

# De bedreigde autarkie en het autarkisch perspectief

Ir W.H.J.B.Wang

De ongelijkmatige (economische) ontwikkeling waarbij landstreken achterblijven in rijkdom, consumptiemogelijkheden en welzijn leidde als vanzelfsprekend tot aandacht voor de wereldhandel: de uitwisseling van goederen en diensten tussen regio's c.q. nationale staten etc. Een probleem daarbij is dat zelfvoorzieningen - autarkie - (in een bepaald gebied !) niet toereikend wordt geacht voor de ontwikkeling van rijkdommen. Men vermoedt sedert Adam Smith dat specialisatie en uitwisseling tot betere resultaten leidt dan autarkie. Anders gezegd zou de overschakeling van zelfvoorziening op wereldhandel de economie als geheel verbeteren. In het theoretisch veld kan men het volgende signaleren.

Na David Ricardo verschuift de aandacht als het ware van de problematiek van de verdeling van rijkdom binnen een natie naar de internationale handel. De uitwisseling suggereert dat meer goederen beschikbaar komen tegen lagere prijs. Daarbij is het begrip van de comparatieve voordelen het centrale punt. Op het eerste gezicht een verbetering van het concept van absolute voordelen, waar Smith nog van uit ging in de achttiende eeuw.

Bij de benadering van Ricardo is één van de vooronderstellingen dat er naties zijn, een noodzakelijke voorwaarde voor de ontwikkeling van de theorie. (zie Rainelli, 1997, pag.8). De kapitalisten (de investeringen) worden dan verondersteld honkvast te zijn en de producten, niet de productiemiddelen of -eenheden vormen (handels)stromen.

Later, in de loop van de twintigste eeuw, moet eveneens het begrip "natie" in de benaderingswijze van Heckscher - Ohlin - Samuelson, in het spraakgebruik HOS - theorie genaamd, worden gehanteerd, waarmee ook de gebondenheid van kapitaal wordt verondersteld aan die natie. Bovenal echter kunnen binnen die nationale context specifieke kenmerken - productiefactoren - worden gedefinieerd die de comparatieve voordelen bij vrije handel vormen.

Van belang is daarbij: de relatieve verschillen tussen productievoorzieningen in termen van "opportunity" kosten binnen één natie (!). Door een eenheid productie van het ene goed, of koopwaar op te offeren *vermeerderen* de beide naties de productie van een ander goed of koopwaar in *verschillende verhouding*.

Er bestaat aldus een comparatief voordeel dat er toe leidt dat ieder land zich gaat specialiseren in het product dat hij relatief doelmatiger kan voortbrengen dan het andere land. Beide landen kunnen daardoor via wederzijdse importen gelijktijdig voordeel behalen ook in die zin dat zij een hogere productiewaarde verkrijgen dan die in een situatie van autarkie (o.c. pag. 11).

Daarbij komt een tweede belangrijke vooronderstelling aan de orde, namelijk die van volledige vrije marktconcurrentie zonder handelsbelemmeringen. Opvallend is ook dat multinationale bedrijven in deze benaderingswijzen buiten het gezichtsveld blijven (een blinde vlek, vgl Rainelli pag. 17).

Een getallenvoorbeeldje omtrent comparatieve voordelen (ontleend aan Frantzen, P., Kluwer, Antwerpen 1973/1984) volgt hierna.

Land I en land II produceren tegelijkertijd hoeden en schoenen. Per tijdseenheid een bepaalde hoeveelheid H en S.

$t = 120 \text{ H}$	$t = 100 \text{ H}$
$t = 133 \text{ S}$	$t = 100 \text{ S}$

Totale productie in beide landen vóór handelsuitwisseling:  $4t = 220 \text{ H} + 233 \text{ S}$ .

Na handel en specialisatie wordt de totale productie:  $4t = 200 \text{ H} + 266 \text{ S}$ .

De voordelen zien er als volgt uit:

$$\begin{aligned} \text{Land I: } 133 \text{ S} &= 120 \text{ H}; \\ 1 \text{ S} &= 120/133 \text{ H}; \\ 33 \text{ S} &= 120 \cdot 33/133 \text{ H} = 29 \text{ H} \end{aligned}$$

$$\text{Land II: } 33 \text{ S} = 33 \text{ H}.$$

Land I zal dus schoenen produceren en hoeden importeren en land II doet het omgekeerde. Een additionele waarde van 9 H wordt geproduceerd. (Frantzen, 1984, pag 137/8).

In de empirie blijkt het moeilijk deze theorie als verklaring te hanteren voor handelsstromen, dus het afstappen van autarkie. Men heeft gezocht naar andere verklaringen, onder meer in de rol van *technologie*, *productdifferentiatie* (economie van reikwijdte), toenemende *schaalvoordelen*. De zoektocht leidde tot het ontstaan van wat genoemd kan worden de nieuwe theorie van de internationale handel.

Met name deze nieuwe theorie van de internationale handel richt zich sterk op het verschil in schaalvoordelen (Rainelli, a.v. pag. 16). Ook wordt het postulaat van de vrije concurrentie verlaten en wordt uitgegaan van onvolmaakte markten. Het probleem daarvan is dat vooralsnog geen elegant stelsel van sluitende theorema's kan worden gehanteerd, maar dat overigens wel degelijk specifieke resultaten van marktontwikkeling kunnen worden geformuleerd (Rainelli, a.v. pag. 5; zie echter ook Deirdre McKlowskey ).

Gezien de thematiek van ongelijkmatige ontwikkeling en het achterblijven van regionale of lokale economieën wordt in het volgende op de benaderingswijze van de nieuwe theorie ingegaan teneinde aanknopingspunten te vinden voor (vernieuwd) ruimtelijk economisch beleid.

Vooraf het element van groeiende schaalvoordelen is van belang, in relatie tot drempels voor toetreding tot een betwistbare markt. Daarnaast is het technologisch niveau van een gebied (Aydalot) van belang zoals eerder betoogd (Wang, 1985), voor de ontwikkeling in relatie tot het wereldcircuit. Ook de productdifferentiatie, in relatie tot de logistieke strategieën van bedrijven speelt een belangrijke rol (Wang, 1996 RERU).

Het ontstaan en de ontwikkeling van informatienetwerken met gebruikmaking van elektronische gegevensuitwisseling (tot en met de zogenaamde e-commerce) beïnvloeden het functioneren van de markt en daarmee van de ruimtelijke spreiding van menselijke activiteiten. Een voorbeeld hiervan is het opschuiven van het KOOP, het klant-order-ontkoppelpunt (zie ook Wang 1995 Eurotrans rapport).

### *Het groeiend schaalvoordeel*

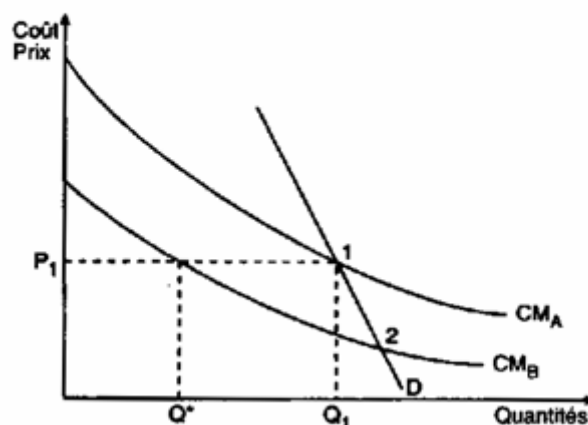
In de literatuur komt men onderscheid in schaalvoordeel tegen. Het kan gaan om intern en extern schaalvoordeel. Een intern schaalvoordeel wordt gedefinieerd door de invloed van een parameter  $\lambda$  op de productiefunctie te beschrijven. De productiefactoren zijn K en L. De productiefunctie is  $P = f(K, L)$ .

Als nu  $f(\lambda K, \lambda L) > \lambda f(K, L)$  met  $\lambda > 1$ , is er sprake van toenemend intern schaalvoordeel. De interne factoren van de productie kunnen bij toename een surplus aan productie opleveren. Dit levert bijvoorbeeld een lagere kostprijs per eenheid van product op etc.

Extern schaalvoordeel levert een eigen problematiek op. Buiten het bedrijf ontstaat een extern schaalvoordeel dat echter nog binnen een sector of branche kan blijven en afhankelijk is van de grootte van de sector. Dan moet bovendien bezien worden of het schaalvoordeel binnen nationale context van de branche of sector blijft dan wel op wereldschaal moet worden berekend.

Dit is met name van belang in relatie tot de probleemstelling van de achterblijvende regio's en de drempel van toetreding tot de markt: de betwistbare markt. Het blijkt dan dat een bedrijf in een achterblijvende regio geen toegang kan krijgen tot de eigen markt indien deze al bezet is door een ander bedrijf dat externe schaalvoordelen kon en kan behalen. De redenering daarbij is als volgt (zie ook figuur 1, ontleend aan Rainelli o.c.).

**FIGURE 1. — COMMERCE INTERNATIONAL  
ET ÉCONOMIES D'ÉCHELLE EXTERNES**



Twee landen produceren een goed x, waarbij land A een hoger salarisniveau (kostprijs) heeft dan land B. De externe schaalvoordelen nemen snel toe zoals blijkt uit de (kostprijs)curven CMA en CMB, waarbij overeenkomstig het voorgaande de curve van A boven die van B ligt. De vraagcurve op de "wereldmarkt" wordt weergegeven door D, die de voorgaande (kostprijs/hoeveelheids)curven snijdt in respectievelijk de punten 1 en 2.

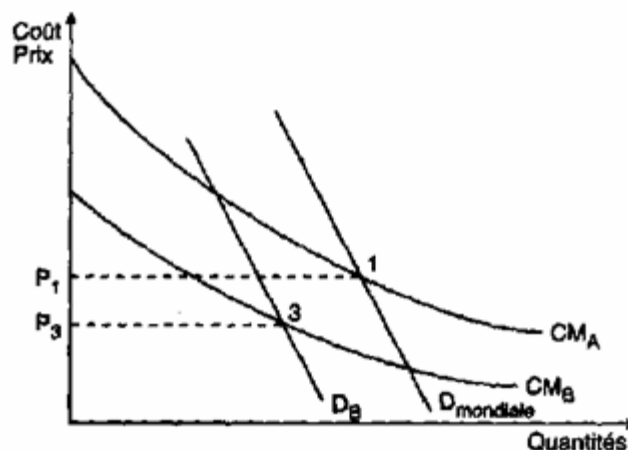
Punt 1 staat voor een combinatie van hoeveelheid en prijs op de curve van land A die door land B zou kunnen worden overtroffen door meer en goedkopere producten, bijvoorbeeld in punt 2, waar de wereldvraag de curve CMB snijdt. De toetreding tot de wereldmarkt van land B wordt echter belemmerd doordat land A al aanwezig is. Land B zou dan in de aanloopfase minder producten voortbrengen dan land A dus hogere kostprijs moeten doorberekenen. Deze kostprijs ligt bij een hoeveelheid producten kleiner dan  $Q^*$  hoger dan  $P_1$ , het evenwichtspunt van CMA en de wereldmarkt.

Bijgevolg geldt dat wie het eerst komt het eerst maakt en dit is lastig te doorbreken. Bovendien is een grote binnenlandse markt voor een firma voordelig door het schaalvoordeel en kan daarmee exportgerichtheid verklaren. Tenslotte zijn de specialisaties redelijk stabiel ook als in de loop der tijd wijzigingen optreden in comparatief voordeel.

Behalve het nadeel dat land B ondervindt als het tot de wereldmarkt wil toetreden kan dit zelfs ook doorwerken in de richting van de toetreding tot de "eigen" markt.

Als men de vraagcurve DB van het eigen land B in de beschouwing betreft zoals in figuur 2 is aangegeven kan men de volgende redenering houden.

FIGURE 2. — L'IMPACT DU COMMERCE INTERNATIONAL  
DANS LE CAS D'ÉCONOMIES EXTERNES



Indien land B geheel afgesloten is van de wereldhandel en min of meer autarkisch eigen producten voortbrengt geldt dat de vraagcurve in punt 3 de kostprijscurve CMB snijdt en dus een hoeveelheid producten bij de relatief lage prijs  $P_3$  realiseert.

Indien echter land B open is (vrije handel) en dus onderdeel uitmaakt van de wereldmarkt treedt het effect op zoals hierboven in figuur 1 beschreven. B kan niet tot de eigen markt toetreden door *historische achterstand* en wordt dus geconfronteerd met een hogere prijs dan vanuit eigen productievooraarden nodig en mogelijk is.

Het veronderstelde voordeel van wereldhandel blijkt hiermee ernstig ter discussie te staan. Het zojuist beschreven scenario kan inspireren tot protectionisme. De theorie der comparatieve voordelen wordt gelogenstraft door de benadering met toenemende (externe) schaalvoordelen (Rainelli, o.c.pag.32).

Waar het gaat om interne schaalvoordelen is de zaak niet zo eenduidig. Een betwistbare markt kan door een monopolie of oligopolie overheerst worden. Ook hierbij wordt beredeneerd dat een autarkisch land niet meer aan de bak komt in een betwistbare marktsituatie, zodra de grenzen open gaan. Slechts voor zover de wereldmarkt niet verzadigd is kan een ondoelmatig bedrijf (land) producten op die markt slijten (vgl. Rainelli, o.c. pag.36).

In een evaluatie komt Rainelli tot de volgende conclusies ten aanzien van de schaalvoordelen.

Op het punt van vernieuwing is er geen sprake van radicale verandering of fundamentele vernieuwing. De formalisering is het nieuwe element.

Waar het gaat om de gevolgen van de nieuwe theorie stelt Rainelli dat Smith ten opzicht van Ricardo wordt gerehabiliteerd: de rol van de absolute voordelen komt weer in het middelpunt gezien het gegeven dat toenemende schaalvoordelen de comparatieve voordelen teniet kunnen doen (toetreding op betwistbare markt wordt ernstig belemmerd). Als een markt eenmaal beheerst wordt door een natie is dit *historisch gegeven belangrijker* dan de comparatieve voordelen, mede door de mogelijke schaalvoordelen.

Een zeer zwaar wegend argument ligt in de empirische toetsbaarheid van de theorieën. Dit blijkt moeizaam te zijn: "L'ensemble de ces résultats empiriques n'est donc pas favorable aux explications qui mettent en avant le rôle des rendements croissants dans l'explication du commerce international." (Rainelli, o.c. pag. 44).

Aparte aandacht schenkt R. aan het verlangen tot protectionisme. Empirisch onderzoek laat zien dat de verleiding tot protectionisme geen grond vindt in de economische werkelijkheid. Rainelli citeert daarbij het werk van Dick (1994) die aantoont dat door protectionisme ondoelmatige bedrijven een kans krijgen. Omgekeerd leidt vrije handel tot groei van bestaande firma's.

N.B. studies vanuit marxistische hoek over de waardetransfer zijn in dit kader ook relevant.

Behalve de schaalvoordelen kan ook de differentiatie van producten beschouwd worden als factor die de wereldhandel beïnvloedt. Daarbij wordt onderscheid gemaakt tussen verticale en horizontale differentiatie. Eerstgenoemde heeft betrekking op de aard van een product en wordt behandeld door Chamberlin, horizontale differentiatie slaat op een diversificatie die te maken heeft met productspecificaties en wordt door Hotelling behandeld (vgl Rainelli, o.c. pag. 45).

Ook Krugman speelt hierop in en koppelt deze benaderingswijze met die van de schaalvoordelen.

Omvangrijk empirisch onderzoek heeft vervolgens geen indrukwekkende resultaten opgeleverd ter verificatie van de theorie. Daarbij speelt de meetbaarheid een extra bemoeilijkende rol.

De toenemende belangstelling voor de wereldhandel heeft ook geleid tot een analyse van de multinationals. Een veel gehanteerd model is dat waarbij een monopolistische multinational in een land te maken krijgt met een ander bedrijf dat wil toetreden tot die markt (Rainelli, o.c. pag.65).

## Discussie, conclusies en vooruitzichten

Na de tour d' horizon langs de ruimtelijke economische theorie komt men tot de volgende bevindingen.

De historische analyses richten zich vooral op de logistieke aspecten: de plaats van productie en de differentiatie van locaties werken door in de kostprijs. Daar komen de logistieke kosten bovenop zodat een optimalisatie wenselijk is.