



Een overschat fenomeen

Auteur(s):

Kleinknecht, A.H.

Wengel, J. ter

*De auteurs zijn verbonden aan het Economisch en Sociaal Instituut van de Vrije Universiteit in Amsterdam.***Verschenen in:**

ESB, 81e jaargang, nr. 4080, pagina 918, 6 november 1996

Rubriek:

Naschrift

Trefwoord(en):

globalisering, internationale, economische, betrekkingen

Ons artikel '[Feiten over globalisering](#)' in *ESB* van 9 oktober was onderdeel van een rapport dat bedoeld was om op het lustrumcongres van het Nederlandse Forum voor Techniek en Wetenschappen (NFTW) in juni 1996 te worden gepresenteerd. In de aanloop naar het congres begrepen wij echter dat men op de werkvloer van het ministerie van Economische Zaken (een hoofdsponsor van het NFTW) nogal moeite had met ons rapport. Uiteindelijk kreeg ons rapport de status van een 'achtergronddocument' dat niet vanaf het spreekgestoelte behoefde te worden voorgedragen. Nu het onderdeel over globalisering via *ESB* een groter publiek heeft bereikt, komt gelukkig toch nog een discussie tot stand.

Appels en peren

Volgens Mensink en Van Bergeijk ([Gloablalablah](#)) maken wij een 'denkfout' omdat wij de internationale handel als percentage van het bnp in lopende prijzen uitdrukken. Omdat het nationale product aan grotere inflatie onderhevig is dan de export, wordt de graad van internationalisering onderschat. Met andere woorden, rekent men export en bnp in constante internationale dollars, dan komt de internationaliseringsgraad hoger uit.

Dit is juist voorzover men geïnteresseerd is in fysieke grootheden. Echter, is men geïnteresseerd in het relatieve commerciële gewicht van internationale handel, dan is het nog maar de vraag of het defleren wel zo zinvol is. Inflatie hoeft geen zuiver monetair verschijnsel te zijn en bovendien heeft inflatie ook reële effecten. Zo hadden de fluctuaties van de olieprijs in de jaren zeventig en tachtig ook reële welvaartseffecten in de olieproducerende landen. In de lopende prijzen zijn ook factoren als marktmacht of productiviteitsgroei verwerkt. Omdat de exportsector hogere productiviteitswinsten kent dan het op de binnenlandse markt gerichte bedrijfsleven, is het geen toeval als de exportsector een geringere inflatie kent. Wil men iets zeggen over het relatieve commerciële belang van export, dan is het handelsvolume in daadwerkelijk behaalde prijzen interessanter dan de fysieke grootheden die verhandeld worden. Exporteurs rekenen nu eenmaal in lopende en niet in constante prijzen af.

De daadwerkelijk behaalde prijzen bepalen hoeveel men verdient, wat het land als welvaartswinst uit handel overhoudt en wat het relatieve belang van die handel voor een economie is. Dat internationale organisaties zoals Eurostat of IMF het relatieve belang van buitenlandse handel (als percentage van het bnp) standaard in lopende prijzen publiceren, heeft dus ook goede economische redenen. In termen van daadwerkelijk gerealiseerde prijzen kan geen sprake zijn van een historisch unieke internationaliseringsgraad van de economie.

Als alternatieve maatstaf van 'globalisering' had men ook de werkgelegenheid kunnen meten die in 1913 en 1993 afhankelijk was van export. Wij nodigen onze critici uit om dit eens uit te rekenen. Aangezien de productiviteitswinsten in de exportsector hoger zijn dan in de bedrijven die zich op de binnenlandse markt oriënteren, durven wij te voorspellen dat het relatieve gewicht van export-afhankelijke werkgelegenheid niet wezenlijk is gestegen.

Van Paridon beweert dat onze [tabel 1](#) een sterkere internationaliseringstrend laat zien als men de handel in landbouwgoederen en grondstoffen eruit neemt. Dat is uiteraard juist en het reflecteert het simpele feit dat de landbouw (in termen van werkgelegenheid, toegevoegde waarde enz.) in de afgelopen tachtig jaar substantieel terrein heeft verloren aan de industrie. De terreinwinst van de industrie ten opzichte van de landbouw vindt zijn neerslag in het exportpatroon, waardoor het niet verrassend is dat de industriële export harder groeit dan de rest. De berekeningen van Van Paridon bewijzen dus niet dat er meer of minder internationalisering van 'de' economie plaatsvindt, noch zeggen zij iets over 'globalisering' versus 'regionalisering'. De cijfers zeggen vooral iets over de wijzigende sectorstructuur.

Tabel 1. Goederenexport plus -import als percentage van het bnp in lopende marktprijzen, volgens Ruigrok en Van Tulder

	1913	1950	1973	1994
Frankrijk	30,9	21,4	29,2	34,2
Duitsland	36,1	20,1	35,3	39,3
VK	47,2	37,1	37,6	41,8
Nederland	(100,0) *a	70,9	74,8	89,2

VS	11,2	6,9	10,8	17,8
Japan	30,1	16,4	18,2	14,6
gemiddeld	42,6	28,8	34,3	39,5

a. Ruigrok en Van Tulder vermelden in deze cel het bedrag van 100% die ook in andere statistische bronnen te vinden is. Lindblad en Van Zanden (De buitenlandse handel van Nederland, 1872-1913, Economisch en Sociaal Jaarboek, 1989, blz. 231-269) hebben dit percentage gecorrigeerd (door de voor Nederland karakteristieke goederendoorvoer af te trekken) en komen tot een schatting van ongeveer 60%.

Polderperspectief

Startpunt van ons onderzoek was de vraag of de Nederlandse werkgelegenheid bedreigd wordt door concurrentie uit lage-lonenlanden. Men kan ons polderperspectief overigens gemakkelijk uitbreiden naar een tenminste Eurocentrisch perspectief. Een blik in de door ons gebruikte *European Economy* laat zien dat de voor Nederland geschetste tendensen ook voor Europa gelden. Met uitzondering van Denemarken en Ierland groeit in alle EU-landen de export naar EU-landen (aanzienlijk) sneller dan de export naar de rest van de wereld. [tabel 2](#), met cijfers over de handel binnen de EU en tussen EU- en derde landen, was bedoeld om te controleren of de Nederlandse handel met lage-lonenlanden soms niet indirect via andere Europese landen loopt (bijvoorbeeld via Koreaanse halffabrikaten in producten die we invoeren uit België). Er bleek duidelijk dat dit niet het geval was. De tendens tot 'Europeïsering' van de export- en importverhoudingen geldt ook voor het gemiddelde van de EU. Ook al zou men de relevante cijfers defleren, dan nog blijkt uit eenvoudige berekeningen dat de handel binnen de EU bijna anderhalf keer zo hard groeit als de handel met partners buiten de EU.

Tabel 2. De intra-EU en extra EU-handel als percentage van het bbp van de EU, alleen goederen, marktprijzen

jaar	intra-exp	extra-exp	intra-imp	extra-imp
1960	6,0	8,7	6,0	9,8
1965	7,0	7,1	7,1	8,7
1970	8,9	7,8	9,0	8,9
1975	10,4	9,4	10,5	10,3
1980	12,2	9,7	12,1	12,4
1985	13,8	11,4	13,6	12,1
1990	13,5	8,7	13,5	9,7
1995	14,0	9,8	13,3	9,5

Bron: zie tabel 2.

De constatering dat de handel van ontwikkelingslanden onderling in de afgelopen jaren ongeveer dubbel zo snel groeit als de handel van OESO-landen met ontwikkelingslanden is nog geen bewijs van een groeiende internationale verwevenheid (globalisering) van markten. Dit verschijnsel past mogelijk zelfs beter bij ons argument over blokvorming en regionalisering in de wereldeconomie. Ook het feit dat Oost-Europa intussen 10% van de Nederlandse buitenlandse investeringen absorbeert, is geen aanleiding tot doemdenken. Oost-Europa ontvangt dan weliswaar bijna het dubbele van wat de gezamenlijke ontwikkelingslanden ontvangen. Echter, wij spreken hier maar over ca. 0,3% van het Nederlandse bruto nationaal product. Een blik in het jaarverslag van De Nederlandsche Bank leert dat bijna 85% van de Nederlandse buitenlandse investeringen naar rijke landen gaat.

Theorie

Men kan zich afvragen of de internationalisering van de afgelopen jaren inderdaad zo veel te maken heeft met een daling van transport- en communicatiekosten. Uit de grafiek van Mensink en Van Bergeijk blijkt dat de grootste kostendaling bij telefoon, lucht- en zeevaart al vóór 1950 heeft plaatsgevonden. Bovendien onderschatten de aanhangers van het globaliseringsverhaal het belang van tegenwerkende oorzaken zoals taal- en cultuurverschillen: 'high tech' vraagt ook om 'high touch'. De transport- en communicatiekosten mogen dan historisch gedaald zijn; voor de kwaliteit van bijvoorbeeld after-sales dienstverlening telt juist ook de 'zachte' component. Een lastige machinestoring kan meestal niet via een telefoontje of via een satellietverbinding worden verholpen maar vereist de fysieke aanwezigheid van een specialist en bij de communicatie over subtiele technische details maakt het nog steeds een verschil of de klant een Zuidhollander of een Zuidkorean is.

Lubbers wijst op globalisering in politiek en cultuur ([Globalisering is meer dan handel](#)), maar ook hier dient men rekening te houden met tegenbewegingen zoals het Islamitisch fundamentalisme, dat intussen weer hele landen van 'westerse' invloeden afsluit. Het is ook nog de vraag of Lubbers terecht kan spreken van het 'wereldwijd beschikbaar komen van kennis en kapitaal'. Nooteboom wijst in zijn *ESB*-artikel ([Innoveren, globaliseren](#) 9 oktober 1996) op het belang van leerprocessen en van 'stiltzweigende' (contextgebonden en niet gecodificeerde) kennis die men niet via boeken, cursussen of internet kan verspreiden. Bovendien is kennis dikwijls de bron van een uniek concurrentievoordeel en wordt verspreiding bijvoorbeeld door middel van octrooiën tegengehouden. De ontwikkelingslanden hebben bovendien een schrijnend tekort aan geschoolde arbeid hetgeen een extra knelpunt vormt niet alleen voor de ontwikkeling, maar zelfs voor het simpele gebruik van (elders ontwikkelde) technologie. Zelfs het eenvoudig 'na-ape' vraagt nog om een minimum aan eigen kennis.

Overigens dient men bij de vraag in hoeverre bedrijven 'footloose' zijn geworden, ook de regionaal-economische literatuur serieus te nemen die het belang van de regionale inbedding van kennisintensieve bedrijvigheid benadrukt ¹. Zelfs in het kleine Nederland maakt het nog een verschil of een innovator in de Randstad of bijvoorbeeld in Zeeland zit ². Om te kunnen profiteren van positieve externe effecten van hoogwaardige bedrijvigheid en kenniscentra moet men fysiek dichtbij zitten.

Dergelijke argumenten maken het begrijpelijk dat de lage-lonenlanden nog steeds een zeer marginale rol spelen voor de economie van de rijke landen en dat tenminste bij kennisintensieve activiteiten de factoren achter 'lokalisering' en 'regionalisering' sterker zijn dan de

factoren die 'globalisering' bevorderen. Dit heeft als beleidsmatige implicatie dat, als er al een bedreiging uit de lage-lonenlanden zou bestaan, de beste verdediging is dat men meer investeert in menselijk kapitaal en innovatie. Of de door Mensink en Van Bergeijk voorgestelde verdere flexibilisering van de arbeidsmarkt daarvoor bevorderlijk is kan men echter betwijfelen³. Overigens onderschrijven wij wel hun conclusie dat internationale concurrentie niet de oorzaak is van de economische problemen van Europa.

Hollands pop-internationalisme

Met de Aziatische groei is het zoals Jan Pen het bij de recente Tinbergenlezing van Krugman ongeveer als volgt uitdrukte: als Azië groter wordt, dan wordt Europa *daarom* niet kleiner. Overigens lijkt het alsof de Aziatische groei een reus op lemen voeten is. Uit schattingen van productiefuncties blijkt dat er nauwelijks sprake is van efficiëntiewinsten. Net als bij het groeimodel van de vroegere Sovjetunie dreigt daarmee het gevaar dat het op den duur spaak loopt⁴.

Het is daarbij de vraag of de opkomst van lage-lonenlanden de concurrentiedruk doet toenemen. Immers, niet alleen het aantal (potentiële) concurrenten groeit, maar ook de omvang van de markt. Het is niet aannemelijk dat de Aziatische landen op de lange termijn substantieel meer exporteren dan importeren, want een structureel exportoverschot moet zich (*ceteris paribus*) vroeger of later vertalen in een opwaardering van hun munt. Dit maakt hun export duurder en hun import goedkoper. Alleen al het wisselkoersmechanisme zorgt er dus voor dat hun exportoverschotten niet de pan uit kunnen rijzen.

Gelukkig is de bijdrage van Mensink en Van Bergeijk genuanceerder dan het globaliseringsdebat van Andriessen uit 1994. Zo citeren zij een OESO-studie waaruit blijkt dat de 'globalisering' voor Nederland per saldo positieve werkgelegenheidseffecten heeft. Daarmee onderscheiden zij zich van verhalen waarin meestal impliciet (maar soms ook expliciet⁵) protectionistische suggesties worden gewekt. Wij vatten dan ook hun titel 'Globlablablah' op als ironische toespeling op een globaliseringsdebat dat heel wat mensen op het verkeerde been heeft gezet. Voor het overige was het niet onze bedoeling om de poten onder de leerstoel 'globalisering' in Tilburg vandaan te zagen

1 Zie bijvoorbeeld A. Jaffe, Technological opportunity and spillovers of R&D, *American Economic Review*, 1986, blz. 984-1001; of M. Feldman, *The geography of innovation*, Kluwer, Dordrecht, 1994.

2 Bij eenzelfde 'input' aan RD (andere bedrijfskenmerken constant gehouden) hebben innovatoren in de centrale regio's van Nederland een hogere innovatie-'output'. Zie A.H. Kleinknecht (red.), *Determinants of innovation*, MacMillan, Londen, 1996, blz. 99-124.

3 Zie A.H. Kleinknecht, [Potverteren door loonmatiging en flexibilisering](#), *ESB*, 17 juli 1996, blz. 622-625.

4 P. Krugman, *Pop internationalism*, MIT-Press, Cambridge, 1996, blz. 49-68 en blz. 167-188.

5 Zo pleit bijvoorbeeld B.M.S. van Praag in *de Volkskrant* van 28 september 1996 ervoor om tenminste de bestaande importbeperkende regels (voorlopig) niet af te schaffen.