



Universiteit
Leiden
The Netherlands

De mythe van de globalisering. Mondialisering, regionalisering of gewoon internationale economie?

Kort, J.F. de

Citation

Kort, J. F. de. (2003). *De mythe van de globalisering. Mondialisering, regionalisering of gewoon internationale economie?. Department of Economics Research Memorandum*. Retrieved from <https://hdl.handle.net/1887/43244>

Version: Not Applicable (or Unknown)

License:

Downloaded from: <https://hdl.handle.net/1887/43244>

Note: To cite this publication please use the final published version (if applicable).

Department of Economics Research Memorandum 2003.01

De mythe van de globalisering.
Mondialisering, regionalisering of gewoon internationale
economie?

Joop de Kort

Correspondence to

Faculty of Law
Department of Economics
P.O. Box 9521
2300 RA Leiden
The Netherlands
Phone ++31 71 527 7756 (7855)
E-mail economie@law.leidenuniv.nl
Website: <http://www.fiscaaleconomisch.leidenuniv.nl>

Editors

Dr. K. Caminada
Dr B.C.J. van Velthoven

De mythe van de globalisering. Mondialisering, regionalisering of gewoon internationale economie?

Joop de Kort *

J.F.deKort@law.leidenuniv.nl

Universiteit Leiden
Departement Fiscale en Economische Vakken
Afdeling Economie
Postbus 9521, 2300 RA Leiden
telefoon: 071 527 7831

Abstract

In dit discussiepaper wordt de vraag behandeld in hoeverre er sprake is van een mondiale economie, gedefinieerd als de ongeremde verplaatsing van goederen en diensten en van directe en indirecte investeringen over de gehele wereld. Deze definitie impliceert dat grenzen tussen landen, die zo belangrijk zijn in de studie van de internationale economie, er niet meer toe doen. Aan de hand van met name handels- en directe investeringsstromen wordt duidelijk dat er eerder sprake is van regionalisering dan van mondialisering. Het merendeel van de handels- en investeringsstromen vindt een uitweg binnen een van de grote drie economische machtsblokken, Noord-Amerika, de Europese Unie en Oost-Azië. Naast de regionalisering zijn de economische betrekkingen tussen de Verenigde Staten, Japan en de Europese Unie van belang. Zuid-Amerika, Afrika en grote delen van Azië participeren nauwelijks in de handels- en investeringsstromen. Voorts wordt aangegeven dat deze ontwikkelingen niet van recente datum zijn. Ook in de vijftig jaar voor de Eerste Wereldoorlog was er een sterke betrokkenheid van enkele, ontwikkelde, economieën op elkaar. Een tendens die tijdens het Interbellum volledig omgekeerd werd. De mondialisering heeft het vakgebied van de internationale economie nog niet overbodig gemaakt.

Copyright (©) 2003 De Kort

* Tevens werkzaam bij het Instituut voor Oosteupees Recht en Ruslandkunde. Met dank aan Emile Spijkerman voor zijn bijdragen aan de totstandkoming van dit stuk.

1 Inleiding

Internationale economie bestudeert traditioneel de grensoverschrijdende economische betrekkingen. De vraag of een land haar grenzen al dan niet moest sluiten voor de handel is een van de oudste vragen in het economisch beleid en de handelstheorie vormt een van de oudste onderdelen van het economisch denken. De leer van de comparatieve kosten (Ricardo, 1817) vormt nog steeds het belangrijkste argument dat voorstanders van vrijhandel in de discussie aanvoeren. Een politieke motivering voor het opheffen van handelsbarrières is te vinden in het bevorderen van de vrede (WTO) of vindt zijn oorsprong in de analyse van de diepe economische crisis in de jaren '30, die door landen vooral met protectionisme en een 'beggar they neighbour' policy bestreden was. Door deze 'Alleingang' van landen zou de crisis langer geduurd hebben en dieper zijn geweest dan noodzakelijk, om maar niet te spreken van de bijdrage die ze geleverd heeft aan het uiteindelijke uitbreken van de Tweede Wereldoorlog. Na de oorlog werd daarom een stelsel van internationale samenwerking opgezet met de bedoeling handelsbarrières te slechten en het economisch beleid van landen op elkaar te betrekken, het zogenaamde stelsel van Bretton Woods.

De ongeremde (ver)plaatsing van goederen en diensten en van directe en indirecte investeringen en de beschikbaarheid van producten over de gehele wereld duiden we aan als mondialisering.¹ Deze definitie impliceert dat ergens, maar we kunnen niet aanduiden waar precies, een lijn tussen internationalisering en mondialisering getrokken moet worden en dat die lijn overschreden is. Bij internationalisering doen staten er nog toe. Zij beperken de goederen- en kapitaalstromen en remmen de expansie van economische bedrijvigheid. Zij moeten ook hun beleid expliciet op elkaar afstemmen. Bij mondialisering houden staten zich in feite afzijdig, of committeren zij zich aan het wegnemen van handelsbeperkende en kapitaalbeperkende maatregelen en kunnen bedrijven de wereld als een enkele economische ruimte benaderen.^{2,3} Hierdoor wordt het individuele landen onmogelijk gemaakt nog een eigen economisch beleid te voeren.

Het gevolg hiervan zou moeten zijn dat economische activiteiten over de gehele wereld verspreid raken, en omdat elk land per definitie wel ergens een comparatief voordeel in heeft, zou een intensivering van handelsbetrekkingen tussen alle landen moeten plaatsvinden. Dit discussiepaper gaat na of daadwerkelijk de gehele wereld betrokken wordt in het economisch verkeer. Daartoe wordt de omvang, maar vooral de richting van handelsstromen en kapitaalstromen in beeld gebracht. Een groot aandeel van de handel in het nationaal inkomen en het niveau van de grensoverschrijdende investeringen geven een beeld van de verwevenheid van economieën. Daarbij staat de vraag centraal welke landen met elkaar handel drijven en welke landen het sterkst betrokken zijn bij het internationale verkeer.

¹ Doorgaans wordt voor het hier gebruikte 'mondialisering' de term 'globalisering' gebruikt. Dat is evenwel een anglicisme. Globaal in het Nederlands duidt op een algemene duiding, niet op het wereldwijde karakter. Wij preferen een goed gebruik van het Nederlands.

² Recentelijk worden ook maatregelen getroffen die arbeidsmigratie moeten bevorderen. In dat geval kan ook arbeid zich vrijelijk over de wereld gaan verplaatsen.

³ In de bedrijfskunde (international business) is er een, eveneens vage, grens tussen internationalisatie (ruil), multi-nationalisatie (productie) en mondialisering (innovatie). E.g. Gordon (1996), Porter (1986). Rugman en

2. Anti-mondialisering

In de discussie over de mondialisering fungeren de eerder genoemde instituties van Bretton Woods, het Internationale Monetaire Fonds (IMF), de Wereldbank en de Wereldhandelsorganisatie (WTO)⁴ als kop van Jut voor de zogenaamde anti-globalisten, een nauwelijks gedefinieerde, bonte mengeling van groeperingen die zich verenigen in hun verzet tegen de dominantie van de vrije markt, 'gepersonifieerd' in de Bretton Woods instellingen. Zij pleiten voor een veel grotere mate van protectionisme in de wereldeconomie. De traditionele argumenten voor protectie zijn gelegen in de bescherming van een bedrijfstak met de daarbij behorende werkgelegenheid tegen (oneerlijke) concurrentie vanuit het buitenland, alsmede het 'infant-industry' argument waarbij (tijdelijke) protectie een industrie de gelegenheid moet geven om zich te ontwikkelen, hetgeen vooral aan ontwikkelingslanden een uitkomst biedt. Van recentere datum zijn de argumenten dat door de toenemende concurrentie de zorg voor een goed leefmilieu in een 'race to the bottom' het kind van de rekening wordt en dat de economische ontwikkeling in de handen van het internationale kapitaal gelegd wordt die zich buiten elke politieke controle om maar met één zaak bezighoudt, het maximaliseren van de winst.⁵

De politieke controle wordt door Rodrik (2000) gevat in een trilemma, waarin drie actoren onderscheiden worden, de nationale overheden, de Bretton Woods instituten en de belangengroeperingen. De toenemende internationalisatie, waarbij landen een deel van hun bevoegdheden ondergeschikt maken aan internationale afspraken, maakt het voor belangengroeperingen moeilijk zich tot de nationale overheden te wenden; die beroepen zich op de internationale afspraken. Zij richten zich daarom tot de 'uitvoerders' van die afspraken, die op hun beurt wijzen op het mandaat dat zij van de lidstaten gekregen hebben en op de verantwoording die ze over hun handelen afleggen aan de lidstaten. Dit draagt bij aan het idee dat de ontwikkelingen in de wereldeconomie zich ongecontroleerd kunnen ontplooiën. De economische activiteiten kunnen zich steeds vrijer over de wereld verplaatsen en voor bedrijven geldt in toenemende mate dat de hele wereld een grote economische ruimte is waarin ze hun productie en afzet naar believen kunnen onderbrengen. Voorstanders van het vrije economische verkeer zullen wijzen op de efficiëntieverhogende gevolgen hiervan, terwijl tegenstanders bevreesd zijn dat de 'race to the bottom' zich niet beperkt tot de milieu gevolgen, maar ook tot de arbeidsvoorwaarden en de publieke voorzieningen, omdat bedrijven daar heen zullen gaan waar die arbeidsvoorwaarden voor hen het gunstigst zijn, dan wel waar ze grote belastingvoordelen kunnen binnenhalen. De overheden verliezen daardoor inkomsten en zullen moeten bezuinigen op de publieke voorzieningen.

Hodges (2001) definiëren mondialisering als de productie en distributie van homogene goederen en diensten op een wereldwijde schaal.

⁴ In 1944 worden in Bretton Woods drie instellingen opgericht, het Internationaal Monetaire Fonds (IMF), de Wereldbank en de Internationale Handelsorganisatie (ITO). Omdat de ratificatie procedures in de lidstaten veel tijd in beslag namen, hebben 23 landen in 1947 het initiatief genomen om een Handels Ronde (General Agreement on Tariffs and Trade) te houden om te spreken over verlagingen van importtarieven. De Internationale Handelsorganisatie wordt uiteindelijk niet opgericht. Pas in 1995, na verschillende (GATT) handelrondes wordt uiteindelijk de Wereldhandelsorganisatie WTO opgericht.

3. De vroege mondialisering

Achteraf bezien was de mondialiseringstrend in de jaren '80 en '90 duidelijk waarneembaar. In Azië, Latijns Amerika en Oost-Europa werden de grenzen voor het handels- en kapitaalverkeer geopend, werd er in de Europese Unie gewerkt aan eerst de interne markt en later aan de economische en monetaire unie, werden beperkingen op het financiële kapitaalverkeer grotendeels opgeheven en werd de op onderhandelingsrondes gebaseerde General Agreements on Tariffs and Trade omgezet in de World Trade Organization als gevestigde institutie. Technologische vooruitgang, met name in de informatietechnologie, verkleinde de afstand tussen mensen en bedrijven. Mobiele telefonie en het internet zorgden er voor dat informatie razendsnel verspreid kan worden, hetgeen de afstemming van (bedrijfs)processen op diverse locaties vergemakkelijkt en de internationalisatie van het dienstenverkeer stimuleert. In deze periode nam de handel sterk toe, verveelvoudigden de directe buitenlandse investeringen en zwollen de financiële stromen enorm aan. Kortom, economieën raakten meer met elkaar verweven.

De openheid van de huidige periode is echter niet nieuw. In de 19e eeuw was er sprake van een grote toename van de handel. Doordat overal spoorwegen werden aangelegd en stoomschepen op korte routes de zeilschepen vervingen als belangrijkste transportmiddel, daalde de transportkosten (Foreman-Peck, 1983, 33-37) en nam de handel toe. Tevens verlaagden Europese landen en de Verenigde Staten hun importtarieven. Andere landen volgden, hetgeen ook een handelsbevorderend effect had. (Foreman-Peck, 1983: 55-60). Voor de landen met een economische groei nam de ratio tussen handel en inkomen toe. In tabel 1 worden de groeicijfers voor het exportvolume en dat van het BBP met elkaar vergeleken. De exportvolumes groeiden harder dan het inkomen, hetgeen wijst op een toenemende verweving van economische activiteit en een betere allocatie van productiemiddelen. Maddison (1982) wijst er op dat in de periode 1870-1930 de ingezette vrijhandelspolitiek in Europa weer enigszins getemperd werd door een aantal protectionistische maatregelen. Maar de toename van het exportvolume blijft aanzienlijk en ook boven de toename van het binnenlands product.

Tabel 1 Gemiddelde groeivoeten BBP en exportvolume⁶

<i>Fase</i>	<i>BBP</i>	<i>Exportvol.</i>
1820-1870	2,2	4,0
1870-1913	2,5	3,9
1913-1950	1,9	1,0
1950-1973	4,9	8,6
1973-1980	2,5	4,8

Bron: Maddison, 1982, tab. IV-7 p. 119

⁵ Dit sluit in feite aan bij de Marxistische kritiek op de ontwikkeling van het kapitalisme.

⁶ Maddison berekent het BBP als rekenkundig gemiddelde van 13 landen en het exportvolume als een rekenkundig gemiddelde van 10 landen. Helaas wordt niet aangegeven welke landen gebruikt zijn in deze berekeningen. Maddison (1982, Appendix) presenteert als basismateriaal cijferreeksen van Australië, België,

Het kapitaalverkeer werd in deze periode niet gehinderd. De gouden standaard en de kracht van de Engelse economie maakten dat wissels en andere financiële activa van Engelse banken door de hele wereld geaccepteerd werden.⁷ Ook hier heeft technologische vooruitgang, met name de opkomst van de telegraaf, het verkeer bevorderd. Financiële transacties werden daardoor minder riskant en sneller afgewerkt, waardoor voorraden via de geldmarkt gefinancierd konden worden (Foreman-Peck, 1983: 69). Binnenlandse en buitenlandse activa werden nagenoeg volledige substituten en de internationale kapitaalstromen als percentage van het nationaal inkomen waren aanzienlijk. Uit tabel 2 kan afgelezen worden dat voor Engeland deze verhouding tussen 1870 en 1910 fluctueerde rond de 5%, voor Frankrijk nam ze in deze periode toe van nul tot iets meer dan 3%. De VS was betrekkelijk gesloten, maar voor Canada nam het cijfer maar liefst toe van 7% tot 12%.

Tabel 2 Internationale kapitaalstromen als percentage van het BNP voor geselecteerde landen⁸

	<i>UK</i>	<i>Fra.</i>	<i>Germ.</i>	<i>Italy</i>	<i>Swed.</i>	<i>USA</i>	<i>Can.</i>	<i>Aust.</i>
1870	5.62	-	.56	.40	1.61	2.68	7.6	.02
1880	3.32	.41	1.92	.68	3.68	.09	-	.07
1890	5.75	1.97	1.97	.35	2.48	.05	7.00	.09
1900	1.76	3.81	1.26	2.23	2.71	1.43	4.00	.04
1910	7.38	3.61	1.31	.07	.39	.03	12.00	.00

Bron: Formman-Peck, 1983, fig. 5.1 p. 129

In de literatuur wordt aan de toenemende openheid van de economie veelal een groeibevorderende impuls toegekend. Hoe opener de economie, hoe hoger de economische groei. Deze causaliteit wordt gefundeerd in de leer der comparatieve kosten waarbij landen zich specialiseren en door ruil een hogere wereldconsumptie mogelijk maken dan zonder specialisatie en ruil.⁹ Vooral Engeland streefde in de 19e eeuw naar vrijhandel.

Bairoch en Kozul-Wright (1996: 7-8) wijzen er echter op dat de wereldhandel gedomineerd werd door de intra-Europese handel, en dat bij tweederde van de totale wereldhandel een Europees land betrokken was. Volgens hen was de openheid in de 19e eeuw ook mede een

Canada, Denemarken, Duitsland, Finland, Frankrijk, Italië, Japan, Nederland, Noorwegen, Oostenrijk, Verenigd Koninkrijk, Verenigde Staten, Zweden en Zwitserland.

⁷ Engeland was in 1774 officieel overgegaan op de gouden standaard, terwijl andere landen, zoals Frankrijk en de Verenigde Staten hun bi-metalen, zilver en goud, standaard in de loop van de 19e eeuw vervingen door een gouden standaard. In 1834 gingen de Verenigde Staten over van een bi-metalen standaard, goud en zilver, op een gouden standaard. Ingegeven door de dominantie van Engeland in het financiële verkeer stapten alle Europese landen uiteindelijk ook over op de gouden standaard. Zie Eichengreen (1996) voor een overzicht over de opkomst van de gouden standaard.

⁸ Internationale kapitaalstroom is gedefinieerd als de netto balans op de lopende rekening en zijn het verschil tussen binnenlandse investeringen en de binnenlandse besparingen.

⁹ De leer der comparatieve kosten werd, zoals aangegeven, voor het eerst in die zin geformuleerd door Ricardo (1981). In Ricardo's uiteenzetting werden de kostenvoordelen bereikt via de technologische verschillen tussen landen. Bij toenemende kennisuitwisseling en handel is een technologie in feite overal beschikbaar. In de later ontwikkelde Heckscher-Ohlin theorie komen de kostenvoordelen voort uit de beschikbaarheid van de productiefactoren. Wanneer een van de productiefactoren in een land relatief overvloedig aanwezig zijn is die factor relatief goedkoop en heeft het land een relatief kostenvoordeel in de productie van die goederen waarbij vooral de overvloedig aanwezige productiefactor ingezet moet worden.

gevolg van koloniaal gezag, waarbij de kolonisator onbeperkte toegang had tot de middelen en producten van haar koloniën.

4. De huidige mondialisering

4.1 Handel

Terugkerend naar de vraag hoe mondiaal de economie heden ten dage nu eigenlijk is, beperken we ons tot de analyse van handelsstromen en (directe) kapitaalstromen. We zullen hierbij ingaan op de omvang van deze stromen en op de vraag welke landen voor die stromen verantwoordelijk zijn.

Zoals uit tabel 1 af te lezen is, is na 1950 de handel sneller gegroeid dan het inkomen. Deze tendens heeft zich in de jaren '80 en '90 voortgezet (Maddison, 1989; Crafts, 2000).¹⁰ Het is vooral de export van industriële productie die verantwoordelijk is voor de toename van de wereldexport. Dit kan deels verklaard worden doordat de landbouwsector traditioneel meer protectie geniet dan de industrie en dat de dienstensector doorgaans meer gericht is op de binnenlandse markt, deels doordat de groei van de industriële sectoren in de 20e eeuw groter was dan de groei van andere sectoren.¹¹ Minstens zo belangrijk is echter dat een groot deel van de internationale handel zich afspeelt tussen de industriële landen onderling. Maizels (1963) beschrijft de toename van de handel tussen de industriële landen tussen 1899 en 1959 en laat zien dat zowel de handel tussen deze landen als de handel in industriële producten, m.u.v. de periode tussen 1929 en 1937, sterk groeit. In 1959 bestaat al 25,9% van de wereldhandel uit handel in industriële producten tussen geïndustrialiseerde landen (Maizels, 1963: 85). In 1967 is dat opgelopen tot bijna eenderde van de wereldhandel (Foreman-Peck, 1983: 296) Dit aandeel is alleen maar toegenomen, waarbij een belangrijke rol is weggelegd voor de handel binnen multinationale ondernemingen en hun dochters. Voor de VS en Japan geldt dat in de jaren '90 maar liefst eenderde van hun totale handel bestaat uit dergelijk intra-ondernemingshandel (The Economist, 2002: 31). De toename van de intra-industriële handel staat op gespannen voet met de theorie van Heckscher-Ohlin die de beschikbaarheid van productiefactoren als verklarende variabele voor handel aangeeft. De handel tussen industrielanden is immers handel tussen landen met een vergelijkbare factorbeschikbaarheid. Zij wordt veeleer verklaard uit schaalvoordelen en imperfecte concurrentie (Krugman and Obstfeld, 2003). Door de schaalvoordelen binnen de industrie zijn tal van industriële specialisaties ontstaan, die hebben geleid tot intra-industriële handel. Het beeld dat de economie steeds mondialer wordt, wordt verder genuanceerd als we de herkomst en bestemming van de handelsstromen nagaan. In tabel 3 wordt voor de EU, de VS en Japan aangegeven waar hun goederenexport voornamelijk heen gaat. Gezamenlijk zijn deze drie handelsgrootmachten goed voor 55% van de wereldexport van goederen. Een aanvulling op deze cijfers levert op dat voor de EU de toetredende landen een belangrijke

¹⁰ Crafts (2000, tabel 2.1, p. 26) presenteert de ratio's van handel versus het BBP. In 1890 is die, voor de wereld, 6,0, om dan via 9,0 (1913), 8,0 (1960), 10,0 (1970) bij 13,0 (1990) uit te komen.

¹¹ In de eerste helft van de 20e eeuw vertoonde vooral de VS een snelle groei. Na de Tweede Wereldoorlog groeiden ook de landen van West Europa zeer snel. Omdat de VS in hoge mate zelfvoorzienend is, en omdat in de jaren '30 de meeste landen een import-substitutie beleid voerden, zien we de groei van de export in de industrie vooral na de Tweede Wereldoorlog naar voren komen (Maizels, 1963)

exportbestemming zijn, waar 16,1% van de uitvoer naar toe gaat. Voor de VS geldt dat 20,8% van hun export een weg vindt naar Latijnsamerikaanse landen.

Tabel 3 Exportbestemming van goederen van geselecteerde regio's in percentage van hun totale export, 2000

<i>Van\naar</i>	<i>EU (15)</i>	<i>VS</i>	<i>NAFTA</i>	<i>Japan</i>	<i>Azië</i>
<i>EU (15)</i>	61.8	9.5	10.9	1.8	9.8
<i>VS</i>	21.3	-	36.7	8.4	14.1
<i>Japan</i>	16.3	30.2	32.8	-	33.8

Bron: eigen berekening op basis data van Eurostat en WTO

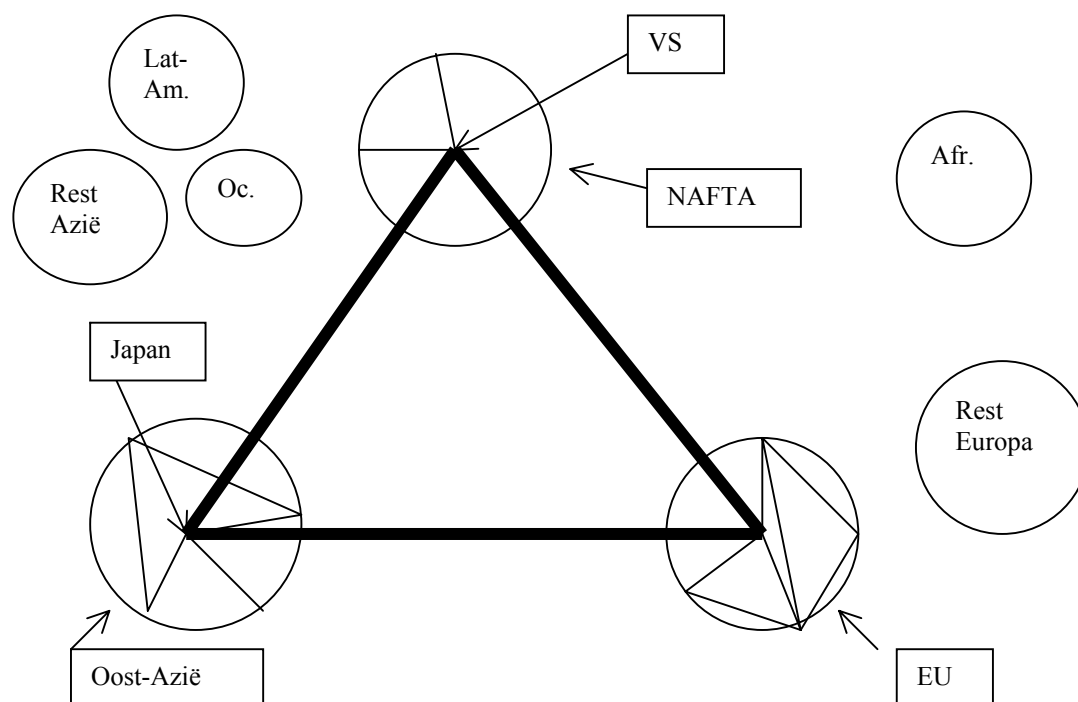
De handel tussen de landen van de Europese Unie is goed voor een kwart van de totale wereldhandel, en ook voor de VS en Japan geldt dat het grootste deel van hun export terecht komt in aangrenzende regio's. Het beeld is hetzelfde wanneer we de importcijfers als uitgangspunt nemen. Twaalf procent van de import van de EU kwam uit de nieuwe lidstaten, die daarmee na de VS de belangrijkste bron van EU import zijn.¹² Dit duidt er niet op dat handelsstromen van overal naar overal lopen, maar dat er sprake is van 'centra' waar handelsstromen intensief zijn. Er lijkt niet zo zeer sprake te zijn van mondialisering als wel van meervoudige regionalisering. Transportkosten blijken nog steeds een belangrijke rol te spelen bij de geografische structuur van de handelsstromen (IMF, 2002b:38). Toenemende transportkosten gaan in het algemeen gepaard met afnemende marktintegratie omdat de prijzen sterk oplopen. Landen die ver van elkaar verwijderd zijn, zullen minder intensief met elkaar handelen. Afstand is daarbij niet alles bepalend. Juridische staatsgrenzen werken ook handelsbelemmerend. Twee steden die binnen een land verder uiteenliggen dan twee steden met tussen beide een landsgrens zijn doorgaans sterker geïntegreerd en kennen daardoor geringere prijsverschillen.

Afgezien van de intra-regionale handel valt het op dat de grote economische machten in de wereld, de EU, de VS en Japan (de Triad) vooral met elkaar handelen. Een kwart van de Europese export die niet voor andere Europese landen bestemd is, gaat naar de VS. Voor Japan geldt dat 30% van de totale export bestemd is voor de VS. Omgekeerd is ruim 20% van de Amerikaanse export bestemd voor Europa en 5% voor Japan. De handel van rijke landen betreft dus vooral onderlinge handel. Met name de export van rijk naar rijk is in de afgelopen jaren flink toegenomen. Uit cijfers van de OESO – de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling, waarin de 30 rijkste landen ter wereld georganiseerd zijn – blijkt dat export van OESO-landen in 2000 voor 80% export naar andere OESO-landen was. De mondialisering lijkt zich te concentreren tot het rijke deel van de wereld, waarbij de handel tussen rijke landen wordt aangevuld door handel van elk van de rijke landen met de landen in de directe omgeving. De wereldeconomie gaat hierdoor enigszins lijken op het draaischijfmodel in het vliegverkeer, waar drukke verbindingen worden onderhouden tussen grote vliegvelden van waaruit de regio bediend wordt. In figuur 1 wordt een dergelijke voorstelling geïllustreerd. De drie belangrijkste landen/regio's (EU)

¹² Voor de toetreders is de EU veruit de belangrijkste handelspartner. Voor de meeste landen telt de handel met de EU lidstaten voor rond de helft van de import en export (Martin, 1998).

handelen vooral met elkaar (aangegeven door de vette lijn), terwijl ze voorts met hun directe omgeving handelen (aangegeven door de dunne lijnen binnen de cirkels). Grote delen van de wereld spelen een bescheiden rol in de wereldhandel.

Figuur 1 Ruwe schets van handelsbetrekkingen in de wereld



De toenemende verwevenheid van de rijke landen blijkt ook uit de eerder aangehaalde ontwikkeling van de intra-industriële handel. Deze heeft zich voortgezet. Binnen de EU steeg het aandeel van deze handel van 50% in 1970 tot ruim 90% in de jaren '90 (OECD, 1999). Voor België en Frankrijk maakt de intra-industriële handel zelfs 90% uit van de totale handel. De toegenomen intra-industriële handel valt goed te rijmen met de constatering dat een steeds groter deel van de handel goederentransacties binnen een en dezelfde multinationale onderneming betreft. Ze wijzen echter niet op een mondialisering, eerder op een regionalisering en triadisering.¹³

4.2 Investeringsen

De integratie van economieën wordt niet alleen bepaald door handelsstromen van goederen en diensten. Een belangrijk onderdeel van mondialisering wordt gevormd door investeringen,

¹³ Je kunt dit ook anders interpreteren, namelijk dat specialisatie vanwege comparatieve kostenvoordelen – Ricardo, dan wel Heckscher Ohlin – en de daarmee gepaard gaande inter-industriële handel togedekt gaat worden als handel binnen een industrie, zelfs binnen een onderneming, dus als intra-industriële handel. De inter-industriële handel valt weg in de verticale integratie binnen bedrijven. Merkwaardig hier is natuurlijk weer dat bedrijven steeds minder geïntegreerd raken. Ford, Philips en tal van andere industrieën waren hun eigen toeleveranciers, maar doen nu op grote schaal aan 'outsourcen'.

die te onderscheiden zijn in directe en indirecte investeringen. De omvang van het kapitaalverkeer geeft een indicatie van de mate waarin landen openstaan voor buitenlands kapitaal en over het bestaan van kapitaalrestricties (bijvoorbeeld om vijandige overnames door buitenlandse ondernemingen tegen te gaan). De grensoverschrijdende kapitaalstromen kunnen we grofweg onderverdelen in twee groepen: de buitenlandse directe investeringen (bdi) en – wat we zouden kunnen noemen – de indirecte grensoverschrijdende investeringen. *Directe* investeringen gaan gepaard met verspreiding van eigendom van fysiek kapitaal over meerdere landen - zoals het geval is bij grensoverschrijdende fusies en overnames - of betreffen transactie tussen verschillende onderdelen van één en dezelfde onderneming, bijvoorbeeld een lening van een moeder aan een dochter (UNCTAD, 2001:275). Bij *indirecte* investeringen gaat het de investeerder (belegger) daarentegen primair om de financiële waarden en niet om de achterliggende productie en/of de eigendom. Te denken valt aan de grensoverschrijdende aankoop en verkoop van aandelen, obligaties en andere waardepapieren en de grensoverschrijdende kredietverlening door bijvoorbeeld banken.

Alhoewel er een omvangrijke hoeveelheid informatie is over de omvang van de buitenlandse investeringen is de invloed van deze grootheid moeilijk te duiden. De betalingsbalansstatistieken geven immers slechts stroomgrootheden aan, terwijl het in het geval van kapitaal om voorraadgrootheden gaat. Een land dat geen bdi aantrekt in een afzonderlijk jaar kan heel goed een groot deel van haar kapitaalgoederenvoorraad in buitenlandse handen weten. Bovendien wordt de productie van een onderneming die in buitenlandse handen is, gewoon bij het nationaal product van het land van vestiging gerekend. Het is evenmin altijd duidelijk in welke mate de lokale directies van multinationale ondernemingen wel of niet onafhankelijk van het hoofdkantoor kunnen opereren. De kapitaalrekening van de betalingsbalans is voorts voor een deel accommoderend voor de lopende rekening. De definitie van internationale kapitaalstroom als de netto balans van de lopende rekening, zoals die gebruikt wordt bij tabel 4, maakt echter niet duidelijk in hoeverre de investeringen een gevolg zijn van het saldo op de lopende rekening dan wel zogenaamd autonoom betalingsverkeer betreft. Vanwege het fors toegenomen internationale financiële verkeer, de buitenlandse indirecte investeringen, mag aangenomen worden dat het autonome betalingsverkeer eveneens fors is toegenomen.

Met enige voorzichtigheid presenteren we daarom een aantal cijfers over de omvang van en de richting van de kapitaalstromen. Als eerste richten we ons op de buitenlandse directe investeringen. Deze zijn in de afgelopen 20 jaar vertienvoudigd (Unctad, 2001).

Tabel 4 Bestemming van buitenlandse directe investeringen van geselecteerde landen in procenten van het totaal (stroom gem. 1995-1999)

<i>Van\Naar</i>	<i>EU</i>	<i>VS</i>	<i>Am (ex VS).</i>	<i>Japan</i>	<i>Azië</i>
<i>EU</i>	45	32	9	1	3
<i>VS</i>	51	-	25	1,5	11
<i>Japan</i>	14	37	<i>Onbekend</i>	-	36,5

Bron: Passerini, 2001, Annex¹⁴

¹⁴ In de tabel in Passerini, die voor deze weergave gebruikt is, lopen de optellingen van de cellen in de matrix niet geheel gelijk met de wereldtotalen die de tabel presenteert. Dit heeft te maken met statistische

In de jaren 1995-1999 is 82% van de totale bdi afkomstig uit een van de Triad landen, terwijl 62% van de bdi een van de landen uit de Triad als bestemming heeft.

Het beeld van de onderlinge betrokkenheid van de Triad landen blijkt ook uit de herkomst van de bdi. Van de totale bdi die de VS binnenkomt is 77% uit de EU afkomstig, en 6% uit Japan. Bdi uit de VS vormen in Japan 33% van de totale bdi, terwijl die uit de EU zijn goed voor 57%. Van de bdi in EU landen die niet uit andere EU landen afkomstig is heeft 49% zijn herkomst in de VS en 3% in Japan¹⁵. Net als bij de handel is er een belangrijke rol weggelegd voor de directe omgeving van de grote landen. Voor de VS zijn de Latijnsamerikaanse landen en Canada een belangrijke bestemming voor bdi; gezamenlijk zijn deze bestemmingen goed voor een kwart van de dbi vanuit de VS. Japan investeert (bdi) ongeveer evenveel in de Aziatische landen als in de VS, terwijl de bdi uit de EU voor een belangrijk deel (16,5%) in de andere Europese landen terecht komt. Dit deel neemt ook toe (Passerini, 2000). Het belang van de triad blijkt ook uit het aandeel dat de triadlanden hebben in elkaars buitenlandse kapitaalgoederenvoorraad (zie tabel 5).

Tabel 5 Gecumuleerde buitenlandse directe investeringen in geselecteerde landen naar land van herkomst procenten van het totaal (voorraad eind 1998)

<i>Uit/in</i>	<i>EU</i>	<i>VS</i>	<i>Japan</i>
<i>EU</i>	54	61	20
<i>VS</i>	26	-	48
<i>Japan</i>	3	16	-

Bron: Passerini, 2001, Annex¹⁶

Ook hier blijkt de regionale nabijheid een belangrijke rol te spelen. Voor Oost-Europa geldt dat de helft van de bdi in de regio uit EU landen komt, op het Amerikaanse continent komt ruim 40% van de bdi uit de VS, terwijl Japan ruim 10% van de bdi in Azië voor haar rekening neemt.

Bij al deze cijfers moet, afgezien van de statistische asymetrieën en andere meetproblemen, bedacht worden dat de toename van grensoverschrijdende fusies en overnames – het belangrijkste deel van bdi – voornamelijk veroorzaakt wordt door de ontwikkeling van financiële markten en de toename van financiering via eigen vermogen, en vergemakkelijkt wordt door de forse koersstijgingen van aandelen tot begin 2000. Wel vindt er, vanwege de nieuwe investeringsmogelijkheden, een hoge groei plaats van bdi in Aziatische landen, de landen in Midden- en Oost-Europa en Latijns Amerika. Bovendien worden de cijfers gedomineerd door een aantal reuzenfusies en -overnames. In 2000 was de overname van het Duitse Mannesman AG door het Engelse Vodafone (de grootste ooit) alleen al goed voor een bdi van ruim 220 miljard euro, ofwel bijna 20% van de totale mondiale bdi in dat jaar.

asymetrieën. We hebben nieuwe totalen berekend, maar daar was m.n. voor Japan geen volledige informatie voor beschikbaar. Dit heeft gevolgen voor de berekening van de aandelen in het totaal die wij berekend hebben. Deze moeten dan ook als benaderingen beschouwd worden.

¹⁵ Voor de individuele landen komt ruim 40% van hun dbi uit andere EU landen en derhalve bijna 60% van daarbuiten, waarvan dus bijna de helft uit de VS. De VS en de andere EU landen nemen dus voor individuele landen zo'n 70% van de bdi voor hun rekening. De EFTA landen investeren 4 keer zo veel in de EU als Japan.

¹⁶ Voor deze tabel geldt dezelfde opmerking als gemaakt voor tabel 5.

Indien wordt afgezien van dergelijke (incidentele) megatransacties is de groei van de bdi een stuk minder spectaculair. Overigens is – onder invloed van de wereldwijde beursmalaise – de omvang van bdi van 2000 op 2001 met ruim de helft teruggevallen. Voor dit jaar verwacht de UNCTAD nog geen herstel van de internationale investeringen (Unctad, 2001).

Het relatieve belang van de bdi – gerelateerd aan de omvang van de totale investeringen of gerelateerd aan de omvang van de economie is weergegeven in tabellen 6 en 7

Tabel 6 Inkomende directe buitenlandse investeringen voorraden als percentage van het bbp voor geselecteerde regio's

	EU (15)	O-E	VS/CN	Zd-Am	Jpn	Azië	Afr.
1980	5,3	-	4,6	6,5	0,3	14,2	4,6
1990	11,0	1,5	8,3	10,3	0,3	15,4	11,1
1995	13,5	5,2	8,7	11,8	0,7	17,3	18,2
1999	22,2	13,3	12,2	25,6	1,0	30,2	21

Bron: Unctad, 2001, Annex table B.6

Tabel 7 Inkomende directe buitenlandse investeringen stromen als percentage van bruto vast kapitaalsvorming voor geselecteerde regio's

	EU (15)	O-E	VS/CN	Zd-Am	Jpn	Azië	Afr.
89/94	5,4	4,8	4,8	4,5	2,9	4,9	5,8
1995	6,7	9,3	5,6	7,4	1,5	7,2	6,7
1999	27,7	18,4	18,0	35,4	1,9	9,6	10,4

Bron: Unctad, 2001, Annex table B.5

Het aandeel van de buitenlandse investeringen in de totale kapitaalvorming wordt steeds groter, terwijl ook het aandeel van de dbi in het bbp toeneemt. Het beeld dat uit de cijfers met betrekking tot investeringen naar voren komt is overeenkomstig het beeld dat geschetst wordt door de handelscijfers. Er is vooral sprake van een intensivering van de contacten binnen de Triad, en voor de leden daarvan met hun directe omgeving.

Zoals aangegeven is de betekenis van bdi niet alleen uit de cijfers te halen. Het gaat immers om bedrijven die in andere landen gaan produceren. De bedrijven zullen intern de verschillende onderdelen van de bedrijfsprocessen op elkaar afstemmen en kunnen daarbij besluiten een deel van de activiteiten van het ene naar het andere land over te hevelen. Dit betreft vaak arbeidsintensieve processen, waarvoor ongeschoolde arbeid nodig is die naar lage lonen landen wordt overgebracht, en bij gewijzigde omstandigheden snel opnieuw verplaatst kan worden.

Rugman en Hodgets (2001) geven echter aan dat de meeste grote bedrijven helemaal geen strategie hebben die expliciet gericht is op mondialisering. Slechts een beperkt aantal van de 500 grootste multinationals blijkt werkelijk wereldwijd actief. De meeste ondernemingen concentreren zich op hun thuismarkten en bij uitbreiding denken ze eerst aan de regionale markten. Van de 500 grootste zijn slechts een paar sterk vertegenwoordigd in ieder van de

drie blokken van de Triad en slechts een handvol, zoals het Brits-Nederlandse Unilever en het Zwitserse Nestlé, is aanwezig in tientallen landen. Daarnaast blijkt de winstgevendheid van buitenlandse markten in het algemeen lager dan die van thuismarkten.

4.3 Financiële stromen

Omdat veel directe investeringen gefinancierd worden middels geleend geld zijn de ontwikkelingen op de kapitaalmarkten voor een oordeel over mondialisering niet onbelangrijk. Voor de Eerste Wereldoorlog waren er nauwelijks belemmeringen in het internationale kapitaalverkeer. De gouden standaard vormde een goede garantie dat besparingen die elders werden gestald hun waarde behielden. Na deze oorlog slaagden landen er niet in de gouden standaard te herstellen en ontstond er een stelsel van zwevende wisselkoersen. Ook gedurende de jaren dat het Bretton Woods stelsel van vaste wisselkoersen functioneerde (1946-1973), waren er grote beperkingen aan het vrije kapitaalverkeer gesteld. Binnen de Europese Unie, een van de meest vergaande internationale samenwerkingsverbanden, werd pas met de Europese Acte in 1987 een weg uitgezet naar een volledig vrij kapitaalverkeer binnen het gebied van de EU. In een aantal zogenaamd opkomende markten werden de kapitaalstromen eveneens vrijgegeven, om buitenlands kapitaal aan te trekken. Het internationale financiële verkeer is overigens allerminst volledig vrij. Volgens het IMF (2002c) had in 2000 maar liefst 97,8% van alle landen in de wereld in enige vorm beperkingen gesteld aan het internationale kapitaalverkeer. Landen blijken vooral aan bdi (78% van de landen) en aan transacties van commerciële banken en andere kredietinstellingen (84% van de landen) het vaakst beperkingen te stellen.

De kernboodschap achter handelsstromen en bdi kan herhaald worden voor de grensoverschrijdende indirecte investeringen. De enorme toename van de financiële stromen blijkt ook vooral plaats te vinden binnen de Triad. Ruim tweederde van de totale netto besparingen in de wereld, ruim 400 miljard dollar, komt terecht in de VS om het tekort op de Amerikaanse handelsbalans (lopende rekening) te dekken. Omdat het buitenland tot op heden bereid blijkt om het Amerikaanse tekort te financieren, bevindt een groot deel van Amerikaans waardepapier (aandelen en obligaties) zich buiten de VS. Net als bij de handel en de bdi geldt dat de rijke landen zo'n 70% van het totaal, in dit geval de bruto-kapitaalstromen, voor hun rekening nemen. In 2000 waren de landen van de G-7 verantwoordelijk voor een totale brutokapitaalimport van \$2600 miljard en een brutokapitaaluitvoer van \$ 2300 miljard.¹⁷ Slechts 6% van de kapitaalimport van deze zeven landen kwam terecht in de opkomende markten in Azië en Latijns-Amerika (IMF, 2002a).¹⁸

¹⁷ De G-7 bestaan uit de VS, Japan, Duitsland, Groot-Brittannië, Frankrijk, Italië en Canada.

¹⁸ De definitie van opkomende markten wordt eveneens gekenmerkt door een grote mate van vaagheid. Grofweg gaat het om economieën die zich openen voor de wereldmarkt, en door hun groeipotentieel veel buitenlands kapitaal aantrekken. Het probleem waarmee deze landen, in Azië zowel als in Latijnsamerika mee te kampen hebben is dat het aangetrokken kapitaal veelal in buitenlandse valuta luidt en voor korte termijn aangetrokken wordt. Zij zijn daarom gedwongen een vaste wisselkoers met de Amerikaanse dollar (de voornaamste valuta) te verdedigen. Zowel Latijnsamerika (1994 en 1998) als in Azië (1997) blijken hierdoor erg gevoelig voor financiële crises te zijn (Eichengreen, 1999).

De financiële kapitaalstromen zijn om een aantal redenen nog moeilijker te duiden dan de directe investeringen. Er is bijvoorbeeld een belangrijke publieke kapitaalstroom, naast de particuliere. Rijke landen en internationale organisaties financieren de schulden van ontwikkelingslanden. Van de totale schuld die overheden van niet-industrielanden aan het buitenland hebben (de externe schuld), betreft 43% schuld aan andere staten (de zogenaamde officiële crediteuren). Voor Afrika loopt de verhouding tussen officiële schuld en totale schuld op tot tweederde (IMF 2002b: 223). Deze schulden duiden niet op een toegenomen verwevenheid van economieën, en daarmee op een toegenomen mondialisering. Integendeel, hieruit kan veel eerder worden afgeleid dat de armste landen ter wereld alleen terecht kunnen bij andere landen om krediet op te nemen en zijn particuliere kapitaalverschaffers aarzelend om met hen betrekkingen aan te gaan. Ook zijn er grote bedragen gemoeid met de valuta arbitrage en de securisatie van financiële vermogens. Dit zijn vooral transacties die binnen de financiële markten blijven en hoogstens een indirect effect hebben op de reële economie.

Dit betekent niet dat de financiële kapitaalstromen geen reële effecten kunnen hebben. De toegenomen vrijheid van het financiële geldverkeer heeft vooral landen met buitenlandse schulden kwetsbaar gemaakt voor financiële paniekaanvallen. De liberalisering van het financieel kapitaalverkeer vanaf de jaren '80 heeft er toe geleid dat een aantal Aziatische en Latijnsamerikaanse landen investeringen ging aantrekken, maar de financiële crises in de jaren '90 hebben duidelijk gemaakt dat deze investeringen ook heel snel weer kunnen verdwijnen. Dit treft de opkomende markten meer dan de traditionele ontwikkelingslanden, omdat deze laatste vooral schuld hebben bij andere landen en bij internationale instellingen. Wanneer de schuld grotendeels particulier gefinancierd is, kan een toevallige gebeurtenis echter grote gevolgen hebben voor de financiële aantrekkelijkheid van een land. De moordaanslag op presidentskandidaat Donaldo Colosio in 1994 in Mexico veroorzaakte een uitstroom van kapitaal uit Mexico die het land uiteindelijk in een financiële en economische crisis deed belanden. De financiële crisis in Azië begon met een faillissement van een Thaise bank in 1996, die een uitstroom van financieel kapitaal uit Thailand op gang bracht en via een domino-effect de gehele regio in een crisis stortte. Zowel in Mexico als in Azië, bracht de uitstroom van kapitaal een wankelende financiële basis van die landen aan het licht, waardoor de kapitaaluitstroom snel aangroeide tot proporties die een crisis onvermijdelijk maakte.¹⁹ De 'diepte' van de financiële markten in de rijke landen maakt hen minder kwetsbaar voor plotselinge grote bewegingen in het financiële kapitaal.

5. Internationale economie als vakgebied

Onder de term mondialisering kan veel begrepen worden. Wanneer we ons beperken tot de grensoverschrijdende transacties in het kader van handels- en kapitaalverkeer, dan blijkt dat er vooral sprake is van regionalisering en triadisering. Het zijn vooral de rijke landen

¹⁹ De schulden in Mexico en Azië waren vooral kortlopende schulden in buitenlandse valuta (voornamelijk de Amerikaanse dollar). Om de schulden telkenmale door te rollen hadden Mexico en de Aziatische landen hun munten vastgeklonken aan de Amerikaanse dollar. De uitstroom van kapitaal zette hun wisselkoers onder dusdanige druk dat deze niet langer te handhaven was en de peso, baht en andere munten moesten devalueren. De dreiging van devaluatie leidde tot een nog grotere uitstroom van kapitaal.

(georganiseerd in de OESO) en daarbinnen de Triad die onderling sterk met elkaar verweven zijn. Driekwart van alle handelstransacties en alle grensoverschrijdende investeringen kennen als herkomst of bestemming rijke landen. De grote invloed die de betrekkingen tussen de landen van de EU hebben op de mondiale cijfers zijn daar een goede uitdrukking van. De drie grote economische machten zijn voorts vooral actief in hun eigen regio. Een beeld dat ook uit bedrijfskundige studies zoals die van Rugman en Hodgets (2001) naar voren komt.

Bovendien blijkt dat wat betreft de handels- en investeringsstromen de zogenaamde mondialisering geen nieuw verschijnsel is. In de vijftig jaar voor de Eerste Wereldoorlog was de wereldeconomie ongeveer even open als in de jaren '90. Eichengreen (1996) beschrijft de periode voor WO I als een tijd waar het externe evenwicht, dat op de betalingsbalans, dominant is over het interne evenwicht, de volledige benutting van de binnenlandse productiefactoren. Door de opkomst van het algemeen kiesrecht en de vakbonden is deze dominantie na WO I niet langer te handhaven en wordt van de staat verwacht dat ze ingrijpt in tijden van economische crisis om m.n. de binnenlandse werkgelegenheid op peil te houden. Dit versterkt het protectionisme, dat binnen landen altijd al beargumenteerd wordt door economische sectoren die moeite hebben overeind te blijven in de internationale concurrentiestrijd. Omdat, door de 'Alleingang' van veel landen, de economische crisis in de jaren '30 buitengewoon diep was, werd na de Tweede Wereldoorlog een nieuw compromis gezocht tussen de binnenlandse doelstelling van volledige inzet van productiefactoren en het externe evenwicht. Dit was het stelstel van Bretton Woods en de periode na de Tweede Wereldoorlog is een periode van ongekeerde economische groei in de rijke landen. De handel groeide nog sneller dan het inkomen. Dit kan deels toegeschreven worden aan het verlagen van de importtarieven, maar deze waren aan het begin van de jaren '50 alweer even laag als vlak voor de Eerste Wereldoorlog, terwijl het aandeel van de handel in het inkomen pas aan het begin van de jaren '70 op dat oude niveau was. Het is daarom nog geen uitgemaakte zaak of een open economie groei veroorzaakt, of dat de causaliteit omgekeerd ligt en groei leidt tot handel.

De groei van de handel is vooral groei van de intra-industriële handel. Economische schaalvoordelen leiden tot specialisatie binnen de industrie en tot handel tussen de industriële landen. Het lijken bedrijfseconomische factoren te zijn die multinationale ondernemingen een voordeel verschaffen. Zij kunnen hun productie makkelijker internationaal opdelen. Ook voor WO I waren er al multinationale ondernemingen die een belangrijke rol speelden in het economisch verkeer. Zij zijn ook verantwoordelijk voor een groot deel van de bdi. De betekenis daarvan laat zich moeilijk alleen maar beschrijven via de financiële stromen. Er zijn weinig multinationale ondernemingen die hun beleid volledig vanuit het hoofdkantoor vaststellen en die geen rekening houden met de specifieke omstandigheden in een land van vestiging. Vandaar dat in veel gevallen wel het formele eigendom van een dochterbedrijf in buitenlandse handen is, maar het bedrijfsbeleid afgestemd is op de lokale omstandigheden en in veel gevallen ook in handen is van lokale managers. De grote overnames en fusies, met name in de telecommunicatiesector, aan het einde van de jaren '90 geven bovendien een enigszins vertekend beeld van de toename van de bdi in de afgelopen 10 jaar.

Het lijkt er niet op dat de mondialisering leidt tot een integratie van meer landen in de mondiale productie. Er is sprake van drie clusters van intensieve betrekkingen, waarbij de

belangrijke spelers van elk van de clusters met elkaar in verbinding staan. Naast deze economische grootmachten spelen de zogenaamde opkomende markten een bescheiden rol in de internationale handels- en investeringsstromen. Afrika en grote delen van Azië, te kenmerken als ontwikkelingslanden, ontbreken geheel in de zogenaamde mondialisering. Zowel hun aandeel in de handel als dat in de investeringen wordt op wereldschaal eerder kleiner dan groter. Grenzen, of ze nu juridisch gedefinieerd worden of cultureel of geografisch (afstand), spelen nog steeds een belangrijke rol in het economisch verkeer. Dat neemt niet weg dat individuele landen verwevener zijn geraakt met andere landen. Ze zijn opener dan tevoren, maar vooral gericht op landen in hun regionale nabijheid. Deze ontwikkeling leidt tot een nuancering dat mondialisering een specialisering tot gevolg heeft waarbij ieder land produceert waarin het relatief goed is (comparatief voordeel). Er heeft vooral een groei van de intra-industriële handel plaatsgevonden. Sectoren, zoals de landbouw, de textiel en de metaal worden nog immer gekenmerkt door aanzienlijke handelsbarrières, waardoor één van de voordelen van vrijhandel - economische groei door specialisatie van landen in takken van bedrijvigheid – moeilijk te realiseren is.

Het bestaan van grenzen maakt het voor tegenstanders van de mondialisering makkelijk om hun argumenten te richten. Zij moeten vooralsnog bij hun eigen staten zijn. De aversie tegen het IMF en de WTO als vertegenwoordigers van de mondialisering is niet terecht. Het IMF lijkt vooral onder vuur te liggen door de harde maatregelen die het vraagt van landen die bij het Fonds aankloppen voor steun. Deze maatregelen hebben grote consequenties voor grote groepen mensen binnen die landen. De tegenstanders van het IMF stellen het Fonds verantwoordelijk voor deze consequenties, maar de vraag is of dat terecht is. Het voert hier te ver om in te gaan op de oorzaken van de individuele crises, of dat nu Mexico (1994), de Aziatische landen (1997), Turkije (2000), Argentinië (2001) of een andere crisis is, maar de vraag die gesteld moet worden is ons inziens in hoeverre binnenlands beleid verantwoordelijk is voor de ontstane situatie. Een grote financiële crisis kan echter gevolgen hebben voor de internationale financiële verhoudingen, waardoor al snel het IMF in beeld komt als reddende instantie. De discussie over de rol van het IMF in tijden van financiële crisis is sinds de Azië crisis niet geluwd (Eichengreen, 1999, Kenen, 2001). De WTO is institutioneel een tamelijk zwakke organisatie. Het is vooral de organisator van onderhandelingsrondes en een instantie waar partijen de uitkomst van die onderhandelingsrondes vastleggen en vermeende schendingen van deze uitkomsten kunnen laten toetsen door geschillencommissies. Het zijn echter vooral nog nationale staten die de dienst uitmaken in het internationale economische verkeer.

Geraadpleegde literatuur

- Bairoch, Paul and Richard Kozul-Wright, Globalization Myth: Some Historical Reflections on Integration, Industrialization and Growth in the World Economy, *Unctad Discussion Paper No. 113*, March 1996
- Crafts, Nicholas, Globalization and Growth in The Twentieth Century, *IMF Working Paper, WP/00/44*
- Economist, The, United we fall, *A survey of the world economy*, september 28th, 2002, p. 30-31
- Eichengreen, Barry, *Globalizing Capital. A history of the international monetary system*, Leuven University Press, 1996
- Eichengreen, Barry, *Toward a New International Financial Architecture. A Practical Post-Asia Agenda*, IIE, Washington, 1999
- Foreman-Peck, James, *A History of the World Economy. International Economic Relations since 1850*, Brighton, Wheatsheaf, 1983
- Gordon, R. Globalization, New Production Systems and Spatial Division of Labour, in Littek, W. & A. Charles (eds), *The New Division of Labour: Emerging Forms of Work Organization in International Perspective*, Berlin, Walter de Gruyter, 1996
- IMF, *Global Financial Stability Report*, september 2002a, via website
- IMF, *World Economic Outlook*, september 2002b
- IMF, *Exchange Arrangements and Foreign Exchange Markets*, 2002c, via website
- Kenen, Peter, *The New Financial Architecture. What's New? What's Missing?* IIE, 2001
- Krugman Paul and Maurice Obstfeld, *International Economics. Theory and Policy* 6th edition, Addison and Wesley, Boston, 2003
- Maddison, Angus, *Ontwikkelingsfasen van het kapitalisme*, Aula, 1982
- Maddison, Angus, *The World Economy in the 20th Century*, Paris, OECD, 1989
- Maizels, Alfred, *Industrial Growth and World Trade*, Cambridge University Press, 1963
- Martin, Roderick, Central and Eastern Europe and the International Economy: The Limits to Globalisation, *Europe-Asia Studies*, Vol. 50, No. 1, 1998, 7-26
- OECD, *EMU – Facts, Challenges and Policies*, Paris, 1999
- Passerini, Paolo, Strong growth in FDI among EU Member States, *Statistics in focus*, Theme 2 – 28/2000
- Passerini, Paolo, The European Union's Share in Global FDI- 1995 to 1999, *Statistics in focus*, Theme 2 – 30/2001
- Porter, Michael, *Competition in Global Industry*, Boston, 1986
- Ricardo, David, *The Principles of Political Economy and Taxation*, Cambridge, 1981 (oorsp. 1817)
- Rodrik, Dani, How Far Will International Economic Integration Go? *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14, No. 1, Winter 2000, pp. 177-186
- Rostow, W.W., *The World Economy. History & Prospect*, Austin, University of Texas Press, 1978
- Rugman, Alan and Richard Hodgets, The End of Global Strategy, *European Management Journal*, Vol. 19, no 4, 2001, pp. 333-343
- UNCTAD, *World Investment Report 2001. Promoting Linkages*, New York and Geneva, 2001
- WTO, *10 benefits of the WTO trading system*, WTO website

Research Memorandum Department of Economics

Research Memoranda

- are available from Department of Economics homepage at : <http://www.fiscaaleconomisch.leidenuniv.nl/>
- can be ordered at Leiden University, Department of Economics, P.O. Box 9521, 2300 RA Leiden, The Netherlands Phone ++71 527 7756; E-mail: economie@law.leidenuniv.nl

- 2003.01 Joop de Kort
De mythe van de globalisering. Mondialisering, regionalisering of gewoon internationale economie?
- 2002.04 Koen Caminada en Kees Goudswaard
Inkomensgevolgen van veranderingen in de arbeidsongeschiktheidsregelingen en het nabestaandenpensioen.
- 2002.03 Kees Goudswaard
Houdbare solidariteit.
- 2002.02 Ben van Velthoven
Civiele en administratieve rechtspleging in Nederland 1951-2000; deel 1: tijdreeksanalyse.
- 2002.01 Ben van Velthoven
Civiele en administratieve rechtspleging in Nederland 1951-2000; deel 2: tijdreeksdata.
- 2001.03 Koen Caminada and Kees Goudswaard
International Trends in Income Inequality and Social Policy.
- 2001.02 Peter Cornelisse and Kees Goudswaard
On the Convergence of Social Protection Systems in the European Union.
- 2001.01 Ben van Velthoven
De rechtsbijstandsubsidie onderzocht. En hoe nu verder?
- 2000.01 Koen Caminada
Pensioenopbouw via de derde pijler. Ontwikkeling, omvang en verdeling van premies lijfrenten volgens de Inkomensstatistiek.
- 1999.03 Koen Caminada and Kees Goudswaard
Social Policy and Income Distribution. An Empirical Analysis for the Netherlands.
- 1999.02 Koen Caminada
Aftrekpost eigen woning: wie profiteert in welke mate? Ontwikkeling, omvang en verdeling van de hypotheekrenteaftrek en de bijtelling fiscale huurwaarde.
- 1999.01 Ben van Velthoven and Peter van Wijck
Legal cost insurance under risk-neutrality.
- 1998.02 Koen Caminada and Kees Goudswaard
Inkomensherverdeling door sociale zekerheid: de verdeling van uitkeringen en premieheffing in 1990 en 1995.
- 1998.01 Cees van Beers
Biased Estimates of Economic Integration Effects in the Trade Flow Equation.
- 1997.04 Koen Caminada and Kees Goudswaard
Distributional effects of a flat tax: an empirical analysis for the Netherlands.
- 1997.03 Ernst Verwaal
Compliance costs of intra-community business transactions. Magnitude, determinants and policy implications.
- 1997.02 Julia Lane, Jules Theeuwes and David Stevens
High and low earnings jobs: the fortunes of employers and workers.
- 1997.01 Marcel Kerkhofs and Maarten Lindeboom
Age related health dynamics and changes in labour and market status.
- 1996.07 Henk Vording
The case for equivalent taxation of social security benefits in Europe.
- 1996.06 Kees Goudswaard and Henk Vording
Is harmonisation of income transfer policies in the European Union feasible?
- 1996.05 Cees van Beers and Jeroen C.J.M. van den Bergh
The impact of environmental policy on trade flows: an empirical analysis.
- 1996.04 P.W. van Wijck en B.C.J. van Velthoven
Een economische analyse van het Amerikaanse en het continentale systeem van proceskostentoe rekening.

- 1996.03 Arjan Heyma
Retirement and choice constraints: a dynamic programming approach.
- 1996.02 B.C.J. van Velthoven en P.W. van Wijck
De economie van civiele geschillen; rechtsbijstand versus no cure no pay.
- 1996.01 Jan Kees Winters
Unemployment in many-to-one matching models.
- 1995.05 Maarten Lindeboom and Marcel Kerkhofs
Time patterns of work and sickness absence. Unobserved effects in a multi-state duration model.
- 1995.04 Koen Caminada en Kees Goudswaard
De endogene ontwikkeling van de belastingdruk: een macro-analyse voor de periode 1960-1994.
- 1995.03 Henk Vording and Kees Goudswaard
Legal indexation of social security benefits: an international comparison of systems and their effects.
- 1995.02 Cees van Beers and Guido Biessen
Trade potential and structure of foreign trade: the case of Hungary and Poland.
- 1995.01 Isolde Woittiez and Jules Theeuwes
Well-being and labour market status.
- 1994.10 K.P. Goudswaard
Naar een beheersing van de Antilliaanse overheidsschuld.
- 1994.09 Kees P. Goudswaard, Philip R. de Jong and Victor Halberstadt
The realpolitik of social assistance: The Dutch experience in international comparison.
- 1994.08 Ben van Velthoven
De economie van misdaad en straf, een overzicht en evaluatie van de literatuur.
- 1994.07 Jules Theeuwes en Ben van Velthoven
De ontwikkeling van de criminaliteit in Nederland, 1950-1990: een economische analyse.
- 1994.06 Gerard J. van den Berg and Maarten Lindeboom
Durations in panel data subject to attrition: a note on estimation in the case of a stock sample.
- 1994.05 Marcel Kerkhofs and Maarten Lindeboom
Subjective health measures and state dependent reporting errors.
- 1994.04 Gerard J. van den Berg and Maarten Lindeboom
Attrition in panel data and the estimation of dynamic labor market models.
- 1994.03 Wim Groot
Wage and productivity effects of enterprise-related training.
- 1994.02 Wim Groot
Type specific returns to enterprise-related training.
- 1994.01 Marcel Kerkhofs
A Quadratic model of home production decisions.