

Eén wereld, één markt

De wereld staat aan het begin van de derde fase van internationale economische vervalting, aldus Sylvia Ostry, het voormalige hoofd economisch onderzoek van de OESO¹. De eerste fase werd ingezet door de spectaculaire groei van de internationale handel in de jaren vijftig en zestig, onder invloed van de vermindering van handelsbarrières in achtereenvolgende GATT-rondes. De tweede fase was de wereldwijde financiële verstremgeling, die ontstond in de jaren zeventig en tachtig, aanvankelijk vanwege de noodzaak om de oliedollars in het internationale financiële bestel te laten terugvloeien, later door de internationale deregulering en liberalisering van kapitaalmarkten. Thans staan we aan het begin van de derde fase: de fase van de 'globalisering', die wordt gekenmerkt door een sterke toename van de directe buitenlandse investeringen.

De drijvende kracht achter de globalisering, of in beter Nederlands mondialisering, van de economie is de multinationale onderneming. Aan de wens van multinationale ondernemingen om een globale strategie te volgen liggen uiteenlopende motieven ten grondslag, zoals schaalvoordelen, leereffecten en het omzeilen van protectionistische barrières. Een belangrijke drijfveer zijn de buitensporig hoge kosten die in technologisch geavanceerde sectoren voor research en development moeten worden gemaakt. Om deze kosten goed te maken is een wereldwijde afzet noodzakelijk. Deze motieven hebben geleid tot een golf van internationale fusies en overnames, die zijn weerslag vindt in een sterke toename van de directe buitenlandse investeringen. Anders dan in de jaren vijftig en zestig worden de directe buitenlandse investeringen (dbi) niet gedomineerd door Amerikaanse ondernemingen (le *défi Americain*), maar vooral door Japanse en Europese multinationals. Daarbij is overigens van een sterke concentratie sprake. De G5 – de VS, Japan, Duitsland, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk – nemen 75% van de dbi voor hun rekening. De ontwikkelingslanden, afgezien van de dynamische Aziatische economieën, komen in het spel niet voor. De concentratie is nog sterker als wordt gekeken naar high-tech-sectoren, die een groeiend aandeel in de wereldhandel innemen.

Vooraf de opmars van de Japanners in strategische sectoren heeft tot handelspolitieke spanningen geleid. Het naoorlogse liberale handelssysteem, zoals weerspiegeld door de regels van de GATT, is steeds meer onder druk komen te staan. Onder de noemer 'strategisch handelsbeleid' hebben protectionistische maatregelen hun intrede gedaan. Hierdoor is de ontwikkeling naar internationale vrijhandel tot stilstand gekomen en vervangen door een tendens naar blokvorming. Daarbij wordt binnen de blokken vrijhandel nagestreefd om de concurrentie aan te scherpen, maar wordt de handel tussen de blokken door bilaterale afspraken gereguleerd. Vooral in de technologisch geavanceerde sectoren wordt de uitkomst van de concurrentiestrijd sterk beïnvloed door het industrie- en handelsbeleid van overheden.

De handelspolitieke conflicten tussen de VS, Japan en Europa weerspiegelen dan ook niet alleen de concurrentie tussen multinationale ondernemingen, maar ook verschillen in benadering op het terrein van de economische politiek. Daaraan ten grondslag liggen diepe historische, culturele en institutionele verschillen in de manier waarop de marktwerking binnen deze landen vorm krijgt. Ostry spreekt in dit verband van 'systeemfrictie'¹. In het Amerikaanse model staat de concurrentie tussen particuliere ondernemingen centraal en is voor de overheid een minimale rol weggelegd. Het marktproces is relatief sterk gericht op korte-termijnresultaat en er gaat een krachtige invloed van de financiële markten uit. In het continentale Europese model is een grotere plaats ingeruimd voor interactie tussen de overheid en sociale partners en wordt voor de overheid ook een belangrijkere taak gezien in het weg-nemen van marktperfecties. Het Japanse model wordt gekenmerkt door een zeer nauwe verwevenheid tussen de staat en de particuliere sector; bovendien onderscheidt dit model zich door zijn lange-termijnoriëntatie. Steeds duidelijker wordt dat deze culturele en institutionele factoren van niet te onderschatten betekenis zijn in het innovatieproces en daardoor mede bepalend voor het concurrentievermogen van ondernemingen c.q. landen.

De fundamentele verschillen op dit terrein maken het niet waarschijnlijk dat snel voortgang wordt geboekt op de weg naar wereldhandelsliberalisatie. Het uiterst moeizame verloop van de GATT-onderhandelingen in de Uruguay-ronde is wat dit betreft een teken aan de wand. Toch zijn er, zoals Vandewalle in dit nummer uiteenzet, ook tegenkrachten tegen de blokvorming werkzaam. De zich mondialisierende ondernemingen hebben er geen belang bij dat hoge muren rond de handelsblokken worden opgetrokken. Niet minder dan een derde van het totale goederenverkeer binnen het OESO-gebied bestaat immers uit handelsverkeer tussen moeder- en dochterondernemingen.

Voorlopig is het ideaalbeeld van die éne globale economie nog meer retoriek dan realiteit. In de eerste plaats zijn er, zoals Ruigrok en Van Tulder in deze ESB uiteenzetten, nog maar zeer weinig ondernemingen met een werkelijk mondiaal profiel. In de tweede plaats blijft de globalisering beperkt tot een klein aantal OESO-landen. In de derde plaats zijn er grote culturele en institutionele verschillen tussen de belangrijkste handelsnaties die de totstandkoming van een homogene wereldmarkt belemmeren. Er zijn wel tendensen die wijzen in de richting van een globalisering van de economie, maar duidelijk is ook dat het gaat om een moeizaam, langdurig proces, waarvan we nog maar aan het prille begin staan.

L. van der Geest

1. S. Ostry, *Beyond the border: the new international policy arena*, in: *Strategic industries in a global economy: policy issues for the 1990s*, OESO, Parijs, 1991.