

GLOBALISERING ZONDER REGIONALISERING

Waarom handelen Latijns-Amerikaanse en Afrikaanse landen nauwelijks met hun burenen?

Globalization without regionalization. Why Latin American and African countries hardly trade with their neighbours?

The present contribution explores the long twentieth-century globalization process from a trade perspective, addressing the question why increasing international trade in the economically advancing regions (Europe, North America, East Asia) was, to a large extent, driven by trade within the region, whereas most Latin American and African countries failed to develop a strong integration of commodity markets in the region. The paper discusses three theoretical conjectures to explain this phenomenon and examines the possible advantages of regionalization for long run economic growth. The main argument of the paper is that, from a trade perspective at least, the process of globalization is often confused with a process of regionalization.

Globalisering is een veelbesproken onderwerp in het politieke en academische debat. Deze discussie wordt gedomineerd door de discussie tussen voor- en tegenstanders van globalisering.¹ Globalisering *an sich* wordt als een typisch eigentijds gegeven beschouwd, ondanks het feit dat er geen overeenstemming bestaat over de betekenis van het begrip ‘globalisering’ en het bovendien twijfelachtig is of ‘globalisering’ in alle opzichten kenmerkend is voor onze tijd. Vanuit een lange termijn economisch perspectief bijvoorbeeld lijkt de arbeidsmobiliteit in de vroege 21e eeuw eerder onderhevig aan een proces van de-globalisering. Technologische ontwikkeling, wat algemeen wordt beschouwd als de drijvende kracht achter economische groei, is in toenemende mate geconcentreerd in multinationals.²

1. Zie bijvoorbeeld het boek van Nobelprijs winnaar Joe Stiglitz, *Globalization and its discontents* (New York 2002).

2. P. Patel en K. Pavitt, ‘Large firms in the production of the world’s technology: An important case of “non-globalisation”’, *Journal of International Business Studies* 1 (1991) 1-21.

In deze bijdrage kijken we naar globalisering vanuit een handelsperspectief. In de economisch historische literatuur wordt de relatieve omvang van de wereldhandel veelvuldig als maatstaf voor globalisering genomen. Globalisering wordt verder gespiegeld aan processen van marktintegratie, waarvoor de mate van prijsconvergentie de bepalende variabele is.³ In deze studies wordt over het algemeen weinig aandacht besteed aan institutionele ontwikkelingen en padafhankelijke factoren, die veel moeilijker inpasbaar zijn in het handelsperspectief. Het gevolg is onder meer dat er nauwelijks onderscheid wordt aangebracht in verschillende vormen van handel. Handel is handel, althans zo lijkt het.

Op de globaliseringsliteratuur die het handelsperspectief centraal stelt valt wat ons betreft het nodige af te dingen. In dit stuk proberen we de vraag of, en in hoeverre, er sprake is geweest van globalisering in de twintigste eeuw een nieuwe lading te geven. In omvang is de wereldhandel inderdaad toegenomen, maar de onderliggende handelspatronen vertonen eerder een tendens in de richting van regionale concentratie.⁴ In Europa wordt de afgeschermdede interne markt gezien als de aanjager van Europese integratie en een herstel van de verzwakte machtspositie in de wereld. Kennelijk worden de hoge tariefmuren gezien als een bijdrage aan de economische kracht van de EU. Ook in de VS ligt het zwaartepunt van de handel in de federale markt en niet overzee. Ten slotte is de snelle economische groei in Oost- en Zuidoost-Azië in de tweede helft van de twintigste eeuw samengegaan met een sterke regionaliseringstendens. In het licht van het globaliseringsvraagstuk kan het nuttig zijn om het onderscheid tussen de omvang van grensoverschrijdende handel en de geografische richting van handel te expliciteren. Wij stellen derhalve voor om de term 'globalisering' voor de toename van internationale handel tussen landen in verschillende regio's te gebruiken en 'regionalisering' als toename van internationale handel tussen landen in de eigen regio.

Latijns-Amerika en Afrika zijn uitzonderingen op het bovengenoemde patroon en verdienen terecht het predicaat van 'global players'. In deze regio's blijft, gedurende de gehele twintigste eeuw, de intra-regionale handel (handel tussen landen in de eigen regio) ver achter op de interregionale handel (handel tussen landen in verschillende regio's). Deze interregionale handel lijkt nog altijd op de voormalige koloniale handelsrelaties, zowel qua handelspartner als qua goederenruil. Er is sprake van globalisering zonder regionalisering. Waarom handelen Latijns-Amerikaanse en Afrikaanse landen nauwelijks met hun burens terwijl de economisch succesvolle regio's zich in toenemende mate richten op de eigen regio? Hebben de buurlanden elkaar

3. Zie bijvoorbeeld het werk van Kevin O'Rourke en Jeffrey Williamson, *Globalization and history. The evolution of a nineteenth-century Atlantic economy* (Cambridge MA 1999).

4. H. Laurence, 'The dynamics of globalization: eight sceptical theses', in: E. Aryeetey e.a. (eds.), *Asia and Africa in the global economy* (Tokyo 2003).

niets te bieden, of is dat slechts schijn en is die conclusie afgeleid uit de observatie, dat er nauwelijks wordt gehandeld? Wat drijft het proces van globalisering of regionalisering?

De klassieke handelstheorie verklaart handel vanuit de aanwezigheid van onderlinge comparatieve voordelen. Met andere woorden, Latijns-Amerikaanse en Afrikaanse landen hebben elkaar weinig te bieden omdat ze teveel op elkaar lijken. Handel met het Westen levert meer op. Gelet op het duidelijke ruilconcept lijkt dit een aannemelijke verklaring: deze derdewerldlanden exporteren primaire producten, en bekostigen hiermee de import van vooral industriële eindproducten. Maar de neoklassieke handelstheorie kan niet verklaren waarom de VS, de EU en Japan onderling op grote schaal identieke industriële producten verhandelen. Met andere woorden, het is niet onzinnig om de vraag opnieuw te stellen: hebben Latijns-Amerikaanse en Afrikaanse landen hun burenen inderdaad niets te bieden, of zijn er andere factoren die het gebrek aan intra-regionale handel kunnen verklaren?

Om antwoord te krijgen op deze vraag, en daarmee het globaliseringsconcept vanuit een andere dan gebruikelijke invalshoek te evalueren, vergelijken we de twintigste-eeuwse ontwikkelingen in de internationale handel in Afrika, Latijns-Amerika en Oost-Azië. We bespreken en evalueren drie alternatieve theorieën die een verklaring kunnen bieden voor het fenomeen globalisering zonder regionalisering: respectievelijk de duale groeitheorie, de politiek economische theorie, en recente inzichten uit de nieuwe economische geografie. De hoofdboodschap van deze analyse is dat de sterke complementariteit van deze drie benaderingen kan verklaren waarom koloniale handelsrelaties op de lange termijn bestendig kunnen blijven, ook al levert de ontwikkeling van alternatieve handelsrelaties mogelijk meer welvaart op. Dit inzicht maakt duidelijk dat het thema globalisering een goed kader vormt om nieuwe vragen te stellen en verder onderzoek te doen. Tegelijkertijd moeten we het idee van globalisering als historisch fenomeen met de nodige scepsis tegemoet blijven treden.

Langetermijnpatronen in de wereldhandel

In tabel 1 worden schattingen gegeven van de gemiddelde jaarlijkse groei in de omvang van de wereldhandel (kolom 1) en de wereldproductie (gemeten in termen van het bruto binnenlands product van alle landen tezamen) (kolom 2). In de laatste kolom worden beide groeivoeten op elkaar gedeeld om de groei van de handel rechtstreeks te vergelijken met de groei van de productie. Die vergelijking laat zien dat de economische groei in de laatste 130 jaar minder wordt gestuurd door de toename van internationale handel, dan in het tijdvak tussen 1500 en 1870. De verhouding tussen de groei in wereldhandel en wereldinkomen was 3 tot 4,5 in de vroege periode en is

daarna gedaald naar een ratio tussen 0,5 en 1,7. Maddison heeft berekend dat de verhouding tussen de omvang van wereldhandel en wereldinkomen is toegenomen van 8,7 procent in 1913 tot 13,5 procent in 1992.⁵ Onze 'global village' mag dan meer grensoverschrijdend handelsverkeer onderhouden dan ooit, maar het verschil met een kleine eeuw geleden is lang niet zo groot als veel publicisten ons willen doen geloven.⁶

TABEL 1 Gemiddelde jaarlijkse groeivoet van wereldhandel en wereldproductie, 1500-2001, in procenten

	Wereld handel (1)	Wereld productie (2)	(1) / (2)
1500-1820	1,0	0,3	3,0
1820-1870	4,2	0,9	4,5
1870-1913	3,4	2,1	1,6
1913-1950	0,9	1,8	0,5
1950-1973	7,8	4,9	1,6
1973-2001	5,2	3,1	1,7

Bron: A. Maddison, 'The west and the rest in the world economy: measuring and interpreting performance, 1500-2001', ongepubliceerd werk gepresenteerd tijdens een seminar op de Faculteit der Economische Wetenschappen, Rijksuniversiteit Groningen (juni 2005).

In tabel 2 presenteren we meer gedetailleerde gegevens over de internationale handel in verschillende regio's van de wereldeconomie in vier steekjaren gedurende de twintigste eeuw (1906, 1938, 1960, 1999).⁷ In de tabel wordt de omvang van interregionale en intra-regionale handel uitgedrukt in percentages van de totale export per regio. Verder geeft de tabel het aandeel van elke regio in de wereldhandel weer.

Uit tabel 2 kan worden afgeleid dat de betekenis van interregionale en intra-regionale handel per regio sterk verschilt. Het valt op dat in de rijkere regio's zoals Europa en Noord-Amerika⁸ de intra-regionale handel veel belangrijker

5. A. Maddison, *Monitoring the World Economy, 1820-1992* (Parijs 1995).

6. Door het uiteenvallen van grote staten zoals de Donau-Monarchie en de voormalige Sovjet-Unie, zijn er bovendien meer spelers betrokken in de internationale handel in 1992 dan in 1913. De groei in de internationale handel ten opzichte van het bruto wereldinkomen wordt dus voor een deel nog verklaard door een statistisch artefact.

7. E.H.P. Frankema en J.P. Smits, 'Exploring the historical roots of eastern Asia's post-war catch-up growth: A trade perspective, 1906-1999', *Journal of Asia Pacific Economy* 10 (2005) 178-194.

8. Het aandeel van de intra-regionale handel in Noord-Amerika vermindert snel gedurende de twintigste eeuw, maar dit is deels een statistisch artefact omdat het hier slechts om twee landen gaat, namelijk de vs en Canada. Uiteraard zou het aandeel veel groter zijn als we ook de federale handel in de vs zouden hebben meegenomen in onze berekening. Omdat een dergelijke exercitie niets wezenlijks toevoegt aan ons betoog en bovendien problematisch is voor de vroege twintigste eeuw hebben we dat achterwege gelaten.

TABEL 2 Regionaal aandeel in de wereldexport en de handelsbestemming, 1906-2000, in procenten

Export naar >>>	Afrika	Azië	Latiins-Amerika	Noord-Amerika	Europa	In % van totale wereldexport
1906						
Afrika & Midden-Oosten	2	3	0	1	94	2
Azië & Oceanië	2	35	1	12	50	12
Latijs-Amerika*	1	1	5	32	52	7
Noord-Amerika***	0	3	2	52	44	15
Europa***	5	10	6	9	68	64
1938						
Afrika & Midden-Oosten	6	9	0	4	80	4
Azië & Oceanië	3	47	1	11	36	24
Latijs-Amerika*	1	5	8	31	49	7
Noord-Amerika	4	19	13	19	45	17
Europa	8	16	6	7	65	48
1960						
Afrika & Midden-Oosten	9	11	1	9	70	5
Azië & Oceanië	5	36	2	15	42	18
Latijs-Amerika	1	5	8	43	43	7
Noord-Amerika	3	20	14	26	37	20
Europa	8	11	4	8	69	50
2000						
Afrika & Midden-Oosten	12	36	2	7	42	6
Azië & Oceanië	1	54	3	24	18	30
Latijs-Amerika	2	8	17	60	13	6
Noord-Amerika	1	24	16	40	18	16
Europa	2	12	3	10	73	43

Bron: Data 1906, 1938, 1960 zie E.H.P. Frankema en J.P. Smits, 'Exploring the historical roots of Eastern Asia's post-war catch-up growth: a trade perspective, 1906-1999', *Journal of Asia Pacific Economy* 10 (2005) 178-194; Data 2000 zie United Nations, *International Trade Statistics 2002*, Volume 11 (New York 2004).

* Data tellen niet helemaal op tot 100%; voor 1906 is van de Argentijnse export de bestemming niet gegeven; ** Data tellen niet op tot 100% voor 1906 en 1938 omdat de categorie 'rest of the world' niet kon worden toegerekend en buiten beschouwing is gelaten, dit maakt overigens voor het tabelbeeld niet tot nauwelijks uit; *** Europa inclusief de voormalige Sovjet-Unie; Noord-Amerika bestaat uit de vs en Canada.

is, terwijl de armere gebieden meer open staan voor interregionale handel. Het is bovendien opmerkelijk dat het sterk toenemende aandeel van Azië en Oceanië in de wereldhandel (van 12 procent in 1906 tot 30 procent in 2000) gepaard is gegaan met een sterke groei van het aandeel intra-regionale handel (van 35 procent in 1906 tot 54 procent in 2000). In Latijns-Amerika en Afrika, de twee regio's die het meest achterblijven bij het Westen qua inkomen per hoofd van de bevolking, is de intra-regionale handel tot op heden beperkt

gebleven (respectievelijk 5-17 procent in Latijns-Amerika en 2-12 procent in Afrika). Bij deze constatering hoort de aantekening dat in de stijging van het aandeel intra-regionale handel in Latijns-Amerika tussen 1960 en 2000 opmerkelijk is (van 8 naar 17 procent). Hoewel de interne handel in deze twee regio's lange tijd marginaal is gebleven, is een trendbreuk kennelijk niet onmogelijk. De stijging van het interne deel van de handel in Afrika en het Midden Oosten is overigens bijna volledig op het conto van het Midden Oosten te schrijven en kan niet worden gezien als een voorzichtige tendens naar toenemende Afrikaanse marktintegratie.

Alvorens over te gaan tot een meer theoretische benadering van de vraag wat uiteindelijk bepalend is voor globalisering of regionalisering, vestigen we nog de aandacht op de inhoud van de export in verschillende delen van de wereld. Tabel 3 geeft een indruk van de globale tendens in de samenstelling van de export in de twintigste eeuw, maar laat ook markante regionale verschillen zien tussen Oost-Azië, Latijns-Amerika en Afrika. Het aandeel primaire goederen, bestaande uit landbouwproducten, minerale delfstoffen en andere onbewerkte grondstoffen, in de totale wereldhandel daalt fors ten koste van het aandeel industriële exportproducten. Alle drie regio's volgen die wereldwijde trend, die overigens pas na 1960 echt doorzet. Het verschil in de omvang van de daling (of in het tempo van de daling) laat weinig aan duidelijkheid wensen over. Tussen 1960 en 1999 keldert het aandeel van primaire goederen in Oost-Azië (85,4 naar 7,5 procent). Ook in Latijns-Amerika daalt het aandeel fors tot ongeveer een derde, maar in Afrika bestond het exportpakket aan het eind van de vorige eeuw nog voor twee derde uit primaire producten.

TABEL 3 *Aandeel van primaire versus industriële producten in de totale goederenexport, 1906-1999*

	percentage van primaire producten in totale export			
	1906	1938	1960	1999
Oost-Azië*	65,5	53,2	85,4	7,5
Latijns-Amerika	73,6	88,6	83,4	34,0
Afrika	73,3	85,0	80,2	66,6

Bron: Department of Commerce and Labor, *Statistical abstract of foreign countries* (Washington 1909); League of Nations, *International trade statistics 1938* (Genève 1939); United Nations, *International trade statistics 1963* (New York 1965); United Nations, *International trade statistics 1999* (New York 2000).

* Oost-Azië bevat Japan, China, Taiwan, Zuid-Korea, Hong Kong, Singapore, Vietnam, Myanmar, Laos, Cambodja, Thailand, Maleisië, Indonesië, de Filippijnen en India; Nepal, Bhutan, Pakistan, Iran, Noord Korea en Mongolië zijn vanwege dataproblemen niet opgenomen. Deze landen vertegenwoordigen een marginaal deel van de Oost-Aziatische export.

De grote verschuiving in het wereldhandelspatroon, zowel qua inhoud als exportbestemming, vindt in de periode 1960 en 2000 plaats in Oost-Azië

en in iets mindere mate in Latijns-Amerika. Er is een tendens naar regionalisering en toenemende exportdiversificatie in industriële goederen. Op het eerste gezicht gaan exportdiversificatie en toenemende intra-regionale handel dus goed samen en dat is niet verwonderlijk. De mogelijkheid goederen te verhandelen is groter naarmate de kosten van handel dalen. Naarmate de afstand korter is worden de transport- en transactiekosten lager, wat betekent dat, *ceteris paribus*, voor handel over grote afstanden een beperkter palet aan producten in aanmerking komt met hogere marges tussen productiekosten en vraagprijis. Maar is er daadwerkelijk een verband waarneembaar tussen de inhoud en de bestemming van exportstromen? Worden er tussen buurlanden andere producten verhandeld dan met handelspartners overzee?

TABEL 4 *Intra-regionale handel in Oost-Azië en Latijns Amerika, 1970-2000, geselecteerde productgroepen, in procenten*

	Latijns-Amerika		Oost-Azië	
	1970	2000	1970	2000
<i>Primaire goederen</i>				
Voedsel, dranken en tabak	8	18	46	62
Granen	16	56	76	47
Grondstoffen, excl. brandstof en olie	10	13	47	64
Textiele vezels	9	34	39	55
Minerale brandstoffen	32	25	74	71
<i>Gewogen gemiddelde</i>	15	21	50	66
<i>Industriële goederen</i>				
Textiele garens en stiften	39	33	35	62
Chemicaliën	44	48	45	67
IJzer en staal	49	23	23	69
Non-ferro metalen	8	15	31	75
Machineriën en transport materiaal	48	10	24	44
Andere industrieproducten	25	19	22	45
<i>Gewogen gemiddelde</i>	25	16	25	48

Bron: United Nations, *International trade statistics 1975*, Volume I (New York 1976); United Nations, *International trade statistics 2002*, Volume II (New York 2004).

Om meer grip te krijgen op die vraag hebben we in tabel 4 de veranderingen in het exportpakket van beide regio's gerelateerd aan de exportbestemming. De percentages in de tabel geven voor specifieke productgroepen in de jaren 1970 en 2000 het aandeel weer dat binnen de eigen regio wordt verhandeld. De gemiddeldes voor de primaire en secundaire goederen zijn gewogen naar de totale waarde van de diverse productgroepen.

De tabel geeft geen eenduidig beeld over de relatie tussen intra-regionale handel en diversificatie. In Latijns-Amerika is het voorzichtige proces van

regionalisering voornamelijk gericht gebleven op de handel in primaire agrarische producten zoals graan en textielvezels, producten met relatief geringe handelsmarges. Industriële producten worden echter in toenemende mate interregionaal geëxporteerd. In Oost-Azië is het verband tussen intra-regionale handel en diversificatie wel evident. In vrijwel alle productgroepen nam het aandeel intra-regionale handel toe. De vraag blijft staan welke factoren de ontwikkeling van een regionale markt bevorderen of juist belemmeren.

Globalisering zonder regionalisering: alternatieve verklaring modellen

Het is niet eenvoudig de handelspatronen, zoals die in de vorige paragraaf beschreven zijn, economisch te duiden. De neoklassieke handelstheorie leert dat landen zich specialiseren op grond van hun comparatieve voordelen en op grond van deze arbeidsdeling komen vervolgens spontaan handelsstromen op gang. Het is evident dat zelfs in een zeer arme regio als Afrika, alleen al vanwege geografische en klimatologische verschillen, een vorm van arbeidsdeling bestaat. In de relatief droge gebieden rondom de Sahara overheerst veehouderijproductie, terwijl in de hoger gelegen gebieden in Centraal Afrika koffie- en theeplantages domineren. Verspreid over het continent worden diverse verschillende delfstoffen gewonnen. Op grond van deze uiteenlopende productspecialisatie zou mogen worden verwacht dat de intra-regionale handel tussen Afrikaanse landen aanzienlijke vormen aan zou nemen. In de paragraaf over Politieke economie zal ook onderzoek worden aangehaald waarin wordt bewezen dat er ook in Afrika mogelijkheden te over zijn om te handelen, maar dat deze om tal van redenen niet worden benut. De traditionele handelstheorie kan niet eenvoudig verklaren waarom in Afrika – en in mindere mate in Latijns-Amerika – dergelijke handelsstromen niet op gang komen.

Het raadsel wordt nog groter wanneer regio's als Latijns-Amerika en Afrika zich ook in de late twintigste eeuw, wanneer de relatieve prijzen voor primaire producten uit land- en mijnbouw zo sterk dalen, zich toch blijven specialiseren in deze stagnerende vormen van productie. Volgens de conventionele, neoklassieke handelstheorie specialiseren landen zich qua productie in die activiteiten waar ze het sterkst in zijn, en die derhalve het meeste opleveren. Merkwaardig genoeg reageert Oost-Azië wel sterk op deze exogene prijsveranderingen, en vindt er een diversificatie van de productie plaats, terwijl Latijns-Amerika en Afrika vast blijven houden aan de productie van goederen waaraan ze steeds minder verdienen.

Een tweede opmerkelijk gegeven dat zich moeilijk laat rijmen met traditionele inzichten uit de handelsliteratuur, betreft het feit dat landen die binnen de eigen regio handelen (zoals Noord-Amerika, de EU en Oost-Azië) er economisch veel beter voorstaan, dan landen die vooral met gebieden overzee

handel voeren. Waarom zou handel met partners binnen de eigen regio tot meer economische dynamiek leiden? Volgens de conventionele handelstheorie is handel gewoon handel. Beleidsmakers, aangespoord door organisaties als het IMF en de Wereldbank, hameren continu op de liberalisering van het economisch leven en het openen van grenzen.⁹ Het lijkt er echter op dat regionalisering, dat wil zeggen het sluiten van handelsovereenkomsten met landen in de nabije omgeving, een verstandiger strategie is.

Deze problematiek wordt geanalyseerd aan de hand van drie verschillende, elkaar deels aanvullende theoretische verklaringsmodellen ontleend aan de duale economie literatuur, de politieke economie en de nieuwe economische geografie.

Duaal perspectief

Structurele verandering, dat wil zeggen de verschuiving van het economisch zwaartepunt vanuit agrarische activiteiten naar industrie en dienstverlening, is een van de pijlers onder het proces van moderne economische groei.¹⁰ In de duale economische literatuur wordt betoogd dat een succesvolle transitie naar een industriële en dienstensamenleving uitsluitend tot stand kan komen in een context van *gebalanceerde* economische ontwikkeling.¹¹ Een van de basiskenmerken van dit proces is dat economische ontwikkeling van een zodanige aard is, dat de bevolkingsgroei gepaard gaat met een navenante toename van de werkgelegenheid in met name de urbane sector, zodat het arbeidsoverschot dat vanuit de rurale samenleving vrijkomt, in de stad aan het werk kan. Daarnaast moet de uitstoot van arbeid vanuit de landbouw gepaard gaan met een zodanige productiviteitsgroei in die sector, dat de voedselvoorziening niet in gevaar komt.

Economische groei moet aan strikte voorwaarden voldoen, wil er sprake zijn van bovengenoemde gebalanceerde ontwikkelingen. Fei en Ranis wijzen op een tweetal factoren:¹²

9. Zie bijvoorbeeld Stiglitz, *Globalization and its discontents* voor een kritische bespreking van het door het IMF en de Wereldbank voorgestelde beleid.

10. S. Kuznets, *Modern economic growth. Rate, structure and spread* (New Haven 1966).

11. Deze paragraaf is grotendeels gebaseerd op: J.C.H. Fei en G. Ranis, *Growth and development from an evolutionary perspective* (Malden en Oxford 1997). In het kader van ons betoog zijn de veronderstellingen omtrent een onbeperkt aanbod van arbeid vanuit de agrarische sector die een centrale rol spelen in de duale literatuur, niet van vitaal belang. Belangrijker is de analyse van de dynamische wisselwerking tussen stad en platteland, en de voorwaarden onder welke gebalanceerde economische groei tot stand kan komen.

12. Er is een derde factor, maar deze is exogeen in hun model: Het tempo waarin de stedelijke sector arbeid kan opnemen, moet op zijn minst gelijk zijn aan het tempo van bevolkingsgroei. Het is in dit kader van belang dat in de vroege fase van transitie, wanneer een

(1) In de handel tussen de stedelijke en de rurale sector, moeten prijzen op een evenwichtsniveau liggen wil er sprake zijn van gebalanceerde economische ontwikkeling. Indien ten gevolge van marktimperfecties, of door een ingrijpen van de overheid in de prijsvorming, prijzen op een kunstmatig hoog of laag niveau komen te liggen, kan dit de economische groei in gevaar brengen. Een te laag prijsniveau van agrarische producten kan er bijvoorbeeld toe leiden dat boeren minder gaan produceren, hetgeen tot voedselproblemen in de steden kan leiden. In het geval van zeer lage agrarische prijzen, kan het boeren zelfs onmogelijk worden gemaakt om in nieuwe, productiviteitverhogende technieken te investeren. Meer in het algemeen is het van belang dat de koopkracht van verschillende groepen in de samenleving niet al te scheef verdeeld wordt. Voor het benutten van schaalvoordelen in de opbouwphase van de industriële sector is een bepaalde mate van binnenlandse koopkracht vereist om door te groeien.

(2) Alleen in een economie die zowel sectoraal als ruimtelijk goed geïntegreerd is, kan economische groei gebalanceerd zijn. Het op gang komen van een proces van moderne economische groei in de westerse wereld was sterk verweven met infrastructurele ontwikkeling. Menig derdewereldland verkeert vandaag de dag echter nog in de positie waarin de westerse wereld in de premoderne tijd verkeerde. Een dergelijke premoderne economie kan worden gezien als een systeem waarin een sterk geconcentreerde stedelijke samenleving bestaat naast een veel grotere, en meer gespreide rurale bevolking, met beperkte onderlinge contacten. Het gebrek aan ruimtelijke integratie wordt door Fei en Ranis gezien als een belangrijke 'bottle neck' voor het optreden van moderne economische groei. Het gecompartmentaliseerde karakter van premoderne economieën deed zich in extreme mate voor in de ontwikkelingslanden op het moment dat ze gekoloniseerd waren. De stedelijke centra, die meestal aan de kust gelegen waren, werden door middel van zeetransport met de buitenwereld verbonden. De koloniale enclaves waren relatief modern en de handelscontacten waren primair gericht op het koloniale moederland. Spoorwegen werden hoofdzakelijk aangelegd om mijnbouwgebieden met de hoofdstad in verbinding te brengen. Overige economische verbindingen vanuit de steden met het achterland waren zwak en belemmerden de ontwikkeling van deze rurale gebieden in hoge mate.

grote hoeveelheid arbeid naar de stedelijke economie wordt uitgestoten, industriële ontwikkeling een arbeidsintensief karakter kent. Helaas hebben nogal wat economieën in de derde wereld er in de eerste decennia na de Tweede Wereldoorlog voor gekozen om zware industrieën te ontwikkelen, die meestal sterk kapitaal-intensief waren en derhalve weinig arbeid nodig hadden. Mede hierdoor ontstond in de steden een grote werkloosheid onder de nieuwkomers.

Nu uiteen is gezet onder welke voorwaarden gebalanceerde groei en een succesvolle transformatie in de richting van een geïndustrialiseerde samenleving plaats vinden, kan gekeken worden in welke mate de ontwikkelingen in Latijns-Amerika, Afrika en Oost-Azië als gebalanceerd kunnen worden gekenschetst. Een dergelijke analyse kan van belang zijn om het persistente verschil in handelsnetwerken tussen de diverse regio's in de wereldeconomie te verklaren. Zo kan het zijn dat de sterke gerichtheid op overzeese markten door Afrika en Latijns-Amerika, zijn wortels heeft in een extreem doorgevoerde 'dualisering' van het economisch systeem in de koloniale tijd. In tabel 5 wordt een indicator gepresenteerd die een indruk geeft van die mate van gebalanceerdheid.¹³ Een van de meest wezenlijke kenmerken van derde-wereldlanden, is de sterke groei van de urbanisatiegraad. Echter, alleen als deze toename van de urbanisatie ook daadwerkelijk gematched wordt door een groei van de productie in de industriële en dienstverlenende sector, zal de uitkomst van dit urbanisatieproces de lakmoesproef van gebalanceerde groei kunnen doorstaan. In onderstaande tabel is de groei van de omvang van de stedelijke bevolking vergeleken met de toename van de productie van de industriële en dienstverlenende sector. Als bevolking en productie gelijk oplopen, zal het indexcijfer 100 bedragen. Echter, wanneer de stedelijke bevolking sneller toeneemt dan de productie groeit, hebben we te maken met een ongebalanceerde ontwikkeling, simpelweg omdat er onvoldoende banen in de stad worden gecreëerd om de stedelijke bevolkingsgroei op te vangen (in dat geval komt de indicator boven de 100 te liggen).

TABEL 5 *Mate waarin economische groei gebalanceerd te noemen is (index=100 als de bevolkingsgroei gelijk is aan de expansie van de niet-agrarische sector. In het geval het indexcijfer boven de 100 ligt, is de groei niet gebalanceerd te noemen)*

	1960	1970	1980	1990	2000
Afrika	100	92	104	144	185
Latijns-Amerika	100	89	70	82	72
Oost-Azië	100	95	63	46	29

Bron: World Bank, *World Development Indicators*, 2005.

De gegevens in tabel 5 laten duidelijk zien dat vooral na 1970, de ontwikkelingen in Oost-Azië sterk afwijken van die in andere regio's. In deze dynamische regio blijkt de productie van de niet-agrarische sector verhoudingsgewijs sterker te groeien dan dat de urbanisatiegraad toeneemt. Hierdoor is de ontwrichting van het stedelijk leven in Oost-Azië veel beperkter opgetreden dan in Latijns-Amerika en vooral Afrika, waardoor een gebrek aan werkge-

13. J.P. Smits, 'Long-run African growth, 1910-2000: an analysis based on a broad capital concept', paper gepresenteerd op de conferentie van de European Historical Economics Society, september 2005, Istanbul.

legenheid de informele sector uit zijn voegen is gebarsten en de armoede zeer groot is. De cijfers voor Afrika wijzen op een extreem ongebalanceerd ontwikkelingsproces.

Een tweede basiskenmerk van gebalanceerde ontwikkeling, is dat de voedselproductie op peil blijft, zelfs wanneer een belangrijk deel van de rurale bevolking naar de stad trekt.¹⁴ Een dergelijke migratie is mogelijk vanuit een gebalanceerd groeiperspectief, op voorwaarde dat de productiviteit van de agrarische sector voldoende toeneemt.

TABEL 6 *Agrarische productie per hoofd van de bevolking, per regio, 1961/64-1995/98 (indices, 1961/64=100)*

	<i>Latijns-Amerika</i>	<i>Azië</i>	<i>Afrika</i>
1961-64	100	100	100
1965-69	102	103	100
1975-79	106	110	92
1985-89	112	135	84
1995-98	120	169	87

Bron: World Bank, *World development indicators*, 2005.

Ook deze cijfers geven aan dat de economische ontwikkeling in Afrika extreem ongebalanceerd is. Latijns-Amerika doet het in dit opzicht veel beter en de toename van de voedselproductie is in Azië ronduit sterk.

De tabellen 5 en 6 laten duidelijk zien dat in de derde wereld alleen Azië een gebalanceerd groeipad heeft gevolgd. Latijns-Amerika neemt een middenpositie in, terwijl het ontwikkelingsproces in Afrika als ronduit ongebalanceerd kan worden gekenschetst. De verklaring voor deze regionale verschillen in ontwikkeling liggen voor een deel op het terrein van de eerste verklaringsfactor die Fei en Ranis aandragen, de prijsvorming. De verstoring van marktevenwichten door prijsingrepen door de overheid wordt in de volgende paragraaf verder uiteen gezet. Op deze plaats besteden we vooral aandacht aan de wijze waarop de stedelijke en rurale economieën in de koloniale tijd met elkaar in verbinding hebben gestaan.

In hun analyse maken Fei en Ranis een onderscheid tussen een gunstig en een ongunstig koloniaal archetype.¹⁵ De aard van de vraag van de kolonisator en het type productie in de koloniën (arbeids- dan wel kapitaalsintensieve productie) kan verklaren of een regio op een gebalanceerd dan wel een niet-gebalanceerd groeipad is terechtgekomen.

14. Deze cijfers en de bijbehorende analyse zijn ontleend aan; J.P. Smits, 'International differences in economic welfare during the twentieth century', in: S. Heikkinen en J.L. van Zanden (eds.), *Exploring economic growth. Essays in measurement and analysis* (Amsterdam 2004) 343-364.

15. Fei en Ranis, *Growth and development*, 301-303.



Afb. 1 Vrachtwagens vol tabak zijn zojuist gearriveerd bij de veilinghal in Lilongwe, Malawi. Circa driekwart van de totale exportwaarde van Malawi bestaat uit tabak. De opkoop van tabak van de kleine tabaksboeren op de veiling wordt gedomineerd door een viertal grote bedrijven die grenzen aan het veilinggebouw. Zij leveren onder andere aan de grote sigarettenfabrikanten in de vs (privé-collectie van de auteurs).

In het ongunstige scenario wordt economische ontwikkeling gedreven door de export van mijnbouwproducten en zogenaamde *cash crops* uit de landbouw. Aangezien zowel minerale delfstoffen als producten zoals suiker, rubber, en vaak ook koffie en tabak op een grootschalige en kapitaalsintensieve manier worden geproduceerd, is het niveau van inkomensongelijkheid in dergelijke economieën zeer hoog. Hierdoor gaat het overgrote deel van de inkomsten van de productie naar een kleine groep. De boeren en mijnwerkers zelf werken tegen lage lonen, waardoor de lokale vraag naar simpele industriële producten beperkt blijft. De hoge inkomensongelijkheid heeft dan ook tot gevolg dat er weinig *spill-over* effecten zijn vanuit deze groeisectoren naar de rest van de economie, waardoor productie en export maar weinig diversifiëren.¹⁶ Daarnaast worden arbeid en kapitaal overwegend ingezet voor de productie van *cash crops* en mijnbouwactiviteiten, en hierdoor komt de voedselproductie voor de lokale markt vaak onder druk te staan. Vooral in Afrika is de

16. Voor een analyse van productspecialisatie, en de invloed hiervan op inkomensongelijkheid, institutionele ontwikkeling en economische groei: S.L. Engerman en K.L. Sokoloff, 'Factor endowments, inequality, and paths of development among new world economics', *NBER Working Paper Series* 9259 (Cambridge MA 2002).

specialisatie in bovengenoemde producten het directe gevolg geweest van de behoefte van het koloniale moederland aan mijnbouwproducten en agrarische *cash crops*.¹⁷

In Azië deed zich evenwel een geheel ander type specialisatie voor. Japan, dat in deze regio als koloniale grootmacht fungeerde, had voor alles behoefte aan rijst aangezien het dit product in onvoldoende mate zelf kon verbouwen. In tegenstelling tot de eerder genoemde mijnbouwproducten en plantageproducten zoals suiker en rubber, is rijst een gewas, dat op een relatief arbeidsintensieve wijze wordt verbouwd. Hierdoor kon een groot aantal boeren in landen als Taiwan en Korea een redelijk inkomen verdienen in de verbouw van rijst, en dit inkomen werd vervolgens besteed aan simpele industriële producten zoals kleding en huisraad die in de eigen economie werden vervaardigd. Koloniale productie en op de binnenlandse markt gerichte activiteiten waren derhalve zeer nauw met elkaar verbonden. De integratie van de diverse segmenten van de economie werd nog eens versterkt, doordat Japan sterk investeerde in de infrastructurele ontwikkeling van zijn koloniën. Met andere woorden, het al dan niet optreden van gebalanceerde economische ontwikkeling dat op haar beurt werd aangestuurd door een dynamische wisselwerking tussen de urbane en rurale sector, hing in belangrijke mate af van toevalsfactoren. De toevallige behoefte van het koloniale moederland, en de aard van de productie (arbeids- dan wel kapitaalsintensief) bepaalt in sterke mate of er sprake is van gebalanceerde groei.

Met het bovenstaande contrast tussen Oost-Azië en Afrika in het achterhoofd, kan ook het verschil in de aard van de handelsnetwerken in beide regio's worden verklaard. In Azië bestond in de rurale samenleving zoals gezegd vanwege de sterke *spill-over* effecten vanuit de rijstproductie, een grotere vraag naar (simpele) nijverheidsproducten waarin producenten in de regio konden voldoen. Mede in het licht van de redelijk ontwikkelde infrastructurele netwerken, waardoor steden op een goede manier gekoppeld waren aan het achterland, kon een bloeiende intra-regionale handel van de grond komen. In Latijns-Amerika en Afrika bleef de handel daarentegen grotendeels beperkt tot de aanvoer van een handvol mijnbouwproducten en *cash crops* vanuit het binnenland naar de kust, waarvandaan deze goederen naar het westen werden verscheept.

Het is goed om op te merken dat een verdergaande economische specialisatie in Afrika niet per definitie onmogelijk was.¹⁸ Binnen Afrika bestonden

17. Die behoefte aan ruwe grondstoffen was zelfs zo groot, dat vooral in West-Afrika het industrialisatieproces door de koloniale overheersers in de kiem werd gesmoord, en intra-regionale handelscontacten werden doorgesneden. Het hele economische leven moest in dienst van de belangen van de kolonisator staan. Zie Smits, 'Long-run African growth'.

18. Integendeel, in de negentiende en vroeg twintigste eeuw vond zeker in West-Afrika een proces van industrialisatie plaats en bestond een bloeiende intra-regionale handel. Deze

regio's die zich in uiteenlopende vormen van productie hadden gespecialiseerd, zoals veehouderij, voedselgewassen in de akkerbouw, agrarische *cash crops* (zoals koffie, thee en tabak), mijnbouw en textielproducten. Echter, deze goederen werden nauwelijks binnen Afrika verhandeld. Ironisch genoeg werden al deze producten, wanneer ze in een bepaalde regio niet werden geproduceerd, vanuit het koloniale moederland geïmporteerd. Vanuit een strikt neoklassiek verklaringskader is dit merkwaardig, omdat simpele productie als die van textielproducten, in Afrika zelf uiteraard veel goedkoper is dan in het Westen. De sterke segmentering van het economisch leven die in de duale koloniale economie werd doorgevoerd, had evenwel dergelijke ondoelmatige specialisatiepatronen tot gevolg.

Tot halverwege de jaren zeventig van de twintigste eeuw biedt het duale verklaringmodel interessante inzichten ter verklaring van de aard van handelspatronen. Voor de periode na 1975 moet evenwel naar alternatieve verklaringskaders worden gekeken. Hoewel in dit tijdvak de relatieve (export)prijzen van veel primaire producten sterk dalen, blijven Latijns-Amerika en vooral Afrika zich toeleggen op dergelijke producten en blijft een diversificatie van het productie- en exportpakket uit. Inzichten uit de politieke economie kunnen helpen deze op het eerste gezicht merkwaardige ontwikkeling te verklaren.

Politieke economie

De ogenschijnlijk ondoelmatige handelsspecialisatie van Latijns-Amerika en Afrika heeft niet alleen te maken met marktfalen. Het falen van overheden en tal van instituties is van minstens even grote betekenis. Met name overheidsbeleid kan een ongunstig effect hebben op economische ontwikkeling, aangezien overheden vaak beslissingen nemen die niet zozeer ten goede komen aan de samenleving als geheel, maar eerder een beperkt aantal maatschappelijke groepen bevoordelen. In samenlevingen waarin patroon-cliënt relaties sterk ontwikkeld zijn, weten elites vooral de groepen waaruit ze zelf afkomstig zijn te bevoordelen.

In een vrij recent paper heeft Acemoglu een model ontwikkeld waarin hij laat zien hoe inefficiënte instituties tot ontwikkeling komen, en onder welke voorwaarden deze kunnen veranderen.¹⁹ Kern van zijn betoog is dat elites een dusdanig economisch beleid formuleren dat ze zichzelf en de groepen aan wie ze hun politieke macht ontleen, kunnen verrijken door geldsommen aan

werd door de koloniale overheersers echter onmogelijk gemaakt. Zie bijvoorbeeld: P. Skinner, 'West African economic systems', in: M.J. Herskovitz en M. Harwitz (eds.), *Economic transition in Africa* (Evanston 1964) en C.A. Diop, *Pre-colonial black Africa* (Westport 1987).

19. D. Acemoglu, 'Modeling inefficient institutions' (december 2005); zie <http://econ-www.mit.edu/files/304> (26 september 2007).

andere maatschappelijke groepen te onttrekken. Hierbij zijn verschillende strategieën denkbaar, waarvan de heffing van zware belastingen op de productie van de rest van de samenleving (*revenue extraction*) een populaire strategie is. Het zwaar belasten van de overige maatschappelijke groepen dient meerdere doelen. Allereerst kan deze belastingopbrengst worden gebruikt om de eigen productie, voor die sectoren waarin de elite actief is, te versterken. Daarnaast kan door middel van belastingheffing worden voorkomen dat een al te krachtige middenklasse tot ontwikkeling komt, die de machtspositie van de elite zou kunnen aantasten. Een dergelijk eigenmachtig optreden van een elite is vanuit ethisch opzicht uiteraard laakbaar, maar hoeft in economisch opzicht niet schadelijk te zijn, indien er geïnvesteerd wordt in sectoren met een hoge arbeidsproductiviteit en er nieuwe banen worden gecreëerd.²⁰

De economische wenselijkheid van een dergelijk beleid kan echter veranderen op het moment dat de efficiëntie van deze sectoren daalt in vergelijking met sectoren in de rest van de economie. In die context zullen productieve activiteiten steeds meer belast worden, en zullen deze gelden in de bodemloze put van falende sectoren worden gestort. Een dergelijk beleid is uiteraard alleen gericht op het in stand houden van de economische machtspositie van de elites, maar heeft voor de samenleving in haar totaliteit rampzalige consequenties. In een elegant model laat Acemoglu zien dat vooral in landen die zwaar leunen op de exploitatie van natuurlijke hulpbronnen – zoals in Afrika veelal het geval is – de maatschappelijke tegenkrachten weinig kans hebben om de macht van de elite te breken.

Vanaf de jaren zeventig treden de negatieve aspecten van het hierboven genoemde economisch beleid steeds sterker naar voren. Directe aanleiding hiertoe was de abrupte daling van de relatieve prijzen van diverse primaire producten, waardoor de elites in veel ontwikkelingslanden hun inkomsten snel zagen dalen. Alleen door middel van drastische inkomstentransfers vanuit andere delen van de economie (zoals de *peasant*-landbouw) konden zij hun sectoren (zoals de mijnbouw en de *cash crop*-landbouw) overeind houden. Doordat een van de vitale pijlers onder het proces van gebalanceerde groei, te weten een handel tegen evenwichtsprijzen, werd weggehaald onttaarde dit beleid in een stagnatie van de postkoloniale economische ontwikkeling.

In de vroege jaren negentig heeft de Wereldbank een uitgebreid onderzoek gedaan naar de politieke economie van het agrarisch prijsbeleid. In een van de belangrijkste boeken die uit dit project is voortgekomen, wordt onder-

20. Acemoglu noemt zelf het voorbeeld van Caraïbische plantages. Ten tijde van de slaven-economie, toen het economisch leven geheel door de blanke elite werd gedomineerd, was de productiviteit op de plantages zeer hoog. Echter, toen de wereldmarktprijs van suiker ging dalen, werd deze vorm van produceren steeds minder winstgevend. Op dat moment gingen de specifieke institutionele arrangementen van de plantage-economie verdere groei en diversificatie dan ook remmen.

zocht in welke mate landbouwproductie is belast en wat voor effecten dit op de ontwikkeling van de gehele economie heeft gehad.²¹ Deze studie toont aan dat in een groot aantal derdewereldlanden in de periode 1960-1985 de landbouwproductie zwaar werd belast.

De economische effecten van de door de overheid doorgevoerde prijsingrepen zijn verstrekkend geweest. In tabel 7 wordt getoond welk effect een eventuele opheffing van dit overheidsoptreden op de groei van de agrarische productie zou hebben gehad. Kolom 1 geeft de totale nominale graad van bescherming van de agrarische sector (het betreft hier een gemiddelde voor de hele periode 1960-1984). In kolom 2 staat de feitelijke gemiddelde jaarlijkse groei van de agrarische productie gegeven, terwijl kolom 3 de uitkomst van een modelmatige exercitie wordt gegeven. Hierin wordt door middel van een partiële evenwichtsanalyse berekend hoeveel de groei van de agrarische productie zou hebben bedragen, indien de overheid niet in de prijsvorming had ingegrepen. Kolom 4 verschaft informatie over het verschil tussen de werkelijk gerealiseerde groei (=kolom 2) en de door het model voorspelde groei in een wereld zonder ingrepen in het prijspeil (=kolom 3). De laatste kolom geeft tenslotte inzicht in het 'verlies' aan agrarische productie in de totale periode 1960-1984 ten gevolge van de prijsinterventies. Dit verlies is uitgedrukt als een percentage van de output die in het beginjaar, 1960, werd gerealiseerd.

TABEL 7 Invloed van het wegnemen van prijsinterventies op de groei van de agrarische productie, 1960-1984, in procenten

Land	1. Totale interventie	2. Feitelijke groei	3. Gesimuleerde groei	4. Gesimuleerd groei-effect	5. Cumulatief effect over 20 jaar
Afrika	-45,34	3,70	4,65	1,01	46,98
Latijns-Amerika	-29,64	1,64	3,21	0,57	19,92
Azië	-26,32	3,47	3,99	0,52	23,42

Bron: Schiff en Valdes, 71 en 132.

Deze cijfers laten ondubbelzinnig zien dat de groei van de agrarische productie ernstig belemmerd is. De onderzoekers van de Wereldbank concluderen dat in het geval de belastingen op agrarische producten met 10 procent waren verlaagd in de onderzochte periode, het Bruto Binnenlands Product na 25 jaar 10 procent hoger zou hebben gelegen. Met name de economische groei in Afrika heeft geleden onder de prijsingrepen. In een periode van twintig jaar is bijna 47 procent van de agrarische productie verloren gegaan, tegen een veel lager cijfer van circa 20 procent in Latijns-Amerika en Azië.

21. M. Schiff en A. Valdes, *The political economy of agricultural pricing policy, Volume 4. A synthesis of the economics in developing countries* (Washington 1992).

Het specifieke institutionele raamwerk in veel derdewereldlanden heeft tot gevolg gehad dat dynamische sectoren van de economie werden uitgeknepen om falende sectoren overeind te houden. Vooral de ingrepen in de agrarische sector hebben dramatische effecten gehad. Niet voor niets wordt vaak gezegd dat door het instellen van extreem hoge belastingen op agrarische producten, de kip die de gouden eieren legt, werd geslacht.

De verzwakking van traditionele landbouw en nijverheid en het kunstmatig overeind houden van mijnbouw en *cash crop*-landbouw had tot gevolg dat de dualisering van het economisch leven, die in de koloniale tijd al sterk was, in post koloniaal Afrika – en ten dele ook in Latijns-Amerika – nog eens werd versterkt. Mogelijkheden ter verbreding van de economische structuur werden niet benut, de infrastructuur in het achterland bleef onbenut, en hierdoor konden ook niet de vruchten van intra-regionale handel worden geplukt. In plaats van het stimuleren van de expansie van de productie van simpele industriële producten zoals kleding en schoeisel, bleven overheden vasthouden aan de traditionele exportgoederen. Juist vanuit het oogpunt van toenemende globalisering wekt deze strategie bevreemding. Op het moment dat ook in Oost-Azië de loonkosten per eenheid product gingen stijgen, nam het comparatief voordeel voor Afrika op het gebied van simpele, arbeidsintensieve productie alleen maar toe. Deze mogelijkheden bleven evenwel onbenut.

Dat er wel degelijk groeikansen zijn voor Afrika, indien het continent zich meer richt op intra-regionale handel, wordt door verschillende studies bevestigd. Met behulp van een technische, econometrische exercitie laten Subramanian en Tamirisa zien dat de handel in met name oostelijk en zuidelijk Afrika zwakker ontwikkeld is, dan in het geval er een handelsblok zou worden gevormd.²² Nu bestaan er tal van bilaterale handelsverdragen tussen landen, die deels strijdig met elkaar zijn, en daardoor economisch ook ondoelmatig zijn. De reden voor het uitblijven van een regionalisering van de handel die in Noord-Amerika, de Europese Unie en Oost-Azië zo succesvol is gebleken, heeft duidelijk *niet* te maken met het feit dat er gewoonweg weinig te handelen valt. De reden ligt eerder op politiek-institutioneel vlak. Het is voor elites nog steeds lucratiever om te handelen in de traditionele exportgoederen (mijnbouw en *cash crops*), aangezien zij aan deze vorm van handel – met de westerse handelspartners – een belangrijk deel van hun macht ontlenen. Maar los van het feit dat de macht van deze elites moeilijk kan worden gebroken, moet ook worden bedacht dat het tot ontwikkeling brengen van een regionale markt een kostbare zaak is. En hiermee komen we op het terrein van de nieuwe economische geografie.

22. A. Subramanian en N. Tamirisa, 'Africa's trade revisited', *IMF Working Paper* WP/01/33 (IMF-Washington 2001).

Nieuwe economische geografie

Centraal in de theorie van de nieuwe economische geografie staat het gegeven dat economische activiteit een tendens vertoont tot clustervorming. De clustering van economische activiteit levert economische voordelen op zoals de verlaging van transactie- en transportkosten, schaalvoordelen en meer kansen op technologie en kennis *spill-overs*. Als eenmaal een dergelijk zwaartepunt van economische activiteit is gevestigd kan het door netwerk-externaliteiten extra aantrekkingskracht genereren. De zichzelfversterkende agglomeratievoordelen zijn begrensd door de nadelen van congestie en het feit dat sommige vitale productiefactoren eenvoudigweg plaatsgebonden zijn.

Clustervorming vormt een belangrijke verklaring voor het ontstaan van steden. Ook het historische fenomeen van de *Great Divergence*, het economisch uit elkaar groeien van het Westen en de rest van de wereld, wordt vaak als een verstoring van het economisch geografisch evenwicht uitgelegd. Crafts en Venables tonen bijvoorbeeld aan dat onder invloed van dalende transportkosten het geïndustrialiseerde Westen (dat in vroege perioden al werd gekarakteriseerd door een hoge bevolkingsdichtheid) verder industrialiseerde, terwijl in de meeste (huidige) derdewereldlanden zich juist een proces van de-industrialisatie voltrok.²³

De nieuwe economisch geografische theorie veronderstelt dat fysieke afstand een negatief effect heeft op economische interactie. Het overbruggen van afstanden gaat gepaard met transport- en transactiekosten en daarom bestaat er een natuurlijke voorkeur om interacties op lokaal niveau te organiseren. Hoe verder mensen van elkaar af leven, des te kleiner worden de mogelijkheden voor marktintegratie, *ceteris paribus*. Handelstromen worden dus in belangrijke mate beïnvloed door bevolkingsdichtheid en het patroon van bevolkingsconcentratie. Wie ooit verschillende landkaarten in een atlas heeft vergeleken zal zijn opgevallen dat in sommige landen de steden en het infrastructurele netwerk relatief evenwichtig over het landoppervlak verspreid zijn, terwijl in andere landen de steden een sterk gecentreerde ligging hebben en de infrastructurele verbanden hoofdzakelijk van regio naar centrum verlopen. In dat laatste geval zijn de interregionale verbanden marginaal omdat alle verbindingen via het centrum lopen.

Lage bevolkingsdichtheid of obstakels van geografische aard zoals bergen of woestijnen belemmeren handel. En deze fysieke belemmeringen kunnen op hun beurt zorgen voor een toenemende bevolkingsconcentratie in het centrum ten koste van de periferie. De goederenstroom naar het achterland

23. N. Crafts en A.J. Venables, 'Globalization in history. A geographical perspective', in: M.D. Bordo, A.M. Taylor en J. Williamson (eds.), *Globalization in historical perspective* (Chicago 2003) 323-372 en W. Easterly, *The elusive quest for growth. Economists' adventures and misadventures in the tropics* (Cambridge 2002).



Afb. 2 Quechua indianen komen terug van de markt in Abancay, Peru. In de centrale hooglanden van de Peruviaanse Andes is de productie, handel en consumptie van goederen al eeuwenlang georganiseerd rondom lokale markten en gemeenschappen die, vanwege hun unieke geografische ligging, grotendeels afgesneden zijn van de veel grotere kusteconomieën (privé-collectie van de auteurs).

droogt op terwijl de migratiestroom naar het stedelijke centrum toeneemt. Als gevolg van een dergelijk zelfversterkend proces van urbanisatie en concentratie wordt de handel tussen de verschillende regio's in het achterland tot een permanente staat van onderontwikkeling veroordeeld.

De ontwikkeling van stedelijke en fysieke infrastructuur is padafhankelijk. Als er in de economische geografie een evenwichtssituatie tot stand komt, kan deze slechts tegen hoge kosten gewijzigd worden. Een sterke technologische doorbraak, een economische schok, een natuurramp of een verstrekkend politiek besluit kan een bestaand evenwicht doorbreken. Een door mensen gewenste en bedoelde ingreep in de bestaande stedelijke en fysieke infrastructuur stuit echter op problemen van collectieve actie. Het potentieel rigide karakter van economisch geografische patronen kan verklaren waarom handelsrelaties voor lange tijd bestendig blijven, ondanks afnemende opbrengsten.

Voordat we nu naar de vraag gaan welke invloed de nationale economische geografie kan hebben op de ontwikkeling van internationale handelsrelaties, bestuderen we de verschillen in bevolkingsdichtheid en infrastructuur tussen Afrika, Latijns-Amerika en Zuid- en Oost-Azië. In tabel 8 geven we het aantal inwoners per vierkante meter landoppervlak in Afrika, Latijns-Amerika en Oost- en Zuid-Azië van 1820 tot 2001. De tabel laat weinig aan duidelijkheid te wensen over. De bevolkingsdichtheid in Oost- en Zuid-Azië is in 2001 nog altijd een factor tien hoger dan in Afrika en Latijns-Amerika en een factor vijf à zes hoger dan het wereldgemiddelde. De bevolkingsdichtheid in de Afrikaanse en Latijns-Amerikaanse regio zijn veel lager dan het wereldgemiddelde maar wijken in de onderlinge vergelijking weinig van elkaar af.

TABEL 8 *Inwoners per vierkante kilometer landoppervlak, 1820 tot 2001*

	1820	1913	1950	1973	2001
Oost-Azië	56	77	109	177	287
Latijns-Amerika	1	4	8	15	26
Afrika	3	4	8	13	28
<i>Wereld</i>	8	14	19	30	47

Bron: A. Maddison, *Monitoring the world economy, 1820-1992* (Parijs 1995); World Bank, *World development indicators*, 2005.

In tabel 9 wordt de dichtheid van het wegen- en spoorwegennet in de drie gebieden weergegeven. Het aantal kilometers weg en spoor in Oost- en Zuid-Azië ligt beduidend hoger dan in Afrika en Latijns-Amerika. In Afrika is de infrastructuur het minst ontwikkeld. Vooral het wegennet in Azië blijkt fijnmaziger te zijn dan in de twee relatief bevolkingsarme regio's.

TABEL 9 Dichtheid van aangelegde infrastructuur: kilometers weg en spoor per vierkante kilometer land, 1996-2003 (gewogen gemiddeldes van (x) landen)

	Km wegen per km ² land	Km spoor per km ² land
	1996	2002-2003
Oost-Azië (13)	0,343	0,010
Latijns-Amerika (15)	0,149	0,007
Afrika (34)	0,070	0,003

Bron: World Bank, *World Development Indicators*, 2005.

Oost-Azië: Bangladesh, China, India, Indonesië, Japan, Maleisië, Myanmar, Pakistan, Filipijnen, Sri Lanka, Thailand, Vietnam, Zuid-Korea;

Latijns-Amerika: Argentinië, Bolivia, Brazilië, Chili, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Mexico, Nicaragua, Panama, Paraguay, Peru, Uruguay, Venezuela;

Afrika: Angola, Benin, Botswana, Burkina Faso, Kameroen, Dem. Rep. Congo, Ivoorkust, Eritrea, Ethiopië, Gabon, Ghana, Guinea, Kenia, Liberia, Madagascar, Malawi, Mauritanië, Mozambique, Namibië, Nigeria, Senegal, Zuid-Afrika, Sudan, Swaziland, Tanzania, Togo, Zambia, Zimbabwe, Algerije, Egypte, Libië, Marokko, Tunesië.

Hoewel tabel 9 niet heel veel zegt over de mate en aard van bevolkingsconcentratie in de verschillende landen, staat het buiten kijf dat de combinatie van een dominante hoofdstad (veelal aan de kust) en een leeg en onderontwikkeld achterland vooral kenmerkend is voor de Afrikaanse en Latijns-Amerikaanse economische geografie. Op de landkaarten van deze landen zien we voornamelijk een 'hub and spoke' systeem van wegen en spoorwegen. In talrijke economisch historische analyses wordt gewezen op de rol van een infrastructureel patroon in de bestendiging van een duale economische structuur.²⁴ Ook tabel 9 (urbanisatie-ratio) maakt duidelijk dat de ruraal-urbane migratie in Afrika en Latijns-Amerika vooruit is gelopen op de groei van de urbane economie. Dit heeft alles te maken met het feit dat de economische dynamiek in het achterland achterbleef bij die in de stad, hoewel die ook daar onvoldoende was om de migratie op te vangen.

In Azië is dat patroon van bevolkingsconcentratie veel minder nadrukkelijk aanwezig. Hoewel veel van de industriële activiteit zich om begrijpelijke redenen aan de kust en in steden concentreert, is er een grotere spreiding van bevolkingsconcentraties in meerdere grote steden. Er is in de meeste Aziatische landen bovendien een meer evenwichtig en fijnmaziger netwerk van wegen en spoorlijnen die de verschillende regio's onderling verbinden zonder dat ze noodzakelijkerwijs ook naar 'het centrum' leiden.

Waarom zouden dergelijke verschillen in economische geografie kunnen verklaren dat Azië meer in de eigen regio handelt dan Afrika en Latijns-

24. F. Cheru, *African renaissance. Roadmaps to the challenge of globalization* (Londen 2001) en W.R. Summerhill, 'Railroads in Imperial Brazil, 1854-1889', in: J.H. Coatsworth en A.M. Taylor (eds.) *Latin America and the world economy since 1800* (Cambridge MA 1998).

Amerika? Een eerste argument is dat de handel over land gefaciliteerd wordt door betere transportmogelijkheden en makkelijker toegankelijke en meer omvangrijke afzetmarkten over de grens. In Afrika en Latijns-Amerika vindt de landhandel plaats tegen veel hogere kosten vanwege de beperkte infrastructuur, de langere afstanden en de beperkte marktomvang in de binnenlanden van het buitenland. Afrikaanse en Latijns-Amerikaanse exporteurs zijn dus veroordeeld tot handel over zee. Hieraan zijn specifieke kosten verbonden (overslag, administratie) die pas kunnen worden terugverdiend door ze te spreiden over grote ladingen.

Een tweede argument is dat zeetransportkosten worden beïnvloed door de typische vorm van het Afrikaanse en Zuid-Amerikaanse continent. Schepen moeten om de landmassa heen varen en maken meer kilometers. Vanuit de optiek van een logistiek planner zou het veel efficiënter zijn om handelsstromen midden op het continent te laten samenkomen, maar daar is geen sprake van, integendeel. In Azië daarentegen zijn vrijwel alle buurlanden aangesloten op een gemeenschappelijk centrum van water, dat de afstanden bekort en de mogelijkheden voor varen met grote en kleine zeeschepen aanzienlijk vergroot. Deze geografische kenmerken maakten in Azië al in een vroeg stadium van de wereldgeschiedenis overzeese handelscontacten mogelijk.²⁵

Een derde argument voor geringe intra-regionale handel in Afrika en Latijns-Amerika is dat exportproducten afkomstig uit afgelegen regio's vanwege de hogere transportkosten noodzakelijkerwijs een grote handelsmarge moeten hebben. Hierdoor worden agrarische ondernemers gedwongen zich te specialiseren in luxe marktgewassen en is de mogelijkheid van handel in traditionele voedselgewassen beperkt. De tegenstelling tussen de zelfvoorzienende haciënda's in het Latijns-Amerikaanse binnenland en de exportgeoriënteerde plantages aan de kust maken duidelijk dat specialisatiepatronen sterk afhankelijk zijn van geografische ligging. Waar de intra-regionale handel in basale agrarische producten in Afrika en Latijns-Amerika niet van de grond komt vanwege de geringe winstmarges, stelt de omvangrijke handel in rijst in Azië ook kleine boeren in staat om zich commercieel te ontwikkelen.²⁶ De lage marges in de rijsthandel vormen geen belemmering voor de ontwikkeling van intra-regionale handel en de *spill-over* effecten bereiken ook de kleine ondernemers.

Al deze argumenten zijn terug te voeren op een eenvoudige afweging van transport- en transactiekosten. Voor Latijns-Amerikaanse en Afrikaanse

25. E. Jones, *The European miracle. Environments, economies and geopolitics in the history of Europe and Asia*, (3rd edition Cambridge 2003) en J. Diamond, *Guns, germs and steel. The fates of human societies* (New York 1999).

26. Y. Hayami en V.W. Ruttan, *Agricultural development. An international perspective* (2nd edition Londen 1985).

landen is het verschil tussen de kosten van interregionale en intra-regionale handel kleiner dan voor Aziatische landen. Het gevolg is dat Aziatische landen meer mogelijkheden hebben om te profiteren van specialisatieprocessen en schaalvoordelen binnen de eigen regio. Belangrijker is echter nog dat de bestending van de koloniale handelsrelaties te weinig concurrentie ondervindt van alternatieve intra-regionale handelsmogelijkheden vanwege de sterke padafhankelijke ontwikkeling in infrastructuur en specialisatiepatroon. Het is niet ondenkbaar dat op de lange termijn deze alternatieven meer opleveren, echter de kosten die op de korte termijn gemaakt moeten worden om het achterland te ontsluiten zijn te hoog en de coördinatieproblemen te groot.

Conclusie

De conventionele klassieke handelstheorie stelt dat handel goed is voor economische ontwikkeling. In deze bijdrage hebben we laten zien dat er verschillende vormen van handel bestaan die kunnen worden onderscheiden naar handel op mondiaal niveau en handel op regionaal niveau. Er bestaat een opmerkelijke correlatie tussen het handelen in de eigen regio en economische vooruitgang. Juist die regio's die met gebieden over zee handelen, blijken de traagste groei door te maken. Alleen Oost-Azië, een voormalig laag inkomensgebied, weet een succesvolle *catching up* groei door te maken en de inkomenskloof met het Westen te verkleinen. En juist in Oost-Azië groeit het aandeel van de intra-regionale handel het sterkst.

Een statistisch verband is geen oorzakelijk verband, maar er zijn wel sterke aanwijzingen dat regionalisering, in plaats van globalisering, sterker gecorreleerd is met succesvolle economische groei. De vraag waarom Latijns-Amerikaanse en Afrikaanse landen nauwelijks met hun burens handelen is bovendien niet eenvoudig te beantwoorden. Alleen daarom al is het zinnig om globalisering vanuit een handelsperspectief als een tweeledig fenomeen te bekijken. De conventionele handelstheorie kan niet verklaren dat derde-wereldlanden na 1975, wanneer de relatieve prijzen van hun exportpakket sterk dalen, zich toch in die producten blijven specialiseren. Volgens de neoklassieke theorie is handel gewoon handel en maakt het weinig uit waar de handelspartner zich bevindt, afgezien van het verschil in transportkosten. Juist die verschillen in transportkosten voorspellen een 'natuurlijk' voordeel van handel met het buurland.

In deze bijdrage hebben we drie verschillende verklaringsfactoren geanalyseerd die het fenomeen van globalisering zonder regionalisering kunnen verklaren, te weten: de duale economie, de politieke economie en de nieuwe economische geografie. Deze drie benaderingen zijn in sterke mate complementair en versterken elkaar ook over en weer. De duale economische struc-

tuur die kenmerkend was voor de koloniale economie, de bijbehorende koloniale economische politiek en koloniale handelsrelaties hebben een evenwicht tot stand gebracht dat heel rigide is gebleken. Het handelsevenwicht bestaat uit de combinatie van specifieke infrastructuur en stedelijke geografie, commerciële en financiële instituties en een politieke elite met diepgewortelde belangen in de handel met de (westerse) industrielanden. De ontwikkelingen van alternatieve handelscontacten bleken om zowel binnenlands politieke redenen als geografische barrières zeer kostbaar en leiden tot een voortzetting van het bestaande specialisatiepatroon. De padafhankelijkheid die is ingebakken in de duale economie wordt versterkt door de complementariteit van politieke en geografische factoren. De *lock-in* effecten kunnen verklaren waarom een economische specialisatie die in een ver verleden wellicht profijtelijk was en in elk geval afgedwongen werd, heden ten dage tot suboptimale handelscontacten leidt. Hierin spelen kunstmatig hoog gehouden transactiekosten een belangrijke rol.

Ongebreidelde liberalisering en globalisering verdienen dan ook kritische kanttekening. Niet globalisering, maar regionalisering zou het antwoord kunnen vormen op de problemen waarmee de armste regio's in de wereld-economie kampen. Het grote voordeel van intra-regionale handel in Latijns-Amerika en Afrika is dat korte afstanden het mogelijk maken om primaire en basale arbeidsintensieve industriële producten met lage handelsmarges te verhandelen. De ontluiking van een dergelijke handel kan de tendens naar economische dualiteit keren. Een dergelijk proces vergt echter een doorbraak in de bestaande politieke verhoudingen, en forse investeringen in infrastructuur en institutievorming om het achterland te ontsluiten. Tariefmuren voor importen van overzeese werelddelen zijn nodig om een proces op gang te brengen dat vergelijkbaar is met het Oost-Aziatische groeiwonder.

Er is nog veel meer onderzoek nodig om de geboden analyse en onze conclusies empirisch te onderbouwen, of te ondergraven. Met dit stuk hopen we wel aangetoond te hebben dat het thema van globalisering voor de geschiedbeoefening van toegevoegde waarde is. Verschillende perspectieven op globalisering geven aanleiding tot het stellen van nieuwe vragen en daarmee worden nieuwe impulsen verleend aan historisch onderzoek. Een sceptische grondhouding blijft noodzakelijk. Globalisering is weliswaar een zeer breed begrip, maar in veel opzichten juist ook beperkend begrip. Het gaat erom de beperkingen op te sporen en daarmee onze kennis te vergroten.

Over de auteurs

Ewout Frankema (1974) is als promovendus economische geschiedenis verbonden aan de Faculteit der Economische Wetenschappen van de Rijksuniversiteit Groningen. In zijn proefschrift analyseert hij de historische evolutie

van inkomens- en bezitsongelijkheid in Latijns-Amerika vanuit een internationaal vergelijkend perspectief. Meer algemeen is zijn onderzoek gericht op het vergelijken van lange termijn economische, sociale en institutionele ontwikkelingspaden, met bijzondere belangstelling voor het koloniale verleden.

E-mail: e.h.p.frankema@rug.nl

Jan Pieter Smits (1966) studeerde geschiedenis aan de Vrije Universiteit te Amsterdam en promoveerde in 1995 op een studie naar de economische ontwikkeling van de dienstensector in Nederland in de negentiende eeuw. Momenteel is hij universitair docent aan de economische faculteit van de Rijksuniversiteit Groningen en als project manager en statistisch onderzoeker werkzaam bij de divisie macro economische statistieken van het Centraal Bureau voor de Statistiek. Zijn onderzoek richt zich op de wisselwerking tussen technologische ontwikkeling, institutionele verandering en economische groei. Binnen het Groningen Growth and Development Centre is hij verantwoordelijk voor de opbouw van een database op het gebied van vergelijkende historische nationale rekeningen.

E-mail: j.p.h.smits@rug.nl