

PDF hosted at the Radboud Repository of the Radboud University Nijmegen

The following full text is a publisher's version.

For additional information about this publication click this link.

<http://hdl.handle.net/2066/46171>

Please be advised that this information was generated on 2019-06-17 and may be subject to change.

Globalisering, nog een keer (dan)

Wanneer je globalization intypt in Google krijg je ruim 27 miljoen 'hits'. Ook de Nederlandse term globalisering doet het niet slecht met 3,3 miljoen noteringen. En het aantal hits stijgt met de dag. Dat betekent dat er nogal wat over globalisering is geschreven en, naar ik aanneem, ook over wordt nagedacht. Het betekent ook dat de toegevoegde waarde van dit stukje waarschijnlijk nul zal zijn. Met zoveel materiaal voorhanden zal alles over globalisering toch wel gezegd zijn.

Dat zal misschien zo zijn, maar de vraag is natuurlijk of alles wat gezegd wordt ook hout snijdt. Met name economen, als soort in zijn algemeenheid, maar uiteraard met name handelsecconomen zoals ikzelf, beklagen zich er regelmatig over dat er zoveel onzin over globalisering wordt verkondigd. Niet alleen op het web, maar ook in andere media en zelfs in inmiddels gerenommeerde boeken wordt vaak voorbijgegaan aan de meest elementaire inzichten over globalisering. Inzichten die, bij wijze van spreken, al tijdens les één van de meest basale cursus over Internationale Economie langs komen. Dit kan natuurlijk betekenen dat we ons werk niet goed doen, maar meer waarschijnlijk is het dat doorwrochte analyses over globalisering geen comparatief voordeel hebben wanneer het gaat om het krijgen van media aandacht. Laten we wel zijn: het in verband brengen van arme kindertjes in Afrika met globalisering is mediaal gezien nu eenmaal 'aantrekkelijker' dan de bewering dat het juist de afwezigheid van globalisering is, die armoede veroorzaakt of in stand houdt (laat staan wanneer je de analyse ook nog eens doet met een model en voorziet van wiskunde en grafiekes).

Vooruit dan, laat ik nog maar een poging wagen en dit stukje gebruiken om opnieuw licht op de zaak van globalisering te werpen. Het lijkt me ondoenlijk om alle zin en onzin over het thema langs te laten komen, dus beperk ik me tot een soort vogelvlucht benadering. Om te beginnen lijkt het me nuttig eerst maar eens te bepalen wat ik onder globalisering versta en vervolgens de vraag te stellen of er eigenlijk wel sprake is van globalisering. Dan zal ik ingaan op een aantal

(vermeende) effecten van globalisering om uiteindelijk te komen tot de hamvraag: hoe verkopen we globalisering? Dit alles uiteraard zonder te willen pretenderen dat alles wat ik zeg waar is. Maar hout zal het snijden.

Globalisering bestaat (niet)

In discussies over globalisering gaat het vaak al mis doordat niet duidelijk is waarover het debat moet gaan. Economen hebben het over de toenemende verwevenheid tussen landen door bijvoorbeeld handel, terwijl anderen juist ook wijzen op de toegenomen politieke en sociale samenhang. Op die manier is globalisering zo langzamerhand een verzamelterm geworden voor allerlei conceptueel verschillende politieke, sociale en economische ontwikkelingen. Dat verklaart ongetwijfeld het aantal hits in Google, maar is niet zo vruchtbaar voor de discussie. Daarom zal ik me in het navolgende beperken tot globalisering als de toenemende, wereldwijde economische afhankelijkheid door handel, arbeidsmigratie en kapitaalmobiliteit. Voor het gemak zal ik me dan ook nog beperken tot globalisering op het gebied van handel. Het had ook leuk geweest om iets te zeggen over de Polen die komen, bijvoorbeeld waarom ze juist niet komen, maar de ruimte is beperkt. Bovendien zijn de effecten van factormobiliteit deels vergelijkbaar met die van internationale handel, dus zo'n beperking is het nu ook weer niet.

Nu we dat helder hebben is de eerste relevante vraag: is er eigenlijk wel sprake van globalisering. Nou, dat hangt af van op welk aggregatieniveau naar de handelsstromen wordt gekeken. Wanneer op een macro-niveau wordt gekeken is het antwoord nee, maar kijken we op industriële niveau dan is een ja op zijn plaats. Het blijkt namelijk dat een groot deel van de toename van internationale handel over de tijd te maken heeft met toegenomen handel tussen buurlanden. Regionalisering zou dan een beter woord zijn. Dit is met name waar voor de landen van de Europese Unie. Om nog meer perspectief te bieden: verschillende analyses hebben erop gewezen dat de toename in handel tot op zekere hoogte een terugkeer is naar de niveaus van het begin van de vorige eeuw! Wanneer we echter op bedrijfstakniveau kijken ontstaat een

beeld dat meer in de richting van 'echte' globalisering gaat. Een voorbeeld maakt dit duidelijk (op basis van OECD data): terwijl de totale importen van de EU uit een twaalfstal belangrijk opkomende economieën van buiten Europa tussen 1980 en 1994 stijgt van 0,7 naar 1,3%, is de toename van importen van fabrikaten van 8 naar 20%. Wanneer het fabrikaten betreft kwam in 1994 dus een op de vijf producten uit deze landen.

Globalisering is (meestal) goed

Globalisering bestaat dus wel en niet, terwijl we soms beter regionalisering of internationalisering zouden kunnen noemen. Maar zo'n boodschap is natuurlijk helemaal niet goed om media aandacht te krijgen (hoewel het aantal hits voor Internationalization in Google niet eens tegenvalt: bijna 4 miljoen). Bovendien maakt het natuurlijk niet uit waar de toegenomen concurrentie vandaan komt. Geografisch gezien is Slowakije misschien een stuk dichterbij dan China, maar de concurrentie blijft net zo hard.

Bijten, hoezo bijten? Precies, dat is waar we het over moeten hebben. Blijft globalisering?

Laten we eerst maar de basisinzichten uit de handelstheorie laten passeren (zo, dat zal ze leren!). Hét inzicht uit de handelstheorie dat sinds Smith en Ricardo recht overeind staat is dat wanneer landen verschillen in hun comparatieve productiekosten, om wat voor reden dan ook, handel voordelig is voor beide landen. Dit is zelfs zo wanneer je als land hogere productiekosten hebt voor elk goed dat je kunt produceren (of lagere productiekosten, dat maakt voor het argument niet uit). Zolang het nadeel niet voor elk goed hetzelfde is, kun je door handel meer consumeren door je toe te leggen op het goed waarin je nadeel het kleinst is. Voor het andere land is dit ook zo en er ontstaat dus een basis voor wederzijds profijtelijke handel: de autarkieprijzen verschillen tussen beide landen. Feitelijk is handel dus gewoon een erg handige manier om goederen te produceren. In plaats van dat je een goed waar je relatief slecht in bent zelf produceert, laat je dat produceren door landen die er juist goed in zijn, en ruil je het voor de goederen waar zij juist weer slecht in zijn.

Uiteraard hangen de voordelen van handel af van de verhouding waarvoor je goederen voor elkaar kunt ruilen. Uiteindelijk is dit een kwestie van vraag en aanbod op de wereldmarkt (offercurves, brrr), maar de ruilverhouding zal altijd ergens tussen beide autarkieprijzen in moeten liggen, anders wordt er niet gehandeld. Dit betekent ook dat des te verder de autarkieprijzen uit elkaar liggen, des te groter de voordelen van handel kunnen zijn. Ook betekent het dat de voordelen van handel niet evenredig tussen landen verdeeld hoeven zijn. In principe geldt dat des te verder de internationale ruilverhouding afligt van de autarkieprijzen van een land, des te groter de voordelen van handel voor dat land zullen zijn. Dat is met name goed nieuws voor kleine landen, bijvoorbeeld ontwikkelingslanden. Die zijn immers niet in staat de prijs op de wereldmarkt te beïnvloeden (lees: prijs in andere, grote land), zodat zij alle voordelen van handel zullen opstrijken.

Globalisering van handel is dus goed nieuws voor alle landen in de wereld, en met name kleine landen kunnen ervan profiteren. Wel is het zo dat globalisering niet iedereen binnen een land gelukkig maakt. We hebben het dan over de inkomensverdelingseffecten van handel. Het is duidelijk dat importconcurrerende sectoren last zullen hebben van de toenemende concurrentie uit het buitenland, terwijl exportsectoren juist baat hebben bij opengaande grenzen. Ook zijn er tegengestelde belangen tussen producenten en consumenten en tussen typen productiefactoren. Om in te haken op het laatste: de discussie over de effecten van globalisering in rijke landen gaat vaak over de negatieve gevolgen die het zou hebben op laaggeschoolde arbeid. De producten die rijke landen zullen importeren maken intensief gebruik van laaggeschoolde arbeid, waardoor juist deze groep de nadelen ondervindt van globalisering. Voor sommigen is dit reden genoeg om te pleiten voor handelsbelemmerende maatregelen. Die vergeten echter dat handel per saldo voordelig is voor een land. Beter is het dus de overgangspijn van laaggeschoolden zoveel mogelijk te verzachten en ze te helpen dingen te gaan doen waar in rijke landen nog wel voldoende behoefte aan is.

Dit is natuurlijk allemaal prachtig, maar wat nu als landen weinig of niets ver-

schillen van elkaar? Dit is voor veel van de handel in de wereld het geval (zo vindt 70% van alle handel van de EU plaats met..... andere EU landen). Comparatieve voordelen doen er dan niet of minder toe en we moeten op zoek naar andere redenen om handel te verklaren. Dan komen we op de andere belangrijke verklaring voor handel, namelijk schaalvoordelen. Hiermee wordt bedoeld dat de schaal van productie uit maakt voor het kostenniveau waarmee geproduceerd kan worden. Dit kan samenhangen met het productieniveau van de onderneming zelf, we spreken dan van interne schaalvoordelen, of van het productieniveau van de industrie als geheel, externe schaalvoordelen. Dit onderscheid is belangrijk omdat het verschillende implicaties heeft voor de te verwachten welvaartseffecten van handel. Wanneer er sprake is van interne schaalvoordelen, is handel opnieuw profijtelijk voor alle betrokken landen (mits er voldoende concurrentie is). Handel kan dan worden gezien als een vergroting van de markt, waardoor de gemiddelde kosten en prijzen zullen dalen. Wanneer er echter sprake is van externe schaalvoordelen, kan handel een inefficiënte verdeling van middelen in de hand werken. Wanneer een land om historische redenen meer produceert en dus grotere schaalvoordelen heeft dan een ander, in principe goedkoper producerend land (ware het niet voor de mindere schaalvoordelen), dan kan handel een inefficiënte status quo bewerkstelligen. Op zich is handel nog wel voordelig voor beide landen, maar beter zou het zijn geweest wanneer het efficiëntere land de wereldmarkt zou bedienen.

Foute tegenargumenten

Dat is dan dus duidelijk: globalisering leidt bijna altijd tot voordelen voor de betrokken landen. Merkwaardig dan toch dat die boodschap zo slecht overkomt. Of misschien is het toch niet duidelijk genoeg. Wellicht is het daarom handig om ook wat directer in te gaan op argumenten die gebruikt worden in het globaliseringsdebat. Opnieuw zal ik mijn best doen mijn ideeën daarover zo helder mogelijk voor het voetlicht te brengen. Helaas zal me dat wel niet lukken; retoriek en drogredeneringen zijn niet mijn sterkste punten.

Tegenargument #1: Handel is niet vrij! Hier kan ik kort over zijn: het is helemaal waar, maar helaas geen tegenargument. Uiteraard staat de wereld bol van allerlei door overheden bedachte

maatregelen die handel tegengaan en vrijhandel belemmeren. Ook worden overheden steeds ingenieuzer in het bedenken van nieuwe belemmeringen. Dat is gegeven het bovenstaande natuurlijk onbegrijpelijk, maar wel de politieke realiteit. Een goed voorbeeld is het beleid van de Europese Unie, met name wanneer het de invoer van landbouwproducten betreft. En dat dit met name ontwikkelingslanden schaadt is ook waar. De hoge tariefbarrières betreffen juist die producten waar juist arme landen een comparatief voordeel in hebben. Maar eigenlijk is het daarmee juist een argument vóór globalisering. Want als je vindt dat de invoertarieven en exportsubsidies van de Europese Unie moeten worden afgeschaft, zeg je eigenlijk dat er meer vrijhandel moet komen. Overigens moet niet vergeten worden dat ook ontwikkelingslanden zelf vaak hoge tarieven hebben, ook op hun onderlinge handel. Ook zichzelf snijden zichzelf daarmee in de vingers. Maar op de een of andere manier hoor je daar nooit over in de media.

Tegenargument #2: Globalisering vernietigt banen

Dit argument staat nummer één op de lijstjes die tegenstanders van globalisering in de meer ontwikkelde landen gebruiken. Het staat nummer één op mijn lijstje van meest domme argumenten. Het punt zou moeten zijn dat globalisering banen vernietigt in importsectoren, maar dat het banen creëert in exportsectoren. Inderdaad, er zijn inkomensverdelingseffecten. Maar dan moet je die wel volledig in kaart brengen en niet alleen op de verliezers wijzen. Laten we het gewoon eens iets anders zeggen. Globalisering zorgt voor een meer efficiënt gebruik van middelen waardoor we meer kunnen produceren en hogere welvaart kunnen bereiken. Dat bereiken we door slim gebruik te maken van het buitenland. Globalisering bespaart arbeid in de importsector, die we kunnen inzetten in de export sector om er zo op een efficiëntere manier dan eerst importgoederen voor terug te krijgen. Overigens is het argument ook nogal beperkt in een dynamisch opzicht. Behoud van banen nu betekent verlies van banen in de toekomst. Tel maar uit: door af te zien van de voordelen van globalisering, zal het inkomen van een land lager zijn, waardoor er minder potentieel is voor de ontwikkeling van nieuwe goederen en diensten. Oftewel, een verlies van toekomstige banen. Door af te zien van globalise-

ring nu, zullen toekomstige generaties slechter af zijn. En dat dan nog eens bovenop de (klimaat)ellende die we onze kinderen al nalaten. Een nog ongemakkelijkere waarheid, zeg maar (het is dan ook Albert Gore).

Tegenargument 3: "We zijn nog niet voldoende ontwikkeld!"

Dit argument wordt vaak gehoord in ontwikkelingskringen, erop wijzend dat je niet kunt verwachten dat een zich nog ontwikkelende industrie zich meteen kan meten met de concurrentie op de wereldmarkt. Globalisering kan daarmee ontwikkeling in de kiem smoren. Daarom is met name in ontwikkelingslanden protectionisme te rechtvaardigen. Of tenminste, dat zou de redenering kunnen zijn; meestal ontbreekt die en wordt gewoon gesteld dat vrijhandel oneerlijk is voor ontwikkelingslanden. Hoe dan ook, er zit wat in, maar er zijn ook de nodige haken en ogen. Het is zeker waar dat jonge, veelbelovende industrieën in ontwikkelingslanden vaak niet kunnen opboksen tegen hun reeds lang bestaande tegenhangers in ontwikkelde landen. Om de gebruikelijk opstart problemen te overleven, kan tijdelijke handelsbescherming uitkomst bieden (hoewel tijdelijke productiesubsidies eigenlijk beter zou zijn, maar ja, dan kost het overheden geld). Maar de nadruk moet dan wel liggen op het tijdelijke van de maatregel. En daarin schuilt het gevaar. Het punt is dat met het instellen van handelsbeschermende maatregelen er prikkels ontstaan om juist niet te ontwikkelen (waarom zou je, je wordt toch beschermd). Bovendien vindt de overheid het ook wel prettig, de extra overheidsinkomsten die protectionistische maatregelen opleveren. Dat geldt juist voor overheden van ontwikkelingslanden, waar tariefopbrengsten nog altijd een substantieel deel van de totale overheidsinkomsten zijn. En dan is het ook nog zo dat het vooraf moeilijk in te schatten is of die jonge, te beschermen industrieën inderdaad zo veelbelovend zijn. Hoe weet je als overheid dat dat zo is, zeker in ontwikkelingslanden? Kortom, het argument is te mooi om waar te zijn, ook al snijdt het hout.

Hoe verkopen we de boodschap?

Ik ben geen marketingdeskundige, maar met van die overduidelijke argumenten vóór globalisering moet het toch niet moeilijk zijn om de wereld ervan te overtuigen. En toch lukt dat maar niet. Maar misschien is dat juist het probleem. Deep down is iedereen

er wel van overtuigd dat globalisering goed is. Maar ook in kranten lees je nooit het goede nieuws. Als dat zo is, dan is er maar een oplossing. Dan moeten we nu, en wel meteen, alle grenzen dicht gooien. Twee dagen, misschien een week en dan is het pleit beslecht. Tijdelijke protectie om te beseffen waar onze welvaart écht vandaan komt. En geloof me, de prikkels zijn zodanig dat tijdelijk in dit geval echt tijdelijk is.

Albert de Vaal
(docent bij de opleiding Economie van de Radboud Universiteit Nijmegen)



Atletico Banaan in de buitenlucht

Na de deceptie in de zaalcompetitie moesten de mannen van Atletico Banaan zich opladen voor de buitencompetitie om hier het kampioenschap binnen te halen. Het was een tumultueus tussenseizoen om de selectie rond te krijgen, mede omdat er eerst niet genoeg spelers waren. Uiteindelijk stond er toch een leuk team op papier onder de naam Atletico Banaan.

De eerste wedstrijd kwam Atletico Banaan tegen de verwachting in achter te staan met 1-0. Na het fluitsignaal werd onder een eindstand van 7-2, in het voordeel van de bananen, een handtekening gezet! Onder de spelers van Atletico Banaan was er nog onenigheid over de eindstand, want de spelers telde 8 keer een doelpunt. De tweede wedstrijd kon niet op de geplande datum afgewerkt worden, omdat het grootste deel van de spelers verhinderd was.

De derde wedstrijd leek op de Champions League finale tussen Liverpool en AC Milan. Er was maar één ploeg die de aanval zocht en dat was Atletico Banaan. Helaas was de organisatie van de tegenpartij heel goed in orde, waardoor Atletico Banaan er zeer moeilijk door kon komen en het netje niet kon laten bollen. Toch lukte het Gerwin als enige om doel te treffen, nog wel via de onderkant van de dwarsliggende balk. Niet alleen het spelbeeld was identiek aan de eerder genoemde finale maar ook de eindstand, 2-1, helaas in het nadeel van Atletico Banaan.

De vierde wedstrijd was tegen het enige damesteam in de competitie. Deze wedstrijd ging niet alleen om scoren in de wedstrijd; voor de jongens van Atletico Banaan stond scoren ná de wedstrijd hoog in het vaandel. De concentratie verslapte bij een aantal spelers, (hoe dat kwam is geen raadsel) waardoor de meiden 2 goals konden maken. Gelukkig scoorde Atletico Banaan genoeg doelpunten tegen om de drie punten mee te nemen. Wil Atletico Banaan haar grote ambitie nog waarmaken, kampioen worden, dan is het afhankelijk van de tegenstander waar verloren van werd. Deze moet dan verliezen en dan moet Atletico Banaan een beter doelsaldo hebben. Later meer!