

# Forten of fabrieken?

In de wereldeconomie kunnen steeds duidelijker economische (machts)blokken worden onderscheiden: het Noordamerikaanse continent, de Europese Gemeenschap en het Zuidoostaziatische blok. Deze blokvorming roept de vraag op of de handel in de toekomst uitsluitend nog binnen blokken zal plaatsvinden. In dit artikel breekt de auteur een lans voor de handel tussen de blokken. Hij stelt dat argumenten tegen afgeschermdde handel niet in de nieuwe handelstheorie gevonden kunnen worden, noch in de geschiedenis, noch in de huidige internationale verdeling van handel en productie.

## PROF. DR. M. VAN NIEUWKERK\*

Precies veertig jaar geleden voorspelde George Orwell dat onze planeet uiteen zou vallen in drie grote handelsblokken: Oceanië, Eurazië en Oostazië<sup>1</sup>. Ieder van deze superblokken zou zo uitgestrekt zijn dat vrijwel alle benodigde producten binnen de eigen grenzen te verkrijgen zouden zijn. Handel met andere blokken zou niet of nauwelijks meer voorkomen. Gezien de ontwikkelingen van vandaag de dag lijken Orwells voorspellingen nog niet zo gek geweest te zijn. Zou de recente economische smensmelting van de Verenigde Staten met Canada immers niet de kern kunnen zijn van een nieuw breed Amerikaans blok, Orwells Oceanië? En wat te denken van de steeds nauwere verving van Japan met zijn Oostaziatische omgeving? Of van het zogenaamde 'fort Europa', waaraan volgens de Amerikanen en de Japanners in 1992 de laatste buitengrendel bevestigd zal worden – is dat fort wellicht het begin van Orwells Eurazië?

Ik zal hier niet verder de precisie van Orwells profetieën ter discussie stellen. Wat ik van meer betekenis vind, is dat hij al lang geleden heeft voorzien dat economische blokvorming en afscherming opnieuw belangrijk zouden kunnen gaan worden. En dat vrijhandel toch niet zo'n natuurlijke uitkomst van het wereldhandelsstelsel is als wij denken, of zouden willen. Het mogelijke haasje-over tussen vrijhandel en gebonden handel brengt mij tot drie vragen die ik hier wil behandelen:

- wat zegt de economische theorie over de zegeningen of zorgen van vrijhandel en gebonden handel;
- hoe heeft de vrijhandel er in het verleden voorgestaan? Is er inderdaad sprake geweest van een haasje-over met gebonden handel en protectionisme;
- en ten slotte: hoe is het thans met de verdeling van de internationale handel en productie gesteld? Trekken wij ons terug in een wereld met forten? Of houden wij de weg open naar een wereld met fabrieken, plaatsen waar door verregaande specialisatie en samenwerking de producten in vrijheid worden voortgebracht?

### De theorie

Ongeveer anderhalve eeuw lang – van de vroege negentiende eeuw tot het einde van de jaren zeventig van de

twintigste eeuw – werd de theorie van de internationale handel vrijwel volledig gedomineerd door het begrip comparatieve (of relatieve) voordelen. Voortbordurend op de ideeën van een van de klassieke voorstanders van vrijhandel, Adam Smith, introduceerde David Ricardo in 1817 het comparatieve begrip in zijn boek *Principles of political economy*. Als uitgangspunt nam hij het geval waarin twee landen (Engeland en Portugal) twee dezelfde goederen voortbrachten (wijn en laken). Beide producten waren in Portugal goedkoper dan in Engeland, maar in *verhouding* tot de prijzen in Engeland was de Portugese wijn het allergeodkoopst. Portugal had met andere woorden een *comparatief* voordeel in het produceren van wijn. Op basis van deze veronderstellingen formuleerde Ricardo zijn theorie van de comparatieve kosten, die moest aantonen dat Portugal zich via vrije internationale handel het beste kon specialiseren in de productie van wijn en Engeland in die van laken. Men moet zich dus specialiseren op het terrein waar men *relatief* het beste is, en wel zodanig dat beide landen er beter van worden. Dit alles speelt zich af in een wereld van de onzichtbare hand, een wereld zonder interventies en zonder overheidsbemoediging.

In de loop der tijden is deze theorie verder uitgewerkt en geformaliseerd. In de formele modellen is onder de veronderstelling van 'constant returns to scale' – dus *geen* schaalvoordelen bij hogere productie – en van volledig vrije mededinging de geldigheid van de theorie aangetoond en verbreed. Zo zijn er modellen die voortbouwen op de traditionele Ricardiaanse visie waarin technologische verschillen tussen landen werden benadrukt als oorzaken van de kostenverschillen tussen landen en daarmee als oorzaken van internationale handel. Er zijn ook modellen die de relatieve beschikbaarheid van hulpbronnen en productiemiddelen als de doorslaggevendste verschillen beschouwen: denk daarbij aan het zogenaamde Heckscher-Ohlin-Samuelson model. Ondanks allerlei varianten bleven in de

\* De auteur is hoofd van de afdeling Betalingsbalansen van De Nederlandsche Bank NV en buitengewoon hoogleraar International Monetary Environment aan Nijenrode, Universiteit voor Bedrijfskunde te Breukelen. Gedeelten van deze tekst zijn uitgesproken op 31 mei 1989 tijdens een rede ter gelegenheid van de aanvaarding van dit hoogleraarschap.

1. G. Orwell, *Nineteen eighty-four*, Secker and Warburg, Londen, 1949.

verschillende modellen de hoofdveronderstellingen echter onaangetast, te weten: geen schaalvoordelen en wel volledige vrije mededinging.

Toch was het de vraag of deze hoofdveronderstellingen zo onaantastbaar zijn en of het verhaal van de comparatieve voordelen wel het volledige verhaal van de internationale handelstheorie is. Zo wees F. de Roos bij voorbeeld al in 1963 op het feit dat de klassieke auteurs zeker ook oog hadden voor andere effecten op de wereldhandel<sup>2</sup>. Naast het effect van de comparatieve voordelen onderkennen zij bij voorbeeld het produktiviteitsverhogende effect dat voortvloeide uit de verruiming van de markten en de toegenomen arbeidsverdeling. De geschiktheid en bekwaamheid van werknemers en ondernemers zou hiermee immers toenemen, zodat een stimulans zou ontstaan tot het invoeren van nieuwe produktietechnieken. Technische ondeelbaarheden in het produktieproces kunnen daardoor worden overwonnen en de voordelen van produktie op grote schaal worden benut<sup>3</sup>. Er zou dan sprake kunnen zijn van toenemende schaalvoordelen bij hogere produktie – van increasing returns to scale. Door meer ook beter derhalve. Een logisch en essentieel gevolg hiervan is dat dan eveneens sprake zou zijn van een veel dynamischer en meer te beïnvloeden omgeving.

### De nieuwe handelstheoretici

Aan het einde van de jaren zeventig heeft een jongere generatie handelstheoretici – waaronder prominent aanwezig de MIT-hoogleraar Krugman – deze laatste ideeën weer opgepakt en verder uitgewerkt<sup>4</sup>. In diverse artikelen werd toen aangetoond dat indien schaalvoordelen optreden, het in een omgeving zonder volledig vrije mededinging aantrekkelijk is voor landen om zich in willekeurige produkten te specialiseren. Deze theoretici legden dus de verbinding tussen het produceren met schaalvoordelen en een omgeving zonder volkomen concurrentie, een omgeving met veel meer oligopolistische trekken. Eén consequentie daarvan was dat daarmee de internationale handelstheorie vervlochten raakte met de theorie van industriële produktie en investeringen<sup>5</sup>. Een andere consequentie was dat via deze nieuwe handelstheorie de deur werd opengezet naar een wereld met wel degelijk beïnvloeding en interventies van bovenaf, een wereld met een zichtbare hand derhalve.

De nieuwe handelstheoretici erkennen dat in een perfecte en statische wereld vrijhandel de beste oplossing is van het internationale handelssysteem. Maar zij zeggen meer. Stel nu eens, zo zeggen zij, dat zo'n perfecte wereld niet bestaat en dat wij moeten accepteren dat wij in een 'second-best'-wereld met onvolledige concurrentie leven. Dan kan het zaak zijn om schaalvoordelen in produktie en afzet proberen te bereiken door een voldoende grote marktomvang af te perken. Verondersteld is dan wel dat men weet wat de beste internationale investeringspolitiek is van de bedrijven, en wat het overheidsbeleid zou moeten zijn om de eigen industrieën in het zadel van de toenemende schaalopbrengsten te helpen<sup>6</sup>. In de praktijk zijn die vragen echter helemaal niet zo makkelijk te beantwoorden. Daarop richt zich dan ook de belangrijkste kritiek op de nieuwe interventieën, kritiek die zij overigens delen en ook zelf uiten. Zo wijst Krugman op drie economische kritiekpunten en twee tegenwerpingen uit de politieke economie<sup>7</sup>. Ik zal deze kort verwoorden.

Ten eerste blijkt dat het via de theorie vrijwel onmogelijk is om een juiste interventiepolitiek te formuleren. Dit komt doordat er geen robuuste modellen bestaan voor de wijze waarop oligopolisten zich precies gedragen, laat staan dat deze modellen empirisch geverifieerd kunnen worden. Gedragen de ondernemingen zich bij voorbeeld coöperatief of non-coöperatief? Zetten zij prijzen of hoeveelheden? De Grauwe heeft in dit verband aangetoond dat overheidsinterventies, al naar gelang het ondernemersgedrag, van het

ene tot het andere geval volslagen tegengesteld kunnen uitpakken<sup>8</sup>. Deze onzekerheden dwingen tot oplettendheid bij het sturen van de handel.

Hetzelfde geldt vanwege het tweede economische kritiekpunt op de nieuwe interventieën. Deze houden namelijk geen rekening met het feit dat in een beschermde sector met overwinsten andere binnenlandse ondernemingen zullen toetreden om eveneens de beschermde vruchten te komen plukken. De vraag is dan of er uiteindelijk nog wel veel van de overwinsten overblijft en wie de baten int van de sturing en bescherming. Is dat uiteindelijk vaak niet de buitenlandse consument?

Ook het derde punt van kritiek zet vraagtekens bij potentiële baten van het nieuwe interventieisme. Dit punt kan wellicht het beste worden weergegeven met het gezegde dat 'een gulden maar een keer kan worden uitgegeven'. Subsidies aan de ene sector zullen betaald moeten worden door de andere sectoren. Bovendien kan de geleide expansie van de beschermde sector tot prijsopdrijving leiden, waar andere sectoren weer de dupe van worden. Deze overwegingen, ontleend aan de algemene evenwichtstheorie, voeden verder de vrees voor de zichtbare hand.

Zoals gezegd is er ook kritiek geleverd vanuit de hoek van de politieke economie. Vanuit deze discipline is tegenwerpen dat de nieuwe interventieën geen rekening hebben gehouden met vergeldingsmaatregelen, die mogelijk uitmondten in handelsoorlogen. Bovendien wordt hun voorgehouden dat zij te weinig rekening houden met de gevaren van een verloederende van de nieuwe handelspolitiek, vanwege een mogelijke inpalming van de sturende overheid door specifieke belangengroepen. De Grauwe meent dat democratische regeringen niet in staat zijn op een efficiënte wijze individuele projecten, ondernemingen en industrieën te selecteren. Overigens is dit naar zijn oordeel wat anders dan het creëren van goede aanbodvoorwaarden via het bevorderen van bij voorbeeld goede scholing, mobiliteit van arbeid en kapitaal en gezonde concurrentie.

Ook volgens Krugman zullen al met al de economische opbrengsten van de nieuwe handelspolitiek vermoedelijk gering zijn. Bovendien bestaat er volgens hem een forse kans om verstrikt te raken in het web van handelspolitieke conflicten. Krugman komt dan ook tot de conclusie dat men in het internationale handelsverkeer vooral behoefte heeft aan eenvoudige regels hoe met elkaar internationaal te handelen. Een van die eenvoudige regels is die van de vrijhandel. Zelfs als men ervan overtuigd is dat het model

2. F. de Roos, *Problemen van wereldhandel*, Herdenkingsrede Vrije Universiteit, Kok, Kampen, 1963.

3. De Roos noemt nog een derde element in de klassieke gedachtegang. Met name Adam Smith heeft naar voren gebracht dat internationale handel soms de mogelijkheid biedt om via exporten een surpluscapaciteit van een of meer produktiefactoren te benutten; het gaat er dus niet om een betere allocatie van de produktiefactoren te bereiken. Wij zouden dit het 'Zijlstra-effect' noemen.

4. P.R. Krugman, *Is free trade passé?*, *Economic Perspectives*, deel 1, nr. 2, 1987.

5. Hiermee werd tevens een aanknopingspunt geboden voor een verklaring van de z.g. intra-industriële handel, een verklaring die de theorie van de comparatieve voordelen niet kon bieden.

6. P. De Grauwe wijst op de paradoxale situatie dat Amerikaanse handelstheoretici deze nieuwe ideeën hebben aangegrepen om hun markten af te sluiten, terwijl de opstellers van het Cecchini-rapport op grond van dezelfde beginselen de binnengrenzen in Europa juist willen opheffen. De clou is de omvang van de markt. De nieuwe handelstheoretici gaan uit van supergrote landen of blokken waar de omvang van de thuismarkt groot genoeg is voor de nationale ondernemingen om de begeerde schaal- en leereffecten te bereiken. In de Verenigde Staten en Japan zou dit al het geval zijn, in Europa zijn wij op weg.

7. P.R. Krugman, op.cit.

8. P. de Grauwe, *Industrial policies and political democracy*, Paper gepresenteerd tijdens de conferentie 'Economic decision-making in a changing world', Rijksuniversiteit Groningen, september 1988.

van comparatieve voordelen een onvolledig model is, dan kan men toch tot de conclusie komen dat een politiek van vrijhandel niettemin de juiste politiek is. In feite is dit de positie die thans door de meeste nieuwe handelstheoretici wordt ingenomen.

Dit brengt mij nu tot de conclusie dat de theorie van de vrijhandel weliswaar onder vuur ligt, maar dat de fundering van de nieuwe handelstheorie nog onvoldoende hecht is om er een protectionistische politiek op te bouwen. Het fortentbouwen wordt dus niet gelegitimeerd door de handelstheorie. De vraag is dan wat de geschiedenis leert over de perioden met en zonder vrijhandel. Deze vraag brengt mij op het tweede gedeelte van mijn betoog.

## Het verleden

De introductie van het systeem van vrijhandel wordt in het algemeen geplaatst in de eerste helft van de negentiende eeuw. Daarvóór was er weliswaar sprake van wereldwijde handelssystemen en -hegemonieën, maar die berustten nog te veel op met harde hand verkregen monopolieposities en te weinig op vrijhandel. Volgens R. Rosecrance (pseudoniem van W. Carpenter) wijdden de Britten tussen 1830 en 1870, moe van alle territoriale oorlogen, een geheel nieuw handelssysteem in<sup>9</sup>. In deze periode was Engeland niet langer een puur imperialistische natie. Het probeerde door vrijhandel in plaats van kolonisatie nieuwe markten te veroveren.

Volgens een studie van Maddison heeft de volumegroei van de wereldhandel in de vrijhandelsperiode 1820-1870 op een niveau van 4 procent per jaar gelegen<sup>10</sup>; zie tabel 1. Dat is ruim vier maal zo hoog als de gemiddelde groei in de daaraan voorafgaande honderd jaar en bovendien bijna twee keer zo hoog als de groei van de binnenlandse productie. Dit duidt op een duidelijke verbetering in de allocatie en produktiviteit van de produktiemiddelen dank zij internationale specialisatie.

Toch hield het vrijhandelsstelsel geen stand. De economische depressie in het vierde kwart van de vorige eeuw leidde tot protectionistische maatregelen in belangrijke handelslanden als Duitsland, Frankrijk en de Verenigde Staten. De zegeningen van de vrijhandel werden door deze landen minder gevoeld dan door de machtige Britten, die hun systeem nog wel zo veel mogelijk open hielden. Na 1870 en tot aan de eerste wereldoorlog is de exportgroei daardoor niet alleen qua niveau wat teruggevallen, maar ook en vooral in verhouding tot de groei van de binnenlandse productie. Die verhouding liep terug van 1,9 tot 1,5.

De handelsbeperkende maatregelen in deze jaren waren echter kinderspel in vergelijking met wat nog komen moest. De periode tussen 1913 en 1950 gaf een terugval tot een soort neo-mercantilisme te zien. Discriminerende handelspolitieke maatregelen, hogere tarieven, contingenten, valutaresticties en andere autarkische maatregelen vonden hun oorsprong in de grote depressie van 1929/1932 en in de ineenstorting van de internationale samenwerking. Het gevolg was dat de internationale handel nu slechts half zo snel groeide als de productie. Men zou derhalve kunnen spreken van een periode van despecialisatie. Dit geldt ook indien men de oorlogsjaren buiten beschouwing laat en het geldt zeker en vooral voor de periode 1929/1939.

De jaren na de tweede wereldoorlog werden gekenmerkt door opeenvolgende maatregelen die gericht waren op het herstel van een vrij handelsverkeer. Een reeks van multilaterale onderhandelingsronden in de GATT deed de tarieven aanzienlijk dalen en valutaresticties verdwenen praktisch van het toneel. Maddison noemt de jaren tussen 1950 en 1973 de 'gouden jaren'. De groei van de wereldhandel

Tabel 1. Groei van wereldhandel en binnenlandse productie

	1720/ 1820	1820/ 1870	1870/ 1913	1913/ 1950	1950/ 1973	1973/ 1988
Wereldhandel	0,9	4,0	3,9	1,0	8,6	3,6
Binnenlandse productie	0,6	2,1	2,5	1,9	4,9	2,5

lag op een ongeëvenaard hoog niveau van bijna 9 procent en beliep opnieuw bijna het tweevoud van de produktiegroei.

In de meest recente periode zijn deze cijfers weer teruggevallen. Maddison noemt dit de fase van de 'onduidelijke doelstellingen'<sup>11</sup> Hij noemt, naast conjuncturele en ad-hoc-factoren (zoals de energiesituatie), vier lange-termijnfactoren als oorzaak. Deze zijn: de verandering in de sectorstructuur van de economie, het naoorlogse inhaaleffect dat uitgepieterd is ('the catch-up bonus'), de schaalvergrotingen die zich in nationale economieën hebben voorgedaan en, last but not least, het buitenlandse-handeleffect.

In dit verband wijst de Wereldbank er in haar recente ontwikkelingsrapport op dat de vrijhandel sinds het midden van de jaren zeventig en in het bijzonder sinds 1980 bedreigd wordt door een weer opkomend protectionisme<sup>12</sup>, vooral door een protectionisme 'in schaapskleren'. Dat wil zeggen: niet met behulp van duidelijk zichtbare tarieven, maar met niet-tarifaire barrières (NTB's), met vrijwillige exportbeperkingen en met importquota's. Zo is tussen 1981 en 1986 het aandeel van de importen van Noord-Amerika en van de Europese Gemeenschap dat door NTB's wordt getroffen met meer dan 20 procent gestegen, aldus de Wereldbank.

Wellicht krijgt het huidige decennium toch nog een gouden randje door de sterke conjuncturele opleving van dit moment. Dit in een bedding van overal uitgebroken vrede en kennelijk ondanks een nog niet overal getekende vrede op handelsgebied. Export en productie zijn met een enorme eindspurt bezig. Volgens OESO-topman R. Cornell zal die nog wel tot en met 1990 doorgaan, mits de handelsprotectie niet meer toeneemt. De jongste *World economic outlook* van het Internationale Monetaire Fonds komt tot een zelfde bevinding<sup>13</sup>.

Overigens kan zich hier het bekende kip-of-ei-probleem voordoen. Immers, is vrijhandel nu oorzaak of gevolg van de boven signaleerde hosannah-perioden? Hoe beter het immers gaat, hoe vrijer de handelspartners zich kunnen gaan gedragen. Sterker nog: door handel te drijven met het buitenland kan men de eigen knelpunten – of die van anderen opschuiven. Anderzijds: hoe ellendiger het gaat, des te meer men zich op het eigen honk wil terugtrekken. Er is dan een duidelijke wisselwerking tussen het eigen wel en wee en de neiging tot het openstellen voor anderen.

Ook als het slecht gaat moet men echter ergens beginnen. Tarieven lijkt men wat dat betreft beter aan een touwtje te hebben dan de groei van handel en productie. Bovendien blijkt zeker niet uit het overzicht dat perioden met veel protectionisme gekenmerkt worden door voorspoed.

9. R. Rosecrance, *The rise of the trading state, commerce and conquest in the modern world*, Basic Books, New York, 1986.

10. A. Maddison, *Phases of capitalist development*, Oxford University Press, 1982.

11. A. Maddison, Growth and slowdown in advanced capitalist economies, *Journal of Economic Literature*, juni 1987.

12. The World Bank, *World development report 1988*, Oxford University Press, 1988.

13. International Monetary Fund, *World economic outlook*, april 1989.

Aan de historie lijken aldus geen algemeen geldende en overtuigende argumenten vóór protectionisme ontleend te kunnen worden. Ook hier dus de conclusie: liever fabrieken dan forten. Deze conclusie brengt mij bij het derde gedeelte van mijn betoog: de analyse van het heden.

## De verdeling

Wie zijn tegenwoordig de hoofdrolspelers op het wereldhandelstoneel? Zitten zij in forten of fabrieken? Als men naar de top-tien van de exporteurs en importeurs in de wereld kijkt, nu en in de jaren twintig, dan kan men er zich over verbazen wat er allemaal veranderd is. Misschien nog verwonderlijker is dat er zoveel hetzelfde is gebleven. Zeven van de grootste exportlanden en maar liefst negen van de grootste importlanden uit de jaren twintig staan ook nu nog in de top-tien. Voorts namen deze tien landen een vrijwel onveranderd aandeel van de wereldhandel voor hun rekening: rond de 60 procent.

Duidelijke verschuivingen zijn wel opgetreden in de relatieve posities. Hadden in de jaren twintig de Verenigde Staten de top-exportplaats bereikt met een ruime voorsprong op het Verenigd Koninkrijk, in de tweede helft van de jaren tachtig werden de Verenigde Staten op hun beurt van de troon gestoten door de Bondsrepubliek Duitsland terwijl zij een nipte voorsprong behielden op Japan. Amerika is echter wel weer wat teruggekomen: in 1988 eindigde het vrijwel ex aequo met Duitsland aan de top. Nederland kwam als renteniersland in de jaren twintig niet voor in de top-tien; nu staat het op de negende plaats.

Hoe interessant deze individuele posities ook mogen zijn, toch zou ik de blik wat willen verbreden door naar de handel van landengroepen te kijken. In het bijzonder wil ik de twaalf landen van de EG onder de loupe nemen, de Amerikaanse twee (de Verenigde Staten en Canada) en tien Aziatische landen (te weten: Japan, de vier NIC's, Thailand, Maleisië, Indonesië, de Filippijnen en China). In tabel 2 zijn bij voorbeeld van de EG vijf momentopnamen gemaakt van hun aandeel in de wereldhandel. Twee momentopnamen betreffen jaren vóór de oorlog, te weten 1928 en 1938. De cijfers zijn berekend alsof de EG-12 al bestond en de andere landengroepen ook al geformeerd waren. Deze vooroorlogse jaren geven een nuttig historisch referentiepunt voor de structuur van de wereldhandel 50 à 60 jaar later, te weten in 1978 en 1988.

De twaalf EG-leden lijken een verrassend constant aandeel in het totaal van de wereldhandel te hebben gehad van ongeveer 37 procent. Het is echter noodzakelijk om een stap verder te gaan en de vraag te stellen hoeveel

Tabel 2. Verdeling wereldhandel (in % van totaal)

	1928	1938	1978	1986	1988 <sup>a</sup>
1. Europese twaalf	37,0	36,0	37,0	37,0	37,5
– intra	17,0	14,5	20,0	21,0	22,5
– extra	20,0	21,5	17,0	16,0	15,0
2. Amerikaanse twee	20,0	18,0	15,0	14,0	15,0
– intra	4,5	3,5	5,0	5,0	5,0
– extra	15,5	14,5	10,0	9,0	10,0
3. Aziatische tien	10,0	10,0	14,0	19,5	21,5
– intra	4,0	4,5	4,0	5,5	7,5
– extra	6,0	5,5	10,0	14,0	14,0
4. Sub-totaal (1 t/m 3)	67,0	64,0	66,0	70,5	74,0
– intra	25,5	22,5	29,0	31,5	35,0
– extra	41,5	41,5	37,0	39,0	39,0
5. Rest	33,0	36,0	34,0	29,5	26,0
6. Totaal	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

a. Geschat

Bronnen: Volkenbond, Verenigde Naties, IMF, nationale publikaties.

Tabel 3. Verdeling grensoverschrijdende handel plus productie in de wereld (in % van totaal)

	1978	1986	1988 <sup>a</sup>
1. Europese twaalf	36,5	40,0	39,5
– intra	15,5	16,0	16,0
– extra	21,0	24,0	23,5
2. Amerikaanse twee	31,0	26,5	25,5
– intra	9,5	7,5	7,5
– extra	21,5	19,0	18,0
3. Aziatische tien	10,5	16,0	19,0
– intra	3,0	4,0	5,0
– extra	7,5	12,0	14,0
4. Sub-totaal (1 t/m 3)	78,0	82,5	84,0
– intra	28,0	27,5	28,5
– extra	50,0	55,0	55,5
5. Rest	22,0	17,5	16,0
6. Totaal	100,0	100,0	100,0

a. Geschat

Bronnen: Verenigde Naties, IMF, Institute for Research and Information on Multinationals, Nationale publikaties.

hiervan voor rekening komt van de grensoverschrijdende handel tussen de EG-landen, de zogenaamde intrahandel. Dus bij voorbeeld de export van Nederland naar Duitsland en die van Italië naar Spanje; de buitenlandse handel binnen de EG. Bij het volledig wegvallen van de grenzen na 1992 zal deze intra-handel overigens uit de handelsstatistiek weggedefinieerd worden. Over blijft dan wat de EG als blok exporteert naar landen buiten het eigen blok, de zogenaamde extra-handel.

In 1928 lag binnen de 37 procent het accent vooral op de extra-handel. Door de versplintering binnen Europa in de jaren dertig en een toenemend accent op de handel met de eigen en verre koloniën was het aandeel van de intra-handel tien jaar later sterk teruggelopen, terwijl het aandeel van de extrahandel nog iets kon toenemen tot 21,5 procent van de totale wereldhandel. Na de tweede wereldoorlog zijn de kaarten precies omgekeerd komen te liggen: het aandeel van de binnenhandel van de EG lag ver boven dat van de buitenlandse handel en is nog steeds stijgende. Dat van de buitenlandse handel is daarentegen gedaald tot 15 procent in 1988. Niet verbazend is dat ook het aandeel van de buitenlandse handel van de Amerikanen sterk is gedaald, terwijl dat van de Aziaten meer dan verdubbeld is.

Nu is de werkelijkheid natuurlijk veel ingewikkelder. Voor Europa zou ik op twee trends willen wijzen. Enerzijds zijn er de multinationals die al voor de oorlog productievevestigingen in vrijwel elk land van Europa hadden opgezet. Zelfs in 1973 was dit nog het geval voor een ons welbekende multinational in zeep. Sindsdien is men echter de productie in fabrieken gaan concentreren die meer dan één land konden voorzien. Men ziet hierdoor een relatieve toename van de intrahandel en een relatieve afname van de intra-investeringen in de EG. Dat is één kant van Europa 1992.

Het beeld van tabel 2 is voorts in zoverre beperkt dat geen rekening wordt gehouden met productie in derde landen door directe investeringen in het buitenland. Indien hiervoor wordt gecorrigeerd ontstaan de resultaten zoals ze zijn weergegeven in tabel 3. Opvallend is, dat indien naar de handel en productie over de grenzen te zamen wordt gekeken de intra-activiteiten van de EG in verhouding tot het totaal van deze activiteiten in de wereld in tien jaar tijd nauwelijks zijn gestegen, van 15,5 tot 16,0 procent. Met het introverte karakter en de fortvorming van Europa blijkt het in dit opzicht best mee te vallen. Sterker nog, Europa kan eerder als een extravert continent worden bestempeld. Het Europese investeringskapitaal heeft zich namelijk relatief gezien sterker gericht op gebieden buiten de twaalf. De extra-activiteiten illustreren dat; deze zijn in tien jaar tijd met bijna drie procentpunten gestegen tot 23,5 procent van het totaal.

In die tien jaar blijkt ook het beeld van Noord-Amerika gewijzigd te zijn: het aandeel is zowel bij de intra- als de extra-activiteiten teruggelopen. In navolging van Kennedy moet hierbij wel de kanttekening worden geplaatst dat het hier om een relatieve terugval gaat van een historisch gezien zeer hoog niveau<sup>14</sup>. Bij de Aziatische tien komt daarentegen opnieuw tot uitdrukking dat er aan de rand van de Pacific een enorme economische macht wordt opgebouwd. Hun aandeel in de grensoverschrijdende activiteiten in de wereld heeft zich in tien jaar bijna verdubbeld, ten koste van Amerika en de groep landen buiten de drie blokken.

In totaal nemen de drie blokken een steeds groter deel van de grensoverschrijdende wereldhandel en -productie voor hun rekening, nu al bijna 85 procent tegen ruim driekwart in het verleden. Dat de EG zich betrekkelijk goed heeft kunnen handhaven, is helemaal te danken aan de geweldige trek van Europese ondernemingen – grote en middelgrote – naar Amerika, vooral via directe investeringen. Zij hebben daardoor met succes een stevig economisch bruggehoofd in dit continent geslagen. Tien jaar terug waren de Europese belangen in Amerika nog de helft van de Amerikaanse belangen in Europa. Nu overtreffen de Europese belangen die van Amerika zelfs enigszins. Er is dus een veel evenwichtiger verhouding ontstaan tussen deze partijen; dit is eerder een aanleiding voor fabrieken dan voor forten. De geruchtmakende verhalen van de Aziatische Californiërs Kotkin en Kishimoto over de post-Europese wereld en de Aziatisch-Amerikaanse 21ste eeuw lijken daarmee nogal voorbarig.

Hoeveel kleiner is daarentegen Europa's afzet en productie in de Aziatische tien: slechts rond een tiende van de belangen in Amerika. En dat terwijl het Aziatische belang in Europa de helft groter is en bovendien via steeds meer directe investeringen snel blijft groeien. Berichten daarover zijn tegenwoordig bijna elke dag in de kranten te lezen. Waarschuwingen voor een 'omgekeerde kolonisatie' en voor een verval tot economische slavernij zijn niet van de lucht.

## Europa en het Verre Oosten

Hoe komt het dat de Europeanen nog zo weinig in het Verre Oosten penetreren, ook in vergelijking met de Amerikanen?

Eerst de toelating. Is er sprake van een fort Japan of een fort Azië? Het is bekend dat de Aziatische poorten lange tijd op slot hebben gezeten. Ook nu zijn daarvan nog voorbeelden te geven<sup>15</sup>; denk aan de recente klacht van president Bush over de moeilijk toegankelijke telecommunicatiemarkt in Japan. De 'Dutch and Japanese Trade Federation' geeft voorbeelden in het boekje *Tulpen in Tokyo*; het duurde bijna tien jaar voordat die tulpen daar op tafel mochten staan<sup>16</sup>. Voorts is bekend dat Nederlandse bedrijven in sommige Aziatische landen alleen voet aan de grond kunnen krijgen door er te investeren via hun Amerikaanse dochters. Toch is er ook veel ten goede aan het veranderen. Zo blijkt duidelijk uit een onderzoek dat in opdracht van The American Chamber of Commerce in Japan en The Council of the European Business Community in 1987 werd verricht, dat veel van de barrières die ooit buitenlandse investeerders buiten Japan hielden, niet langer bestaan<sup>17</sup>. Wel blijkt uit het onderzoek dat de Japanse markt een enorme complexe markt is, waarin men eerder tien dan vijf jaar nodig heeft om op winst te komen. Niets verkoopt gemakkelijk in Japan.

De economische lichten in Azië staan nu in elk geval op groen. Een aantal signalen:

- de groei van het bruto nationaal produkt tot het jaar 2000 zal volgens Aziatische plannenmakers ongeëvenaard in de wereld worden. Stel het bruto nationaal produkt van de drie blokken in 1986 op 100, dan zou volgens hen in het jaar 2000 de index voor de EG op 150 staan, voor Noord-Amerika op 145 en voor de Aziatische tien op 205 – meer dan een verdubbeling dus. Deze groep zou dan 21 procent van het totale wereld-bnp voor haar rekening nemen, tegen 16 procent nu. Ook per hoofd van de bevolking zou de welvaart sterk toenemen;
- de rol van de Aziaten op de financiële markten is van een niet meer te onderschatten betekenis. Volgens een begin dit jaar verschenen onderzoek van het internationale accountantsbureau Arthur Anderson is op dit moment het aandeel van Zuidoost-Azië in de totale beurskapitalisatie in de wereld al 42 procent, tegen 37 procent voor de Verenigde Staten en 31 procent voor Europa. Volgens de Japanse respondenten zou in 1992 het aandeel van Azië gestegen zijn tot 50 procent, vrijwel geheel ten koste van het aandeel van de Verenigde Staten;
- waar voorts op gewezen kan worden is de steeds sterker doorzettende open-deur-politiek voor buitenlandse investeringen in vele Aziatische landen<sup>18</sup>;
- dat deze verre markten geleidelijk aan toegankelijker worden blijkt ook uit de exportontwikkeling tussen 1986 en 1988 van Nederlandse bedrijven. De export naar Japan steeg met 60 procent, naar de Aziatische tien als geheel *verdubbelde* onze export, van \$ 2 miljard in 1986 tot \$ 4 miljard in 1988. Ook via directe investeringen worden in het algemeen goede resultaten behaald. Volgens cijfers van de Nederlandsche Bank beliepen de rendementen op de directe investeringen in de Aziatische groep in de afgelopen jaren veelal gemiddeld meer dan 20 procent.

Juist nu het ernaar uitziet dat andermans markten zo aantrekkelijk zijn geworden, lijkt het afsluiten van de eigen markt – met alle risico's van vergeldingsmaatregelen vanden – niet de Europese optie voor de 21ste eeuw. De theorie rechtvaardigt het niet, de historie zet er vraagtekens bij en het is zeker niet het verstandige eigenbelang. Zijn die forten nog wel zo nodig? Is vrijhandel in onze wereld eigenlijk niet een van de fundamentele vrijheden die wij moeten nastreven, verdedigen en koesteren?

**M. van Nieuwkerk**

14. P. Kennedy, *The rise and fall of the great powers*, Random House, New York, 1988.

15. Zelfs de ASEAN-landen klagen bij monde van de Maleisische ambassadeur in de Verenigde Staten – Albert Talalla – over de "existing frustration that nearly all Pacific basin exporters have in making real progress in the Japanese market".

16. G. Leegsma, *Tulpen in Tokyo*, De handelsbetrekkingen met Japan: vijf jaar ervaring van de Dutch and Japanese Trade Federation (Dujat), BoekWerk, 1989.

17. ACCJ and EBC, *Direct foreign investment in Japan: the challenge for foreign firms*, Boor, Allen & Hamilton Inc., september 1987; The American Chamber of Commerce in Japan (ACCJ) and The Council of the European Business Community (EBC).

18. Trade and Industry Minister van Maleisië, Datin Paduka Rafidah Aziz, op een conferentie van ASEAN-economisten, november 1988.