

# Vergelding in de kenniseconomie

Torrens heeft een van de weinige valide argumenten gegeven tegen vrijhandel. In zijn tijd maakte hem dat onder vakgenoten niet populair. In onze tijd behoort het tot de wijsheden van handelspolitiek. Geldt zijn argumentatie ook nog in de huidige tijd?

**R**obert Torrens (1780–1864), geboren in Ierland, was een actieve man: beroepsmilitair, redacteur en eigenaar van een krant, parlementariër, promotor voor de ontwikkeling van Zuid Australië en mede oprichter en eerste voorzitter van de beroemde Political Economy Club in Londen (Robbins, 1958).

Naast David Ricardo was hij de ontdekker van het principe van de relatieve kostenverschillen voor het ontstaan van internationale handel. Zelfs, zo stelt Torrens, als Engeland beter zou zijn dan Amerika en Rusland in de productie van landbouwproducten, zijn we zoveel beter in de productie van industriële goederen dat we ons daarop moeten concentreren (Torrens, 1834). Niet alleen arbeidsdeling op één plaats verhoogt de productie maar ook, een term van hem, territoriale arbeidsdeling.

Vrijhandel moest zonodig eenzijdig worden nagestreefd. Als Cuba zich de voordelen van goedkope invoer, door een importtarief, wil onthouden, hoeft Engeland dat nog niet te doen. Torrens was het hier, verguisd door zijn collega's, niet mee eens. Voor hem gold wederkerigheid: alleen tarieven verlagen als de ander dat ook doet (Torrens, 1834). Door een importtarief verkrijgt een land een gunstiger ruilvoet (*terms of trade*). Om dezelfde hoeveelheid te exporteren, verlaagt het door het importtarief getroffen land de prijs. Zijn principe wordt gezien als een ware maar theoretische uitzondering op het principe van de vrijhandel (Irwin, 1996). Het daadwerkelijke voordeel zou kwantitatief klein zijn en bovendien, door tegenmaatregelen, twijfelachtig.

In Torrens' tijd bestond handel uit ex- en import van eindproducten en grondstoffen. De toegevoegde waarde was vooral fysieke arbeid – welk een andere wereld dan de huidige. Internationale handel is bijna tot een pleonasme geworden. Productie binnen een land bestaat uit toevoegingen aan buitenlandse producten. Alvorens een eindproduct te zijn, gaan producten als halffabrikaten vele malen de grens over. De toegevoegde waarde bestaat steeds meer uit kennis (Wriston, 1992). Bovendien bezitten vele uit- en invoerende Nederlandse bedrijven buitenlandse aandeelhouders en opereren Nederlandse bedrijven in het buitenland en omgekeerd.

Als een land een importtarief instelt, treft dat sectoren in het land zelf die eerder aan de produc-

tie bijdroegen of gaan bijdragen. Het meten van de waarde van im- en export wordt steeds minder relevant. Wat te denken van de negatieve invloed op de handelsbalans als we in Taiwan een boek laten drukken. Het manuscript gaat per e-mail de grens over en komt fysiek in grote aantallen weer terug. Wat is het probleem? Kenniswerkers, daarentegen, die emigreren, hoeven niets aan te geven. Wegen en meten wordt in de handel steeds minder van belang. Zo placht Alan Greenspan te zeggen dat de Amerikaanse productie de laatste vijftig jaar in reële waarde is vervijfvoudigd maar in gewicht nog geen grammetje is toegenomen. Waarde wordt steeds meer gecreëerd door het toevoegen van kennis aan goederen en fysiek materiaal eruit te halen. Spreken over in- en uitvoer van kapitaal slaat vaak nergens meer op (Wriston, 1992). Zo zouden Chinezen hun dollartegoeden uit Amerika kunnen terugtrekken. Alsof het hier om een fysieke stroom gaat, zoals goud in Torrens' tijd. Behalve de dollars die toeristen meenemen, is er nog nooit een dollar de Amerikaanse grens over gegaan. Ze staan en blijven staan op rekeningen in de VS – de dollar tegoeden veranderen alleen van eigenaar.

Neem een geval dat het tegendeel schijnt te bewijzen. Een Amerikaan maakt dollars over naar Indonesië voor slachtoffers van de tsunami. Verdwijnen er dan dollars? Nee. De dollarcheque die de Indonesische hulporganisatie ontvangt, blijft een claim op een banktegoed in de VS. Het eigenaarschap daarvan is veranderd. Zolang de cheque niet wordt geïnd, doet Indonesië een investering in Amerika. Als zij wordt omgewisseld tegen roepia's wordt een Indonesische bank de eigenaar. Die verkoopt de cheque bijvoorbeeld aan een importeur van goederen uit de VS. De dollars verwisselen weer van eigenaar.

Kortom, Torrens' ruilvoetargument, al te goed is buurmans gek, mag theoretisch waar zijn, mocht voor hem en in de huidige tijd een wijsheid van handelspolitiek zijn, maar heeft haar belang verloren. Als een land zich de voordelen van onze kenniseconomie wil onthouden, moet het dat zelf weten; wij winnen er niets mee door omgekeerd hetzelfde te doen. Vrijhandel betekent onmiddellijke winst voor velen, op korte termijn verlies voor enkelen en op lange termijn winst voor allen.

## LITERATUUR

Irwin, D.A. (1996) *Against the Tide. An intellectual history of free trade*. Princeton: Princeton University Press.

Robbins, L. (1958) *Robert Torrens and the evolution of classical economics*. London: MacMillan.

Torrens, R. (1834) *On Wages and Combination*. <http://socserv2.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/torrens/wages.html>.

Wriston, W.B. (1992) *The Twilight of Sovereignty (How the information revolution is transforming our world)*. New York: Scribners.

AUKE LEEN

Universitair docent aan de  
Universiteit Leiden