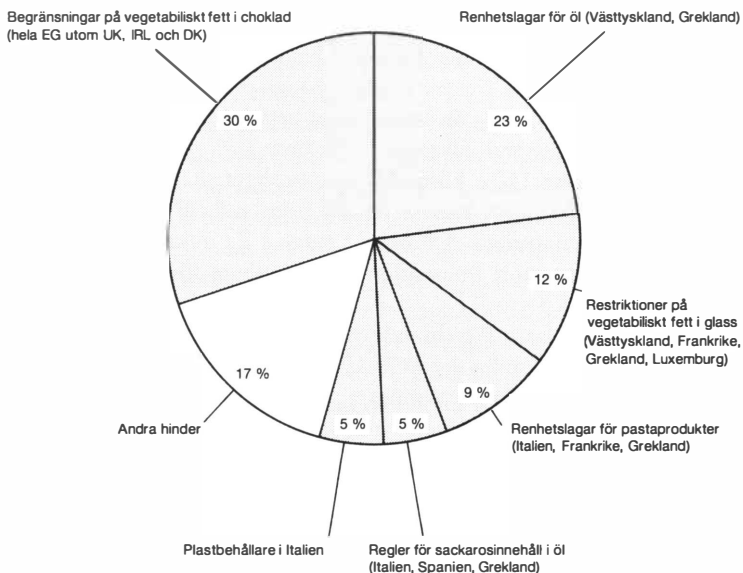
Det är uppenbart att de vinster som finns direkt att hämta, om dessa kostnader avlägsnas, är betydande, men ännu viktigare är de indirekta vinsterna – avsevärt ökade valmöjligheter för konsumenten och ökad industriell effektivitet. Liksom på vissa andra områden (t ex byggvaror) är det de långsiktiga dynamiska effekterna, som uppvisar den största ekonomiska vinstpotentialen.

Några exempel på vinster för konsumenterna av en riktig europeisk hemmamarknad inkluderar:

*Danmark har hösten 1988 av EG-domstolen givits rätten att inte tillåta engångsflaskor av miljöskäl.

- billigare pastaprodukter i Italien och Frankrike;
- större val bland importerade ölsorter i Västtyskland och lättare öl i Italien och Spanien;
- utbud av lågkaloriläskedrycker i Frankrike och Spanien.

Diagram 7.1 *Fördelning av de totala vinsterna att hämta inom livsmedelssektorn (500–1 000 miljoner ECU)*



Dynamiska vinster i industriell effektivitet borde manifesteras genom avlägsnandet av de interna handelshindren inom EG. Rapporten säger, att den europeiska livsmedelsindustrin troligen kommer att genomgå en fas av omstruktureringar och konsolidering. Och det kommer sannoligen inte för tidigt, mot bakgrund av den koncentration av livsmedelsindustrin i världen som USA lett under det senaste årtiondet.

Amerikanerna är välplacerade för att kunna utnyttja den potential som Gemenskapens marknad erbjuder. Till skillnad från företagen i Nordamerika har inte de EG-företag som arbetar på den gemensamma marknaden i allmänhet en strategi som täcker hela EG. Endast ungefär ett av tio företag har det, samtidigt som de finns representerade i de fem

största EG-länderna. Europas livsmedelsbolag har i stort sett förblivit nationellt inriktade. Om de inte snabbt reagerar på trycket från avregleringar av handeln genom att omstrukturera sin industri, finns det en klar risk att EG-baserade livsmedelsföretag hamnar på efterkälken.

Byggnadsvaror

Översikt

Vid en första anblick förefaller knappast byggvaror att kunna stå för en betydande handel inom Gemenskapen. Många produkter – tegel, glas, kalksten, murbruk m m – är tunga, vilket betyder att transportkostnaderna blir en betydelsefull faktor; och det finns gott om produkter, vars pris fördubblas var 150:e kilometer just av detta skäl. Lägg till detta kundspecifikationer, som varierar starkt från land till land, förmodligen till följd av naturliga skillnader i smak i de olika länderna, och potentialen för ett stort internationellt varuutbyte förefaller vara begränsad.

Men skenet bedrar. Förvånande nog visar sig EG:s marknad för byggvaror (värd 110 miljarder ECU 1985) innehålla en betydande handel över gränserna, enligt forskningsrapporten, som speciellt analyserat situationen i Frankrike, Västtyskland, Italien, Storbritannien och Spanien. Den fann, att i dessa fem länder svarade export och import tillsammans för mer än hälften av förbrukningen, även vad gällde de tyngsta produkterna – cement, glas och andra icke-metalliska mineral, som svarade för 42 % av den totala marknaden. Andelen import var betydande i alla de fyra största EG-ländernas marknader: 15 % i Italien, 20 % i Västtyskland, 30 % i Frankrike och 50 % i Storbritannien.

Handeln över gränserna är potentiellt ännu större, men hålls f n tillbaka av en rad hinder, framförallt av en myriad tekniska föreskrifter och procedurer för certifiering, som skiljer sig åt från ett EG-land till ett annat. De så kallade "naturliga" skillnaderna i kundspecifikationer kan i själva verket vara ett utslag av nationell "smak" som bestäms av nationella regleringar. De kostnader som hänger direkt samman med dessa och andra hinder för handel i byggvaror, uppskattas till 820 miljoner ECU för Gemenskapen som helhet. För de fem största medlemsstaterna uppskattas de ytterligare långsiktiga vinster, som följer av avregleringar över hela EG, till ungefär 1,7 miljarder ECU. De uppstår, när byggvaruindustrin bättre utnyttjar sina stordriftsfördelar.

Hindren: nationella föreskrifter och klyftan mellan norr och söder

De tekniska föreskrifterna är ojämnt fördelade över Gemenskapen. I detta hänseende är Gemenskapen delad av en klyfta norr/söder. Länder som Västtyskland och Frankrike har de största kraven på presumtiva importörer, medan t ex Italien och Spanien har mycket enklare föreskrifter. De sydliga länderna accepterar ofta utländska tekniska standards och föreskrifter. Storbritannien utgör något av ett specialfall. Även om brittiska standards avviker radikalt från dem i andra länder inom EG, så är de inte obligatoriska.

Varustandards och procedurer för certifiering (som ofta tar år snarare än månader) står överst på den imponerande listan över handelshinder. Denna lista tar också upp en preferentiell upphandlingspolitik, nationella krav på byggmästare och byggnadsföreskrifter.

Ett slående men inte otypiskt fall av administrativa kostnader och förseningar i gränshandeln får illustreras av en fransk tillverkare av balkar. Det krävdes ungefär fem år innan han fick den tekniska certifiering som krävdes för att få sälja på Västtyskland. I allmänhet visar rapporten, att en så stor andel som 70 procent av de analyserade varorna möter svårigheter att uppfylla utländska tekniska krav och 60 procent uppfyller dem inte.

Fakta från survey-undersökningen av hela EG:s industri visar att 85 procent av de intervjuade företagen anger Västtyskland och Frankrike som de marknader där den tekniska certifieringen är svårast att komma förbi. I dessa länder är antalet tekniska föreskrifter fler och deras inflytande större på det val som ingenjörer, arkitekter och uppköpare av byggvaror gör. Exportörerna betonade, att i Västtyskland tar byggföretag, arbetsledare och konsumenter stor hänsyn till nationella föreskrifter, vilket får till resultat, att det är nästan omöjligt att sälja produkter som inte uppfyller kraven.

Några av de mer diskriminerande föreskrifterna och tekniska standards hänför sig till byggvaror för inomhusbruk som exempelvis elektriska apparater och sanitetsgoods. Föreskrifter avseende spänning i huvudledningar, storlek på kontakter och vattentryck utgör ett betydande hinder för gemensam användning över hela Gemenskapen.

Kostnadssänkningar

Den direkta effekten av slopandet av dessa handelshinder är något som vitboken söker åstadkomma med hjälp av ett program för harmonisering av fundamentala krav (t ex stabilitet, brandsäkerhet, sanitära krav) kommer att bli lägre kostnader för Europas exportörer. En harmonisering av de tekniska kraven kommer att minska de dryga kostnaderna för certifiering och i något mindre grad kommer även slopandet av tullkontroller att sänka kostnaderna. Lägre transportkostnader (se kapitel 2) borde även få följd effekter för kostnaden för handel över gränserna i byggvaror. De totala direkta kostnadsminskningarna för EG:s byggvaruindustri borde uppgå till ca 820 miljoner ECU.

De indirekta besparingarna kommer att uppgå till mycket större tal, även om de uppnås först efter en längre period. De uppskattas till 1,7 miljarder ECU för de fem största EG-länderna och kommer främst från de stordriftsfördelar som det nya konkurrenstrycket – och konkurrensmöjligheterna – tvingar på industrin i form av en integrerad europeisk marknad. Forskningen indikerar, att de mer dynamiska företagen kommer att stärka sin internationella strategi genom att öka sin storlek och rationalisera sin marknadsföring. Förändringar av tillverkningsmönstret inom EG blir inte stora, eftersom de flesta företag kommer att starta dotterbolag på de utländska marknaderna. Företag kommer att välja två huvudsakliga alternativa strategier: ”nordmodellen” med mycket komplicerade föreskrifter som leder till användning av sofistikerade byggmaterial, och en mindre sofistikerad ”sydmodell”.

Ytterligare ett element att ta hänsyn till i denna allmänna översikt är det speciella problem som konfronterar de arkitekter, som vill jobba över EG:s gränser. Detta uppmärksammas i den tabell som redovisar hindren för handel över gränserna i tjänster (se tabell 6.7 sid 81).

Textil och beklädnad

Översikt

Tidigare än de flesta andra industribranscher tvingades företagen inom textil- och beklädnadsbranschen att inta den beska medicin, som integration av EG-marknaden innebär. Till följd härav utgör branschen något av ett specialfall – den är kanske det bästa exemplet på en sektor inom tillverkningsindustrin, som redan har skördat avsevärda vinster av framstegen mot riktiga hemmamarknadsförhållanden inom Europa.

Följaktligen har många av kostnadsbesparingarna och förbättringarna av industrins stordriftsfördelar redan infriats, och kvarvarande handelshinder är av relativt liten betydelse för Gemenskapens producenter. Icke förty finns det ytterligare vinster att hämta i form av sänkta tillverkningskostnader och sänkta priser för konsumenterna.

De senaste två årtiondena har sett betydande omstruktureringar av textil- och beklädnadssektorn både inom Gemenskapen och i världen i övrigt. Tre huvudorsaker kan urskiljas: en kraftig tillväxt av exporten från utvecklingsländerna; en minskning i efterfrågan från de industrialiserade länderna; och ett allt större inflytande från integrationen av marknaderna i Europa. Omstruktureringen har också gynnats av EG:s åtgärder på handelsområdet, vilka haft till effekt att bibehålla Gemenskapens priser ovanför världsmarknadsnivån. EG:s tillverkning av textil- och beklädnadsprodukter, med ett totalt förädlingsvärde 1985 på 54 miljarder ECU, slutade att växa vid mitten på 1970-talet. Under årtiondet fram till 1985 gick en miljon jobb förlorade i EG:s tio medlemsstater, vilket lämnar kvar en sysselsättning inom branschen på 2,5 miljoner människor, fortfarande runt 10 procent av den totala sysselsättningen i tillverkningsindustrin.

Allt eftersom EG:s industriella omstrukturering fortskridit har företagen i många fall utvecklat den flexibilitet som krävs för att framgångsrikt kunna leva upp till detta tryck. Utöver markanta framgångar vad gäller teknologiska framsteg har även industristrukturen blivit mer flexibel. Det är delvis en avspeglning av den italienska modellen med utspridda tillverkningsenheter som balanseras av en centraliserad marknadsföring. En annan viktig innovation har varit den markanta ökningen av användningen av underleverantörer.

Parallellt med denna utveckling har handeln inom EG nått höga nivåer fram till 1985. Inom textilier, där Västtyskland är den största exportören inom EG, utgör internhandeln ungefär en fjärdedel av den totala förbrukningen inom Gemenskapen. Inom konstfibrer, som utgör en kraftigt integrerad sektor, med Storbritannien som ledande exportland, motsvarade handeln inom Gemenskapen ca hälften av EG:s konsumtion. För beklädnadsindustrin är emellertid historien en annan; där når handeln över gränserna endast upp till halva den nivå som gäller för textilier. Den arbetskraftsintensiva beklädnadsindustrin har delvis flyttat till utvecklingsländer med låga löner. Handeln inom EG domineras av den italienska industrin. Till stor del är handeln inom textil- och beklädnadsindustrin fortfarande begränsad av ett nätverk av importkvoter fördelade på individuella EG-länder.

Ytterligare kostnadseffekter från borttagandet av kvarvarande hinder

De nationella importkvoterna (som är tillåtna under artikel 115 i Romfördraget) nödvändiggör gränskontroller och har en segmenterande effekt på den gemensamma marknaden och är klart och tydligt oförenliga med målet att alla gränser inom gemenskapen skall vara avskaffade till 1992. Hur det nu än förhåller sig med den saken så har de flesta av de tillverkare, som intervjuades i samband med forskningen, lätt att leva med de kvarvarande hindren, t ex märkningskrav, problem med ursprungslandsbeteckning, skiljaktiga nivåer på mervärdesskatt, förkortad tid vid gränsövergångar. För dynamiska företag spelar det föga roll, om de säljer på den inhemska marknaden eller utomlands. Ett italienskt företag sade t o m att det mötte större problem vid försäljning till södra Italien än till Västtyskland eller Frankrike. Den vanliga bilden, åtminstone från industrins egen synvinkel, är att integrationen av Gemenskapens marknad är nästan fullbordad.

Till följd av detta kommer borttagandet av de kvarvarande handelshindren att få blott marginella effekter på handelsströmmarna inom EG. Sänkningen av de direkta kostnaderna per tillverkad enhet har uppskattats till 0,2 procent. Ytterligare vinster på omkring 0,5 procent kan resultera från stordriftsfördelar utöver de som redan nåtts. Men potentialen för detta är begränsad – inom textilindustrin på grund av den höga graden av specialisering, för beklädnadsindustrin därför att tillverkningen inte går särskilt lätt att mekanisera och automatisera. De kvarstående vinsterna finns mer att hämta inom marknadsföringen än vid tillverkningen.

Framtida konsumentpris

För textilier och konstfibrer där konkurrensen redan är intensiv, kan man icke desto mindre förvänta sig, att ytterligare kostnadssänkningar kommer att vandra vidare till konsumentledet.

På beklädnadsområdet ser det annorlunda ut, eftersom sektorn karakteriseras av kraftigt differentierade produkter och priset kanske inte är den avgörande faktorn för konsumentens val. Prisskillnaderna kan i själva verket uppgå till så mycket som 200 procent för vissa varor, vilket delvis avspeglar markant olika smak hos konsumenterna i olika EG-länder. Några av de kontaktade företagsledarna sade, att de satte priset vid försäljning inom EG på en varierande nivå på plus minus 10 procent av nettopriset.

Dylika faktorer gör det svårt att uppskatta de effekter på konsumentpriserna som skulle följa av lägre tillverkningskostnader efter avlägsnandet av handelshinder. Det är t ex mycket troligt, att de sänkta tillverkningskostnaderna delvis kommer att sugas upp i detaljhandelsledet, där handelsmarginalerna ofta motsvarar mer än halva det slutliga konsumentpriset.

Läkemedel

Översikt

Läkemedelsindustrin är något av ett specialfall, eftersom dess produkter hänger intimt samman med den känsliga frågan om människors hälsa. För konsumenterna är en strikt kontroll av säkerheten och kvaliteten hos läkemedlen fundamental. Det är även en fråga för de offentliga myndigheterna, som är direkt involverade, eftersom de i genomsnitt betalar 50 procent av kostnaden för läkemedel. Industrin måste å andra sidan bära en allt tyngre börda för investeringar, speciellt i FoU, där vinsterna, om de överhuvud kommer, syns först på längre sikt.

Sammanblandningen av privata och offentliga intressen är karaktäristisk för läkemedelsmarknaden – en marknad, där konsumenten i typfallet inte betalar för varan, där tillverkaren inte fritt får sätta priset, och där det offentliga är på samma gång den som slutligen betalar priset och den som fastställer det. Det behöver knappast påpekas, att marknaden är genomreglerad. Speciellt två områden för regleringar – proceduren för att registrera nya produkter på marknaden och priskontroller – har stor betydelse för den europeiska marknaden.

Den långa tid och de stora kostnader som krävs för forskning på läkemedelsområdet håller på att öka ytterligare; orsaken är inte bara en följd av de ansträngningar som krävs för att få nya läkemedel godkända på de olika nationella marknaderna eller de kostnader, som prismetanismen ger i form av potentiell diskriminering (se nedan). Den främsta orsaken är att traditionell medicinsk forskning håller på att nå gränsen och dess efterföljare, kommersiellt utnyttjad bioteknik, befinner sig ännu i sin linda, sin dyrbara linda. Endast de större företagen kan lägga ut de 75 miljoner ECU som uppskattas vara kostnaden för att få fram en ny kemisk substans ("new chemical entity", NCE) till marknaden, efter 8–12 år av tester och utvärderingar.

Konfronterad med dessa fakta söker EG att skapa ett ramverk, som inte uppmuntrar offentliga stöd till lokala producenter utan stimulerar

sektorns FoU-investeringar genom en mer öppen konkurrens. De möjligheter som skapas av detta måste gripas i flykten av EG:s regeringar och företag, eljest kommer de huvudsakliga vinsterna av en mer integrerad marknad att tillfalla tillverkare utanför EG. EG upprätthåller en hög nivå på sin hälsovård, något som hänger intimt samman med utvecklingen inom Gemenskapens egen läkemedelsindustri. Det ligger därför inte i EG-patienternas intresse att bli alltför beroende av forskning som sker utanför Gemenskapens gränser.

Registrering av läkemedel – viktigaste området för besparingar

Innan nya produkter släpps in på de nationella läkemedelsmarknaderna måste de undergå en registreringsprocedur, som garanterar, att läkemedlet är säkert, verksamt och uppfyller gällande krav på kvalitet, innan det släpps fritt för försäljning.

Trots agerande från Gemenskapen möter företagen fortfarande betydande problem som en följd av långt utdragna och olika utformade procedurer för registrering i de olika EG-länderna. Under de senaste två årtiondena har initiativ från EG lett till, att de krav som de nationella reglerande myndigheterna ställer upp har gått samman. Till följd härav finns det få skillnader kvar i tekniska standards (alla EG-länder accepterar t ex utlåtanden av tester från andra länder inom Gemenskapen) och man har kommit överens om en gemensam tidsgräns för beslut på 120 dagar.

I praktiken ser emellertid saken annorlunda ut. Det finns stora kvarvarande skillnader – t ex olika metoder för att utvärdera testresultaten och framför allt betydande tidsutdräkt för att få ansökningar godkända. För närvarande är det bara Frankrike som kommer i närheten av att uppfylla 120-dagarskravet för godkännande av läkemedel. I Västtyskland och Storbritannien tar det ungefär två år och i Italien och Spanien tre år eller mera. En möjlighet att underlätta den nuvarande situationen och kringgå olikheterna i nationell praxis skulle vara att starta en gemensam europeisk myndighet för registrering av läkemedel. Industrin oroar sig för att en sådan konstruktion skulle bli alltför betungande. Problemet är fortfarande den långa tiden för registrering.

Långa väntetider för registrering skapar en hel rad kostnader. Förloade intäkter för företag som tvingas att vänta längre än de överenskomna 120 dagarna uppskattas till 100–175 miljoner ECU. Kapital som binds av förseningarna beräknas till ytterligare 20–28 miljoner

ECU. Registrering i flera länder utgör ytterligare ett problem och kan beräknas kosta 40–55 miljoner ECU, baserat på den extra personal som de större företagen behöver för att klara av den. Om vi summerar dessa kostnader finner vi, att de totala kostnaderna för icke-Europa vad gäller olikheter i registreringsprocedur ligger mellan 0,5 och 0,8 procent av de totala kostnaderna inom läkemedelsindustrin i EG.

Prissättning

Alla EG-länder har vidtagit åtgärder för att begränsa de offentliga kostnaderna för läkemedel. Dessa åtgärder, som varierar från land till land, innehåller såväl priskontroll på nya produkter som kontroll av prisförändringar på befintliga läkemedel. Dessutom kontrolleras den grad i vilken priserna ersätts av socialförsäkringen.

Forskningen har givit klara bevis för att dessa olika nationella system för prissättning kan ge diskriminerande snedvridningar. Priser och vinstmarginaler beror i många medlemsstater på företags lokala engagemang. Krav på lokal närvaro ger självfallet en fördel åt de nationella tillverkarna, när de utländska företagen tvingas till onödigt decentralisering av sina nyckelfunktioner. Läkemedelstillverkning är i grunden en tvåstegsprocess, där det första steget innebär tillverkning av så kallade aktiva substanser på ett begränsat antal ställen, vilka sedan i ett andra steg omvandlas till doseringsform, ofta på många olika orter. Decentralisering av det andra steget är enligt forskningen ofta ett resultat av påtryckningar från värdlandets myndigheter under förhandlingen om priser. Att ge vika för sådana påtryckningar innebär ibland att man tvingas att ge upp stordriftsfördelar.

För att bryta upp den snedvridande effekten av nationella prissystem har kommissionen valt att gå en medelväg. Gemenskapens utkast till direktiv vad gäller priskontroller, som lades fram 1986, försöker att ge tillverkarna bättre kunskap om hur de nationella prissättningssystemen fungerar genom att göra dem mer genomskinliga.

Forskningen tar också upp några alternativa utvecklingsvägar, som kan tänkas uppkomma i kölvattnet på direktivet om att alla hinder skall kunna värderas; eller vara vad man säger "genomskinliga". De grundar sig på olika grad av koncentration, som kan följa på uppmjukande av de olika lokala kraven på närvaro. Även om resultaten givetvis skall tolkas med försiktighet, ger de ändå en indikation på möjliga minskningar i driftskostnader, som direktivet kan ge. Om priserna ligger kvar på nuvarande nivå, kan företagens driftsoverskott öka med

mellan 7 och 14 procent. Alternativt, om besparingarna i sin helhet förs vidare till konsumenterna, leder det till att utgifterna för läkemedel kan reduceras med mellan 1,3 och 2,4 procent i genomsnitt.

Framtidsutsikter

I stort tenderar forskningen att ge stöd för åsikten, att lagstiftning inom Gemenskapen som syftar till att ytterligare frigöra den europeiska läkemedelsmarknaden från marknadshinder, borde kunna frigöra betydande resurser. Dessa kan användas till att vidga företagens vinstmarginaler, vilket ger dem större möjlighet till innovationer, och till att sänka priserna på läkemedel, vilket minskar kostnaden för det offentliga.

DEL II

Möjligheterna 1992 — perspektiv på vinsterna

8. Från kostnader för marknaden till ekonomiska fördelar

– en tudelad ansats för att beräkna de totala vinsterna

De kostnader som Europas fragmenterade marknader orsakar har belysts i det föregående. Storleksordningen på de olika marknadshindren och deras effekter har illustrerats av några utvalda affärsområden.

Som Del I indikerade, tar sig dessa kostnader olika former, och de är i allt väsentligt av två slag: de som kommer att försvinna så snart hindren avlägsnas; och de, avsevärt större, kostnader som hänger samman med ekonomisk ineffektivitet. De senare kommer med tiden att lösas upp och ersättas av mer dynamiska metoder under trycket från den integrerade EG-marknadens konkurrensförhållanden. Sedda i ett annat ljus, är dessa två slags kostnader ett negativt uttryck för de vinster, som Gemenskapens näringsliv kommer att få skörda, sedan hindren avlägsnats. Men för att mäta de totala vinsterna krävs en mycket mer generell analys än den som del I kunde bjuda på. Detta är syftet i del II.

Storleksordningen på de vinster som kan erhållas från skapandet av den europeiska hemmamarknaden på 1990-talet, beräknas med utgångspunkt från två olika, ömsesidigt kompletterande, ansatser i kap 9 och 10. Användningen av dessa två metoder – en mikroekonomisk och en makroekonomisk – bestämdes av det faktum, att analysen måste beträda ny mark begreppsmässigt sett och att de empiriska data som analysen bygger på med nödvändighet är av ojämn kvalitet. Detta i sin tur gjorde det extra nödvändigt att kontrollera resultaten, vilket utnyttjandet av de dubbla ansatserna medgav. Som skall visas nedan, ger de två beräkningarna ungefär samma – och i ekonomiska termer mycket betydande – resultat för de vinster som Europas ekonomi kan uppnå.

Några ord för den ekonomiskt okunnige läsaren om de två ansatserna, för att göra det ekonomiska fikonspråket mer tillgängligt.

Den mikroekonomiska ansatsen

Den första ansatsen (kapitel 9) utgår ifrån effekten på de individuella marknaderna inom Gemenskapens näringsliv av att avlägsna icke-tarif-

fära handelshinder och söker fastställa, vilka allmänna fördelar som kan tänkas tillfalla företag, konsumenter och det offentliga till följd av den utbudsschock som marknadsintegrationen medför.

Sett ur detta perspektiv pekar en översikt av förhållandena 1992 på betydande vinster för konsumenterna ("konsumentöverskott"), när priserna sänks, och produktval och kvalitet förbättras till följd av den fria konkurrensen. Utsikterna för producenterna är mer blandade. På kort sikt kommer kanske vinsterna att pressas samman (i synnerhet de vinster som härstammar från monopol eller skyddade positioner). Men på längre sikt kan man förvänta sig, att näringslivet i stort lever upp till det nya konkurrensklimatet genom olika anpassningar – t ex genom att öka produktionsnivån (vilket ger "stordriftsfördelar" i produktionen), genom att lära sig hur man skall tillverka mest kostnadseffektivt (vilket ger "stordriftsfördelar" i kunskap eller s k "inlärningskurvor"), genom att eliminera oskicklighet i företagsledning (vilket ekonomerna kallar "X-ineffektivitet") samt genom förbättrad förmåga till innovation. Vinster orsakade av dessa och andra typer av anpassningar leder till en nettoökning i Gemenskapens ekonomiska välbefinnande. Denna ökning kallas nettoökningen i välbefinnande, "net welfare gain".¹⁶

De makroekonomiska beräkningarna

Kapitel 10 studerar hur den utbudsschock, som avlägsnandet av marknadshindren skapar, återspeglas i de huvudsakliga makroekonomiska indikatorerna för Gemenskapens ekonomi: bruttonationalprodukt, inflation, sysselsättning, offentliga budgetar och utrikesbalans.

Proceduren är i grunden enkel. Den börjar med de sänkta tillverkningskostnader och den höjda produktivitet, som följer av integrationen av EG:s marknader. De sänkta priserna i sin tur kommer att få följd effekter på makroekonomins viktigaste mekanismer. De kommer att öka köpkraften; förändra konkurrensförhållandena mellan olika EG-länder inbördes, liksom mellan Gemenskapen och världen utanför; de kommer att skapa förutsättningar för en uthållig attack på den höga arbetslösheten; stimulera efterfrågan samtidigt som inflationstakten sänks. I korthet, de ger ett helt nytt perspektiv på – och en ny bana för – den ekonomiska tillväxten nu och fram till slutet av detta århundrade.

Dessa positiva effekter skapar ytterligare en betydande impuls. De kommer att ge dem som sköter ekonomin – regeringarna – större frihet att vidta åtgärder som ytterligare ökar de primära vinsterna från

marknadsintegrationen och skapar ännu mycket större vinster.

Ett sista påpekande: de vinster som här förutskickas för Europas ekonomi dyker inte upp genom något gudomligt ingripande. För att de potentiella vinster som erbjuds också skall förverkligas förutsätts, att såväl företagsledare som politiker reagerar positivt på de möjligheter som utbudschocken ger. År 1992 är inte bara ett datum. Det är ett program, ett mål och en strategi!

9. På jakt efter Europas förlorade 200 miljarder

– en mikroekonomisk analys av vinsterna från marknadsintegration

Utsikterna för konkurrens 1992

En helt ny omgivning väntar både konsumenter och producenter i Gemenskapens integrerade marknad efter 1992. Som visades i del I, leder borttagandet av en hel rad icke-tariffära handelshinder – t ex byråkrati vid gränserna, en protektionistisk nationell offentlig upphandling, en snårskog av olika produktstandards – till en omedelbar press nedåt på kostnaderna. Men detta är bara den primära effekten och utgör endast en liten del av berättelsen om hur Europas hemmamarknad kommer att te sig under nästa årtionde.

Avsevärt större vinster kommer att skapas när EG:s inre marknad har fullbordats. Dess uppfyllande betyder inte bara att en mängd hinder, som sugit musten ur företagen och minskat deras effektivitet, försvinner; det betyder ett helt nytt och genomträngande konkurrens klimat. Ett klimat, där aktörerna inom Europas näringsliv – tillverkarna av varor och tjänster och de som använder deras produktion – får nya möjligheter och kan bättre utnyttja existerande resurser.

Vi förväntar oss fyra huvudsakliga konsekvenser av den kombinerade effekten av att hindren avlägsnas och konkurrensen förstärks:

- en väsentlig sänkning av kostnaderna tack vare att företagen kan dra större nytta av stordriftsfördelar i produktionen och i företagsstrukturen;
- förbättrad intern effektivitet i företagen, en genomgripande industriell omstrukturering, och en situation där priserna faller ned mot nivån på tillverkningskostnaderna under inflytande av större konkurrens på marknaderna;
- nya konkurrensmönster mellan olika industribranscher och en omfördelning av resurserna när, liksom på hemmamarknaden, verkliga komparativa fördelar spelar en avgörande roll för framgång på marknaden;
- förbättrad innovationskraft, nya tillverkningsprocesser och nya produkter som skapas av den inre marknadens dynamik.

Självfallet kommer inte dessa olika effekter att inträffa samtidigt. De kommer att vara utspridda över olika tidsperioder. Men den totala effekten är klar. De kommer att öka företagets konkurrensförmåga och konsumentens allmänna ekonomiska välbefinnande.

För konsumenterna: en självklar förbättring

Konsumenterna kommer, enkelt uttryckt, att få det bättre. Oavsett om de är privatpersoner eller mellanhänder, så är utsikterna utan förbehåll goda. De kommer inte längre att som i dagens Gemenskap, konfronteras med enorma prisskillnader avhängiga av det land de bor i. Med undantag för de oundvikliga olikheter i pris, som beror på inneboende egenskaper hos vissa varor och tjänster, kommer Europas konsumenter att betala samma pris för identiska varor. Och eftersom varan eller tjänsten kommer att tillverkas på det billigaste sättet, kommer priset att tendera att falla. Valmöjligheterna för konsumenterna kommer också att utökas, när marknadsintegrationen och den större konkurrensen leder till ett större produktutval och stordriftsfördelar.

För företagen: möjligheter till framgång men slut på de nationella sötebrödsdagarna

För företagen kommer sötebrödsdagarna med nationella skydd att vara slut. Men för de företag som kan skärpa sig och leva upp till den skarpa konkurrensen är framtiden för försäljning och vinster dynamisk. Den knuff framåt, som ökat handelsutbyte inom EG ger åt konkurrensen kommer att förbättra de europeiska företagens konkurrensförmåga på tre sätt:

1. Lägre kostnader för inputs

Företagen kommer att kunna täcka sina grundläggande behov av inputs – arbetskraft, kapital, anläggningar och insatsvaror – mera kostnadseffektivt. Dessa lägre kostnader för produktionsfaktorerna härstammar direkt från de lägre priserna på många insatsvaror och tjänster, lika väl som från den allmänna marknadsintegrationen, och leder i sin tur till en mer rationell fördelning av resurserna mellan företag, branscher och länder.

2. *Vinsterna svarar på konkurrensen*

Det är tänkbart att vinsterna pressas samman av Europas konkurrensmässiga renässans, men för högeffektiva företag kan de också öka till följd av förbättringar i företagets interna effektivitet. Framförallt två effekter kommer att få en gynnsamm effekt på företagets vinstmarginaler. För det första betyder den större marknaden en högre utnyttjandegrad av produktionskapaciteten och en möjlig ökning av kapitalstocken, vilket ger möjligheter till omorganisation och en koncentration av företagets verksamhet. För det andra borde förbättrad intern kostnadskontroll minska de fasta kostnaderna, leda till produktion med bästa tillgängliga metoder samt förstärka kvaliteten på Europas företagsledare, genom att kraven på dem ökar. Sett ur vinstsynpunkt ger integrationen inom EG företagsledningarna en utbudschock – en möjlighet på marknadssidan att utnyttja existerande resurser bättre, modernisera anläggningarna och hitta på nya verksamheter och nya sätt att organisera arbetet.

3. *En sporre till innovation*

Integration av marknaden för med sig ett antal faktorer, som gör det möjligt för europeiska företag att återta det teknologiska ledarskapet. Bland dessa märks: liberaliseringen och tillväxten på den europeiska hemmarknaden; borttagandet av hinder för tillträde till marknaden för nya företag (t ex standards); grundandet av nya företag, speciellt i de högteknologiska sektorerna; och den snabba tillväxten av företagssamarbete över gränserna i FoU. Först när de europeiska företagen har återtagit initiativet, kan de fatta självständiga beslut – eller i nationalekonomiska termer, kan de gå från att vara "pristagare" till "prisskapare".

Kort uttryckt leder förstärkningen av Europas konkurrenskraft till vad man kan kalla återerövringen av den europeiska marknaden. Om inte företagen klarar av att leva upp till de krav som det nya konkurrens klimatet ställer, betyder det inte, att de krav som den europeiska marknaden fordrar inte kommer att infrias. Det kommer de! Men inte av de europeiska företagen.

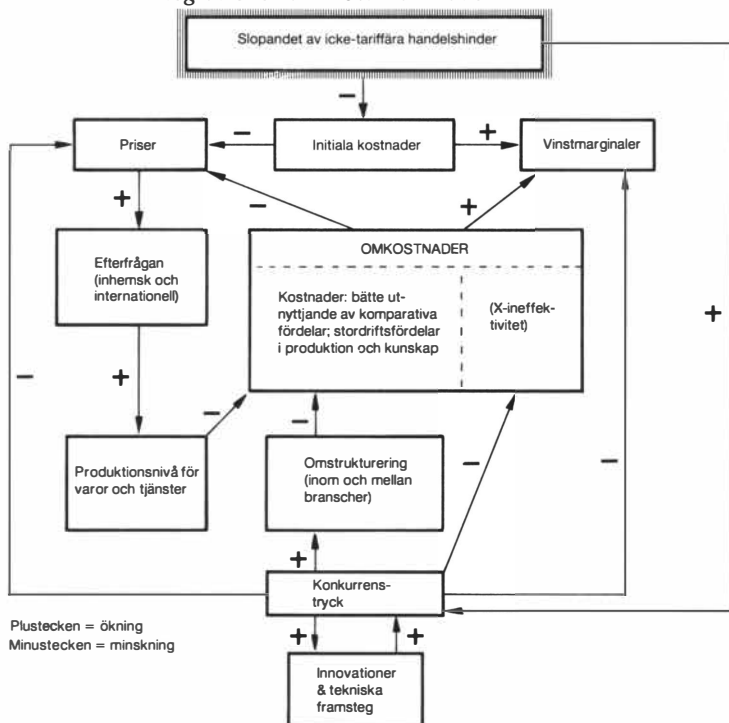
Olika faser av fördelar från integrerade marknader

Porten till marknadsintegration utgörs av slopandet av icke-tariffära handelshinder. Sedan porten en gång öppnats, visar det sig, att området

innanför är mycket större än man kunnat ana och det är samspelet mellan de nyligen frigjorda krafterna på denna stora yta, som ger den totala bilden av de dynamiska vinster som processen kan ge. Kedjan av orsak och verkan på det mikroekonomiska fältet, när marknaden integreras, visas av flödesschemat nedan.

Diagram 9.1 visar först hur slopandet av icke-tariffära handelshinder leder till en direkt minskning av kostnaderna och via stabila konkurrensförhållanden till lägre priser. Diagrammet visar också, hur borttagandet av hindren ökar konkurrensstrycket, vilket i sin tur utlöser ytterligare prisfall och drar priserna ned mot nivån på kostnaderna via effekt på vinstmarginalerna.

Diagram 9.1 *Flödesschema över de mikroekonomiska effekterna av integrationen av EG:s marknader*



Detta kapitel studerar olika aspekter av detta samspel. Analysen måste övervinna en rad komplexa svårigheter, bl a begränsad tillgång till data för hela EG och de problem som nya metoder innebär. Icke förty är det totala resultatet imponerande, även om man intar en försiktig hållning. Resultaten visas mer i detalj i avsnitt med olika huvudteman:

Med utgångspunkt från de resultat som illustrerades i del I fastställdes, att slopandet av icke-tariffära handelshinder leder till en direkt sänkning av kostnader och priser för varor och tjänster i slutlig konsumtion, liksom för insatsvaror, samt att dessa besparingar därefter leder till en ökning av inhemsk och utländsk efterfrågan. En ökning i efterfrågan i sin tur möjliggör en ökad produktionsnivå och löser de knutar som hittills har förhindrat, att stordriftsfördelar och "inlärningskurvan" (att företag lär sig att göra saker mer effektivt när de gör det oftare) utnyttjats fullt ut. *Avsnitt 1* tar en närmare titt på dessa möjliga besparingar.

Förutom vinster i stordriftsfördelar och inlärning finns även vinster som hänger samman med rationalisering i företagen och avlägsnandet av suboptimala produktionsenheter – vinster som skapas som ett svar på de nya konkurrensstimuli som den integrerade marknaden ger. *Avsnitt 2* studerar de effekter som dessa stimuli ger på prisnivåer och företagsvinster.

Avsnitt 3 använder två olika utgångspunkter för att analysera samma fenomen och beräknar därmed ett konfidensintervall på de vinster, som man kan förvänta sig följer av skapandet av den inre marknaden. Dessa vinster uttrycks i termer av förbättringar i det ekonomiska välbefindandet hos konsumenter och producenter. De dynamiska effekterna av konkurrens inom hela EG på Europas innovativa och teknologiska förmåga skisseras i *avsnitt 4*.

Medan några av vinsterna av den inre marknaden kommer att ske nästan automatiskt, kommer de flesta andra att kräva förändringar i beteendet hos näringslivets främsta aktörer för att få största möjliga påverkan. *Avsnitt 5* visar på de nya strategiska utmaningar som företagen möter. Företagen kommer bara att bry sig om dessa utmaningar, om de får försäkringar om att konkurrensvillkoren övervakas på ett tillfredsställande sätt. En fast konkurrenspolitik och näringsfrihetslagstiftning är en viktig del av Europas hemmamarknad på 1990-talet (*avsnitt 6*).

1. Stordriftsfördelar och erfarenheter: utsikter för näringslivet

Utökad handel och skärpt konkurrens, som skapas av marknadsintegrationen, ger företagen möjligheter att få besparingar i takt med att produktionsvolymen ökar. Empiriska studier visar, att för de berörda sektorerna (se kapitel 6 och 7) ger större handelsmöjligheter allt större rörelse mot den nödvändiga storlek, som krävs för att åstadkomma de stordriftsfördelar som krävs för att kunna konkurrera. Vinsterna kommer också att få synergieffekter. Det är inte bara produktiviteten på de omvandlade resurserna som ökas: de nya stordriftsfördelarna, som följer av den nya produktionen som exporten givit, tillåter en ytterligare kostnadssänkning för den totala nuvarande produktionsnivån.

Analysen i detta avsnitt måste ta tre komplicerande faktorer i beaktande:

- a) *de potentiella vinsterna varierar kraftigt från bransch till bransch*: de förväntade sänkningarna i tillverkningskostnader, som orsakas av ökade stordriftsfördelar, motsvarar ca 1 procent för branscher som petroleumprodukter, medan de når en omfattning på 3–6 procent för tunga elektriska maskiner och andra transportmedel än bilar.
- b) *andra stordriftsfördelar*: det kan finnas stordriftsfördelar i företagsorganisationen, i marknadsföringen, i finansverksamheten och i FoU. I några av dessa fall är det svårt att presentera en klar uppskattning av stordriftsfördelarna.
- c) *anpassning till stordrift tar sig olika uttryck*: det finns två olika slag som tar olika tid att uppnå. För det första, en mer intensiv användning av den redan existerande kapaciteten som följd av ökad efterfrågan på tillverkning i olika industrier i olika länder, beroende på deras relativa fördelar. För det andra, omstrukturering av varje bransch inom varje land, vilket medför att de minst effektiva enheterna försvinner eller slås samman och att specialiseringsgraden ökar.

Bara för tillverkningsindustrin visar beräkningarna, att de lägre kostnader som följer av stordriftsfördelar i produktionen motsvarar runt 60 miljarder ECU. Den största delen av dessa besparingar (80 procent) hänger samman med omstruktureringar.

Det råder ingen tvekan om att denna beräknade siffra, hur hög den än må verka, underskattar de totala vinsterna från denna källa. Den tar

ingen hänsyn till andra stordriftsfördelar än de som finns i produktionen, och den innefattar inte tjänstesektorerna. Inte heller ingår så kallade inlärningseffekter i kalkylen. Dessa kan vara mycket betydande, vilket har visats av studie efter studie. Det har nu även slagits fast, att en gradvis ökad produktion av varor och tjänster med tiden ger betydande sänkningar i kostnaden för att producera ytterligare enheter till följd av den kunskap som "on-the-job-learning" ger. Om således den totala produktionen fördubblas, kan man förvänta sig att styckekostnaden för ytterligare produktion faller med i genomsnitt 10 procent i oljeraffinaderier och bilproduktion och med 20 procent i flygplanstillverkning.¹⁷ Så tillvida som skapandet av den inre marknaden kommer att leda till en ökad nivå på produktionen och tillväxten i efterfrågan, borde de motsvarande vinsterna för företagen från att använda sin ackumulerade kunskap om hur produktionen skall ordnas vara betydande.

2. Prisnivåer och vinstmarginaler: företagen och utbudshocken

För varje given vara eller tjänst tenderar konkurrenstrycket pressa prisnivån neråt. Detta leder i sin tur till snävarare vinstmarginaler, i den mån dessa tidigare hållits uppe på en konstlat hög nivå ovanför den som motsvarar fri konkurrens. Dessutom är anpassningen av priserna till ändrade efterfråge- och utbudsförhållanden i allmänhet större och snabbare i en konkurrensutsatt omgivning. Integrationen av marknaderna i Europa ger betydande vinster av detta slag.

Prisskillnader

Utgångspunkten för att beräkna vinsterna i denna analys är de observerbara skillnader i pris för en given vara som råder just nu mellan olika EGländer. Sådana skillnader kan givetvis inte i sin helhet hänföras till "icke-Europa"-faktorn; vissa skillnader i pris kan finnas t o m inom samma nationella marknad. De kan delvis avspegla vissa inbyggda egenskaper – transportkostnader, de naturliga fördelarna av en viss lokalisering, variationer i konsumenternas smak, vanor och kultur. Icke desto mindre kan inte sådana "naturliga hinder" ensamma förklara storleken på skillnader i pris före skatt, ej heller det förhållandet, att avvikelserna från land till land är mycket större än de som finns inom de nationella marknaderna (se tabell 9.1 som jämför priserna för hemelektronik).

Tabell 9.1 *Nationella prisskillnader jämförda med prisskillnader inom EG – hemelektronik i Västtyskland*

	Förbundsrepubliken Tyskland*	Gemenskapen**
CD-spelare	10,6	14,9
Bandspelare med radio	7,3	16,2
Skivspelare	9,6	10,8
Videobandspelare	5,7	13,2
Videokamera	6,8	11,3
Videokassetter	5,7	13,3
Tvättmaskiner	3,3	13,4
Färg-TV	6,4	13,5

**Källa:* Institut für Angewandte Verbraucherforschung (IFAV). Variationskoefficienten har beräknats med utgångspunkt från genomsnittliga priser i de viktigaste tyska städerna.

***Källa:* Bureau Européen des Unions des consommateurs (BEUC) och Eurostat (de sista två raderna). Antalet ingående medlemsstater varierar för de olika raderna.

Om vi ser till helhetsbilden är variationen i priserna före skatter i jämförelse med Gemenskapens genomsnitt 1985 15,2 procent för konsumentvaror och 12,4 procent för kapitalvaror. Dessa totaler döljer väsentligt större variationer i pris för individuella varor och tjänster, t ex te (27 procent), damunderkläder och strumpor (31 procent), glas och porslin (21 procent), böcker (49 procent), tillverkningsutrustning för ångpannor (22 procent). Exempel på prisskillnader inom service-sektorn (inklusive skatter) är ännu mer uppseendeväckande: telefon- och telegrafservice (50 procent), elektriska reparationer (42 procent) och lastbils- och järnvägstransporter (28 procent).

Sådana prisskillnader ger en brysk påminnelse om förekomsten av konstlade hinder, som hejdar det naturliga prisutjämnande varuutbytet mellan medlemsstaternas marknader. För illustrationer av den specifika effekten av vissa icke-tariffära hinder, se t ex kapitel 3 (offentlig upphandling) och kapitel 6 och 7 för effekterna härav på olika produktionssektorer.

Skillnaderna i pris förstärks av avvikelser från ren konkurrens och marknadsstrukturen för vissa varor och tjänster i vissa länder. Ett iögonfallande exempel är finansiella tjänster, där kartellbeteende i vissa länder lett till stora prisskillnader inom EG, t ex räntesatser på konsumentkrediter (se också tabell 6.1). Studier i Storbritannien och Frankrike visar hur betydande de effektivitetsförluster är som orsakas

av monopolmakt i vissa industrier. Det finns dessutom en betydande grad av korrelation (högre än 80 procent) mellan de sektorer, vars produkter uppvisar en betydande prisskillnad mellan olika EG-länder och de sektorer, där marknaden är kraftigt koncentrerad.

En europeisk hemmamarknad kommer att betyda mycket för att se till att monopol och oligopol upphör. Genom att liberalisera handelsströmmarna över gränserna skapas en bestående möjlighet och därmed ett trovärdigt hot, att det kommer in nya företag på marknaden som förstör möjligheten att ta ut priser ovanför konkurrensvå. Inte bara den faktiska utan även den potentiella konkurrensen kommer att bli starkare. När dörren väl en gång öppnats kommer den alltid att stå på glänt. Priserna kommer att obönhörligen tvingas närmare de effektivaste företagens kostnadsnivå.

Vinstmarginaler

En väntad följd av den förstärkta konkurrensen är en sammanpressning av vinstmarginalerna, allteftersom företag bryter sig in på monopolmarknader eller andra skyddade marknader. Samtidigt kommer konkurrenskraftiga europeiska företag att få betydande kostnadsminskningar, vilka kommer att vidmakthålla rejäla vinster trots tendensen till sänkta priser. De kommer att förstärkas ytterligare av företagens bättre möjligheter att möta utländska konkurrenter på världsmarknaderna och den långsiktiga ökningen i Europas efterfrågan. Europa ligger för deras fötter om de kan ta hand om marknaden.

Den positiva effekt, som en lägre kostnadsnivå i företagen utgör, avspeglar både den direkta effekten av borttagandet av hinder och den påföljande effekten av stordriftsfördelar och inlärningseffekter (del I och i avsnitt 1 i detta kapitel). Tillverkningskostnaderna kommer att falla för varor och tjänster i slutlig användning, liksom för insatsvaror. Minskade kostnader för inputs får positiva efterdyningar i hela det europeiska näringslivet.

Dessa vinster är absolut inte de enda som är i sikte för företagen. Det är allmänt accepterat, att förutom den disciplin som marknadskrafterna ger, kommer företagen att snabbt falla offer för en ineffektiv kostnadskontroll, underutnyttjade resurser, gammaldags teknologi, ineffektiv intern struktur – kort och gott, dålig företagsledning. Ineffektiviteter av detta slag har givits stor betydelse i olika studier, vilka uppskattar att interna omorganisationer som sådana kan leda till sänkta fasta kostnader till mer än 10 procent.

Sammantaget ger Inre Marknaden möjligheter till höga vinster, men de måste intjänas och kan inte "ärvas". För de europeiska företag, som är beredda att ta upp konkurrensens kastade handske, kommer en rationalisering av företaget och intern omorganisation att leda till större konkurrenskraft och uthålligt högre vinstmarginaler.

3. Beräkningar av det ökade ekonomiska välståndet i Europa

Att söka att beräkna de totala vinsterna för Europas ekonomi av integrationen är en utmanande uppgift. Två olika utvärderingsmetoder har använts. Förenklat kan dessa två metoder, som förklaras nedan,¹⁸ beskrivas som

- en metod som utgår från likhet i priser
- en metod som utgår från vinster i välfärd.

Prisutjämningsansatsen

Denna metod bygger på den spridning i priser mellan olika EG-länder som sammanfattades i föregående avsnitt. Utgångspunkten är att fullbordandet av den inre marknaden kommer att få olika effekter på priserna, beroende på egenskaperna hos branschen i fråga. Vi antar således, att prisskillnaderna i de sektorer som har få eller endast svaga handelshinder av icke-tariffär karaktär och en hög andel import i förbrukningen (t ex konstfibrer, optiska instrument, mejeriprodukter) inte kan hänföras till avsaknaden av en europeisk hemmamarknad. Motsatsen gäller för sådana sektorer, där det existerar höga handelshinder och där importandelen är låg (utrustning för kontorsautomation, lokomotiv och järnvägsvagnar, telekommunikationsutrustning och telekommunikationstjänster, läkemedel m m). En gemensam egenskap för många av dessa sektorer (se del I) är den dominerande roll som offentliga myndigheter spelar som köpare.

Med utgångspunkt från detta använde vi följande ansats. Först antog vi, att för sektorer med låga icke-tariffära hinder kommer höga priser, att tvingas ned till det genomsnitt, som råder inom Gemenskapen under trycket från marknadsintegrationen.

Därefter antogs för de sektorer som skyddas av höga murar, att integrationen kommer att leda till en prisnivå, som motsvarar genom-

snittet av de priser som för närvarande noteras i de två EG-länder som har lägst pris. Det måste betonas, att detta är en försiktig uppskattning av vinsterna, eftersom det är fullt möjligt, att de lägsta priser som i dag finns på EG:s marknader, kan sänkas ytterligare som följd av de lägre kostnader, som den mer intensiva konkurrensen kommer att ge.

Sänkningen i genomsnittlig prisnivå är *ett* sätt att mäta de totala vinsterna av marknadsintegrationen inom EG. Den avspeglar de kostnadsminskningar, vilka direkt härstammar från avlägsnandet av hinder. De har effekter inte bara på handelsutbytet av varor och tjänster utan även på dess produktion; minskade indirekta kostnader, som utlöses av bättre utnyttjade stordriftsfördelar och av förbättrad intern organisation i företagen. Och slutligen bidrar de till frigörandet av företagets konkurrenskraft på en integrerad marknad stor som en hel kontinent.

Om vi använder oss av denna ansats och antar, att den totala produktionsnivån förblir oförändrad, kommer de sänkta priserna att motsvara kostnadsbesparingar på ungefär 4,8 procent av bruttonationalprodukten.¹⁹ Det måste understrykas, att dessa kostnadsminskningar inte uttrycker de totala stegringarna i EG:s välfärdsnivå, eftersom de inte tar någon hänsyn till den ökade produktionen som följer av de lägre priserna. Inte heller tar de hänsyn till sannolikheten, att de lägsta priser som just nu noteras, också kommer att falla, när näringslivet omvandlas till den optimala skala som produktion för hela Europa möjliggör.

Ansats 2 — Välfärdsvinster

Den andra metoden tar hänsyn till denna brist i analysen (ansats 1). Den försöker att översätta existerande empirisk information till siffror över totala ekonomiska fördelar, eller välfärdsvinster, som Gemenskapens konsumenter och producenter kommer att få som en konsekvens av den Inre Marknaden.

Två slags vinster kan urskiljas. Den första är den vinst, som kommer konsumenterna till del ("konsumentöverskott") från lägre priser och större inköpsvolym. Delvis motsvaras denna vinst av sänkta vinster för de företag som nu möter ny konkurrens. Nedgången i företagsvinsterna måste då dras ifrån ökningen i konsumentöverskott.

Den andra sortens vinst är mer betydande, eftersom de sänkta kostnader som följer av att olika ineffektiviteter i företagen avlägsnas, är nettovinster för samhället som helhet. Eftersom vinsten också påverkar

produktionen på andra områden, så är den av betydande i omfattning. Medan således borttagandet av tullar (vilket minskar inkomsterna för det offentliga) t ex leder till tämligen små förbättringar i den totala välfärden, leder slopandet av icke-tariffära handelshinder till vinster av mycket stor ekonomisk betydelse.

De beräkningar som företagits för att utvärdera de totala välfärds-vinsterna har tagit dessa skiljaktigheter i beaktande. Det gjordes med hjälp av teoretiska modeller för utrikeshandelsanalys. Dessa modeller har på sistone blivit mer sofistikerade, vilket möjliggör en mer tillförlitlig analys av vissa aspekter på utrikeshandeln, som den traditionella utrikeshandelsteorin inte tagit i beaktande. De tar t ex hänsyn till fenomen som stordriftsfördelar, produktdifferentiering och imperfekt konkurrens, där producenterna har ett visst inflytande på priserna. Om man använder sådana modeller för ca 10 industrisektorer i fem länder (Frankrike, Västtyskland, Italien, Storbritannien och Benelux), finner man,²⁰ att lägre icke-tariffära handelshinder ökar det ekonomiska välståndet inom EG tack vare en ökning av handel och produktion, lägre styckekostnader i tillverkningen och mer diversifierade produkter. Enligt denna teori borde det även uppstå ytterligare välfärdsvinster av integrationen i Europa på medellång och lång sikt. Dessa består i sådana sänkningar av kostnadsnivån, som följer av omstruktureringar inom företagen och ett mindre gap mellan priser och kostnader efter det att monopolen brutits upp.

Betydelsen av dessa övningar i teoretisk simulering ligger inte så mycket i slutresultaten som sådana som i det faktum, att de identifierar den relativa storleken på olika orsaker till välfärdsvinsterna. Här är budskapet tydligt. Ju mer integrerad Europas marknad blir, desto större blir bidraget från de indirekta vinsterna (som hänför sig till omstruktureringar inom företagen och mer intensiv konkurrens) i relation till de direkta vinsterna (som främst avspeglar större handelsutbyte inom EG). Enligt denna ansats, skulle de indirekta vinsterna motsvara ungefär 60 procent av Gemenskapens totala ökning i ekonomisk välfärd.

Uppskattningarna av de totala välfärdsvinsterna för EG med dessa olika metoder ligger i ett intervall runt ett medelvärde på mer än 200 miljarder ECU (för de tolv medlemsstaterna i EG, uttryckt i 1988 års priser). Intervallet motsvarar mellan 4,3 och 6,4 procent av Gemenskapens bruttonationalprodukt (BNP) 1988.

Tabell 9.2 redovisar de möjliga välfärdsvinsterna för konsumenter och producenter. Den presenterar de totala positiva effekter, som följer av lägre kostnader och priser för var och en av de fyra successiva

faser i den mikroekonomiska analysen av välfärdsvinsterna.

De beräkningar som redovisas i tabell 9.2 har utförts i fyra klart åtskilda steg:

1. *Steg 1:* avlägsnandet av hinder som direkt påverkar handeln inom EG, främst gränsformaliteter och därmed förenade tidsutdräkter (se kapitel 2 för detaljer);
2. *Steg 2:* effekten på produktionen av de slojade hindren (dvs inte bara handeln inom EG som sådan): det rör sig om hinder för marknadstillträde för utländska företag, som omöjliggör en fri konkurrens. Exempel på detta är en protektionistisk offentlig upphandlingspolitik (se kapitel 3), olika utformade nationella standards och regleringar (kapitel 4 och 5) och regleringar av tjänstesektorn (kapitel 6) och tillverkningssektorn (kapitel 7). Sådana hinder gör mycket större skada än att bara hindra handel. Genom att de begränsar effekten av fri konkurrens hålls kostnader och priser på onödigt hög nivå;
3. *Steg 3:* visar de minskade kostnader, som företagen åstadkommit genom att bättre utnyttja möjliga stordriftsfördelar (se avsnitt 1 ovan). Dessa vinster uppstår dels på kort sikt när en större tillverkningsvolym möjliggör att de fasta investeringskostnaderna sprids ut över större försäljningsvolym, dels, och på ett mycket mer betydelsefullt sätt på längre sikt, när företag och tillverkningsställen omstruktureras och närmar sig den mest effektiva produktionsteknologin;
4. *Steg 4:* representerar andra vinster i effektivitet som följer av den allt intensivare konkurrensen (se avsnitt 2 ovan). Dessa exempel kan t ex gälla administrativa fasta kostnader, överbemanning på alla nivåer, och en ineffektiv lagerhantering. Bevis från flera olika källor indikerar, att dessa olika effektivitetsvinster kan vara av betydande storlek. Dessutom kommer de monopolvinster som orsakas av skyddade marknader att minska eller försvinna, vilket ger vinster för konsumenterna genom sänkta priser.

Tabellens totala resultat, som ytterligare understryker det politiska och ekonomiska behovet av vitbokens program, ger ändå inte hela bilden. Den tar inte hänsyn till den dynamik, som släpps loss när en europeisk hemmamarknad skapas. I denna dynamik finns både nya affärsstrategier och teknisk förnyelse.

Tabell 9.2 *Potentiella vinster i ekonomisk välfärd för EG som följer av fullbordandet av den inre marknaden*

	Miljarder ECU	% av BNP
<i>Steg 1</i>		
Vinster från eliminerandet av handelshinder	8–9	0,2–0,3
<i>Steg 2</i>		
Vinster från eliminerandet av hinder som påverkar den totala produktionsnivån	57–71	2,0–2,4
Vinster från avlägsnandet av hinder (subtotal)	65–80	2,2–2,7
<i>Steg 3</i>		
Vinster från bättre utnyttjande av storsdriftsfördelar	61	2,1
<i>Steg 4</i>		
Vinster från en mer intensiv konkurrens, som minskar ineffektiviteter i företagen, och monopolvinster	46	1,6
Vinster från marknadsintegration (subtotal)	62*–107	2,1*–3,7
<i>Total</i>		
– för 7 medlemsstater och 1985 års priser	127–187	4,3–6,4
– för 12 medlemsstater och 1988 års priser	174–258	4,3–6,4
– genomsnitt av ovanstående	216	5,3

* Detta alternativ ger en summa för steg 3 och 4. Denna summa kan inte uppdelas på de två stegen var för sig

Källa: EG-kommissionen, en studie av Directorate-General for Economic and Financial Affairs, cit.arb.

Fotnoter: Intervallen för olika rader motsvarar resultaten av att använda alternativa informationskällor och metoder. De sju medlemsstaterna (Västtyskland, Frankrike, Italien, Storbritannien, Benelux) har 88 procent av bruttonationalprodukten i de tolv medlemsstaterna inom EG. Extrapolering av resultaten med utgångspunkt från att resultaten skall ha samma andel av BNP i de sju länderna som i de tolv, torde i varje fall inte leda till en överskattning av totalen för de tolv. De redovisade siffrorna i tabellen hänför sig uteslutande till de sju medlemsstaterna, eftersom den underliggande studien bara täckte dessa länder.

4. Marknadens dynamik och teknologiska framsteg

För företagen blir kostnader och priser i allt större utsträckning bara två av parametrarna i deras konkurrensstrategi för 1990-talet – i själva

verket gäller detta redan i dag. Vi ser tydligt, att företagen använder fler vapen än förut i konkurrensen. Företagens förmåga att skapa nya organisationsformer, penetrera nya geografiska marknader, uppfinna nya produkter och produktionsmetoder – det är sådana innovationer, som ger försteg i konkurrensen. Relativa fördelar på marknaden ses inte längre som en gudomlig ärvd rättighet; ej heller är marknadsstrukturen och beteendet hos konkurrenterna givna för evigt.

Dessa konkurrensmedel som finns i tillägg till priset, är centrala i de nya affärsstrategierna och de är dynamiska och förändras hela tiden. Bland dessa spelar innovationer en central roll. Den är nyckeln till en revitalisering av traditionella produktionssektorer, och kan t ex förvandla vissa delar av textilindustrin till en högeffektiv bransch; de är också nödvändiga för bestående framgång i de snabbt expanderande högteknologiska sektorerna.

Det konkurrensstryck, som kommer att ledsaga marknadsintegrationen inom EG, kommer att få positiva effekter på den tekniska utvecklingen, både vad gäller uppfinnandet av nya produkter och processer och vad beträffar de innovationer som följer på dessa. Och kunskapen om hur man skapar innovationer kommer i sin tur att ytterligare öka konkurrensstrycket. Så mycket står helt klart. Det är dock inte lika lätt att mäta dessa effekter. Men några vägmärken i detta snabbt föränderliga landskap finns.

Det är viktigt att notera, att de stora företagen inte har större forskningsintensitet än de mindre företagen, relativt sett. Ej heller svarar de för en oproportionellt stor andel innovationer.²¹ Utvidgningen av marknadsstorleken och omstruktureringen av Europas produktiva potential borde ge många fler företag möjlighet att bedriva och finansiera de dyrbara och riskabla FoU-satsningarna och marknadsföra de nya produkter och processer som kommer fram. Ännu mer betydelsefull är kanske den mer intensiva handeln över gränserna – som hänger samman med slopandet av hinder för tillträde till marknaden, bildandet av nya företag och större rörlighet hos forskarna – och som kommer att intensifiera innovationsbildningen och skynda på dess spridning.

Det positiva sambandet mellan innovation och konkurrens bekräftas bl a i en nyligen publicerad studie.²² Innovationer är mycket vanligare i sektorer med låga hinder för marknadstillträde och hög tillväxttakt i produktionen. Den positiva effekten av marknadsintegration på företagens innovationslusta kommer att bli mest påtaglig i de högteknologiska sektorerna och i de sektorer som ser framför sig en snabbt stegrad efterfrågan.

En god cirkel

Det är just i dessa sektorer, som Europas förluster av marknadsandelar sedan början av 1980-talet varit mest markanta och där en ny konkurrensimpuls behövs bäst. Fullbordandet av den inre marknaden kan således skapa en god cirkel, i vilken mer intensiv konkurrens stimulerar europeiska innovationer och där innovationer sedan i sin tur stimulerar Europas konkurrensförmåga.

Denna typ av konkurrens har inte mycket gemensamt med den traditionella läroboksversionen. Men den har en hel del att göra med den verklighet, som rivalitet mellan ett begränsat antal företag utgör. De kämpar om det strategiska övertaget i en situation präglad av osäkerhet. Sett mot bakgrunden av dessa strider på en oligopolistisk marknad, förefaller EG:s politik, som inriktar sig på samarbete inom FoU men hård konkurrens på marknaden för slutprodukter, att kanske öka den totala välfärden i högre grad än en politik, som går ut på att förhindra varje form av samarbete. Detta leder fram till en analys av den roll som förväntas av näringslivets främsta aktörer – Europas företagsledare och anställda – när de flyttar fram sina positioner i syfte att tillgodogöra sig de potentiella vinsterna från tillskapandet av den europeiska hemmamarknaden.

5. Företagens strategier för den europeiska hemmamarknaden

Det är uppenbart, att de förväntade vinsterna från marknadsintegrationen inte kommer att dyka upp som genom ett slag med ett trollspö. För att få dem till stånd fordras en rad förändringar, inte minst mer moderna företagsstrategier för att möta de större utmaningarna på den nya marknaden.

Vissa indikationer på hur företagen avser att anpassa sig till 1992 års miljö ges av den survey-undersökning som genomfördes 1987.²³ Företagen förefaller att inrikta sig på tre typer av verksamheter: åtgärder för att omstrukturera och förbättra produktiviteten, ett allt större intresse för internationellt samarbete, speciellt vad gäller FoU, samt penetrering av nya marknader.

Omstrukturering av företag

Omstrukturering kan ske internt eller externt. Intern omstrukturering sker t ex, när företag rationaliserar sin verksamhet, omorienterar den kring ett visst affärsområde och släpper områden som inte hänger samman med denna, eller när de förändrar organisationen för att få förbättrad penetration på en större hemmamarknad. Exempel på extern omstrukturering är mer synbara. Bland dem märks t ex företagsuppköp och företagsfusioner, som möjliggör bättre utnyttjande av stor-driftsfördelar, tillgång till nya geografiska marknader och en bättre arbetsfördelning mellan de olika delarna av den europeiska marknaden. Sådana åtgärder kan ge företagen möjlighet att uppnå en i sanning europeisk dimension och på det sättet undfly den trånga symbolik som ligger i att vara "nationella statussymboler".

Statistik från 1985–86²⁴ visar på en ökning i antalet uppköpta företag, liksom i det antal fusioner, som vidtogs såväl över EG-gränserna som med partners utanför EG, på bekostnad av rena nationella lösningar. (Icke desto mindre ägde 1986 nästan två tredjedelar av fusioner och andra företagsköp med majoritetsandel rum inom de nationella gränserna.) När det gäller transnationella åtgärder, var fusioner mellan EG-länder nästan dubbelt så vanliga som de som skedde med en icke-EG-part inblandad. Det är värt att notera, att uppköp av en majoritetsandel i ett företag dominerades av de större företagen. Runt 50 procent av dessa uppköp gjordes av företag med en omsättning större än 1 000 miljoner ECU.

För mindre och medelstora företag borde fullbordandet av hemmamarknaden skapa utrymme för att konsolidera de ofta suboptimala enheterna, vilka inriktats på att möta efterfrågan från smala nationella varumarknader.

Samtidigt måste en varning utfärdas. En framgångsrik omstrukturering av företagsamheten beror också på en rad andra faktorer – nya metoder för ledning och organisation av företag, utbildning av företagsledarna och företagens internationella rörlighet, liksom företagsledningarnas öppenhet för samhällsdialog. Olika studier ger för handen att det finns betydande utrymme för framsteg på dessa områden.²⁵

Samarbetslänkar mellan företagen

Det totala antalet nyskapade gemensamma dotterbolag håller sig på en ganska konstant nivå.²⁶ De bolag som bildas över gränserna mellan EG-företag, utgör fortfarande en minoritet (24,7 procent av det totala

antalet), färre än de som sker med en icke-EG part inblandad (33,3 procent). Rent nationella gemensamma bolag är de vanligaste (42 procent). En liknande bild föreligger också för minoritetsägda företag. I allmänhet bromsas de planerade samarbetet av en rad hinder, som är lika imponerande som det antal misslyckade satsningar som de orsakar. Ovanpå de naturliga problem, som företag som söker att förena sina krafter möter (få till stånd den rätta balansen mellan deltagarna, sätta upp en kostnadseffektiv företagsledning, se till att avkastningen på satsningen fördelas rättvist, etc.), kommer de åtskilliga ytterligare hinder, som huvudsakligen hänger samman med bolagslagstiftningen och industriella regleringar.

Sju av dessa hinder är av särskilt stor betydelse (se uppställningen nedan).²⁷

*Regleringshinder för samarbete mellan företag**

- diskriminerande nationell industripolitik
- skillnader i bolagslagstiftning
- olika skattelagar och nivå på skatterna
- skillnader i standards för produkter och processer
- vissa regleringar vad gäller kapitalmarknaderna
- handelshinder inom EG
- skillnader i socialförsäkringssystem (t ex pensionspoäng)

* Se kapitel 5 för ytterligare detaljer på dessa områden.

Det mest kostnadskrävande av dessa hinder för företagsbildningar över gränserna, och det mest besvärliga för företagsledningarna, förefaller att vara det faktum, att en gemensam användbar europeisk bolags- och skattelagstiftning nästan helt saknas. I detta innefattas också problemet att söka åstadkomma en för koncernen skattemässigt konsoliderad vinst- och förlusträkning i skattemässigt helt olika omgivningar samt möjligheten till internprissättning över gränserna. Sådana hinder för fri rörlighet av arbetskraft, som hänger samman med olika utformningar av socialförsäkringslagstiftningen, visar sig också vara betydelsefulla. Olika nationella standards tar också alldeles i onödan en stor del av FoU-utgifterna i anspråk.

Den viktigaste paradoxen är att olika typer av internationellt samarbete mellan företag inom EG är mindre vanliga än sådana, där den ena partnern ligger utanför EG. Möjligheterna att rätta till denna obalans är stora, så snart gränshinder har rivits. Samtidigt är emellertid

samarbetslänkar till deltagare utanför EG också mycket nyttiga för den europeiska konkurrensförmågan och kan användas som en plattform för att anfalla världsmarknaderna (liksom för att förhindra penetrering av Gemenskapens marknader av den samarbetspartner som finns utanför EG). Så snart ett europeiskt företag har nått en nödvändig tröskel i sin konkurrensförmåga, tack vare de kostnadsminskningar som stor-driftsfördelar och inläring kan ge, liksom en viss nödvändig strategisk kapacitet med hjälp av sin marknadsföring, FoU-storlek samt kunskaperna hos företagsledning och anställda, ligger företaget bra till för att kunna penetrera utländska marknader genom att liera sig med ett lokalt företag.

Tillträde till marknaden är den främsta nyckeln till framgång i de nya affärsstrategierna. Av tradition är det viktigaste skälet till dynamiken i det amerikanska affärslivet den permanenta rörligheten av företag in och ut från marknaderna, som leder till en ständig förnyelse av marknadsdeltagarna. Detta ungdomselixir för industriell förnyelse är mest verksamt i de högteknologiska sektorerna, där marknadens nykomlingar svarar för en oproportionellt stor andel av nya produkter och tillverkningsprocesser. Bilden i Europa ser helt annorlunda ut. Det är vanligt, att de stora etablerade företagen har monopol på scenen tack vare sina privilegierade kontakter med de nationella offentliga myndigheterna.

Men med de nya impulser för handel och konkurrens som ges av slopandet av icke-tariffära handelshinder, kommer möjligheterna att tränga in på nya marknader att bli mycket bättre för nya företag med nya idéer och ny konkurrensförmåga. Möjligheten till förnyelse av Europas industri gäller då även de små och medelstora företagen. Samarbete mellan sådana företag kommer att uppmuntras av ett mer fritt tillträde till marknaden, och det kan hjälpa dem att även kunna konkurrera på världsmarknaderna.

Global konkurrens och europeiska företags komparativa fördelar

En annan sida är att vi givetvis också måste beakta den utmaning, som de europeiska företagen kommer att möta från rivaliserande företag utanför Gemenskapen på sin utvidgade hemmamarknad. Man kan förvänta sig att denna konkurrens blir successivt vassare, när de olika marknadshindren minskar i betydelse. EG:s företag har inte uppvisat något direkt lysande resultat hittills, när de konkurrerat med sina ja-

panska och amerikanska rivaler om världsmarknaden och europa-marknaden. Sedan början av 1980-talet har Gemenskapens företag halkat efter på många av världens marknader för tillverkningsindustrins produkter. De stora vinnarna är Japan och USA. Försteget hos de japanska och amerikanska företagen är speciellt betydande i de högteknologiska sektorerna, t ex elektriska och elektroniska varor, utrustning för kontorsautomation och databehandling. På de europeiska marknaderna har EG-företagen klarat sig bättre, men ändå föreligger det en klar risk, att de företag som kommer att gynnas mest av marknadsintegrationen på områden som läkemedel, livsmedel och vissa högteknologiska sektorer kommer att vara företag utanför Gemenskapen – kanske från USA, Schweiz, Japan eller något av de nyligen industrialiserade länderna.

Utmaningen kan besvaras genom en riktig europeisk affärsstrategi. Olika faktorer kommer att bidra till en lyckosam europeisk kontrast – ett fullständigt utnyttjande av möjligheterna till innovation; fördelen av "först-till-kvarn" för de företag som redan är lokalt etablerade; totalt utnyttjande av de mest moderna ("best practice") produktionsmetoderna för att konsolidera de vinster som uppstått genom den lokala förankringen; intima, varaktiga och svårersättliga relationer mellan de lokala företagen och deras kunder, osv.²⁸ Det är på dessa eller liknande sätt, som Europas specialitet och därmed Europas komparativa fördelar skall komma till uttryck. Ett ännu mer verksamt vapen i konkurrensstriden utgörs av gemensamma standards över hela Europa (för produkter, processer, redovisning, information m m). Detta är ett viktigt verktyg såväl för att bryta upp de nationella marknaderna som för att svetsa ihop dem igen genom teknologiska samarbetsallianser. Av synnerlig vikt för dylika allianser är FoU-program som stöds av EG, t ex Esprit, som förutom sin pekuniära avkastning också utgör en viktig gemensam utgångspunkt för innovationer över gränserna och skapandet av synergieffekter inom företagen.

6. Skapa och bibehålla rättvis konkurrens

Men de företag som tar fasta på de strategier som utmaningen 1992 kräver, behöver även fasta spelregler och en hård övervakning av att reglerna uppfylls, för att vilja vara med om spelet på den europeiska hemmamarknaden.

För att fullt ut realisera de positiva effekter som integrationen ger,

måste en fri och öppen konkurrens skapas och vidmakthållas. Sedan företagen blivit övertygade om detta, kommer de att vara villiga att testa de nya möjligheterna. Vinsten i produktivitet och sänkta kostnader kommer att få vidare effekter på lägre priser, bättre kvalitet och större varuutbud. Den totala ekonomiska välfärden kommer att stiga.

I detta nya hårda klimat finns det emellertid en stor risk, att några av deltagarna i spelet försöker att få förnyat skydd från konkurrensens reningsbad. Så skedde när tullarna togs bort och man kan förvänta sig, att Gemenskapens myndigheter kommer att möta en mångfald upp-vaktningar och svepskäl från de olika privata och offentliga aktörerna som vill undvika det konkurrenstryck de kommer att utsättas för, t ex:

- tillkomsten av dominerande positioner som kan leda till missbruk, såsom hinder för marknadstillträde, uppdelning av marknaden och ett diskriminerande uppträdande;
- större missbruk av offentliga ingripanden, direkt eller indirekt, i syfte att på ett konstlat sätt understödja de nationella "statusföretagen" eller förhindra tillträde till vissa marknader eller områden.

För att ta itu med dessa problem behöver Gemenskapen ge trovärdiga försäkringar om att spelets regler kommer att upprätthållas, lika för alla, inklusive för de icke-EG-företag, som söker finna en genväg till de vinster som den integrerade marknaden ger. Romtraktatens regler förhindrar ett icke-konkurrensmässigt uppträdande av offentliga och privata aktörer. Traktaten kommer att behöva tillämpas på ett sätt som är förenligt med den nya marknadens miljö – och även på områden där dess stadganden hittills inte praktiseras.

Ett exempel gäller tjänstesektorerna. Allt eftersom avregleringen genomförs, kommer de fördelar som den nya större europeiska hemmamarknaden ger, att bli allt mer uppenbara. De nationella marknaderna kommer att te sig allt mindre tillräckliga för att utnyttja den nya potential för konkurrens, som liberaliseringen ger. På områden som telekommunikationer, flygtransporter och finansiella tjänster måste marknadens producenter och konsumenter tillförsäkras de möjligheter, som konkurrens över hela EG ger. Endast vissa delar av allmänintresset, som säkerhet för konsumenter och användare och garanti för ett kontinuerligt utbud av nödvändiga varor och tjänster, kan anses ligga inom det som det offentliga måste tillgodose genom fortsatt reglering.

10. Den totala effekten av 1992 års åtgärder på den europeiska ekonomin

– en makroekonomisk analys av vinsterna från marknadsintegrationen

Utbudschocken: det makroekonomiska perspektivet

Gemenskapens totala vinster från integrationen av marknaderna, som redovisades i kapitel 9, kan även betraktas genom ett annat och bredare perspektiv. Vi får då en mer generell bild av effekterna av programmet för 1992 och den Inre Marknaden på aggregat som bruttonationalprodukt, sysselsättning och inflation. Till den mikroekonomiska analysen i det föregående kapitlet kan vi nu lägga en översikt av effekterna av 1992-programmet i ett makroekonomiskt perspektiv.

Den utbudschock som den Inre Marknaden medför är av makroekonomiska proportioner genom sin blotta storlek. Även om vitboken främst riktar sig till företagsledarna, har programmet otvetydiga effekter för dem, som handhar den allmänna ekonomiska politiken. Den ger politiker en starkare ekonomisk bas och därmed ett vidare handlingsutrymme, inom vilket de kan bedriva allmän makroekonomisk politik. En makroekonomisk strategi kan också användas för att förstärka och förstora de utbudseffekter, som ligger i det mikroekonomiska manifest som vitboken utgör.

En snabbtitt på fyra exempel kan illustrera hur tillväxten inom EG hållits tillbaka inte bara av direkta mikroekonomiska gränshinder som icke-tariffära hinder innebär, utan också av makroekonomiska begränsningar:

- i) *Offentliga finanser*: även om de nu är under bättre kontroll, fortsätter budgetunderskotten bara genom sin storlek (fortfarande 4,4 procent av BNP 1987 efter att ha nått en topp på 5,5 procent 1982) att medföra obefogat höga långa räntor. Detta hämmar produktiva investeringar och företagens aktiviteter, tillväxt för framtiden och utsikterna för sysselsättningen.
- ii) *Det externa balanskravet*: medan bytesbalansen för EG som helhet

varit positiv sedan 1984 (med ett överskott på 1,1 procent av BNP 1987), kan underskotten i vissa länder hämma tillväxttakten. Än mer viktigt är att situationen döljer en varning för kommande konkurrens: inom tillverkningsindustrin, i synnerhet inom de högteknologiska sektorerna, fortsätter europeiska företag stadigt att förlora marknadsandelar till Japan och USA. En undervärderad dollar förstärker hotbilden.

- iii) *Inflation*: fruktan för att den skall komma tillbaka efter en nedåtgående tendens i EG:s inflationstakt (13,4 procent 1980, 7 procent 1984, 3,2 procent 1987), fortsätter att dämpa utsikterna till ekonomisk tillväxt.
- iv) *Arbetslöshet*: politik på mellanlång sikt för att skapa en bestående tillväxt förhindras fortfarande av fruktan för att på kort sikt öka arbetslösheten, detta även om politiken på längre sikt ger ökad sysselsättning.

Som den makroekonomiska analysen visar, kommer alla dessa fyra hinder för den europeiska tillväxten, att markant underlättas av marknadsintegrationen inom EG. När det gäller sysselsättningen kommer framgången först på mellanlång sikt. Oavsett hur man mäter, rör det sig om betydande tillskott.

Den metodik som använts i analysen har beskrivits mer i detalj på andra ställen.²⁹ Det räcker med att här notera att den använder modeller, som möjliggör simulering av de huvudsakliga makroekonomiska mekanismerna. Modellerna medger inte bara, att de makroekonomiska konsekvenserna av programmet för 1992 kvantifieras, utan visar också de vägar som dessa effekter tar sig för att påverka Gemenskapens ekonomi som helhet.

Analysens resultat sammanfattas på de följande sidorna (och i tabell 10.1 på sid 141). Den bygger på en kvantifiering av följande fyra huvudeffekter:³⁰

- borttagandet av gränshinder (avsnitt 1)
- frisläppandet av den offentliga upphandlingen (avsnitt 2)
- liberalisering av finansiella tjänster (avsnitt 3)
- utbudseffekter: företagsstrategier som svarar på marknadsintegrationen och hårdare konkurrens.

Var för sig kommer dessa effekter att få antingen förstörade eller förminskade effekter på Gemenskapens ekonomi beroende på hur EG:s

allmänna ekonomi fungerar — eller vad som kan kallas dess makroekonomiska effekter. Med utgångspunkt från detta, studerar kapitlets sista avsnitt två olika generella resultat: för det första den makroekonomiska effekten från marknadsintegrationen utan hjälp av ekonomisk politik; för det andra, de ytterligare vinstmöjligheter som skulle realiseras genom att de ovan nämnda begränsningarna togs bort samtidigt som man använde en stimulerande generell ekonomisk politik.

1. Slopandet av gränshinder

Borttagandet av gränskontroller kommer att leda till att priserna pressas nedåt för de varor och tjänster, som handlas mellan EG:s länder. Detta är en konsekvens av avlägsnandet av onödiga kostnader (kostnader som hänger samman med förseningar vid gränserna och byråkrati; se kapitel 2 för detaljer). Dess makroekonomiska effekt härstammar till stora delar från denna prissänkning. Import från andra delar av EG kommer att intensifiera konkurrensen med nationellt tillverkade varor och varor som importeras från länder utanför EG. Detta kommer att leda till två typer av substitution: import inom EG kommer att ersätta nationella varor och import inom EG kommer att ersätta import från länder utanför EG. EG:s bytesförhållande ("terms-of-trade") kommer att förstärkas, när importpriserna faller (vilket betyder att samma export som förut nu kan köpa en större import). Det kommer att uppstå en positiv effekt på handelsbalansen för Gemenskapen som helhet. På mellanlång sikt kan man förvänta sig att EG:s BNP stiger med runt 0,33 procent.

I jämförelse med de omedelbara vinsterna av borttagandet av de direkta kostnader, som gränsformalityter orsakar (se åter kapitel 2) är de makrodynamiska vinsterna troligen mer begränsade i omfattning. Det är t o m troligt, att det kan uppstå en smärre negativ effekt på kort sikt till följd av förlorade jobb som bibehållits i denna sektor genom gränsskydd. Dessa effekter kommer att överskuggas av betydande förbättringar i allmänna sysselsättningsläget på längre sikt.

Avskaffandet av gränsskydd kommer att förbättra de offentliga finanserna. Utöver de kortsiktiga besparingarna i utgifter på gränsadministrationen, kommer på mellanlång sikt en ökning i företagsinkomsterna att uppstå, som avspeglar den nya vitalitet, som affärslivet undergår till följd av de enklare gränspassagerna. Förbättringen i det offentliga budgetsaldot borde kunna uppgå till 0,2 procent av BNP på mellanlång sikt.

Dessutom uppstår en hälsosam nedpressande effekt på inflationen. Varje tendens till snabbare inflation, orsakad av den stegrade ekonomiska aktiviteten, kommer att mer än uppvägas av de minskningar i företagskostnader och bytesförhållanden, som noterades ovan. Vi förväntar oss en tendens till prissänkning runt 1 procentenhet på mellanlång sikt.

Trots dessa kvantifierbara vinster måste den viktigaste effekten likväl uttryckas kvalitativt snarare än i siffror. För att den Inre Marknaden skall bli trovärdig, måste inte bara ekonomiska utan även psykologiska hinder rivas. Slopandet av gränsformaliteter kommer att ge EG:s ekonomiska producenter, konsumenter, skattebetalare och finansministrar den symboliska vissheten, att den europeiska hemmamarknaden har kommit för att stanna.

2. Frigörelsen av upphandlingsmarknaderna

Liberalisering av upphandlingsmarknaderna kommer, förutom sin starka symboliska effekt, också att få en mycket mer markerad och mätbar effekt på den allmänna ekonomin än den som åstadkoms av rivna gränshinder. Dess makroekonomiska konsekvenser kommer att åstadkommas via de tre huvudsakliga inblandade aktörerna: offentliga företag, offentliga myndigheter och de företag, som säljer på de offentliga upphandlingsmarknaderna.

För offentliga företag (som säljer t ex transporttjänster, energi, telekommunikationsservice) borde en liberalisering av upphandlingen leda till rejäla kostnadssänkningar för upphandlade varor och tjänster, liksom för investeringar. Kapitalvaror i synnerhet blir billigare under trycket av konkurrens från utländska säljare (för exempel, se kapitel 3). I en omgivning, som genomsyras av konkurrens, kommer pressen nedåt på kostnaderna att få betydande effekter i många sektorer på det uttagna priset. Detta i sin tur kommer att få viktiga földeffekter i resten av ekonomin. Den huvudsakliga makroekonomiska effekten kommer på detta sätt att bli dubbel – en tendens till sänkning av den allmänna prisnivån och en förbättring av EG:s konkurrensläge vis-à-vis världen utanför EG.

De offentliga myndigheterna kommer att uppleva två huvudsakliga vinster – besparingar i budgetar och större skatteintäkter, orsakade av det stimulerade näringsliv som det nya konkurrensläget ger. Med större finansiellt handlingsutrymme borde regeringar och myndigheter ha tre

huvudalternativ: minska den offentliga upplåningen, lätta på skatetrycket eller ge en direkt stimulans åt efterfrågan. Det första alternativet skulle i allt väsentligt leda till att de förväntade fördelarna sköts på framtiden, medan endera av de två övriga skulle ge en omedelbar stimulans åt tillväxt och sysselsättning.

För vissa traditionella säljare på upphandlingsmarknaderna kommer erfarenheterna att bli annorlunda: de kommer att behöva omorganiseras och deras kostnadsstruktur kommer att utsättas för tryck. Det kommer att skapas ytterligare vinster från denna utveckling, som inte kommer att inskränka sig till marknaden för offentligt upphandlade varor och tjänster. Som en följd kommer den positiva stimulansen att göra sig märkbar på hela den aktuella marknaden och på så vis förstärka de makroekonomiska effekter som beskrevs ovan.

Att öppna den offentliga upphandlingen för konkurrens borde i sig, utan ytterligare stödåtgärder från den makroekonomiska politiken, betyda en ökning av BNP på 0,5 procent och samtidigt på mellanlång sikt leda till nästan 400 000 nya jobb. Tillväxtprognosen betingas nästan uteslutande av prissänkningar i de offentliga företagen och den följande effekten på inhemsk och utländsk efterfrågan.

Utöver den ökade sysselsättningen kommer tillväxten i BNP att åtföljas av en förbättring i alla övriga indikatorer. Pressen nedåt på priserna i de offentligt ägda företagen borde få en allmän deflationistisk effekt och sänka priserna med upp till 1,4 procentenheter på mellanlång sikt. Förbättringar av konkurrenskraften skulle kunna leda till en liten förbättring av Gemenskapens utrikesbalans (+0,1 procent av BNP). Förbättringen i de offentliga finanserna på medellång sikt är mer betydande (+0,3 procent av BNP).

Återigen föreligger det utöver de mätbara vinsterna av liberaliseringen av EG:s upphandlingsmarknader också en annan konsekvens av omätlig betydelse. Den uppstår, när regeringarna öppnar sina nationella marknader och i handling visar och inte bara i ord, att de helhjärtat står bakom EG:s Inre Marknad. Därigenom ger de utbudssidan av ekonomin sitt förtroende, vilket kommer att besvaras positivt av företagen när de följer sina egna själviska intressen.

3. Liberalisering av finansiella tjänster

Den ekonomiska effekten av att liberalisera dessa områden – bank- och försäkringsväsende och värdepappershandel – blir redan i sig själv

av betydande storlek. Det beror främst på den konkurrenschock som marknadsintegrationen ger åt alltför höga priser. Men om man dessutom tar hänsyn till den roll som finansiella tjänster spelar i det totala näringslivet, ter sig de aggregerade makrodynamiska effekterna än mer betydelsefulla än de som redovisades i kapitel 6.

Den grundläggande effekten förstärks i det ekonomiska systemet till stor del av lägre kostnader för lån. Sänkta kapitalkostnader kommer att uppmuntra produktiva investeringar och på så vis kraftigt öka tillväxtpotentialen. Flaskhalsar för kapitalvaror som skulle kunna inskränka de totala vinsterna från marknadsintegrationen, kan undvikas. Liberalisering av finanstjänster, med den fundamentala understödjande roll som dessa har i hela ekonomin, borde garantera större tillgång på krediter och en mer effektiv fördelning av finansiella resurser. Av särskild betydelse är den impuls som billigare lån kan få på bostadsbyggandet, en sektor som har speciellt stor tyngd när det gäller att skapa jobb.

Utöver dessa vinster, som framförallt härrör ur banksektorns kreditgivning, är den viktigaste effekten allmänt lägre priser på finansiella tjänster, i synnerhet för företagskunder, vars kostnader sänks. Slutresultatet blir en våg av prissänkningar genom hela ekonomin. Detta kommer i sin tur att stimulera efterfrågan genom att öka köpkraften och öka den externa efterfrågan på EG:s varor och tjänster genom att EG:s konkurrenskraft förbättras. Hushållen vinner på två sätt. Dels kommer de att betala mindre för finansiella tjänster, dels tjänar de på det allmänna prisraset.

Det är knappast att förundra sig över att under dessa betingelser de totala makroekonomiska konsekvenserna av liberaliseringen av finanstjänster blir betydande. På mellanlång sikt borde processen leda till ett tillskott till Gemenskapens BNP på omkring 1,5 procent, samtidigt som prisnivån sänks med omkring 1,4 procentenheter och de offentliga finanserna förbättras med ett belopp motsvarande 1 procent av BNP, främst genom att skuldbördan minskas. EG:s externa balans påverkas av två effekter: den förbättras till följd av en förbättrad europeisk konkurrenskraft, och den försämras av den ökade import, som högre investeringsnivå och högre tillväxt föranleder.

När det gäller sysselsättningen, borde lägre kostnader för upplåning leda till en viss substitution av kapital i stället för arbetskraft. Detta innebär en kortsiktig minskning av sysselsättningen, men den snabbare ekonomiska tillväxten kommer att mer än kompensera för denna effekt. Vi uppskattar påverkan på mellanlång sikt på sysselsättningen till nästan en halv miljon nya jobb.

4. Utbudseffekter: företagen svarar på den nya konkurrensmiljön

Det är ett komplicerat arbete att försöka kvantifiera de strategiska åtgärder, som företagssektorn kommer att vidta som svar på den nya miljö för konkurrens som EG:s marknadsintegration ger upphov till. Även om vi med säkerhet visste hur 1992 års Gemensamma marknad skulle se ut, skulle det ändå vara svårt att med någon större säkerhet prognosticera hur företagen kommer att möta den, och givetvis än svårare att sätta siffror på de makroekonomiska aggregaten.

För att attackera dessa problem användes olika alternativa scenarier³² – som visar fenomen som kan inträffa men som inte med säkerhet inträffar. Dessa scenarier försöker att hitta en lämplig mellanväg mellan överskattningar och underskattningar. Å ena sidan gör de kanske alltför optimistiska antaganden om den utsträckning i vilken företagen omvandlar marknadens möjligheter till faktiska affärsframgångar; å andra sidan är siffrorna alltför låga i och med att inte alla sektorer eller alla effekter finns med i de beräknade totalerna. Analysen tar således hänsyn till de effekter, som hänger samman med de direkta kostnaderna för icke-tariffära handelshinder, stordriftsfördelar, och införandet av fri konkurrens (lägre monopolvinster, högre effektivitet hos företagsledningarna). Men analysen utesluter effekten av konkurrens på investeringar och på innovationsviljan;³³ ej heller tas hänsyn till företagsbildningar över gränserna.

Utbudseffekterna letar sig fram längs två huvudsakliga vägar, som i grunden är mikroekonomiska, för att ta sig ut på den makroekonomiska arenan:

- Genom att sänka priserna. Prissänkningar inträffar när tillverkningskostnaderna minskar. Konkurrenstrycket kommer att tvinga företagen att aktivt bekämpa kostnaderna genom program för rationalisering och stordriftsfördelar. Genom produktionskedjan till andra företag kommer prissänkningen i ena riktningen att förstärka sänkningen av priserna i andra riktningen.
- Genom produktivitetsvinster i användningen av produktionsfaktorer, oavsett om det gäller en bättre allokering av knappa resurser (mänskliga, finansiella och teknologiska) eller industriella omstruktureringar (stordriftsfördelar) eller förbättrad intern organisation i företagen.

Alla de makroekonomiska följderna av utbudsschocken härstammar från dessa bägge faktorer, vilka i sin tur har delvis motstridiga effekter. Den positiva effekt, som följer på medellång sikt av prissänkningar, kan således kortsiktigt försvagas av produktivitetsvinster. Å ena sidan borde lägre priser stimulera den inhemska efterfrågan genom en ökning i den reala inkomsten (i synnerhet för hushållen) och öka den externa efterfrågan genom de förbättringar den innebär för den europeiska konkurrenskraften. Men produktivitetsvinster betyder också sparade utgifter på produktionsfaktorer – arbetskraft och kapital – och dessa lägre utgifter kommer i sin tur att ha en dämpande effekt på efterfrågan.

Genom den sammanhängande dynamiken i dessa två faktorer framträder en bild av betydande vinster på medellång sikt, sedan de kortfristiga utmaningarna framgångsrikt bekämpats. På kort sikt kan således produktivitetstegringarna betyda en viss minskning av sysselsättningen, men de kommer gradvis att motverkas och sedan vändas i en kraftfull ökning.

Kalkylerna på medellång sikt visar, att förbättringarna i utbudssidans effektivitet och flexibilitet kan leda till att nästan en miljon nya jobb skapas. De kortsiktiga förlusterna kan inte särskiljas från de långsiktiga vinsterna. Man kan inte äta kakan innan den har blivit bakad.

Om de europeiska företagen utnyttjar de potentiella vinster som erbjuds dem, kan de makroekonomiska effekterna bli mycket påtagliga. Framgångar på utbudssidan borde innebära en ökning av BNP på medellång sikt med 2 procent. Samtidigt begränsas bromsarna för den ekonomiska tillväxten ordentligt; ett brant prisfall (som uppskattas till mer än 2 procentenheter) och förbättrade offentliga finanser och i EG:s externa balans med 0,6 respektive 0,4 procent av BNP. På längre sikt ser utsikterna än mer lysande ut som ett resultat av kumulativa processer.

5. Verkliga och potentiella makroekonomiska vinster av EG:s marknadsintegration

Den totala bilden ser mycket bra ut. Oavsett vilken effekt vi analyserar – borttagande av gränshinder, frisläppande av offentlig upphandling, liberalisering av finanstjänster eller utbudseffekter – så är de makroekonomiska resultaten genomgående positiva för Gemenskapen på medellång sikt.

Enligt våra kalkyler (tabell 10.1) kommer således EG:s marknadsintegration att på mellanlång sikt:

- skapa en betydande tillväxt och förnyelse av den ekonomiska aktiviteten, med en genomsnittlig ökning av EG:s BNP med 4,5 procent;
- samtidigt kyla ner ekonomin, och sänka konsumentpriserna med i genomsnitt 6,1 procent;
- underlätta medlemsländernas budget- och externbalanskrav, genom att förbättra den offentliga budgetbalansen med i genomsnitt ett belopp motsvarande 2,2 procent av BNP och samtidigt förstärka EG:s externa balans med runt 1 procent av BNP;
- öka sysselsättningen, genom att skapa 1,8 miljoner nya jobb; även om programmet i sig själv inte kan göra särskilt mycket åt den nuvarande höga arbetslösheten, kan den icke desto mindre sänka den med omkring 1,5 procentenheter.

Tabell 10.1 *Makroekonomiska konsekvenser för Gemenskapen av marknadsintegrationen inom EG på medellång sikt*

	Gräns- forma- liteter	Offent- lig upp- handling	Finan- siella tjänster	Utbuds- effek- ter ¹	TOTAL	
					Genom- snitts- värde	Inter- vall
<i>Relativa förändringar (%)</i>						
BNP	0,4	0,5	1,5	2,1	4,5	3,2–5,7
Konsument- priser	–1,0	–1,4	–1,4	–2,3	–6,1	–4,5– –7,7
<i>Absoluta förändringar</i>						
Sysselsättning (miljoner)	200	350	400	850	1800	1300– 2300
Budgetsaldo (% av BNP)	0,2	0,3	1,1	0,6	2,2	1,5–3,0
Bytesbalans (% av BNP)	0,2	0,1	0,3	0,4	1,0	0,7–1,3

Källa: HERMES (EG-kommissionen och nationella grupper) och INTERLINK (OECD), två ekonometriskas modeller.²

¹ Baserat på ett scenario som innehåller utbudseffekter beräknade av konsulterna, stordriftsfördelar inom tillverkningsindustrin och konkurrenseffekter (monopolvinster, X-ineffektivitet).

² INTERLINK:s simuleringar har utförts av de olika avdelningarna inom kommissionen. OECD som organisation tar inget ansvar för hur modellen använts.

Den utlösande faktorn: avlägsnandet av marknadshinder

Den utlösande faktorn för alla de vinster (som presenteras grafiskt i flödesschemat nedan) skall inte glömmas bort: avlägsnandet av icke-tariffära handelshinder. Detta är synonymt med en minskning av tillverkningskostnader, vilket under inflytande av förstärkt konkurrens utövar ett tryck nedåt på priserna. Från detta följer:

- ökad köpkraft, som stimulerar den ekonomiska aktiviteten;
- förbättrad konkurrenskraft, vilken utöver att ge ytterligare påspädning av köpkraften, dessutom förbättrar externbalansen;
- en omedelbar sänkning av priserna, vilket inte bara förhindrar en efterfrågestyrd inflationsvåg utan kan även leda till en faktisk deflation;
- förbättring av de offentliga underskotten under påverkan av både en fri offentlig upphandling och ekonomisk förnyelse.

Utöver allt detta finns på längre sikt ytterligare vinster i sikte, allt eftersom den goda cirkeln (se också kapitel 9, avsnitt 4) börjar verka. Under intryck av ökad konkurrens och breddningen av hemmamarknaden till att gälla hela kontinenten, kommer företagen att sysselsätta sig med ett evigt sökande efter lägre kostnader. De förmånliga effekter, som följer av sänkta tillverkningskostnader och produktivitetsstegringar, kommer på detta sätt att skapa en självgående process.

Det måste betonas att alla dessa vinster uppnås i en omgivning där den makroekonomiska politiken antas oförändrad. De utgör således de "råa" vinsterna för Gemenskapen av EG:s marknadsintegration, uttryckt i makroekonomiska termer.

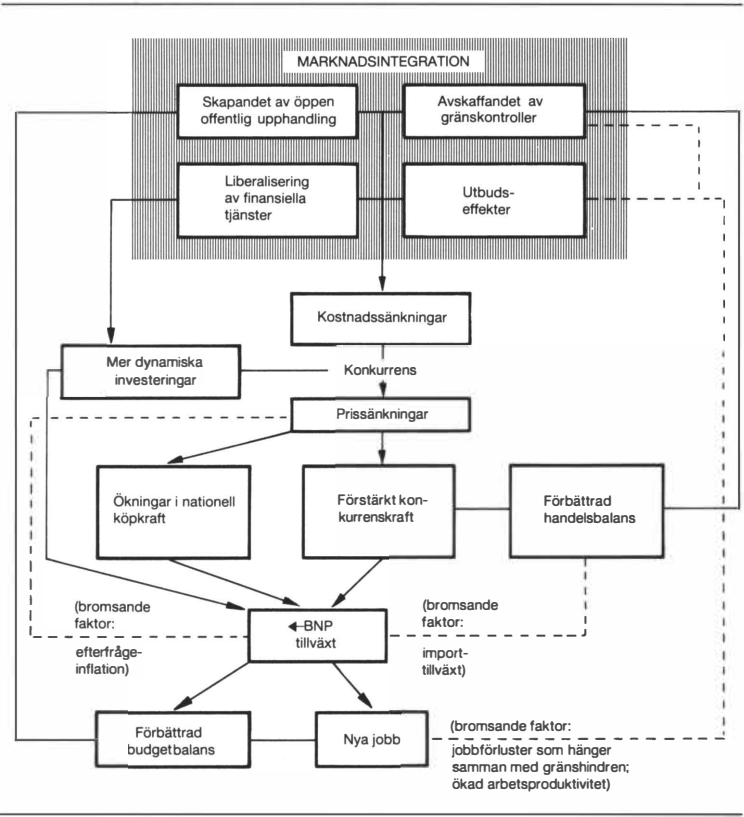
Ekonomiska prognoser och makroekonomisk politik

Möjligheten att lindra de främsta ekonomiska begränsningarna – inflation, arbetslöshet, budget- och handelsbalansunderskott – ger en ytterligare och mer varaktig möjlighet till tillväxt på medellång och lång sikt, dvs utöver de vinster som det "råa" alternativet ger.

Ta t ex möjligheten att mildra trycket från de offentliga underskotten. Detta kan göra, att regeringarna kan använda en politik, som innebär snabbare återbetalning av statsskulden. Detta i sin tur innebär en snabbare återgång till balanserade budgetar. Men även i en värld av

budgetkonservatism, där högsta prioritet ges åt balans i de offentliga budgetarna, kan större utrymme skapas på längre sikt för en mer expansionistisk politik. Frigörelse från de ekonomiska begränsningarna kan även föranleda åtgärder med verkan i ett kortare perspektiv, t ex lägre skatter eller deltagande i viktiga europeiska projekt för investeringar i infrastruktur. I detta fall skulle befrielsen från budgetrestriktionen också få en omedelbar och positiv effekt på den ekonomiska verksamheten. På samma sätt kommer varje förbättring i utrikesbalansen eller minskning i inflationstakten att förr eller senare ge en impuls till snabbare ekonomisk tillväxt.

Diagram 10.1 *De huvudsakliga makroekonomiska mekanismer som används när den inre marknaden fullbordas*



Det är uppenbart att med hänsyn till storleken på budgetunderskotten inom EG, kommer den positiva effekten av marknadsintegrationen på de offentliga finanserna (beräknade till 2,2 procent av BNP) att spela en betydelsefull roll, oavsett vilken makropolitik som väljs. De främsta effekterna av tre alternativa policy-scenarier beskrivs i tabell 10.2. Var och en av dem utnyttjar, i större eller mindre grad, det budgetöverskott som programmet för 1992 skapar.

Tabell 10.2 *Makroekonomiska konsekvenser på medellång sikt av marknadsintegrationen inom EG när den åtföljs av lämpliga ekonomisk-politiska åtgärder*

Typ av ekonomisk politik	Skapad frihetsgrad via	Ekonomiska följder				
		BNP (%)	Konsumentpris (%)	Sysselsättning (milj.)	Offentlig budgetbalans (% av BNP)	Bytesbalans (% av BNP)
Utan åtföljande politik (se tabell 10.1)		4,5	-6,1	1,8	2,2	1,0
Med åtföljande politik ¹						
	- budgetbalans	7,5	-4,3	5,7	0	-0,5
	- bytesbalans	6,5	-4,9	4,4	0,7	0
	- prissänkning ²	7,0	-4,5	5,0	0,4	-0,2
Felmarginal		+/- 30 procent				

Källa: HERMES (EG-kommissionen och nationella grupper) samt INTERLINK (OECD), två ekonometrisk modeller.³

¹ Åtföljande ekonomisk politik (ökade offentliga investeringar, inkomstskattsänkningar) är kalibrerade så att alla de frihetsgrader som marknadsintegrationen skapar används för att förbättra de offentliga finanserna, den externa balansen eller sänka priserna, respektive.

² I detta fall kalibrerades de åtföljande ekonomisk-politiska åtgärderna på så sätt att de använde 25 procent av det deflationistiska utrymme som prissänkningarna skapade. Skulle prissänkningens utrymme ha använts fullt ut, skulle resultatet ha blivit helt orealistiskt (bl a skulle EG:s externa balans ha försämrats kraftigt).

³ INTERLINK-simuleringarna har genomförts av kommissionens avdelningar. OECD tar inget ansvar för hur modellen använts.

Det fall, när budgetöverskottet utnyttjas helt och hållet för att skapa ekonomisk tillväxt (scenario 1), nämns här bara som ett illustrativt exempel. Ett genomförande av detta alternativ skulle leda till en avsevärd försämring av den externa balansen med ett belopp motsvarande 0,5 procent av BNP, samtidigt som BNP på medellång sikt skulle växa med 7,5 procent och sysselsättningen med nästan 6 miljoner. I det andra scenariot, som kanske ligger åt det försiktiga hållet, är det hinder för tillväxt som externbalansen utgör, helt eliminerat och fastän vi bara utnyttjar en del av budgetutrymmet, kan likväl BNP stiga med nästan 6,5 procent och ungefär 4 miljoner nya jobb skapas.

Det tredje scenariot, ligger halvvägs mellan de två förstnämnda, och kan kanske betraktas som det mest troliga. I detta utnyttjas till en del det manöverutrymme som fallande priser och budgetöverskott givit upphov till, samtidigt som EG:s externa balans tillåts att bli aningen negativ. Denna medelväg för den ekonomiska politiken i samband med marknadsintegration i Europa leder till slående resultat. På medellång sikt kan BNP stiga med 7 procent, samtidigt som priserna kan ligga stilla, och 5 miljoner nya jobb skapas. Och likväl skulle regeringarna ha kvar ett stort budgetöverskott efter marknadsintegrationen (motsvarande 0,7 procent av BNP), som kan stilla deras budgetkonservativa oro.

11. Att få största möjliga nytta av den europeiska hemmamarknaden

– recept för maximal framgång

Den potential, som finns inbyggd i programmet för 1992 och som kan ge Gemenskapen och dess medlemsstater stora ekonomiska vinster, har redovisats på de föregående sidorna. Oavsett om de uttrycks som ökning i ekonomisk välfärd (kapitel 9) eller som förbättring i de viktigaste makroekonomiska indikatorerna som tillväxt, sysselsättning och inflation (kapitel 10), framgår budskapet med ovedersäglig skärpa.

Oavsett vilka utgångspunkter som används och även om man bygger in en viss felmarginal i kalkylerna, ger såväl de mikroekonomiska som de makroekonomiska resultaten en ökning av EG:s BNP på ungefär 4–7 procent på medellång sikt. *Bland de olika indikatorerna på framsteg är den viktigaste självfallet sysselsättningen.* Medan de senaste åren har kännetecknats av långa debatter om tillväxt skapad av ökad efterfrågan visar vår analys att förbättringar i ekonomins utbudssida, sådana de beskrivs i Gemenskapens manifest för 1992, är en nödvändig ingrediens för att varaktigt förstärka sysselsättningen på Europas arbetsmarknader.³⁴ Utbudspolitik kommer att skapa jobb helt enkelt därför att deras effekt ligger i sänkta kostnader och priser. Dessa sänkningar kommer att leda till ökad efterfrågan, tillväxt i produktionen, och därigenom ökad sysselsättning. Dessutom kommer förstärkning av utbudssidans flexibilitet och konkurrensförmåga – med andra ord, ett starkare europeiskt näringsliv – att ytterligare förstora de välgörande effekterna av politik, som skapar ekonomisk tillväxt genom att stimulera efterfrågan.

Så långt är följderna klara. Däremot är det svårare att precisera hur lång tidsperiod som krävs för att de positiva effekterna skall realiseras fullt ut. Tidsperspektivet kommer också att variera beroende på vilken åtgärd det gäller. Effekten av att ta bort de förseningar som skapas av gränskontroller är således kortsiktig, medan impulsen från marknadsintegration på t ex industriell omstrukturering och innovationslusta ger effekter först på längre sikt. På liknande sätt kan man förvänta sig betydande förbättringar i sysselsättningen på medellång sikt, medan det finns risk för att jobb går förlorade på kort sikt.

Att få en klar uppfattning om tidsperspektivet för dessa vinster kompliceras av ytterligare en faktor. Den utgörs av den osäkerhet, som hänger samman med dynamiken, vilken i sin tur är kraften bakom de två positiva huvudeffekterna av marknadsintegration. Den första typen av effekt är en engångsschock, som leder till tillväxt i BNP, exemplifierad t ex av slopandet av gränsformaliteter mellan EG-staterna. Den andra typen av effekt är svårare att få grepp om. Exempel är innovationer i produkter och produktionsmetoder, vilka kommer att ge en positiv förändring åt hela tillväxtbanan för EG och dess ekonomiska välfärd över hela 1990-talet och långt in i det tjugoförsta århundradet.

Utmaningen är politisk och social, inte bara ekonomisk

Den hastighet, med vilken vinsterna kommer till stånd påverkas självfallet av de kostnader som anpassning till en marknadsmässig omgivning medför. Kostnaderna är nödvändiga för att vinsterna skall kunna skördas till fullo. Dessa anpassningskostnader, som utgör en tydlig utmaning för författarna av programmet för 1992, tar sig olika former. Minskad prisstelheter, förändringar i produktionsfaktorernas produktivitet (arbetskraft, kapital), förändringar i EG-ländernas ekonomiska politik – alla dessa utgör potentiella hot mot tidigare skyddade positioner, oavsett om vi talar om företag, industribranscher, regioner eller nationer. Omstrukturering av hela sektorer i ekonomin, förändringar i sysselsättningen, nya krav på arbetskraftens rörlighet och utbildning, den regionala fördelningen av de nyskapade tillgångarna – allt detta utgör faktorer, vilkas anpassning till nya marknadsvillkor har sina egna sociala och politiska kostnader. Vägen till marknadsintegration, hur väl stensatt den än är med goda föresatser, leder fram till 1992 bara genom handfast beslutsamhet och utan förväntningar om lätta vägval.

Recept för framgång

Om den fulla ekonomiska potentialen av programmet för 1992 skall kunna genomföras, måste det ske förändringar i hur de viktigaste aktörerna inom den europeiska ekonomin uppför sig, liksom i hur EG:s regeringar bedriver ekonomisk politik.

Företagen

Om EG:s marknadsintegration skall lyckas, så måste även företagen lyckas. Graden av framgång beror på de europeiska företagens strategiska "respons" på marknadens utmaning och på deras förmåga att gripa i flykten de möjligheter den ger (se kapitel 9). Andra utmaningar som företagsledarna möter, är behov av att mildra konflikterna mellan arbetsmarknadens parter, uppmuntra arbetstagarnas deltagande i företagens inre liv och garantera, att också arbetstagarna blir delaktiga av de produktivitetsvinster som de har uppnått tillsammans med företagsledningen. Viktigast av allt är att företagen måste hålla tummen i ögat på regeringarna, så att dessa lever upp till sina åtaganden vad gäller programmet för 1992.

Politik för konkurrens

Om hemmamarknadsförhållanden skall kunna skapas och bibehållas, måste Europas politik för fri konkurrens vara fast och trovärdig. Utan den finns det ingen garanti för att lägre produktionskostnader förs vidare i form av lägre priser. Och utan detta riskerar den stimulans som utbudschocken ger åt efterfrågan, i form av både högre inhemsk köpkraft och förbättrad extern konkurrenskraft, att bli dödfödd. Dessutom måste Gemenskapens vilja att främja konkurrens rigoröst vidmakthållas, eftersom den är den centrala kraften bakom marknadens maskineri för att ge teknologiska innovationer, produktkvalitet och god företagsledning.

Omfördelning av tillgångarna

Om de nyskapade rikedomarna inte fördelas rättvist, kommer EG:s hemmamarknad att präglas av regionala och sociala spänningar. Det finns goda argument för att vidta åtgärder, som mildrar de negativa effekterna av marknadsintegrationen på förmögenhetsfördelningen. Garantier måste finnas för att skillnaderna i ekonomisk bärkraft mellan EG:s medlemsländer inte fördjupas. Samtidigt kan det inte tas för givet, att effekten kommer att bli en uteslutande negativ ohämmad darwinistisk ekonomi där de starkaste vinner. Snarare indikerar nyare utvecklingar av utrikeshandelsteorin³⁵ och senare tids erfarenheter, t ex borttagandet av handelshinder inom EG, att den omfördelande effekt som följer på friare handel, inte behöver bli alltför stark. Men otvetydigt kommer Gemenskapens svagare regioner och den arbetskraft som

drabbas av industriell omstrukturering att behöva hjälp.

Samtidigt borde de potentiella vinsterna av integrationen på marknaden hjälpa till att förstärka den känsla av samhörighet med programmet för 1992, som Europas företagsledare och arbetare började skapa redan 1985. De nya prognoserna om dynamiska tillväxtmöjligheter, med åtföljande stora möjligheter till nya jobb på medellång sikt, borde också underlätta. Därutöver finns det behov av att, som en rapport från kommissionen nyligen visat,³⁶ granska påverkan sektor för sektor av borttagandet av icke-tariffära hinder och föreslå behövlig social politik på en rad områden: yrkesutbildning och förbättrad rörlighet; flexibilitet på arbetsmarknaderna; mer intensiv användning av Gemenskapens sociala och regionala fonder. Den grad av ekonomisk och social samhörighetskänsla, som programmet för 1992 kan skapa kring sig, kommer att avgöra dess möjligheter till framgång. Det kan inte byggas vare sig runt en centraliserad strategi för hela Gemenskapen eller på en rent nationell politik utan med en flexibel ansats, som förankras kring en gemensam kärna av vissa minimikrav för de sociala förhållandena.

Allmän ekonomisk politik

Om den fulla potentialen av EG:s interna marknad skall förverkligas är det nödvändigt, att de olika länderna inriktar sig på en ekonomisk politik anpassad för makroekonomisk tillväxt, där inflationstakterna gemensamt anpassas nedåt. Som kapitel 10 visar, kan en sådan politik göras i det närmaste riskfri, oavsett om regeringarnas främsta mål utgörs av de offentliga finanserna, konsumentpriserna, sysselsättningen eller den externa balansen. Men i hemmamarknaden efter 1992 är det inte möjligt att föreställa sig, hur en sådan politik skulle kunna bedrivas på ett annat än konsistent sätt mellan de olika regeringarna. Eljest kommer hemmamarknaden snart att upphöra att vara en hemmamarknad. Dess fullbordande innebär en mycket hög grad av ömsesidigt ekonomiskt beroende – fritt utbyte av varor, tjänster, människor och kapital mellan de ingående länderna. Detta beroende kan inte upprätthållas i ett makropolitiskt tomrum.

I det förflutna saknas det inte exempel på hur depressionsspiraler kan skapas av länder, vilka hänger intimt samman med varandra, men likväl bedriver olika utformad ekonomisk politik. Erfarenheten visar, att länder som är kraftigt beroende av varandra ofta väljer att lösa olikheter i den ekonomiska politiken eller obalanser i utrikeshandeln med hjälp av en bromsande snarare än en expansiv ekonomisk politik.

Den välkända "be-grannen-om-hjälp"-reflexen skiftar anpassningsbördan delvis till handelspartnern i form av försämrade konkurrenskraft och vikande exportmarknader, t ex vid en devalvering. I motsats härtill leder tillväxtalternativet till att den nyskapade förmögenheten sprids. Den förstnämnda sortens politik exporterar kostnader, den sistnämnda exporterar framgångar och vinster.

För att undvika recessionsshotet är det absolut nödvändigt att den ekonomiska politiken i EG:s medlemsstater blir bättre koordinerad. En europeisk hemmamarknad kommer troligen också att öka fluktuationerna i växelkurserna: en mer intensiv handel inom EG och liberalisering av kapitalrörelser över gränserna – hur nödvändiga de än må vara för att uppnå det mål som marknadsintegration innebär – kan likväl förstärka den monetära instabiliteten. Om den inre marknaden blir framgångsrik tvingas Gemenskapen att förstärka det europeiska valutasystemet (EMS) och bygga upp den institutionella ram som krävs för att kunna garantera valutakursstabilitet mellan EG:s länder.

Regeringarna

Om de regerande politikerna inte gör programmet för 1992 trovärdigt är det svårt att se hur eller varför företagen skall antaga utmaningen och förverkliga dess potentiella vinster. Företag kommer inte att göra drastiska byten av sina affärsstrategier utan bevis på att det föreligger ett politiskt åtagande, på vilket strategierna kan baseras.

Vitbokens program, som utgör en sorts försäkring gentemot affärsrisker i Europa måste snabbt inskrivas i lagstiftningen. Och än tydligare måste regeringarna demonstrera, att de nytillkomna lagarna aldrig kommer att upphävas. Förseningar i lagstiftningsarbetet, luddigheter i beslutsfattandet, grumliga kompromisser – dvs förlorade politiska möjligheter i dag – kommer att betala sig in natura genom förlorade marknadsmöjligheter i morgon.

Europas största chans någonsin ligger inom dess kollektiva räckhåll. Om de tar den kommer européerna inte bara att göra sig själva en tjänst nu, utan även ge ett arv till kommande generationer i form av varaktiga tillgångar och stabilitet.

Noter

- ¹ECU i 1985 års priser, motsvarande det år som avses i större delen av statistiken. Mittpunkten i de olika beräkningarna, som ligger mellan 174 och 258 Mdr ECU, blir 216 Mdr ECU.
- I mitten av mars 1988 motsvarade 1 ECU = 0,671 GBP (pund) = 1,217 USD (dollar).
- ²EG-kommissionen, *White Paper on Completing the Internal Market*, Bryssel 1985.
- ³Se också EG-kommissionen, *Efficiency, Stability and Equity – A Strategy for the Evolution of the Economic System of the European Community*, rapport från en forskningsgrupp utnämnd av EG-kommissionen under ordförandeskap av T. Padoa-Schioppa, Bryssel 1987; EG-kommissionen, *La dimension sociale du marché intérieur*, delrapport från gruppen för tvärforskning under ordförandeskap av M.J. Degimbe, Bryssel 1988.
- ⁴EG-kommissionen, *White Paper on Completing the Internal Market*, citerat arbete.
- ⁵EG-kommissionen, *Research on the "Cost of Non-Europe – The Completion of the Internal Market: A survey of European industry's perception of the likely effects"* (av G. Nerb, Bryssel, under publicering).
- ⁶EG-kommissionen, *The Economics of 1992 – An Assessment of the Potential Economic Effects of Completing the Internal Market of the EC* (Bryssel: Del C, paragraf 3.2.3, mars 1988).
- ⁷Enligt information från den europeiska branschföreningen för postorderhandel ("Association Européenne de Vente par Correspondance"), Bryssel, februari 1988.
- ⁸Uppskattningar baserade på rapporten från "Independent European Programme Group", (I.E.P.G.), en rapport av en grupp oberoende experter under ledning av H. Vredeling, NATO, Bryssel 1987.
- ⁹EG-kommissionen, *Research on the "Cost of Non-Europe" – The Completion of the Internal Market: A Survey European Industry's Perception of the Likely Effects*, cit. arb.
- ¹⁰Ibid.
- ¹¹Tal av EG-kommissionären K.-H. Narjes inför Ministerrådet, 1983.
- ¹²"Cassis de Dijon" – domslut av Europadomstolen, CJEC 20.2.1979 (Rewe-Zentral AG mot Bundesmonopolverwaltung fuer Branntwein), 120/78; (1979), ECR 649.
- ¹³Den roll som finanssektorn spelar när man beräknar de totala vinster för Europas näringsliv som skulle följa av slopandet av alla marknadsrelaterade hinder behandlas i kapitel 9.
- ¹⁴*France Telecom*, nr 63, Oktober 1987, sid 47.
- ¹⁵Dessa siffror måste tolkas med försiktighet, eftersom priserna även kan avspegla skillnader i kvalitet. Dessutom ingår ibland FoU-kostnader inte i denna kostnadsram och påverkar därför inte nivån på världsmarknadspriserna. Därför räcker kanske inte de priser, som skulle uppstå om den europeiska telekommunikationsindustrins priser föll till de priser som gäller på den

- konkurrensutsatta världsmarknaden, till för att täcka de nödvändiga FoU-utgifterna. Möjliga *långfristiga* konkurrenskraftiga priser ligger kanske 20 procent ovanför de angivna världsmarknadspriserna.
- ¹⁶ För en fullständig genomgång av den mikroekonomiska ansatsen, se EG-kommissionen, *The Economics of 1992 – An Assessment of the Potential Economic Effects of Completing the Internal Market of the EC*, cit. arb.
 - ¹⁷ Boston Consulting Group, *Les mécanismes fondamentaux de la compétitivité*, Hommes et Techniques, 1981.
 - ¹⁸ För en total beskrivning, se *The Economics of 1992 – An Assessment of the Potential Economic Effects of Completing the Internal Market of the EC*, cit. arb.
 - ¹⁹ Ett mer restriktivt antagande för de sektorer som har höga hinder är att priserna bara reduceras med halva skillnaden till genomsnittet av de två lägsta priserna. I detta fall beräknas vinsterna uppgå till runt 2,8 procent av BNP.
 - ²⁰ EG-kommissionen, *Research on the Cost of "non-Europe" – An Assessment based on a Formal Model of Imperfect Competition and Economies of Scale*, av A. Smith, och A. Venables (Bryssel, under utgivning).
 - ²¹ F.M. Scherer, *Industrial Market Structure and Economic Performance*, andra uppl., Houghton Mifflin.
 - ²² EG-kommissionen, *Research on the "Cost of non-Europe" – Competition and Innovation*, en studie företagen på uppdrag av EG-kommissionen av P.A. Geroski (Bryssel, under utgivning); M.I. Kamien och N.L. Schwartz, *Market Structure and Innovations* (Cambridge University Press, 1982).
 - ²³ EG-kommissionen, *The Completion of the Internal Market: A survey of European industry's perception of the likely effects*, cit. arb.
 - ²⁴ EG-kommissionen, *16th Report on Competition Policy*, Bryssel 1987, Del 4.
 - ²⁵ För ytterligare exempel, se Ph. de Woot, "Capacité stratégique et performance économique à long terme des entreprises européennes dans les secteurs à haute technologie", *Projet Pénélope* for the Commission of the EC, *FAST – Occasional Papers*, Bryssel 1987.
 - ²⁶ EG-kommissionen, *16th Report on Competition Policy*, cit. arb.
 - ²⁷ Se EG-kommissionen, *Research on the "Cost of non-Europe" – Obstacles to Transborder Business Activity*, En studie för EG-Kommissionen av European Research Associates & Prognos, Bryssel (under utgivning).
 - ²⁸ A. Jacquemin, *The New Industrial Organization* (MIT och Oxford University Press, 1987).
 - ²⁹ För en detaljerad beskrivning av de två modellerna HERMES (EG-kommissionen och nationella deltagare) och INTERLINK (OECD), se EG-kommissionen, *The Economics of 1992 – An Assessment of the Potential Economic Effects of Completing the Internal Market of the EC*, cit. arb.
 - ³⁰ Se M. Catinnat, "Radioscopie du grand marché intérieur", *Economie Prospective Internationale*, 1988, nr 33, CEPII, första kvartalet, Documentation française.
 - ³¹ Samma källa.
 - ³² EG-kommissionen, *The Economics of 1992 – An Assessment of the Potential Economic Effects of Completing the Internal Market of the EC*, cit. arb.
 - ³³ Se P.A. Geroski och A. Jacquemin, "Corporate Competitiveness in Europe",

Economic Policy, nr 1, november 1985, sid 170–217; och A. Jacquemin, *The New Industrial Organization*, cit. arb.

³⁴ För ytterligare detaljer, se kapitel 10, speciellt tabell 10.2

³⁵ E. Helpman och P. Krugman, *Market Structure and Foreign Trade: Increasing returns, imperfect competition and the international economy*, (MIT Press, 1985)

³⁶ För ytterligare detaljer, se EG-kommissionen, *La dimension sociale du marché intérieur*, delrapport av Groupe interservices under ordförandeskap av M.J. Degimbé, cit. arb.

Litteratur

- Albert, M. och Ball, R.J., "Vers le redressement de l'économie européenne dans les années 80", Rapport présenté au Parlement européen
Boston Consulting Group, *Les mécanismes fondamentaux de la compétitivité*, Hommes et Techniques, 1981
- Catinat, M., "Radioscopie du grand marché intérieur", *Economie Prospective Internationale*, 1988, nr 33, CEPII, första kvartalet, Documentation française
- Commission of the European Communities, "The single act: a new frontier for Europe", *Bulletin of the European Communities*, 1987, supplement 1/87
- Commission of the EC, *Efficiency, Stability and Equity – A Strategy for the Evolution of the Economic System of the European Community*, Rapport av en forskningsgrupp utnämnd av EG-kommissionen under ordförandeskap av T. Padoa-Schioppa, Bryssel 1987
- Commission of the EC, *16th Report on Competition Policy*, Bryssel 1987
- Commission of the EC, *The Economics of 1992 – An Assessment of the Potential Economic Effects of Completing the Internal Market of the EC*, Bryssel, under utgivning
- Commission of the EC, *White Paper on Completing the Internal Market*, Bryssel 1985
- de Woot, Ph., "Capacité stratégique et performance économique à long terme des entreprises européennes dans les secteurs à haute technologie", *Projet Pénélope*, Bryssel 1987
- Helpman, E. och Krugman, P., *Market Structure and Foreign Trade: increasing returns, imperfect competition and the international economy*, MIT Press, 1985
- Jacquemin, A., *The New Industrial Organization*, MIT och Oxford University Press, 1987
- Kamien, M.I. och Schwartz, N.L., *Market Structure and Innovations*, Cambridge University Press
- Motor Industry Research Unit, *A Study into the Economic Implications of a European Internal Market from the perspective of the Volume Automotive Sector*, En rapport beställd av Ford Europa för EG-kommissionen, Bryssel 1988
- Owen, N., *Economies of Scale, Competitiveness and Trade Patterns*

- within the European Community*, Clarendon Press, Oxford 1983
- Pelkmans, J., *Market Integration in the European Community*, Martinus Nijhoff Publishers, 1984
- Scherer, F.M., *Industrial Market Structure and Economic Performance*, andra upplagan, Houghton Mifflin
- Vignon, J., "Sept ans pour construire le vrai marché commun", *Economie Perspective Internationale*, 1986, nr 25, CEPIL, första kvartalet, Documentation française

APPENDIX

Appendix I Forskningens struktur

Forskningens uppgift var att ge en solid grund av vetenskaplig analys av kostnaderna för Europas fragmenterade marknader och därmed av de vinster, som skulle följa på borttagandet av hindren, sådana de beskrevs i kommissionens *Vitbok om fullbordandet av Inre Marknaden* (*White Paper on Completing the Internal Market*), som antogs av de europeiska gemenskaperna vid toppmötet 1985.

Som förberedelse för forskningsuppgiften skapades en styrgrupp, i vilken fördes samman den mångsidiga expertis som behövdes för att ge projektet en effektiv ledning och föra i hamn de rapporter som förbättrades av oberoende konsulter. Som namnet anger, hjälpte kommittén till att styra en kurs genom ett outforskat hav av obefintliga data och okända metoder. Gruppens sammansättning av tjänstemän från kommissionen, främst från de mest berörda direktoraten (II och III) och välkända fristående experter visade sig vara av avgörande betydelse för framgången.

Redan från början valde kommittén att

- begränsa ramen för forskningen kring "icke-Europa" till de marknads- och handelshinder som vitboken avsåg att avlägsna;
- att tillförsäkra att täckningen av de individuella studierna som skulle ske inom ramen för projektet, inkluderade de fyra största länderna inom Gemenskapen, medan möjligheten att utvidga den geografiska omfattningen land efter land bibehölls.

Vid genomförandet av forskningen, vars struktur och främsta deltagare beskrivs nedan, har dessa två val behandlats flexibelt. Speciellt har behovet av att åstadkomma en så bred geografisk täckning som möjligt tillfredsställts såväl i många av de individuella studierna som i den survey-undersökning av företagen, i vilken deltog 11 000 företag från hela Gemenskapen, och kanske än mer betydelsefullt, i de aggregerade ekonomiska kalkylerna i del II. Dessutom hölls två symposier av kommissionen och de oberoende konsulterna tillsammans i maj respektive

oktober 1987 i syfte att ge största möjliga gemensamhet i metodologin för projektet, liksom i presentationssättet.

Alltsedan forskningens början gav styrgruppen särskild tyngd åt behovet av att utveckla de analytiska verktyg, vilka skulle möjliggöra identifikation och kvantitativa preciseringar av de dynamiska effekter, som skapas av slopandet av icke-tariffära handelshinder – de effekter som man var väl medveten om skulle ge de viktigaste bidragen till välfärdsvinsterna. Dessa redskap utvecklades under forskningens första månader, då den första skissen av vad som skulle bli den makroekonomiska metoden först beskrevs. Samma ansträngning gjordes för den mikroekonomiska analysen, med början i en rundabordskonferens av ledande ekonomer om stordriftsfördelar.

Denna bok utgör den mest synliga delen av resultaten från forskningsprojektet. För att kunna nå en bredare publik tar den inte i detalj upp den metodologi som använts för att komma fram till resultaten, ej heller rapporterar den alla resultat från de olika grundläggande studier, som konsulterna gjorde. Appendix II ger en lista av publikationer, där de detaljerade resultaten från forskningen återfinns.

Kritik kan förväntas och den välkomnas. Ett företag av denna storlek kan inte vara perfekt eller ens prickfri. Emellertid förefaller de grundläggande slutsatserna av studien, som pekar på betydande vinster från den Inre Marknaden, både tillförlitliga och vettiga. Det är högst otroligt, att intellektuella insatser av så många ledande konsulter, akademiker, tjänstemän och oberoende experter kan enhälligt peka i fel riktning.

Projektledare

Paolo Cecchini

Special Advisor to the Commission
of the European Communities

Koordinator

Michael Loy

Commission of the European
Communities

Ledningsgrupp

Ordförande:

Paolo Cecchini

Externa medlemmar:

Sergio Alessandrini	Università Bocconi, Milano
Paul Champsaur	Ministère de l'Economie, des Finances et du Budget, Paris
Jean-Michel Charpin	Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales, Paris
Michel Deleau	European Investment Bank, Luxembourg
Wolfgang Gerstenberger	IFO-Institut für Wirtschaftsforschung, München
Peter Holmes	University of Sussex, Brighton
Alexis Jacquemin	Université de Louvain-La-Neuve
Jacques Pelkmans	European Institute of Public Administration, Maastricht
Carlo Secchi	Università Bocconi, Milano
Manfred Wegner	IFO-Institut für Wirtschaftsforschung, München

Kommissionen för de Europeiska Gemenskaperna:

Michel Aujean	Directorate-General Economic and Financial Affairs
Michel Ayrat	Directorate-General Internal Market and Industrial Affairs
Michel Catinat	Directorate-General Economic and Financial Affairs
Michael Emerson	Directorate-General Economic and Financial Affairs
Philippe Goybet	Directorate-General Economic and Financial Affairs
Michael Loy	Directorate-General Internal Market and Industrial Affairs
Jean-François Marchipont	Directorate-General Internal Market and Industrial Affairs

Tidigare medlemmar:

Willi Leibfritz	IFO-Institut für Wirtschaftsforschung, München
Geoffrey Shepherd	University of Sussex, Brighton

Giovanni Ravasio	Directorate-General Economic and Financial Affairs
Jacques Soenens	Directorate-General Internal Market and Industrial Affairs

Gruppen för ekonomisk analys

Michael Emerson	Directorate-General Economic and Financial Affairs
Michel Aujean	Directorate-General Economic and Financial Affairs
Richard Cawley	Directorate-General Economic and Financial Affairs
Fabienne Ilzkovitz	Directorate-General Economic and Financial Affairs
Marc Vanheukelen	Directorate-General Economic and Financial Affairs
Marianne Klingbeil	Directorate-General Economic and Financial Affairs
Morten Jung-Olsen	Directorate-General Economic and Financial Affairs
Philippe Goybet	Directorate-General Economic and Financial Affairs
Michael Green	Directorate-General Economic and Financial Affairs
Angelo Reati	Directorate-General Economic and Financial Affairs
Brendan Cardiff	Directorate-General Economic and Financial Affairs
Pierre Buigues	Directorate-General Economic and Financial Affairs
Silvano Presa	Directorate-General Economic and Financial Affairs
Michel Catinat ^{1,2}	Directorate-General Economic and Financial Affairs
Alexander Italianer ²	Directorate-General Economic and Financial Affairs
Pierre Valette ²	Directorate-General Science, Research and Development
Eric Donni ²	Directorate-General Science, Research and Development

Gernot Nerb³

Directorate-General Economic and
Financial Affairs

Christopher Smyth³

Directorate-General Economic and
Financial Affairs

Koordinationsgruppen

Michael Loy

Maria Brindlmayer

Andrea Forti

Consultante, Brussels

Consultant, Milano

Administrativ koordination

Ursula Nieberding

Directorate-General Internal
Market and Industrial Affairs

1 Metod

2 Ekonometrisk modeller

3 Företagsundersökningar

<i>Basininformation</i> The "Cost of Non-Europe" in Public Sector Procurement	<i>Konsulter</i> WS ATKINS MANAGEMENT CONSULTANTS, Epsom/Surrey	<i>Styrgrupp</i> Philippe Goybet Pierre Buigues Fabienne Ilzkovitz Robert Coleman Reginald Spence David White Gerhard Lohan George W. O'Brien Peter Holmes	DG II.B.3 II.B.3 II.B.1 III.F III.A—Co III.F.1 III.F.1 III.F.1
The "Cost of Non-Europe": Customs Barriers	ERNST & WHINNEY Management Consultants, London	Michel Aujean Pierre Buigues Morten Jung-Olsen Michel Ayral Jean-Arnold Vinois Gaspard Frontini Dominique Pavard Christian Bourgin	II.B.1 II.B.3 II.B.1 III.A.2 III.A.3 VII—PCU VII—PCU XIX.B
The "Cost of Non-Europe": An illustration in the Road Haulage Sector		Raoul Prado Nikolaus Vaultont Max Kraemer Pierre Faucherand Geraldyn Donaldson Graham Sims Paul Champsaur	XXI.B.3 XXI.C.2 XXI.B.1 XXI.B.1 XXI.C.2
The "Cost of Non-Europe": Obstacles to transborder business activity	EUROPEAN RESEARCH ASSOCIATES, Bruxelles/ PROGNOS, Basel	Richard Cawley Michel Ayral Jean-Arnold Vinois Karl Gleichmann Carlo Secchi	II.B.1 III.A.2 III.A.2 XV.B.3
The "Cost of Non-Europe": Technical Barriers in six Industries	GROUPE MAC, Paris	Marc Vanheukelen Thomas Garvey Ernesto Previdi Wolfgang Gerstenberger	II.B.1 III.B III.B.1
Removal of Technical Trade Barriers	GEWIPLAN GMBH Gesellschaft für Wirtschaftsför- derung und Marktplanung, Frankfurt	Marc Vanheukelen Karlheinz Zachmann Jean-Charles Jansen Pablo Ayala Fernandez Wolfgang Gerstenberger	II.B.1 III.B.3 III.B.3 III.B.3
The "Cost of Non-Europe" in Financial Services	PRICE WATERHOUSE, London	Michael Green Richard Cawley Peter Smith Olivier Ruyssen Jean-Pierre De Laet Peter Troberg Will. Harris-Burland Volker Heydt Manfred Wegner	II.B.3 II.B.1 III.A.4 III.A.4 IV.A.3 XV.A.4 XV.A.4 XV.A.4

<i>Basinformation</i> The "Cost of Non-Europe" for Business Services	<i>Konsulter</i> PEAT, MARWICK & McLINTOCK, London	<i>Styrgrupp</i> Michael Green Vict. Pou-Serradell Peter Smith Olivier Ruysen Carlo Secchi	DG II.B.3 III.A.4 III.A.4 III.A.4
The Benefits of Completing the Internal Market for Telecommunication – Services and – Equipment in the Community	INSEAD – Institut Européen d'Administration des Affaires, Fontainebleau	Brendan Cardiff Marianne Klingbeil Christian Garric Joel Le Quement Alison Birkett Peter Holmes	II.B.3 II.B.1 XIII.D.1 XIII.E.3 XIII – Exp.
The "Cost of Non-Europe" in the Foodstuff industry	GROUPE MAC, Paris	Pierre Buigues Dorian Prince Gwenole Cozigou Jacques Pelkmans	II.B.3 II.B.2 III.B.2
The EC92 Automobile Sector	LUDVIGSEN ASSOCIATES LIMITED, London	Angelo Reati Marianne Klingbeil Daniele Verdiani Roger Peeters Dorian Prince Paul Vigier Jean-Michel Charpin	II.B.3 II.B.1 III.C. III.C.1 III.B.2 III.C.1
The "Cost of Non-Europe" in the Pharmaceutical Industry	EAG – Economists Advisory Group, London	Angelo Reati Fernand Sauer Jacques Pelkmans	II.B.3 III.B.6
Le Coût de la Non-Europe dans le domaine des produits de construction	BIPE – Bureau d'Information et de Prévisions Economiques, Neuilly-sur-Seine	Silvano Presa William Tully Raymond Mourareau Michel Deleau	II.B.3 III.B.5 III.B.5
The "Cost of Non-Europe" in the Textile-Clothing Industry	IFO – Institut für Wirtschaftsforschung, München/ PROMETEIA CALCOLO, Bologna	Michel Aujean Silvano Presa Daniele Verdiani Paul Rutsaert Heinz Berzau Sergio Alessandrini	II.B.1 II.B.3 III.C. III.C.2 III.C.2
<i>Industriöversikter</i> The Completion of the Internal Market	<i>Konsulter</i> Banque Nationale de Belgique, Bruxelles Denmarks Statistik, København IFO – Institut für Wirtschaftsforschung, München	<i>Styrgrupp</i> Gernot Nerb Christopher Smyth	DG II – C.Ec. II.1.CIS

<i>Industriöversikter</i> A survey of European Industry's perception of the likely effects	<i>Konsulter</i> IEIR – Institute for Economic Research, Athens Ministerio de Industria y Energia, Madrid INSEE – Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques, Paris CII – Confederation of Irish Industry, and ESRI – Economic and Social Research Institute, Dublin ISCO – Istituto Nazionale per lo studio della congiuntura, Roma IRB – Independent Research Bureau Europe SPRL, Bruxelles/ Luxembourg NIPO – Het Nederlands Instituut voor de Publieke Opinie en het Marktonderzoek BV, Amsterdam INE – Instituto Nacional de Estatistica, Lisboa Confederation of British Industry, London	<i>Styrgrupp</i>	DG
<i>Ekonomisk analys</i> Bibliography on Barriers within the US Internal Market	<i>Rådgivare</i> Benedict Welsh, Washington	<i>Styrgrupp</i> Marc Vanheukelen	DG II.B.1

<i>Ekonomisk analys</i> The Internal Markets of North America – fragmentation and integration in the US and Canada	<i>Konsulter</i> Jacques Pelkmans, Maastricht in cooperation with	<i>Styrgrupp</i> Marc Vanheukelen	DG
Commerce Intra-Branch: Performances des firmes et analyse des échanges commerciaux dans la Communauté européenne	C.I.R.E.M. – Club d'Information et de Reflexion sur l'Economie Mondiale, Paris	Michel Aujean Jean-François Marchipont Sergio Alessandrini	II.B.1 III.A.3
A Survey of the Economies of Scale	Cliff Pratten, Department of Applied Economics, University of Cambridge	Michel Aujean Fabienne Ilzkovitz Pierre Buigues Alexis Jacquemin	II.B.1 II.B.1 II.B.3
Economies of Scale and Intra- Community Trade	Joachim Schwalbach, International Institute of Management, Berlin	Alexis Jacquemin	
Competition and Innovation	Paul Geroski, London Business School	Alexis Jacquemin	
The Costs of Non- Europe: An Assessment based on a Formal Model of Imperfect Competition and Economies of Scale	Alasdair Smith/ Anthony Venables, University of Sussex	Alexis Jacquemin	
Economies of Scale and European Integration: the Case of Italy	Rodolfo Helg, Pippo Ranci, Istituto per la Ricerca Sociale – IRS, Milano	Alexis Jacquemin	
Partial Equilibrium Calculation of the Impact of Internal Market Barriers in the European Community	Michael Davenport, London in cooperation with	Alexis Jacquemin Richard Cawley	II.B.1

<i>Ekonomisk analys</i> Actualisation partielle de modèles macro- économiques. Préparation de simulations permettant l'évaluation de l'impact de l'achèvement du marché intérieur	<i>Konsulter</i> ESTARTE, Bruxelles	<i>Styrgrupp</i> Michel Catinat Alexander Italianer Pierre Valette Eric Donni	DG II—C.Ec. II.C.4 XII.E.5 XII.E.5
Utilisation du modèle HERMES Belgique, Royaume-Uni, Italie, France, à l'analyse macroéconomique et sectorielle de l'achèvement du marché intérieur	ESAP, Bruxelles CAMBRIDGE ECONO- METRICS, Cambridge PROMETEIA, Bologna EURECO, Vanves	Michel Catinat Alexander Italianer Pierre Valette Eric Donni	II.—C.Ec. II.C.4 XII.E.5 XII.E.5
Conséquences macroéconomiques de l'achèvement du marché intérieur — l'enseignement des modèles		Michel Catinat Alexander Italianer Eric Donni	II.—C.Ec. II.C.4 XII.E.5

Appendix II Publiceringsprogrammet

The European Challenge 1992 The Benefits of a Single Market

GOWER

Aldershot – Brookfield, USA – Hong Kong – Singapore – Sydney

Dansk upplaga:

EUROPA '92

Realiseringen af det indre marked

BØRSENS FORLAG

Köpenhamn

Tysk upplaga:

EUROPA '92

Der Vorteil des Binnenmarkts

NOMOS VERLAG

Baden-Baden

Spansk upplaga:

EUROPA: una apuesta de futuro

ALIANZA EDITORIAL

Madrid

Fransk upplaga:

1992

Le défi

Nouvelles données économiques de l'Europe sans frontière

EDITIONS FLAMMARION

Paris

Grekisk upplaga:

Η ΠΡΟΚΛΗΣΗ ΤΟΥ 1992

Η Ευρώπη στο σταυροδρόμι

GROUPE EXPRESS

Aten

Italiensk upplaga:

La sfida del 1992

una grande scommessa per l'Europa

SPERLING & KUPFER

Milano

Holländsk upplaga:
Alles op Alles voor Europa
De Uitdaging 1992
BØRSEN INTERNATIONAL PUBLICATIONS
Amsterdam/Brüssel

Portugisisk upplaga:
A grande aposta para a Europa
O desafio de 1992
EDITORIA PERSPECTIVAS E REALIDADES
Lissabon

Publikationer från The Office for Official Publications
of the European Communities, L-2985 Luxemburg

Serien Europeisk ekonomi

THE ECONOMICS OF 1992:
An assessment of the potential economic effects of completing the Internal Market of the European Community

EUROPEAN ECONOMY, nr 35, mars 1988
ISSN 0379.0991

1992: UNE NOUVELLE ECONOMIE EUROPEENNE.
Une évaluation des effets économiques potentiels de l'achèvement du Marché intérieur de la Communauté Européenne

ECONOMIE EUROPEENNE, nr 35, mars 1988
ISSN 0379.0983

EUROPAS ZUKUNFT:
BINNENMARKT 1992

EUROPÄISCHE WIRTSCHAFT, nr 35 (to follow)
ISSN 0379.1033

1992: UNA NUOVA ECONOMIA EUROPEA
ECONOMIA EUROPEA, nr 35 (to follow)
ISSN 0379.1017

Dokumentserie

Volym 1

Basic Studies: Executive Summaries

Table of Contents

Introduction

The "Cost of Non-Europe": Border Related Controls and Administrative Formalities

The "Cost of Non-Europe": An Illustration in the Road Haulage Sector

The "Cost of Non-Europe" in Public Sector Procurement

Technical Barriers in the EC: An Illustration by Six Industries

The "Cost of Non-Europe": Some Case Studies on Technical Barriers

The "Cost of Non-Europe": Obstacles to Transborder Business Activity

The "Cost of Non-Europe" for Business Services

The "Cost of Non-Europe" in Financial Services

The Benefits of Completing the Internal Market for Telecommunication Equipment in the Community

The Benefits of Completing the Internal Market for Telecommunication Equipment in the Community

The EC 92 Automobile Sector

The "Cost of Non-Europe" in the Foodstuffs Industry

Le "Cout de Non-Europe" des produits de construction

The "Cost of Non-Europe" in the Textile-Clothing Industry

The "Cost of Non-Europe" in the Pharmaceutical Industry

The Internal Markets of North America. Fragmentation and Integration in the US and Canada.

Series DOCUMENTS

CB-PP-88-B14-EN-C

ISBN 92-825-8605-7

Volym 2

Studies on the economics of integration

Table of Contents:

Introduction

A Survey of the Economies of Scale

Economies of Scale and Intra-Community Trade

Economies of Scale and European Integration: the Case of Italy

The Costs of Non-Europe: An Assessment based on a Formal Model of
Imperfect Competition and Economies of Scale
Competition and Innovation
Commerce intra-branche: performance des firmes et analyse des
échanges commerciaux dans la Communauté européenne
Partial Equilibrium Calculations of the Impact of Internal Market Bar-
riers in the European Community
Evaluation des économies d'échelle pouvant résulter de l'achèvement
du marché intérieur
Macroeconomic consequences of the completion of the internal mar-
ket: the modelling evidence

Series DOCUMENTS

CB-PP-88-C14-EN-C ISBN 92-825-8616-2

Volym 3

The completion of the internal market:

A survey of European industry as perception of the likely effects

Series DOCUMENTS

CB-PP-88-D14-EN-C ISBN 92-825-8610-3

(Volume 3 will be published in all Community languages)

Volym 4

The "Cost of Non-Europe"

- Border related Controls and Administrative Formalities
- An Illustration in the Road Haulage Sector

CB-PP-88-E14-EN-C ISBN 92-825-8618-9

Volym 5

The "Cost of Non-Europe" in Public Sector Procurement

CB-P1-88-F14-EN-C (Part A) ISBN 92-825-8648-0

CB-P2-88-F14-EN-C (Part B)

Volym 6

— Technical Barriers in the EC:

An Illustration by Six Industries

— The “Cost of Non-Europe”:

Some Case Studies on Technical Barriers

CB-PP-88-G14-EN-C ISBN 92-825-8649-9

Volym 7

The “Cost of Non-Europe”:

Obstacles to Transborder Business Activity

CB-PP-88-H14-EN-C ISBN 92-825-8638-3

Volym 8

The “Cost of Non-Europe” for Business Services

CB-PP-88-I14-EN-C ISBN 92-825-8637-5

Volym 9

The “Cost of Non-Europe” in Financial Services

CB-PP-88-J14-EN-C ISBN 92-825-8636-7

Volym 10

The Benefits of Completing the Internal Market for Telecommunica-
tion — Services

— Equipment

in the Community

CB-PP-88-K14-EN-C ISBN 92-825-8650-2

Volym 11

The EC 92 Automobile Sector

CB-PP-88-L14-EN-C ISBN 92-825-8619-7

Volym 12

The “Cost of Non-Europe” in the Foodstuffs Industry

CB-P1-88-M14-EN-C (Part A)

ISBN 92-825-8644-8

CB-P2-88-M14-EN-C (Part B)

Volym 13

Le “Cout de la Non-Europe” des produits de construction

CB-PP-88-N14-FR-C ISBN 92-825-8631-5

Volym 14

– The “Cost of Non-Europe” in the Textile-Clothing Industry
CB-PP-88-O14-EN-C ISBN 92-825-8641-3

Volym 15

The “Cost of Non-Europe” in the Pharmaceutical Industry
CB-PP-88-P14-EN-C ISBN 92-825-8632-4

Volym 16

The Internal Markets of North America
Fragmentation and Integration in the US and Canada
CB-PP-88-Q14-EN-C ISBN 92-825-8630-8

EG:s Inre Marknad får viktiga konsekvenser för det svenska näringslivet och det svenska samhället i stort. Knappast någon sektor av samhället undgår att beröras av denna process, som i vissa avseenden innebär en djupgående förändring av näringslivets internationella arbetsvillkor.

Boken ger en konsekvensanalys av de krafter som frigörs vid förverkligandet av den Inre Marknaden. Den Inre Marknaden kommer att bana väg för en dynamisk process som får verkningar långt utanför den europeiska gemenskapens gränser.

Europas Inre Marknad 1992 är en nödvändig bok för alla som vill bilda sig en uppfattning om vad som kommer att ske inom EG, och som vill ta ställning till den viktiga frågan om Sveriges framtida Europa-relationer.

ISBN 91-7150-339-0



9 789171 503398