

An American in Palace

Op dinsdag 11 juni hield de Amerikaanse econoom Lester Thurow een rede in het Paleis op de Dam over de problemen van de zogenaamde eerste wereld: de westerse industrielanden, waaronder begrepen Japan 1). Met de strekking van het betoog – dat terugval van de geïntegreerde wereld economie in protectionistische richting moet worden voorkomen – zullen velen kunnen instemmen. Tegelijkertijd bevat die boodschap weinig nieuws; zij wordt al verscheidene jaren gepredikt. De draai die Thurow aan het verhaal gaf was evenwel bedenkelijk: wij zouden nu op een keerpunt zijn aangeland. „Zal de naoorlogse tendens in de richting van economische integratie zich voortzetten? Ik denk het niet. De wereld economie bevindt zich integendeel op een keerpunt en de komende tien jaar zullen waarschijnlijk een zekere teruggang van de economische integratie te zien geven”.

Op zich zelf is zo'n uitspraak al kwetsief. De voortgang van de integratie is reeds gedurende een aantal jaren stagnerend, voor zover men onder integratie de klassieke handelsliberalisatie wil verstaan. Maar er is een ander soort integratie ontstaan, die van de multinationale ondernemingen. Dit fenomeen van de laatste twintig jaar (althans wat betreft de omvangrijke groei) wordt door Thurow geheel verwaarloosd. Zijn betoog is – keynesiaans – gebouwd op de antiquarische veronderstelling dat de wereld economie bestaat uit nationale economieën die meer of minder goed functioneren overeenkomstig de mate van vrijhandel of protectie en de wijze waarop overheden hun macro-economisch beleid sturen en op elkaar afstemmen. De multinationale onderneming is evenwel de voornaamste dynamische kracht in de huidige westerse markteconomie, waarbij aangetekend zij dat dit bepaald niet alleen de gigantisch grote ondernemingen betreft: van de 220 grootste industriële, financiële en commerciële ondernemingen in Nederland waren er in 1980 nog slechts 48 nationale ondernemingen, d.w.z. zonder buitenlandse productiebijdrage aan de omzet 2).

Wat is het gevolg van deze dynamiek in de wereld economie? Ten eerste is multinationalisatie een manier om van groei elders te profiteren en om protectie te ontgaan. Zou dus nu in de westerse wereld een tendens naar verdere protectie doorzetten – zoals Thurow vreest – dan is dit, hoewel allerminst toe te juichen, minder desastreus voor de wereld economie dan in de jaren dertig. Het zou, door belemmering van export, bepaalde landen treffen, die zoals Japan en West-Duitsland, minder gemultinationaliseerd zijn. Het zou ook de investeringen verplaatsen, en daardoor bepaalde landen of regio's bijzonder treffen, zoals thans reeds in West-Europa merkbaar is. Maar het alternatief is zeker niet, zoals Thurow suggereert, of mondiale afstemming van nationaal beleid (een onmogelijke opgave) of afglijden van de wereld economie in een protectionisme waarvoor een prijs moet worden betaald die „gigantisch zal zijn”.

Ten tweede, vloeit daaruit voort dat het nationale beleid en de onderlinge afstemming daarvan minder belangrijk is voor de groei van de wereld economie dan de expansie van de ondernemingen en hun investeringen. Al

jaren wordt over het eerste geklaagd, zonder dat er veel verandert. Maar na de recessie is de groei hervat – althans in die economieën die voldoende innovatief en concurrerend zijn.

Ten derde, identificeert Thurow de grote economieën met een specifiek probleem en zegt dat de oplossing daarvan het gemakkelijkste zal worden gevonden in economische afsluiting van de wereld. Die problemen zouden zijn: in de Verenigde Staten de te lage produktiviteitsgroei; in Europa het gebrek aan werkgelegenheid; en in Japan de scheefgetrokken handelsbalans.

Wat Thurow hier bespreekt zijn eerder symptomen dan oorzaken. De lage produktiviteitsgroei in de Verenigde Staten is een gevolg van de verschuiving in de productie van de klassieke industrietakken naar dienstverlening en geavanceerde technologische sectoren. In beide gevallen is produktiviteitsgroei nauwelijks te meten. Maar hoe komt het dan dat 98 miljoen werkende Amerikanen in 1984 een bruto produkt genereerden van \$ 1.817 mrd., terwijl 105 mln. werkende Europeanen (in de EG) slechts \$ 1.190 mrd. voortbrachten? M.a.w. de Amerikaanse produktiviteit per werkende is ruim anderhalf maal hoger dan de Europese en daarin is, zoals een EG-studie laat zien, gedurende de laatste twintig jaar nauwelijks verandering in gekomen 3). Produktiviteitsvergelijkingen in de industrie kunnen een scheef beeld opleveren.

De basiscomponenten van de Amerikaanse economie – aldus Thurow – zouden „stuk voor stuk beneden de maat” blijven. Dat zou gelden voor de kwaliteit van de arbeid, de bruto investeringen, de besparingen, de research- en ontwikkelingscomponent, en zelfs het management. Dat valt moeilijk te geloven wanneer een economie zo'n groot produkt oplevert. Thurow heeft het dan ook over „inputs”, terwijl wat telt de verhouding „inputs-outputs” betreft. Uitgaven aan R&D zijn een notoire, onbetrouwbare maatstaf voor de meting van innovaties; bij de kapitaalsinvesteringen blijkt de Amerikaanse economie aanzienlijk rendabeler te zijn dan de Europese 4) en een keynesiaan zou toch van Keynes zelf wel ter harte mogen nemen: „If enterprise is afoot, wealth accumulates, whatever may be happening to thrift; and if enterprise is asleep, wealth decays whatever thrift may be doing” 5). Dat ten slotte Amerikaanse ondernemerschap te kort zou schieten, is in z'n algemeenheid een lachwekkende redenering, gezien de vele ondernemingen en banen die in de Verenigde Staten ontstaan.

In de EG is de slechte werkgelegenheidscreatie in de afgelopen decennia eveneens een symptoom van een diepergaande malaise, reeds vele malen onderstreept: onderlinge verdeeldheid, barrières, geen open, interne markt, subsidiëring en tegen elkaar gericht (verkapt) protectionisme. Afsluiting van de rest van de wereld om „de werkgelegenheid met een herstelplan op peil te brengen” zou de EG-economie werkelijk een fatale slag toebrengen. Overigens kan ik mij in het argument dat een EG als eenheid een macro-economische impuls zou kunnen geven wel vinden, maar het probleem schuilt juist in die eenheid. Daarvan zijn wij verder dan ooit verwijderd.

Ook Thurows analyse van het Japanse probleem kan ik niet delen. Alweer is het grote handelsbalansoverschot eerder symptoom dan oorzaak. Een van de fundamentele oorzaken van het Japanse exportsucces is simpel de hevige interne concurrentie die voortgezet wordt op de buitenlandse markten. Dit doet de auteur van een van de beste recente boeken over het Japanse systeem zich afvragen: „Are the Japanese too efficient?” 6). Gewoonlijk, aldus de auteur, is de zwakke coördinatie van

de handelspolitiek in andere landen een deel van het probleem. Maar de hoofdzak ligt elders: „In every circumstance where they have made deep inroads in foreign markets, it is not just one Japanese company but often several at one and the same time. The competitive battlefield of Japan's domestic industry is thus transferred to the foreign markets, leaving local enterprises worn down with the onslaught of new products, technologies, and novel marketing vehicles 7). Tot op heden zijn de resultaten vooral behaald in sectoren waar internationaal gestandaardiseerde producten opgeld doen: horloges, televisies, auto's, motorfietsen, staal, schepen, machines enz. waarin schaalvoordelen de grote volumeproductie vergezellen, en excellente organisatie met een hoge kwaliteitsstandaard gepaard kan gaan 8). Dat is hetzelfde recept dat de Britten in de 19e eeuw en de Amerikanen eerder in deze eeuw toepasten. Maar dat is aan het veranderen. Juist omdat de mogelijkheid van opkomend protectionisme wordt onderkend, worden alternatieven gevonden in: de penetratie van sectoren met hoogwaardige technologie; de multinationalisatie van vooreen exporterende ondernemingen; de oprichting van joint-ventures; de participatie in defensieproductie (Japan doet wel mee aan het SDI-programma, luidde een recent bericht) en de financiële „hulpverlening” aan de derde wereld, die wat Rix noemde „a cumulative cycle of bilateral commitment” is 9).

Uit het voorgaande blijkt dat protectionisme niet het werkelijke probleem is, en dat er veel meer nodig is, vooral in West Europa, dan dat de industrielanden moeten leren hun economisch beleid op elkaar af te stemmen in monetaire en fiscale zin. Zogenaamde keynesiaanse recepten blijven aan de oppervlakte doordat zij ten eerste op het macro-economisch niveau zijn afgestemd en, ten tweede, het algemene overheidsbeleid betreffen. Maar ieder kan zien dat – afgezien van de specifieke collectieve-sectorproblemen – de crux van de moeilijkheden tussen de drie blokken ligt in het feit dat de grote Amerikaanse markt zo sterk groeide: dat trekt Japanse export aan en Europese export plus kapitaalsinvesteringen. Thurow schrijft deze groei aan Reagan keynesiaanse vraagstimulering toe. Hij verzuimt de vraag te beantwoorden waar de groei vóór Reagan vandaan kwam: van de 33 mln. arbeidsplaatsen, ontstaan tussen 1960 en 1984, vielen er slechts 3 mln. in de jaren 1980–1984. Daarmee demonstreert hij de derde tekortkoming van deze soort analyse: overwegend kortebaauwerk. Dat kun je natuurlijk niet maken als je lange-termijnprognoses geeft voor „de komende tien jaar...”.

H.W. de Jong

1) NRC Handelsblad, 16 juni 1985.

2) Zie tabel 9.6 in mijn De internationalisatie van het Nederlandse bedrijfsleven, in: M.T. Brouwer en H.W. ter Hart (red.), *Ondernemen in Nederland*, Deventer, 1985.

3) J. Mortensen, Rentabiliteit, relatieve factorprijzen en substitutie kapitaal/arbeid in de Gemeenschap, de Verenigde Staten en Japan – 1960–1983, *Europese Economie*, juli 1984.

4) Idem.

5) J.M. Keynes, *A treatise on money*, 1930, deel II, blz. 149.

6) C.J. McMillan, *The Japanese industrial system*, Berlijn/New York, 1984.

7) Idem, blz. 308–309.

8) Idem, blz. 268.

9) A. Rix, *Japan's economic aid: policy-making and politics*, New York, 1979, blz. 264.