

- CLAESSENS, E. en Y. NAUWELAERTS (2000), "Complementarity versus substitution effects in FDI, the cover ratio approach", in: PARASKEVOPOULOS e.a., eds, *The Asymmetric Global Economy*, Athenian Policy Forum.
- CLAESSENS, E. (1999), *Tussen IJzeren Rijn & Stalen Donau*, Transportgids, Kluwer.
- CLAESSENS, E., I. BLOEMEN en C. OCAMPO Y VILAS (1998), *Defensive versus offensive FDI in value-chain logistics; evidence from EU imports from East and South-East Asia*, Shanghai, University of Business and Finance, International Business Symposium, dl. 1.
- CLAESSENS, E. (1997), *Europese handelspartners (European Trading Partners)*, Gent, Mys & Breesch.
- CLAESSENS, E. (1996), *CODLING (Computerized Open & Distance Learning for Instructing New Generations)*, The Athenian Policy Forum, Research note 100, ISBN 1-55276-000-6.
- FAUCOMPRET, E. (gespreksleider), E. CLAESSENS, P. ROOSENS en A. ITALIANER (2001), *Debat: De uitbreiding van Europa: zeker en vast*, Europees Studie- en Informatiecentrum (ESIC), Antwerpen.
- DIRT, A.K. en V. NORMAN (1984), *Theory of International Trade*, Cambridge University Press, blz. 22 en 133 e.v.
- ETHIER, W.J., E. HELPMAN en J.P. NEARY (1993), *Theory, policy and dynamics in international trade*, Cambridge University Press, blz. 14.
- EUROPESE COMMISSIE (2000), *Relire et compléter la déclaration du 9 mai 1950; reviewing and building on the declaration of 9 May 1950, academic session to commemorate the 50th anniversary of the declaration of 9 May 1950*.
- EUROSTAT (1999; supplement 2), *Intra- and extra-EU trade*, Comext data base, CA-CK-99-S02-3A-Z; ISSN 1017-6594, European Communities.
- EUROSTAT (1999), *Panorama of EU industries* (diverse delen vanaf 1991 over COEL en FDI, inclusief de uitgave van 1993 over FDI).
- EUROSTAT (2001), *Regions: statistical yearbook*, hoofdstuk 3 (regional GDP).
- LAVIGNE, M. (1995), *The Economics of Transition*, Houndsmills, Macmillan Press.
- MONNET, J. (1976), *Mémoires*, Parijs, Fayard.
- YOURCENAR, M. (1979), "Les chemins enchevêtrés", in: *Quoi l'éternité*, Parijs, Galimard.

Abstract
 EU Enlargement, FDI and the Trade in Capital Goods:
 Some Numerical Evidence 1994-2000

This contribution assesses the urgent rekindling of money generating trade relations with the Central and East European candidate countries (CEEC). First, the basic bottom-line statistics focus on the relation between GDP, employment and debt. The trade discussion highlights a trade flipping towards the West. However, the sustained growth also marks a growing deficit of CEEC countries. The analysis shows that those deficits are primarily caused by the EU exports of investment goods, such as vehicles, instruments and machinery (VIM). Finally, the analysis concludes by observing the first counter-trade flows in machinery (from Hungary) and vehicles from Western assembly plants in the CEEC countries.

Erik Faucompret *

Jozef Konings **

Het Poolse lidmaatschap van de Europese Unie

Trefwoorden: EU-uitbreiding; Polen; tewerkstelling

Polen was een van de eerste Oost-Europese landen dat het lidmaatschap van de Europese Unie (EU) aanvraag. Gezien in het licht van de tragische geschiedenis van het land en de pogingen die het sedert 1989 heeft ondernomen om zijn economie te liberaliseren, menen wij dat de EU een grootmoedige houding moet aannemen t.o.v. deze aanvraag. Jammer genoeg lijkt de EU te verlangen dat Polen voldoet aan alle normen en reglementen voordat het lid wordt. Ons onderzoek toont aan dat de EU moet streven naar een zo open mogelijk beleid inzake handel, investeringen en migratie. De West-Europese ondernemingen zullen niet het merendeel van hun industriële activiteiten transfereren naar Polen. Poolse werknemers zullen niet massaal hun land verlaten. Men kan anderzijds niet ontkennen dat de Poolse toetreding de begroting van de EU zal belasten, vooral wat landbouw en regionale steunverlening betreft. Wij menen dat de EU de tegemoetkomingen aan Polen niet mag beknotten.

1. Probleemstelling

Het einde van de Koude Oorlog creëerde nieuwe economische perspectieven voor de Centraal- en Oost-Europese landen (hierna CEOL). Gedurende vijfenveertig jaar waren hun economische systemen gebaseerd op centrale planning, gemeenschappelijke eigendom van productiemidde-

* Hoogleraar faculteit TEW UFSIA-RUCA (Universiteit Antwerpen)

** Hoogleraar K.U.Leuven, voorzitter LICOS (Centre for Transition Economics, K.U.Leuven), research affiliate Centre for Economic Policy Research

len en opgelegde prijsvorming. Het West-Europese proces van economische integratie voltrok zich geleidelijk, maar het einde van het communisme kwam als een schok. Er gaapte een immense kloof tussen Oost- en West-Europa. Polen was het eerste ex-communistische land dat vroeg om toe te treden tot de Europese Unie. Eerst probeerde de EU de toetredingsaanvraag te omzeilen. Polen mocht deelnemen aan het PHARE-programma, dat financiële hulp toekende in vijf sectoren: landbouw, voeding, buitenlandse investeringen, opleiding en milieu. Er werd ook een associatieakkoord getekend dat voorzorg in de oprichting van een vrijhandelszone en in de geleidelijke invoering van de interne markt. Maar net als andere CEOL was Polen niet tevreden (European Commission, 2001, blz. 18-19).

De Europese Raad van Kopenhagen (juni 1993) maakte het lidmaatschap van Polen en andere CEOL mogelijk. Maar de kandidaat-lidstaten moesten voldoen aan een aantal voorwaarden. Naast de politieke (stabiele democratische instellingen, eerbied voor de mensenrechten en gelijkberechtiging van minderheden) werden de volgende economische voorwaarden opgelegd:

- een goed functionerende markteconomie;
- het succesvol doorstaan van het proces van de Europese economische integratie;
- het overnemen van het zogenaamde *acquis communautaire* (het geheel van wetten en standaarden van de Europese Gemeenschap);
- het voldoen aan de convergentiecriteria van Maastricht m.b.t. de Europese Monetaire Unie (EMU).

Niettegenstaande deze zware condities, diende Polen een aanvraag tot lidmaatschap in op 5 mei 1995. Twee en een half jaar later gaf de Europese Raad van Luxemburg het fiat voor toetredingsonderhandelingen met Polen en vijf andere landen (Faucompret, Konings en Vandenbussche, 1999, blz. 134). Polen is het belangrijkste land van de zes kandidaten. Niet alleen om zijn geostrategische ligging – het situeert zich op de breuklijn tussen het katholieke Westen en het orthodoxe Oosten – maar ook wegens zijn bevolkingsaantal in vergelijking met dat van de andere kandidaat-lidstaten. Ook al is het politiek ondenkbaar dat Polen niet zou behoren tot de eerste golf van landen die toetreden tot de EU, dan is het tegelijk duidelijk dat Polen economisch nog niet sterk genoeg is voor het lidmaatschap (zie tabel 1).

Tabel 1. Macro-economische indicatoren Polen-EU (1999).

	Bevolking (miljoen)	BNP (% EU-gemiddelde; koopkrachtpariteit)	Export naar EU (% totale export)
Polen	38,654	36,94	70,5
EU-15	376,46	100	61,5

Bron: European Commission Regular Reports, 2000; Macro-Economische Verkenning, 2001.

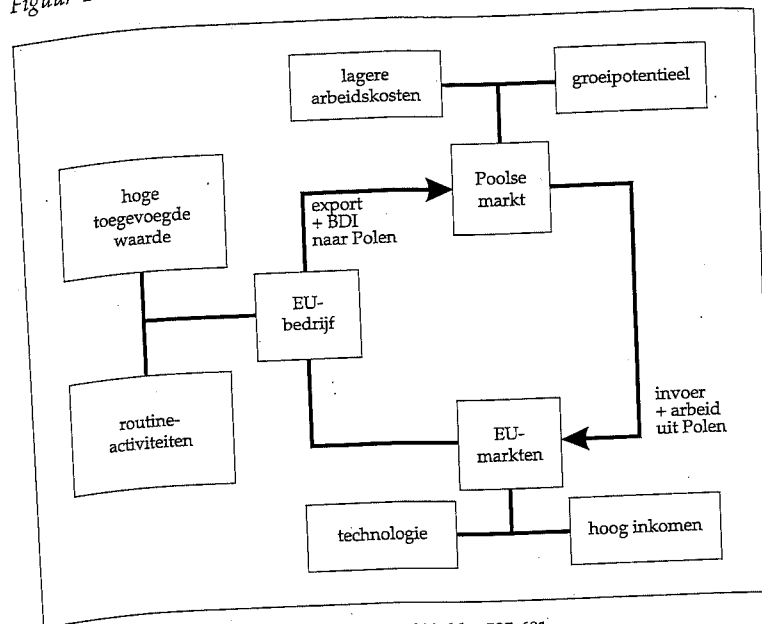
Het zal daarom afhangen van de grootmoedigheid van de EU of Polen snel lid zal kunnen worden. In deze bijdrage zullen we de stelling verdedigen dat de EU t.o.v. Polen een te conservatief beleid voert, dat is ingegeven door angst. De EU vreest dat West-Europese bedrijven hun industriële activiteiten zullen overbrengen naar Polen en andere CEOL. Verder vreest men dat de concurrentie met Oost-Europa zal leiden tot bedrijfssluitingen, die onvermijdelijk zullen resulteren in het verlies van banen in West-Europese ondernemingen. De toetreding zal bovendien geld kosten. Polen zal de subsidies kunnen krijgen die door de EU worden verstrekt in het kader van het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid (GLB) en het Gemeenschappelijk Regionaal Beleid (GRB). In deze bijdrage zullen wij achtereenvolgens aandacht besteden aan het vrije verkeer van goederen tussen Polen en de EU, het vrije verkeer van kapitaal, het vrije verkeer van arbeid en de budgettaire problematiek.

2. Het vrije verkeer van goederen

De opening van de Poolse markt heeft geleid tot een ingrijpend economisch veranderingsproces, zowel in Polen zelf als in de EU.

Figuur 1 leert ons het volgende. Er zijn bedrijven in de EU die producten voortbrengen met hoge toegevoegde waarde en er zijn er die zich alleen bezighouden met routineactiviteiten. Deze laatste kunnen worden getransfereerd naar Polen. De West-Europese arbeiders zijn geschoold en de ondernemingen beschikken over moderne technologie. De West-Europese consumenten hebben een hoog inkomen. De Poolse markt, daarentegen, bezit een sterk groeipotentieel en de arbeidskosten zijn er relatief lager. Dat maakt het interessant voor West-Europese ondernemingen om te exporteren naar en te investeren (BDI) in Polen. Wel moet men rekening houden met de lagere productiviteit van de ar-

Figuur 1. De economische impact van de integratie tussen de EU en de CEOL.



Bron: Gebaseerd op Abraham en Konings, 1999, blz. 585-601.

beid in Polen en de aanwezigheid van kostenbesparende nieuwe technologieën in de EU: dit maakt bedrijven in de EU minder afhankelijk van dure arbeid. Anderzijds kunnen ook Poolse ondernemingen inspelen op de hoge koopkracht in de EU en exporteren naar de markten van de vijftien lidstaten. Poolse arbeiders zullen meer kunnen verdienen in de EU en zullen daarom geneigd zijn hun land te verlaten. Krachtens de theorie van de internationale handel kunnen de volgende voorspellingen met betrekking tot de economische integratie van Polen in de EU worden gemaakt:

- de handel tussen Polen en de EU zal toenemen;
- West-Europese ondernemingen zullen op zoek gaan naar nieuwe lokalisaties die gekenmerkt zijn door lagere productiekosten en expanderende markten;
- Poolse werknemers zullen emigreren, op zoek naar betere banen.

A. Theorie van de internationale handel

West-Europese ondernemingen verkopen een deel van hun goederen op de markt van de EU. Maar de opening van de Poolse markt creëert nieuwe exportmogelijkheden voor die bedrijven. Anderzijds is de markt van de EU interessant voor Poolse ondernemingen die willen inspelen op de koopkracht van de West-Europese consumenten. Het relatieve aandeel van de Poolse export naar de EU in de totale export is toegenomen (zie tabel 2).

Tabel 2. Aandeel van de EU in de totale export van Polen.

	1997	1998	1999
Totale export f.o.b. (miljoen zloty)	84,479	98,647	108,757
Export naar lidstaten van EU (miljoen zloty)	53,422	66,447	75,646
Aandeel EU (in %)	63,23	67,35	70,50

Bron: The Europa World Year Book, 2001, blz. 3224.

De theorie van Heckscher-Ohlin-Samuelson leert dat internationale handel en arbeidsmobiliteit met elkaar verband houden. Poolse bedrijven zijn voor hun exportsucces afhankelijk van hun comparatief kostenvoordeel inzake arbeid. De loonkloof met West-Europa is het grootst voor routinebanen en veel kleiner – als ze al bestaat – voor geschoolde arbeid. Daarom zullen Poolse bedrijven zich bij voorkeur specialiseren in producten die worden voortgebracht op arbeidsintensieve wijze. Zo ontstaan er meer banen voor laaggeschoolde arbeiders in Polen, wat uiteindelijk zal leiden tot hogere lonen. Dergelijke producten zal Polen ook exporteren naar de EU. De EU, daarentegen, zal zich specialiseren in de productie van kapitaalintensieve goederen en die ook uitvoeren naar de CEOL, o.a. naar Polen. Dit impliceert dat hoogtechnologische banen worden gecreëerd in de EU en dat laagtechnologische banen verdwijnen. Maar deze theoretische beschouwingen moeten worden gerelativeerd:

- het aanpassingsproces verloopt langzaam, gegeven de rigiditeit van de arbeidsmarkt (zie Garibaldi, Konings en Pissarides, 1997);
- het gemiddelde niveau van opleiding in Polen is vrij hoog in vergelijking met dat in de EU. Het is dus mogelijk dat Polen zich ook specialiseert in hoogtechnologische producten (Hamilton en Winters, 1992; CEPR, 1990);

- tachtig percent van de bilaterale handelsstromen tussen de EU en de CEOL wordt gekenmerkt door intra-industriehandel (handel van goederen binnen dezelfde sector met verschillende kwaliteiten): dit soort handel beïnvloedt minder de tewerkstelling dan de traditionele handelsstromen, die gebaseerd zijn op comparatieve voordelen (Aturpane, Djankov en Hoekman, 1999, blz. 77).

B. Partnerruil

Wat is de relevantie van het voorgaande voor de handel tussen Polen en de EU? Sinds 1989 heeft Polen zijn buitenlandse handel volledig geheroriënteerd. Onder zijn zeven belangrijkste handelspartners zijn er vijf lidstaten van de EU (zie tabellen 3 en 4).

Tabel 3. *Belangrijkste handelspartners van Polen (1998; miljoen nieuwe zloty): invoer c.i.f.*

Duitsland	42.036,7
Italië	15.371,1
Frankrijk	10.599,0
Rusland	8.278,7
Verenigd Koninkrijk	8.057,2
Verenigde Staten	6.167,0
Nederland	6.257,2
Totale import (incl. andere)	162.963,0

Bron: The Europa World Year Book 2000, blz. 2972.

Tabel 4. *Belangrijkste handelspartners van Polen (1998; miljoen nieuwe zloty): uitvoer f.o.b.*

Duitsland	35.767,8
Italië	5.790,7
Frankrijk	5.566,3
Rusland	4.732,7
Verenigd Koninkrijk	4.637,9
Verenigde Staten	3.845,0
Nederland	2.643,1
Totale export (incl. andere)	98.647,9

Bron: The Europa World Year Book 2000, blz. 2973.

Polen is de vijfde handelspartner van de EU. De EU is goed voor zeventig percent van de Poolse export en voor vijftien percent van de Poolse import. Niettegenstaande de invoer van de EU uit Polen continu toeneemt, is het vooral de uitvoer van de EU naar Polen die de grootste vooruitgang boekt. De EU heeft dus bijgedragen tot het deficit op de Poolse handelsbalans. Polen exporteert een grote variëteit van producten (zie tabel 5).

Tabel 5. *Poolse export f.o.b. van geselecteerde producten.*

Export f.o.b.	1997	1998	1999
Voedsel en levende dieren	10.021,6	9.921,6	9.236,6
Grondstoffen, uitgezonderd brandstoffen	2.678,0	2.805,1	3.325,8
Minerale brandstoffen e.a.	5.616,7	5.406,5	5.457,5
Chemische sector	6.649,0	6.634,4	6.732,0
Producten van de verwerkende industrie	22.383,2	24.868,5	27.965,8
Uitrusting en transport	18.239,9	28.022,0	32.948,0
Gemengd	18.365,5	20.495,8	22.752,7
Totaal (incl. andere)	84.479,6	98.647,9	108.757,9

Bron: The Europa World Year Book 2001, blz. 3223.

Het gaat in essentie om arbeidsintensieve (textiel, kleding en schoeisel), halfafgewerkte en energie-intensieve producten (scheikunde, rubber, plastic). Ook producten waar schaalvoordelen van belang zijn, worden door Polen geëxporteerd: ijzererts, staal, hout en scheepsbouw. Poolse exportbedrijven zijn concurrenten van ondernemingen in de EU, maar voorlopig is deze concurrentie vrij beperkt.

Om dat te illustreren, vergelijken we in tabel 6 het exportaandeel van een aantal Belgische sectoren met dat van Polen op de EU-markt. De Belgische exportcapaciteit is zes keer sterker dan de Poolse. Op korte termijn hoeft geen enkele Belgische sector zich bedreigd te voelen. Op lange termijn kan de Belgische industrie zich verwachten aan concurrentie in de sectoren mineralen, huiden/leder, houtverwerking, textiel en metaalverwerking. Het gaat om sectoren die in de EU worden beschermd door niet-tarifaire belemmeringen, regels van oorsprong en antidumpingmaatregelen. Er zijn redenen om aan te nemen dat vooral de antidumpingregels van de EU de Poolse export hebben benadeeld (zie Vandenbussche, 1996).

Tabel 6. Poolse en Belgische marktaandeelen (%) op de EU-markt (1999).

Sectie	Poolse marktaandeel (%)	Belgisch marktaandeel (%)
1 Dierlijke producten	0,89	6,84
2 Plantaardige producten	0,73	5,32
3 Vetten	0,01	7,53
4 Voedsel	0,45	8,14
5 Mineralen	0,74	2,71
6 Chemische industrie	0,38	9,08
7 Plastiek / rubber	0,75	10,80
8 Huiden / leder	0,86	3,20
9 Houtproducten	4,03	4,90
10 Papier / pulp	0,77	5,90
11 Textiel	1,99	6,30
12 Schoenen e.a.	0,94	6,19
13 Steen / cement	1,70	9,39
14 Parels / juweel	0,54	4,90
15 Basismetalen	2,46	7,40
16 Uitrusting (niet-elektrisch)	0,50	3,50
17 Transport	0,93	8,50
18 Instrumenten	0,02	3,49
19 Wapens / munitie	NA	NA
20 Gemengd	0,21	5,20
21 Gemengd	0,69	9,72
Totaal	0,99	6,20

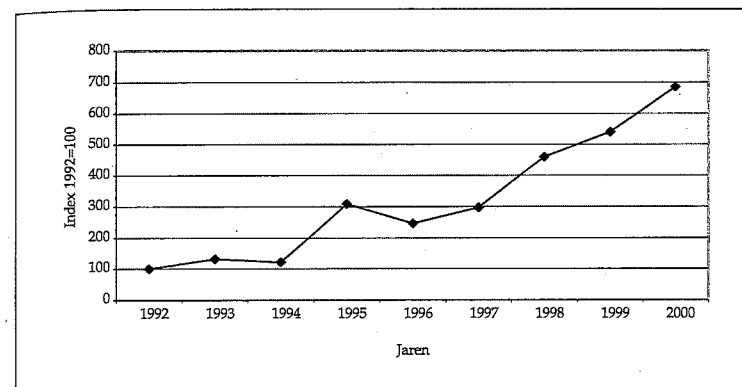
Bron: European Commission, 2000; de auteurs.

3. Vrij verkeer van kapitaal

Zoals goederen beweegt kapitaal zich tussen handelsblokken. Ook al kan men niet ontkennen dat buitenlandse directe investeringen (BDI) in de CEOL gedurende de jongste jaren zijn toegenomen (zie figuur 2), dan is het anderzijds toch bekend dat de ondernemingen in de EU bij voorkeur investeren in andere West-Europese landen.

Volgens Jungnickel (1995, blz. 98) ging in 1995 slechts 2 percent van de Duitse BDI naar Centraal- en Oost-Europa. De totale Duitse investeringen verdeelden zich als volgt: EU (48%); VS (24%); andere geïndustrialiseerde landen (17%) en ontwikkelingslanden (9%) (Meyer, 1995).

Figuur 2. Evolutie van BDI in CEOL (1992=100).



Bron: IMF, Balance of Payments + eigen berekeningen.

Belgische betalingsbalansgegevens maken duidelijk dat slechts 2,4 percent van de totale BDI naar Centraal- en Oost-Europa ging. Vergelijken met andere CEOL doet Polen het uitstekend. Sinds 1989 zijn de BDI toegenomen. Terwijl ze in de periode 1985-1995 minder dan 1 miljard dollar bedroegen, waren ze in 1999 alleen al gelijk aan 7,5 miljard dollar. Per capita waren de BDI gelijk aan 518 dollar. Meer dan zestig percent van het buitenlandse kapitaal is afkomstig uit de EU (zie tabel 7). Er wordt vooral geïnvesteerd in industriële activiteiten (zie tabel 8). Van alle CEOL heeft Polen de grootste binnenlandse markt. Vooral de voedingsindustrie en de financiële sector trekken veel buitenlandse kapitaal aan: daar is de nabijheid en het rechtstreekse contact met de consument het belangrijkste.

Tabel 7. Stock van BDI in Polen (einde 1999).

	Miljoen USD	Aandeel
Noord-Amerika	5.412	15,4
EU	22.449	63,8
Andere OESO	3.300	9,4
Niet-OESO	1.420	4,0

Bron: OECD Economic Surveys Poland, januari 2001, blz. 186.

Tabel 8. Stock van BDI volgens sector van bestemming (miljoen USD) (einde 1999).

Productieactiviteiten (voeding, dranken en tabak inbegrepen)	17.319
Financiële diensten	7.862
Handel en herstellingen	3.398
Constructie	1.930
Transport en communicatie	1.892
Hotels en restaurant	423
Diensten en overheid	1.585
Elektriciteit, gas en waterlevering	473
Onroerend goed	190
Landbouw	30
Mijnbouw	68
Totaal (inclusief andere sectoren)	38.913

Bron: OECD Economic Surveys Poland, januari 2001, blz. 187.

A. Zorgen voor de EU

In de EU maakt men zich zorgen om de investeringen van West-Europese ondernemingen in Polen (en andere CEOL), en de bedrijfsssluitingen die daardoor eventueel worden veroorzaakt. Immers: wanneer investeerders verkiezen dochterondernemingen op te zetten in Oost-Europa wegens de relatief lage arbeidskosten, dan exporteren ze niet langer vanuit de EU. In West-Europa produceren ze nog alleen goederen met een hoge toegevoegde waarde, terwijl producten die worden voortgebracht via arbeidsintensieve productiemethoden, geïmporteerd worden uit de CEOL (*high tech in the west, low labour in the east*). Bedrijven in de EU doen een beroep op *outward processing trade*: ze vershippen componenten buiten de EU en herimporteren ze, zonder enige restrictie en volledig vrij van douanerechten. Men kan niet ontkennen dat er een sectorale band bestaat tussen BDI en het verlies aan werkplaatsen in de EU. Djankov en Hoekman (1996; 1998) tonen aan dat EU-ondernemingen vooral investeren in de volgende sectoren: diensten, bouw, voedings- en drankenindustrie, lederwaren en schoenindustrie, textiel- en kledingindustrie, fabricatie van elektrische apparaten, precisie-instrumenten en meubels. Studies met betrekking tot België (Planbureau, 1994) en Duitsland (Meyer, 1995) tonen aan dat de tewerkstelling in vooral de textiel- en kledingsector en in de leder- en schoensector zwaar leed onder de concurrentie van lagelonenlanden. Volgens het Belgisch Planbureau waren er in

de periode 1986-1993 zeventien ondernemingen die binnenlandse dochterbedrijven sloten terwijl ze in het buitenland dochterbedrijven openden. (Slechts een beperkt aantal daarvan had betrekking op Oost-Europa.)

Maar: men mag het negatieve tewerkstellingseffect van BDI niet overschatten. Zowel klassieke (bijvoorbeeld Dunning, 1980) als meer moderne theorieën (bijvoorbeeld Brainard, 1997; Markusen e.a., 1996) bestuderen andere motieven dan kostenbesparing voor BDI. Multinationale ondernemingen willen niet alleen hun arbeidskosten drukken, ze zijn ook uit op marktexpansie. In plaats van afgewerkte producten te exporteren vanuit de thuisbasis, verkiezen ze dochterondernemingen op te richten in de CEOL. De voortgebrachte producten worden niet geëxporteerd naar de EU, maar verkocht op de lokale markt. Zulke BDI creëren arbeidsplaatsen in de EU: er ontstaat een afgeleide vraag naar goederen en diensten in het thuisland. Volgens Jungnickel (1995, blz. 98) was wellicht 75% van de Duitse BDI niet gemotiveerd door kostenoverwegingen. Volgens Slaughter (1995) waren investeringsbeslissingen van Amerikaanse multinationals nauwelijks het gevolg van loonkostenoverwegingen. In Zweden bestond er een duidelijk verband tussen de uitbreiding van tewerkstelling in het buitenland en de creatie van banen in het thuisland (Andersson, 1995).

B. Relocatie van Belgische multinationale ondernemingen

Om de stelling te illustreren dat ondernemingen zich veeleer laten leiden door het motief van marktexpansie dan dat van kostenbesparingen, zullen we gebruikmaken van de jaarrekeningen van Belgische MNO en hun dochterondernemingen, resp. in de EU en in de CEOL. Onze basis-steekproef (geleverd door een commerciële databank: Amadeus cd-rom van bureau Van Dijck) bestaat uit 1272 grote en middelgrote EU-ondernemingen. Tabel 9 geeft op basis van die 1272 bedrijven een idee over de gemiddelde loonkosten en productiviteit van de Europese MNO en hun dochterondernemingen in zowel de EU als de CEOL.

We merken op dat de gemiddelde loonkosten in het moederbedrijf altijd hoger zijn dan de gemiddelde loonkosten in het dochterbedrijf. Er zijn geen grote verschillen tussen de loonkosten van het gemiddelde dochterbedrijf dat in de EU gelegen is en het moederbedrijf. Maar de gemiddelde loonkosten van een dochterbedrijf dat in de CEOL gelegen is, zijn

Tabel 9. Typische gemiddelde kenmerken van Europese MNO.

	Totale steekproef	Verwerkende nijverheid	Andere sectoren
Moeder tewerkstelling (eenheden)	2174	2452	1619
Dochter EU tewerkstelling (eenheden)	328	300	389
Dochter CEOL tewerkstelling (eenheden)	669	674	660
Moeder loonkosten (1000 USD)	52,11	50,23	55,86
Dochter EU loonkosten (1000 USD)	44,97	45,49	44,10
Dochter CEOL loonkosten (1000 USD)	8,48	7,85	9,49
Moeder arbeidsproductiviteit	213,29	148,09	349,23
Dochter EU arbeidsproductiviteit	142,17	161,69	105,42
Dochter CEOL arbeidsproductiviteit	21,43	23,81	17,60
Verdeling van de firma's	100%	66,7%	33,3%

Bron: Konings en Murphy, 2001.

bijna zevenmaal lager dan de gemiddelde loonkosten in het moederbedrijf. Anderzijds ligt de gemiddelde arbeidsproductiviteit (gemeten aan de hand van de toegevoegde waarde) daar ook zevenmaal lager. Als de arbeidsproductiviteit eenmaal in rekening wordt gebracht, is het niet meer zo duidelijk of de lagere loonkosten in de CEOL wel een effectief kostenvoordeel inhouden.

Grijpt er relocatie plaats van tewerkstelling tussen Belgische moederbedrijven en dochterbedrijven in de EU en in de CEOL? Om deze vraag te beantwoorden, gebruiken we een beperkte steekproef van 99 grote Belgische ondernemingen die actief zijn in de verwerkende nijverheid. We construeren een regressievergelijking met als afhankelijke variabele de tewerkstelling in de moederfirma en als onafhankelijke variabelen, respectievelijk de loonkosten in de moederfirma, de gemiddelde loonkosten in haar dochterbedrijf in de CEOL en de gemiddelde loonkosten in het dochterbedrijf in de EU (zie tabel 10).

We merken op dat de eigen loonkostenelasticiteit $-0,48$ bedraagt: een stijging van de loonkosten in het moederbedrijf met 10% leidt ceteris paribus tot een daling van de tewerkstelling met 4,8%. Dit is het resultaat dat we verwachten: de prijs van arbeid is belangrijk om de vraag naar arbeid te verklaren (zie ook Konings en Roodhooft, 1997). We merken verder op dat de kruiselingse loonelasticiteit m.b.t. dochterondernemingen in de EU positief is en statistisch significant op het kritische niveau van 5%.

Tabel 10. Regressieresultaten.

Verklarende variabelen	Te verklaren variabele: log (moedertewerkstelling)
Log (loonkosten moederbedrijf)	-0,48 (0,06)
Log (loonkosten dochter gevestigd in de EU)	0,06 (0,03)
Log (loonkosten dochter gevestigd in CEOL)	-0,03 (0,03)
Log (totale toegevoegde waarde van de MNO)	0,15 (0,02)
Jaareffecten	Ja
Totale R ²	0,738

Noot Tussen haakjes staan robuuste standaardafwijkingen; schattingen zijn gebaseerd op het 'fixed effects'-model voor panel-data.

Maar de kruiselingse loonelasticiteit m.b.t. dochterondernemingen in de CEOL is niet statistisch significant verschillend van nul en de coëfficiënt is negatief geschat. Deze resultaten suggereren dat er gemiddeld geen substitutie plaatsvindt van tewerkstelling tussen grote Belgische moederbedrijven en hun vestigingen in CEOL. Gegeven de resultaten van de regressieanalyse, lijkt er eerder sprake te zijn van complementariteit. Maar de positieve elasticiteit van de loonkosten (6%) bij de dochterondernemingen in de EU schijnt wel te suggereren dat er substitutie plaatsgrijpt tussen tewerkstelling in Belgische moederbedrijven en hun vestigingen in de EU. Dus eerder dan relocatie naar de CEOL grijpt er relocatie plaats naar andere landen binnen de EU. Deze bevindingen wijzen erop dat de CEOL vooral BDI aantrekken die tot doel hebben nieuwe markten aan te boren, terwijl in de geïntegreerde interne markt van de EU, waar strategische posities reeds lang voordien werden ingenomen, kostenoverwegingen doorslaggevend zijn. Dit resultaat is consistent met vroeger onderzoek op basis van bedrijfsenquêtes (zie tabel 11).

Tabel 11. Redenen om te investeren in CEOL.

Exploreren van nieuwe markten	43%
Bekomen van een strategische positie	37%
Gebruikmaken van goedkope arbeid	26%
Gebruikmaken van fiscale voordelen	2%
Verwachting dat het land zal toetreden tot de EU	7%
Andere redenen	2%

Noot Meer dan één antwoord was mogelijk; de enquête was gebaseerd op 312 Belgische ondernemingen. Voor details zie Janssens en Konings, 1999, blz. 51-68.

De meerderheid van de bedrijven gaf als topreden om te investeren in CEOL het exploreren van nieuwe markten enerzijds en het bekomen van een strategische marktpositie anderzijds. Goedkopere arbeidskrachten werden slechts in 26% van de gevallen geciteerd als belangrijkste drijfveer.

4. Vrij verkeer van arbeid

Als de Poolse arbeidsintensieve export wordt gehinderd door de EU en als West-Europese ondernemingen niet investeren in Polen, dan blijft er voor de Poolse werklozen slechts één oplossing over: emigratie naar de EU. Emigratie is een complex probleem. Gegeven de hoge lonen en de sociale bescherming die werknemers in de EU genieten, zijn (een aantal) Poolse arbeiders geneigd hun land te verlaten. Poolse arbeiders stellen EU-ondernemingen in staat te bezuinigen op de arbeidskosten. De EU heeft behoefte aan geschoolde werknemers in bepaalde sectoren. In het licht van de bevolkingsveroudering in het Westen, en de leeftijd en het dynamisme van de Poolse inwijkelingen, is emigratie op zich een goede zaak. Maar er zijn ook nadelen aan verbonden. In de EU is er reeds werkloosheid vooral onder de ongeschoolden en de allochtonen. Er kan een neerwaartse druk op de lonen ontstaan en geschoolde werknemers kunnen worden tewerkgesteld onder hun niveau. De emigratie berooft Polen van een deel van de actieve bevolking en dat is slecht voor de economische ontwikkeling op lange termijn (Zimmerman, 1995, blz. 48-52).

Om de hierboven genoemde redenen zijn alle lidstaten van de EU ertoe overgegaan de immigratie te beperken (Abraham en Konings, 1999, blz. 588). Het ene na het andere land nam een strengere houding aan inzake verblijfsvergunningen en visa. Binnen het kader van de verdragen van Schengen en Dublin werden de grenscontroles aanzienlijk verstrakt. Vooral Duitsland en Oostenrijk voelen zich bedreigd door de Poolse inwijking. In 1989 voerde Duitsland een visumverplichting in. Maar een groot aantal illegale immigranten verkoos ter plaatse te blijven. Duitsland en Polen tekenden een overeenkomst m.b.t. de verplichte repatriëring van Poolse illegalen. Oostenrijk en Duitsland eisen een overgangperiode van minstens zeven jaar m.b.t. het vrije verkeer van werknemers, ingeval Polen lid wordt van de EU.

Het is moeilijk te voorspellen of de emigratie uit Polen gevoelig zal toenemen als gevolg van het vrije verkeer van werknemers. Onderzoek naar migratie leert dat de beslissing om te emigreren wordt bepaald door *pull*- en *push*-factoren, respectievelijk in het land van opvang en het land van origine (zie Fischer en Nijkamp, 1987). Het loonverschil kan Poolse werknemers ertoe aanzetten naar Duitsland en andere lidstaten van de EU te emigreren. Maar het loonverschil is vooral aanzienlijk in het geval van routinebanen en veel minder in het geval van geschoolde arbeid. Bovendien wordt de mobiliteit binnen de EU zelf gehinderd door een aantal andere factoren: de diplomaveristen, die verschillen van lidstaat tot lidstaat, de strikte regulering van huisvesting en arbeid, de taal- en culturele verschillen, het ontbreken van etnische netwerken die – zoals in de VS – zorgen voor de opvang van inwijkelingen. Binnen de CEOL spelen deze factoren eveneens. Burda (1998) rapporteert sterke regionale verschillen inzake werkloosheid en mobiliteit in Hongarije en Roemenië. Faggio en Konings (2001) tonen aan dat reallocatie van banen vooral plaatsvindt binnen regio's en binnen sectoren. Een recente studie van het European Integration Consortium schat dat jaarlijks ongeveer 335.000 werknemers vanuit de CEOL naar de EU zouden kunnen emigreren in geval van vrij verkeer van werknemers ("A survey of European Union enlargement", 2001, blz. 6). Hoewel dit op korte termijn enige fricties kan veroorzaken, zullen de gevolgen op lange termijn eerder beperkt zijn. De immigranten zullen in hoofdzaak banen opnemen in sectoren met een tekort aan aanbod van geschoolde werkkrachten. Het lidmaatschap van de EU zal de economische ontwikkeling van Polen en de andere CEOL stimuleren. Dat zal verdere emigratie afremmen.

5. Gevolgen voor de begroting van de EU

Het Poolse lidmaatschap van de EU zal niet alleen handel, investeringen en tewerkstelling in de EU beïnvloeden, het zal ook gevolgen hebben voor de begroting van de EU. Het leeuwenaandeel van de Europese begroting (ongeveer 80%) gaat naar landbouw en regionale hulp. Dat is in overeenstemming met de genesis van het proces van de Europese economische integratie. Landbouwers hebben hulp nodig opdat hun inkomen niet zou achterblijven bij dat van werknemers in de industrie. Minder ontwikkelde regio's krijgen steun, omdat anders de inkomensverschillen tussen rijke en arme gebieden te groot worden.

De uitkeringen voor landbouw en regionale hulp aan de huidige lidstaten staan in schril contrast met de tegemoetkomingen ten behoeve van de kandidaat-lidstaten (zie tabel 12). Polen kan hiermee leven, op voorwaarde dat het als lid alle voordelen zal kunnen genieten die verbonden zijn aan het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid (GLB) en het Regionaal Beleid. Maar de huidige lidstaten zien de zaken anders.

Tabel 12. Uitgaven van de EU, financiële vooruitzichten 2000-2006 (miljoen EUR, prijzen van 1999).

Vastleggingen	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
GLB	40.920	42.800	43.900	43.770	42.760	41.930	41.660
Regionale politiek	32.045	31.455	30.865	30.285	29.595	29.595	29.170
Toetreding	3.120	3.120	3.120	3.120	3.120	3.120	3.120
Totaal	92.025	93.475	93.955	93.215	91.735	91.125	90.660

Bron: Europese Commissie, 2000, blz. 334.

A. Impact op het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid

De landbouw is in Polen veel belangrijker dan in de EU, zowel wat betreft tewerkstelling (Polen: 25 percent; EU: 5,7 percent) als bijdrage tot het BNP (Polen: 6 percent; EU: 2,4 percent). Zelfs onder het communistisch systeem mochten Poolse landbouwers vrij grond kopen. Als gevolg daarvan zijn er zo'n twee miljoen landerijen, sommige kleiner dan 1 ha. Polen heeft altijd meer landbouwproducten uitgevoerd dan ingevoerd. De prijzen die de landbouwers voor hun producten krijgen, zijn gemiddeld genomen lager dan die in de EU. Het Poolse buitentarief ligt beneden het Gemeenschappelijk Buitentarief van de EU, wat de invoer (vooral uit de EU) stimuleert.

Het GLB bezorgt de Europese landbouwer een gewaarborgd minimuminkomen. Maar dat beleid kost te veel geld. In 1992 werd het plan-MacSharry gelanceerd: om de overproductie een halt toe te roepen, werden de richtprijzen voor een aantal producten verminderd. Ter compensatie kregen de landbouwers rechtstreekse inkomenssubsidies. Het GLB moet nog verder worden hervormd, omdat het niet overeenstemt met de regels van de Wereldhandelsorganisatie. Om deze redenen wil de EU de steun die het GLB bepaalt ten gunste van de landbouwers niet zonder meer uitbreiden tot Polen en de andere kandidaat-lidstaten. De produc-

tie zou immers worden gestimuleerd en de overschotten zouden toenemen. De financiële last zou ondraaglijk worden: volgens schattingen 40 miljard ECU indien Polen, Hongarije en de Tsjechische Republiek toetreden (Stehn, 1999, blz. 5). Bovendien geeft men de Europese landbouwers een verkeerd signaal, op het moment dat hun gevraagd wordt de productie te beperken. De EU staat een volledig andere aanpak voor. Polen moet zijn landbouwproductie beperken, zijn landbouw structureel hervormen en het platteland ontwikkelen. De richtprijzen moeten verder naar omlaag. De MacSharry-subsidies moeten progressief worden afgebouwd. De invoercontingenten moeten geleidelijk worden uitgebreid. Polen is het niet eens met deze visie. Het wil zijn exportcapaciteit versterken door middel van productiesubsidies en hogere richtprijzen. De houding van de EU is ingegeven door egoïstische financiële overwegingen: de regels van het spel worden gewijzigd wanneer een nieuwe speler deelneemt.

B. Impact op het Regionaal Beleid

Het Regionaal Beleid van de EU is vooral bedoeld om landen die niet (voldoende) profiteren van het GLB enige vorm van compensatie te bieden. Daartoe werden vijf fondsen opgericht: het Europees Fonds Voor Regionale Ontwikkeling, het Europees Sociaal Fonds, het Europees Oriëntatie- en Garantiefonds voor de Landbouw (sectie Oriëntatie), het Gemeenschappelijk Visserij Instrument en recent het Cohesiefonds. Stehn toont aan dat het verband tussen de uitkeringen aan de diverse lidstaten en hun respectieve regionale ontwikkelingsplannen vrij vaag is (Stehn, 1999, blz. 10). De Europese Commissie probeert zoveel mogelijk het geld eerlijk te verdelen tussen de lidstaten in verhouding tot hun inkomen per capita. Uit tabel 13 blijkt dat Ierland, Spanje, Portugal en Griekenland de belangrijkste begunstigden zijn van de regionale politiek.

Polen kent enorme regionale problemen, zowel op het vlak van infrastructuur, landbouw, industrie, milieu als inzake diensten. Volgens Gruber "bevindt zich ten oosten van de Vistularivier ... zoiets als Polen B: kleine lege stadjes [en] veel meer werkloosheid waar grote staatsondernemingen en -boerderijen failliet gingen" (Gruber, 2000, blz. 21). De Europese Commissie kwam tot de volgende resultaten (Europese Commissie, 1999, blz. 12; blz. 18-20):

- de helft van de Poolse regio's heeft een BNP per capita dat minder dan 30 percent van het EU-gemiddelde bedraagt;

Tabel 13. Verdeling van de Structuurfondsen (1994-1999).

	Toewijzing per capita (ECU)	Aandeel in het BNP (in %)
Luxemburg	37	0,15
België	31	0,17
Denemarken	25	0,14
Oostenrijk	40	0,23
Frankrijk	37	0,21
Duitsland	42	0,25
Nederland	23	0,14
Italië	60	0,37
Verenigd Koninkrijk	29	0,19
Zweden	32	0,21
Finland	67	0,47
Ierland	334	2,60
Spanje	171	1,39
Portugal	298	2,73
Griekenland	279	2,79

Bron: Stehn, 1998, blz. 327.

- slechts één van de negenenveertig regio's heeft een inkomen gelijk aan of boven de 50% van het EU-gemiddelde;
- geen enkele regio heeft een inkomen per capita boven de 75% van het EU-gemiddelde;
- slechts twee van de negenenveertig regio's zorgen voor een vierde van het BNP.

De inkomens per capita van Ierland, Spanje, Portugal en Griekenland zijn het drie- tot viervoudige van dat van Polen. Toetreding van Polen en negen andere CEOL houdt in dat het gemiddelde inkomen per hoofd van de EU zal dalen. Dat betekent dat het relatieve inkomen per capita van de huidige lidstaten, vergeleken met het EU-gemiddelde, zal toenemen (zie tabel 14).

In een verruimde EU zullen een aantal regio's niet langer in aanmerking komen voor uitkering door de Structuurfondsen. Spanje zou zelfs niets meer krijgen van het Cohesiefonds. Als de begroting niet toeneemt, zullen alle vijftien lidstaten verliezen. Maar de maximumgroei per jaar van de Europese begroting ligt vast tot het jaar 2006 (beslissing van de Europese Raad in 1999). Het is ook mogelijk dat het voorziene bedrag voor re-

Tabel 14. Bruto binnenlands product (BBP) per capita (in koopkrachtpariteiten) in 1996.

Land	EU-gemiddelde = 100	EU-15 + 10* gemiddelde = 100
Oostenrijk	112	130
België	112	130
Denemarken	119	138
Finland	97	112
Frankrijk	104	120
Duitsland	108	128
Griekenland	68	78
Ierland	97	112
Italië	103	119
Luxemburg	169	195
Nederland	107	123
Portugal	70	81
Spanje	79	91
Zweden	101	117
Verenigd Koninkrijk	100	115
Polen	35	40

Bron: European Commission, 1999, blz. 9.

* Estland, Letland, Litouwen, Cyprus, Malta, Polen, Tsjechische Republiek, Slowaakse Republiek, Hongarije, Slovenië

gionale hulp wordt herverdeeld ten nadele van de vier voormelde lidstaten. Maar zij zullen deze optie betwisten en ze hebben een vetorecht in de Ministerraad. Er zit dus niets anders op dan - naar analogie van het GLB - het Regionaal Beleid zelf te hervormen. Maar met deze optie is Polen het - om begrijpelijke redenen - niet eens.

6. Slotbeschouwing

In 1989 werd Polen bevrijd van het communisme. Het lidmaatschap van de EU werd beschouwd als het eindstadium in een lang proces van toenadering tot West-Europa. Polen heeft daartoe de nodige economische hervormingen doorgevoerd. Daaraan waren hoge sociale kosten verbonden. Niet alleen heeft de Poolse economie opnieuw het niveau gehaald van 1989, momenteel groeit zij sneller dan de Europese. Polen komt zelfs (bijna) in aanmerking voor toetreding tot de EMU. Bepaalde sectoren

zijn meer geliberaliseerd dan in sommige lidstaten van de EU. Al is nog wel een meerderheid van de publieke opinie vóór toetreding tot de EU, die steun is de jongste jaren toch flink afgekalfd.

We durven stellen dat het Poolse lidmaatschap meer een probleem is van de EU dan van Polen. De EU reageert verkrampd op de Poolse verlangens. Er wordt gevreesd voor de gevolgen van het vrije verkeer van goederen, kapitaal en arbeid, nota bene beginselen die behoren tot het wezen zelf van het proces van de Europese economische integratie. Ons onderzoek – dat vooral werd toegespitst op België – suggereert dat de vrees van de EU ten dele ongegrond is. De resultaten wijzen veeleer op complementariteit dan op concurrentie. De Poolse invoer bedreigt geen Belgische ondernemingen. Er vindt gemiddeld geen substitutie plaats van tewerkstelling tussen Belgische banen en banen in Belgische dochterondernemingen die gevestigd zijn in CEOL. Er is geen massale immigratie van Poolse arbeiders op komst. De voornaamste reden om te investeren in Centraal- en Oost-Europa houdt verband met de expansie van de onderneming in nieuwe markten en met het verwerven van een strategische positie, eerder dan met het exploiteren van goedkopere arbeid. In plaats van banen te vernietigen, worden er gecreëerd. De publieke opinie in de EU moet hierover worden voorgelicht. De groeiende aanhang van extreem-rechts houdt verband met de vrees voor het verlies van (laaggeschoolde) banen en de inwijking van Oost-Europese 'vreemdelingen'. Uiteindelijk komt een groot deel van de discussie over het Poolse lidmaatschap van de EU neer op de financiering van de landbouw- en de regionale politiek. Wij geloven dat kandidaat-leden als Polen niet mogen worden benadeeld: dat zou getuigen van verregaand Europees egoïsme. Er staat heel wat op het spel: politieke stabiliteit in de CEOL, economische welvaart en *last but not least* de geloofwaardigheid van de EU. De EU moet snel handelen. Anders mist ze een historische kans.

Bibliografie

- ABRAHAM, F. en J. KONINGS (1999), "Does the opening of CEE threaten employment in the west?", *World Economy*, nr. 4, blz. 585-601.
- ANDERSSON, T. (1995), "Foreign direct investment and employment in Sweden", in: *Foreign Direct Investment Trade and Employment*, Parijs, OECD, blz. 79-89.
- ATURUPANE, C., S. DJANKOV en B. HOEKMAN (1999), "Horizontal and vertical intra-industry trade between Eastern Europe and the EU", *Weltwirtschaftliches Archiv*, nr. 1, blz. 62-82.

- BRINARD, S.L. (1997), "An empirical assessment of the proximity-concentration trade-off between multinational sales and trades", *American Economic Review*, nr. 4, blz. 520-544.
- BURDA, M. (1998), *The Consequences of EU Enlargement for Central and East European Labour Markets*, CEPR Discussion Paper 1883.
- CEPR (1990), *Monitoring European Integration: the Impact of Eastern Europe*, Londen, CEPR.
- DJANKOV, S. en B. HOEKMAN (1996), *Regional Integration, Foreign Investment and the Change in the Structure of East European Exports*, mimeo.
- DJANKOV, S. en B. HOEKMAN (1998), *Avenues of Technology Transfer: Foreign Investment and Productivity Change in the Czech Republic*, CEPR Discussion Paper 1883.
- DUNNING, J.H. (1980), "Towards an eclectic theory of international production: some empirical evidence", *Journal of International Business Studies*, blz. 9-32.
- The Europa World Year Book 2000*, Londen, Europa Publications, 2000, blz. 2961-2986.
- The Europa World Year Book 2001*, Londen, Europa Publications, 2001, blz. 3223-3224.
- EUROPEAN COMMISSION (1999), *Regional GDP in the Central European Countries. Data 1993-1996*, Luxemburg, Eurostat (Theme 1: General Statistics).
- EUROPEAN COMMISSION (2000), *Foreign Trade in the EU*, Luxemburg, Eurostat.
- EUROPEAN COMMISSION (2000), *European Commission Regular Reports (2000)*, Luxemburg, Eurostat.
- EUROPEAN COMMISSION (2001), *The European Union and the World*, Brussels.
- EUROPESE COMMISSIE (2000), *Algemeen Verslag over de Werkzaamheden van de Europese Unie 1999*, Brussel, Luxemburg.
- FAGGIO, G. en J. KONINGS (2001), *Job Creation, Job Destruction and Employment Growth in Transition Countries in the 90's*, IZA Discussion Paper 242.
- FAUCOMPRET, E., J. KONINGS en H. VANDENBUSSCHE (1999), "The integration of Central and Eastern Europe in the European Union. Trade and labour market adjustment", *Journal of World Trade Law*, nr. 6, blz. 123-145.
- FISCHER, M. en P. NIJKAMP (1987), *Regional Labour Markets*, Amsterdam, North-Holland Publishing Company.
- GARIBALDI P., J. KONINGS en C. PISSARIDES (1997), "Gross job reallocation and labour market policy", in: D. SNOWER en G. DE LA DEHESA, eds., *Unemployment Policy: Government Options for the Labour Market*, Cambridge University Press, blz. 467-487.
- GRUBER, R.E. (2000), "An impressive economic performance", *World of Work: the Magazine of the ILO*, jg. 33, blz. 20-22.
- HAMILTON, C.B. en A. WINTERS (1992), "Trade with Eastern Europe", *Economic Policy*, blz. 78-116.
- JANSENS, S. en J. KONINGS (1999), "How do Western companies respond to the opening of Central and East European economies? Survey evidence from a small open economy", *Tijdschrift voor Economie en Management*, nr. 1, blz. 51-68.

- JUNGNICKEL, R. (1995), "Foreign direct investment, trade and employment: the experience of Germany", in: OECD, ed., *Foreign Direct Investment, Trade and Employment*, Parijs, OECD, blz. 91-119.
- KONINGS, J. en F. ROODHOOFT (1997), "How elastic is the demand for labour in Belgian enterprises? Evidence from firm level data, 1987-94", *De Economist*, jg. 145, blz. 229-241.
- KONINGS, J. en A. MURPHY (2001), *Do Multinational Enterprises Substitute Parent Jobs for Foreign Ones? Evidence from Firm Level Panel Data*, LICOS Discussion Paper 100.
- Macro-Economische Verkenning 2001*, Den Haag, Centraal Planbureau, september 2000, blz. 175-190.
- MARKUSEN, J.R. (1995), "The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade", *Journal of Economic Perspectives*, nr. 9, blz. 169-189.
- MARKUSEN, J.R., A.J. VENABLES, D.E. KONAN en K.H. ZHANG (1996), *A Unified Treatment of Horizontal Direct Investment, Vertical Direct Investment and the Pattern of Trade Goods and Services*, NBER Working Paper 5696.
- MEYER, K. (1995), *Business Operations of British and German Companies with the Economies in Transition: First Results of a Questionnaire Survey*, London Business School Discussion Paper 19.
- OECD *Economic Surveys Poland*, januari 2001, Parijs, OCDE.
- PLANBUREAU (1994), *Delocalisatie*, Brussels.
- SLAUGHTER, M.J. (1995), *Multinational Corporations, Outsourcing, and American Wage Divergence*, NBER Working Paper 5253.
- STEHN, J. (1998), "Interregionale Transfers nach einer EU-Osterweiterung: ein Reformkonzept für die Europäischen Strukturfonds", *Die Weltwirtschaft*, nr. 3, blz. 316-341.
- STEHN, J. (1999), *Agenda 2000: Ouverture oder Finale der Reformen im Zuge der EU-Osterweiterung?*, Kiel Discussion Papers, nr. 336.
- "A survey of European Union enlargement" (2001), *The Economist*, 19 mei, blz. 3-18.
- VANDEBUSSCHE, H. (1996), "Is European antidumping protection against Central Europe too high?", *Weltwirtschaftliches Archiv*, blz. 116-138.
- The World Economy* (1999), jg. 22, nr. 4, Oxford en Boston.
- ZIMMERMAN, K.F. (1995), "Tackling the European migration problem", *Journal of Economic Perspectives*, nr. 2, blz. 45-62.

Abstract

Poland's Membership of the European Union

Poland was among the first Eastern European countries to apply for membership of the European Union. In view of Poland's tragic history and the economic liberalisation that has taken place since 1989, we believe that the EU should adopt a generous approach toward its application. Unfortunately it looks as if the EU wants Poland to conform with all its laws before it can join. Our research suggests that the EU should pursue an open trade, labour and investment policy. Poland's membership will not significantly threaten

EU employment. EU companies will not transfer the lion's share of their industrial activities to Poland. Polish workers will not leave their country en masse. The Polish membership will have a certain impact on the EU budget, particularly in the fields of agriculture and regional aid, but the authors believe that the EU should not cut Poland's entitlements.