

Le défi américain

Met de verkiezingen dit najaar in zicht, komt de economie van de VS in het centrum van de belangstelling. Voor president Bush is het economische getij niet gunstig. De economie kampt met een niet aflatende recessie en vooral met Japan is er nog altijd een omvangrijk handelstekort. De regering is naarstig op zoek naar economische maatregelen die het vertrouwen in de economie kunnen herstellen. Maar welke mogelijkheden zijn er nog om in een mondiale economie het hoofd boven water te houden?

Nu de Amerikaanse economie in een recessie verkeert en belangrijke markten als die voor auto's zelfs krimpen wordt de roep om protectionistische maatregelen luider. Vooral de import uit Japan roept ergernis op en zou ten koste gaan van werkgelegenheid in de VS. Of marktbescherming effect zal hebben valt te betwijfelen. Wanneer het gaat om afscherming van de markt voor grondstoffen en halffabrikaten, komen Amerikaanse leveranciers van deze producten natuurlijk beter aan bod, maar daar staat tegenover dat hun binnenlandse afnemers tegen een hogere prijs moeten aankopen, hetgeen hun marktpositie verzwakt. Dit effect kan gezien de internationale verwevenheid van het bedrijfsleven aanzienlijk zijn. Afscherming van de markt voor eindprodukten kan de industrie enige ruimte bieden, maar vormt bepaald geen prikkel tot vernieuwing. Bovendien kunnen deze maatregelen op de lange duur worden omzeild door lokale vestigingen van buitenlandse ondernemingen op de Amerikaanse markt. Eigenlijk zijn er geen goede economische redenen voor marktbescherming te vinden. Hooguit vanuit politiek gezichtspunt kan het een wapen zijn om toegang tot buitenlandse markten af te dwingen.

Een recept zou kunnen zijn om het beleid dan maar te richten op het versterken van de positie van het bedrijfsleven. Een vooraanstaande elektronicasector bij voorbeeld heeft sterke uitstralingseffecten naar aanverwante sectoren en kan zo een trekpaard worden van de nationale economie. Maar door de mondialisering van de economie is dit concept van 'nationale kampioenen' achterhaald. De monolithische ondernemingen van weleer zijn opgegaan in wereldwijde netwerken. De voormalige kampioenen verrichten hun onderzoek en ontwikkeling niet meer in één nationaal bedrijfslaboratorium, maar op diverse plaatsen in de wereld. Datzelfde geldt voor hun productie. Veel van de nationale kampioenen hebben zich ontwikkeld tot mondiale ondernemingen met weinig nationale binding. Ondersteuning van bij voorbeeld technologie-onderzoek door nationale overheden betekent dan ook indirect steun aan de vele gelieerde ondernemingen in het netwerk in de rest van de wereld. De externe effecten die nationale overheden met subsidies trachten te bereiken komen gedeeltelijk in het buitenland terecht. Het is dan ook beter om bedrijven die grote bedragen moeten investeren in onderzoek en ontwikkeling aan te zetten tot samenwerking. Dat halveert hun risico, verdubbelt hun kennis en geeft hun betere afzetmogelijkheden.

In de jaren tachtig zag het Amerikaanse bedrijfsleven een derde mogelijkheid om de concurrentiepositie te

verbeteren. Door middel van grootschalige fusies en overnames ontstonden grote geconsolideerde ondernemingen met meer marktmacht en grotere draagkracht voor grootschalige investeringen. Achteraf kan echter worden vastgesteld dat de winstgevendheid van deze ondernemingen nauwelijks is verbeterd. Dat is ook niet verwonderlijk. De vlucht in fusies en overnames staat vrijwel haaks op de trend om in decentrale netwerken gebruik te maken van wereldwijde comparatieve voordelen.

In het kader van de ontwikkeling naar een mondiale economie hebben nationale overheden nog maar weinig middelen over om de concurrentiekracht van hun land te beïnvloeden. Kapitaal is mobiel en bedrijven verplaatsen zich steeds gemakkelijker naar het buitenland. In zijn onlangs verschenen boek *The work of nations* pleit Robert Reich daarom voor een forse verhoging van de publieke investeringen om een verval van de Amerikaanse economie te voorkomen¹. Investeringen in onderwijs maken het land aantrekkelijker voor kennisintensieve industrieën, die relatief veel toegevoegde waarde aan hun afnemers kunnen bieden. Juist daar moet de VS het van hebben, enerzijds omdat de kosten van arbeid hoog zijn, zodat minder hoog gekwalificeerde productie snel over de grens zal worden verplaatst, en anderzijds omdat de Amerikaanse consumentenmarkt een van de meest verwerende ter wereld is. Daarnaast moeten investeringen in infrastructuur en openbare voorzieningen een veel aantrekkelijker vestigingsklimaat creëren om zowel binnen- als buitenlandse bedrijven te laten floreren. Verder is Reich een voorstander van stringente afspraken over subsidies en belastingfaciliteiten om een 'tax-race,' die ten koste gaat van de overheidsinvesteringen, te voorkomen. Daarmee zijn dan de randvoorwaarden voor herstel geschapen. En wie daarvan gebruik maakt, Amerikaanse, Japanse, of Hollandse ondernemingen, dat doet er niet toe.

In de jaren zestig verscheen de uitdrukking 'le défi américain', de Amerikaanse uitdaging. De uitdaging betrof het vinden van een antwoord op de grootschalige Amerikaanse investeringen in Europa. Nu, ruim twintig jaar later, lijken de rollen omgekeerd. Le défi américain is veranderd in een uitdaging voor de Amerikanen zelf. Een belangrijk verschil met twintig jaar geleden is echter dat kapitaal en ondernemingen veel mobieler zijn geworden en die plaatsen zoeken, waar zij het beste renderen. Overheden kunnen echter comparatieve voordelen creëren door te investeren in de niet-mobiele productiefactoren. Blijft de VS achter met dit soort maatregelen, dan dreigt zij in de internationale arbeidsdeling, die door de mondialisering wordt verscherpt, te vervallen tot een tweederangs land. Tevens ontstaat dan een vicieuze cirkel van een almaar luider roep om protectionisme en een verval dat steeds sneller zal verlopen.

T.P. van Walderveen

1. Robert B. Reich, *The Work of Nations, preparing ourselves for 21st century capitalism*, Alfred A. Knopf, New York, 1991.