

## Abonnementen

Beheer abonnementendienst

Lieve Lerno - tel. (03) 220 45 24

Abonnementsprijzen 1997\*

<i>België</i>	850 BEF
Individueel abonnement	
Institutioneel abonnement	1.300 BEF
(bedrijven, instellingen, bibliotheken enz.)	600 BEF
Studentenabonnement	700 BEF
Wikingssenioren	
<i>Nederland</i>	1.100 BEF
Individueel abonnement	1.550 BEF
Institutioneel abonnement	
(verzendingskosten inbegrepen)	
	1.650 BEF
<i>Alle andere landen</i>	
(verzendings- en bankkosten inbegrepen)	
	370 BEF

Los nummer

\* Inclusief 6% BTW

Om administratieve redenen kan een besteld abonnement niet geannuleerd worden.

### Themanummers en losse nummers

Van een aantal themanummers en ook van nummers uit oudere jaargangen zijn nog exemplaren verkrijgbaar. Voor informatie over de prijs en voor bestellingen kunt u contact opnemen met Lieve Lerno.

### Rekeningnummers

Kredietbank  
ASLK  
Postrekening Nederland

409-6521861-13  
001-0283295-34  
113 087  
(t.n.v. UFSIA, 2000 Antwerpen)

### Redactieadres

Economisch en Sociaal Tijdschrift  
Venusstraat 35, 2000 Antwerpen

Tel. redactie (03) 220 45 23  
Tel. abonnementen en boekhouding (03) 220 45 24

### Verantwoordelijke uitgever

Paul Roosens, Kanunnik Peetersstraat 146, 2600 Berchem

*Economisch en Sociaal Tijdschrift* is regularly listed in the *International Current Awareness Services*. Selected material is indexed in the *International Bibliography of the Social Sciences*.

## REVIEW

Frans Buelens \*

### Neomercantilisme en de theorie van de strategische handelspolitiek: een review

**Trefwoorden:** strategische handelspolitiek; internationale handel; strategische handelstheorie; handelspolitiek; stijgende schaalopbrengsten

*In de loop van de jaren tachtig werd de theorie van de internationale handel flink wakker geschud door de theorie van de strategische handelspolitiek, een theorie die als een bedreiging werd ervaren voor de traditionele vrijhandelspolitiek. Gesteld werd immers dat niet vrijhandel maar protectie de individueel-rationele beleidslijn is. Stijgende schaalopbrengsten, leereffecten, oligopolistische structuren en speltheoretische concepten en modellen werden daarbij aangewend en hebben een vernieuwende impuls gegeven aan de theorie van de internationale handel. In het artikel wordt een overzicht gegeven van de belangrijkste ontwikkelingen sinds de formulering van de oorspronkelijke modellen in combinatie met een kritiek op deze laatste. Ook wordt uitvoerig ingezaan op de neomercantilistische voedingsbodem als achtergrond van de modellen. Tenslotte worden enige belangrijke wegen voor verder onderzoek aangegeven.*

\* Universiteit Antwerpen (RUCA). De auteur wenst twee anonieme referenties te danken voor hun uiterst waardevolle opmerkingen bij de eerste versie van deze tekst.

## Inleiding

In de loop van de jaren tachtig werd de theorie van de internationale handel flink wakker geschud door een nieuwe theorie, die als bedreigend ervaren werd voor de traditionele vrijhandelspolitiek. De theorie van de strategische handelspolitiek stelde immers dat niet vrijhandel maar wel protectie de individueel-optimale handelspolitieke beleidslijn was. De theorie lokte een werkelijke stroom van reacties uit, waarbij zowel elementen ervan werden onderschreven als beperktheden en gevaren aangegeven. Ondertussen is de consensus onder internationale economen enigszins teruggekeerd en werd de betrokken theorie geïdentificeerd als een specifiek geval van distorsies, dat door aangepaste middelen moet worden verholpen (Baldwin, 1992, blz. 828). Tijd dus om een evenwichtige balans op te maken wat betreft de actuele stand van zaken. Daarbij zal zowel op de inhoudelijke, harde analytische kern als op de kritiek én de situationele context worden ingegaan. Terwijl de eerste twee elementen haast vanzelfsprekend lijken, zullen we ook voldoende aandacht besteden aan de neomercantilistische verborgen agenda die met de theorie verbonden is: zulks is onontbeerlijk om ontstaan en weerklank van de theorie te begrijpen. Tenslotte werpen we ook een blik in de toekomst.

### 1. Het neoklassieke model van internationale handel

De kern van het neoklassieke model van internationale handel wordt gevormd door het model van Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS-model). Dit model stelt dat het handelspatroon tussen landen bepaald wordt door de relatieve factorbeschikbaarheidsverschillen, gegeven dat de factorintensiteit van de diverse productieprocessen verschilt. Aanvullende theorema's betreffen de zogenaamde factorprijsegalisatie (Samuelson), de wijzigingen in de inkomensverdeling (theorema van Stolper-Samuelson) en de effecten met betrekking tot de groei (theorema van Rybczynski). Op het normatieve terrein stelt het HOS-model dat het aanhouden van een handelspolitieke beleidslijn van vrijhandel tot de optimale allocatie van productiefactoren op wereldschaal leidt.

Het HOS-model is gebaseerd op een niet onbelangrijk aantal sterke assumpties, zoals perfecte concurrentie, identieke technologie, constante schaalopbrengsten, identieke smaken en voorkeuren, volkomen mobiliteit van de productiefactoren binnen elk land maar immobiliteit van de

productiefactoren tussen de landen, aanwezigheid van transportkosten en overheidsinterventie. Het zijn assumpties die in de geschiedenis van de internationale handel steeds herhaaldelijk met zware kritiek af te rekenen kregen. Het HOS-model heeft het inderdaad niet gemakkelijk gehad om zich te handhaven, zeker niet nadat een empirisch onderzoek van de latere Nobelprijswinnaar Leontief in 1953 erop wees dat de feitelijke handelsstromen niet in overeenstemming waren met de door de theorie voorspelde stromen. Dat staat sindsdien bekend als de Leontief-paradox. Hoewel dit onderzoek aan kritiek blootstond (zie bijv. Leamer, 1980), leverde ander onderzoek eveneens resultaten op die niet direct het HOS-model ondersteunden (zie bijv. Bowen, Leamer, Sveikauskas, 1987). Volgens het HOS-model zou internationale handel immers vooral plaatsvinden tussen landen met beduidende relatieve factorbeschikbaarheidsverschillen (tussen landen met een relatieve overvloed aan arbeid en landen met een relatieve overvloed aan kapitaal), en zou deze handel plaatsvinden in verschillende producten. Welnu, het latere empirisch onderzoek toonde aan dat internationale handel vooral intrabedrijfshandel was én handel tussen landen met dezelfde relatieve factorbeschikbaarheden, en dat deze handel zowel absoluut als relatief aanzienlijk toenam.

Het hoeft dan ook geen verwondering te wekken dat men vanaf het begin van de jaren zestig een aangroeiende hoeveelheid publicaties zag verschijnen die probeerden in te gaan op de geformuleerde kritiek door onderzoek te verrichten naar de gevolgen van een wijziging van de talrijke, irrealistische assumpties van het model. In diverse modellen werden alternatieve denksporen voor het HOS-model uitgetoetst, terwijl een andere reactie van internationale economen erin bestond het HOS-model te verdedigen door nieuwe elementen aan het model toe te voegen. Deze laatste benadering bleek bijzonder vruchtbaar te zijn. Alhoewel het basismodel uiterst restrictief is, bleek het kader terzelfder tijd uitzonderlijk flexibel te zijn (Johnson, 1970, blz. 12; Falvey, 1994). Zo bleek het model consistent te zijn met diverse marktstructuren, met handel niet enkel in afgewerkte producten maar ook in intermediaire goederen én met het bestaan van niet-verhandelbare goederen. Verder bleek het model ook robuust te zijn, zelfs bij stijgende schaalopbrengsten. Technische verschillen kunnen worden geïncorporeerd; uitbreiding naar meerdere goederen en factoren is mogelijk. Tenslotte wordt het model ook aangewend bij de nieuwe groeitheorieën. Het hoeft dan ook niet te verbazen dat heel wat onderzoekers het HOS-model als referentiekader gebruiken voor hun empirisch onderzoek. Uit een re-evaluatie van de

empirische resultaten m.b.t. het HOS-model bleek dat het model ~~in~~ minste indien het eenvoudige basismodel verrijkt wordt, ~~belangrijke~~ empirische verklaringskracht behoudt (Leamer, 1994; Leamer en Leamer, 1995; Leamer, 1995).

## 2. Veranderend comparatief voordeel

Een van de belangrijke ideeën, die door meerdere onderzoekers ~~werd~~ geformuleerd, betrof de oorzaak en de aard van het comparatief voordeel, en in het bijzonder het statische of dynamische karakter daarvan. Immers, net zoals bij de gestandaardiseerde versie van het Ricardiaanse model, werd het comparatief voordeel in het HOS-model gezien als iets statisch en als het resultaat van een vooraf gegeven stabiele orde (Viner, 1972, blz. 51-52). Was dit statisch comparatief voordeel bij het Ricardiaanse model impliciet te wijten aan verschillen in bodem en klimaat, dan was het bij het HOS-model te wijten aan historisch gegeven relatieve factorbeschikbaarheidsverschillen. Aan een uiterst belangrijke factor die meespeelt in de totstandkoming van het comparatief voordeel werd in de gestandaardiseerde klassieke en neoklassieke theorie relatief weinig aandacht besteed, met name aan de invloed van de technologie en de mogelijkheid het comparatief voordeel zelf te creëren (Johnson, 1973; Porter, 1990, blz. 20).

De idee dat het comparatief voordeel niet enkel door ~~statische maar ook~~ door dynamische elementen bepaald wordt, is de uitdrukking van een meer algemene conceptie dat menselijke interventie ~~richting en vorm~~ kan geven aan de loop van de economische geschiedenis. Zulks houdt in dat de internationale handelsstromen in een belangrijk aantal gevallen niet de uitdrukking zijn van een vooraf gegeven ~~natuurlijk patroon~~ maar mogelijkterwijs het resultaat van menselijk ingrijpen. ~~Lege~~ de bestaande internationale arbeidsverdeling wordt bijgevolg ~~andere~~ ~~aangekeken~~ dan in de gestandaardiseerde versie van het HOS- of het Ricardiaanse model. Toch heeft de vrij-algemene aanvaarding van de idee niet geleid tot het compleet verwerpen van de modellen die door de oude modellen waren aangereikt. In de internationale handel wordt immers een onderscheid gemaakt tussen drie soorten goederen: Ricardo-goederen, Heckscher-Ohlin-goederen en technologische goederen (Hufbauer, 1970).

De theoretici van de strategische handelspolitiek zullen dit inzicht als ~~uitgangspunt~~ nemen van hun werk. Ze stellen immers vast dat de overheid inzake handelspolitiek beleid wel degelijk optreedt in diverse landen, en ze zullen aan dit optreden een positieve invloed toeschrijven op de bestaande patronen van internationale arbeidsverdeling. Ook hun ~~appreciatie~~ van het verleden is anders dan bij de klassieke theoretici: de geschiedenis herwint aan belang (Krugman, 1990c, blz. 6) en zulks op een moment dat het heersende paradigma aan de invloed van de economische geschiedenis steeds minder belang toekent. Een succesrijk gewonnen technologische wedloop in het verleden of het benutten van ~~stijgende~~ schaalopbrengsten leidt tot een in wezen arbitrair bepaald patroon van internationale arbeidsverdeling op het huidige moment (Krugman, 1988, blz. 7-8). Indien een land in bepaalde sectoren een comparatief voordeel weet te verwerven, dan kan zulks doorheen een zichzelf versterkend proces leiden tot het economisch leiderschap in de wereldeconomie (Brezis, Krugman en Tsiddon, 1993). De traditionele theorie van de internationale handel wordt aangeklaagd omdat ze een homeostatische visie aankleeft. Zulks houdt in dat men gelooft dat er een natuurlijk patroon van internationale arbeidsverdeling bestaat en dat, bij afwijkingen van dit patroon, automatische processen dit natuurlijk patroon herstellen (Krugman, 1987a, blz. 41).

## 3. De "nieuwe handelstheorie"

De "nieuwe" handelstheorie of de theorie van de strategische handelspolitiek gebruikt elementen uit de theorie van de industriële organisatie. In het bijzonder maakt zij gebruik van duopolistische structuren van internationale concurrentie op wereldschaal en van het bestaan van ~~stijgende~~ schaalopbrengsten. Zulks in scherp contrast met de klassieke en neoklassieke handelstheorie, die met perfecte concurrentie en ~~constante~~ schaalopbrengsten werkt. Verder veronderstelt de theorie het bestaan van een monopolierente en de aanwezigheid van externaliteiten. Haar vertrekpunt is het bestaan van forse subsidies die door de overheid van een aantal landen worden uitgekeerd om hun bedrijven te ondersteunen in de internationale concurrentiestrijd (Brander en Spencer, 1985, blz. 98); haar conclusie luidt dat een protectionistisch overheidsbeleid in de vorm van overheids subsidies aan bedrijven een individueel-rationele en -optimale politiek is. De theorie is verre van bescheiden: zo werd met verve aangekondigd dat er sprake was van een "nieuw paradigma"!

(Krugman, 1992, blz. 82). Zulk werd evenwel ten stelligste betwist door een aanzienlijk aantal andere auteurs (Tharakan, 1991; Corden, 1992). Zij voerden onder meer aan dat de theorie bij een verandering van assumpties onderhevig was aan belangrijke wijzigingen van de besluiten. De bewering als zou de betrokken theorie de enige theorie zijn die een rationele benadering van handelsinterventie insluit, is op zijn minst betwistbaar en doet wetschijnen dat men zich niet eens bewust lijkt te zijn van de vele belangrijke ontwikkelingen in de handelstheorie sinds de jaren zestig (Baldwin, 1992, blz. 828). Deze hebben zich immers uitvoerig beziggehouden met marktvalingen, niet-economische doelstellingen en rationele criteria voor overheidstussenkomst (Corden, 1974). Toch groeide ook de erkenning dat door het werk van de theoretici van de strategische handelspolitiek een belangrijke bijdrage werd geleverd om de internationale handelstheorie realistischer te maken (Richardson, 1990, blz. 108). De enorme hoeveelheid materiaal die op relatief korte termijn over de strategische handelspolitiek werd gepubliceerd, is wellicht mede te wijten aan de provocerende protectionistische conclusies van de modellen (Krugman, 1990a). Daar er reeds diverse uitstekende overzichten van de theorie zijn gepubliceerd (Baldwin, 1992; Brander, 1995; Corden, 1991; Dixit, 1987; Grossman, 1990; Laussel en Montet, 1994; Sauernheimer, 1994; Stegemann, 1989), kunnen we hier volstaan met in het kort de harde analytische kern van de modellen van Brander-Spencer en Krugman weer te geven (zie voor een formele uitwerking ook Collie, 1993 en Brander, 1995). De betrokken modellen hebben immers aanleiding gegeven tot uitvoerige literatuur ter zake en zijn onontbeerlijk om een inzicht te verwerven in de redeneringswijze.

#### A. Het model van ~~Brander en Spencer~~

Hét basismodel van de strategische handelspolitiek is uitgewerkt door Brander en Spencer die op basis van dit model verscheidene artikelen hebben gepubliceerd. De analytische kern (Brander en Spencer, 1985) van die artikelen wordt gekenmerkt door de volgende essentiële elementen.

De auteurs nemen aan dat er twee landen zijn, die elk beschikken over één bedrijf ( $F_1$  voor het thuisland,  $F_2$  voor het buitenland) in een bepaalde sector van de economie. Het aantal bedrijven ligt vast: toetreding is uitgesloten (met als belangrijkste reden dat er stijgende schaalopbrengsten zijn op het niveau van het bedrijf). De beide bedrijven produceren

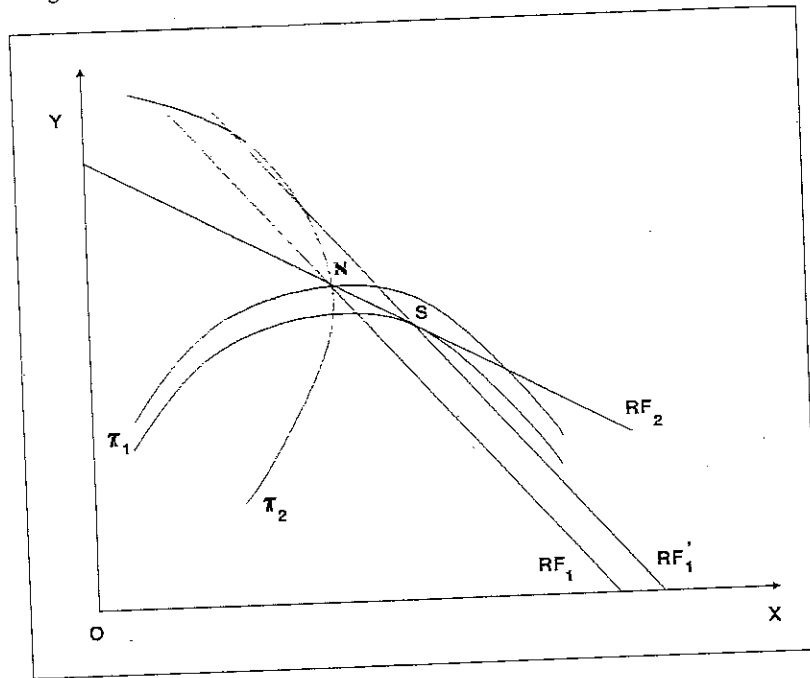
een homogeen product, dat ze enkel verkopen op een derde markt, waardoor de auteurs een toename van de winst (gecorrigeerd voor subsidies en belastingen) kunnen gelijkstellen met een toename van de nationale welvaart. De doelstelling van de eigen overheid is nationaal gericht: maximalisatie van de nationale welvaart door winsten van de buitenlandse duopolist te verschuiven naar de eigen duopolist, zelfs indien dit gepaard gaat met de aanwending van het inkomen van de belastingbetaler ten voordele van de duopolist (waarbij eventuele herverdeling van de winsten uit internationale handel mogelijk is). De vraag naar het product is vast; de consumenten gedragen zich op competitieve wijze. De buitenlandse overheid treedt niet actief op.

Dit basismodel werd door de auteurs ook nog op een aantal andere elementen onderzocht, zoals het optreden van twee overheden in plaats van één overheid. De benadrukking van het asymmetrische geval laat zich verklaren door hun uitdrukkelijke bedoeling de individuele motieven van één enkele overheid na te gaan.

De bedrijven verkeren in een duopoliesituatie en er zijn supernormale winsten aanwezig; de bron van deze winsten is de aanwezigheid van marktmacht als gevolg van toetredingsbelemmeringen of van patentbeschermende wetten in een omgeving van intensieve onderzoeks- en ontwikkelingskosten. De beide bedrijven ontwikkelen een Cournot-gedrag, waarbij de output als strategische variabele genomen wordt. De wederzijdse interdependentie wordt in de beslissingen opgenomen. Elk bedrijf zal zijn outputniveau vastleggen, waarbij het de hoeveelheid productie van het andere bedrijf als gegeven beschouwt. Deze interdependentietoestand wordt weergegeven in figuur 1: op de x-as wordt de eigen afzet weergegeven en op de y-as de afzet van het andere bedrijf op de betrokken markt.

Elk bedrijf wordt geconfronteerd met een vraagcurve die gelijk is aan de totale vraagcurve voor het product op de derde markt minus de vaste output van het andere bedrijf. Indien de output van dit laatste vermindert, zal de output van het eerste toenemen, de marginale opbrengstencurve verschuift naar rechts en de winsten van het bedrijf nemen toe. In figuur 1 worden de twee Cournot-reactiefuncties weergegeven door  $RF_1$  en  $RF_2$ . Elke reactiecurve geeft het winstmaximaliserend verkoopsniveau weer en zulks voor diverse verkoopsniveaus van het andere bedrijf. Elk punt van de reactiecurven wordt bepaald als het maximum van de isowinstcurve, gegeven een bepaalde output van de andere

Figuur 1. Het model van Brander en Spencer.



duopolist. De isowinstcurven worden weergegeven door opeenvolgende curven van het type  $\pi$ , waarbij curven die dicht bij de x-as of de y-as liggen een hoger winstniveau aangeven. Het Cournot-Nash-evenwicht van het duopolie is dan in N, waarbij elke duopolist zijn winst maximaliseert, gegeven de output van de andere duopolist.

Gegeven de nationale doelstelling (winstmaximalisatie van de eigen duopolist), zullen Brander en Spencer de cruciale rol van de overheidspolitiek benadrukken bij het verschuiven van winsten.

Daarbij moet in de eerste plaats worden opgemerkt dat van alle punten op  $RF_2$  het niet N is dat het hoogste winstniveau voor  $F_1$  aangeeft; maximale winst wordt bereikt in punt S, het raakpunt van een andere isowinstcurve van  $F_1$  met de reactiefunctie van  $F_2$ . Dit punt zou ook bereikt kunnen worden als het bedrijf als Stackelberg-leider kon optreden, waarbij één bedrijf (de Stackelberg-leider) eerst zijn output kan vastleggen en de andere bedrijven als volgers optreden (Rasmusen, 1989,

blz. 79-82). Dit punt wordt evenwel niet bereikt, omdat de bedrijven Cournot-gedrag volgen ( $F_1$  neemt aan dat  $F_2$  zijn output niet zal aanpassen wanneer  $F_1$  zijn output verandert).

Een overheidsinterventie kan hier de oplossing bieden. Veronderstel dat de overheid van  $F_1$  een exportsubsidie aankondigt, die om diverse redenen geloofwaardig kan zijn, bijv. wegens de opgebouwde reputatie uit het verleden. Deze exportsubsidie heeft tot gevolg dat de kostencurve van  $F_1$  verlaagd wordt, waardoor meer output kan worden geproduceerd, dat alle isowinstcurven van  $F_1$  naar rechts verschuiven en dat de reactiecurve verschuift van  $RF_1$  naar  $RF_1'$ . Het nieuwe evenwicht wordt S, waarbij de buitenlandse duopolist – die uitdrukkelijk niet op overheidssteun kan rekenen – genoegen moet nemen met minder output en winst. De cruciale stap in de redenering is dat het optreden van de overheid ertoe leidt dat het is alsof  $F_1$  zich als Stackelberg-leider kan gedragen in een "laissez faire"-situatie: van de regering wordt verondersteld dat ze iets kan doen wat het bedrijf niet kan.

## B. Het model van Krugman

Net als in het model van Brander en Spencer zal ook Krugman een duopolistisch model beschouwen. Hij werkt evenwel met twee bedrijven die elkaar beconcurreren in het geheel van de wereldmarkt, dus ook in de thuishmarkt. De specifieke bijdrage die Krugman doet in een van zijn bekendste artikelen, "Import Protection as Export Promotion" (Krugman, 1984), bestaat erin aan te tonen dat invoerbescherming ook kan leiden tot het bevorderen van de export. Krugman wenst, zo blijkt uit het genoemde artikel, expliciet een bestaande toestand (het Japanse exportsucces) te verklaren. Daartoe beschouwt hij de verkopen in het eigen land: dit biedt hem immers de mogelijkheid na te gaan wat de effecten zijn van het instellen van een invoerbeschermende maatregel. Krugman werkt met twee bedrijven; ze behoren tot een verschillend land en handelen (net als bij Brander en Spencer) met als strategische variabele de output (Cournot-gedrag). Slechts één overheid, bijv. die van  $F_1$ , treedt op. De effecten van een invoerbeschermende maatregel – Krugman veronderstelt dat de overheid invoer gewoon onmogelijk maakt – zijn wat betreft de reactiecurven vergelijkbaar met die van het model van Brander en Spencer. In zijn artikel werkt Krugman achtereenvolgens met drie alternatieve versies van schaalopbrengsten.

Een eerste versie werkt met statische schaalopbrengsten. Krugman gaat na wat de gevolgen zijn als de marginale kosten dalen in functie van de output. (Bij de twee andere versies worden de marginale kosten constant verondersteld.) In dit geval zal een toename van de output van  $F_1$  – in de eigen nationale markt als gevolg van de protectionistische maatregel door de overheid – ertoe leiden dat de marginale kosten dalen voor  $F_1$  (dat meer kan verkopen in de thuishmarkt) en stijgen voor  $F_2$  (dat niets meer kan verkopen op de thuishmarkt van  $F_1$ ). Dit kosteneffect werkt ook door op de andere markten, waardoor  $F_1$  ook daar meer kan verkopen en  $F_2$  minder. De reactiecurven verschuiven: die van  $F_1$  naar rechts en die van  $F_2$  naar links.

Een tweede versie van het model van Krugman vertoont een grote gelijkenis met de eerste versie, maar werkt met schaalvoordelen die berusten op investeringen in onderzoek en ontwikkeling (O&O). De marginale kosten worden constant verondersteld in relatie tot de output, maar voor elk outputniveau zijn de marginale kosten afhankelijk van de investeringen in O&O: hoe groter de winst, hoe groter de investering in O&O en hoe lager de marginale kostencurve. Indien de overheid van bijv.  $F_1$  een invoerbeschermende maatregel neemt, betekent zulks dat het bedrijf meer output en winst kan realiseren in de thuishmarkt, zodat het meer middelen kan vrijmaken voor O&O. Deze toename aan O&O leidt ertoe dat de marginale kosten kunnen verminderen, waardoor het bedrijf ook meer kan verkopen op de buitenlandse markten. Voor  $F_2$ , dat niet op een tussenkomst van zijn overheid kan rekenen, leidt een daling van de output ertoe dat het minder kan investeren in O&O; de marginale kosten stijgen. Deze beide elementen hebben hun invloed op de reactiecurven: de reactiecurve van het eerste bedrijf verschuift naar rechts en die van het tweede naar links.

Een derde versie van Krugmans model analyseert dynamische schaalopbrengsten. Een hogere output op moment  $t=0$  heeft een productiekostenverlagend effect op moment  $t=T$  en dit door "kennisverwerving door de praktijk" (learning by doing). De marginale kosten (alhoewel constant op één enkel moment) zijn afhankelijk van alle vroegere outputniveaus, waarbij de marginale kosten een dalende functie vormen van de cumulatieve output. Elke additionele verkoop heeft een indirecte invloed, met name als kostenvermindering voor de toekomstige productiekosten. Het effect van een invoerbeschermende maatregel is gelijksoortig als bij de vorige versie van Krugmans model. Een dergelijke maatregel, genomen door de overheid van het eerste bedrijf, zal ertoe leiden dat de cumu-

latieve output van dit bedrijf verhoogt en die van het tweede bedrijf vermindert, waardoor de marginale kosten van het eerste bedrijf verminderen en die van het tweede toenemen. Hierdoor zal de verkoop van het eerste bedrijf op buitenlandse markten toenemen en die van het tweede bedrijf dalen.

In het verlengde van deze laatste twee argumenten zal Krugman in later werk de analyse uitbreiden naar externaliteiten als gevolg van kennisverwerving (Krugman, 1989), in wezen een oud argument voor overheidsinterventie (Krugman, 1987b). In deze materie gaat Krugman een onderscheid maken naar gelang van de aard van de kennisintensieve sectoren: kennis die volledig door het bedrijf geïnternaliseerd wordt; kennis die ook door andere bedrijven kan worden verworven, maar die niet verder reikt dan de nationale grenzen; kennis die internationaal verspreid wordt en dus door iedereen kan worden verworven. In het eerste geval is er (vanuit het standpunt van externaliteiten) geen reden voor overheidsinterventie; in het derde geval evenmin. Enkel het tweede geval, bijv. Silicon Valley, kan een motief voor overheidsinterventie zijn. Krugman noemt het later zelfs "the best justification for the infant industry argument" (Krugman, 1992, blz. 435) en zal voorstellen om, wat betreft de Verenigde Staten, een bedrag van 10 miljard dollar productiesubsidies te geven voor sectoren waarvan vermoed kan worden dat er dergelijke externaliteiten optreden.

#### 4. Een neomercantilistische voedingsbodem

Bij verscheidene auteurs rees de laatste jaren het sterke vermoeden dat de theorie nooit zo'n succes zou hebben gekend indien ze niet beweerde een antwoord te formuleren voor de problemen van de Amerikaanse economie, en zulks in de richting van een neomercantilistisch argument voor protectie (Stegemann, 1989, blz. 79,96). De absolute economische machtspositie die de Verenigde Staten op de wereldmarkt hadden ingenomen op het einde van de Tweede Wereldoorlog, werd sinds het einde van de jaren zestig, begin jaren zeventig geconfronteerd met de opkomst van andere sterke economische machten, zoals Japan en Duitsland. Een symbolisch teken voor de afkalvende economische macht van de Verenigde Staten werd het hoogoplopende handelstekort in de jaren tachtig. Dit tekort groeide in de Verenigde Staten uit tot een politiek thema van de eerste orde en het leidde tot heftige handelsconflicten met verschil-

lende landen. In het debat werd een beroep gedaan op een terminologie die op zijn minst niet strookte met de theorie van de internationale handel. Eens te meer trachtte men internationale economen die op de voordelen van een vrijhandelspolitiek wezen, naar de zijlijn te drummen: het populistisch gekleurde spraakgebruik ging steeds meer domineren in tal van publicaties en ondersteunde de roep naar een protectionistisch getinte politiek (Bhagwati, 1987, 1988, 1989). Zo werd het begrip *vrijhandel* ("free trade") steeds meer vervangen door de kreet om *eerlijke handel* ("fair trade") – daarbij werd er dan wel van uitgegaan dat al diegenen die een sterke concurrentiepositie wisten op te bouwen in relatie tot de Amerikaanse markt, aan oneerlijke handel deden. De multilaterale aanpak van de GATT werd in de feiten steeds meer verdrongen door het recht om op een unilaterale manier tussenbeide te komen. Dat manifesteerde zich in de populariteit van het "tit for tat"-concept als vergeldingsstrategie (Axelrod, 1984), in de verscherpte bepalingen van sectie 301 van de Amerikaanse handelswetten, en in de daadwerkelijke toepassing ervan tegen allerlei "oneerlijke" handelspartners (Bhagwati en Patrick, 1991). Geleide handel ("managed trade") zou steeds meer de plaats moeten innemen van een vrije wereldhandel. Dat uitte zich in het afsluiten van een aantal akkoorden die de invoer van andere landen aan banden legden, al dan niet via de beruchte "vrijwillige exportbeperkingsovereenkomsten", en van akkoorden die andere landen verplichtten om Amerikaanse producten aan te kopen, zoals het beruchte halfgeleidersakkoord met Japan, afgesloten in 1986 en vernieuwd in 1991. Aan het reciprociteitsbegrip, dat sinds het ontstaan van de GATT had gezorgd voor het vrijmaken van de wereldhandel, werd een verstrengde interpretatie gegeven: in plaats van een regelgeoriënteerd systeem ging men nu veel meer uitkijken naar een resultaatgeoriënteerd systeem, waarbij men de resultaten ging omschrijven in termen van bilaterale en sectorale gelijkheid van handelsstromen. Tenslotte werd ook met de idee van de oprichting van regionale blokken gespeeld als alternatief voor een multilaterale benadering van de wereldhandel.

De concrete Amerikaanse handelspolitieke problemen en het succes van een aantal andere landen droegen in niet geringe mate bij tot een specifiek onderzoeksprogramma voor de internationale handelspolitiek. Wat was de oorzaak van het succes van de Japanse en Europese bedrijven? Lagen die oorzaken niet in het overheidsbeleid dat in deze landen gevoerd werd? Waren daaruit lessen te trekken voor een algemene handelspolitieke strategie? Men mag daarbij niet vergeten dat de traditionele Amerikaanse beleidslijn, gegrondvest in de specifieke Ameri-

kaanse geschiedenis, erin bestond om in principe niet tussenbeide te komen in het ondersteunen van welbepaalde industrietakken, tenzij dan in de zeer belangrijke militaire sector. De neiging om, bij het opduiken van problemen, de oorzaak veeleer te zoeken bij een "oneerlijk" beleid in het buitenland dan bij het binnenlands beleid, is dan ook niet vreemd aan het betrokken onderzoeksprogramma. Toen de economen James Brander en Barbara Spencer hun model van de strategische handelspolitiek uitwerkten, bleek dit dan ook het uitverkoren model waarop een aantal Amerikaanse auteurs zouden voortbouwen.

Specifiek wat betreft het heersende paradigma in de economische wetenschap was de eerste helft van de jaren tachtig getuige van een conservatieve revolutie tegen de idee van overheidsinmenging. Het was de periode van de aanbodeconomie, die erin slaagde om het Amerikaanse economisch beleid te bepalen. Dat lokte een reactie uit van die economen die niet aanvaardden dat de markt de optimale oplossing biedt voor het economisch probleem: volgens hen berust het resultaat van de werking van de vrije markt dikwijls op historisch toeval. Er is veel meer pad-afhankelijkheid bij de totstandkoming van het comparatief voordeel dan meestal wordt aangenomen. De theoretisch uitgewerkte modellen van de strategische handelspolitiek bleken het geknipte referentiekader te bieden voor al wie in de Verenigde Staten wilde ijveren voor een oplossing van het handelstekort en tegen de relatieve economische achteruitgang van de Verenigde Staten: het werd het liberale antwoord op Reagans overwinning (Krugman, 1994, blz. 247). Terwijl de Republikeinen de theorie van de aanbodeconomie hanteerden om economische groei te beloven, gingen de Democraten op zoek naar een alternatief, zoals Krugman uitvoerig rapporteert in zijn boek *Peddling Prosperity*, waarop we ons hier baseren. Dat alternatief werd in eerste instantie geleverd door Lester Thurow, Robert Reich en Robert Kuttner. Thurow had in zijn boek *The Zero Sum Society* reeds gesteld dat Amerika's problemen opgelost zouden worden door het bevorderen van de zogenaamde *sunrise*-sectoren. Robert Reich propageerde in *The Next American Frontier* de idee dat men de sectoren met een hoge toegevoegde waarde moest bevorderen, waarmee hij aansloot bij het theoretisch model van de Boston Consulting Group (BCG). De BCG stelde dat de middelen van de zogenaamde *cash cow*-sectoren moeten dienen om de groei van de *stars* aan te moedigen, en dat men de *dogs* (bedrijven met een laag marktaandeel en geringe groeiperspectieven) het best laat vallen. Robert Kuttner ijverde in overwegend semi-wetenschappelijke publicaties voor een industriële politiek. De internationale omgeving werd door deze



auteurs vrij kleurrijk beschreven in een terminologie die aan oorlogstaal ontleend lijkt. Ondanks de tegenstand van een aantal ontwerpers van modellen van strategische handelspolitiek, gingen ze verder op de ingeslagen weg. Ze gingen dan ook de resultaten van de theorie van de strategische handelspolitiek gebruiken om beleidsaanbevelingen te doen.

De modellen van de strategische handelspolitiek zijn dus op verschillende manieren te gebruiken. Ofwel ziet men ze als een rechtvaardiging om buitenlandse overheden te doen afzien van een subsidiepolitiek van hun industriesectoren. Ofwel beschouwt men ze als een rechtvaardiging om zelf in de subsidieoorlog te stappen, onder het motto dat de anderen het ook doen en men door een niet-interventiebeleid de uiteindelijke verliezer zal zijn. Een stroom publicaties en hun titels liegen niet wat betreft de intentie van de betrokken auteurs. Zo publiceerde Lester Thurow een boek onder de veelzeggende titel *Head to Head: The Coming Economic Battle among Japan, Europe and America* (Thurow, 1992); Laura D'Andrea Tyson publiceerde *Who's Bashing Whom? Trade Conflict in High Technology Industries* (Tyson, 1992) en Jeffrey Garten *A Cold Peace: America, Japan, Germany and the Struggle for Supremacy* (Garten, 1992). Gemeenschappelijk aan deze publicaties is de idee dat de internationale omgeving overwegend een "zero sum"-omgeving is; dat de andere landen oneerlijk zijn; dat alle landen in een strijd op leven en dood gewikkeld zijn en dat de Verenigde Staten zich teweer moeten stellen in deze handelsoorlog.

Deze boeken versterken de opinie dat de Verenigde Staten verplicht en ertoe gerechtigd zijn om een neomercantilistische strijd om de wereldmarkten te voeren. Ook Paul Krugman blijkt immers, als hij zich op het concrete handelspolitieke terrein begeeft, niet altijd afkerig te zijn van vormen van protectie. Zo zal hij zichzelf in 1992 een "cautious activist" verklaren en een beleid van steun aan strategische sectoren aanbevelen (Krugman, 1992, blz. 439). De reden die hij daarvoor aanhaalt is dat de Verenigde Staten moeten reageren omdat de andere grote landen (de Europese Unie en Japan) ook een beleid van interventie voeren. Of, zoals hij in zijn werk *The Age of Diminished Expectations* stelt:

"American interests would probably best be served by a world of free trade (...) Unfortunately, that 's not going to happen, for two reasons. First, the other major players are engaging in strategic trade policy. Quite possibly they are doing themselves more harm than good. But it is extremely difficult to maintain a hands-off position in the United States

when other countries do not do the same, especially when America is evidently in relative decline. Second, the politics of free trade depends on a belief that market access is reciprocal - the open U.S. markets can be traded for open markets elsewhere. For most U.S. trade this has been and remains true. (...) But free trade becomes very difficult to sustain politically if there is a widespread and growing perception that one of the main players is following different rules." (Krugman, 1990b, blz. 68)

## 5. Evaluatie en verdere ontwikkeling van de theorie

De modellen van de "nieuwe handelstheorie" veroorzaakten in de loop van de jaren tachtig een schokgolf bij de beoefenaars van de theorie van de internationale handel. Niet enkel claimden de "nieuwe handelstheoretici" dat ze volgens "een nieuw paradigma" werkten, maar het was vooral de mogelijkheid dat er protectionistische conclusies uit deze modellen konden worden getrokken die ongerustheid veroorzaakte. Al moet daarbij toch onderstreept worden dat Krugman en andere economen van de nieuwe school zich uitdrukkelijk uitspraken ten gunste van het aanhouden van een vrijhandelspolitiek, zij het dan niet langer als principiële dan wel als praktisch-politieke beleidslijn: "free trade as a rule of thumb in a world whose politics are as imperfect as its markets" (Krugman, 1987b, blz. 143).

Een belangrijke verdienste van de "nieuwe handelstheorie" is dat de internationale economie geconfronteerd is geweest met de mogelijke implicaties van het realistischer maken van enkele traditionele assumpties, met name constante schaalopbrengsten en perfecte markten. De motivatie van de nieuwe school om een aanzienlijk aantal reële verschijnselen (intrabedrijfshandel, stijgende schaalopbrengsten, imperfecte concurrentie) te willen opnemen in de theorie van de internationale handel, heeft het theoretisch werk ongetwijfeld een enorme stimulans gegeven.

Al is de theorie naar haar interne logische structuur vrij van kritiek, toch hebben diverse auteurs een aantal belangrijke relativerende elementen aangebracht. Een indrukwekkende hoeveelheid literatuur, waarin de nieuwe inzichten werden uitgediept, zag sindsdien dan ook het licht.



### 1. Gedrag van de duopolist

De modellen van Brander en Spencer en van Krugman werken met Cournot-gedrag. Dit is nochtans niet de enige mogelijke gedragsvorm van een duopolist. Indien men veronderstelt dat de duopolisten een Bertrand-gedrag aannemen (hanteren van de prijs als strategische variabele), dan kan worden aangetoond dat niet langer een exportsubsidie maar wel een exportbelasting de optimale nationale politiek is (Eaton en Grossman, 1986). De strategische variabelen zijn hier immers strategische complementen in plaats van strategische substituten, zoals bij Cournot-gedrag (Bulow, Geanakopulos en Klemperer, 1985), wat verantwoordelijk is voor de verandering in optimale politiek.

Hiertegen zal Krugman, in navolging van Spencer (Spencer, 1988), argumenteren dat men de concurrentie tussen bedrijven in de verschillende productiestadia moet bezien: in een eerste stadium investeren bedrijven in O&O; in een tweede stadium investeren ze in productiecapaciteit en in een derde stadium kan de concurrentie met behulp van prijs of hoeveelheid gevoerd worden. Hierbij suggereren zowel Krugman als Spencer dat strategische handelspolitiek niet zozeer het eindstadium als wel de vroegere stadia moet viseren; een concurrentiepolitiek voeren betekent in de eerste plaats een industriële politiek voeren (Krugman, 1989, blz. 213).

Overigens zijn zowel Cournot- als Bertrand-modellen vrij simplistische modellen. Vandaar dat men complexere modellen, zoals bijv. het "conjunctural variations"-model, heeft uitgeprobeerd. Hierbij gaat men, ingeval men de output als strategische variabele hanteert, een gedragsparameter introduceren. Die parameter drukt uit wat de door een bedrijf vermoede variatie van bijv. de output van de andere bedrijven zal zijn indien het eigen bedrijf de output verandert. Cournot- en Bertrand-gedrag blijken dan speciale gevallen te zijn van een bredere waaier van mogelijkheden (Eaton en Grossman, 1986, blz. 386; Dixit, 1988; Driskill en McCafferty, 1989), die evenwel veel moeilijker te behandelen zijn.

### 2. Partieel evenwicht

Een tweede punt van kritiek (Dixit en Grossman, 1986) verwijst naar het partiële evenwichtskader waarbinnen de theoretici van de strategische handelspolitiek meestal werken. Indien men overschakelt op een

algemene evenwichtsanalyse, dan kan men niet langer de ondersteuning van ~~de sector als sector~~ in overweging nemen. Indien men een "strategische sector" ~~tot hebben geselecteerd~~, en indien men ten gunste van ~~deze sector een beleid zou willen voeren~~, dan betekent zulks dat men ~~middelen wegtrekt van andere sectoren~~. Indien men de assumpties van ~~een vast factoraanbod en volledige (nationale) mobiliteit handhaaft~~, dan is het ~~waarschijnlijk dat er (gegeven dat kennisintensieve hoogtechnologische sectoren als eerste in aanmerking komen voor het voeren van een dergelijk beleid) effecten zullen optreden met betrekking tot de (vaste hoeveelheid) O&O-input (vooral wetenschappers) die voor een bepaalde sector wordt ingezet~~. Deze input zal worden weggetrokken uit andere sectoren, waardoor die slechter zullen kunnen concurreren. Een dergelijke politiek gaat dan finaal ten koste van de output en de winst van de andere sectoren. Indien er meerdere sectoren zijn die voor een strategische handelspolitiek in aanmerking zouden komen, zullen de soms goede vooruitzichten voor één sector aanzienlijk verminderen.

Hiertegen zal Krugman argumenteren dat de O&O-input niet als vast kan worden beschouwd. Het is immers mogelijk het aantal wetenschappers te verhogen, mits men een zekere tijdsperiode in aanmerking wenst te nemen. Daarbovenop zijn landen in staat om wetenschappers aan te trekken uit andere landen, de zogenaamde *brain drain* (Krugman, 1989, blz. 213-214; Ulph en Winters, 1994). Middelen voor een strategische sector ~~zouden dan niet noodzakelijkerwijs weggetrokken moeten worden uit andere sectoren~~. Een dergelijke redenering vertrekt te veel vanuit een ~~achterhaalde visie op nationale economische systemen, zeker in een tijd van toenemende internationale economische integratie~~.

### 3. Kern van de strategische handelspolitiek

Een derde punt van kritiek slaat op de wezenlijke kern van de strategische handelspolitiek. Deze veronderstelt immers dat er in het duopolie ~~supranormale winsten aanwezig zijn~~. Welnu, het is betwistbaar dat deze ~~extra winsten aanwezig zijn of zullen blijven~~. Indien men de veronderstelling van ~~niet-toetreding opheft~~, dan zullen extra winsten enkel nieuwe toetreders verleiden om tot de betrokken sector toe te treden en zal de extra winst verdwijnen door de toegenomen concurrentie. Maar ook het vooruitzicht van potentiële toetreding maakt het mogelijk dat de in de sector aanwezige duopolisten hun prijzen zullen drukken om toetreders niet aan te sporen om toe te treden. Verder is het niet zeker dat er

wel zo'n extra winst aanwezig is: het is mogelijk dat bij de opstartfase van een bepaalde activiteit heel wat risicovolle projecten zijn gesneuveld, zodat de winst van de overlevende bedrijven weliswaar groot kan ogen maar in feite een normale return op de begininvesteringen weerspiegelt.

Hiertegen betoogt Krugman dat (potentiële) toetreding niet noodzakelijk de extra winsten zal doen verdwijnen. Krugman noemt drie mogelijkheden. Ten eerste kunnen schaal economieën zo groot zijn dat de toetreding van een derde bedrijf iedereen met verlies doet werken (integer-beperking). Ten tweede kunnen de bestaande bedrijven (gebruikmakend van het element kennisverwerving door de praktijk of van consumentenloyaliteit) een permanent voordeel verwerven op potentiële toetreders. Ten derde kunnen de bestaande bedrijven een strategische afschrikingspolitiek voeren (Krugman, 1989, blz. 215-216).

Toch blijft het vermoeden dat in oligopolistische modellen niet dezelfde effecten gevonden zullen worden als in duopolistische modellen, vrij sterk. Een binnenlandse subsidie heeft immers tot gevolg dat de output van de andere binnenlandse bedrijven aanzienlijk zal toenemen, waardoor de winst gaat dalen voor alle bedrijven. De juiste politiek zou in dat geval een exportbelasting zijn, waardoor de overheid in feite de binnenlandse bedrijven dichterbij de optimale karteloutput kan brengen (Dixit, 1984). Het toch wel grote gebruik van duopolistische modellen vormt bijgevolg eerder een zwak punt.

#### 4. Reële situaties en theoretische modellen

Een vierde punt van kritiek betreft de moeilijkheid om reële situaties te identificeren die beantwoorden aan de theoretische modellen (Dixit en Grossman, 1986, blz. 241). Indien men daar niet in slaagt, dan riskeert men, door steun te verlenen aan bepaalde sectoren, in te spelen op de verkeerde sectoren, met name die welke in staat zijn om voldoende druk uit te oefenen op de overheid – zodat in wezen de belangengroepen het beleid zullen bepalen. Weliswaar heeft Spencer een poging gedaan om zeven brede kenmerken aan te geven van sectoren die voor zo'n politiek in aanmerking komen (Spencer, 1988, blz. 71-80). Hij stelt onder meer dat die sectoren gesteund moeten worden waarvan men kan verwachten dat ze additionele opbrengsten zullen opleveren die de kosten van de steun overtreffen, en sectoren die harde buitenlandse concurrentie ondervinden (eventueel zelfs sectoren die met harde buitenlandse concu-

rentie te maken zullen hebben) en waarbij de steun ertoe zou kunnen leiden dat de buitenlandse bedrijven hun capaciteit en output beperken.

Toch worden er heel wat theoretische vragen opgeroepen wanneer men daadwerkelijk sectoren zou moeten selecteren die aan die kenmerken beantwoorden (Stegemann, 1989, blz. 92). Nog daargelaten dat Spencer met een sectorconcept werkt en niets zegt over het specifieke karakter van een onderneming, terwijl heel wat reële overheidssteun juist wél rekening houdt met wat bedrijven produceren. Indien men de veronderstelling uit de modellen "dat de overheid het allemaal wel weet" niet hard kan maken, dan komt er een grote mate van onzekerheid te rusten op de strategische handelspolitiek (Grossman, 1988, blz. 48). Dat heeft, zo blijkt uit de rapportering van A. Anderson, iemand als Krugman er evenwel niet van weerhouden om op een lezing (The Procter and Gamble Distinguished Lecture Series, Toronto, 19 maart 1991) een opgemerkt pleidooi te houden opdat de overheid de onzekerheid er dan maar zou bijnemen. Krugman stelt: het is niet omdat men niet voldoende weet hoe men moet tussenkomen of niet de factoren kent om een sector te selecteren, of omdat bureaucraten overheidsinterventie verschrikkelijke vormen kunnen doen aannemen, dat de overheid dan maar afzijdig moet blijven (Anderson, 1991, blz. 1.30-1.31).

Spencer hanteert ook een concreet geval als voorbeeld van strategische handelspolitiek: Airbus (Spencer, 1988, blz. 84-85). Een geval dat verscheidene auteurs overigens als hét voorbeeld van de "nieuwe handelstheorie" presenteren, waarbij ze voortbouwen op de theoretische analyse van Dixit en Kyle (Dixit en Kyle, 1985). Ook Krugman gebruikt het voorbeeld van Airbus en Boeing om te schetsen hoe zo'n politiek kan worden gevoerd.

In een eerste geval staan de twee bedrijven voor de keuze een nieuw vliegtuig te produceren. Ze maken een raming van de hypothetische winsten en verliezen (tabel 1). Wanneer één bedrijf produceert (P) en het andere niet (NP), dan wordt er winst gemaakt. Als ze allebei produceren, maken ze allebei verlies. Welk bedrijf er gaat produceren, hangt af van de vraag wie het eerst op de markt is.

Tabel 1. ~~Hypothetische~~ winsten en verliezen (geval 1).

		Airbus	
		P	NP
Boeing	P	(-5,-5)	(100,0)
	NP	(0,100)	(0,0)

Bron: Krugman en Obstfeld, 1992, blz. 322.

Indien evenwel de Europese regeringen optreden door een subsidie te geven, dan verandert de situatie. Als Airbus een subsidie van 25 krijgt, zal dat bedrijf altijd winst maken, ongeacht de beslissing van Boeing. Boeing gaat zich bijgevolg niet engageren in de productie van het toestel. Het resultaat is dat Airbus dankzij een subsidie uiteindelijk een winst van 125 maakt (tabel 2).

Tabel 2. Effecten van een subsidie aan Airbus (geval 1).

		Airbus	
		P	NP
Boeing	P	(-5,20)	(100,0)
	NP	(0,125)	(0,0)

Bron: Krugman en Obstfeld, 1992, blz. 525.

In een tweede geval met een andere uitgangspositie, zal het gevolg van subsidiëring anders liggen. Als Boeing winst maakt, zelfs indien Airbus op de markt komt, zal Boeing zich niet terugtrekken (tabel 3). Airbus lijdt echter verlies als Boeing beslist ook te produceren. Het resultaat zal zijn dat Boeing produceert en Airbus niet.

Tabel 3. ~~Hypothetische~~ winsten en verliezen (geval 2).

		Airbus	
		P	NP
Boeing	P	(5,-20)	(125,0)
	NP	(0,100)	(0,0)

Bron: Krugman en Obstfeld, 1992, blz. 324.

Indien de Europese regeringen beslissen om in dit geval Airbus toch te subsidiëren (tabel 4), dan gaan beide bedrijven produceren. De subsidie heeft Boeing er niet toe aangezet de productie te stoppen, zodat de winst van Airbus in dit geval slechts 5 zal bedragen.

Tabel 4. Effecten van een subsidie aan Airbus (geval 2).

		Airbus	
		P	NP
Boeing	P	(5,5)	(125,0)
	NP	(0,125)	(0,0)

Bron: Krugman en Obstfeld, 1992, blz. 324.

Een subsidie heeft in deze twee gevallen dus een verschillende uitwerking. Net als in het artikel van Dixit en Kyle betreft het hier evenwel theoretische mogelijkheden. Een empirisch onderzoek is in dit verband verricht door onder meer Baldwin en Krugman. In een veelvuldig geciteerd artikel (Baldwin en Krugman, 1987, blz. 45-77) vergelijken de auteurs een aantal mogelijke scenario's (duopolie, monopolie van Airbus, monopolie van Boeing) bij de productie van één enkel vliegtuigtype van Airbus (A300) en Boeing (B767). De resultaten van het onderzoek laten uitschijnen dat Boeing steeds verliest, de rest van de wereld steeds wint en dat de welvaartseffecten voor Europa niet eenduidig vastliggen. De auteurs vermelden daarbij evenwel uitdrukkelijk dat hun resultaten te zeer functie zijn van hun veronderstellingen en dat het moeilijk is om uit dit onderzoek politieke conclusies af te leiden. Later zal Krugman overigens erkennen dat niemand veel vertrouwen had in deze simulaties, waarbij hijzelf ze ironisch IPEAC's noemde (Industrial Policy Exercises Calibrated to Actual Cases) (Krugman, 1994, blz. 243). Kritiek op de studie betrof onder meer de kwestie dat de auteurs zich op één type van vliegtuig richtten zonder de effecten op de productie van andere types te beschouwen; het feit dat McDonnell Douglas niet in de analyse betrokken was; de veronderstelling dat het marktgedrag gemodelleerd kan worden als Cournot-concurrentie tussen producenten van een homogeen product, en vooral de kalibreermethode (Tyson, 1992, blz. 192-195; Grossman, 1990, blz. 103).

Een bijkomende moeilijkheid betreft niet enkel de identificatie van reële situaties op het niveau van de sectoren, maar ook de specificatie van de

concrete beleidsinstrumenten ter zake. Naast traditionele elementen als tarieven en quota's, die relatief veel in onderzoek gehanteerd worden, heeft men getracht de analyse realistischer te maken door het gebruik van andere instrumenten te beschouwen, zoals bijv. intellectuele eigendomsrechten, antidumpingmaatregelen, overheidsbestellingen. Niet elk instrument is immers even efficiënt (Bhagwati, 1971) en er werden pogingen ondernomen om ter zake enige algemene principes vast te leggen (Krishna en Thursby, 1991). De werkelijkheid is dus veel gecompliceerder dan de genoemde modellen voorhouden, aangezien de steunmaatregelen vele vormen kunnen aannemen (Brown en Hogendorn, 1994, blz. 277-278).

Ook het informatieprobleem is verre van opgelost: naast onvolledige informatie is er het bijkomende probleem van asymmetrische informatie. Zo lijkt het nogal vanzelfsprekend dat bedrijven zullen trachten hun overheid te misleiden over hun kosten, alhoewel de overheid natuurlijk kan trachten daar rekening mee te houden (Qiu, 1994). Bij de introductie van asymmetrische informatie kunnen, afhankelijk van de informatie-structuur, meerdere modellen worden opgebouwd, die andere resultaten geven dan modellen met symmetrische informatie.

Een aantal auteurs heeft getracht het probleem van de onzekerheid bij het voorspellen van te verwachten winstverschuivingen te vervangen door een retrospectieve analyse van welbepaalde interventies, om aan te tonen dat een dergelijke politiek werkt (Tyson, 1992; Rodrik, 1994). Daaruit blijkt dat heel wat landen weliswaar daadwerkelijk een interveniërend beleid toepassen, doch dat de beleidsvoerders daarbij niet uitgaan van de bovengenoemde modellen en dat ze ook aan winstverschuivende effecten minder aandacht besteden. In feite gebruiken beleidsvoerders interventiestrategieën in het kader van andere definities van strategische handelspolitiek, waarbij de analyse achteraf pas de welvaartseffecten kan bestuderen.

##### 5. *Consumentenwelvaart*

Een vijfde punt van kritiek betreft het gebrek aan analyse van de consumentenwelvaart. Brander en Spencer, en Krugman spreken steeds van "nationale" versus "buitenlandse" duopolist. Als het echter waar is dat heel wat bedrijven niet "nationaal" zijn (in termen van eigendomsrechten), dan verhoogt de nationale welvaart niet wanneer de "nationale"

duopolist meer winst maakt (Grossman en Richardson, 1985, blz. 22). Verder wordt het effect op de inkomensverdeling niet echt uitgewerkt. Exportsubsidies worden verstrekt met geld van de belastingbetalers en hebben als resultaat dat de winsten van de duopolist verhogen, zonder dat de verdeling van de gestegen winsten analytisch wordt uitgewerkt. Tenslotte lijkt ook de veelvoorkomende (impliciete) assumptie van niet-verstoorde arbeidsmarkten niet erg realistisch. Actieve vakbonden kunnen immers een groot deel van de winstverschuiving aan de werknemers laten toekomen (Brander en Spencer, 1988).

##### 6. *Interactiemogelijkheden*

Een zesde punt van kritiek betreft de inschatting van de interactiemogelijkheden die kunnen optreden. In de modellen wordt dikwijls gewerkt met slechts één enkele interveniërende overheid en doet men alsof de overheden van de andere landen passief blijven. Dat is evenwel een grote tekortkoming van de modellen (Stegemann, 1989, blz. 98). Het volgen van zo'n politiek zal in heel wat gevallen wél tot vergelding leiden. Daarbij kunnen de internationale handelsbetrekkingen vrij eenvoudig weergegeven worden in de vorm van het klassieke "gevangendilemma" (prisoner's dilemma). Dat is overigens eenvoudig aan te tonen op basis van figuur 1: punt S (de situatie waarin één overheid op handelspolitiek terrein tussenbeide komt door middel van een subsidie, en de andere overheid niets doet) houdt een hogere winst voor het eerste bedrijf in (in vergelijking met N) en een lagere winst voor het tweede bedrijf. Een gelijksoortig punt S' zou men kunnen bepalen indien de overheid van het tweede land intervenieert en de overheid van het eerste land niets doet. Treden evenwel beide overheden actief op, dan ontstaat er een situatie waarin beide reactiecurven verschuiven, met als gevolg dat beide bedrijven een lagere winst zullen bereiken, een situatie die duidelijk slechter is dan die in het punt N. Het evenwicht wordt dan een dubbel Stackelberg-evenwicht (Laussel, Montet, 1994, blz. 195; Helpman en Krugman, 1989, blz. 110).

Ondanks de speltheoretische implicaties (het optreden van de beide overheden verlaagt het welvaartsniveau van beide landen), betekent zulks niet dat deze theoretici ondubbelzinnige verdedigers van de vrijhandel worden. Zo zal Krugman weliswaar pleiten voor het afzien van een beleid van strategische interventie. In een bekend artikel, "Is Free Trade Passé?" (1987b), schrijft hij zeer expliciet dat hij een vrijhandels-

strategie aanbeveelt omdat het risico op vergelding te groot is. Vrijhandel moet dan als "focal point"-oplossing (brandpuntoplossing) voor de potentiële conflictsituatie dienen. Een "focal point"-oplossing is een door Thomas Schelling geïntroduceerd begrip, dat een oplossing voor het spel aangeeft die zich om bepaalde redenen als "meest aanvaardbare" oplossing aandient, maar waarbij geen exact-wetenschappelijke onderbouwing kan worden aangevoerd (Schelling, 1978, blz. 111-118). Op andere plaatsen wordt dan weer de mogelijkheid van interventie niet uitgesloten. Volgens sommigen zou de belangrijkste bijdrage van de "nieuwe handelstheorie" zelfs daarin bestaan dat een beter begrip ontstaat van de moeilijkheden waarin regeringen verzeild raken indien ze een beleid van strategische handelspolitiek voeren (Laussel en Montet, 1994, blz. 202). Toch blijft de opvatting dat de staat de finale verantwoordelijkheid heeft om het comparatief voordeel te creëren, sterk aanwezig (Stegemann, 1989, blz. 99).

Overigens kunnen ook andere redenen aangehaald worden om een strategische handelspolitiek te verwerpen (Brown en Hogendorn, 1994, blz. 279-280). Om te beginnen zijn er moeilijk te expliciteren kosten: factorkosten zullen wellicht worden opgedreven doordat de productie van de betrokken sector wordt opgevoerd, en ook de totale subsidiekosten zullen toenemen daar wellicht nieuwe bedrijven zullen willen toetreden. Vervolgens zal door de subsidiepolitiek ook de macht van de gesubsidieerde sector groeien, alsmede het risico op toenemende corruptie (politieke gevaren).

Het speltheoretische kader dat veelal in de betrokken modellen gehanteerd wordt, is evenwel van een verregaande eenvoud. Er wordt onvoldoende rekening gehouden met het dynamische kader waarin de werkelijkheid zich afspeelt. Modelleren met behulp van spelen waarbij de spelers slechts eenmaal een beslissing moeten nemen (met eventueel een sequentiële structuur en meerdere beslissingen maar dan wel op bepaalde tijdstippen) kunnen aardig zijn voor een theoretisch model maar niet erg bruikbaar voor de realiteit. Modellen waarbij differentiële spelen gehanteerd worden en waarbij de tijd als een continue variabele behandeld wordt, zouden de theorie meer doen aansluiten bij de realiteit, maar zijn wellicht ook veel moeilijker uit te werken (Driskill en McCafferty, 1989).

## 7. Nuancering

Tenslotte kunnen nog enige interessante ontwikkelingen de nodige nuancering aan de theorie aanbrengen. De oorspronkelijke modellen zijn immers gebaseerd op te veel vereenvoudigende (impliciete) assumpties, die onvoldoende ruimte geven aan de rijk geschakeerde werkelijkheid. De volgende twee gevallen illustreren dat.

Terwijl in de meeste modellen verondersteld wordt dat eerst de overheid een beslissing neemt en in een volgende stap de bedrijven, hoeft dat niet zo te zijn. De volgorde kan in de realiteit omgedraaid worden, waarbij de bedrijven een beslissing nemen vooraleer de overheid dat doet. Deze omkering kan echter gevolgen hebben voor de conclusies. Zo kan de overheid in een Bertrand-model gedwongen worden een subsidie te verlenen in plaats van een optimale belasting te heffen (Carmichael, 1987; Gruenspecht, 1988).

In de meeste modellen worden subsidiegeldeenheden en winstgeldeenheden als equivalent behandeld. Daardoor veronderstelt men in wezen dat de opportuniteitskosten van de publieke fondsen gelijk zijn aan 1. Dit beantwoordt evenwel niet aan de realiteit, waar de opportuniteitskosten van de publieke fondsen meestal hoger liggen dan de eenheid, gegeven de versturende effecten van een subsidie op de rest van de economie. Ook dit kan effecten hebben voor het beleidsinstrument, waarbij in een Cournot-model een belasting de optimale politiek kan worden (Neary, 1994).

## 6. Blik op de toekomst

Veel kritiek werd geformuleerd op de theorie van de strategische handelspolitiek, iets waaraan de aanvankelijk voor de hand liggende conclusies met betrekking tot protectionistische interventie zeker niet vreemd waren. Het zou evenwel fout zijn om in deze geen oog te hebben voor de verfrissende impuls die van deze theorie uitging op het wetenschappelijk onderzoek. Er wordt nu meer dan ooit aandacht besteed aan stijgende schaalopbrengsten, leereffecten, oligopolistische structuren, de strategische interactie tussen regeringen, en de toepassing van de speltheorie in de theorie van de internationale handel. Die theorie is door dit alles meer gaan aansluiten bij de realiteit, maar toch blijft hier nog een rijke hoeveelheid onderzoeksthema's ter beschikking.

Om te beginnen valt er op het empirische terrein nog aardig wat werk te verrichten. Empirisch werk was tot op heden veelal gebaseerd op de zogenaamde kalibreermethode, die slechts conclusies van een bedenkelijk niveau kan opleveren. De kalibreermethode vertrekt van een model waarbij aan de parameters specifieke waarden worden toegeschreven; die waarden worden echter niet verkregen door een op een veelheid van waarnemingen gebaseerde schatting, maar uit externe bronnen genomen: vroeger econometrisch werk, soms zelfs het persoonlijk oordeel van de onderzoekers! Daar de aldus bekomen parameterwaarden veelal niet consistent zullen zijn met een beperkt aantal (soms slechts één) observaties, zal men de parameterwaarden gaan aanpassen. Een dergelijke aanpassing van het model aan de data biedt weliswaar een model dat consistent is met de data, maar wel veel aan empirische bewijskracht inboet (Brander, 1995). De resultaten blijven immers uiterst sensitief ten opzichte van wijzigingen in de assumpties (Krishna, Hogan en Swagel, 1994).

Op het theoretische terrein hebben we al vermeld dat de modellen veelal met zeer eenvoudige spelen werken, waarbij statische modellen met één, twee of drie stappen de toon aangeven en het gedrag van de spelers vastligt. Men kan nauwelijks verdedigen dat zulks de realiteit weerspiegelt. Wil men het reële gedrag van spelers in ingewikkelde langetermijninteracties bestuderen, dan vereist zulks het uitwerken van differentieële spelen, vrij moeilijke en tot op heden relatief weinig toegepaste spelen. In het bijzonder zullen de rationaliteitsvereisten in dergelijke spelen onder druk komen te staan. Problemen van onvolledige informatie, de beperkte mogelijkheden van rationale berekeningen, de instabiele omgeving zijn enkele elementen die het noodzakelijk maken om spelen te gebruiken waarbij de spelers gebruikmaken van leerstrategieën om maximalistische oplossingen te bereiken. De verdere ontwikkeling van de speltheorie belooft dus interessante perspectieven te bieden voor de toekomstige uitwerking van de strategische handelstheorie. Spelen kunnen zo evenwel zeer complex worden, zeker wanneer men onvolledige en asymmetrische informatie, een groter gamma aan functionele vormen, meerdere toetreders en meerdere evenwichten wenst op te nemen (Brander, 1995).

Verder onderzoek kan ook worden uitgevoerd over de relatie tussen strategische handelspolitiek en economische groei, meer bepaald inzake het berekenen van de groei-effecten versus de statische distorsie-effecten. Ook het opnemen van rijkere theorieën over bedrijven en bedrijfsgedrag, in het bijzonder de meer uitgewerkte theorieën over oligopolies, biedt

mogelijkheden. Het realistisch maken van de dikwijls zeer vereenvoudigde assumpties biedt ook perspectieven. Tenslotte zal ook meer aandacht gaan naar de verbanden tussen mitsbeleid en strategische handelspolitiek, alsook naar de analyse van interactiemogelijkheden in het kader van regionale en multilaterale integratiebewegingen.

## Besluit

De theorie van de strategische handelspolitiek heeft op indringende wijze de internationale handelstheorie verrijkt, al lijkt het adjectief "nieuw" wat overdreven, daar ook andere gevallen van rationele gronden voor overheidsinterventie eerder al waren behandeld. Neomercantilistische recuperatiepogingen van de theorie blijven immer op de achtergrond aanwezig en doken ook op tijdens de voorbije ontwikkelingsfasen van de theorie. Alhoewel overheden de facto reeds in vele gevallen een handelspolitiek interventiebeleid voeren, blijkt dat niet expliciet vanuit deze theorie gemotiveerd te zijn, al hebben een aantal auteurs wel een retrospectieve analyse gemaakt waarmee ze dit beleid als succesrijk bestempelen. Een theoretische modellering uitwerken die voldoende aansluit bij de realiteit zodat ze ook het praktisch handelspolitiek beleid zou kunnen beïnvloeden, is evenwel verre van eenvoudig. Heel wat perspectieven voor verder onderzoek blijven dan ook open.

## Literatuur

- ANDERSON, A.D.M. (1991), *Corporate Strategy and the Unfair Trade Laws: An Economic Analysis of the Dispute Settlement Mechanisms of the Canada-US Free Trade Agreement*, proefschrift, VUB.
- AXELROD, R. (1984), *The Evolution of Cooperation*, New York, Basic Books, 229 blz.
- BALDWIN, R.E. (1992), "Are Economists' Traditional Trade Policy Views Still Valid?", *Journal of Economic Literature*, jg. XXX, nr. 2, juni, blz. 804-829.
- BALDWIN R. en P.R. KRUGMAN (1988), "Industrial Policy and International Competition in Wide-Bodied Jet Aircraft", in: R.E. BALDWIN, *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*, Chicago, University of Chicago Press, blz. 45-77.
- BHAGWATI, J.N. (1971), "The Generalized Theory of Distortions and Welfare", in: J.N. BHAGWATI et al., *Trade, Balance of Payments and Growth*, Amsterdam, North-Holland, blz. 69-90.

- BHAGWATI, J.N. (1987), "The Return of the Reciprocitarians: US Trade Policy Today", *The World Economy*, jg. 10, nr. 2, juni, blz. 109-130.
- BHAGWATI, J.N. (1988), *Protectionism*, Cambridge, The MIT Press, 147 blz.
- BHAGWATI, J.N. (1989), "United States Trade Policy at the Crossroads", *The World Economy*, jg. 12, nr. 4, december, blz. 439-479.
- BHAGWATI, J.N., en H.T. PATRICK, eds. (1991), *Aggressive Unilateralism: America's 301 Trade Policy and the World Trading System*, Londen, Harvester Wheatsheaf, 265 blz.
- BOWEN, H.P., E.E. LEAMER en L. SVEIKAUSKAS (1987), "Multicountry Multifactor Tests of the Factor Abundance Theory", *American Economic Review*, jg. 77, nr. 5, december, blz. 791-809.
- BRANDER, J., "Strategic Trade Policy", in: G.M. GROSSMAN en K. ROGOFF, eds., *Handbook of International Economics*, Amsterdam, North-Holland, blz. 1395-1455.
- BRANDER, J.A. en B. SPENCER (1985), "Export Subsidies and International Market Share Rivalry", *Journal of International Economics*, jg. 18, nrs. 1/2, februari, blz. 83-100.
- BRANDER, J.A. en B. SPENCER (1988), "Unionized Oligopoly and International Trade Policy", *Journal of International Economics*, jg. 24, nrs. 3/4, mei, blz. 217-234.
- BREZIS, E.S., P.R. KRUGMAN en D. TSIDDON (1993), "Leapfrogging in International Competition: A Theory of Cycles in National Technological Leadership", *American Economic Review*, jg. 83, nr. 5, december, blz. 1211-1219.
- BROWN, W.B. en J.S. HOGENDORN (1994), *International Economics*, Reading, Addison-Wesley.
- BULOW, J.I., J.D. GENEAKOPOULOS en P.D. KLEMPERER (1985), "Multimarket Oligopoly: Strategic Substitutes and Complements", *Journal of Political Economy*, jg. 93, nr. 3, juni, blz. 488-511.
- CARMICHAEL, C.M. (1987), "The Control of Export Credit Subsidies and Its Welfare Consequences", *Journal of International Economics*, jg. 23, nr. 1/2, augustus, blz. 1-19.
- COLLIE, D. (1993), "Profit-Shifting Export Subsidies and the Sustainability of Free Trade", *Scottish Journal of Political Economy*, jg. 40, nr. 4, november, blz. 408-419.
- CORDEN, W.M. (1974), *Trade Policy and Economic Welfare*, Oxford, Oxford University Press, 419 blz.
- CORDEN, W.M. (1992), *Strategic Trade Policy*, in: W.M. CORDEN, ed., *International Trade Theory and Policy*, Aldershot, Edward Elgar, 560 blz.
- DIXIT, A.K. (1984), "International Trade Policy for Oligopolistic Industries", *Economic Journal*, jg. 94, supplement 1, blz. 1-16.
- DIXIT, A.K. (1987), "Strategic Aspects of Trade Policy", in: T.F. BEWLEY, ed., *Advances in Economic Theory: Fifth World Congress of the Econometric Society*, Cambridge, Cambridge University Press, blz. 329-362.
- DIXIT, A.K. (1988), "Optimal Trade and Industrial Policy for the US Automobile Industry", in: R. FEENSTRA, ed., *Empirical Methods for International Trade*, Cambridge, The MIT Press, blz. 141-165.
- DIXIT, A.K. en A.S. KYLE (1985), "The Use of Protection and Subsidies for Entry Promotion and Deterrence", *American Economic Review*, jg. 75, nr. 1, maart, blz. 139-152.
- DIXIT, A.K. en G.M. GROSSMAN (1986), "Targeted Export Promotion with Several Oligopolistic Industries", *Journal of International Economics*, jg. 21, nr. 3-4, november, blz. 223-249.
- DRISKILL, R. en S. MCCAFFERTY (1988), "Dynamic Duopoly with Output Adjustment Costs in ~~International Markets~~: Taking the Conjectures out of Conjectural Variations", in: R.C. FEENSTRA, ed., *Trade Policies for International Competitiveness*, Chicago, University of Chicago Press, blz. 125-137.
- EATON, J. en G.M. GROSSMAN (1986), "Optimal Trade and Industrial Policy under Oligopoly", *Quarterly Journal of Economics*, jg. CI, nr. 2, mei, blz. 383-406.
- FALVEY, R.E. (1994), "The Theory of International Trade", in: D. GREENAWAY en L.A. WINTERS, eds., *Surveys in International Trade*, Oxford, Basil Blackwell, blz. 9-42.
- GARTEN, J.E. (1992), *A Cold Peace: America, Japan, Germany and the Struggle for Supremacy*, New York, Random House, 277 blz.
- GROSSMAN, G.M. (1988) [1986], "Strategic Export Promotion: A Critique", in: P.R. KRUGMAN, ed., *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, Cambridge, The MIT Press, blz. 47-68.
- GROSSMAN, G.M. (1990), "Promoting New Industrial Activities: A Survey of Recent Arguments and Evidence", *OECD Economic Studies*, jg. 14, blz. 87-125.
- GROSSMAN, G.M. en J.D. RICHARDSON (1985), *Strategic Trade Policy: A Survey of Issues and Early Analysis*, Special Papers in International Economics, nr. 15, International Finance Section, Princeton University, april, 34 blz.
- GRUENSPECHT, H.K. (1988), "Export Subsidies for Differentiated Products", *Journal of International Economics*, jg. 24, nr. 3-4, mei, blz. 331-344.
- HELPMAN, E. en P.R. KRUGMAN (1989), *Trade Policy and Market Structure*, Cambridge, The MIT Press, 188 blz.
- HUBBAUER, G.C. (1970), "The Impact of National Characteristics and Technology on the Commodity Composition of Trade in Manufactured Goods", in: R. VERNON, ed., *The Technology Factor in International Trade*, New York, Columbia University Press, blz. 145-152.
- JOHNSON, H.G. (1970), "The State of Theory in Relation to the Empirical Analysis", in: R. VERNON, ed., *The Technology Factor in International Trade*, New York, Columbia University Press, blz. 9-21.
- JOHNSON, H.G. (1975), "Technological Change and Comparative Advantage: An Advanced Country's Viewpoint", *Journal of World Trade Law*, jg. 9, nr. 1, januari-februari, blz. 1-14.
- KRISHNA, K. en M.C. THURSEN (1991), "Optimal Policies with Strategic Distortions", *Journal of International Economics*, jg. 31, nr. 3-4, november, blz. 291-308.
- KRISHNA, K., K. HOGAN en P. SWAGEL (1994), "The Nonoptimality of Optimal Trade Policies: The US Automobile Industry Revisited, 1979-1985", in: P.R. KRUGMAN en A. SMIT, *Empirical Studies of Strategic Trade Policy*, Chicago, University of Chicago Press, blz. 11-37.
- KRUGMAN, P.R. (1984), "Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economics of Scale", in: H. KIERZKOWSKI, ed., *Monopolistic Competition and International Trade*, Oxford, Oxford University Press, blz. 180-193.
- KRUGMAN, P.R. (1987a), "The Narrow Moving Band, the Dutch Disease and the Competitive Consequences of Mrs Thatcher: Notes on Trade in the Presence



- of Dynamic Scale Economies", *Journal of Development Economics*, jg. 27, blz. 41-55.
- KRUGMAN, P.R. (1987b), "Is Free Trade Passé?", *The Journal of Economic Perspectives*, jg. 1, nr. 2, Fall, blz. 131-144.
- KRUGMAN, P.R. (1988) [1986], "New Thinking about Trade Policy", in: P.R. KRUGMAN, ed., *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, Cambridge, The MIT Press, blz. 1-22.
- KRUGMAN, P.R. (1989) [1987], "Strategic Sectors and International Competition", in: R.M. STERN, ed., *US Trade Policies in a Changing World Economy*, Cambridge, The MIT Press, blz. 207-232.
- KRUGMAN, P.R. (1990a), "Protectionism: Try it, You'll Like it", *The International Economy*, jg. 4, nr. 3, juni-juli, blz. 35-39.
- KRUGMAN, P.R. (1990b), *The Age of Diminished Expectations*, Washington, The Washington Post Company, 110 blz.
- KRUGMAN, P.R. (1990c), *Rethinking International Trade*, Cambridge, The MIT Press, 282 blz.
- KRUGMAN, P.R. (1992), "Does the New Trade Theory Require a New Trade Policy?", *The World Economy*, jg. 15, nr. 4, juli, blz. 423-441.
- KRUGMAN, P.R. (1994), *Peddling Prosperity: Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminished Expectations*, New York, W.W. Norton, 303 blz.
- KRUGMAN, P.R. en M. OBSTFELD M. (1992) [1991], *Économie Internationale*, Brussel, De Boeck, 862 blz.
- LAUSSEL, D. en C. MONTET (1994), "Strategic Trade Policies", in: D. GREENAWAY en L.A. WINTERS, eds., *Surveys in International Trade*, Oxford, Basil Blackwell, blz. 177-205.
- LEAMER, E.E. (1980), "The Leontief Paradox Reconsidered", *Journal of Political Economy*, jg. 88, nr. 3, juni, blz. 495-503.
- LEAMER, E.E. (1994), "Testing Trade Theories", in: D. GREENAWAY en L.A. WINTERS, eds., *Surveys in International Trade*, Oxford, Basil Blackwell, blz. 66-136.
- LEAMER, E.E. (1995), "The Heckscher-Ohlin Model in Theory and Practice", *Princeton Studies in International Finance*, nr. 77, februari.
- LEAMER, E.E. en J. LEVINSOHN (1995), "International Trade Theory: the Evidence", in: G.M. GROSSMAN en K. ROGOFF, eds., *Handbook of International Economics*, Amsterdam, North-Holland, blz. 1339-1394.
- NEARY, J.P. (1994), "Cost Asymmetries in International Subsidy Games: Should Governments Help Winners or Losers?", *Journal of International Economics*, jg. 37, nr. 3-4, november, blz. 197-218.
- PORTER, M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, New York, The Free Press, 855 blz.
- QIU, L.D. (1994), "Optimal Strategic Trade Policy under Asymmetric Information", *Journal of International Economics*, jg. 36, nr. 3-4, mei, blz. 333-354.
- RASMUSEN, E. (1989), *Games and Information*, Oxford, Basil Blackwell, 344 blz.
- RICHARDSON, D.J. (1989), "Empirical Research on Trade Liberalisation with imperfect Competition: A Survey", *OECD Economic Studies*, jg. 12, Spring, blz. 7-50.
- RICHARDSON, D.J. (1990), "The Political Economy of Strategic Trade Policy", *International Organization*, jg. 44, nr. 1, Winter, blz. 107-135.

- RODRIG, D. (1994), *Taking Trade Policy Seriously: Export Subsidization as a Case Study in Policy Effectiveness*, Centre for Economic Policy Research Discussion Paper Series, nr. 900.
- SAUERNEHEIMER, K. (1994), "Die Grundgedanken der Theorie der Strategischen Handelspolitik", *Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik*, jg. 39, blz. 375-394.
- SCHELLING, T.C. (1975) [1960], *The Strategy of Conflict*, Oxford, Oxford University Press, 309 blz.
- SPENCER, B.J. (1988) [1986], "What Should Trade Policy Target?", in: P.R. KRUGMAN, *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, Cambridge, The MIT Press, blz. 69-89.
- STEGEMANN, K. (1989), "Policy Rivalry Among Industrial States: What Can We Learn From Models of Strategic Trade Policy?", *International Organization*, jg. 43, nr. 1, Winter, blz. 73-100.
- THARAKAN, P.K.M. (1991), "Has the Imperfect Competition Approach Led to a Paradigm Shift in International Trade Theory?", *Economisch en Sociaal Tijdschrift*, jg. 45, nr. 3, september, blz. 425-443.
- THUROW, L. (1992), *Head to Head: The Coming Economic Battle among Japan, Europe and America*, New York, William Morrow, 325 blz.
- TYSON, L. (1992), *Who's Bashing Whom? Trade Conflict in High Technology Industries*, Washington, Institute for International Economics, november, 307 blz.
- ULPH, D. en L.A. WINTERS (1994), "Strategic Manpower Policy and International Trade", in: P.R. KRUGMAN en A. SMITH, *Empirical Studies of Strategic Trade Policy*, Chicago, University of Chicago Press, blz. 157-194.
- VINER, J. (1972), *The Role of Providence in the Social Order: An Essay in Intellectual History*, Jayne Lectures for 1966, American Philosophical Society, Philadelphia, 113 blz.
- WINTERS, L.A. (1991) [1973], *International Economics*, Londen, Harper Collins Academic, 506 blz.

Abstract  
Strategic Trade Policy

During the eighties the theory of international trade has been confronted with the theory of strategic trade policy. This theory challenged traditional free trade thinking in its role of being the optimal trade policy. Instead, unilateral protectionism was advocated as being the first best policy in circumstances of a profit shifting trade policy for duopolists. Increasing returns of scale, learning by doing, oligopolies and game theoretic concepts and models were used. As such they gave a formidable intellectual stimulus to the theory of international trade. The article surveys the basic models as well as further developments partly intended as being responses to criticisms. Furthermore, the neomercantile background of the models is highlighted. The article concludes with the indication of some possibilities for future research.