



Sociaal handels-kapitaal

Auteur(s):

Mosch, R.H.J.

*Aio aan de Vrije Universiteit en stafmedewerker van de wrr.***Verschenen in:**

ESB, 88e jaargang, nr. 4398, pagina D17, 27 maart 2003

Rubriek:

Dossier: Sociaal Kapitaal

Trefwoord(en):

nederland

Het handelskapitaal vormt een belangrijk onderdeel van het sociale kapitaal in een land. Sociaal kapitaal wordt hier opgevat als gegeneraliseerde reciprociteit tussen burgers en is behulpzaam bij het oplossen van sociale dilemma's. Sociaal handelskapitaal betreft de informele mechanismen die coördinatieproblemen op het terrein van de internationale handel verminderen. Het uit zich in de bekwaamheid van handelaren om succesvol handelsrelaties aan te knopen met mensen uit andere landen en culturen. Door de transactiekosten te verlagen, bevordert het handelskapitaal de totstandkoming van handel, wat gunstige effecten heeft op de welvaart. De transactiekosten in de handel komen voor een groot deel voort uit wat Greif het fundamentele ruilprobleem noemt¹. De inherente volgtijdelijkheid van ruiltransacties leidt tot de mogelijkheid van opportunistisch gedrag. Dit maakt potentiële handelspartners voorzichtig. Zij gaan geen objectief profijtelijke ruilrelatie aan, tenzij de andere partij zich ex ante weet te committeren om ex post zijn contractuele verplichtingen na te komen. Dit is op te vatten als een vertrouwensprobleem. Hoe kunnen partijen elkaar vertrouwen, gegeven het gevaar van opportunisme? De standaardoplossing is de overeenkomst vast te leggen in een contract en bij niet-nakoming via een juridische procedure het contract af te dwingen. Met deze oplossing hangen diverse bekende problemen samen, zoals de onmogelijkheid van volledige contracten, hoge kosten van juridische procedures en verificatieproblemen bij de rechter. De problemen krijgen in grensoverschrijdende conflicten een extra dimensie vanwege taalproblemen, onbekendheid met het buitenlandse recht, overlappingsen en lacunes tussen de rechtsstelsels, ellenlange juridische procedures en de mogelijke vooringenomenheid van de buitenlandse rechter. De standaardoplossing is dus niet perfect. Een groot deel van de buitenlandse handel is daarom via netwerken georganiseerd². Zij vervullen twee functies. Ten eerste zijn ze een informatiebron over handelsmogelijkheden, ten tweede geven ze prikkels voor betrouwbaar gedrag door het reputatiemechanisme te ondersteunen. Een reputatie van goed gedrag is waardevol voor een handelaar, omdat dit het vinden van nieuwe handelspartners in de toekomst vergemakkelijkt. Hoe groter het netwerk en des te efficiënter informatie in dit netwerk rondgaat, des te waardevoller is het koesteren van een goede reputatie. Een opmerkelijk aspect van (handels)netwerken is dat ze veelal gebaseerd zijn op een gemeenschappelijke achtergrond van de leden, zoals geboortestreek, familie of religie. Dit versterkt enerzijds de effectiviteit van het reputatiemechanisme van het netwerk; bedrog in handelstransacties leidt niet alleen tot zakelijke tegenwind, maar ook tot sancties op het sociale vlak. Anderzijds maakt deze eigenschap het netwerk ook meer gesloten; het bemoeilijkt de toetreding van handelaren die niet over een dergelijke achtergrond beschikken. Met andere woorden: er vindt een afruil plaats tussen statische en dynamische efficiëntie bij de vormgeving van een netwerk. Een verbijzondering van het netwerk vindt plaats wanneer er een persoonlijke (vriendschaps)band tussen twee handelaren ontstaat. Het vertrouwensprobleem kan dus, grofweg, op twee wijzen worden opgelost: ten eerste langs de formele weg van het recht, ten tweede langs de informele weg van deels zakelijke en deels sociale netwerken. Recent empirisch onderzoek bevestigt dit³. De eeuwenoude traditie van Nederland als handelsnatie doet vermoeden dat het (sociaal) handelskapitaal in Nederland relatief ruim voorradig is. Trends als mondialisering en informatisering kunnen evenwel een sterke verschuiving van bestaande handelspatronen veroorzaken. Om de huidige handelspositie te behouden en te stimuleren, kan niet volstaan worden met beleid op het terrein van formele instituties, zoals het nastreven van vrijhandelsakkoorden en internationale afspraken over contractenrecht. Het is eveneens van belang om het informele, sociale handelskapitaal van het land te ondersteunen, namelijk de bekwaamheid om zich aan te passen aan de mores van buitenlandse handelspartners. Om toegang te kunnen vinden tot buitenlandse handelsnetwerken of een persoonlijke vertrouwensband op te bouwen, is het noodzakelijk, dat handelaars op flexibele wijze de barrières van verschillen in taal, cultuur en gewoonten kunnen slechten. Dit vereist enerzijds continue aandacht voor gedegen onderwijs in vreemde talen en culturen. Anderzijds betekent dit, dat het aantrekkelijk moet zijn voor buitenlandse medewerkers van multinationale ondernemingen om zich in Nederland te vestigen⁴. Vertrouwensproblemen spelen een grote rol in de handel. Het is niet voor niets dat de door de overheid georganiseerde handelsmissies Nederland als 'betrouwbare handelspartner' op de kaart proberen te zetten. De handelaar die het vertrouwensprobleem, dankzij zijn sociaal handelskapitaal, met lage transactiekosten weet te beheersen, is zijn concurrent een stap voor.

1 A. Greif, The fundamental problem of exchange: a research agenda in historical institutional analysis, *European Review of Economic History*, jrg. 4, 2000, blz. 251-284.

2 J.E. Rauch, Business and social networks in international trade, *Journal of Economic Literature*, jrg. 39, 2001, blz. 1177-1203.

3 F.A.G. den Butter en R.H.J. Mosch, Het belang van vertrouwen in de internationale handel: een empirische verkenning, *Maandschrift Economie*, jrg. 66, 2002, blz. 314-336.

