



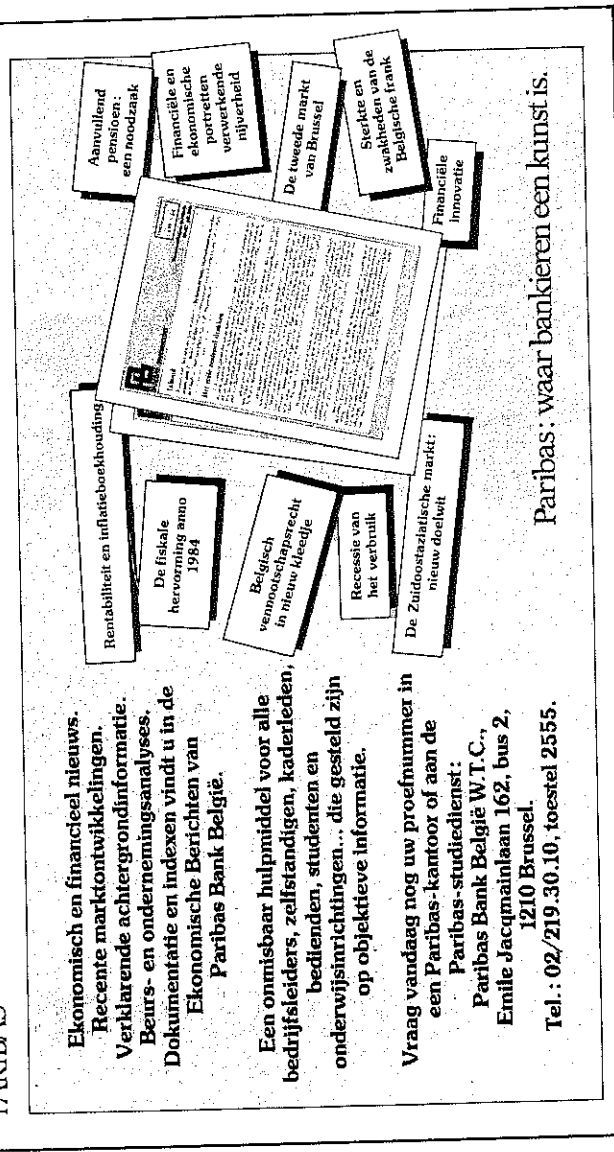
Ekonomische berichten

PARIBAS

Ekonomisch en financieel nieuws.
Recente marktontwikkelingen.
Verklarende achtergrondinformatie.
Beurs- en ondernemingsanalyses.
Dokumentatie en indexen vindt u in de
Ekonomische Berichten van
Paribas Bank België.

Een onmisbaar hulpmiddel voor alle
bedrijfsleiders, zelfstandigen, kaderleden,
bedienden, studenten en
onderwijsinrichtingen... die gesteld zijn
op objectieve informatie.

Vraag vandaag nog uw proefnummer in
een Paribas-kantoor of aan de
Paribas-studiedienst:
Paribas Bank België W.T.C.,
Emile Jacquemainlaan 162, bus 2,
1210 Brussel.
Tel.: 02/219.30.10, toestel 2555.



Paribas: waar bankieren een kunst is.

IMPORTSUBSTITUTIE EN EXPORT-PROMOTIE ALS COMPLEMENTAIRE HANDELSSTRATEGIEËN VOOR ONTWIKKELINGSLANDEN

De erfenis van Raúl Prebisch

Dirk TERWEDUWE*

Dirk Terweduwe is licentiaat in de economische wetenschappen (KU-Leuven, 1983) en Master of Arts in Economics (KU-Leuven, 1984). Sinds 1 september 1984 is hij als voltijds tijdelijk assistent werkzaam aan het Centrum voor Economische Studiën van de KU-Leuven. Zijn onderzoek spitst zich toe op macro-economische modellen voor ontwikkelingslanden en op de aanpassingsproblemen van die landen.

Samenvatting

Deze tekst brengt, naar aanleiding van het overlijden van Raúl Prebisch (1901-1986), een overzicht van de handelspolitiek in ontwikkelingslanden. Prebisch poneerde in 1950 de stelling dat grondstoffenprijzen een trend vertonen voortdurend te verslechteren t.o.v. de prijzen van verwerkte goederen. De uitvoer van primaire producten bood bijgevolg weinig perspectieven voor de economische groei in ontwikkelingslanden. Om de welvaart in die landen te verhogen verwees hij resoluut naar de opbouw van een eigen industrie.

Aangetoond wordt dat de ruiltermen tussen primaire en industriële goederen over de volledige periode 1900-1980 geen trend in een bepaalde richting vertonen. Dit neemt echter niet weg dat de ruiltermen van de olie-invoerende landen verslechterden in de periode 1960-1984, maar het effect in termen van het nationaal inkomen is klein.

In de keuze voor industrialisatie als ontwikkelingsmotor wordt de stelling verdedigd dat een efficiënt geplande strategie van imports substitutie een noodzakelijke, tijdelijke fase is om te komen tot de uitvoer van industriële producten, om zo te genieten van de voordelen van internationale handel.

* De auteur dankt Lode Berlage en Johan Schockaert voor de nuttige suggesties en commentaren bij een vroegere versie van de tekst. De verantwoordelijkheid voor de tekst ligt echter uitsluitend bij de auteur.

I. INLEIDING

Op 29 april 1986 overleed de Argentijnse econoom Raúl Prebisch op 85-jarige leeftijd. Gedurende zijn voorzitterschap van de Economische Commissie voor Latijns-Amerika (1950-1964) verwierf Prebisch wereldfaam met zijn ontwikkelingstheorieën voor de derde wereld. De stelling van de ruiltermenverslechtering ten nadele van de ontwikkelingslanden en de strategie van importsubstitutie zullen steeds met zijn naam verbonden blijven. Maar Prebisch stond ook aan de wieg van de strategie van exportpromotie, wat vaak vergeten wordt. Als eerste directeur-generaal van de Conferentie voor Handel en Ontwikkeling van de Verenigde Naties (1964-1969) heeft hij er fel voor geijverd dat de industriële landen hun markten meer zouden open stellen voor afgewerkte goederen uit de ontwikkelingslanden. Met de dood van Raúl Prebisch verliest de derde wereld een van zijn invloedrijkste en nobelste woordvoerders. Misschien was Prebisch in zijn verwachtingen dat hij het internationale systeem zou veranderen te optimistisch of zelfs naïef, maar de visie van een democratische en rechtvaardige wereld beheerste zijn werk als theoreticus en pragmaticus. Deze tekst wil geen overzicht brengen van het werk van Prebisch, maar handelt over de thema's die hem zo nauw aan het hart lagen.

Ruiltermenverslechtering, importsubstitutie en exportpromotie zijn welgekende discussiethema's voor mensen die interesse vertonen voor de problemen van de ontwikkelingslanden in het algemeen en voor internationale handelsvraagstukken in het bijzonder. Het feit dat de polemiek reeds bijna veertig jaar aanhoudt, bewijst dat de dingen niet zo eenvoudig liggen als sommigen voorstellen. In links georiënteerde ontwikkelingskringen is de opvatting dat de internationale ruiltermen voortdurend verslechteren ten nadele van de ontwikkelingslanden een feitelijkheid *non disputandum* en is importsubstitutie een voor de hand liggende ontwikkelingsstrategie. Andere, rechts georiënteerde groepen ontkennen dit en achten het tevens bewezen dat exportpromotie een superieure handelsstrategie is ten opzichte van importsubstitutie.

In deze tekst zal een poging tot nuancering en verzoening ondernomen worden. Enerzijds zal onderzocht worden of de ruiltermenverslechtering, die de uitvoer van grondstoffen ontmoedigt, zich al dan niet voltrekt. Anderzijds zal aangetoond worden dat in de keuze voor industrialisatie importsubstitutie en exportpromotie geen tegengestelde handelsstrategieën hoeven te zijn. Meer bepaald zal bepleit worden dat importsubstitutie een bijna noodzakelijk voorafgaande fase is van exportpromotie. De fasering per sector kan verschillen, zodat importsubstitutie in bepaalde industrieën hand in hand gaat met exportpromotie in andere.

In de tweede sectie zullen we de theorie en de feiten omtrent de ruiltermenverslechtering uiteenzetten. Importsubstitutie en haar problemen komen aan bod in de derde sectie. Sectie vier spitst zich toe op het exportpromotiemodel. In sectie vijf worden beide handelsstrategieën vergeleken met betrekking tot de economische groei. Sectie zes benadrukt de complementariteit van importsubstitutie en exportpromotie. Ten slotte volgen enkele slotbeschouwingen.

II. DE RUILTERMENVERSLICHTERING TEN NADELE VAN DE ONTWIKKELINGSLANDEN

A. De theorie

In 1950 publiceerden Raúl Prebisch en Hans Singer onafhankelijk van elkaar de theorie dat de internationale ruiltermen over een periode van verscheidene decennia ongunstig evolueren voor de ontwikkelingslanden, d.w.z. dat hun importprijzen sneller stijgen dan hun exportprijzen (Prebisch, 1950; Singer, 1950).

Prebisch lanceerde deze stelling in een zoektocht naar de oorzaken van de toenemende welvaarts kloof tussen het arme Zuiden en het rijke Noorden. De feiten toonden immers aan dat de enorme voordelen die voortvloeiden uit toegenomen produktiviteit (technische vooruitgang) de ontwikkelingslanden niet bereikten in een mate die enigszins vergelijkbaar was met de industriële landen. Technische vooruitgang of hogere produktiviteit komt de gemeenschap ten goede in de vorm van lagere prijzen of hogere inkomens. Ter verklaring van het feit dat deze voordelen bijna uitsluitend toekwamen aan het Noorden, lanceerde Prebisch de hypothese van de ruiltermenverslechtering. Op basis van gegevens voor het Verenigd Koninkrijk over de periode van 1870 tot 1938 concludeerde hij dat de ruiltermen van de ontwikkelingslanden, die primaire produkten exporteerden, voortdurend verslechterden t.o.v. de industriële landen, die verwerkte goederen uitvoerden. In de jaren dertig konden de ontwikkelingslanden met eenzelfde hoeveelheid primaire produkten slechts 63% van de verwerkte goederen kopen, die ze in 1880 zouden gehad hebben. Met andere woorden, de ontwikkelingslanden moesten 59% meer primaire produkten leveren om eenzelfde hoeveelheid verwerkte goederen te kopen als in 1880.

De verklaring hiervoor lag volgens Prebisch zowel aan de vraagzijde als aan de aanbodzijde:

– Aan de vraagzijde zou de inkomenselasticiteit van de importvraag naar primaire produkten in de industriële landen kleiner zijn dan één, terwijl die voor afgewerkte goederen in de ontwikkelingslanden groter is dan één ⁽¹⁾. Dit wordt veroorzaakt door:

- a) De wet van Engel: naarmate de inkomens stijgen, neemt het voor voeding benutte deel daarvan relatief af, en stijgt diensgevolge de vraag naar voedsel minder snel dan de inkomens toenemen.
- b) De vraag naar grondstoffen wordt geremd door de concurrentie van synthetische substituten of door efficiënter produktiewijzen, waardoor de ratio grondstoffen/output daalt. De technologische vooruitgang in de industriële landen is een grondstoffen-besparende technologie.
- c) De protectionistische maatregelen die in de industriële landen genomen worden ter bescherming van hun eigen landbouwproductie.

Wat gebeurt er nu bij een verhoogde output ten gevolge van produktiviteitsstijgingen? In tegenstelling met de industriële landen vertalen deze zich in dalende exportprijzen voor de ontwikkelingslanden omdat de inkomenselasticiteit van de vraag naar primaire produkten zo laag is. Dit is het *prijzenelement*.

– Aan de aanbodzijde gelden er in de industriële landen quasi monopolistische structuren op de arbeids- en goederenmarkten. De produktiviteitsstijgingen worden er opgeslorpt door hogere winsten of door hogere lonen. In de ontwikkelingslanden daarentegen werken de producenten van primaire produkten internationaal in een situatie van concurrentie: geen oligopolie dus. Bovendien verhinderen het bijna perfect elastische arbeidsaanbod en de zwakheid van de vakbonden in de ontwikkelingslanden loonstijgingen. Dit is het *kostenelement*.

– Wat gebeurt er nu bij internationale handel? Produktiviteitsstijgingen in het Noorden worden omgezet in hogere lonen of winsten, terwijl deze in het Zuiden tot lagere prijzen leiden. Het probleem is dat beide voordelen, hogere lonen of winsten én lagere prijzen door internationale handel, uitsluitend toekomen aan het Noorden. In het Zuiden stijgen de inkomens (lonen en winsten) niet, maar men betaalt wel hogere importprijzen voor de produkten uit het Noorden. Dit is het *distributie-element*.

(1) De inkomenselasticiteit van de vraag geeft weer in hoeverre de vraag naar een goed toeneemt wanneer het inkomen van de koper(s) toeneemt.

B. De feiten

De these van de ruiltermenverslechtering werd fel aangevochten door tal van economen. De kritiek kwam er hoofdzakelijk op neer dat de ruiltermen geen rekening hielden met:

- de kwaliteitsverbeteringen van de industriële produkten;
- de massa nieuwe produkten die steeds geïntroduceerd werden;
- de daling van de transportkosten die de importprijzen van het Verenigd Koninkrijk schijnbaar deed dalen ⁽²⁾.

Bovendien werd de door Prebisch gebruikte statistische reeks bekritiseerd: de keuze van begin- en eindjaar kon cruciaal zijn voor het al dan niet vaststellen van een neerwaartse trend, en de ruiltermen van het Verenigd Koninkrijk waren mogelijk niet representatief voor alle industriële landen.

Om een goed begrip van de problematiek te verkrijgen, is het noodzakelijk een onderscheid te maken tussen de ruiltermen tussen verschillende soorten goederen (primaire versus industriële) en deze tussen verschillende landengroepen. Prebisch maakte dit onderscheid niet en stelde dat ontwikkelingslanden primaire goederen exporteerden terwijl ze industriële goederen importeerden. Het is echter duidelijk dat de industriële landen vele primaire goederen exporteerden en dat meer recent de ontwikkelingslanden tevens exporteurs van industriële goederen zijn geworden. Dit onderscheid tussen goederenruiltermen en landenruiltermen zal in de toekomst nog belangrijker worden.

Er werd veel nauwkeurig empirisch onderzoek verricht aangaande de ruiltermen tussen primaire en verwerkte goederen ⁽³⁾. Dit onderzoek toont aan dat – rekening gehouden met bovenstaande kritieken – de ruiltermen van primaire produkten wel degelijk een neerwaartse trend

(2) Prebisch gebruikte als definitie van ruiltermen:

$$N = \frac{P_x^f}{P_m^c} = \frac{P_x^f}{P_m^f + P_t}$$

waarbij P_x^f = f.o.b. prijsindex van de export

P_m^c = c.i.f. prijsindex van de import

P_m^f = f.o.b. prijsindex van de import

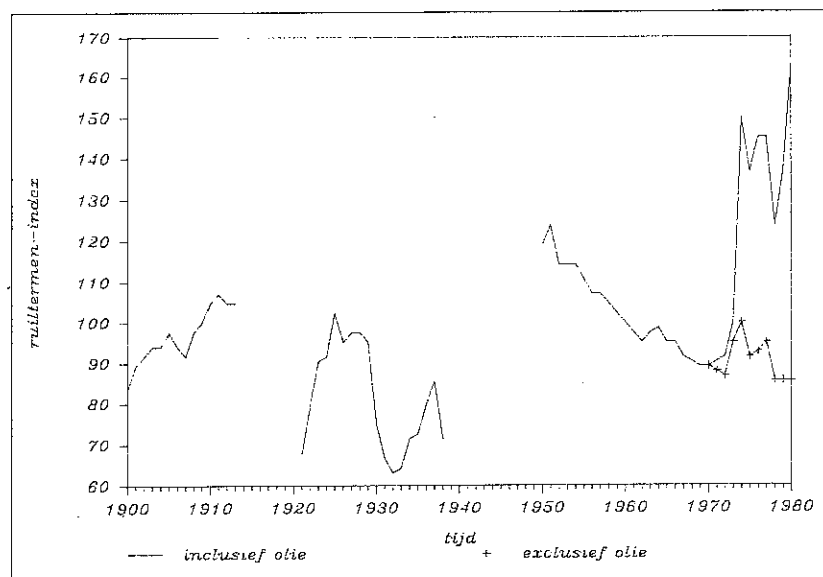
P_t = transportkosten

Indien de transportkosten P_t dalen, verbeteren de ruiltermen voor het Verenigd Koninkrijk, d.w.z. verslechteren de ruiltermen van de ontwikkelingslanden. Zie Ellsworth (1961).

(3) Voor een uitstekend overzicht van het empirisch onderzoek over de ruiltermenevolutie tussen primaire en industriële goederen, zie Spraos (1980), tevens overgenomen in zijn boek (1983).

vertonen voor de door Prebisch gebruikte periode 1870-1938. De grootte ervan is echter kleiner dan Prebisch suggereerde. Indien men echter de periode na de tweede wereldoorlog in de analyse betreft, verdwijnt de trend. Om een nog niet verklaarde reden veroorzaakt de tweede wereldoorlog een breuk in de trend, zoals blijkt uit figuur 1.

Figuur 1: De evolutie van de ruiltermen van primaire goederen t.o.v. industriële goederen, 1900-1980 (index 1960 = 100)



Bron: Spraos (1980), die zijn reeksen baseerde op gegevens van de Verenigde Naties + United Nations, *Statistical Yearbook 1982*.

Figuur 1 is gebaseerd op gegevens van de Verenigde Naties. Hoewel zulke geaggregeerde gegevens met de nodige voorzichtigheid moeten gehanteerd worden, lijken zij er toch op te wijzen dat er, over deze eeuw beschouwd, geen sprake is van een neerwaartse of opwaartse trend in de goederenruiltermen. De ruiltermen van primaire goederen (exclusief olie) t.o.v. industriële goederen bereikten in 1980 ongeveer hetzelfde niveau als in 1900. Regressieonderzoek wijst evenmin op een significante trend in de gegevens sinds de eeuwwisseling (Spraos, 1980).

Figuur 1 bevestigt evenwel dat de ruiltermen van primaire goederen (exclusief olie) ongunstig zijn geëvolueerd in de naoorlogse periode. In 1980 kon men met eenzelfde hoeveelheid primaire goederen slechts 72% van de afgewerkte goederen kopen, die men in 1950 zou gehad hebben. Met andere woorden, er moesten 39% meer primaire goederen geleverd worden om eenzelfde hoeveelheid afgewerkte produkten te kopen als in 1950. Indien men olie bij de primaire produkten rekent, kan men zeggen dat de ruiltermen van de primaire goederen in de jaren zeventig gevoelig verbeterd zijn.

Los van de beschouwing hoe de ruiltermen tussen verschillende soorten goederen zijn geëvolueerd, kenden de ruiltermen voor de olie-invoerende ontwikkelingslanden een ongunstig verloop sinds 1960. Tabel 1 geeft de evolutie weer van de ruiltermen tussen 1960 en 1984 voor verschillende landengroepen.

Tabel 1: Evolutie van de ruiltermen 1960-1984: ratio van de exportprijzen tot importprijzen (1960 = 100)

	1960	1965	1970	1975	1980	1984
Industriële landen (a)	100	102	104	94	84	87
Olie-invoerende ontwikkelingslanden	100	101	106	89	88	84
waarbij Afrika	100	102	114	96	88	81

(a) exclusief de Oostbloklanden

Bron: I.M.F., International Financial Statistics.

Zowel de industriële landen als de olie-invoerende ontwikkelingslanden zagen hun ruiltermen lichtjes verbeteren gedurende de jaren zestig. Voor Afrika evolueerden de exportprijzen zeer gunstig gedurende de tweede helft van de jaren zestig. Ten gevolge van de olieprijsstijgingen van de jaren zeventig verslechterden de ruiltermen van de olie-invoerende landen. Deze verslechtering trof vooral de armere landen. De ruiltermen daalden van index 104 in 1970 naar 87 in 1984 voor de industriële landen; voor de olie-invoerende ontwikkelingslanden was dit van 106 in 1970 naar 84 in 1984. Afrika werd echter fel getroffen. Na de hausse van de exportprijzen op het einde van de jaren zestig stortten de ruiltermen in elkaar: van 114 in 1970 naar 81 in 1984.

Op langere termijn beschouwd evolueerden de ruiltermen nadelig voor zowel de industriële landen als de olie-invoerende ontwikkelingslanden. In 1984 konden de olie-invoerende ontwikkelingslanden met eenzelfde hoeveelheid exportgoederen nog slechts 84% van de importgoederen kopen, die ze zouden gehad hebben in 1960. Met andere woorden, de ontwikkelingslanden moesten 19% meer goederen exporteren om eenzelfde hoeveelheid goederen te importeren als in 1960. De industriële landen hadden met een gelijkaardige evolutie af te rekenen.

In tabel 2 wordt een ruwe schatting gemaakt van het inkomensverlies ten gevolge van de ruiltermenverslechtering.

Tabel 2: Ruwe schatting (a) van het inkomensverlies ten gevolge van de ruiltermenevolutie, 1960-1984 (als percentage van het BBP)

	Gemiddelde jaarlijkse inkomensstoename				
	60-65	65-70	70-75	75-80	80-84
Industriële landen (b)	0,04	0,06	-0,28	-0,36	0,13
Olie-invoerende ontwikkelingslanden	0,03	0,13	-0,50	-0,02	-0,27
waarbij Afrika	0,11	0,61	-0,83	-0,47	-0,51

(a) Berekend door de gemiddelde jaarlijkse procentuele evolutie van de ruiltermen te vermenigvuldigen met het aandeel van de export in het BBP. Een negatief teken betekent een inkomensverlies.

(b) Exclusief de Oostbloklanden.

Bron: I.M.F., *International Financial Statistics*.

Gedurende de jaren zestig kenden de industriële landen jaarlijks een kleine inkomensstoename ten gevolge van de gunstige ruiltermenevolutie gelijk aan 0,05% van het BBP. Voor de ontwikkelingslanden bedroeg deze inkomensstoename 0,13% van het BBP per jaar voor de periode 1965-1970. In de jaren zeventig leden de industriële landen jaarlijks een inkomensverlies ten gevolge van de ruiltermenverslechtering van 0,3% van het BBP, waaraan in de jaren tachtig een einde kwam (jaarlijks + 0,13% van het BBP). Voor de olie-invoerende ontwikkelingslanden bleven de ruiltermen echter verslechteren in de jaren tachtig. Het inkomensverlies ten gevolge hiervan bedroeg voor de periode 1970-1984 ongeveer 0,3% van het BBP per jaar. Afrika werd bijzonder getroffen: de ruiltermenverslechtering veroorzaakte een inkomensverlies van 0,6% van het BBP per jaar gedurende de periode 1970-1984.

Deze cijfers tonen aan dat de ontwikkelingslanden sinds 1970 een ruiltermenverslechtering ondergaan. De effecten zijn echter klein. Omgerekend in absolute bedragen zou Afrika bijv. in 1982 een inkomensverlies lijden van ongeveer 80 miljard BF. Dit is ongeveer 1/5 van de totale ontwikkelingshulp die Afrika dat jaar ontving van de industriële landen. Het is meer dan drie keer de totale officiële Belgische ontwikkelingshulp. Anderzijds lijkt het een peulschil in vergelijking met 1.200 miljard BF, het gezamenlijke tekort van de Afrikaanse landen op hun lopende rekening in 1982 (4).

III. DE STRATEGIE VAN IMPORTSUBSTITUTIE

A. De theorie

Door de economische crisis van de jaren dertig en wereldoorlog II hadden de Latijns-Amerikaanse landen hun exportinkomsten drastisch zien dalen, waardoor de invoer van industriële produkten uit het Westen noodgedwongen verminderde. Daarenboven leidde de theoretisch gefundeerde visie dat de vraag naar primaire produkten (behalve olie) niet snel zal groeien en dat de prijzen ervan dalen (ruiltermenverslechtering) tot een klimaat van exportpessimisme in de jaren vijftig. Ten slotte zag men niet hoe de landbouwsector het enorme arbeidssurplus zou kunnen absorberen, zodat creatie van tewerkstelling in andere sectoren noodzakelijk werd geacht.

Deze elementen deden de bewindvoerders in Latijns-Amerika in de jaren vijftig resoluut kiezen voor industrialisatie via de strategie van importsubstitutie. Voortaan zouden zij zelf de industriële goederen produceren die ze voorheen importeerden. De meeste ontwikkelingslanden namen dit model over na hun onafhankelijkheid, zodat importsubstitutie de dominante handelsstrategie was in het begin van de jaren zestig.

De strategie van importsubstitutie druiste volledig in tegen de leer van de comparatieve voordelen. Volgens deze leer kan een land zijn inkomen maximaleren door goederen te exporteren die intensief gebruik maken van de relatief overvloedig beschikbare produktiefactoren. De ontwikkelingslanden hadden een overduidelijk comparatief voordeel in de productie

(4) Cijfers komen uit O.E.C.D., *Development Co-operation Review*, 1983 en I.M.F., *Annual Report*, 1985.

van primaire goederen, die intensief gebruik maken van de produktiefactoren arbeid en tropisch klimaat (bijv. koffie, rubber). De theorie werd echter als te statisch omschreven. Groei en structurele veranderingen kunnen niet verklaard worden door de leer van de comparatieve voordelen. De groei in de beschikbare produktiefactoren en de kwalitatieve of produktiviteitsverbeteringen ervan staan buiten het model ⁽⁵⁾.

Imports substitutie betekende protectie van de binnenlandse industrie. Historisch leek dit verantwoord. In de 19de eeuw hadden de meeste nu geïndustrialiseerde landen de Industriële Revolutie van Engeland ook overgeplant in hun landen via bescherming van de binnenlandse industrie. En Friedrich Liszt had tevens gepleit voor tijdelijke importtarieven om Duitsland te industrialiseren in het midden van de 19de eeuw (het *infant-industry* argument).

De belangrijkste instrumenten van protectie waren importtarieven, kwantitatieve importbeperkingen en wisselkoersmanipulaties.

B. De feiten

Imports substitutie via protectie betekende dat de binnenlandse industrieën geen of beperkte concurrentie moesten dulden van buitenlandse ondernemingen op de binnenlandse markt. Het gering aantal mensen met een hoog inkomen maakte de effectieve binnenlandse markt klein. De produktie was dan ook in handen van een klein aantal producenten, waardoor tevens de binnenlandse concurrentie aan banden werd gelegd. Dit systeem van protectionisme kon aldus tot tal van inefficiënties leiden, die niet afgestraft werden. Het *infant-industry* argument dat jonge, op termijn rendabele industrieën moeten beschermd worden, is een geldige redenering. Het gaat echter essentieel om een *tijdelijke* protectie, die moet verminderen naarmate de industrie produktiever wordt. Dit is echter misgelopen: de ondernemers zagen de protectie als een permanent gegeven, waardoor de inefficiënties konden blijven bestaan.

(5) Men kan comparatieve voordelen echter dynamisch bekijken. Een eerste benadering wijst erop dat de comparatieve kosten over de tijd veranderen in verschillende fasen. Opklimmend op de ladder van de comparatieve voordelen specialiseert een land zich bijv. eerst in grondstoffen-intensieve goederen, daarna in arbeidsintensieve produkten, vervolgens in kapitaalintensieve goederen en ten slotte in technologisch-intensieve produkten. Het *infant-industry* argument kadert in deze fasebenadering, zie Meier (1985) en Krueger (1984). Een andere, meer erudiete benadering poogt dynamische elementen te integreren in de theoretische modellen van internationale handel. Voor een overzicht van deze benadering, zie Smith (1984) en Findlay (1984).

De problemen waarop het beleid van imports substitutie stootte, kunnen worden samengevat als volgt:

1. De *technische limiet*. De eenvoudige en relatief gemakkelijke fase van imports substitutie (het produceren van eenvoudige consumptiegoederen) had in sommige landen haar limiet bereikt. De volgende fase bestond uit de substitutie van technisch ingewikkelde en moeilijke activiteiten. Dit vereist echter meestal:

- een grote kapitaalintensiteit en dus kapitaalbeschikbaarheid;
- een grote hoeveelheid menselijk kapitaal of technische en organisatorische know-how.

Beide voorwaarden ontbraken in ontwikkelingslanden.

2. De *economische limiet*. Door de relatief kleine omvang van de nationale afzetmarkten, ontstonden er kleinschalige ondernemingen die niet konden profiteren van schaalvoordelen ⁽⁶⁾. Dit verhoogde de kost van de industrialisatie en maakte hoge tariefbeschermingen noodzakelijk. Deze (overdreven) protectiemaatregelen schermde de lokale industrieën af van de internationale concurrentie en gaven hen een lokale monopoliekracht. Dit verzwakte de incentieven tot het opvoeren van de produktiviteit via de introductie van moderne produktietechnieken. Bovendien vereiste de volgende fase van imports substitutie nog grotere markten om rendabel te produceren (toenemende schaalvoordelen).

3. *Gebrek aan beleid*. Meestal werd de industrialisatie niet uitgevoerd volgens een programma of plan, maar kwam ze tot stand onder druk van ongunstige externe omstandigheden die het nodig maakten de import te beperken. Vooral de import van niet-essentiële goederen werd afgeremd, wat de binnenlandse produktie van deze goederen aanmoedigde. De schaarse produktiemiddelen werden zo meestal ingezet voor de produktie van niet-essentiële goederen, los van de kostprijs. Een meer rationele politiek zou de imports substitutie vooral gericht hebben op die goederen waarvoor men over een comparatief voordeel beschikte.

(6) «Klein» betekent hier een beperkte koopkrachtige vraag. Dit probleem meende Prebisch eerst te kunnen opvangen door imports substitutie door te voeren op grotere schaal via regionale integratie. De opgezette pogingen in Latijns-Amerika zijn echter nooit een succes geworden.

4. De *afhankelijkheid*. De politiek van imports substitutie had niet geleid tot minder afhankelijkheid van het buitenland, integendeel. De import bestond nu vooral uit essentiële goederen, die nodig waren in het productieproces. Een ernstige daling van de exportopbrengsten van primaire produkten kon nu nog moeilijker beantwoord worden door een reductie van de import. Een vermindering van de import trof immers al vlug de goederen die onmisbaar waren voor de interne productie, met alle gevolgen van dien voor de tewerkstelling.
5. De *betalingsbalansproblemen*. De landbouwsector werd meestal verwaarloosd ten voordele van de industrie. Dit veroorzaakte, samen met de inefficiënte binnenlandse industrie, prijsstijgingen. Relatief hoge binnenlandse inflatie vereist een devaluatie om de export concurrentieel te houden. Een succesvolle devaluatie treft echter vooral de inkomens van de stedelijke elite, die zich hiertegen verzette. Bovendien werd geargumenteed dat een overgewaardeerde wisselkoers de import van kapitaalgoederen goedkoop maakte, wat het ontwikkelingsproces ten goede kwam. Deze overgewaardeerde wisselkoers ontmoedigde echter de export van primaire goederen, en elke kans om industriële goederen te exporteren ging zo verloren. De import daarentegen werd gestimuleerd. De strategie van imports substitutie had aldus af te rekenen met voortdurende tekorten op de handelsbalans.
6. *Toenemende bureaucrativering*. De betalingsbalansproblemen maakten vreemde deviezen schaars. De uitschakeling van de wisselkoers als instrument om de vraag naar en het aanbod van vreemde valuta's in evenwicht te brengen, vereiste dat de allocatie van deviezen ter financiering van de import via een rantsoeneringsmechanisme moest verlopen. De onduidelijkheid over de rantsoeneringscriteria en de willekeur van de bureaucratie verhinderden een efficiënte allocatie van de schaarse deviezen.
7. *Overdreven protectionisme*. De overheid ging vaak over tot protectionistische maatregelen die veel verder gingen dan nodig was vanwege de economische limiet. Dit was mogelijk omdat de ondernemers de weg naar de politieke besluitvorming goed kenden. Wanneer hun winsten krompen ten gevolge van bijv. hogere produktiekosten, wendden zij zich tot de overheid om hogere importtarieven voor concurrerende buitenlandse goederen af te dwingen. Dit leidde tot een zeer verwarde protectiestructuur, waarbij de lokale markten werden geïsoleerd van de internationale concurrentie. Hierdoor ontbraken de incentieven om de kwaliteit van de produkten te verbeteren en de

produktiviteit op te voeren. De geproduceerde goederen konden aldus niet concurreren op de internationale markten, wat reële exportkansen van die goederen uitsloot.

Een en ander wordt geïllustreerd in tabel 3.

Tabel 3: *Effectieve protectiegraden van enkele landen die de strategie van imports substitutie volgden, volgens goederencategorie (in percent) (a)*

	Argentinië 1958	Brazilië 1966	Pakistan 1963-64	Filippijnen 1965
Consumptiegoederen	164	230	883	94
Intermediaire goederen	167	68	88	65
Kapitaalgoederen	133	31	155	80
Alle verwerkte goederen	162	118	271	85

(a) De effectieve protectiegraad meet in hoeverre een industrie beschermd wordt door de hele protectiestructuur van tarieven en quota's. Er wordt dus niet alleen rekening gehouden met de tarieven op de concurrerende import (nominale protectie), maar tevens met de tarieven op de geïmporteerde inputgoederen.

Bron: Little, Scitovsky & Scott (1970), biz. 174.

De gemiddelde effectieve protectiegraad van de verwerkende nijverheid schommelde voor de beschouwde periode van 85% op de Filippijnen tot 271% in Pakistan. Effectieve protectiegraden van meer dan 100% waren zeer gewoon voor landen met een regime van imports substitutie (Krueger, 1983). Dit betekent dat de binnenlandse toegevoegde waarde dikwijls meer dan 100% hoger mocht liggen dan de toegevoegde waarde op de wereldmarkt. Indien de binnenlandse concurrentie beperkt was, lieten zulke protectiegraden enerzijds hoge winsten of hoge lonen toe, en anderzijds werden kostenverhogende inefficiënties niet afgestraft door buitenlandse concurrenten.

Niet alleen was het gemiddelde protectioniveau overdreven hoog, tabel 3 bevestigt tevens de misgroei in de protectiestructuur. De sector der consumptiegoederen werd meer beschermd dan die van de intermediaire en de kapitaalgoederen. De bedoeling was de import van luxueuze consumptiegoederen af te remmen ten voordele van de invoer van investeringsgoederen die noodzakelijk werden geacht voor de economische groei. Het gevolg was echter dat investeringen in de consumptiegoederen-

sector aantrekkelijk werden. Hierdoor werden de schaarse middelen ingezet in de produktie van niet-essentiële consumptiegoederen, wat indruiste tegen de bedoeling van importsubstitutie.

Een andere misgroei in de protectiestructuur komt naar voren in tabel 4. Deze geeft de effectieve protectiegraden weer voor verkopen op de binnenlandse respectievelijk buitenlandse markt. De hoge invoertarieven werden niet gecompenseerd door exportsubsidies, wat blijkt uit de lage en zelfs negatieve effectieve protectiegraden voor de uitvoer. De incentieven om te produceren voor de binnenlandse markt overtroffen sterk de uitvoerincientieven, wat de export uiteraard ontmoedigde.

Tabel 4: Effectieve protectiegraden van enkele landen die de strategie van importsubstitutie volgden, volgens afzetmarkt (in percent) (a)

	Binnenlandse markt	Buitenlandse markt
Argentinië 1969		
Landbouw	- 13	- 13
Mijnbouw	33	- 12
Verwerkende nijverheid	111	- 40
Chili 1967		
Verhandelbare goederen	233	4
Uruguay 1968		
Voeding	150	25
Schoeisel	892	67
Leder	20	24
Scheikundige produkten	182	43
Metalen produkten	463	37
Elektrische machines	591	45

(a) idem als bij tabel 3.

Bron: Krueger (1983), blz. 36.

Merk op dat de landbouwsector in Argentinië zelfs op de binnenlandse markt gekenmerkt werd door een negatieve protectiegraad. Deze ontmoediging van investeringen in de landbouw is kenmerkend voor vele landen met een regime van importsubstitutie, en verklaart mede het falen van de strategie van importsubstitutie (7).

IV. DE STRATEGIE VAN EXPORTPROMOTIE

A. De theorie

De bekende tegenhanger van het importsubstitutiemodel is de strategie van exportpromotie of exportsubstitutie, d.w.z. het bevorderen van de uitvoer van verwerkte goederen (8).

Het model van exportpromotie steunt op de basisidee dat een krachtige industriële groei maar mogelijk is indien men niet alleen op de nationale markt, maar ook op de internationale markt als afzetgebied kan rekenen. Deze visie schakelt dus opnieuw over naar de export als groeimotor. Voor de ontwikkelingslanden bestaan er immers exportmogelijkheden van industriële produkten, omdat deze landen een comparatief voordeel hebben in arbeidsintensieve produkten. Dit model sluit opnieuw aan bij de neoklassieke internationale handelstheorie, waarbij elk land zich specialiseert in de produkten waarvoor het een comparatief voordeel heeft. Met andere woorden, de kapitaalovervloedige industriële landen exporteren kapitaalintensieve goederen en importeren arbeidsintensieve goederen uit de ontwikkelingslanden.

De concrete doelstellingen van exportpromotie zijn dus (Hirschman, 1971):

1. Door de export van industriële produkten kunnen de ontwikkelingslanden het probleem van de te kleine afzetmarkten opheffen. Een hoge industriële groei wordt aldus mogelijk.

(7) Zie o.m. Gillis e.a. (1983). Een negatieve effectieve protectiegraad kan twee betekenissen hebben. Ofwel gaat het om een zeer efficiënte sector; gewoonlijk is de effectieve protectiegraad dan klein. Ofwel betreft het een uiterst inefficiënte sector, waarbij de effectieve protectiegraad zeer negatief uitvalt. Zie bijv. Roemer en Stern (1981).

(8) De term exportsubstitutie komt van G. Ranis (1973). Het betekent dat de export van arbeidsintensieve afgewerkte goederen ter vervanging komt van de export van arbeidsintensieve landbouwprodukten.

2. Door deze export zouden de ontwikkelingslanden tot een evenwichtige betalingsbalans kunnen komen.
3. Door de concurrentie op de wereldmarkten worden de bedrijven gedwongen tot hoge efficiëntie- en kwaliteitsnormen.

De instrumenten van exportpromotie kan men indelen in nationale en internationale. In het nationale beleid is het noodzakelijk de wisselkoers aan te passen. Dit impliceert dat men moet bereid zijn te devalueren indien de wisselkoers overgewaardeerd is. In tegenstelling met importsubstitutie is de wisselkoers hier een prijsvariabele die het evenwicht op de markt van vreemde deviezen reflecteert. Meer in het algemeen respecteert het exportpromotiemodel het marktmechanisme: men streeft naar flexibele marktprijzen, inclusief de lonen, de interesten en de wisselkoers. De buitenlandse concurrentie moet voelbaar blijven door het afschaffen van kwantitatieve invoerbeperkingen en door het vaststellen van een eenvormig, niet overdreven invoertarief. Zo kan een optimale allocatie van de schaarse middelen tot stand komen.

Dit sluit de overheid niet uit. De overheid kan de export stimuleren via belastingverminderingen, via het verlenen van exportsubsidies, via informatieverspreiding over buitenlandse markten, via het uitbouwen van een goede exportinfrastructuur (havens) enz.

Internationaal vereist deze strategie toegang tot de grote afzetmarkten van de industriële landen. Toen Prebisch in 1964 als Secretaris-Generaal van de UNCTAD pleitte voor dit ontwikkelingsmodel, was hij zich terdege bewust van de belangrijkste hinderpaal: het protectionisme van de industriële landen. Hij vroeg de medewerking van deze landen om hun markten open te stellen voor de verwerkte producten uit de ontwikkelingslanden. Nu probeerde hij, ironisch genoeg, de industriële landen te overtuigen van de wederzijdse belangen van de leer der comparatieve voordelen. Immers, als de ontwikkelingslanden hun industriële export opvoerden, deden ze dit om aan hun importbehoefte aan kapitaalgoederen en andere afgewerkte goederen uit de industriële landen te voldoen. De industriële landen moesten overgaan tot reconversie en zich specialiseren in kapitaalintensieve en technologisch hoog ontwikkelde producten.

Om een gegarandeerde afzetmarkt te vinden, werkte Prebisch binnen de UNCTAD een voorstel uit waarbij de ontwikkelingslanden op internationaal vlak tariefvoordelen en gunstige marktregelingen zouden kunnen afdwingen van de industriële landen. Dit algemeen preferentieschema kwam erop neer dat alle industriële landen tijdelijk geen importtarieven

zouden heffen op industriële producten uit de ontwikkelingslanden, terwijl ze het tarief zouden behouden op de import van concurrerende producten uit de industriële landen. Dit zou twee effecten hebben:

1. De importerende overheid zou de tariefopbrengsten verliezen, waardoor er middelen getransfereerd worden naar de exporteur, die een hogere prijs kan vragen en toch competitief blijft t.o.v. industriële landen.
2. Vermits deze transfer de inkomsten van de exporteurs in de ontwikkelingslanden verhoogt, stimuleert het investeringen in de industriële exportsector in de ontwikkelingslanden.

Men kan deze preferentiële behandeling van de industriële import uit de ontwikkelingslanden beschouwen als een logische uitbreiding van het *infant-industry* argument. Zoals infant-industrieën moeten beschermd worden in de binnenlandse markt omwille van voorlopig relatief hoge kosten, zo moeten de nieuwe industrieën in de ontwikkelingslanden nog meer beschermd worden op de internationale markten in de vorm van preferentiële behandeling.

B. De feiten

Het algemeen preferentieschema (Generalised System of Preferences) werd geen succes. Op 1 juli 1971 introduceerde de EEG van de Zes het eerste preferentieschema, een maand later gevolgd door Japan. De andere industriële landen volgden snel, met als laatste de VSA, waar een algemeen preferentieschema in 1976 in werking trad. De effecten van deze schema's op de export van afgewerkte goederen uit ontwikkelingslanden zijn echter zeer beperkt, omwille van de vele uitzonderingsbepalingen m.b.t. het aantal producten, het aantal begunstigde landen en de vastlegging van maximale hoeveelheden (Baldwin & Murray, 1977).

Het exportpromotiemodel daarentegen leidde in een aantal landen tot spectaculaire resultaten. De succesverhalen van de «Grote Vier» uit Azië – Hong Kong, Singapore, Taiwan en Zuid-Korea – die onze markten veroveren met arbeidsintensieve afgewerkte goederen, zijn eenieder bekend. Tabel 5 geeft een overzicht van de tien belangrijkste exporteurs van verwerkte goederen in 1983. De Zuideuropese landen en Zuid-Afrika werden niet ondergebracht in de groep van ontwikkelingslanden. De expansie van het Verre Oosten komt duidelijk naar voren: Afrika is totaal afwezig, het Midden-Oosten is vertegenwoordigd door Israël, en in Latijns-Amerika zijn enkel Brazilië en Mexico belangrijke uitvoerders van verwerkte goederen.

Tabel 5: De belangrijkste uitvoerders van verwerkte goederen in de derde wereld, 1965-1983

Land	Procentueel aandeel in de totale uitvoer van verwerkte goederen door 77 ontwikkelingslanden (a)		Gemiddelde jaarlijkse reële groeivoet	
	1965	1983	van de verwerkte goederenuitvoer (a)	van het BNP per capita
1. Taiwan	4,6	16,7	22,2	6,8
2. Zuid-Korea	2,3	15,9	26,6	6,7
3. Hong Kong	22,3	14,3	11,0	6,2
4. China	—	9,0	—	4,4
5. Singapore	7,6	8,8	14,8	7,8
6. Brazilië	3,0	6,5	18,8	5,0
7. India	6,3	3,6	3,9	1,5
8. Israël	3,7	2,9	9,1	2,9
9. Mexico	1,7	2,9	12,2	3,2
10. Maleisië	0,2	2,8	17,1	4,5

(a) Originele gegevens waren waarden in VS-dollars. Verwerkte goederen omvatten secties 5-9 exclusief divisie 68 volgens de Standard International Trade Classification van de Verenigde Naties.

Bron: World Bank, *World Development Report*, reeksen + eigen berekeningen. Voor Taiwan: *Taiwan Statistical Data Book 1986*.

De economische prestaties van de landen die het meest geassocieerd worden met de strategie van exportpromotie zijn onmiskenbaar. Taiwan wist zijn aandeel in de totale uitvoer van verwerkte goederen door de niet-Europese ontwikkelingslanden op te voeren van 4,6% in 1965 naar 16,7% in 1983. Zuid-Korea deed nog beter, van 2,3% naar 15,9%, en ook Brazilië slaagde erin zijn aandeel te verdubbelen over de beschouwde periode. Ook de groeivoeten van het BNP per capita zijn de hoogste van de ontwikkelingslanden. Dit wordt echter nader bekeken in de volgende sectie.

V. IMPORTSUBSTITUTIE, EXPORTPROMOTIE EN ECONOMISCHE GROEI

Vaak wordt de strategie van exportpromotie voorgesteld als volledig tegengesteld aan die van importsubstitutie. Exportpromotie zou bovendien een superieure strategie zijn in vergelijking met importsubstitutie. Om deze stellingen te staven verwijst men dan naar de enorme groeiprestaties van Hong Kong, Singapore, Taiwan, Zuid-Korea en Brazilië, die een beleid van exportpromotie voerden. De zwakke groeiprestaties van India, Chili en Uruguay moeten dan aantonen dat importsubstitutie de groei vertraagt.

Deze voorstelling van zaken doet de feiten echter geweld aan. Ter staving vergelijken we de groeiprestaties van landen die verschillende ontwikkelingsstrategieën hebben gevolgd. Hiervoor splitsen we een aantal landen in vier groepen (9):

1. Landen die in 1960 reeds aan exportpromotie deden: Hong Kong, Israël, Portugal en Singapore.
2. Landen die na de eerste fase van importsubstitutie (die van niet-duurzame consumptiegoederen zoals kleding en schoenen) tussen 1960 en 1965 overschakelden naar exportpromotie: Joegoslavië, Spanje, Taiwan en Zuid-Korea.
3. Landen die overgingen naar de tweede fase van importsubstitutie (die van duurzame consumptiegoederen, intermediaire en kapitaalgoederen zoals auto's, staal en machines), maar tussen 1965 en 1970 een ombuiging maakten naar exportpromotie: Argentinië, Brazilië, Colombia, Egypte, de Filippijnen en Mexico.
4. Landen die na 1970 bleven volharden in de politiek van importsubstitutie: Chili, India, Turkije en Uruguay.

Bekijken we vooreerst de gemiddelde jaarlijkse reële groeivoet van de verwerkende nijverheid in deze landen (tabel 6).

(9) Deze indeling is gebaseerd op Chenery en Hughes (1972) en op Balassa (1980).

Tabel 6: Gemiddelde jaarlijkse reële groeivoeten van de verwerkende nijverheid in 18 ontwikkelingslanden tussen 1950 en 1980, in procenten (a)

Groep + land	1950-60	1960-65	1965-70	°1970-80
Exportpromotie				
1. Hong Kong	–	12,4	18,6	9,3
Israël	11,6	13,6	11,6	–
Portugal	6,7	8,7	8,9	4,5
Singapore	–	7,7	15,8	9,6
2. Joegoslavië	10,4	11,7	6,1	7,3
Spanje	8,8	12,6	10,1	6,0
Taiwan	15,4	13,6	21,0	–
Zuid-Korea	5,5	6,3	3,1	16,6
3. Argentinië	0,4	3,9	6,1	1,0
Brazilië	9,1	3,7	10,4	10,3
Colombia	6,5	5,7	6,2	6,3
Egypte	8,8	20,0	3,8	8,0
Filippijnen	–	6,2	4,4	7,2
Mexico	7,0	9,6	8,4	5,9
4. Chili	5,7	6,7	1,5	–0,5
India	6,6	9,0	2,8	5,0
Turkije	8,6	12,7	11,6	6,1
Uruguay	3,2	1,0	2,4	4,1
Imports substitutie				

(a) De cijfers rechts boven de dikke lijn geven de prestaties weer van landen die in de betreffende periode de strategie van exportpromotie volgden. Links onder de dikke lijn gaat het om landen die in de betreffende periode aan imports substitutie deden.

Bron: Wereldbank, *World Tables*, 1980.

° Wereldbank, *World Development Report*, 1982.

Het is niet mogelijk uit tabel 6 eenduidige conclusies af te leiden. Indien we het rekenkundig gemiddelde van de landen per groep als globale indicator van de economische prestaties mogen nemen, stellen we vast dat de groei van de verwerkende nijverheid in de landen die aan exportpromotie (EP) deden, groter is dan in de landen die het beleid van imports substitutie (IS) volgden. Dit geldt voor alle beschouwde periodes.

Maar het gemiddelde is een statistisch concept dat sterke verschillen tussen individuele landen verbergt. Als we de landen individueel bekijken, merken we dat er zeker uitzonderingen bestaan op die globale

stelling. In de periode 1960-1965 kenden Egypte en Turkije (IS) een gemiddelde jaarlijkse groei van de verwerkende nijverheid van respectievelijk 20,0% en 12,7% tegenover 6,3% en 7,7% voor Zuid-Korea respectievelijk Singapore (EP). Wel is het zo dat in de periode 1965-1970 de landen die volhardden in importsubstitutie (groep 4) een duidelijk zwakkere groei hadden dan de landen die overschakelden naar exportpromotie (groep 3), met uitzondering van Turkije. Merk ook op dat Argentinië (groep 3) tussen 1970 en 1980 slechts een groei bereikte van 1% per jaar, hoewel het overschakelde op exportpromotie.

Deze vaststellingen weerspiegelen zich in de reële groei van het BBP per capita, zoals weergegeven in tabel 7.

Tabel 7: Gemiddelde jaarlijkse reële groeivoeten van het BBP per capita in 18 ontwikkelingslanden tussen 1950 en 1980, in procenten (a)

Groep + land	1950-60	1960-65	1965-70	1970-80	°1960-80
Exportpromotie					
1. Hong Kong	4,5	7,7	6,6	6,8	6,8
Israël	5,6	5,6	5,5	1,7	3,8
Portugal	3,4	6,1	6,6	3,3	5,0
Singapore	–	2,6	10,7	7,0	7,5
2. Joegoslavië	4,4	5,4	5,2	4,9	5,4
Spanje	5,3	7,5	5,1	2,6	4,5
Taiwan	4,0	5,8	6,7	7,4	–
Zuid-Korea	3,1	4,0	7,9	7,8	7,0
3. Argentinië	0,9	2,0	3,1	0,6	2,2
Brazilië	3,7	1,1	5,0	6,2	5,1
Colombia	1,5	1,4	2,9	3,6	3,0
Egypte	0,9	4,9	1,1	5,3	3,4
Filippijnen	3,6	2,2	2,1	3,6	2,8
Mexico	2,4	3,9	3,5	2,1	2,6
4. Chili	1,8	2,6	1,7	0,7	1,6
India	1,9	1,7	2,6	1,5	1,4
Turkije	3,4	2,8	3,7	3,5	3,6
Uruguay	0,3	–0,6	1,0	2,8	1,4
Imports substitutie					

(a) De cijfers rechts boven de dikke lijn geven de prestaties weer van landen die in de betreffende periode de strategie van exportpromotie volgden. Links onder de dikke lijn gaat het om landen die in de betreffende periode aan imports substitutie deden.

Bron: World Bank, *World Tables*, 1980 en 1983.

° World Bank, *World Development Report*, 1982.

De EP-landen (groep 1 en 2) bereikten tussen 1960 en 1980 gemiddelde reële groeivoeten van het BBP per capita van 4 tot 7% per jaar, terwijl de IS-landen (groep 4) moesten tevreden zijn met een gemiddelde groeivoet van 2% per jaar (merk op dat groep 3 zich tussen beide situeert). De landen die bleven volharden in IS (groep 4) hadden dus duidelijk een zwakkere groei. Turkije vormt echter weer de uitzondering: het kende tussen 1960 en 1980 een groei van het BBP per capita van 3,6% per jaar, wat in groep 3 alleen overtroffen wordt door Brazilië.

Merk ook op dat de landen die halfweg de jaren zestig overschakelden naar EP (groep 3) sindsdien hogere groeivoeten bereikten. Brazilië is hiervan het typevoorbeeld: de gemiddelde groeivoet van het BBP per capita was in de eerste helft van de jaren zestig gedaald tot 1,1% per jaar, maar klom nadien op naar 5 à 6% per jaar. Een tegenvoorbeeld is echter Mexico: ondanks de overgang van IS naar EP bleef de gemiddelde jaarlijkse groeivoet dalen.

Hoewel men geen eenduidige conclusies kan trekken, kan men uit dit alles toch niet wegcijferen dat, globaal genomen, de politiek van exportpromotie tot hogere groeicijfers heeft geleid dan die van importsubstitutie.

In de literatuur wordt dit bevestigd door gedetailleerde landenstudies⁽¹⁰⁾. Statistisch onderzoek wijst eveneens op een duidelijke relatie tussen export en groei. Daarbij wordt meestal een indicator van economische groei als «te verklaren» variabele geresseerd op een uitvoerindicator als «verklarende» variabele. De statistische samenhang tussen twee variabelen vaststellen is echter niet voldoende om een oorzakelijk verband te stellen. De hypothese van exportpromotie is dat een hogere uitvoer tot hogere economische groei leidt. Het is echter een even aanvaardbare hypothese de oorzakelijkheid om te keren: meer groei veroorzaakt meer uitvoer. In een recente studie werd de causale samenhang tussen economische groei en uitvoer onderzocht op basis van Granger-causaliteitstesten (Jung & Marshall, 1985). Het besluit is dat van de 37 landen opgenomen in de studie, de hypothese dat uitvoer de groei bevordert slechts voor vier landen (Costa Rica, Ecuador, Egypte en Indonesië) statistisch bevestigd wordt. Merkwaardig genoeg wordt er geen statistische steun

(10) Goede, uitgebreide overzichten betreffende de inefficiënties waartoe importsubstitutie kan leiden, vindt men in Bhagwati (1978) en Krueger (1978), en in Little, Scitovsky en Scott (1970). Voor een korte, samenvattende vergelijking van importsubstitutie en exportpromotie, zie Balassa (1980), Krueger (1984) en Little (1982). Andere visies worden vertolkt door Bruton (1970) en Streeten (1982).

gevonden voor de hypothese van exportpromotie in het geval van Taiwan, Zuid-Korea en Brazilië. Deze interessante studie trekt de geldigheid van de hypothese van exportpromotie dus in twijfel. De gebruikte methodologie heeft echter ook haar tekortkomingen en bij het formuleren van besluiten is de nodige omzichtigheid geboden (zie ook Berlage, 1986).

VI. DE COMPLEMENTARITEIT VAN IMPORTSUBSTITUTIE EN EXPORTPROMOTIE

Moet men hieruit besluiten dat exportpromotie het te volgen ontwikkelingsmodel is? Bij zulke aanbeveling mag niet uit het oog verloren worden dat het succes van de exportstrategie in grote mate afhangt van de exportvraag. Het succes van de Aziatische landen is deels te danken aan de nooit geziene groei van het inkomen en van de internationale handel in de industriële landen gedurende de jaren zestig en de eerste helft van de jaren zeventig. De Aziatische exporteurs hebben echter in toenemende mate af te rekenen met protectionisme in de industriële landen die inmiddels in een diepe recessie zijn terechtgekomen. Berekeningen voor 1976 wijzen erop dat, indien alle ontwikkelingslanden toen de exportstrategie van de vier Aziatische succeslanden (Hong Kong, Singapore, Taiwan en Zuid-Korea) hadden gevolgd, de export van verwerkte goederen uit de ontwikkelingslanden zou moeten verzevenvoudigen. Dit zou betekenen dat het aandeel van de ontwikkelingslanden in de invoer van verwerkte goederen in de industriële landen zou stijgen van ongeveer 1/6 naar ongeveer 3/5 (Cline). Dit zou ongetwijfeld tot hoge protectiemaatregelen in de industriële landen leiden.

Dit betekent niet dat een exportgerichte strategie in de ontwikkelingslanden moet ontmoedigd worden. De diversiteit van de ontwikkelingslanden reflecteert hun verschillend ontwikkelingsniveau. De vier Aziatische landen zullen op hun beurt overschakelen naar meer kapitaalintensieve producten, zodat ruimte vrijkomt voor nieuwkomers in de export van arbeidsintensieve producten (textiel, kleding). De nog geringe onderlinge handel tussen ontwikkelingslanden biedt tevens gunstige perspectieven.

Onze aanbeveling tot exportgerichtheid impliceert evenmin dat importsubstitutie moet verworpen worden. Het is onze overtuiging dat beide strategieën elkaar niet uitsluiten. Het naoorlogse Japanse exportsucces toont aan waartoe een uitgekiende combinatie van importsubstitutie en exportpromotie kan leiden. Van het begin van de jaren vijftig tot het midden van de jaren zestig controleerde de overheid streng de invoer van

goederen en technologie. De gebruikte instrumenten waren zowel kwantitatieve invoerbepalingen als importtarieven. De Japanse industrie produceerde toen hoofdzakelijk voor de binnenlandse markt achter hoge tariefmuren, hoewel deze geenszins vergelijkbaar waren met het protectieniveau in vele ontwikkelingslanden.

Zo genoot de Japanse auto-industrie in het midden van de jaren zestig van een effectieve protectiegraad van 67% (Weiss, 1986). Vermits Japan over zeer weinig natuurlijke rijkdommen beschikte, beklemtoonde de overheid het belang van de uitvoer van verwerkte goederen om de invoer rekening te betalen. Daartoe werd de Japanse uitvoer niet alleen aangemoedigd door allerlei fiscale stimuli, maar tevens door een niet al te zeer overgewaardeerde wisselkoers. Door het toenemend surplus op de lopende rekening van de betalingsbalans, ontmantelde Japan in het begin van de jaren zeventig onder internationale druk grotendeels zijn protectiesysteem.

Dit Japanse voorbeeld kan niet zonder enig voorbehoud overgeplant worden naar de huidige ontwikkelingslanden. De Japanners hadden reeds een industriële traditie sinds het einde van de vorige eeuw, en ze beschikten over een hooggeschoolde actieve bevolking. Bovendien liet de grote binnenlandse markt scherpe concurrentie tussen verscheidene ondernemingen toe, zelfs achter hoge tariefmuren. Toch toont dit voorbeeld aan dat de implicaties van de statische comparatieve voordelenleer kunnen overwonnen worden door dynamische beschouwingen: Japan heeft een succesvolle zware en chemische industrie uitgebouwd. Tevens staft het onze stelling dat importsubstitutie en exportpromotie elkaar niet hoeven uit te sluiten.

Wars van ideologische stellingnamen kan een pragmatische visie de goede elementen van beide strategieën bij elkaar brengen. Immers, voor een land dat beslist te industrialiseren leent de strategie van exportpromotie zich niet gemakkelijk voor het formuleren van een duidelijke concrete politiek. «Hoe beginnen?» is dan een ernstige vraag. Onderzoek bevestigt dat, ten hoogste met uitzondering van Engeland ten tijde van de Industriële Revolutie (zonder concurrentie) en van de stadstaten Hong Kong en misschien Singapore, alle huidige industrieel gevorderde landen hun opstartende industrieën beschermden op de binnenlandse markt (Chenery & Hughes, 1972; Balassa, 1980).

Het is duidelijk dat de protectie van de binnenlandse industrie een tijdelijk karakter moet vertonen. Al te vaak leiden de importsubstitutie maatregelen een bestaan op zich wegens verkeerde inzichten, mismanagement of belangengroepen. Bovendien moet de tariefstructuur overzichtelijk en

eenvormig zijn. Niet alleen de invoer van consumptiegoederen, maar ook die van intermediaire en kapitaalgoederen moet aan het invoertarief onderworpen zijn. De schaarse middelen worden dan niet gealloceerd naar niet-gewenste en inefficiënte sectoren, zoals die van de luxe-consumptiegoederen. Niet de strategie van importsubstitutie per se heeft tot ontgoochelende resultaten geleid, wel de «eenzijdige en ondoordachte» toepassing ervan.

Importsubstitutie is een tijdelijke voorafgaande fase van exportpromotie. Dit geldt sector per sector. Ondernemers moet duidelijk gemaakt worden dat importtarieven en -quota's tijdelijk zijn, zodat overdreven inefficiënte produktiewijzen vermeden worden, wat hen in staat stelt in de toekomst te exporteren. Door het geleidelijk verminderen van de protectie kan worden overgeschakeld van importsubstitutie naar exportpromotie. Aldus kan een land tegelijkertijd aan importsubstitutie van opstartende industrieën en exportpromotie van tot maturiteit gekomen industrieën doen.

De overheid speelt hierbij een actieve rol. Zij moet de potentiële exporteurs helpen bij het vinden van buitenlandse afzetmarkten en ze aanmoedigen met bijv. exportsubsidies of belastingverminderingen. Zij moet de exportinfrastructuur uitbreiden en verbeteren: havens, wegen en communicatie. Zij kan helpen exporteurs goedkoper krediet te verschaffen enz. De successen van Japan en Zuid-Korea werden mede gedragen door een actieve overheidssector.

Deze aanbevelingen gelden uiteraard meer voor kleine ontwikkelingslanden (met een beperkte binnenlandse markt) dan voor grote. Grote landen kunnen gemakkelijker hun buitenlandse handel verwaarlozen, vermits die een veel kleiner deel van hun nationaal inkomen uitmaakt en de binnenlandse marktvoorwaarden minder beïnvloedt. De binnenlandse vraag is in zulke gevallen voldoende groot om te genieten van schaalvoordelen zonder dat monopolies noodzakelijk zijn. Kleinere landen kunnen hun handelsstrategie echter niet verwaarlozen. Zij hebben er belang bij hun industrie exportgericht uit te bouwen om te genieten van de voordelen van internationale handel.

VIII. SLOTBESCHOUWINGEN

Deze tekst behandelde achtereenvolgens de drie grote handelsstrategieën die open staan voor ontwikkelingslanden: de uitvoer van grondstoffen en het hiermee gepaard gaande ruilvoetdebat, importsubstitutie en exportpromotie. Tegenwoordig wordt aanvaard dat de export van primaire goederen (behalve olie) weinig perspectieven biedt voor de economische ontwikkeling van een land. Immers, de groei van de exportvraag is beperkt, de relatieve prijzen van deze produkten zouden dalen t.o.v. die van industriële produkten en de strategie biedt geen mogelijkheid om de massa werklozen te werk te stellen. Er werd aangetoond dat de ruiltermen tussen primaire en industriële goederen over de periode 1900-1980 geen trend in een bepaalde richting vertonen. Om een niet verklaarde reden veroorzaakt de tweede wereldoorlog een opwaartse breuk in de vooroorlogse neerwaartse trend. Maar ook in de naoorlogse periode kennen de ruiltermen van primaire goederen (exclusief olie) een dalend verloop. In 1980 kon men met eenzelfde hoeveelheid primaire goederen slechts 72% van de afgewerkte produkten kopen, die men in 1950 zou gehad hebben. Los van de beschouwing hoe de ruiltermen tussen industriële en primaire produkten evolueerden, kan men stellen dat de olie-invoerende ontwikkelingslanden in 1984 20% meer moesten uitvoeren om eenzelfde hoeveelheid in te voeren als in 1960. Voor de industriële landen bedroeg dit cijfer 15%. De olie-uitvoerende ontwikkelingslanden daarentegen zagen hun ruiltermen drastisch verbeteren.

In de keuze voor industrialisatie als ontwikkelingsmotor werden de strategieën van importsubstitutie en exportpromotie besproken. Ondanks de mogelijke inefficiënties die kunnen gepaard gaan met importsubstitutie, verdedigden we de stelling dat een efficiënt geplande strategie van importsubstitutie een noodzakelijke fase is om te komen tot de uitvoer van industriële produkten. Het beklemtonen van het tijdelijk karakter van de bescherming van binnenlandse industrieën is hierbij doorslaggevend om onhoudbare inefficiënties uit te sluiten. Zo kunnen dan competitief geworden sectoren overschakelen op export, terwijl nog jonge industrieën blijven genieten van de protectie van importsubstitutie. Industrialiseren zonder importsubstitutie geeft helemaal geen concrete startbasis, wat door de industriële geschiedenis bevestigd wordt. Zo worden importsubstitutie en exportpromotie complementaire handelsstrategieën, geen tegengestelde.

Dit beklemtonen van de noodzakelijkheid van een tijdelijke fase van importsubstitutie mag niet geïnterpreteerd worden als een pleidooi voor autarkie. Integendeel, de ontwikkelingslanden, die meestal slechts over een geringe binnenlandse markt beschikken, kunnen hun handelsstrategie niet verwaarlozen. Zij hebben er belang bij hun industrie exportgericht uit te bouwen om te genieten van de voordelen van internationale handel.

Bibliografie

- [1] BALASSA, B. (1980), *The Process of Industrial Development and Alternative Development Strategies, Essays in International Finance*, (Princeton University), nr. 141.
- [2] BALDWIN, R. en MURRAY, T. (1977), «MFN Tariff Reductions and Developing Country Trade Benefits under the GSP», *Economic Journal*, LXXXVII (345), blz. 30-46.
- [3] BERLAGE, L. (1986), «Economische groei in de derde wereld», in: VAN ROMPUY, V. (red.), *Actuele economische problemen. Theorie en politiek*, Leuven, Universitaire Pers Leuven, 1986, blz. 97-116.
- [4] BHAGWATI, J. (1978), *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes*, Lexington, Ballinger for the NBER.
- [5] BRUTON, H. (1970), «The Import-Substitution Strategy of Economic Development: A Survey», *Pakistan Development Review*, X(2), blz. 123-146.
- [6] CHENERY, H. en HUGHES, H. (1972), «The International Division of Labor: The Case of Industry», in: *Towards a New World Economy*, Rotterdam, University Press, blz. 75-110.
- [7] CLINE, W. (1982), «Can the East Asian Model of Development be Generalized?», *World Development*, X(2), blz. 81-90.
- [8] ELLSWORTH P. (1961), «The Terms of Trade between Primary-Producing and Industrial Countries», in: LIVINGSTONE, I. (red.), *Development Economics and Policy: Readings*, Londen, Allen and Unwin, 1981, blz. 129-136.
- [9] FINDLAY, R. (1984), «Growth and Development in Trade Models», in: JONES, R. en KENEN, P. (red.), *Handbook of International Economics*, vol. I, Amsterdam, Elsevier, 1984, blz. 185-236.
- [10] GILLIS, M., PERKINS, D., ROEMER M. en SNODGRASS, D. (1983), *Economics of Development*, New York, W.W. Norton.
- [11] HIRSCHMAN, A. (1971), «The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America», in: SINGH, S. (red.), *Underdevelopment to Developing Economies*, Oxford, University Press, 1978, blz. 340-374.
- [12] JUNG, W. en MARSHALL, P. (1985), «Exports, Growth and Causality in Developing Countries», *Journal of Development Economics*, XVIII, blz. 1-12.
- [13] KRUEGER, A. (1978), *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences*, Lexington, Ballinger for the NBER.
- [14] KRUEGER, A. (1983), *Trade and Employment in Developing Countries*, Vol. 3: Synthesis and Conclusions, Chicago, University of Chicago Press for NBER.

- [15] KRUEGER, A. (1984), Trade Policies in Developing Countries, in: JONES, R. en KENEN, P. (red.), *ibid.*, blz. 519-569.
- [16] LITTLE, I. (1982), *Economic Development*, New York, Basic Books.
- [17] LITTLE, I., SCITOVSKY, T. en SCOTT, M. (1970), *Industry and Trade in Some Developing Countries: A Comparative Study*, Londen, Oxford University Press for the OECD.
- [18] MEIER, G. (1985), «The New Export Pessimism», in: SHISHIDO, T. en SATO, R. (red.), *Economic Policy and Development: New Perspectives*, Dover (Mass.), Auburn House, 1985, blz. 19-32.
- [19] PREBISCH, R. (1950), «The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems», in: *Economic Bulletin for Latin America*, 1962, VII (1), blz. 1-22.
- [20] PREBISCH, R. (1959), «International Trade and Payments in an Era of Coexistence: Commercial Policy in the Underdeveloped Countries», *American Economic Review*, XLIX(2), blz. 251-273.
- [21] PREBISCH, R. (1964), «Towards a New Trade Policy for Development», in: U.N., *Proceedings of the United Nations Conference on Trade and Development*, Volume II, New York, United Nations, blz. 5-64.
- [22] RANIS, G. (1973), «Industrial Sector Labor Absorption», *Economic Development and Cultural Change*, XXI(3), blz. 387-408.
- [23] ROEMER, M. en STERN, J. (1981), *Cases in Economic Development: Projects, Policies and Strategies*, Londen, Butterworths.
- [24] SINGER, H. (1950), «The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries», *American Economic Review*, Papers and Proceedings, XL, blz. 473-485.
- [25] SMITH, A. (1984), «Capital Theory and Trade Theory», in: JONES, R. en KENEN, P. (red.), *ibid.*, blz. 289-324.
- [26] SPRAOS, J. (1980), «The Statistical Debate on the Net Barter Terms of Trade between Primary Commodities and Manufactures», *The Economic Journal*, LXXX, blz. 107-128.
- [27] SPRAOS, J. (1983), *Inequalising Trade?*, Oxford, Clarendon Press.
- [28] STREETEN, P. (1982), «A Cool Look at 'Outward-Looking' Strategies for Development», *The World Economy*, V(2), blz. 159-169.
- [29] WEISS, J. (1986), «Japan's Post-War Protection Policy: Some Implications for Less Developed Countries», *Journal of Development Studies*, XXII(2), blz. 385-406.

DE ZWAARGEWICHTEN VAN WANG

Met de VS-familie biedt Wang een reeks krachtige, flexibele computers die ongeveer iedere denkbare taak i.v.m. data processing aankunnen. Of uw activiteiten nu een VS 5&6, een 65, een 85 of zelfs een 100 of 300 vereisen, steeds zal de VS door zijn ongevenaarde flexibiliteit een maximum rendement bereiken. Daarom vormt hij de ideale oplossing voor de informatica-behoefte van zowel grote bedrijven als KMO's.

De WANG VS-familie.

In een grote onderneming kan de Wang VS specifieke taken, zoals boekhouding, facturatie en stockbeheer uitvoeren. Bovendien kan hij centrale computer, afdelingscomputers en PCs in één coherent systeem integreren.

In een kleiner bedrijf zal hij als centrale computer functioneren. Iedere VS bezit immers een krachtige processor die data, tekst en grafieken integreert en verspreidt over alle werkstations in het bedrijf.

Met het Professional Applications Creation Environment (PACE) krijgen programmeurs een set 4e generatie hulpmiddelen in handen waarmee zij hun rendement met 40% kunnen opdrijven. Vanzelfsprekend beheerst de VS een relevant talenpakket: COBOL, RPG II, PL/I, FORTRAN, BASIC, Assembler en Procedure Language.

De driedimensionele aanpak van Wang.

Naast zijn DATA PROCESSING-taak draait iedere VS ook nog WANG OFFICE en WANG SYSTEMS NETWORKING. Met WANG OFFICE krijgt iedere gebruiker toegang tot zowel data processing, office automation als networking.

Wang Systems Networking biedt een aantal interessante netwerk-mogelijkheden, waarmee u alles, van PC tot centrale computer, en iedereen met elkaar kan verbinden, waar zij zich ook mogen bevinden.

WANG: een betrouwbare leverancier.

Of wij nu uw systeem ontwerpen en installeren, of u tonen hoe ermee te werken, of u achteraf bijstaan met onze wereldwijde service-organisatie, u kan er op rekenen dat wij het beste van onszelf geven.

Dat kan u nagaan door ons op te bellen of gewoon uw naamkaartje te sturen. Wij bezorgen u de nodige informatie.

	VS 15	VS 65	VS 85	VS 100	VS 300
Max. geheugen	2 MB	4 MB	8 MB	16 MB	16 MB
Caché geheugen	geen	16 KB	32 KB	32 KB	32 KB
Max. opslagcapaciteit	2.627 GB	2.627 GB	4.96 GB	9.92 GB	19.84 GB
Aantal TC-lijnen	4	4	6	9	32
Aantal on-line taken	16	40	80	128	192
Aantal background taken	9	18	24	24	32
Aantal beeldschermen	16	40	80	128	192

WANG

Zweefvliegtuigstraat 10 - 1130 Brussel
Tel. : 02/244.22.11