

# Concurrentie en comparatief voordeel

De economische opkomst van lage-lonenlanden, waarbij vooral gedacht moet worden aan de landen in Zuidoost-Azië en Oost-Europa, heeft nogal wat angst teweeg gebracht bij de 'oude' economische grootmachten. Om niet weggeconcentreerd te worden moeten zij niet alleen hun toevlucht nemen tot protectionistische maatregelen om de 'oneerlijke' concurrentie uit de lage-lonenlanden te kunnen weren, maar ook hun lonen moeten drastisch omlaag. Als dat laatste niet gebeurt dan ziet de toekomst er somber uit voor de VS, Europa en Japan. Immers, zo is de redenering, er is op dit moment een mondiale strijd tussen landen gaande, die vergelijkbaar is met de concurrentie tussen bij voorbeeld Coca-Cola en Pepsi Cola, waarbij degene met de laagste (loon)kosten of de sterkste concurrentiepositie wint. Met andere woorden, the winner takes it all.

In deze metafoor wordt het concurrentievermogen van bedrijven vergeleken met dat van landen. Volgens de in Stanford werkzame econoom Paul Krugman berust deze vergelijking op onvolledig begrip van de betekenis van 'comparatief voordeel'. Over dit onbegrip heeft Krugman recentelijk een felte discussie ontketend<sup>1</sup>.

In de eerste plaats concurreren bedrijven op andere wijze met elkaar dan landen. Voor Coca-Cola is het gunstig als Pepsi-Cola zou verdwijnen. Op deze wijze kan het marktaandeel van Coca-Cola immers fors toenemen. Voor landen geldt een dergelijke redenering niet. Hoewel landen producten verkopen die met elkaar concurreren, vormen handelspartners ook elkaars afzetmarkt. Als bij voorbeeld Europa groeit, gaat dit niet ten koste van de VS. In tegendeel, de VS kan profiteren van de grotere Europese afzetmarkt, en Europa op haar beurt van de wellicht dank zij de export gegroeide afzetmarkt in de VS. Voor Coca-Cola en Pepsi-Cola is deze redenering veel minder van toepassing omdat de werknemers van beide bedrijven een relatief geringe hoeveelheid van elkaars product zullen consumeren en niet van elkaar afhankelijk zijn.

In de tweede plaats handelen landen met elkaar omdat alle handelspartners er op vooruit gaan door deel te nemen aan internationale handel, zelfs als een bepaald land al zijn goederen minder productief voortbrengt dan iedere handelspartner. Door arbeidsverdeling kunnen alle landen zich gaan toeleggen op datgene wat zij relatief het beste kunnen: het minst productieve land zal toch relatief efficiënt zijn in het produceren van een bepaald product. De productiefactoren in dit land kunnen zich het beste richten op het voortbrengen van dit product. Een analoge redenering geldt voor de productievere handelspartner. Zo kunnen alle deelnemers profiteren van internationale handel<sup>2</sup>. Als bij voorbeeld een programmeur zowel sneller kan typen als beter kan programmeren dan haar secretaresse is het toch voor beiden beter dat de secretaresse zich toelegt op datgene wat zij het beste kan (typen) en de pro-

grammeur op datgene wat zij het beste kan (programmeren). Op deze wijze neemt de totale productie van beide toe. Dit is de theorie van het comparatieve voordeel (Nobelprijswinnaar Paul Samuelson heeft eens gezegd dat het tot de weinige economische theorieën behoort die zowel juist als niet triviaal zijn).

Dit betekent echter ook dat het loon van de secretaresse lager zal moeten zijn dan van de programmeur, omdat uiteindelijk de prijs van het type-werk als het wordt uitgevoerd door de secretaresse goedkoper zal moeten zijn dan als het wordt uitgevoerd door de programmeur. De lage produktiviteit wordt gecompenseerd door een laag loon, terwijl de hoge produktiviteit van de programmeur een hoger loon toestaat.

In de westerse wereld zijn de lonen hoger dan in de lage-lonenlanden, omdat de produktiviteit hier ook hoger is. Dit hoge loon is derhalve niet een teken van zwakte, maar juist van sterkte. Sommigen wijzen er nu op, dat in de westerse wereld de werkgelegenheid in de industrie relatief is afgenomen. Dit is echter, in tegenstelling tot wat vaak wordt gedacht, niet het gevolg van toenemende concurrentie van de lage-lonenlanden. De oorzaak hiervan is dat groei van de produktiviteit in de dienstensector over het algemeen achterblijft bij die van de industrie. De door velen geconstateerde de-industrialisatie in de westerse wereld lijkt derhalve eerder het gevolg te zijn van een sterke stijging van de produktiviteit in de industrie dan van toenemende globalisering van de markt.

Een gevolg van bovenstaande redeneringen is dat de angst voor lage-lonenlanden in perspectief geplaatst kan worden. Men is, door landen te vergelijken met bedrijven, teveel geneigd de loonkosten van een economie centraal te stellen. Al te snel wordt vergeten dat lage-lonenlanden veelal ook de minder efficiënte landen zijn. Bovendien wordt dan vergeten dat loonverschillen produktiviteitsverschillen moeten compenseren. Het zijn juist deze verschillen waardoor handel voor alle deelnemers de welvaart doet toenemen.

**Steven Brakman\***

1. P. Krugman, *Competitiveness: a dangerous obsession*, *Foreign Affairs*, 1994, maart/april, blz. 28-44, en juli/augustus, blz. 198-203; P. Krugman, *The illusion of conflict in international trade*, *Peace Economics, Peace Science, and Public Policy*, 1995, winter, blz. 9-18, zomer, blz. 26-30. In deze stukken laat Krugman op overtuigende wijze zien hoe auteurs als Lester Thurow, Sir James Goldsmith, Robert Reich, Clyde Prestowitz en Paul Kennedy basisinzichten uit het vakgebied van de internationale economische betrekkingen niet hebben begrepen.

2. Dit betekent dat landen er als totaal op vooruit gaan. Sommige groepen in de economie kunnen nadeel ondervinden van de internationale specialisatie.

\* De auteur is werkzaam bij de vakgroep Algemene Economie aan de Faculteit der Economische Wetenschappen van de RUG.