Samenvatting Economic aspects of European Integration

Hoofdstuk 3: Hoe gebeurt besluitvorming in de Europese unie?

Landen hebben 3 niveaus van overheden: locaal, regionaal, en nationaal.  
Voor landen van de Europese Unie komt hier dan nog een 4e niveau bij: Het niveau van de EU.

Men maakt een onderscheid tussen:

* Community competences: Exclusief beslissingsrecht van de EU.
* Shared competences: beslissingsrecht wordt gedeeld door de lidstaat en de EU.
* National competences: beslissingsrecht is volledig in handen van de lidstaat zelf.

Artikel 5 van het verdrag van Rome:

1. De Europese gemeenschap zal enkel handelingen stellen die binnen haar bevoegdheid liggen.
2. Dingen die niet onder hun bevoegdheid liggen, blijven ze van af. Tenzij dat het land in kwestie problemen heeft met de uitvoering of wanneer de EU de handeling beter kan stellen. Dit noemt men het principe van subsidiariteit: Beslissingen moeten zo kort mogelijk bij de mensen worden genomen, de EU moet enkel tussen komen wanneer het de dingen effectiever kan uitvoeren dan acties op nationaal, locaal of regionaal niveau.
3. De EU mag niet meer doen dan wat noodzakelijk is om hun doel te bereiken. =Proportionaliteit (wat minimaal noodzakelijk is)

De 3 pilaren van de EU:

De EU heeft een 3 pilaren structuur:

1. = De Europese community: hier worden acties genomen op vlak van: de single market, het vrij verkeer van mensen, goederen, diensten en kapitaal. Ook landbouw, handelsbeleid, competitie en monetair beleid vallen hier onder.
2. Buitenlands beleid: Common Foreign and Security Policy.
3. Justice and Home Affairs: Politie en criminaliteit

Alles onder de eerste pillar valt onder community competences. Landen dragen hier hun nationale soevereiniteit over aan de EU. Men moet alle beslissingen die de EU neemt volgen, ook al had men tegen het voorstel gestemd.

Op vlak van de 2 overige pilaren blijft de nationale soevereiniteit behouden. Indien men het niet eens is met een maatregel van de EU, voert men de aanpassing in dat land gewoon niet door.

Fiscaal federalisme en task allocation tussen overheidsniveaus:

Hier gaan we gewoon nadenken of of task allocation in een land wel zo evident is.

De optimale allocatie van taken is afhankelijk van trade-offs:

1. Diversiviteit en locale informatievoordelen. (vb. van snelheidsbeperking)

Wanneer mensen verschillende voorkeuren hebben kan een centraal beleid inefficiënties creëren. Een centraal beleid zal typisch gezien een compromis zijn. Iets waar niemand 100% tevreden over is. Locale overheden verkrijgen het makkelijkst informatie over locale wensen en zijn het best geschikt om rekening te houden met de voorkeuren van de mensen en hun acties hier aan aan te passen. 🡺 beslissingsmacht op locaal niveau.

1. Schaaleconomieën.

Door op grotere schaal te produceren kan je de gemiddelde kosten doen dalen, wat je welvaart ten goede komt. Stel bijvoorbeeld dat elke bus in parijs van een ander bedrijf was…=Niet echt praktisch. 🡺 beslissingsmacht gecentraliseerd.

1. Spillovers (=side-effect, externaliteit)

Dit beslaat publieke goederen of diensten.

Positieve spillover: Het leger. Het Belgisch leger beschermt het hele land. Iedereen heeft er baat bij. Indien belastingen voor de financiering van het leger regionaal zouden worden geïnd dan zouden mensen het belang van het leger voor het land onderschatten. Dit is een positieve spillover aangezien een toename in uitgave in een regio aan ene publiek goed, heeft ook voordelen voor de rest van het land.🡺 Beslissingsmacht centraal op nationaal niveau.

Negatieve spillover: BTW. Indien btw op regionaal niveau kon worden gezet, dan zou elke regio zijn btw zo laag mogelijk zetten om klanten te lokken. Dit leidt tot een ‘race to the bottom’ tussen de verschillende regio’s. Uiteindelijk zijn de btw-levels lager dan de regio’s zouden willen zonder dat er klanten bijkomen. Cross-border shopping is in europa niet echt een probleem, waardoor het harmoniseren van de btw door Europa niet noodzakelijk is. Ze geeft echter wel richtlijnen aan waartussen uw btw-level mag fluctueren. 🡺 beslissingsmacht centraal op nationaal niveau.

1. Democratie als controle mechanisme.

Eenmaal verkozen, kunnen de belangen van de politici verschillen van de belangen van de kiezers. Dit agency probleem kan worden tegengegaan door de democratie. Politici worden nu eenmaal niet voor altijd verkozen. Indien ze niet doen wat ze beloofden te doen, zullen ze niet herverkozen worden in de volgende verkiezingen. Indien er enkel nationale verkiezingen zouden zijn, elke 4 jaar, moet hun ‘promise package’ een hele reeks dingen omvatten. Dit geeft hen de ruimte om er ook dingen in te steken die niet ‘in the best interest’ zijn van de kiezers. Hun promise package moet gewoon goed genoeg zijn om verkozen te worden. Als het beleid in handen is van locaal verkozen mensen, dan heeft de mens die stemt meer controle over wat de politiekers nu gaan doen, hun ‘promise package’ zal zeer specifiek zijn. Dit verhindert de agency theorie. 🡺beslissingen best op regionaal niveau (subsidiariteit).

1. Jurisdieke competitie.

Kiezers kunnen hun overheid op 2 manieren beïnvloeden.

* Voice: Dit is wat we hierboven net hebben besproken. De mogelijkheid om politici te controleren door hun mening te uiten. Dit gebeurt via het stemhokje.
* Exit: Mogelijkheid om druk uit te oefenen op het lokale bestuur door te verhuizen naar een andere regio indien het beleid je niet aanstaat. Op nationaal niveau is deze strategie niet echt handig, hier verkiest men dan ‘Voice’.
* Voorstander van decentralisatie.

Samenvatting: subsidiariteit is het beste: Wanneer je twijfelt, wijs de taak toe aan het laagst mogelijke overheidsorgaan aangezien beslissingen op hoger niveau minder onderworpen zijn aan democratische controle: via voice of exit.

De eerste pilaar is vrij gecentraliseerd, dit is omdat hier belangrijke spillovers zijn, er niet al te veel nationale voorkeuren zijn voor een specifiek beleid en er schaalvoordelen mogelijk zijn.  
Tweede pilaar: ook schaalvoordelen mogelijk, maar er zijn verschillen in nationale voorkeuzen. (vb. troepen naar oorlogsgebieden sturen: UK <-> Zweden)  
Derde pilaar ligt ergens tussen de eerste 2 in.

Effectieve besluitvorming in de EU

Enkel de Europese commissie kan nieuwe wetsvoorstellen indienen. Deze worden dan goedgekeurd door de Europese ministerraad en het Europees Parlement.  
De goedkeuring door de Europese ministerraad gebeurt via ‘qualified majority voting’ (QMV). Die in het Europees Parlement via gewone 50% meerderheid.

Onder QMV hebben de verschillende landen van de EU een verschillend aantal stemmen. Deze hangen af van het bevolkingsaantal in een land. In de Europese ministerraad moet een wetsvoorstel 74% van de stemmen halen, goedgekeurd worden door minstens 50% van de landen met een gezamelijke bevolking die minstens 62% van de EU vormt om aanvaard te worden.

Efficiëntie in besluitvorming binnen de EU betekent = ability to act.

Slaagkansen van een wetsvoorstel worden beïnvloed door:

* Het aantal stemmen per land, indien dit oneven is: moeilijker
* Hoe hoger de meerderheidsgrens is hoe moeilijker.

De uitbreiding van de EU in beginjaren 2000 verminderde de efficiëntie in de besluitvorming.  
Zonder aanpassingen aan het verdrag van Nice zouden we dikke problemen hebben. daarom kwam er het Verdrag van Lissabon, met de dubbele besluitvormingsregel: 55% van de lidstaten + 65% van de totale bevolking in de EU. (double majority rule) 🡺 verhoogde efficiëntie in de besluitvorming.

De machtsdistributie tussen de verschillende lidstaten

We definiëren macht als de invloed dat een land kan uitoefenen om een winnende coalitie te vormen/breken in de Europese ministerraad. Niemand heeft absolute macht, dus we leggen ons toe op de kans dat ze de beslissing kunnen beïnvloeden.

Hervormingen in het Europees parlement beïnvloeden de nationale macht van een land niet. Elk land in de Europese ministerraad kreeg een vast aantal stemmen, gelinkt aan hun bevolkingsaantal. Doch dat het aantal zetels van een land in het Europees Parlement niet vooraf bepaald is, is het vrij goed gelinkt aan het stemrecht van een land in de ministerraad. Dit betekent dat wanneer een voorstel wordt goedgekeurd in de ministerraad, ze ook zal worden goedgekeurd in het Europees parlement aangezien in de ministerraad 74% vereist zijn en in het parlement slechts 50. Indien vertegenwoordigers van een land (in de ministerraad en in het Parlement) aan het zelfde touw trekken, wat we veronderstellen, hebben de stemmen in het Europees parlement geen invloed op de beslissing.

Empirisch bewijs van macht van een land kunnen we halen uit het deel van het budget dat het krijgt toegewezen door de EU.

Backscratching: De Europese ministerraad beslist vele dingen over een jaar. Vaak kan een onderwerp het een land in kwestie niet veel schelen. Hier gaan ze dan onderhandelen met landen die hier wel mee begaan zijn. “I’ll help you in this matter if you help me in another matter later on.”

Een andere manier om de macht van een land te meten is aan de hand van de ‘cadeautjes/gifts’ dat het krijgt van lidstaten. Wanneer een land namelijk een cruciale rol speelt in een beslissing, kan het zijn dat ze cadeautjes krijgen van andere landen om hun een duwtje in de rug te geven. In de data zullen deze giften worden aangegeven als ‘EU-spending’.

Power to break a winning coalition: The normalized Banzhaf Index.

NBI meet hoe waarschijnlijk het is dat een land zich in een situatie zal bevinden waarin het een winnende coalitie zal breken op een willekeurig gekozen onderwerp. Het vertelt dus hoe machtig een land in het algemeen is.

Als in 20 situaties, land A 13 keer cruciaal is in de beslissing om het project door te voeren en land B is 7 keer cruciaal, dan is A machtiger als B.

Verdrag van Lissabon

het verdrag van Lissabon heeft de manier van besluitvorming aangepast in de Eurpese ministerraad (zie boven). Maar het heeft meer gedaan dan dat. Overigens heeft het de kleine landen zoals Luxemburg en Litouwen enzo wat meer macht. Ook Duitsland wordt machtiger. Het machiger worden van deze landen betekent dat andere landen wat macht verliezen. Spanje en Polen zijn de grote verliezers. (Luxemburg had tussen 1958 en 1973 slechts 1 stem in de EEC6. Dit hield in dat de stem van Luxemburg nooit doorslaggevend kon zijn. Ze zaten er voor spek en bonen bij)

Legitimiteit in EU-besluitvorming

Om iedere burger in de EU een even grote macht te geven, is het aangeraden om het aantal leden in de Europese ministerraad (Council) proportioneel te verdelen volgende de vierkantswortel van het aantal inwoners per land.

Hoofdstuk 4.: Essential microeconomic tools

Dit hoofdstuk geeft gewoon economische begrippen en technieken weer die we verder in de cursus gaan nodig hebben.

Onderstellingen:

* Perfecte competiviteit: Bedrijven denken dat ze individueel geen invloed kunnen uitoefenen op de prijs.
* We laten schaaleconomieën buiten beschouwing.

Marginaal nut = de ‘blijheid’, gemeten in euro. Marginaal nut kan je afleiden van de vraag-curve. Consumenten blijven kopen totdat het marginaal nut = de prijs.

Marginale kost = de kost van het maken van 1 extra eenheid, gemeten in euro. Marginale kost kan worden afgeleid uit de aanbodcurve. Producenten blijven produceren tot de prijs zakt onder de marginale kost.

Consumentensurplus = voordeel voor de consument.  
Producentensurplus = voordeel voor de producent.

Open economie: Vraag- en aanbodanalyse

Home supply = Wat men zelf kan produceren

Home demand = De vraag naar goederen in een land

De vraag naar geïmporteerde goederen word weergegeven door de MDH-curve.  
Deze geeft het verschil weer tussen Home demand en Home supply. Het geeft het marginaal nut van import voor het thuisland weer. Dit is logisch aangezien een extra eenheid import, zal leiden tot een hogere consumptie en lagere productie in het thuisland, wat leidt tot een hoger nut en lager cost. Een land blijft importeren tot het marginale nut van importeren = de marginale kost ervan.

Stel, als import is toegestaan en de prijs in het buitenland lager is dan die in het binnenland, dan zal de prijs in het thuisland dalen (we veronderstellen geen tarieven). Dit komt omdat de consument rationeel is en door gewoon goederen te importeren, geld kan besparen.  
Hoe lager de prijs in het buitenland; hoe meer er zal worden geïmporteerd.

De Foreign export curve wordt gevormt door het verschil tussen Foreign supply en Foreign demand en wordt weergegeven door de MSH-curve =import supply curve.

De free-trade prijs voor geïmporteerde goederen wordt gevormd door het snijpunt van curve van de vraag naar geïmporteerde goederen en de Foreign export curve.  
= het MD-MS diagram.

Most favoured nation (MFN) Tariff analysis

Een handelsbarrière = een trade barrier

Een tarief dat niet discrimineert tussen de verschillende landen is een MFN-tarief.

Het invoeren van een tarief heeft geen enkel effect op de MD-curve aangezien de MD-curve weergeeft hoeveel men wel importeren, gegeven een bepaalde prijs in het binnenland.  
Het invoeren van een tarief verhoogt echter wel de MS-curve (met T). Door het invoeren van een tarief zal de winst die de buitenlandse onderneming maakt bij een gegeven prijs lager zijn. Dit verstoort competitie tussen markten.

Een tarief doet de prijs in het thuisland toenemen en verlaagt de hoeveelheid geïmporteerde goederen. Dit is logisch aangezien een tarief een belasting op import is.  
De prijs op de ‘domestic market’ wordt bepaalt door het nieuwe snijpunt gevormd door MS+T en MD.

Samenvattend zijn er 5 effecten van een tarief:

1. De prijs in Home country stijgt van PFT naar P’.
2. De border price daalt.
3. De import de Home market daalt door de hogere prijs.
4. De productie in de Home country stijgt vanwege de hogere prijs.
5. De consumptie in de Home country daalt vanwege de hogere prijs.

Welvaartseffecten:

Het welvaartseffect van het invoeren van een tarief in de Home country kan worden nagegaan door enkel te kijken naar de MD-curve. Het welvaartseffect in de Foreign country kan worden nagegaan door te kijken naar de MS-curve.

Intuïtief kunnen we stellen dat het invoeren van een tarief T de buitenlanders zal schaden. Ze krijgen immers een lagere prijs (P’-T) en ze exporteren minder.

Het welvaartseffect in het Home country is vooraf niet te bepalen. De consumenten verliezen vanwege de hogere prijs. De producenten maken wat winst vanwege de hogere prijs. Maar algemeen zal het verlies groter zijn dan de winst aangezien Home consumptie normaal groter is dan Home productie. Maar er moet echter ook rekening worden gehouden met de opbrengsten van de overheid die voortvloeien uit het zetten van het tarief. Echter een overheid gaat een tarief een goed idee vinden omdat ze zo ‘domestic producers’ helpen. Ze hechten meer belang aan de producenten dan aan de consumenten aangezien de producenten beter politiek georganiseerd zijn.

Hoeveel van de T wordt gedragen door de eindconsument in de Home country? 🡺 P’-PFT.Een deel van het tarief wordt dus gedragen door de consumenten in de Home country. Een ander deel wordt gedragen door de buitenlanders. Hiernaast zorgt een tarief ook voor een efficiëntieverlies. Zolang de exploitatie van de buitenlanders een grotere opbrengst oplevert dan verlies vanwege inefficiëntie, kan een land winnen van het invoeren van een tarief.

Als ieder land een tarief invoert, dan zullen er overal inefficiëntieverliezen ontstaan, waardoor we slechter af zijn dan bij een zero-sum game waar niemand een tarief invoert.  
Europese integratie probeert dus zo veel mogelijk van deze barrières te verwijderen.

Types op protection: an economic classification

1. Domestic Captured Rent (DCR) barriers: Dit zijn handelsbarrières waarbij de opbrengst gaat naar de Home country. Of dit nu de overheid, de bedrijven of de consumenten zijn, maakt niet uit. Een voorbeeld van de DCR barrière is een tarief.

Een quota, waarbij de licenties worden uitgekeerd aan mensen uit de Home country = DCR  
Een quota, waarbij de licenties worden uitgekeerd aan mensen uit de Foreign country = FCR

1. Foreign Captured Rent (FCR) barriers: Dit zijn handelsbarrières waarbij de opbrengst gaat naar de Foreign country. Dit was het geval toen de EU met Oost-Europese landen die toen nog niet tot de EU behoorden had afgesproken om niets te verkopen onder een bepaalde prijs. Merk op! Een FCR barrier is altijd schadelijk voor de nationale welvaart, terwijl het effect niet echt duidelijk is bij DCR.
2. Frictional Barriers (=cost creating barriers): Dit zijn gewoon barriers die de handel belemmeren en kosten creëren. Hier krijgt niemand de ‘economic rents’. Er is wel welvaartsverlies in de Home country. Waarom bestaan ze dan? 🡺lees in boek gewoon is p.158. (Landen willen import verhinderen in de hoop dat dan technologie ofzo in eigen land gaat verbeteren door meer investeringen in R&D = schadelijk voor de consument in Home country, maar beschermt de producent in Home country)

Hoofdstuk 5.: The essential economics of preferential liberalization

In dit hoofdstuk gaan we ‘preferential liberalization’ (voorkeursbehandelingen in de liberalisatie) analyseren. Oftewel PTA’s: preferential trade agreements.

Customs Union

Het Verdrag van Rome uit 1957 stelde dat dat alle leden van de EU hun tarieven en quota’s die ze hadden op elkaar moesten elimineren en dat ze 1 en hetzelfde tarief telkens moesten opleggen aan partners buiten de EU (harmonisatie). Dit was de vorming van de Customs Union. Een Customs Union is een free trade agreement (geen tarief op elkaars export) men een gemeenschappelijk extern tarief voor landen die niet tot de Customs Union behoren (=common external tarrif, CET).

Indien er geen geharmoniseerd tarief was (dus gewoon een FTA), kon er ‘trade deflection’ ontstaan. Dit hield in dat de landen van de FTA incentieven hadden om vals te spelen. Stel; A en B behoren tot de FTA en C niet. A legde een extern tarief op aan C van 10% en B gaf een extern tarief van 5%. Mensen uit A die goederen wouden uit B, gingen goederen eerst laten importeren vanuit B aan het lagere tarief en dan gratis laten transporteren vanuit B naar A.  
Men kan dit vermijden op2 manieren:

* Overstappen naar een CU.
* Rules of origin toepassen op de goederen die verscheept worden binnen de FTA. (enkel tax-free verschepen binnen land van FTA indien er een aanpassing aan de goederen is gebeurd sinds ze vanbuiten de FTA zijn gekomen).  
  Het probleem met rules of origin is dat het moeilijk te controleren is met de steeds meer geïntegreerde wereld. Overigens worden rules of orgin meer en meer gebruikt als beschermde maatregel wat kan leiden tot protectionisme. Het probleem van de rules of origin heb je niet in de CU, hier binnen kunnen goederen vrij worden verhandeld zonder tax.

Wereldwijd zijn er meer FTA’s dan CU’s. Dit is logisch aangezien politieke integratie moeilijk is. Het stellen van 1 extern tarief voor verschillende landen is een politiek zeer delicaat iets. Weinig landen staan graag hun souvereiniteit (beslissingsmacht op vlak van het zetten van tarieven) af.

Het oorspronkelijke doel van de CU was om een stap te zetten in de richting van ‘free trade’. Men dacht dus dat dit een maatregel was die de welvaart verhoogde (voor 1950). Dit is echt niet altijd waar! Soms is een CU welvaartverhogend, soms welvaartvernietigend. Dit vloeit voort uit het feit dat CU kan zorgen voor ‘trade creation’, maar ook voor ‘trade diversion’.  
Vroege ervaring met de CU was dat er in 30% ‘trade creation’ was en in 15% ‘trade diversion’.

Het effect van de CU is afhankelijk van: (denk niet zo belangrijk)

1. De productie structuur: complementair of substitutief
2. De grootte van de Union
3. Het initiële tarief-niveau
4. Initiële kostenverschillen
5. Transport en transportkosten
6. De flexibiliteit van aanpassing van CU members.

Analysis of unilateral discriminatory liberalization

In dit hoofdstuk houden we ook weer rekening met de volgende veronderstellingen:

* Perfecte competiviteit: Bedrijven denken dat ze individueel geen invloed kunnen uitoefenen op de prijs.
* We laten schaaleconomieën buiten beschouwing. (geen toenemende schaalopbrengsten)

Dit stukje doen in slides en boek!

De World Trade Organization (WTO)

De wereldhandel is onderworpen aan een hele reeks regels: De GATT = the General Agreement on Tarrifs and Trade. En er is ook een overkoepelende organisatie, namelijk de WTO.

Het belangrijkste principe van de WTO is dat landen niet mogen discrimineren in hun handelsbeleid, dit komt neer op het principe van most-favoured nation (MFN). Tarieven tussen landen mogen niet discriminerend zijn.

Een CU en FTA doet dit echter wel! De WTO maakt voor hen een uitzondering. Deze moeten van de WTO voldoen aan enkele voorwaarden.

* FTA en CU moeten tarieven elimineren op ‘substantially all the trade’ tussen de leden. Met ‘substantially all the trade’ bedoelt men minstens 80% van de goederen.
* Het verdwijnen van de tarieven moet binnen een redelijke periode gebeuren (minder als 10 jaar).
* Bij een CU mag het externe tarief algemeen gezien niet hoger zijn dat het tarief dat de leden vroeger individueel oplegden. (Dit betekende een verhoging van het tarief voor de Benelux en een verlaging voor Frankrijk en Italië).

Hoofdstuk 6.: Market size and scale effects

Dit hoofdstuk geeft de logica weer van hoe Europese integratie leidt tot minder en grotere ondernemingen die meer efficiënt zullen functioneren, in een meer competitieve omgeving.

Liberalization, defragmentation and industrial restructuring: logic and facts

1. *Algemeen*

Ondanks dat intra-EU trade belastingsvrij is, is de handel tussen Europese landen niet altijd even vrij als handel in eigen land. Er zijn nog steeds veel technische, fysische en fiscale barrières die het voor bedrijven handiger maakt om in hun locale markt te opereren dan in andere EU-landen. Vele van deze barrières zijn kleine dingen en lijken triviaal, maar hun gezamenlijk effect is wel degelijk merkbaar. Ze beperken de handel tussen EU-landen.  
Dit leidt er toe dat bedrijven grote spelers kunnen zijn in hun Home country, maar slechts een marginale rol vervullen in het buitenland. = marktfragmentatie. Dit heeft een negatief effect op de competitiedrang, wat prijzen hoog houdt en vele bedrijven in de markt toelaat. Kleine inefficiënte bedrijven kunnen immers leefbaar blijven door de hogere prijzen. Indien de prijzen zouden zakken, zouden vele inefficiënte bedrijven uit de markt verdwijnen.

Door deze barrières te verwijderen, zou de competitie harder worden op de markt. Prijzen zouden dalen en inefficiënte bedrijven zouden verdwijnen. De reactie van de markt op de extra druk op de winst is M&A’s! Grote efficiënte ondernemingen gaan kleinere, minder efficiënte ondernemingen overnemen.

* Minder, grotere, efficiëntere ondernemingen die meer met elkaar gaan concurreren.

In sommige industrieën zullen M&A’s jobs kosten, in andere industrieën zullen er meer jobs ontstaan. Merk op dat het competitiever worden voordelig is voor de consument aangezien prijzen dalen.

1. *Enkele cijfergegevens*

* Het aantal M&A’s is gestaag toegenomen. Van 10000 in 1997 naar 12557 in 2000.
* De waarde van de M&A’s is echter enorm toegenomen: van €100 miljard in 1991 naar €2400 miljard in 2000.
* Meeste van de M&A’s gebeurden in eigen land (55%). 45% was in het buitenland, waarvan 15% in een andere EU-lidstaat.
* Meeste M&A’s gebeurden in grote lidstaten zoals Frankrijk, UK, Duitsland en Italië.

We kunnen besluiten dat de M&A-golf het hardst aankwam voor kleine landjes met hun beperkte markt.

Overigens zijn de regels voor M&A’s in de EU nog niet geharmoniseerd. Sommige landen hebben zeer restrictieve regels die M&A’s zeer moeilijk maken. Hier staan dan landen zoals de UK tegen over met heel liberale maatregelen voor M&A’s.

Theoretical preliminaries: Monopoly, duopoly and oligopoly

Om de impact van Europese integratie op schaalvoordelen en competitie te meten, maken we gebruik van een bepaald kader: het BE-COMP diagram.

1. *Monopolie (niet realistisch)*

Een monopolist bepaalt zelf hoeveel hij produceert en welke prijs hij er voor vraagt. Het enige wat hij niet kan controleren, is de vraagcurve. Hij moet dus rekening houden met de trade-off tussen price and sales.   
Hier gaat men dan kijken naar de marginale opbrengst van een extra eenheid verkopen en vergelijken met de marginale kost die hier aan verbonden is. Het aantal eenheden dat men moet verkopen om de winst te maximaliseren is het aantal eenheden waarvoor de MO van een extra eenheid, gelijk is aan de MK.

Opmerking: consumenten zijn hier: prijsnemers. Monopolisten denken dat de trade-off tussen prijzen en verkopen enkel afhangt van de vraagcurve.

Hier is er sprake van imperfecte competitie. De monopolist kan individueel de marktprijzen beïnvloeden.

1. *Duopolie*

Hier hebben we 2 aanbieders in een markt. Deze spelers gaan verwachtingen hebben rond elkaars output. We spreken van een Nash-evenwicht wanneer de verwachtingen omtrent elkaars output ook werkelijkheid zijn.

Hier werken we met een ‘residual demand curve’. Deze curve wordt afgeleid uit de algemene vraagcurve. Men gaat van de algemene vraag, de verwachte sales van de andere onderneming aftrekken. Zo bekom je een vraagcurve die volledig kan voldaan worden door jou onderneming alleen. Op basis hiervan kan je effectieve output bepalen (de output waar MO=MK). Enkel wanneer de effectieve output overeenstemt met de verwachte output, spreken we van een Nash-evenwicht.

1. *Oligopolie: Nash-evenwicht voor een arbitrair bepaald aantal bedrijven*

Hier zijn er meerdere aanbieders op de markt.  
Je werkt hier opnieuw met een ‘residual demand curve’. Het is dezelfde werkwijze als voor een duopolie.

The BE-COMP diagram in a closed economy

BE-COMP kan worden gebruikt om de impact van Europese integratie na te gaan.

1. *De COMP-curve*

Deze geeft de relatie weer tussen de mark-up die bedrijven vragen en het aantal concurrenten in de markt. De mark-up is gelijk aan de prijs min de MK. Deze daalt naarmate het aantal bedrijven in de markt toeneemt. Deze curve noemen we dus de COMP-curve aangezien de mark-up aantoont hoe competitief de markt is.

Bedrijven zullen altijd op de COMP-curve liggen.

1. *De BE-curve*

Door toenemende schaalopbrengsten is er slechts ruimte voor een beperkt aantal bedrijven in de markt. De break-even curve geeft weer hoeveel bedrijven er kunnen overleven bij een bepaalde mark-up. Hoe hoger de mark-up, hoe meer bedrijven er kunnen overleven. Met overleven bedoelen we: hun mark-up is hoog genoeg om hun vaste kosten te dekken.

Op korte termijn kan het zijn dat een bedrijf niet gelegen is op de BE-curve, maar op lange termijn zal ze er wel op liggen.

De evenwichtssituatie doet zich voor waar beide curven snijden.

(algemene opmerking: wanneer de gemiddelde kosten van een onderneming = de prijs, dan is de winst van de onderneming = 0)

The impact of European liberalization (ook lezen in de cursus)

We veronderstellen hier een open economie, met 2 identieke landen.

Door landsgrenzen open te stellen, zal de te bespelen markt toenemen. Echter, het aantal concurrenten zal ook toenemen! (van n’🡪 n’’ en niet naar 2n’, wegens industry shakeout). Dit leidt tot meer competitie op de markt, waardoor bedrijven efficiënter gaan worden. Dit betekent dat de gemiddelde kosten gaan dalen. Dit is het gevolg van het feit dat de vaste kosten gespreid zullen worden over meer sales.  
Er zal een verschuiving op de COMP-curve zijn naar rechts. Wat gepaard gaat met een lagere mark-up.  
Een grotere markt betekent ook dat meer bedrijven kunnen overleven op de markt (n’’). De BE-curve verschuift naar rechts. Dit is logisch aangezien de sales per firm toenemen, wat leidt tot een hogere winst, waardoor ze een lagere mark-up nodig hebben om te kunnen overleven. (Dit betekent dan ook dat de prijs daalt).  
De prijsdaling = de efficiency gain.

Welvaartseffecten: Er ontstaat een consumentensurplus. De consumenten betalen een lagere prijs en kopen meer. Voor de producenten verandert er niets: Er was geen winst voor de verandering, er is geen winst voor de producenten na de verandering. (prijs = gemiddelde kost). Eigenlijk zijn er nog kosten waar rekening mee moet worden gehouden: aanpassingskosten van de bedrijven aan de veranderende omstandigheden. Merk op, dit voorbeeld is ene hypothetische situatie. Bedrijven maken natuurlijk wel winst.

Voorbeeld van een industry shakeout of consolidatie:

Vroeger waren luchtvaartmaatschappijen terughoudend op vlak van M&A’s. Dit kwam omdat vele maatschappijen eigendom waren van de overheid. Tegenwoordig is men rationeler geworden en worden er coöperatieve allianties gevormd. Dit is kostenbesparend. Het aantal ondernemingen is niet gedaald, maar het aantal vliegtuigen op een bepaalde route wel. (vb. 1 vliegtuig voor 2 maatschappijen: Brussels Airlines en Swiss Air). Dit zorgde voor de creatie van schaalvoordelen, zonder her verdwijnen van maatschappijen.

Hoofdstuk 7.: Growth effects and factor market integration

Dit hoofdstuk gaat over het nastreven van groei in de EU. Groei bepaalt het tempo waarop nieuwe productiemiddelen, vooral kapitaal, worden geaccumuleerd.

The logic of growth and the facts

Een land kan enkel groeien indien het zijn werknemers, arbeiders voorziet met meer middelen. Met middelen bedoelen we hier kapitaal. We onderscheiden 3 soorten kapitaal:

* Fysisch kapitaal: machines
* Menselijk kapitaal: vaardigheden, ervaring, training
* Kenniskapitaal: technologie

Groei is dus volledig gekoppeld aan de accumulatie van deze vormen van kapitaal. Europese integratie heeft effect op de groei via investeringen in de verschillende vormen van kapitaal. Europese integratie verbetert de efficiëntie van de productiemiddelen, wat de output doet stijgen. Dit zorgt dan voor meer investeringen, wat verdere verbeteringen qua efficiëntie teweeg brengt, wat dan weer leidt tot verdere groei.

Groei op middellange termijn: investeringen doen tot de winst van een extra eenheid = MK.  
Groei op lange termijn: Hier zijn er permanente aanpassingen de accumulatie van kenniskapitaal.

**Samenvatting**: Europese integratie 🡺 Allocatie effect 🡺 verhoogde efficiëntie 🡺 beter investeringsklimaat 🡺 meer investeringen in kapitaal (3) 🡺 hogere output (=groei).

Merk op er is een correlatie tussen Europese integratie en groei (maar dit betekent nog geen causaliteit). Een vergelijking van de EEC6 en de EFTA in de jaren ’50 toont aan dat de EEC6 landen wel degelijk sneller groeiden dan de EFTA landen. Duitsland, Frankrijk en Italië groeiden 1,7 tot 2,1 keer sneller dan de UK. Men moet opmerken dat een deel hiervan wordt verklaard door het catching-up effect. De UK had namelijk ene grote voorsprong opgebouwd op deze landen. Maar toch… Tegen 1973 waren Frankrijk en Duitsland rijker dan de UK!  
Dit voorbeeld suggereert dat de correlatie tussen groei en integratie sterker was in de EEC6 dan in de EFTA. Een ander voorbeeld dat als bewijs dient voor de correlatie tussen integratie en groei zijn landen die zich net bij de EU aansluiten. Spanje, Portugal, Finland enzo groeiden na aanhechting sneller dan het EU gemiddelde, terwijl ze het ervoor slechter deden.

Er is ook statistisch bewijs. Maar ik vermoed dat dit niet belangrijk is voor deze cursus.

Medium-term growth effects: induced capital formation with Solow’s analysis

Groei op middellange termijn gaat gepaard met investeringen. De belangrijke schakel in de groei op middellange termijn is ‘induced capital formation’. Dit houdt in dat door Europese integratie het niveau van kapitaal per werknemer wordt verhoogd.

Dit gaan we uitleggen aan de hand van het Solow-model. In dit model veronderstellen we een gesloten economie. Solow stelt dat wanneer een bedrijf zijn werknemers voorziet van betere uitrusting, de output per werknemer dan toenemen. Echter wel minder dan evenredig met de toename van uitrusting. We spreken hier van afnemende meeropbrengsten.

Solow stelt dat de output per werknemer afhangt van de kapitaal/arbeid-ratio.

De spaarcurve is ligt onder de GDP/L-curve aangezien Solow stelt dat mensen een vast deel van hun inkomen sparen/investeren.

K/L\* wordt bepaald door het snijpunt van de depreciatiecurve van kapitaal en de investeringscurve. (lees dit stukje gewoon in het boek)

Merk op Solow zijn theorie richt zich op middellange termijn, niet op lange termijn. Solow verklaart de jaarlijkse groei aan de hand van de technologische vooruitgang. Deze doen de GDP/L curve naar boven wentelen.

Effect van integratie op middellange termijn groei

Integratie zorgt voor meer efficiëntie wegens een meer efficiënte allocatie van middelen. Dit maakt de EU een betere plek om in te investeren, waardoor er meer middelen per werknemer beschikbaar worden (K/L). Dit doet dan op zijn beurt de output per werknemer (GDP/L) toenemen. (De GDP/L-curve wentelt dus naar boven door integratie, wat dan op zijn beurt de investeringscurve naar boven doet wentelen).

Integratie zorgt dus voor extra groei naarmate K/L naar zijn evenwichtstoestand gaat. Dit is echter slechts een extra groei op middellange termijn aangezien de extra groei verdwijnt wanneer K/L\* bereikt is.

De toename in K/L door integratie = de induced capital formation.

Andere elementen die kunnen leiden tot een groei op middellange termijn

Voorbeeld: de euro: Door Europese integratie is de euro ontstaan. Dit maakt het voor investeerders makkelijker en veiliger om te investeren in Europa. Dit zorgt dus voor extra investeringen en wentelt de investeringscurve dus naar boven. Dit zorgt voor een nieuw snijpunt met de depreciatiecurve en doet dus K/L\* toenemen. Wat dan op zijn beurt de output per werknemer (GDP/L) doet toenemen.

Stukje over Spanje, Portugal, Griekenland en Ierland gewoon is lezen in boek

Het is moeilijk een onderscheid te maken tussen groei die voort vloeit uit Europese integratie en andere elementen die de groei kunnen beïnvloeden.

Dingen die een effect kunnen hebben op de groei van een land door integratie in de EU:

1. Door de verhoogde efficiëntie die gepaard gaat met integratie, zullen er meer investeerders bereid zijn om te investeren in het land wegens de hogere returns die uit de investeringen zullen volgen.
2. Er zullen zowel nieuwe binnenlandse als buitenlandse investeerders komen.

Deze 2 elementen, hogere returns en extra investeerders zullen gepaard gaan met 4 elementen:

* De beurs zal stijgen
* De ratio van investeringen tov GDP zal toenemen
* De netto investeringen zullen toenemen
* De lopende rekening van ene land zal achteruitgaan door de extra buitenlandse investeerders.

Lange termijn-groei effecten: snellere kenniscreatie en absorptie

Hier ligt de nadruk op kenniskapitaal: technologie. Terwijl fysisch kapitaal gepaard gaat met afnemende returns, is dit niet het geval bij kenniskapitaal. Dit betekent dat de GDP/L-curve hier een echte lijn is! Wat op zijn beurt betekent dat de investeringscurve een rechte lijn is. De depreciatiecurve wordt hier verklaard door te stellen dat bepaalde kennis verouderd, overbodig is geworden, in plaats van afgeschreven. Merk op dat de investeringscurve hier overal boven de depreciatiecurve ligt! Dit betekent dat de kennis die wordt gecreërd door investeringen altijd hoger is dan de kennis die verouderd is geraakt. Dit betekent dat er geen optimum is, maar dat het steeds beter en beter kan, wat dus een continue groei betekent doorheen de tijd. De mate van Europese Integratie kan het tempo van het technologisch proces aanpassen.

Hoofdstuk 8.: Economic integration, labour markets and migration

Dit hoofdstuk bespreekt de link tussen jobs, migratie en Europese integratie.   
Migratie wordt gezien als een vorm van integratie. Het staat toe dat er een meer efficiënte allocatie van goederen/diensten is op de markt. In werkelijkheid moet men wel opmerken dat er in Europa relatief weinig migratie is.

European labour markets: a brief characterization

Er is in Europa weinig ‘trade in labour’, want migratie in de EU is beperkt.  
Elk land heeft zijn eigen sociaal systeem, gebruiken (social customs). We kunnen dus niet spreken van een Europese arbeidsmarkt, er zijn namelijk evenveel markten als dat er landen zijn. Europa doet het op vlak van tewerkstelling slechter dan de USA. Er zijn meer werklozen en de verhouding: tewerkstelling/populatie is kleiner in Europa dan in de USA. In 2008 was dit cijfer 69%, wat betekent dat 31% van de bevolking op werkbekwame leeftijd geen job had. Werkloosheid betekent een groot verlies in een land aangezien de overheid veel geld uitgeeft aan opleiding van jongeren (school). Dit is dan een verspilling indien die mensen niet (kunnen) werken. Er moet opgemerkt worden dat de prestaties op vlak van tewerkstelling verschillen van land tot land.

Labour markets: the principles

*Demand*

De beslissing om een werknemer aan te nemen hangt af van een kosten-batenanalyse:

* Kost: arbeidskost per uur (w): loon + bijdragen aan de overheid
* Opbrengst: de marginale productiviteit van arbeid (MPL).

De marginale productiviteit van arbeid neemt af naarmate er meer arbeidsuren moeten gepresteerd worden. Dit komt omdat werknemers materiaal moeten delen en omdat mensen uitgeput raken.

De evenwichtssituatie is waar de arbeidskost per uur = MPL  
De vraag naar arbeid wordt dus weergegeven door de MPL-curve.

*Supply*

Aanbod van arbeid wordt bepaald door de mensen zelf. De aanbodcurve geeft weer hoeveel uren men bereid is te werken voor een bepaald loon.

*Equilibrium and more realism*

Het punt waar supply en demand elkaar snijden = evenwicht. Hier is er geen onvrijwillige werkloosheid, enkel vrijwillige. (dit is niet echt realistisch aangezien er in elk land er onvrijwillige werklozen zijn). De realiteit is dat op de arbeidsmarkt, het loon (w) hoger is dan het minimum dat mensen willen om te werken. Lonen dalen ook slechts zelden (neerwaardse regiditeit: regiditeiten verhinderen dat het loon fluctueert, in dit geval naar beneden). Dit alles vloeit voort uit:

* Lonen worden bepaald in collectieve arbeidsovereenkomsten.
* Deze CAO’s vinden slechts plaats op bepaalde tijdstippen.
* Lonen worden vaak door de overheid gereguleerd. Je mag niet minder bieden dan het minimumloon.
* Werkloosheidsuitkeringen kunnen een averechts effect hebben.

*The economics of collective negotiations*

Werknemers roepen de hulp in van vakbonden bij het onderhandelen omdat deze een hoger loon kunnen afdwingen dan dat ze als individu kunnen. (de collectieve supply-curve ligt boven de individuele supply-curve). Dit doet dan wel de *demand* naar arbeid dalen. Dit laat onvrijwillige werkloosheid ontstaan op individueel niveau! Op collectief niveau is er geen onvrijwillige werkloosheid.

Dit is een stabiele situatie. Dit heeft 2 redenen: een politieke en een sociale.

* Politiek: De meerderheid van de bevolking is tewerkgesteld. Door democratische processen blijft dit hogere loon behouden, zelfs ten koste van werkloosheid.
* Sociaal: Men is voorstander van een werkloosheidsuitkering. Dit gebeurt via het heffen van belastingen. Dit is louter economisch gezien een regiditeit! Ze verhinderen dat de arbeidsmarkt flexibel genoeg wordt om onvrijwillige werkloosheid te vermijden.

CAO’s zijn 1 oorzaak van onvrijwillige werkloosheid. Een andere oorzaak zijn werkloosheidsuitkeringen die een lange tijd blijven duren. Zo voelen werklozen namelijk minder druk om terug te gaan werken, waardoor ze langer werkloos blijven. (sociaal gunstige programma’s die economisch ongunstig zijn).

*The cyclical impact of wage rigidity*

Zie boek.

Effects of trade integration

Om competitief zijn moeten bedrijven proberen hun kosten zo laag mogelijk te houden, zo ook hun arbeidskosten. Productiekosten omvatten arbeidskosten, uitrusting en materiaalkosten. Uitrusting en materiaal zijn kosten die internationaal bepaald zijn en vormen geen bron van competitief voordeel. Arbeidskosten, die meer als 50% van de productiekosten vormen, daarentegen wel.

De goederenmarkt is heeft een grote invloed op de arbeidmarkt. Het is via de goederenmarkt dat nationale arbeidsmarkten indirect met elkaar concurreren.

*Economic effects of trade integration*

Integratie heeft geen duidelijk effect op de werkloosheidsgraad. De enige duidelijke impact dat integratie heeft, is op de lonen. (in een bloeiende sector nemen de lonen toe, in een verzwakkende sector nemen ze af, was het niet voor neerwaartse rigiditeit).

*Institutional effects of trade integration*

* Er is een impact van integratie op de nationale instellingen voor de arbeidsmarkt:

Institutionele instellingen voor arbeid ontstaan uit een compromis tussen economische en sociale doelstellingen die ooit gemaakt zijn onder een bepaald bewind. Bij economische integratie worden deze instituten van strategisch belang in de queeste voor competitiviteit (efficiëntie). Merk op dat als markten zich via institutionele instellingen te inflexibel opstellen, integratie kan leiden tot job verlies en mogelijk zelfs geen economische winst. Dit zal dan incentieven geven die de institutionele akkoorden mogelijk kan doen wijzigen (arbeidsmarkthervormingen).

* Arbeidsmarktinstellingen kunnen ook een invloed hebben op integratie:  
  Economische integratie creëert winnaars en verliezers. Het verkiezen van leiders die voorstander zijn van verdere economische integratie, zal afhangen van het geloof in arbeidsmarktinstellingen: dat ze de voordelen van verdere integratie zal verdelen onder de verliezers (mensen die hun job kwijt zijn). Er zal echter een punt komen waar men verdere integratie niet langer als fair gaat beschouwen. Hier is het waar de integratie stopt. (mensen kiezen niet langer voor politieke leiders die een nog meer geïntegreerd Europa willen).

Economics of social dumping

Een wijdverspreid idee is dat door verdere integratie, via het toevoegen van de 12 Oost-Europese landen aan de EU15, de sociale bescherming die er is zal verslechteren. Deze visie noemt men social dumping. De vraag of er nood was aan sociale harmonisatie kwam al aan bod ten tijde van de EEC6. En zij stelden van niet.

Wat zijn social policies: beperkt aantal werkuren, ziekteverlof, zwangerschapsverlof,…

* Deze brengen kosten met zich mee, wat zich vertaalt in hogere loonkosten.   
  (kosten = T)

Dit zorgt er dan voor dat de loonkost zal stijgen, waardoor de vraag naar arbeid zal dalen.  
Deze kosten, T, worden gedragen door 2 partijen: enerzijds door de consument via een hogere prijs van goederen en diensten. Anderzijds door de werknemers die een lager effectief loon krijgen.

Waarom daalt het effectieve loon? Antwoord: een onderneming neemt mensen aan tot het punt waarop de MPL = loonkost. Deze loonkost bestaat uit loon en sociale voordelen. Als de kost van de sociale voordelen toeneemt, moet het loon dalen. Sociaal beleid dwingt de werknemers dus eigenlijk om een deel van hun loon op te nemen in een niet geldelijke betaling.

Wat is nu het effect van het vrij verhandelen van goederen tussen verschillende landen op de arbeidsmarkt?

1. Internationale handel verhoogt de productiviteit, efficiëntie van een economie, zie vorige hfsten. Het doet dit via een vlottere allocatie van arbeid en kapitaal. (Vb. minder, grotere, efficiëntere ondernemingen).  
   Dit zal dan de waarde van de werknemers in het bedrijf doen stijgen, er is een grotere productiviteit. Dit zal dan de vraag naar arbeid doen toenemen. Dit betekent dat zelfs indien integratie leidt tot een vlakkere vraag naar arbeid, door de verhoogde efficiëntie zal dit toch nog steeds leiden tot een hoger loon en meer tewerkstelling.
2. Handel maakt de vraagcurve voor arbeid (MPL) vlakker: het verhoogt de competitie tussen nationale bedrijven en buitenlandse ondernemingen.  
   Dit zorgt er voor een groter deel van de kost T zal worden gedragen door de werknemers. Dit komt omdat T de prijzen doet toenemen, maar de consument heeft in een nu open economie voldoende keuze en kan goedkopere goederen uit het buitenland (ver)kiezen. 🡺 Hoe groter de prijsgevoeligheid van de consument, hoe meer van de kost T wordt gedragen door de werknemers.

**Conclusie**: de logica van competitie verbindt de totale loonkosten aan de productiviteit van de werknemers. De stichters van de EU geloofden dat de verdeling tussen loon en (sociale) kosten kon worden overgelaten aan de individuele landen aangezien deze verdeling slechts een beperkte impact op externe competiviteit.

Migratie

Door vrije migratie toe te staan in de EU, kan de economische efficiëntie verhoogt worden door mensen toe te laten om een job te zoeken dat het best bij hen past. Het laat de werkgever ook toe om de meest geschikte werknemer aan te nemen.

Merk op: Migratie binnen de EU is in principe vrij, echter bij de uitbreiding van de EU in 2004, werden er enkele voorzorgsmaatregelen getroffen om migratie vanuit de nieuwe landen naar de rest van de EU tegen te gaan. Deze vrees bleek echter ongegrond.   
7/10 buitenlanders in een EU land zijn afkomstig van buiten de EU. De reden waarom de massale migratie er niet kwam, was dat ze net zoals de andere Europeanen zeer terughoudend zijn om hun huis te verlaten. Overigens wordt de kloof tussen de 12 nieuwe landen en de EU15 als maar kleiner, waardoor barrières zoals een andere taal leren en familie kwijt raken niet meer de moeite waart lijken. Het beleid voor migratie van mensen van buiten de EU wordt bepaald op nationaal niveau.

*Economics of labour market integration*

Wat zijn nu de effecten van immigratie? We beginnen met een situatie waar Home een hoger loon heeft dan Foreign. Door integratie gaan arbeiders van Foreign migreren naar Home. Dit extra aanbod van arbeiders in Home doet de lonen in Home dalen (w 🡺 w’). Dit is nadelig voor de arbeiders in Home en voordelig voor de producenten in Home.

Merk op dat net het omgekeerde waar is in Foreign.

De oppervlakte onder de MPL-curve geeft de Home output weer. Dit vloeit voort uit de definitie van MPL. Deze oppervlakte kan worden onderverdeeld in opbrengst voor de producent en opbrengst voor de werknemer (w \* L).

Wat zijn nu de welvaartseffecten? In Home zal de opbrengst voor de producenten toenemen aangezien ze lagere lonen moeten uitbetalen. Om dezelfde reden zal de opbrengst voor de werknemers dalen. In Foreign gebeurt net het omgekeerde. Hoewel immigratie door integratie winnaars en verliezers creëert in beide landen, zal de totale welvaart toenemen.  
De reden hiertoe heeft te maken met de verhoogde efficiëntie door arbeidsmobiliteit.

*Broader interpretation: complementarity vs. substitutabilty*

Het aantrekken van laaggeschoolde buitenlanders zal winnaars en verliezers creëren. De lonen van de laaggeschoolde arbeiders uit Home zullen dalen, terwijl de industrie effciënter wordt, wat een opbrengst betekent voor de meer hooggeschoolde werknemers. (vb. het hotel in Noorwegen).

Laaggeschoolde immigranten in ontwikkelde landen zoals Noorwegen, vormen complementen voor de hooggeschoolde werknemers. De immigranten voeren een taak uit die andere mensen niet meer willen uitvoeren. Voorbeelden hiervan zijn keukendienst en straatvegers.

Het kan ook zijn dat hooggeschoolde werknemers immigreren in een land met een lage scholingsgraad. Ook hier spreekt met van complementen. De hooggeschoolden voeren taken uit die de plaatselijke werknemers niet kunnen uitvoeren. Dit zorgt voor een opwaartse verschuiving van de MPL-curve. Dit komt omdat ze de productiviteit van de ongeschoolde werknemers verhogen. (In het land waaruit de hooggeschoolde werknemers emigreerden zal er een neerwaartse verschuiving zijn van de MPL-curve).

Men kan ook het geval hebben waar werknemers met zeer specifieke vaardigheden immigreren in een land waar deze vaardigheden ontbreken. Sinds de werknemers hier weer niet concurreren met de locale werknemers, spreken we hier weer over complementen.

Algemeen: immigranten die vaardigheden bezitten die complementair zijn aan de vaardigheden die aanwezig zijn in de locale regio, zullen typisch gezien minder verliezers creëren in de Home country.

Men spreekt van substituten wanneer immigranten dezelfde jobs uitoefenen dan de plaatselijke bevolking.

*Werkloosheid*

Stel dat er immigranten het land binnen komen. We zullen veronderstellingen maken over hoe ze zich zullen gedragen in de arbeidsmarkt:

* Een extreme assumptie is dat: immigranten zijn bereidt dezelfde jobs uit te oefenen als de natives, maar tegen lagere prijzen. Dit gaat er toe leiden dat bedrijven eerst zoveel mogelijk immigranten gaan tewerk stellen en de rest aanvullen met natives. De vraagcurve naar arbeid door natives zal dus dalen (verschuiven). Hier moeten 2 dingen opgemerkt worden: 1. De daling in de tewerkstelling van de natives is kleiner dan de toename van het aantal immigranten. Dit komt omdat door de immigratie de lonen zijn gedaald waardoor bedrijven meer werknemers kunnen tewerkstellen.   
  2. Het kan zijn dat de immigratie geen invloed heeft op het aantal werkloze natives omdat immigratie slechts het aantal werkloze natives zal wijzigen wanneer het de arbeidsmarktstructuur wijzigt (ik heb geen idee waar dit op slaat, gewoon vanbuiten blokken).
* Een andere assumptie is het omgekeerde: immigranten nemen op exact dezelfde manier deel aan de arbeidsmarkt. Dit zou een toename betekenen in het aanbod van arbeid. Het loon zou dalen en de hoeveelheid arbeid zou lichtjes toenemen.

De werkelijkheid zal zich ergens tussen deze 2 assumpties bevinden. Het lijkt redelijk om aan te nemen dat lonen lichtjes zouden dalen en arbeid lichtjes zou toenemen. Het effect op de werkloosheid is ambigue.

*Barriers to mobility* (zie ook boek)

We kunnen besluiten dat immigratie de tewerkstelling en het nationaal inkomen (efficiëntie) zal verhogen en immigratie waarschijnlijk geen effect gaat hebben op de werkloosheid. Zowel in positieve als in negatieve richting.

Health Insurance is geen echt probleem dat immigratie verhindert. EU-arbeiders kunnen immers het locale systeem gebruiken wanneer ze in een land gaan wonen en indien ze de nodige belastingen betalen. (gelijke behandeling met natives)

Pensioenrechten vormen een ander paar mouwen:  
Werknemers verzamelen pensioensrechten wanneer ze werken die dan aan hen worden uitbetaald bij hun feitelijk pensioen. Wanneer men echter bv. tussen hun 50ste en 60ste, 10 jaar in het buitenland gaat werken, tellen de in die 10 jaar opgebouwde pensioenrechten niet mee wanneer men na hun 60ste terugkeert naar België.  
Pensioenrechten vormen dus een grote barrière op vlak van arbeidsmobiliteit.

Ook werkloosheidsuitkeringen bij verhuis naar een ander land kunnen een barrière vormen.

Ten slotte is er de barrière van gereguleerde jobs.

Hoofdstuk 12.: The common Agricultural policy

Het Common Agricultural Policy (CAP) is het geheel van regels die in acht zijn genomen om de inkomens van de boeren te garanderen, hoog te houden (=oorspronkelijk doel). Desondanks stoppen er steeds meer en meer boeren met landbouw. Dit komt door de verhoogde productie via verbeterde technologische middelen en doordat Europeanen steeds minder consumeren.

Het CAP is stof voor discussie. Veel landen hebben er een andere visie op. Het is moeilijk te hervormen want het is zo politiek gevoelig. Het is echter belangrijk dat er een hervorming komt. Op dit moment vormt het CAP bijna de helft van het budget van de EU.

The old simple logic: price supports

De gewone economische logica achter de CAP was het vestige van bodemprijzen voor landbouwproducten zoals graan, melkproducten, suiker en vlees (biefstuk). Dit ging men verzekeren via het vestigen van tarieven en indien nodig via het opkopen van restvoorraden (aan bodemprijzen). Deze bodemprijzen bedragen 50 tot 100% of meer dan de wereldprijzen. In de begindagen was de EU een importeur van landbouwproducten. Dit was nodig om de vraag te voldoen.

*Basic price-floor diagram for a net importer*

Men maakte gebruik van variabele tarieven want de wereldprijzen varieerden nogal. Dit deed men om zich te verzekeren dat de prijzen nooit onder de bodemprijzen zouden vallen. (P = Pw + T)

De gevolgen van bodemprijzen waren:

* De hogere prijs was een stimulans voor boeren uit de EU om meer te produceren.
* De hogere prijs zorgde ervoor dat de consumptie van voedsel daalde.
* De EU consumptiedaling en productiestijging brachten ons dichter bij het punt van zelfvoorziening.
* Deel van het tarief vloeit af naar de EU-overheid.

*The food tax and subsidy interpretation*

Het tarief kan worden gezien op 2 manieren ( gewoon voor extra inzicht):

1. Free trade met een consumption tax T
2. Free trade met een productiesubsidie T

Stel dat we werken met een productiesubsidie T. De boeren verkopen hun goederen dan aan de wereldprijzen Pw maar ze krijgen ook een subsidie T per verkocht product. Hun eigenlijke inkomen is dan Pw + T. De consument betaalt ook deze prijs (Pw + T). Dit betekent dat de consument het tarief T draagt.  
De opbrengst van het tarief T = de consumptie \* T.   
De kosten van het tarief = de productie \* T.   
(Er wordt meer geconsumeerd dan geproduceert, via import)  
De rest van de opbrengst van het tarief T vloeit door naar de EU.  
Ten slotte merken we op dat door het gebruiken van een tarief er ook een stukje welvaart verloren gaat.

Door de hogere prijs voor goederen via T, zal het consumentensurplus dalen. Dit vloeit voort uit de prijsstijging en de verminderde consumptie. Het producentensurplus neemt toe. (hogere prijs en meer productie)

*Farm size, efficiency and distribution of farmer benefits*

Landbouwbedrijven zijn verschillend doorheen Europa en dus ook niet allemaal even efficiënt. Stel: Een boerderij in Frankrijk = groot, veel technologie, etc. Hier tegenover staat een boerderij in Griekenland = klein, weinig technologie (minder efficiënt!). Dit houdt in dat voor een gegeven prijs, de boer in Griekenland minder kan aanbieden dan de boer in Frankrijk want zijn supply-curve ligt hoger (hogere MK). Dit betekent ook dat het merendeel van het tarief T naar de grote boer in Frankrijk gaat.

* Dit is de paradox van het CAP. Het tarief T vloeit grotendeels af naar bedrijven die het niet echt nodig hebben. De kleine, arme boer ziet weinig van het tarief. Bodemprijzen zijn er om alle boeren te helpen, maar dit is niet de realiteit.

Overigens moet men opmerken dat; bodemprijzen betaald worden via een regressieve consumption tax. Aangezien voedselaankopen zwaarder doorwegen op armere gezinnen dan op rijkere.

Changed circumstances and CAP problems

In de beginjaren van het CAP was iedereen blij met de maatregelen:

* De boeren hadden een hoog, stabiel inkomen.
* De voedselproductie steeg wat Europa onafhankelijker maakte (toen waren overschotten nog geen probleem) en verminderde de import.
* De inkomensverschillen tussen de stad en het platteland werden kleiner. (sociale cohesie)
* Het variabele tarief zorgde ook voor overheidsinkomsten voor de EU.

Zelfs de consumenten, die de prijzenlast droegen vonden CAP een goed idee want:

* De inkomens stegen in de jaren ’50 en ’60 veel sneller dan de voedselprijzen.
* De herinnering van wereldoorlog II en de honger die er mee gepaard ging.
* Het werd de boeren gegund.

*The green revolution*

Hier bespreken we de opkomst van ‘science’ in landbouw. Dit ging bijvoorbeeld door de introductie van selectief broeden, gebruik van pesticiden, herbiciden, bemesting, technologische vernieuwingen qua oogsten… = de groene revolutie.

* Efficiëntieverhogend, EU wordt een exporteur van landbouwproducten! Door de positieve supply-shock ontstaat er een aanbodprobleem. De prijzen zullen echter niet dalen wegens de tussenkomst van de EU via het CAP. Prijs bleef boven de wereldprijs.

Gevolgen van dit aanbodoverschot: De financiering van de inkomens van de boeren kon niet langer enkel via het tarief T. Er moesten nu ook overschotten worden opgekocht aan bodemprijzen. 🡺 groot deel van het EU-budget.  
In het begin dacht men dat dit aanbodoverschot tijdelijk ging zijn en men begon gewoon alle opgekochte producten op te slaan. Zo ontstonden boterbergen, graanbergen, de melkplas, etc. Dit was echter niet waar en deze bergen begonnen gewoon weg te rotten.  
Een nieuwe tactiek was dan om de opgekochte producten terug te verkopen aan gesubsidieerde prijzen. Een deel werd binnen de EU terug verkocht, bijvoorbeeld als dierenvoeding, maar het overgrote deel werd verkocht buiten Europa aan gesubsidieerde prijzen = dumping. Deze lage prijzen dreven de Pw verder naar beneden.

Dumping is normaal verboden onder WTO, maar niet voor landbouwproducten. Dit kwam pas in 1994 tijdens de Uruguay-ronde.

Door het tarief T, ging de wereldwijde vraag naar import dalen (verschuiving van MD naar links). De dumping maatregelen deden dan weer het aanbod toenemen (verschuiving van MS naar rechts). 🡺 Pw daalt hard! Een tarief werd nog beschouwd als een normale praktijk in de wereldeconomie, dumping echter niet! (Enkel EU en USA deden dit 🡺 subsidieoorlogen).

Tegen deze CAP-maatregelen ontstond protest: Landen (buiten de EU) die een belangrijke exporteur waren van landbouwproducten, zagen hun inkomsten sterk afnemen. (Importeurs waren natuurlijk wel blij).

Het resultaat in 1990 was echter niet wat het CAP had beoogt: De lonen van de boeren waren nog steeds veel lager dan die van een gemiddelde mens (40%). Landbouw was ook niet langer een aantrekkelijk beroep. 🡺 Landbouwers verlaten de sector!

CAP-paradox: het merendeel van het tarief vloeit af naar de rijke, grote landbouwondernemingen aangezien het tarief wordt bepaald per verkocht product. De arme boeren, waarvoor het tarief bedoeld was, krijgen slechts een zeer klein deel van het totale bedrag. Studies toonden aan dat 46,4% van de boeren, slechts 2,1% van de betalingen kregen. De 10% grootste boeren kregen 55% van de betalingen.

Een ander probleem van het CAP was dat de geïndustrialiseerde landbouw (door science) negatieve effecten had op het milieu: de kwaliteit van het water ging achteruit door het gebruik van herbiciden, pesticiden en extra veel dierenmest. Nitraten en fosfaten drongen door tot in het grondwater wat overging in rivieren. Dit zorgde voor het afsterven van een groot deel planten en dieren. (biodiversiteit daalde).

* Politieke steun van de mensen voor het CAP daalde.

Science heeft ook een positieve impact gehad op de productie van dierlijke producten. Dit ging via verschillende testen en procedures: broeden van dieren die beter resistent waren tegen ziektes, het conditioneren van koeien met elektroshocks… (=factory farming)  
Er waren wel 2 accidentjes:

* Dolle koeienziekte
* Mond en klauwzeer
* Protest: Mensen begonnen zich bezighouden met dierenrechten. Deze zijn er dan ook gekomen in het verdrag van Maastricht, verder uitgewerkt in het verdrag van Lissabon.

Dumping was ook schadelijk voor ontwikkelingslanden. Vooral het dumpen van suiker en katoen beperkten de verdere ontwikkeling van arme landen zoals Mozambique. De bevolking van dit land zit voor 80% in de landbouw en hun belangrijkste product is suiker. Door de opgelegde maatregelen van de EU (tarief en subsidies), wordt dit land weggeconcurreerd. Terwijl het een van de laagste productiekosten ter wereld heeft.

Het suikerbeleid van de EU

Het is ene van de oudste beleiden van de EU. De EU suikerprijs was 300% \* Pw. Dit zorgde ervoor dat veel EU-boeren overschakelden naar suiker 🡺 aanbod steeg. De EU reageerde hierop door niet de hele productie te subsidiëren. De rest werd verkocht aan wereldprijzen. Omdat het aanbod > consumptie: export van suiker aan gesubsidieerde prijzen. Een raar element was dat de suikerboeren belast werden om het suiker te kunnen verkopen aan gesubsidieerde prijzen. De EU importeerde geen suiker meer, behalve dan die van voormalige kolonies. Maar dit was nadelig aangezien ze die kochten aan Pw en terug verkochten (wegens het overschot) aan gesubsidieerde prijzen. Door de tarieven T exporteerde ook niemand naar de EU.

The new economic logic of CAP

Door een prijs te installeren: P > Pw, zullen boeren meer gaan produceren, wat leidt tot overproductie. Overigens gaan men te intensief de gronden bewerken, wat het milieu schaadt. Door de bodemprijs te verwijderen, kan men dit probleem oplossen. Dit was echter niet mogelijk:

Alhoewel het aantal boeren in Europa beperkt waren, hadden ze nog steeds een zeer grote politieke macht. Zowel de kleine als grote landbouwbedrijven wouden het tarief behouden want:

* De kleine boeren (80%) hadden het nodig om te kunnen overleven. Zonder de tarieven zouden ze failliet gaan.
* De grote boeren kregen hier zeer veel inkomsten uit. Voor hun is de CAP een goudmijn en ze zijn dus bereid om veel geld te investeren in politieke activiteiten om dit beleid te behouden. Veel van deze bedrijven hadden zich zelfs zo geherstructureerd zodat ze het maximale tarief dat mogelijk was konden innen.

Overigens behielden de boeren de steun van de bevolking. Keuren CAP dus goed. (sympathie voor de boeren)

Het was dus politiek onmogelijk om bodemprijzen te verwijderen. Daarom hebben EU-leiders de boeren omgekocht. Een hervorming is er door gekomen, waar de bodemprijs werd verwijderd en in ruil hiervoor kregen de boeren rechtstreekse betalingen van de overheid. Deze rechtstreekse betalingen waren ongeveer als wat ze vroeger kregen. Er moet wel opgemerkt worden dat de betalingen losgekoppeld werden van de feitelijke productie, ze waren gebaseerd op historische cijfers! Er is dus geen prijssteun meer!

*Price Floor liberalization and decoupled payments: the economics*

De opbrengst van het stoppen met het geven van prijssteun = overschot \* (P –Pw)

Het ontkoppelen leidde er toe dat:

* Consumentensurplus steeg wegens lagere prijzen
* Producentensurplus daalde wegens lagere prijzen
* De besparingen voor de EU (zie hierboven)

Normaal gezien is deze actie welvaartverhogend. Maar naast de besparingen moeten er wel extra kosten worden gemaakt in de vorm van rechtstreekse steun aan de boeren. Deze zal waarschijnlijk groter zijn dan de kosten van dumping (die nu weg zijn) (snap ik niet zo goed, gewoon vanbuiten leren).

* Deze hervorming lost veel van de problemen van de CAP op:

1. Er is geen dumping probleem meer aangezien het aanbodoverschot verdwijnt door de lage prijs.
2. CAP stimuleert niet langer overproductie.
3. Meer aandacht voor dieren en het milieu.

De enige problemen die blijven bestaan zijn het budget-probleem en het inkomen van de landbouwers.

CAP reform

Er waren drukkingsgroepen, ook binnen Europa die voorstander waren van een hervorming van de CAP.

* Landen zoals Spanje en Portugal, wiens klimaat het niet toeliet om goederen die worden ondersteund door het CAP te produceren. Ze gaven dus enkel bijdragen aan de EU voor het CAP, maar ze kregen er amper iets voor terug.
* Arme landen zoals Ierland en Griekenland. Deze wouden dat er een groter deel van het EU-budget werd geïnvesteerd in arme landen i.p.v. in landbouw.
* Exporteurs van landbouwproducten: de CAP deed de Pw dalen, wat een negatief effect had op hun omzet.

De eerste grote hervorming van het CAP kwam er in de MacSharry hervorming:  
Hier had men de ontkoppeling van inkomen en productie. Doordat de prijzen daalden naar Pw, moest men de boeren op een directe manier gaan compenseren voor het verlies. Dit gebeurde met cash. De kost van het CAP daalde dus niet, maar het veranderde wel de aard van de betalingen. Vroeger had men kosten bij het opkopen van de goederen aan bodemprijzen en ze dan te dumpen aan gesubsidieerde prijzen, nu door rechtstreekse betalingen aan de boeren. De voorwaarde was wel dat de boeren enkel hun betalingen kregen als ze hun productie lieten dalen met 15%.  
Merk op dat deze hervorming niets veranderde aan de CAP-paradox (zie boven).

De betalingen aan de boeren waren gebonden aan het land. Dit had 2 gevolgen:

1. De betalingen werden gedaan aan de eigenaar van het land, ook al is deze zelf geen boer. (zie Queen)
2. De betalingen werden enkel gedaan als de grond effectief bewerkt werd. Daarom bewerkte men een marginaal gedeelte van het land, gewoon om de subsidie binnen te rijven.

Na MacSharry volgden nog 2 hervormingen.

Today’s CAP

De huidige CAP steunt op 2 pilaren:

1. *Directe betalingen en de kosten verbonden aan overgebleven prijssteun.*

Dit systeem steunt op het ‘single payment scheme’ (SPS).  
Onder het vroegere systeem waren de subsidies gekoppeld aan de historische productie, maar dit hield wel nog in dat men moest blijven produceren om de subsidies te kunnen blijven ontvangen. Er was dus slechts een gedeeltelijke ontkoppeling: de betalingen hingen nog steeds af van productie, maar niet meer van de hoeveelheid.

Onder het nieuwe systeem hoeft de boer niet langer het bepaalde goed te blijven produceren om de subsidie te krijgen. Hij mag gerust iets anders groeien. = volledige ontkoppeling.

Het bedrag van de ‘single payment’ is gebaseerd op historische betalingen in het oude EU15. We onderscheiden 2 technieken:

* Het gemiddelde van wat men kreeg over de periode 2000-2002
* Het aantal hectaren grond men had in het eerste jaar van het plan

Lidstaten kiezen zelf de techniek die ze toepassen. Nieuwe landen passen de 2e techniek toe.

Voorwaarden om de single payment te krijgen:

* Rekening houden met het milieu: de grond, het water, etc.
* Statutaire management bepalingen: je mag maar zo veel hormonen gebruiken, je mag maar in die periode kweken, varkens registeren etc.

Suiker ontsnapte aan de single payment regel en blijft prijssteun krijgen.

1. *CAP’s 2e pillar: rural development*

Een deel van de betalingen van het CAP gaan naar rurale ontwikkeling. Onder deze programma’s zaten:

* Nieuwe kwaliteitsvoorwaarden voor de boeren (om deze te doen stijgen)
* Hulp om boeren de opgelegde standaarden te halen.
* Farm Advisory System dat de landbouwsector helpt moderniseren door technisch advies te geven.
* Animal welfare kosten helpen dekken.

In 2005 werden er nieuwe elementen aan de 2e pilaar toegevoegd. De nieuwe regels focussen op 3 dingen:

* Competiviteit in de landbouw versterken
* Milieuvriendelijk produceren
* Levenskwaliteit in de landelijke gebieden verbeteren

De 2e pilaar staat grotendeels onder controle van de lidstaat zelf. Ze bepalen grotendeels zelf hoeveel ze er aan uitgeven.

Overige problemen

*Social inequality and CAP payments*

Volledige ontkoppeling zou betekenen dat single payment gewoon een subsidie zou zijn voor eigenaars van landbouwgrond. Vaak zijn dit echter niet de boeren die het bewerken. Men betaalt dus eigenlijk gewoon sommen aan reeds zeer rijke individuen terwijl de boeren niet echt geholpen worden. De Europese Commissie probeert dit probleem aan te pakken door de lijst van personen die subsidies ontvangen te publiceren. Dit zorgt voor politieke druk via de locale media.

*Farmers only get about half of the CAP’s support*

Een groot deel van het geld komt niet bij de boeren terecht. Het komt terecht bij de aanbieders van landbouwgrond zoals grootgrondbezitters en landbouwbedrijven. 40% van de landbouwgrond wordt bewerkt door boeren die er geen eigenaar van zijn. Studies hebben aangetoond dat 45% van de subsidies afvloeit naar grootgrondbezitters enzo.

Hoofdstuk 13.: Location effects, economic geography and regional policy

Dit hoofdstuk houdt zich bezig met armoede in Europa. De leden van de EU maken het een van hun prioriteiten om armoede op het platteland tegen te gaan.

Europe’s economic geography: the facts

Men merkt op dat rijkere regio’s dicht bij elkaar liggen (the core) en arme regio’s meer verspreid zijn (periferie). Het hart van Europa, dat bestaat uit Duitsland, de Benelux, het noorden van Frankrijk en het zuidoosten van Engeland, omvat 1/7e van de grond van de EU, maar wel 1/3e van de bevolking en 1/2e van de economische activiteit. De concentratie van de economische activiteit daalt naarmate men verder verwijderd is van de core.  
Landen die behoren tot de core hebben goede toegang tot de Europese markten, terwijl dit niet geldt voor landen die behoren tot de periferie.

Merk op dat men best kijkt naar regio’s in plaats van naar landen wanneer men het heeft over economische activiteit.

Er is een grote inkomensongelijkheid tussen landen die behoren tot de core en de landen die behoren tot de periferie. Hoe verder men verwijderd is van de core, hoe lager de regionale inkomens.

Inkomensongelijkheid vormt ook een politiek probleem aangezien het verdere Europese integratie kan verhinderen.

De nadelen van de arme regio’s: hoge jonge werkloosheid, lange termijn werkloosheid, minder investeringen en lagere scholingsgraad <-> core.

De nieuwe landen van de EU hun regio’s zijn veel dynamischer, inkomens stijgen fel, hetzelfde geldt voor tewerkstelling en productiviteit. Veel hiervan wordt verklaard door het catching up- effect.

De inkomensverschillen tussen landen nemen af, maar de inkomensverschillen tussen regio’s in die landen nemen wel toe.

Europese Economische integratie heeft er voor gezorgd dat op niveau van de verschillende landen er slechts een lichte toename is in specialisatie. Er is slechts een lichte allocatie van industrie. Binnen elk land is er wel een sterke toename in specialisatie op sectorniveau. Industrie is zich ruimtelijk gaan concentreren.

Theory part 1: Comparative advantage

We gaan ons toeleggen op natuurlijke verschillen tussen landen.

*Comparative advantage and specialization*

Handel laat een land toe zich te focussen om dingen die het het beste kan. Het land gaat zich concentreren op de sectoren waar het een competitief voordeel heeft ten opzichte van andere landen. = comparative advantage. Dit moedigt specialisatie van een land aan. (vb. Duitsland farmacie en Portugal kleren). Dit kan de prijzen doen dalen wegens meer efficiëntie. Dit noemt men het Heckscher - Ohlin comparatief voordeel.

Merk op dat het nodig is dat elk land iets heeft waar het zich in kan specialiseren. Een land moet ofwel qua specialisatie zo goed mogelijk tegen het EU gemiddelde aanliggen. Ofwel moet het erg goed zijn in iets, en dan slecht zijn in iets anders.

De implicaties van Heckscher – Ohlin comperatief voordeel zijn: dat door de specialisatie van een sector en ook verdere specialisatie zal zijn in andere sectoren van dat land. Vb. portugal specialiseert zich in het maken van kleren. Maar het heeft imputs nodig om die te kunnen maken. Normaal gaan sectoren die voor hen duur zouden zijn zonder trade krimpen. In het geval van Portugal betekent dit bv. farmacie. Het omgekeerde gebeurt in Duitsland. Op internationaal niveau betekent dit dus een shift in productie van geneesmiddelen van Portugal naar Duitsland en een shift van de productie van kleren van Duitsland naar Portugal. Landen worden dus meer gespecialiseerd. (herallocatie van sectoren)

* Produceer dingen dat je goed kunt, importeer de rest.

Theory part II: Agglomeration and the new economic geography

Hoe beïnvloedt economische integratie de locatie qua economische activiteit tussen regio’s binnen hetzelfde land? We vertrekken vanuit de idee dat er maar 1 industrie is in een land, maar wel verschillende regio’s.

Economische activiteit meten via GDP.  
Studies uit Engeland tonen aan de economische activiteit zich in regio’s bevindt met een grote populatie. (correlatie tussen de 2). Wat veroorzaakt er wat? Zorgt het clusteren van economische activiteit voor een groepering van mensen of omgekeerd?  
Antwoord: mensen verhuizen omdat jobs zich concentreren in bepaalde gebieden. Tegelijkertijd gaan jobs zich concentreren in gebieden waar mensen zich concentreren.

*Dispersion forces*

Sommige gronden zijn duurder dan andere. Een stuk grond in downtown Londen is duurder dan een stuk grond op het platteland. Dit verhoogt de aantrekkingskracht van het platteland.

Overigens, en het meest belangrijke, is local competition dispersion. Bedrijven gaan het liefst naar locaties waar ze zo weinig mogelijk concurrentie hebben. (niet rekening houdend met andere factoren)

*Agglomeration forces*

Deze economische factoren zetten aan om meer geconcentreerd te gaan wonen/bouwen.

De meest belangrijke factoren zijn:

* Demand linkages
* Cost linkages

*Demand-linked and cost-linked agglomeration forces*

We vetrekken vanuit de veronderstelling dat een bedrijf ofwel in het noorden gevestigd kan zijn ofwel in het zuiden. Hij moet 1 van de 2 kiezen.

Demand linked circular causality: vloeit voort uit het feit dat bedrijven zich willen vestigen daar waar ze een goede toegang tot de markt hebben. Stel er zijn meer mensen in het zuiden dan in het noorden. Het is kostenbesparend om zich in het zuiden te vestigen omdat je zo de distributiekosten vermindert.  
De verhuis van de kleine markt naar de grote markt door de onderneming, maakt de grote markt groter en de kleine markt kleiner. Dit komt omdat door deze verhuis er jobs worden gecreëerd in het zuiden, wat dan weer mensen aantrekt. = agglomeration force.

Figuur zie boek.

Cost linked circular causality: Bedrijven kopen inputs van elkaar. Het is goedkoper om inputs te kopen van bedrijven die dichtbij zijn dan van bedrijven die veraf gelegen zijn. Hier ligt de nadruk dus op de productiekosten. Hoe meer bedrijven er bij elkaar gelegen zijn, hoe lager de totale kosten. Als er meer bedrijven zijn in het zuiden dan in het noorden, zal het goedkoper zijn om te produceren in het zuiden dan in het noorden. Dit zorgt ervoor dat bedrijven uit het noorden verhuizen naar het zuiden. Het zuiden wordt dus steeds groter en groter en het noorden steeds kleiner en kleiner.

*The location effects from European integration*

We vertrekken hier gewoon van 2 fictionele veronderstellingen:

* Er is slechts 1 pro –agglomeration factor, namelijk de demand linked causality. We stellen dat bedrijven liefst naar de regio gaan met de grootste te bespelen markt om distributiekosten te beperken. We stellen hier (hypothetisch) wel dat de grootte van de markten niet wijzigt door verhuis.
* Er is slechts 1 pro –dispersion factor, namelijk local competition dispersion.

Lees de rest gewoon is, onthoudt gewoon dat een regio niet langer groeit of krimpt wanneer de dispersion force = agglomeration force.

*The location effects of tighter European integration (belangrijk)*

Hoe beïnvloedt Europese integratie de locatie van een industrie in een land?

Economische integratie betekent lagere distributiekosten (via verhoogde competitie en verbetering van de transportinfrastructuur), wat op zijn beurt de kost van handel drijven reduceert.

Een eerste element dat we moeten opmerken is dat de agglomeration force-curve niet beïnvloed wordt door Europese integratie. Er is echter wel een impact op de dispersion force-curve! Doordat de distributiekosten dalen, vermindert de bescherming die bedrijven in de kleinere regio genieten ten opzichte van de bedrijven inde grote regio. Vroeger beschermde de hoge trade costs de locale producenten. Dit zal niet langer het geval zijn.

Hoe wijzigt de dispersion-curve nu? Wel: hij gaat wentelen rond de oude curve bij ½. Bij even grote regio’s hebben beide regio’s hetzelfde probleem en even hoge distributiekosten als ze de andere markt willen bereiken 🡺 geen invloed van de distributiekosten op de aantrekkingskracht van de regio’s. Anyhoooo, de curve gaat hier rond wentelen en afvlakken. Het afvlakken vertegenwoordigt het verdwijnen van voordeel van het afschermen de kleine markt.

Eindresultaat: het uiteindelijk effect is pro-agglomeratie van de grootste regio. = within nation concentration en is een wijdverspreid fenomeen in heel Europa.

Theory part III: Putting it all together

Bovenstaande analyses hebben dus aangetoond dat Europese integratie andere locatie-effecten heeft binnen een land, dan tussen landen:

* Tussen landen: er gaat door integratie een meer gelijke verdeling ontstaan van economische activiteit. Hiermee bedoelen we dat het GDP/capita zal convergeren.
* Het omgekeerde gebeurt binnen landen. De regionale verschillen nemen toe.

Dit alles kan verklaard worden door de mobiliteit van arbeid en kapitaal. Mensen in Europa zijn helemaal niet mobiel tussen landen, eerder verplaatsen binnen een land. Hetzelfde geldt voor kapitaal. Dit laat demand en cost linkages toe binnen een land.

*Regional unemployment*

In praktijk passen lonen zich niet volledig aan aan veranderende omstandigheden. Indien dit wel zo zou zijn, dan zou na een positieve aanbodschok vraag en aanbod elkaar uiteindelijk terug vinden en zou er geen onvrijwillige werkloosheid zijn.  
Dit is echter niet het geval. Via allerlei arbeidsmarktinstellingen zoals vakbonden, werkloosheidsuitkeringen, wetgeving rond bescherming van de werknemer, etc. fluctueren de lonen niet vrij. Lonen blijven meestal stabiel. Dit betekent dat na een positieve aanbodschok er onvrijwillige werkloosheid zal ontstaan.

Regionale werkloosheid ontstaat bijvoorbeeld omdat mensen uit verschillende regio’s niet even efficiënt zijn. Indien men dit als onderneming niet kan compenseren door de lonen van de minst efficiënte regio aan te passen, dan zullen bedrijven verhuizen naar de efficiënte regio’s waardoor er dus werkloosheid ontstaat in de minst efficiënte regio.

Dit, samen met het feit dat bedrijven zich makkelijker verplaatsen tussen regio’s dan mensen (wat leidt tot het clusteren van economische activiteit) leidt tot het ontstaan van agglomeratie-effecten.

*Peripherality and real geography*

Uit de demand-linked circular causality weten we dat bedrijven graag naar de grootste te bespelen markt trekken vanwege de lagere distributiekosten/transportkosten.

Regio’s die tot de core behoren hebben een grotere accessibility tot andere regio’s met sterke economische activiteit dan gebieden die tot de periferie behoren.

EU regional policy

Hier gaat het over armoede bestrijding door de EU in armere regio’s (periferie).

In de jaren ’50, ’60 en ’70 deed de EU amper iets om deze regio’s te helpen. Het bestrijden van armoede was een taak op nationaal niveau. Deze deden/probeerden dit via investeringen in infrastructuur. De EEC had wel plannen om deze regio’s te helpen, maar hun middelen waren ontoereikend. De enige echte manier waarop ze de armere regio’s hielpen was via het CAP.

De eerste echte uitgaven aan armoedebestrijding kwam er pas na de aanhechting van Ierland in 1973. Er ontstond een herverdelingsmechanisme naar de armste regio’s.  
Nog meer uitgaven aan armere regio’s kwam er na de aanhechting van Spanje, Griekenland en Portugal. Samen hadden deze 4 landen genoeg stemrecht om aanpassingen door te voeren in overheidsuitgaven door de EU.  
Dit leidde veel meer uitgaven door de EU aan de armste regio’s van de EU. (=increase in regional spending). Dit gebeurde via de creatie van het Cohesion Fund. Dit betekende dat de sommen geld die hiervoor werden opzij gezet, enkel konden worden uitgegeven in de 4 bovenstaande landen. De redenering voor deze extra uitgaven aan de armste regio’s was: Europese integratie zal vooral voordelig zijn voor de industriële core, dus de periferie moet hiervoor gecompenseerd worden = structural spending.

*Politics and the allocation of EU spending*

Het aandeel van het EU-budget dat afvloeit naar de armste regio’s neemt toe met het stijgend stemrecht dat de armere landen hebben in de Europese ministerraad. Bij de aanhechting van de nieuwe EU landen in de jaren 2000 is het budget voor de armere landen toegenomen, maar minder dan proportioneel met het stemrecht van die landen. Dit komt omdat die landen nog heel veel landbouw hebben en ze hebben dus liever geen afbouw van het CAP om dan meer ander budget te krijgen. (<-> Spanje en Portugal vroeger).

*Instruments, objectives and guiding principles*

De EU spendeert tegenwoordige 1/3 van zijn budget aan arme landen.

Deze som geld wordt verdeeld volgends 3 richtlijnen onder:

1. Convergence: 80% van het vrijgemaakte budget wordt hiervoor gebruikt. Het doel van de EU is om de inkomensongelijkheid tussen de verschillende regio’s in de EU. Er zijn 3 manieren om aanspreek te maken op een deel van dit geld:  
   1. Je bent een NUTS 2 regio: dit betekent dat het GDP van deze regio minder is dan 75% van het Europees gemiddelde.
   2. Je bent een phasing-out regio: Dit zijn regio’s die eerst steun kregen voor arme regio’s maar die sinds de aanhechting van de nieuwe Oost-Europese landen niet langer een GDP hebben van kleiner dan 75%.
   3. De Cohesion Fund spending: Hier wordt geld verdeeld per land i.p.v. per regio. De landen mogen dan zelf kiezen in welke regio’s ze het geld willen uitgeven. Aangezien de armste regio’s van die landen al vallen onder a), kan men het geld uitgeven in rijkere regio’s. Je land moet een GDP hebben van minder dan 90% van het Europees gemiddelde (Spanje hoort hier eigenlijk niet bij, maar gebruikte zijn politieke macht om zich er toch bij te zetten).
2. Regional competitiveness and employment: men wil de competiviteit en aantrekkelijkheid van de regio verbeteren, als ook de tewerkstelling.
3. European territorial cooperation: dient om de samenwerking op internationaal niveau tussen landen te verbeteren.

Samenvatting paper: The regionalism debate; an overview

Deze paper handelt over regionale akkoorden als onderdeel van trade liberalisation. De voorstanders van dit systeem stellen dat het een stap is naar freer trade. Multilateralisten daarentegen stellen dat dit systeem free trade en verdere globalisering in de weg staat. (dit is ook de visie van de auteur).

1. Definities

* PTA: Preferential Trade Area; hier heeft men 2 of meerdere landen die een akkoord hebben om met elkaar te handelen aan voordelige tarieven. (Lager dan de tarieven die men oplegt aan de landen buiten de PTA). Een FTA is een PTA waar de leden geen tarieven aan elkaar opleggen (maar wel aan niet-leden).
* CU: Customs Union; is een FTA waar de leden een gemeenschappelijk extern tarief opleggen voor goederen die geïmporteerd worden van buiten de EU. (CET = common external tarif).

In praktijk verwijderen PTA’s niet alle barrières tussen de lidstaten. Vb. lidtstaten van NAFTA (North American Free Trade Agreement) gebruiken anti-dumping maatregelen tegen elkaar, EU-lidstaten mogen soms maar een beperkte hoeveelheid importeren van andere lidstaten omdat dit de competitie zou verstoren, sommige producten zoals landbouwproducten worden helemaal uitgesloten van liberalisatie, etc.

* RA: Regional agreement; sluit nauw aan bij een PTA. Wordt vaak gebruikt voor akkoorden die men geen PTA mag noemen. (Vb. APEC = Asia Pacific Economic Cooperation)
* MFN: Most favoured nation (=artikel 1 uit het GATT); verbiedt lidstaten om een discriminatoir beleid te voeren ten opzichte van elkaar.  
  Het GATT laat PTA’s deels toe in 2 gevallen: 1) eenrichtingstarief naar ontwikkelingslanden toe en 2) enkele ontwikkelingslanden kregen het recht om tweerichtingstarieven te stellen ten opzichte van elkaar. (het merendeel van de PTA’s bestaat uit ontwikkelingslanden).

1. Historische evolutie

Voor de jaren 80 had je PTA’s tussen Westerse landen, developing countries onderling en tussen westerse landen en developing countries. Maar de transacties tussen ontwikkelingslanden zelf waren inefficiënt en die tussen westerse landen en developing countries te beperkt. 🡺 PTA’s waren dus beperkt tot de Europese gemeenschap en de EFTA.

* De beperkte impact van PTA’s vroeger betekende dat multilateralisten zich geen zorgen moesten maken om de negatieve impact voor trade liberalisation.

In deze periode ging de EC (European Community) steeds verder integreren, terwijl USA dit niet deed. In de jaren 80 ging de USA steeds meer PTA’s afsluiten met verschillende landen. Ze deden dit uit het geloof dat dit trade liberation zou versterken.  
Tegenwoordig (2011) is dit niet meer nodig wegens het doorkomen van de Uruguay Ronde en het doorbloeien van multilaterale trade. Maar wat eerst een tijdelijk afleidingsmanoeuvre was van de USA om de EC mee aan de onderhandelingstafel te krijgen voor de multilateral trade negotiations, mondde uit in een race om hun exportmarkten te verzekeren. De EC begon FTA’s te sluiten met Centraal- en Oost Europese landen, terwijl de USA hetzelfde deed in Amerika.

* Veel PTA’s leidde tot de angst dat dit het multilaterale proces van trade liberalisation zou verstoren.
  + De WTO erkende het mogelijke probleem en richtte de CRTA op. (Committee on regional trade agreements). Deze ging nagaan of regional agreements (RA) wel compatible waren met multilateralisme.
    - Op een conferentie besloten ministers van verschillende landen dat RA compatibel zijn met multilateralisme. Deze visie wordt echter niet gedeeld free trade puristen (RA zorgt voor fragmentatie in plaats van unificatie).

1. Welvaartseffecten van tarieven (volgens Viner)

Viner stelde dat PTA’s handel creëren tussen lidstaten, maar aan de andere kant handel vernietigden. De handel die normaal door low-cost outside suppliers zou worden gedaan, wordt nu gedaan door high-cost within union suppliers.