

## **Globalisering, internationale netwerken en de regionale paradox**

Mickey Mouse komt uit China. De meest Amerikaanse aller Amerikaanse poppen wordt tegenwoordig vervaardigd in Chinese fabrieken. Ook de all-American sportschoenen van Nike komen grotendeels uit Azië. Het is al bijna een cliché: de wereldeconomie 'globaliseert'. Nationale economieën worden interdependent, de markt wordt steeds meer een wereldmarkt, de internationale handel groeit sneller dan de wereldproductie en die productie is steeds minder aan een specifieke plaats gebonden.

Niet alleen economieën en productieprocessen internationaliseren. Ook culturele trends, migratiestromen, milieuproblemen en politieke gebeurtenissen en contacten hebben steeds vaker een mondiaal karakter. Toen in Iran de 'Fatwa' werd uitgesproken over schrijver Salman Rushdie moest deze op vele duizenden kilometers afstand in Londen vrijwel op hetzelfde moment onderduiken. Bij demonstraties in de verste uithoeken van de aarde worden tegenwoordig stevast Engelstalige spandoeken meegevoerd: de wereld kijkt mee. In een op termijn vruchteloze poging hun burgers af te sluiten van ongewenste buitenlandse invloeden hebben regimes als in Iran en Saoedi-Arabië het bezit van schotel-antennes verboden.

### **Technologie, politiek en versnelde internationalisering**

Internationalisering van politieke en economische verbanden is niet nieuw. De moderne wereldeconomie ontkiemde volgens Wallerstein (1979) tijdens de tweede helft van de vijftiende eeuw en breidde zich vervolgens tot rond 1900 over de gehele aarde uit. Met de Verenigde Oostindische Compagnie had Nederland al in de zeventiende eeuw een multinational avant la lettre in huis en de diverse koloniale rijken bestreken grote delen van de aardbol. Sinds de Tweede Wereldoorlog en in het bijzonder gedurende de laatste twee decennia bevindt het proces zich echter in een duidelijke stroomversnelling.

Allereerst zorgde de versnelde ontwikkeling van transport- en communicatietechnologie ervoor dat de verplaatsing van goederen, personen en informatie steeds minder aan fysieke afstand is gebonden. Het internationa-

le verkeer gaat steeds sneller, bestrijkt steeds grotere afstanden en wordt bovendien goedkoper. Voor een KLM retour-vliegticket van Amsterdam naar New York moest in 1960 ongeveer tweeduizend gulden worden neergegeld (omgerekend naar de huidige waarde is dat circa f 8.500,-). In 1984 kostte de vlucht nog maar dertienhonderd gulden (omgerekend ruim vijftienhonderd gulden) en anno 1995 voldoet een bedrag van ruim duizend gulden (bron: KLM). Op zee drukten mammoetschepen de vervoerskosten per eenheid produkt naar een steeds lager niveau. En tot slot, wellicht het meest tot de verbeelding sprekend, belandde de wereld op het terrein van internationale communicatie in snel tempo in het digitale tijdperk. In 1956 konden via de onderzeese telefoonkabel tussen Europa en Noord-Amerika gelijktijdig 89 gesprekken worden gevoerd. Tegenwoordig nadert dat aantal, via satelliet en glasvezelkabel, de één miljoen (De Pater 1995). Faxboodschappen, gesproken woord, beelden en computergegevens stromen desgewenst in luttele ogenblikken naar alle uithoeken van de aarde. Geografische afstanden blijven gelijk, maar uitgedrukt in transportkosten of reistijd komen plaatsen steeds dichterbij elkaar te liggen. De Amerikaanse geograaf Donald Janelle (1991) spreekt in dat verband van *cost-space* en *time-space convergence*.

De snelle technologische voortgang viel samen met een aantal politieke ontwikkelingen. Ten eerste werden sinds de Tweede Wereldoorlog de politieke handelsbarrières in snel tempo afgebroken. Van volledige vrijhandel is nog lang geen sprake, maar de zeven GATT-rondes resulteerden niettemin in een daling van het gemiddelde tariefniveau van ongeveer 40 procent in 1948 naar circa 5 procent in 1987 (Gibb 1994, 13). Mede als gevolg daarvan groeide de wereldhandel in de jaren vijftig en zestig anderhalf keer zo snel als de wereldproductie. De laatste decennia kennen een wat gelijkmatiger verloop, maar nog altijd wordt de wereldeconomie in termen van het quotiënt van handel en produktie stelselmatig opener, na een lichte terugval in de jaren tachtig weer in versneld tempo.

Ten tweede liberaliseerden veel landen in de jaren tachtig het internationale kapitaalverkeer. De traditionele politieke reserves tegen grensoverschrijdende investeringen, met name in landen van de Derde Wereld, maakten steeds vaker plaats voor een 'open deur'-politiek. Tussen de periode 1976-1980 en het begin van de jaren negentig is het totale bedrag aan internationale directe investeringen dan ook vervijfvoudigd (Andriessen & Van Esch 1993, 3).

Tenslotte betekende de onverwachte ineenstorting van het communisme na 1989 en de bekering tot de markteconomie van het voormalig Oostblok de meest recente politieke impuls tot versnelling - beter: geografische uitbreiding - van het globaliseringsproces. De wereldeconomie omvat

inmiddels daadwerkelijk vrijwel de gehele wereld. Zelfs in een kluisenaarsland als Noord-Korea gaat de deur voorzichtig op een kier. Vooruitlopend op verdere openingen besloot de Nederlandse ING Bank er onlangs als eerste westerse bank een kantoor te openen.

### **Een ongelijkmatig gegeven netwerk**

De in 1960 door Marshall McLuhan voorspelde *global village* is anno 1995 ogenschijnlijk een feit. Internationaal betekent tegenwoordig al snel 'mondiaal' en internationalisering staat in het dagelijks taalgebruik bijna automatisch voor mondialisering of, met een algemeen omarmd anglicisme: globalisering. De wereld is een dorp. Toch betreft die vaststelling vooral het *vermogen* tot wereldwijd politiek, cultureel en economisch contact en niet zozeer de daadwerkelijke reikwijdte van de verschillende netwerken van internationale relaties. Het speelveld van ondernemingen, staten en andere economische en politieke actoren heeft wereldomspannende afmetingen, maar niet alle hoeken van het veld worden door alle spelers even intensief benut.

Niet elk land is in gelijke mate opgenomen in mondiale netwerken. De internationale relatienetwerken van de Verenigde Staten of Frankrijk omvatten een groter deel van de staten in de wereld dan die van Nepal, Venezuela of Nigeria. Zelfs de exponent van de digitale wereldgemeenschap, Internet, vertoont belangrijke gaten. Een *special report* van het Amerikaanse weekblad *Newsweek* (27 februari 1995) laat zien dat met name veel Afrikaanse en Aziatische landen niet of slechts zeer beperkt zijn aangesloten op dit wereldwijde computernetwerk.

Afgezien van nationale verschillen in de mate van internationale verbondenheid zijn de bestaande politieke en economische relaties van staten en hun ingezetenen (ondernemingen, organisaties, individuen) niet gelijkmatig over de wereld gespreid, noch wat betreft aantal noch wat betreft hun volume en intensiteit. Het web van internationale politieke en economische verbindingen vertoont dichte en minder dicht geweven delen. Die dicht geweven delen zijn vaak van regionaal karakter. Dat is opvallend, gezien het eerder genoemde 'krimpen' van afstand in termen van tijd en kosten. Hoewel het wegvallen van technische barrières verschillende auteurs in zowel kringen van *cyberspace*-enthousiasten als wetenschap (O'Brien 1992) inspireerde tot het aankondigen van het einde van traditionele geografische verbanden, wijst de praktijk tot dusver in een andere richting. Geografische nabijheid speelt - direct, en indirect via factoren als cultuur - nog steeds een belangrijke rol. Afgaande op de reële ontwikkeling van

patronen van internationaal contact neemt het gewicht ervan zelfs eerder toe dan af.

De hiernavolgende paragrafen behandelen de groei en ruimtelijke vorm van wereldwijde netwerken van internationale relaties aan de hand van drie typen contact: diplomatieke uitwisseling, lidmaatschappen van intergouvernementele organisaties (IGO's) en handel. Na een schets van de dichtheid van het totale wereldwijde web van internationale verbindingen vanaf 1950 komt de uiteenlopende mate van verbondenheid van staten met 'de rest van de wereld' aan de orde. Vervolgens wordt het vizier gericht op de paradoxale hardnekkigheid en zelfs toename van regionale patronen binnen het groeiende mondiale web van verbindingen. Om redenen van ruimte gaat de aandacht daarbij vooral uit naar het wereldhandelsnetwerk.

### **De dichtheid van mondiale netwerken, 1950-1991**

De drie typen contact zijn niet de enige die een rol spelen in het internationale verkeer, maar ze geven wel een goede indicatie van de patronen van politiek en economisch contact in bredere zin. Uit vergelijkend empirisch onderzoek blijkt dat de verschillende vormen van internationaal verkeer, ook andere dan deze, elkaar in grote lijnen ruimtelijk overlappen (zie de voorlaatste paragraaf).

Over de diplomaat is wel gezegd dat deze wellicht niet het oudste, maar toch zeker een van de oudste beroepen ter wereld vertegenwoordigt (Dembinski 1988). Al in de verre oudheid stuurden heersers afgevaardigden op pad om elders informatie te verwerven en te verstrekken over zaken van wederzijds belang. De permanente vertegenwoordigers van handelsnaties en -steden in buitenlandse havens, vele eeuwen geleden, kunnen worden beschouwd als de eerste beroepsdiplomaten. De diplomatieke uitwisseling in de huidige vorm kwam tot ontwikkeling met de opmars van de territoriale staat in de zestiende en zeventiende eeuw. Het uiterlijk van de 'buitenposten' veranderde sindsdien wel. De traditionele gezant is in de loop van de jaren vervangen door een met carrièrediplomaten bemande ambassade. Maar de functie van de vertegenwoordigingen veranderde nauwelijks (Denza 1976). Ambassades behoren nog steeds tot de belangrijkste kanalen voor regelmatig en gestructureerd contact tussen staten.

De opmars van intergouvernementele organisaties (IGO's) is van recenter datum. De Central Commission for the Navigation of the Rhine was in 1815 de eerste IGO. Inmiddels zijn er meer dan tweehonderdvijftig. Het overgrote deel werd opgericht in de decennia na de Tweede Wereldoorlog. De organisaties lopen sterk uiteen in werkkerrein, omvang en

gewicht (vergelijk de NAVO met de Benelux) maar vormen als geheel een belangrijk 'infrastructureel' kanaal voor regelmatig intergouvernamenteel overleg over allerlei onderwerpen, ook buiten de officiële agenda. Keohane en Nye (1974, 44-45; de laatste is inmiddels onderminister van buitenlandse zaken in de regering Clinton) wijzen er op dat IGO's niet alleen de institutionele *setting* verschaffen voor reguliere officiële bijeenkomsten tussen de vertegenwoordigers van verschillende regeringen, maar ook de mogelijkheid tot informeel *face-to-face* contact tussen de *officials* van de diverse overheden: 'These informal meetings often convey more information than the official part of the programme.'

Internationale handel is het oudste van de drie typen internationaal contact die hier worden beschouwd. Al in de tweede eeuw na Christus onderhielden Rome en China onderlinge handelsconnecties via de zogenaamde zijderoute. De laatste jaren zijn naast goederenhandel met name ook kapitaalstromen, toerisme en diensten sterk in volume gegroeid. Handel is dus niet langer de enige vorm van internationaal economisch verkeer. Het is echter nog steeds een buitengewoon belangrijke vorm, het speelt een centrale rol in het economisch beleid van overheden en is direct van invloed op het inkomen en de werkgelegenheid in nationale economieën. Met name na de Tweede Wereldoorlog namen zowel het wereldhandelsvolume als het aantal handelsrelaties sterk toe.

Tabel 1 toont voor de periode 1950-1991 voor elk van de drie typen contact het percentage landenparen in de wereld dat onderling is verbonden. Het theoretisch maximum (honderd procent) is de situatie waarbij alle landen met alle andere landen relaties onderhouden. De cijfers laten zien dat steeds meer staten onderling betrekkingen hebben. Als gevolg van de dekolonisatie en snelle aanwas van onafhankelijke landen na 1960 is de mondiale diplomatieke verbondenheid over de gehele periode licht gedaald.<sup>1</sup> Zowel het aantal handelsrelaties als de verbindingen via gemeenschappelijke IGO-lidmaatschappen groeiden echter sneller dan het aantal staten. De dichtheid van de diverse netwerken neemt in het algemeen dus toe. Dit wordt nog veel duidelijker wanneer de analyse wordt beperkt tot de 68 landen die gedurende de gehele periode onafhankelijk waren en waarover volledige gegevens bestaan (tabel 1b).

**Tabel 1** Niveau van mondiale verbondenheid (aantal verbonden landenparen als percentage van het theoretisch maximum), 1950-1991

a	(aantal staten niet constant) <sup>1</sup>				
	1950	1960	1970	1980	1991 <sup>2</sup>
Diplomatiek	33,0	44,5	30,2	28,5	28,0
IGO	88,2	89,9	95,6	98,8	99,7
Handel	64,4	62,2	55,5	56,2	66,2

b	(aantal staten = 68) <sup>3</sup>				
	1950	1960	1970	1980	1991 <sup>1</sup>
Diplomatiek	41,5	61,2	60,8	67,8	71,2
IGO	98,0	97,3	97,4	100,0	100,0
Handel	64,4	74,4	83,8	89,6	95,3

<sup>1</sup> Als gevolg van onvolledige gegevens verschilt het totale aantal staten in Tabel 1a enigszins per type contact:

	1950	1960	1970	1980	1991
Diplo	81	90	134	159	167
IGO	81	90	135	159	167
Handel	70	88	130	149	165

<sup>2</sup> Handelsgegevens 1990

<sup>3</sup> Voor uitwisseling ambassades en IGO's in 1991: n=67 (DDR opgeheven)

Bron: Nierop 1994

Naast de groeiende dichtheid van de verschillende netwerken laat de tabel echter nog iets zien: het web van internationale verbindingen is verre van compleet. Dat twee van elke drie denkbare landenparen in de wereld onderling handel drijven betekent tegelijkertijd dat een derde van de denkbare combinaties dat niet doet. Het netwerk van diplomatieke vertegenwoordigingen vertoont zelfs nog meer gaten. Niet meer dan 28 procent van de landenparen is verbonden door vestiging van ten minste één ambassade. Het web van verbindingen via IGO's heeft, weinig verrassend, de meest complete dekking. Nagenoeg alle statenkoppels hebben een of meer lidmaatschappen gemeen, al was het maar die van een van de wereldwijde VN-organisaties. Het aantal IGO-lidmaatschappen en dus het aantal ver-

bindingen en 'communicatiekanalen' op dat terrein loopt overigens per land wel sterk uiteen (Nierop 1994, 52-58).

## **Internationale hiërarchie**

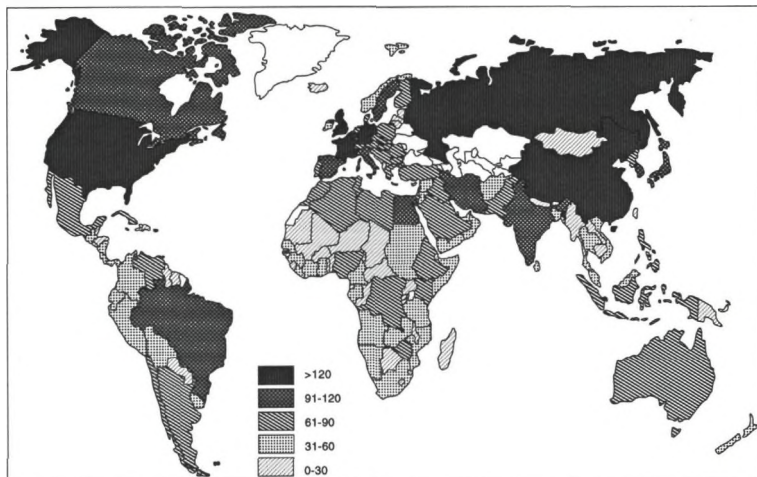
De gaten in de mondiale netwerken zijn ongelijkmatig gespreid. Landen zijn niet alle even (on)volledig verbonden met de rest van de wereld, nog afgezien van het volume van de betreffende relaties. Uit de relatief hoge mate van verbondenheid binnen de groep van 68 landen, vergeleken met die binnen de wereld als geheel (tabel 1) blijkt dat jonge staten in het algemeen beschikken over een minder compleet netwerk van internationale betrekkingen dan oudere. Ook de daling van het percentage door ambassades en handel verbonden landenparen in de jaren zestig wijst daarop.

Figuur 1 en 2 tonen voor elk land respectievelijk het aantal landen waarmee ambassades worden uitgewisseld en waarmee handel wordt gedreven.<sup>2</sup> Uit de figuren blijkt dat naast anciënniteit ook het niveau van economische ontwikkeling, bevolkingsomvang en (politieke, economische, militaire) machtspositie een rol spelen.

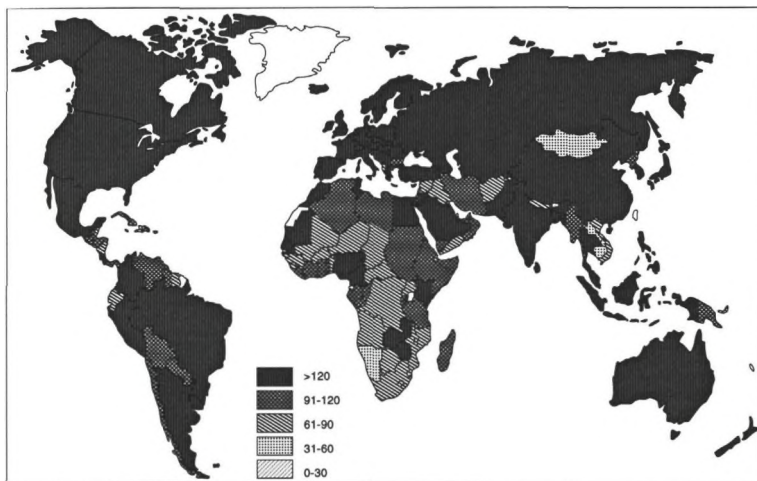
De Verenigde Staten, Rusland, China en de grote Westeuropese landen beschikken over de meest volledige ambassadenetwerken. Overigens onderhouden zelfs deze landen niet met alle andere landen diplomatieke betrekkingen. Zelfs in het diplomatieke netwerk van de Verenigde Staten, het meest complete van alle, ontbreken nog zestien van de 166 potentiële verbindingen. Grote Derde-Wereldlanden zoals Egypte, India, Iran en Brazilië behoren tot het tweede diplomatieke echelon, evenals Canada, Japan, Korea en enkele Zuid- en Noordeuropese staten. De onderkant van de hiërarchie is samengesteld uit de kleine en minder ontwikkelde landen in met name Afrika, met microstaten als Grenada, de Maldiven en Tuvalu (respectievelijk zes, drie en één verbinding) als de absolute hekkedluiters.

Het wereldhandelsnetwerk vertoont een vergelijkbaar hiërarchisch beeld, zij het dat het absolute aantal handelsverbindingen (los van omvang van die handel) het aantal diplomatieke relaties doorgaans verre overtreft. Het aantal handelsrelaties van een land lijkt vooral te worden bepaald door het niveau van economische ontwikkeling. De bovenzijde van de hiërarchie omvat alle Westeuropese staten, Japan, de Verenigde Staten, China, Australië, Nieuw Zeeland, Canada en een aantal Derde-Wereldlanden met een relatief brede industriële basis. Ook hier bestaat de onderzijde van de rangorde voor een groot deel uit Afrikaanse landen. Het Himalaya-staatje Bhutan is met veertien handelspartners economisch de meest 'solitaire' staat ter wereld.

Vrijwel voor elk land nam het aantal handels- en diplomatieke relaties gedurende de periode 1950-1991 toe. De landen met de meeste connecties waren in 1950 dezelfde als nu. De opvallendste verschuiving, zowel in termen van diplomatieke als handelsverbindingen, is de opmars van de Aziatische staten.



**Figuur 1** Diplomatieke verbondenheid 1991 (aantal landen waarmee op ambassade-niveau betrekkingen worden onderhouden) (bron: Nierop 1994)



**Figuur 2** Handelsverbondenheid 1990 (aantal landen waarmee handel wordt gedreven) (bron: Nierop 1994)



De conclusie is dat globalisering, in de zin van een groeiend wereldwijd netwerk van contacten en interdependentie, niet alle landen en regio's even sterk raakt. Hoewel werkelijk geïsoleerde staten niet bestaan, kent de wereld in termen van internationale verbindingen *haves* en relatieve *have-nots*. Dat was zo in 1950 en is nu nog steeds zo. Met name Afrika beneden de Sahara springt er negatief uit, zowel wat betreft het aantal handels- en diplomatieke connecties als het (hier niet vermelde) aantal IGO-lidmaatschappen (zie Nierop 1994).

Het voorgaande beperkte zich louter tot het *aantal* verbindingen. Die aanpak is vanzelfsprekend te smal voor een werkelijk betrouwbaar beeld van het relatieve gewicht van een internationale relatie voor verschillende staten en de geografische oriëntatie en reikwijdte (regionaal, non-regionaal, mondiaal) van internationale samenhangen. Het volume (geld, goederen, communicatie) van een handels- of andere connectie kan immers sterk uiteenlopen.

In de hiernavolgende paragrafen richt ik me vooral op deze aspecten. Om redenen van ruimte beperk ik me daarbij grotendeels tot goederenhandel.

### **Inbreng in de wereldhandel en nationale 'openheid'**

Zowel het economisch gewicht van de verschillende landen binnen het wereldhandelsstelsel als het gewicht van de buitenlandse handel voor de verschillende nationale economieën loopt sterk uiteen. Tabel 2 geeft voor de periode 1950-1990 de aandelen van de belangrijkste handelsnaties in de totale wereldhandel. Opvallend zijn de sterke afname van het Amerikaanse en Britse aandeel enerzijds en de forse groei van de (West-)Duitse en Japanse inbreng anderzijds. Het is opmerkelijk dat het gezamenlijke aandeel van deze belangrijke handelsnaties nagenoeg gelijk is gebleven, rond de vijfenveertig procent. De daling in de jaren zeventig was een tijdelijk gevolg van de stijgende olieprijs en de groeiende inbreng van de olie-exporterende landen in die periode.

Er zijn meer, blijvender verschuivingen opgetreden. De meest ingrijpende en algemeen bekende is de sterke stijging van het Aziatische handelsaandeel, met name gedurende de jaren tachtig (tabel 3). In veel publieke discussies wordt met wat als globalisering wordt aangeduid in feite de opmars van Aziatische economieën bedoeld. De handelsaandelen van Latijns Amerika en Afrika zijn daarentegen gedaald.

In de forse handelsaandelen van de grote en geïndustrialiseerde landen schuilt een paradox. Algemeen geldt dat de nationale economieën van

landen met een grote inbreng in de wereldhandel zelf niet sterk van buitenlandse handel 'afhankelijk' zijn. Omgekeerd geldt hetzelfde.

**Tabel 2** *Aandelen in de wereldhandel van de belangrijkste handelsnaties, 1950-90 (percentages\*)*

	1950	1960	1970	1980	1990
Verenigde Staten	21,8	17,1	13,7	11,6	13,0
West-Duitsland	4,1	10,2	11,6	10,2	11,1
Japan	1,3	3,0	6,0	6,8	7,2
Frankrijk	3,7	4,5	5,8	5,7	6,6
Ver. Koninkrijk	10,9	8,5	6,5	5,5	5,9
Sowjet-Unie	2,4	5,0	3,9	3,6	2,2
Totaal	44,2	48,3	47,5	43,4	46,0

\* percentages in deze en de volgende tabellen betreffen het aandeel in de totale geldwaarde

*Bron: Nierop 1994*

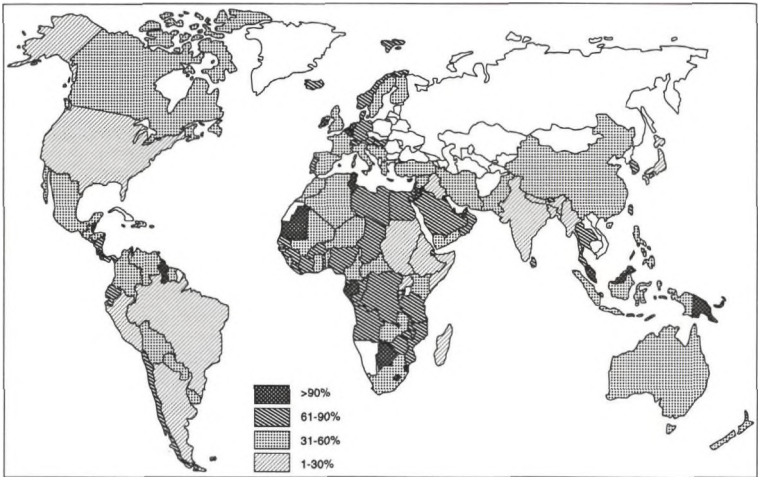
**Tabel 3** *Aandelen van verschillende regio's in de wereldexport, 1961-91 (percentages)*

	1961	1971	1981	1991
OESO	71,3	75,5	65,7	71,8
Afrika	4,8	4,1	4,2	2,1
Azië (excl. Japan)	8,0	5,9	9,4	14,5
Latijns Amerika	7,6	5,0	5,8	4,2
Midden-Oosten	4,0	5,7	11,7	3,6

*Bron: Linnemann 1993*

*Noot: omdat Europese niet-OESO landen in de tabel ontbreken, tellen de percentages niet op tot 100.*

Een en ander blijkt duidelijk uit figuur 3, waarin landen zijn ingedeeld op basis van de openheid van hun economie (internationale handelsquote: het quotiënt van totale buitenlandse handel, import plus export, en het bruto



**Figuur 3** Economische openheid 1991 (de som van import en export als percentage van het bruto binnenlands produkt) (bron: UNCTAD 1994)

binnenlands produkt). De omvang van de binnenlandse markt blijkt sterk bepalend voor de mate van openheid. Grote landen zoals de Verenigde Staten, Japan, China, India en Brazilië zijn in het algemeen minder sterk van buitenlandse handel afhankelijk dan kleine, zeker als die ook nog over een weinig ontwikkelde economie beschikken. Ook olie-exporterende landen hebben doorgaans een zeer hoge handelsquote (de lage rang van Irak is een gevolg van de internationale boycot na de Golfoorlog).

Voormalig minister van Buitenlandse Zaken Joseph Luns wees er ooit op dat een klein land als Nederland automatisch 'veel buitenland' heeft. Diezelfde omstandigheid doet zich voor in de wereldhandel. De binnenlandse markt van kleine staten is te klein om de voor moderne productie van bepaalde goederen noodzakelijke schaalvoordelen te kunnen behalen. Daarom moeten relatief veel goederen worden geïmporteerd en zoekt een (meestal beperkt) aantal nationale productiesectoren de schaalvoordelen op exportmarkten (Katzenstein 1985). Kleine economieën zijn daarom in het algemeen 'opener' en dus gevoeliger voor internationale invloeden dan grote.

Opvallend is wederom de positie van Afrika. Veel Afrikaanse landen hebben een opmerkelijk hoge handelsquote. De openheid van de Afrikaanse economieën contrasteert scherp met het lage en zelfs dalende Afrikaanse aandeel in de totale wereldhandel. De onvermijdelijke conclusie is dat de wereld(economie) voor Afrika erg belangrijk is maar Afrika van weinig belang voor de wereld. Dat uit zich ook op andere fronten, zoals investe-

ringen en buitenlandse hulp. In de jaren negentig reduceerde de Verenigde Staten zowel de omvang van het Afrika-bureau van het Ministerie van Buitenlandse Zaken als die van de Afrika-desk van het US Agency for International Development. Naar aanleiding van deze en andere terugtrekkende bewegingen concludeerde Michaels (1993):

The United States has been retreating from Job's continent since the implosion of the Soviet Union set America free to pursue its own interests in Africa - and it found it did not have any. (Michaels 1993, 94)

Een grote openheid en dus sterke verwevenheid met en gevoeligheid voor de economische buitenwereld is niet per definitie ongunstig. Extreem op buitenlandse handel drijvende, welvarende staten als Hongkong en Singapore (internationale handelsquota van respectievelijk 274 en 446 procent) tonen dat overtuigend aan, evenals sterk op buitenlandse handel leunende economieën als de Zuidkoreaanse, Belgische of Nederlandse. Vaak echter, en zeker in het Afrikaanse geval, gaat een sterke afhankelijkheid van buitenlandse handel van kleine landen gepaard met een relatief weinig gediversificeerde en dus extra gevoelige economische structuur (Katzenstein 1985) en onzekere en fluctuerende handelsvoorwaarden. Een studie van Terlouw (1992) naar de mate van integratie van landen in het economisch wereldsysteem, langs lijnen van Wallersteins theorie, laat zien dat de Verenigde Staten, Japan en de landen van de Europese Gemeenschap in de jaren 1960-1983 beschikten over de meest stabiele - in waarde minst fluctuerende - handelsrelaties. De Afrikaanse staten behoren vrijwel zonder uitzondering tot de categorie met de minst stabiele handelsconnecties. De stabiliteit van veel Afrikaanse handelsrelaties nam gedurende de periode zelfs verder af, dit in tegenstelling tot die van bijvoorbeeld de landen in Zuidoost-Azië.

De mate waarin nationale economieën zijn verweven met en actief zijn op het globaliserende wereldeconomisch speelveld verschilt dus aanzienlijk, evenals de richting waarin landen zich binnen die wereldeconomie begeven. Aziatische politici hebben zich in hun provocerende momenten wel eens laten ontvallen dat Amerika Azië's graanschuur zal worden, Australië de ijzererts mijn en Europa de boetiek (*The Economist* 25 juni 1994, 58). Wellicht van meer betekenis dan de al of niet juistheid van deze toekomst-schets is het feit dat Afrika in dit wereldbeeld in het geheel geen plaats is toebedeeld.

## De regionale paradox

Het proces van globalisering, door het vervagen van afstandsbarrières en de groeiende rol van multinationale ondernemingen, verleidde diverse auteurs (O'Brien 1992) tot het aankondigen van 'the end of geography'. Het paradoxale van de huidige ontwikkeling is echter dat tegelijk met de internationalisering van produktie, de opmars van wereldwijde communicatie en de toenemende mondiale verwevenheid van economieën een trend naar regionalisering lijkt op te treden. Binnen het mondiale web van internationale verbindingen blijven regionale patronen zeer duidelijk aanwezig. In sommige gevallen worden ze zelfs sterker.

In termen van het aantal IGO-verbindingen zijn niet-regionale patronen, zoals de relaties tussen de *Commonwealth*-staten, in de loop der jaren vervaagd ten gunste van meer regionale institutionele banden. Volledige gegevens over uitgewisselde diplomaten voor verschillende jaren ontbreken, maar ook op dat terrein hebben de relatief hechte diplomatieke subpatronen binnen het mondiale netwerk een overwegend (macro-)regionaal karakter (Nierop 1994). Eurazië (met West-Europa en Azië & Pacific daarin ingebed), Latijns-Amerika, de Arabische wereld, Brits Afrika, Frans Afrika, Oost-Europa, zijn in termen van IGO- en diplomatieke verbindingen de duidelijkste (macro-)regionale eenheden.<sup>3</sup> In het hiernavolgende concentreren we ons wederom op patronen van internationale handel. Ook op dat terrein gaan globalisering en regionalisering hand in hand.

## De mythe van de formele blokvorming

In de jaren zestig inspireerde het succes van de EEG staten in vooral Latijns-Amerika en Afrika tot de oprichting van regionale organisaties. Bekende voorbeelden zijn de East African Community, de Central American Common Market en de Latin American Free Trade Association. Sommige van deze organisaties zijn inmiddels opgeheven, andere leiden een meestal sluimerend en weinig succesvol bestaan. De versnelling van het Europese integratieproces sinds 1986 leidde de afgelopen jaren tot een hernieuwde vloedgolf aan regionale initiatieven. De meeste auteurs concentreren zich bij de beschrijving van regionalisme in internationale handel op deze formele pogingen tot regionale integratie (Gibb & Michalak 1994).

De ratio achter die integratie-initiatieven is tweeledig. Ten eerste vormt, paradoxaal genoeg, juist de toenemende globalisering een belangrijke prikkel tot de hernieuwde regionaliseringstendens. Globalisering van

economische productie leidt tot verscherpte concurrentie. Staten en ondernemingen proberen door het vergroten van de (regionale) thuismarkt de noodzakelijke schaalvoordelen te creëren die een succesvolle concurrentie mogelijk moet maken. Een aanvullende reden is van protectionistische aard. Door regionale afspraken en marktafbakening proberen staten een antwoord te geven op protectionisme elders (de angst voor Fort Europa) en op de verscherpte mondiale concurrentie die hun nationale industrieën bedreigt. Door samenwerking staat men in deze competitieve verhoudingen sterker in de onderhandelingen met derden.

Het is opvallend dat auteurs in de interpretatie van de huidige tendens tot regionale samenwerking lijnrecht tegenover elkaar staan. Zo beschouwt Schott (1989) regionale integratie als een struikelblok voor vrije wereldhandel en een bedreiging voor het GATT-proces van mondiale handelsliberalisatie. Anderen daarentegen, zoals Preeg (1989) en Smeets (1992), zien regionale vrijhandelszones juist als belangrijke bouwstenen voor een vrije wereldhandel.

Het antwoord op die controverse wordt hier niet gegeven. Maar de nadruk op *formele* pogingen tot blokvorming in analyses van economische regionalisering behoeft in elk geval relativering. Succesvolle handelsblokken hebben volgens Schott (1991) in de praktijk meestal vier kenmerken: de deelnemende landen hebben een vergelijkbaar niveau van economische ontwikkeling, liggen in elkaars geografische nabijheid, hebben vergelijkbare handels-'regimes' (wetten en regels) en een sterke politieke wil tot regionale organisatie. Deze voorwaarden doen zich zelden in combinatie voor. Er is geen reden om aan te nemen dat de lessen uit het verleden nu niet meer gelden. Enige terughoudendheid bij het proclameren van handelsblokken is dus geboden. De meeste regionale initiatieven ontstijgen nauwelijks het papier waarop ze zijn aangekondigd. Tabel 4 laat zien dat het aandeel van intraregionale handel in de diverse regionale Aziatische, Afrikaanse en Latijns-Amerikaanse 'handelsblokken' niet of slechts mondjesmaat toeneemt. Zelfs ASEAN, politiek de meest krachtige van deze organisaties, boekte in dat opzicht geen succes.

In feite zijn veel van de economische 'blokken' waar de laatste jaren met groot gemak over wordt gesproken niet meer dan de vrij willekeurige statistische optelsommen van nationale handelscijfers. De impact van de diverse regionale initiatieven die de kranten vullen wordt vaak overschat. De Europese Unie is, ondanks alle interne strubbelingen, afgemeten aan de toename van regionale handel het meest succesvolle voorbeeld van regionale integratie. Ook de Noordamerikaanse tegenhanger NAFTA is het niveau van onderhandelingen en papieren overeenkomsten ontstegen. Toch zal de invloed van die laatste organisatie op de wereldhandelspatronen

marginaal zijn. Ook zonder NAFTA ging al ongeveer driekwart van de Canadese en Mexicaanse export naar de Verenigde Staten. Een eventuele verhoging van dat percentage heeft voor het verschijnsel 'blokvorming' dus nauwelijks betekenis. NAFTA heeft vooral implicaties voor de verschuiving van produktie en handel *tussen* de drie partners, nauwelijks voor de handel met andere landen.

**Tabel 4** *Intra-regionale handel binnen formele handelsblokken in de Derde Wereld, 1960-1990 (percentage van totale handel)*

	1960	1970	1980	1988	1989	1990
ASEAN	21.7	14.7	17.8	17.4	17.7	18.5
CACEU	1.6	3.4	4.1	3.7	4.1	4.3
CACM	7.5	26.8	22.0	13.9	15.3	15.8
CARICOM	4.5	7.3	6.4	3.6	4.5	4.0
LAFTA/LAIA	7.7	10.2	13.5	10.3	10.5	10.4
Andean Group	0.7	2.3	3.5	5.3	3.8	3.8
WAEC	2.0	9.1	6.9	10.3	11.1	12.1
ECOWAS	1.2	2.1	3.9	9.2	7.8	6.1

ASEAN:	Association of South-East Asian Nations (1967)
CACE:	Customs and Economic Union of Central Africa (1964)
CACM:	Central American Common Market (1960)
CARICOM:	Caribbean Community (1968)
LAFTA/LAIA:	Latin American Free Trade Association/Latin American Integration Association (1960) Andean Group (1969)
WAEC:	West African Economic Community (1959)
ECOWAS:	Economic Community of West African States (1975)

*Bron: Linnemann 1993*

De realisatie van een vrijhandelszone in het kader van de Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) tenslotte, de derde omvangrijke organisatie die de internationale 'regionaliserings-agenda' domineert, is nog ver weg. Manning en Stern (1994) schrijven in dat verband zelfs over 'The Myth of the Pacific Community'. De hindernissen op weg naar Europese integratie - angst voor soevereiniteitsverlies, belangenverschillen tussen grote en kleine, ontwikkelde en minder ontwikkelde landen - bestaan in Azië en het Pacific gebied, en bijna overal elders, in verhevigde mate.

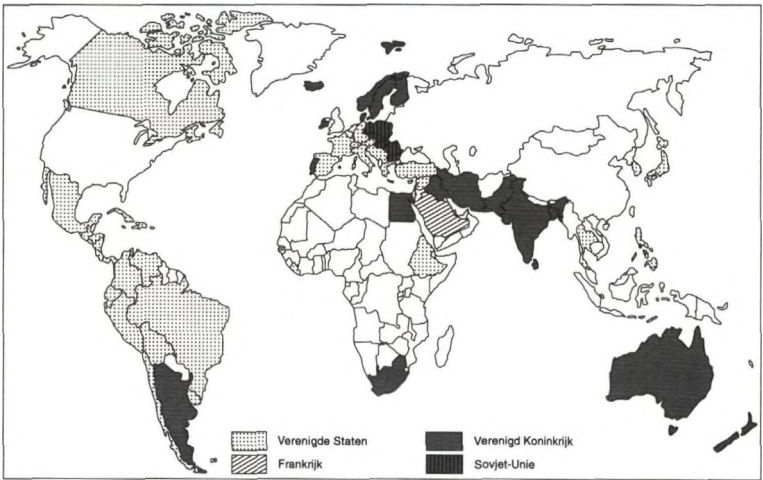
## Economische regionalisering: een 'natuurlijk' proces

Los van dergelijke veelbesproken formele pogingen tot regionale integratie is er in de wereldeconomie wel sprake van een zekere regionalisering. Niet zozeer in de betekenis van formele gesloten blokken maar in termen van relatief dichte regionale netwerken van economisch verkeer.

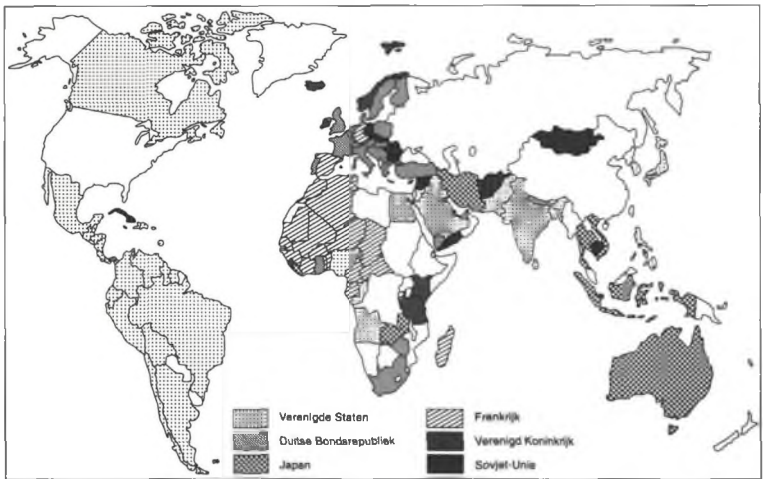
Er zijn twee basistypen regionale samenhang te onderscheiden. De eerste heeft de vorm van een groep landen die onderling alle relatief sterk op elkaar zijn gericht. De tweede bestaat uit een groep landen die alle sterk zijn gericht op één of meer centrale staten. De eerste vorm is in termen van handelsrelaties zeldzaam. Zelfs wanneer de minimumgrens wordt gelegd bij een bescheiden vijf procent van de nationale handel met elk van de andere partners, blijkt een dergelijk type economische samenhang eigenlijk alleen aan de orde in West-Europa (en tot eind jaren tachtig ook in Oost-Europa) (Nierop 1994). Het wereldhandelsnetwerk wordt in de eerste plaats gekenmerkt door radiale patronen, waarbij de dominante handelsstromen zijn gericht op de grootste handelsmachten. Dat was zo in 1950 en dat is nog steeds zo. Wanneer alle landen worden gerangschikt naar hun belangrijkste handelspartner ontstaat het beeld van een beperkt aantal, licht overlappende invloedssferen, gedomineerd door de Verenigde Staten, Japan, Frankrijk, Duitsland en, in sterk afnemende mate, het Verenigd Koninkrijk en de voormalige Sowjet-Unie.

De geografische vorm van die dominantiesferen is in de loop van de naoorlogse decennia echter gewijzigd. De non-regionale koloniale rijken en de non-regionale Amerikaanse handelsdominantie van Europa uit de jaren vijftig en (al minder) zestig zijn vervangen door dominantiepatronen met een meer regionaal karakter (figuur 4 en 5). Duitsland en in mindere mate Frankrijk hebben in Europa de Amerikaanse positie overgenomen. De Britse handelsdominantie van grote delen van het voormalige Aziatische *empire* is vervangen door een overheersende rol van Japan. Op kleinere geografische schaal (niet afgebeeld) hebben landen zoals Italië, Brazilië en Australië zich de laatste twee decennia ontwikkeld tot regionaal centrum. Het eindresultaat is een wereldhandelspatroon met duidelijk regionaler kenmerken dan voorheen. Afrika vormt wederom een uitzondering. Het aantal door het voormalig moederland gedomineerde Brits-Afrikaanse staten is vrijwel tot nul teruggebracht en de mate van Franse handelsdominantie in Franstalig Afrika neemt af, zonder dat daar substantiële intra-Afrikaanse handel voor in de plaats is gekomen. Het Afrikaanse handelsnetwerk krijgt steeds meer het karakter van een lappendeken, gedomineerd door wisselende externe handelsnaties en zonder een stevige regionale structuur.





**Figuur 4 Handelsdominantie 1950 (belangrijkste handelspartner)**  
*(bron: Nierop 1994)*



**Figuur 5 Handelsdominantie 1990 (belangrijkste handelspartner)**  
*(bron: Nierop 1994)*

De mate van dominantie in de regionale invloedssferen anno 1990 is minder hoog dan die in de non-regionale van veertig jaar geleden. De huidige handelspatronen zijn dus weliswaar regionaler maar minder exclusief dan die in 1950. Binnen de huidige handelssferen, zowel op het westelijk halfrond, in Azië en Oceanië als in West-Europa, is het aandeel van

de intra-regionale handel de laatste twee decennia echter wel gestegen. In de eerste twee regio's vooral door toename van het onderlinge handelsverkeer tussen de betreffende staten: de mate van Amerikaanse en Japanse dominantie nam in die periode niet meer toe en in het Japanse geval zelfs af. Binnen West-Europa droegen zowel groei van de onderlinge handel als een toenemende (West-)Duitse dominantie bij tot de sterkere cohesie (zie Nierop 1994, hoofdstuk 6).

Het vervagen van de technische barrières voor grootschalige lange-afstandshandel heeft de regionale patronen dus niet doen verdwijnen. Integendeel zelfs. Die ontwikkeling is echter veeleer een 'natuurlijk' economisch proces dan het resultaat van beleidsgestuurde blokvorming.

Het niveau van economische ontwikkeling speelt daarbij een belangrijke rol. Waar weinig of eenzijdig wordt geproduceerd wordt ook weinig onderling gehandeld. Dergelijke regio's, zoals de Arabische wereld en Afrika, kennen een sterke externe handelsoriëntatie. Brams (1968) gebruikte in dat verband de term *cosmopolitan regions*. Het is echter een kosmopolitisme uit noodzaak: het potentieel voor intensieve regionale handel ontbreekt. Naarmate economische ontwikkeling en diversificatie in een regio toenemen, groeien de mogelijkheden voor onderlinge handel. Wat dichtbij wordt geproduceerd hoeft niet langer noodzakelijk van ver te worden gehaald en ook afzetmarkten dienen zich - als gevolg van grotere koopkracht - steeds meer in de eigen regio aan. Dat is de belangrijkste verklaring voor de toenemende intra-Aziatische en intra-Latijns-Amerikaanse handel. Ook zonder APEC, NAFTA en andere regionale samenwerkingsverbanden nam en neemt de onderlinge handel in die regio's toe.

Fysieke afstand en economische ontwikkeling zijn niet allesbepalend bij de vorming van economische (en andere) interactiepatronen. Ze verklaren bijvoorbeeld niet de scherpe economische grens die decennia lang bestond tussen West- en Oost-Europa, die tussen Frans en Brits Afrika of de juist opmerkelijk forse handel tussen Spanje en Cuba. En evenmin, buiten het economisch domein, de intensieve diplomatieke banden tussen het ver van elkaar verwijderde Nederland en Indonesië, tussen Marokko en Oman of de uitgebreide institutionele en diplomatieke relaties tussen niet-Arabische Islamitische staten als Pakistan en Bangladesh en de Arabische wereld.

Deze voorbeelden geven aan dat ook gemeenschappelijke cultuur (taal, religie), historie en (tot 1989) politiek systeem een rol spelen. Juist die factoren bepalen de psychologische afstand tussen gebieden op aarde, in weerwil van alle vliegverbindingen, faxverkeer en sterk toegenomen kapitaalmobiliteit.

Janelle (1991) stelt vast, na een overzicht van de vele typen communicatietechnologie die de wereld hebben doen krimpen, dat zonder de ingrijpende veranderingen als gevolg van telefoon, post, luchtvaart, telecommunicatie en massa media 'it is doubtful that levels of national and international transactions would be as great as they are today'. Maar hij voegt daaraan toe:

However, the success of these technological facilitators of communication is interdependent with the increasing abilities of people to transcend linguistic barriers to understanding and political barriers to access. (Janelle, 53)

Gemeenschappelijke historie, taal, religie en andere cultuurelementen treden meestal op in geografisch aaneengesloten gebieden. Daarom werken ze, in aanvulling op de directe werking van fysieke afstand, langs indirecte wijze regionale patronen in de hand. Het Britse weekblad *The Economist* wees enige tijd geleden op treffende wijze op de blijvende betekenis van geografische factoren, in een artikel getiteld 'Does it matter where you are?' Het antwoord op de vraag uit die titel was ondubbelzinnig:

The weight on mankind of time and space, of physical surroundings and history - in short, of geography - is bigger than any earthbound technology is ever likely to lift. (30 juli 1994, 12)

Een treffend voorbeeld van het belang van andere factoren dan alleen de technische mogelijkheden tot contact is het bestaan van Silicon Valley. Om nogmaals *The Economist* te citeren:

The most advanced use so far of the Internet, the greatest of the world's computer networks, has not been to found a global village but to strengthen the local business and social ties among people and companies in the heart of Silicon Valley. (30 juli 1994, 11)

Dat ook de pionierende vertegenwoordigers van het digitale tijdperk dicht bij elkaar in Californië zitten, in plaats van thuis of verspreid over kantoren in de wereld, is veelzeggend. Het laat zien dat computer-, video-, telefoon-, fax- of andere verbindingen geografische nabijheid niet irrelevant maken en geen voldoende vervanging vormen voor *face-to-face* contacten. Gemeenschappelijke belangen, taal, cultuur en ander factoren die van invloed zijn op de psychologische afstand tussen staten, werken, naast fysieke afstand op zichzelf, de blijvende relevantie van regionale relatiepatronen in de hand. Globalisering betekent dat staten en andere actoren meer dan voorheen een wereldwijd netwerk van relaties onderhou-

den. Maar staten, ondernemingen en individuen zoeken hun 'beste' vrienden dichtbij, tenzij er krachtige - historische, politieke, economische, culturele - redenen zijn ze elders te zoeken.

### **Enig aanvullend empirisch bewijs**

Het voorgaande is gebaseerd op een analyse van wereldwijde patronen van diplomatieke, IGO- en handelsbetrekkingen (Nierop 1994). Aanvullend, fragmentarischer empirisch materiaal duidt er op dat de betreffende regionale patronen meer zijn dan het toevallig resultaat van drie willekeurige dimensies. Andere typen internationaal verkeer wijzen in dezelfde richting.

Een studie door Dunning (1993: geciteerd in Michalak 1994, 57-58) van 98.000 vestigingen van multinationale ondernemingen uit 23 landen in 1980, toont aan dat het overgrote deel van de activiteiten is geconcentreerd in de eigen regio. Europese multinationals opereren overwegend in West-Europa, multinationals uit de Verenigde Staten zijn vooral actief in Noord-Amerika, Europa en Latijns-Amerika, en Japanse multinationals opereren veel in Zuidoost Azië. Ook de buitenlandse vestigingen van ondernemingen uit Australië, Hong Kong, Singapore en andere Zuidoost-Aziatische landen zijn vooral te vinden in de eigen regio. Het feit dat Franse multinationals er als enige ook in redelijke mate (18,7 procent) Afrikaanse filialen op na houden onderstreept wederom de betekenis van historische en culturele (taal) factoren. Voor de opvallend forse aanwezigheid van Britse multinationals in Azië (37,8 procent van de Britse buitenlandse filialen, ruim twee procent meer dan in Europa) geldt hetzelfde.

Helaas zijn de cijfers in Dunning's onderzoek nogal gedateerd. Recente wereldwijde data betreffende grensoverschrijdende investeringen zijn niet beschikbaar. Gegevens over buitenlandse investeringen vanuit Nederland en in Nederland maken echter aannemelijk dat de sterke nadruk op de eigen regio in het investeringsgedrag van internationale ondernemingen nog volop geldt. Cijfers van De Nederlandsche Bank laten zien dat in 1993 ruim tweederde van de Nederlandse investeringen in het buitenland plaatsvond binnen de Europese Unie (zie tabel 5). De Verenigde Staten zijn met ruim twintig procent een goede tweede bestemming, terwijl niet meer dan ongeveer tien procent van het Nederlandse investeringsbedrag zijn weg vindt naar de categorie 'ontwikkelingslanden', waaronder de zo druk besproken Aziatische markten. De herkomst van de buitenlandse investeringen in Nederland vertoont grofweg dezelfde regionale verdeling (tabel 6).

**Tabel 5** Nederlandse directe investeringen in het buitenland,  
per landengroep, 1984-1993 (percentages)

	1984	1987	1990	1993
Europese Gemeenschap	68,5	41,3	56,3	68,3
Verenigde Staten	17,1	47,2	23,0	20,8
Ov. ontwikkelde landen	5,7	6,8	10,9	0,0
(Japan)	(0,7)	(0,2)	(1,5)	(neg)
(Zwitserland)	(neg)	(1,2)	(6,7)	(4,4)
Ontwikkelingslanden	8,7	4,7	9,9	10,9
(N. Antill. en Aruba)	(0,6)	(neg)	(3,2)	(2,7)
Totaal (%)*	100,0	100,0	100,1	100,0
Totaal (x mln. gulden)	8.118	14.356	24.449	19.338

\* kleine afwijkingen zijn een gevolg van afronden

Bron: De Nederlandsche Bank 1993

**Tabel 6** Buitenlandse directe investeringen in Nederland,  
per landengroep, 1984-1993 (percentages)

	1984	1987	1990	1993
Europese Gemeenschap	1,5	66,8	59,6	72,8
Verenigde Staten	6,8	-3,4	13,4	9,5
Ov. ontwikkelde landen	-11,9	7,2	19,5	9,7
(Japan)	(neg)	(1,5)	(3,3)	(2,7)
(Zwitserland)	(neg)	(6,4)	(9,6)	(neg)
Ontwikkelingslanden	23,6	29,4	7,6	7,9
(N. Antill. en Aruba)*	(24,8)	(15,7)	(11,7)	(neg)
Totaal (%)	100,0	100,0	100,0	100,0
Totaal (x mln. gulden)	1.884	4.674	15.960	12.273

\* De hoge investeringsbedragen uit de Nederlandse Antillen en Aruba zijn een gevolg van de fiscaal aantrekkelijke 'Antillen-route'. Het negatieve bedrag in 1993 was eenmalig. Volgens recente gegevens waren de investeringen via de Antillen in 1994 weer zeer fors.

Bron: De Nederlandsche Bank 1993

Over de afgelopen tien jaar fluctueren de verschillende aandelen enigszins, maar er zijn geen aanwijzingen voor een structurele verschuiving. Uit recente survey-onderzoeken naar de voornemens tot verplaatsing van

bedrijfsactiviteiten door Nederlandse ondernemingen (Fenedex 1994, NCW 1994) blijkt eveneens een bestending van de huidige regionale 'focus'. Nederlandse ondernemingen denken bij plannen tot internationaliseren overwegend aan de Europese Unie, gevolgd door Oost-Europa.

Een wat breder, internationaal onderzoek door het accountantskantoor Ernst & Young (1994) naar de plannen tot investeren in *emerging markets* (Azië, Latijns Amerika, Centraal en Oost-Europa, Zuidelijk Afrika) geeft aan dat de prioriteit binnen de groep *emerging markets* zowel voor Amerikaanse, Japanse als Westeuropese multinationals in Azië (met name China) ligt. Maar het is veelzeggend dat Japanse ondernemingen van de drie de hoogste Azië-prioriteit vertonen, Amerikaanse multinationals meer dan andere belangstelling hebben voor Latijns Amerika en West-Europese bedrijven zich meer dan andere richten op Centraal en Oost-Europa.

Niet-economische terreinen van internationaal contact vertonen dezelfde regionale subpatronen. Internationaal vliegverkeer heeft ondanks alles in belangrijke mate een regionaal karakter. Achttien van de vijftientig drukst bezette passagierslijnen ter wereld in 1985 verbonden steden uit dezelfde geografische regio: West-Europa, Oost en Zuidoost-Azië, Noord-Amerika en de Arabische wereld (Forsström & Lorentzon 1991). De drukste passagiersroute ter wereld is een trans-Atlantische, tussen New York en Londen, maar het verschil met de regionale nummer twee, Londen-Parijs, is slechts marginaal.

Langdale (1991) constateerde in een soortgelijke studie van internationaal telefoonverkeer dat de drukste lijnen op het Westelijk Halfrond naar de Verenigde Staten voeren (de verbindingen Suriname-Nederland en Martinique-Frankrijk behoren tot de weinige uitzonderingen). Europa wordt gekenmerkt door intensief intra-Europees telefoonverkeer (ook naar Oost-Europa). Australië en in mindere mate Nieuw Zeeland domineren het Zuid-Pacific gebied, terwijl Oost en Zuidoost-Azië een min of meer aparte telefoonregio vormen met sterke Japanse en Philippijnse verbindingen naar de Verenigde Staten.

Patronen van verschillende typen internationale interactie zijn niet identiek maar vertonen duidelijk wel een sterke overeenkomst, ook als ze niet direct door overheden worden gedirigeerd. Fryer (1987) constateerde - het laatste voorbeeld - dat de geografische verdeling van private bankleningen vanuit de Verenigde Staten en andere westerse landen in belangrijke mate de, overwegend regionale, politieke en economische belangen van de betreffende overheden weerspiegelt. De regionale paradox heeft brede geldigheid.

## Internationale netwerken: reflectie en basis van globalisering

Patronen van internationaal contact weerspiegelen niet alleen de situatie op een willekeurig moment maar vormen ook de 'infrastructurele' basis voor relaties, contacten en communicatie in de toekomst. Giddens (1984) gebruikt in dit verband de term *structuration*, structurering van structuur. Relaties *vertonen* een bepaalde structuur maar zijn tevens structurerend voor toekomstige relaties.

Toenemend regionalisme op het economische vlak is iets anders dan 'het uiteenvallen van de wereldeconomie in elkaar beconcurrerende blokken'. De diverse economische regio's zijn stevig ingebed in het eveneens in dichtheid toenemende mondiale netwerk van betrekkingen. Het structuratatieproces doet zich op beide niveaus voor. Relatieve verschuivingen zijn natuurlijk mogelijk. De regelmatig dreigende handelsoorlogen tussen de drie hoeken uit de mondiale economische driehoek - Europa, Verenigde Staten en Japan - kunnen echter de onlosmakelijke onderlinge verbondenheid van die regio's niet verhullen. De mokers waarmee opgewonden Amerikanen in de jaren tachtig auto's van Japanse makelij bewerkten, raakten het plaatwerk van de betreffende modellen, niet de kern van de Japans-Amerikaanse economische en financiële betrekkingen. Ter ondersteuning van de hechtheid van de Japans-Amerikaanse relatie gebruikte Gilpin (1987) de term *Nichibei*, Brzeszinski (1988) verkoos het Engelse equivalent *Amerippon*.

Dit artikel geeft over de gevolgen van globalisering geen uitsluitel. Wel geeft de geconstateerde nationale en regionale differentiatie in internationale verbondenheid aanleiding tot nuancering en precisering van het proces dat onder die al te eenvormige noemer veel discussies beheerst.

### Noten

1 De daling van diplomatieke verbondenheid tussen 1960 en 1970 wordt waarschijnlijk versterkt door inconsistenties in de data. Voor details zie Nierop 1994, 40.

2 Voor een volledige overzicht van het aantal diplomatieke, IGO- en handelsver-

bindingen per land voor verschillende peiljaren in de periode 1950-1991, zie Nierop 1994.

3 Voor details betreffende de vorm en ontwikkeling van institutionele, diplomatieke en handelsregio's tussen 1950 en 1991, zie Nierop 1994.

## Literatuur

- Andriessen, J.E. & R.F. van Esch, *Globalisering: een zekere trend*. Den Haag: Ministerie van Economische Zaken, 1993.
- Brams, S.J., A note on the cosmopolitanism of world regions. *Journal of Peace Research*, 5, 87-95, 1968.
- Brzezinski, Z., America's new geostrategy. *Foreign Affairs*, spring, 680-699, 1988.
- Dembinski, L., *The modern law of diplomacy. External missions of states and international organizations*. Dordrecht/Boston: Martinus Nijhoff Publishers, 1988.
- Denza, E., *Diplomatic law*. New York: Oceana Publications, 1976.
- Dunning, J.H., *Multinational enterprises and the global economy*. Wokingham: Addison-Wesley, 1993.
- Economist*, *The*, Does it matter where you are? July 30, 1994, 11-12.
- Ernst & Young, *Investment in emerging markets. A survey of the strategic investment of Global 1000 companies*. New York: Ernst & Young, 1994.
- Federatie voor Nederlandse Export, *Global sourcing: een onderzoek naar de verplaatsing van bedrijfsactiviteiten door Nederlandse bedrijven*. Den Haag: Fenedex, 1994.
- Forsström, A. & S. Lorentzon, Global development of communication: a frame for the pattern of localization in a small industrialized country. In: S.D. Brunn & T.R., Leinbach (eds.), *Collapsing space and time. Geographic aspects of communication and information*, pp. 82-107. London: Harper Collins Academic, 1991.
- Fryer, D.D., The political geography of international lending by private banks. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 12, 4, 413-432, 1987.
- Gibb, R., Regionalism in the world economy. In: Gibb, R. & W. Michalak (eds.), *Continental trading blocs. The growth of regionalism in the world economy*, 1-35. Chichester: John Wiley & Sons, 1994.
- Giddens, A., *The constitution of society: Outline of the theory of structuration*. Cambridge: Polity Press, 1984.
- Gilpin, R., *The political economy of international relations*. Princeton NJ: Princeton University Press, 1987.
- Janelle, D.G., Global interdependence and its consequences. In: S.D. Brunn & T.R. Leinbach (eds.), *Collapsing space and time. Geographic aspects of communication and information*, pp. 49-81. London: Harper Collins Academic, 1991.
- Katzenstein, P.J., *Small states in world markets. Industrial policy in Europe*. Ithaca and London: Cornell University Press, 1985.
- Keohane, R.O. & J.S. Nye, Transgovernmental relations and international organizations. *World Politics*, 27, 39-62, 1974.
- Langdale, J.V., Telecommunications and international transactions in information services. In: S.D. Brunn & T.R. Leinbach (eds.), *Collapsing space and time. Geographic aspects of communication and information*, pp. 193-214. London: Harper Collins Academic, 1991.
- Linneman, H., Economic cooperation among developing countries: global or regional?. In: K. Ahuja, H. Coppens and H. van der Wusten (eds.), *Regime transformations and global realignments*, 183-203. New Delhi, Newbury Park, London: Sage Publications, 1993.



- Manning, R.A. & P. Stern, The myth of the Pacific Community. *Foreign Affairs*, 73, 6, 79-93, 1994.
- Michaels, M., Retreat from Africa. *Foreign Affairs*, 72, 1, 93-108, 1993.
- Michalak, W., The political economy of trading blocs. In: Gibb, R. & W. Michalak (eds.), *Continental trading blocs. The growth of regionalism in the world economy*, 37-72. Chichester: John Wiley & Sons, 1994.
- Nederlands Christelijk Werkgeversverbond, *Onderzoek globalisering: de wereld als speelveld*. Den Haag: NCW, 1994.
- Nederlandsche Bank, De, *Jaarverslag 1993*. Amsterdam, 1993.
- Newsweek*, Special Report: Technology '95. February 27, 1995, 12-47.
- Nierop, T., *Systems and regions in global politics. An empirical study of diplomacy, international organization and trade, 1950-1991*. Chichester, New York: John Wiley & Sons, 1994.
- O'Brien, R., *Global financial integration: the end of geography*. London: Pinter, 1992.
- Pater, B. de (red.), *Eenwording en verbrokkeling. Paradox van de regionale dynamiek*. Assen: Van Gorcum, 1995.
- Preeg, E.M., The GATT trading system in transition: an analytic survey of recent literature. *The Washington Quarterly*, 12, 201-213, 1989.
- Schott, J.J., Trading blocs and the world trading system. *The World Economy*, 14, 1, 1-17, 1991.
- Smeets, M., Mondialisering, vrijhandel en regionale integratie. *Economisch Statistische Berichten*, 20 mei 1992, 488-491, 1992.
- Terlouw, C.P., *The regional geography of the world-system. External arena, periphery, semiperiphery, core*. Utrecht: Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen, 1992.
- UNCTAD, *Handbook of Trade & Development Statistics 1993*. New York, Geneva: United Nations, 1993.
- 
-