

# Een wereld van handelsblokken?

## Strategieën van het bedrijfsleven

**Amerikaanse en Japanse ondernemingen vrezen dat de 'vestigingsplaats Europa' na 1992 een 'vesting Europa' zou kunnen worden. Door meer concurrentie binnen de EG zal inderdaad de druk toenemen om de externe bescherming te verhogen. Daar staat echter tegenover dat de EG veel sterker in de wereldhandel is geïntegreerd dan de VS of Japan, en derhalve niet is gebaat bij een uiteenvallen van de wereldmarkt in handelsblokken. De grote Europese ondernemingen zijn mondiaal georiënteerd, maar dit leidt niet automatisch tot een liberale handelspolitiek. Potentiële slachtoffers van de toegenomen concurrentie zullen elkaar vinden in een belangencoalitie, waardoor een gematigd protectionistisch beleid waarschijnlijker wordt.**

**PROF. DR. G.C.A. JUNNE – DRS. W.M. RUIGROK\***

### Inleiding

De leden van de Europese Commissie laten niet na te onderstrepen dat de voltooiing van de Europese interne markt na 1992 niet zal leiden tot een afsluiting van de rest van de wereld. In vergelijking met de VS en Japan is de EG veel hechter in de wereldmarkt geïntegreerd. Van de totale werelduitvoer namen de EG-landen in 1986 (de onderlinge handel niet meegerekend) rond 29 procent voor hun rekening, tegenover slechts 12 procent voor zowel de VS als Japan. Met een intensiever protectionisme zou de EG zich daarom in eigen vlees snijden. Ook gezien de structuur van de handel biedt relatieve afsluiting de EG als geheel weinig voordelen: de EG heeft een groot tekort in de handel in energie, grondstoffen en voedingsmiddelen, en een overschot bij machines, chemische producten en transportmiddelen. Voor een groot gedeelte gaat het bij handel met derden dus om complementaire handelsbetrekkingen. Een toename van de bescherming zou daarom de concurrentiecapaciteit van de EG nauwelijks verbeteren.

Een dergelijke uitleg vermag de handelspartners echter niet geheel gerust te stellen. De argumentatie blijft op een te hoog aggregatieniveau steken en houdt geen rekening met de groeiende krachten binnen Europa die zich voor een krachtigere bescherming inspannen.

In eerste instantie zal in dit artikel worden stilgestaan bij de positie en de rol van verschillende Europese bedrijven en bedrijfstakken die de realisering van de interne markt aangrijpen om protectionistische pressie uit te oefenen. Deze bevindingen zullen vervolgens worden geconfronteerd met de toenemende internationale expansie van ondernemingen middels directe investeringen en samenwerkingsverbanden.

Sir John Harvey-Jones, de voormalige voorzitter van de raad van bestuur van ICI, gaat ervan uit dat in de komende tien jaren meer dan de helft van de Europese fabrieken dicht zal gaan en dat de helft van de ondernemingen zal verdwijnen of een fusie zal aangaan met andere ondernemingen. Soortgelijke verwachtingen uitten ook andere kopstukken van het Europese bedrijfsleven tijdens een conferentie die onlangs door de *Financial Times* in Londen werd georganiseerd. Zo wees de topman van ABB (Asea Brown Boveri), Percy Barnevik, erop dat slechts een derde van de Europese ondernemingen zich zelf als winnaar ziet van een intensivering van de handel binnen de EG, terwijl twee derde een verslechtering van de eigen positie vreest<sup>1</sup>.

In veel bedrijfstakken zal het moeilijk zijn om tegelijk een sector met te veel Europese aanbieders te herstructureren én concurrenten uit Japan en Zuid-Korea op de Europese markt de vrije hand te laten. Als voorbeeld noemde Barnevik de productie van locomotieven: terwijl in Europa 13 ondernemingen locomotieven vervaardigen, zijn dit er in de VS slechts twee en in Japan vier. Een vermindering van het aantal producenten in Europa is noodzakelijk om de efficiëntie te verhogen, maar deze zal volgens hem leiden tot een toename van de werkloosheid. "Dit is de harde realiteit achter de aardige woorden van hogere produktiviteit en

\* Werkzaam bij de Vakgroep Internationale Betrekkingen en Volkenrecht van de Universiteit van Amsterdam en daarnaast verbonden aan de Stichting CORINT (Coordinated Research on International Relations) te Amsterdam.

1. Een bij 11.000 industriële ondernemingen gehouden opiniepeiling kwam echter tot meer bemoedigende resultaten. Volgens deze peiling denkt een duidelijke meerderheid dat de totstandkoming van de interne markt voor hen meer mogelijkheden inhoudt dan risico's. *Sociaal Europa*, speciaal nummer over De sociale dimensie van de interne markt (Voortgangsrapport van de inter-service groep), Luxemburg, 1988, blz. 39.

verbeterde concurrentiekracht<sup>2</sup>, zo stelde hij nuchter vast. Zelfs het (over)optimistische Cecchini-rapport gaat ervan uit dat de geïntegreerde markt op korte termijn 500.000 banen gaat kosten – een verlies dat slechts op de middellange termijn weer door de uit de integratie resulterende snellere groei (van 4,5 procent per jaar) gecompenseerd zal worden<sup>3</sup>.

## Protectionistische pressie

De Europese Commissie (DG II) heeft onderzoek verricht naar de sectoren die structureel zullen worden getroffen door de totstandkoming van de Europese interne markt. Aan de hand van een vijftal indicatoren<sup>4</sup> werden vijf groepen industriële sectoren onderscheiden, waaronder de sectoren met een laag penetratieniveau en hoge niet-tarifaire belemmeringen. Voor deze sectoren zal de afschaffing van de handelsbelemmeringen de meest verstrekkende gevolgen hebben, des te meer omdat juist deze sectoren binnen de EG nog grote prijs- en produktiviteitsverschillen laten zien.

Naarmate de handelsbelemmeringen in deze bedrijfstakken verdwijnen, zal de vraag naar de goedkopere producten uit andere lidstaten toenemen. De toename van de intracommunautaire handel zal met een aanzienlijke rationalisatie en een afname van de werkgelegenheid in de landen met een lage produktiviteit en een relatief hoog prijsniveau gepaard gaan. In deze groep vallen met name de ketelbouw, materiaal voor de mijn- en staalindustrie, scheepswerven en -onderhoudsbedrijven, rollend spoor en tramwegmaterieel, medisch, chirurgisch en orthopedisch materiaal, farmaceutische producten, deegwaren, cacao, chocolade en suikerwerk, en de wijn-, bier- en limonadeproducenten. Vanuit de meeste van deze sectoren zal waarschijnlijk om bescherming tegen producenten uit derde landen gevraagd worden, omdat de toenemende concurrentie binnen Europa het al moeilijk genoeg maakt. Niet alle ondernemingen zullen zich echter hierbij aansluiten: een aantal ondernemingen zal snel van het toneel verdwijnen en niet meer tot de meningsvorming bijdragen. De succesvolste ondernemingen anderzijds, die hun afzet en inkomsten uit verkopen in andere lidstaten zullen zien stijgen, kunnen deze verbeterde positie als springplank voor activiteiten buiten de EG beschouwen en zullen daarom minder geneigd zijn te pleiten voor handelsbeperkingen.

Een andere belangrijke bron van protectionistische pressie is de automobiellindustrie. Binnen de EG is, ondanks het feit dat er nog steeds aanzienlijke niet-tarifaire handelsbelemmeringen bestaan, de onderlinge penetratie van de markten in andere lidstaten vrij sterk. De afschaffing van de handelsbelemmeringen zal daarom weliswaar het kostenniveau van de producenten verlagen, maar de intracommunautaire handel niet wezenlijk verhogen. Het protectionistische geluid heeft hier andere redenen. De verschillende lidstaten praktiseren op dit terrein uiteenlopende normen ten aanzien van de import uit andere landen, met name Japan. De import van Japanse auto's is in Spanje, Italië en Frankrijk sterk gelimiteerd. In 1987 hadden Japanse auto's in deze landen een marktaandeel van resp. 0,004, 0,007 en 3 procent. Een tweede groep landen (Portugal, Groot-Brittannië, Luxemburg en West-Duitsland) kende een iets ruimere marktpenetratie van Japanse auto's, variërend van 8 tot 15 procent. In de overige landen (België, Nederland, Denemarken, Griekenland en Ierland) liep het marktaandeel van Japanse auto's in 1987 op van 20 procent in België tot 45 procent in Ierland<sup>5</sup>. Bij de realisering van de interne markt zouden de in de laatste groep lidstaten ingevoerde auto's vrij in de EG kunnen circuleren. De pressie vanuit producenten in vooral Spanje, Italië en

Frankrijk is daarom groot om tot een gezamenlijke beperking van de invoer van Japanse auto's te komen.

Volgens Robert Eaton, president van General Motors Europe, zal de Europese automobiellindustrie zware klappen te verduren krijgen indien de nationale beperkingen op de import van Japanse auto's zouden worden opgeheven. Het aandeel van Japanse producenten zou van thans 11 procent naar ongeveer 30 procent kunnen stijgen. Dat zou de Europese ondernemingen zo'n tien grote assemblagefabrieken kunnen kosten, en een verlies van misschien wel 300.000 banen kunnen betekenen<sup>6</sup>.

Europese automobiellproducenten als Fiat, Volkswagen, Peugeot en Renault zijn vastbesloten het niet zo ver te laten komen. De automobiellindustrie is in Europa nog altijd de grootste werkgever: ongeveer 10 procent van de beroepsbevolking is er direct of indirect van afhankelijk. Mede hierdoor is het lobby-vermogen van deze sector op nationaal en Europees niveau enorm. Volgens *Forbes*<sup>7</sup> zullen zij erin slagen door protectionistische wetten en afzetbeperkingen het Japanse marktaandeel op 11 procent te houden. Umberto Agnelli (de jongere broer van Giovanni Agnelli, voorzitter van de raad van bestuur van Fiat) is in elk geval vol zelfvertrouwen dat het Japanse marktaandeel in Italië tot hooguit drie of vier procent zal toenemen. Automobiellproducenten als BMW en Mercedes, die in Japan sinds vorig jaar grote winsten realiseren, zijn niet in staat dit protectionistische tij te keren.

Eén van de middelen die de Europese Commissie aanwendt om de Japanse concurrentie te dwarsbomen is de 'local content'-eis. Midden 1987 ging de Europese Ministerraad akkoord met een minimumvereiste van 40 procent Europese onderdelen in door Japanse bedrijven in Europa geassembleerde producten. Doel van deze maatregel is een wapen in handen te hebben tegen de z.g. 'schroevendraaierfabrieken'. Van onder meer Japanse zijde wordt evenwel aangevoerd dat veel Europese producenten vaak zelf niet eens voor 40 procent Europese onderdelen in hun producten verwerken. De local-content-bepaling zou dus louter protectionistische doeleinden dienen. De maatregel gaat de Franse regering echter nog niet ver genoeg. De Franse regering hanteert een norm van 80 procent, ten einde de in Groot-Brittannië geproduceerde Nissan 'Blue Bird' toegang tot de eigen markt te kunnen ontzeggen. (En wie garandeert dat zij er niet 90 procent van zou maken indien Nissan inderdaad een local content van 80 procent zou halen?)

Ook de elektronica-industrie oefent, onder druk van de Japanse concurrentie, protectionistische pressie uit. Een belangrijk instrument hierbij is de anti-dumpingwetgeving in de EG. Met name Philips en Thomson bepleiten een strikte toepassing van deze bepalingen. De anti-dumpingwetgeving is oorspronkelijk vooral opgezet om te kunnen optreden tegen dumping uit centraal-geleide economieën. In de jaren 1985 tot en met 1987 heeft de Europese Commissie 26 verordeningen uitgevaardigd tot instelling van een anti-dumpingheffing. In acht gevallen (ruim 30 procent) betrof het Japanse ondernemingen, alle producenten van elektrische of elektronische apparaten.

De roep om een effectieve bescherming van de Europese markt komt dus niet alleen van de producenten in de

2. *Financial Times*, 23 november 1988, blz. 1.

3. Paolo Cecchini, *Alles op alles voor Europa. De uitdaging 1992*, Børsen, Amsterdam, 1988, blz. 181/183; *International Management*, september 1988, blz. 23.

4. Het niveau van de niet-tarifaire belemmeringen, dat van de intracommunautaire penetratie; de spreiding van de prijzen voor belasting; de spreiding van de niveaus van de reële produktiviteit; en het concentratieniveau. Zie De sociale dimensie van de interne markt, op. cit., blz. 38/39; *Financial Times*, 23 november 1988.

5. *International Management*, december 1988, blz. 28.

6. *NRC Handelsblad*, 29 oktober 1988, blz. 17.

7. *Forbes*, 14 november 1988, blz. 134/136.

'traditionele' sectoren. Ook de producenten in 'toekomstsectoren', waaronder de parapadaarden van de Europese 'hitech'-industrie, vragen om dergelijke maatregelen. Het gaat hierbij met name om producenten van (micro-)elektronica. Om de ontwikkeling in veelbelovende sectoren te bevorderen heeft de overheid in de meeste EG-lidstaten in het verleden de nationale ondernemingen in sterke mate ondersteund, vooral door een preferentiële toegang tot overheidsopdrachten. Hier zal de geïntegreerde markt tot grote verschuivingen kunnen leiden, omdat een voorkeursbehandeling voor nationale producenten niet meer toegestaan is. De vraag is in hoeverre een voorkeursbehandeling van Europese ondernemingen hiervoor in de plaats zal komen, en hoe 'Europese' ondernemingen zullen worden gedefinieerd.

In hoeverre de voorspelde positieve gevolgen van de verdere integratie inderdaad zullen optreden, is voor een belangrijk gedeelte ervan afhankelijk of er een gemeenschappelijke externe handelspolitiek ten aanzien van derde landen (bij voorbeeld inzake overheidsopdrachten) tot stand komt. Anders wordt gevreesd dat de verwachte positieve gevolgen op de werkgelegenheid veel geringer zullen zijn<sup>8</sup>. Juist op het gebied van 'strategische' industrieën zoals de chipsindustrie lijkt de kans klein dat de preferentiële steun voor Europese ondernemingen zal afnemen.

## De chipsindustrie

Op het gebied van halfgeleiders is de Europese concurrentiepositie de laatste jaren steeds zwakker geworden. De betekenis van de halfgeleiderindustrie is echter belangrijk toegenomen. Europa is hier sterk afhankelijk van de VS en Japan: terwijl de VS maar 19 procent van hun 'chip'-consumptie hoeven in te voeren, en Japan zelfs slechts 8 procent, is West-Europa voor 65 procent afhankelijk van invoer. Bij dynamische geheuechips (DRAM) hebben Japanse ondernemingen met een marktaandeel van 91 procent inmiddels bijna een monopolie op de wereldmarkt. In strategisch belangrijke delen van de microprocessorindustrie daarentegen beschikken de Amerikaanse ondernemingen Intel en Motorola bij voorbeeld over een monopolie. Ook wat de machines aangaat waarmee chips geproduceerd worden, speelt Europa met een marktaandeel van 4 procent (1986; 1978: 9 procent) slechts een marginale rol (marktaandeel VS in 1986: 56; Japan: 40 procent)<sup>9</sup>.

Anders dan in de automobielenindustrie pleiten de ondernemingen in de micro-elektronica niet voor het overeind houden van een bestaand niveau van protectionisme. De producenten bepleiten veeleer een 'roll-back': zij willen hun marktaandeel ten koste van Amerikaanse en Japanse producenten uitbreiden en de importafhankelijkheid op dit gebied verminderen. Op korte termijn willen de betrokken Europese ondernemingen door een anti-dumpingprocedure bij de Europese Commissie hun concurrentiepositie tegenover de Japanse producenten verbeteren. Tegelijk willen de Europese producenten (vooral Siemens, Philips, SGS-Thomson en Plessey) door het Europese 'Jessi'-project weer aansluiting bij de technologische top vinden. In dit kader zal na de 16 megabit-chip tot 1996 de 64 megabit-chip worden ontwikkeld. Het is tekenend dat vanuit deze industrie de internationale concurrentie niet meer slechts als concurrentie tussen ondernemingen, maar als concurrentie tussen staten wordt opgevat<sup>10</sup>. Dat neigt duidelijk naar 'vesting Europa', ook al wordt deze term niet gebruikt.

Een groot aantal Europese ondernemingen spant zich dus in om de bescherming van de Europese industrie tegen de concurrentie ten minste overeind te houden, zo niet verder uit te bouwen. Zij worden hierin gesteund door enkele landen met een zwakkere industriële structuur, met

name de mediterrane landen. Op het eerste gezicht lijkt deze constatering weinig te stroken met het beeld dat een analyse van de internationale expansie van de Europese ondernemingen oplevert. Daaruit blijkt namelijk dat Europese ondernemingen de afgelopen jaren zelf sterk in derde landen actief zijn geworden.

## Mondiale activiteit van Europese ondernemingen

Met behulp van het door de Japanner Kenichi Ohmae uitgewerkte 'Triade'-concept valt deze mondiale activiteit van Europese ondernemingen gemakkelijk te verklaren. De levenscyclus van nieuwe producten wordt steeds korter. De ondernemingen rust daardoor slechts een korte periode waarin ze de steeds stijgende uitgaven voor R&D moeten terugverdienen. Dit lukt niet meer als zij nieuwe producten eerst op hun thuismarkt uittesten en pas bij gebleken succes ook in het buitenland aanbieden. Nieuwe producten moeten direct op de drie grote deelmarkten van de wereld worden gebracht: de 'triade'-markten Noord-Amerika, West-Europa en Japan. Voorwaarde hiertoe is dat de ondernemingen op alle drie markten present zijn, in de vorm van eigen vestigingen of via samenwerkingsovereenkomsten met lokale partners. Vanuit deze invalshoek valt de enorme toename van directe investeringen en van het aantal samenwerkingsovereenkomsten in de afgelopen jaren te verklaren, en ook de richting die de investeringsstromen en de samenwerkingsverbanden aannemen. Door deze stromen worden vooral verbanden gelegd tussen de handelsblokken, en niet zozeer daarbinnen. Dit blijkt zowel uit de analyse van de investeringsstromen als uit de patronen van internationale samenwerkingsverbanden (zie de figuur op de volgende bladzijde).

Voor investeringen van en naar de VS is gebruik gemaakt van de Amerikaanse bron (1), voor de Japanse investeringen in West-Europa is gebruik gemaakt van de Japanse bron (2) en de VN-bron (3). De bronnen (1) en (2) wijken soms zeer sterk van elkaar af. Zo bedraagt de stroom van Japanse directe investeringen in de VS in 1987 volgens de Japanse bron \$14,7 mrd., maar volgens de Amerikaanse bron slechts \$6,2 mrd. De uitgaande pijlen van Japan in de figuur zijn daarom niet goed vergelijkbaar: het aandeel van de VS in de Japanse investeringen is belangrijk hoger dan het aandeel van West-Europa.

De figuur geeft een indruk van de toegenomen internationale investeringsactiviteit. Het blijkt dat vooral de stroom van directe investeringen tussen de VS en West-Europa explosief is gestegen. Overigens moet worden opgemerkt dat het hierbij voor een belangrijk deel gaat om overnamen en fusies, en dat investeringen in nieuwe faciliteiten geringer zijn dan de dikte van de pijlen doet vermoeden.

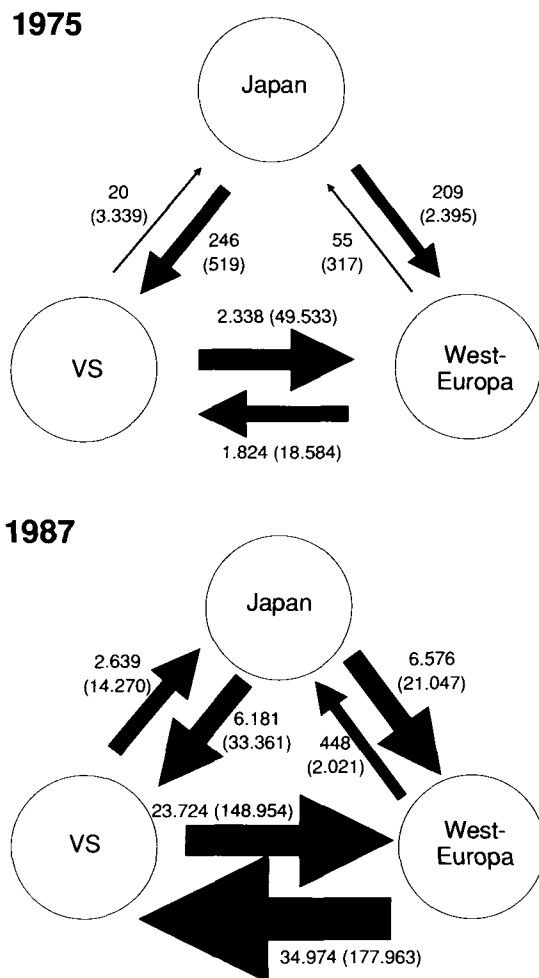
De Japanse directe investeringen zijn de afgelopen jaren sterk gestegen. Deze stijging is slechts gedeeltelijk aan de waardedaling van de Amerikaanse dollar toe te schrijven. De investeringsstroom naar zowel de VS als West-Europa in de periode 1986/1987 is zelfs even groot als het totale investeringsbestand in beide blokken tot en met 1985. Opvallend is hierbij dat Japanse investeringen veel meer in nieuwe productiefaciliteiten worden gestoken dan Europese of Amerikaanse investeringen. Ook nemen Japanse ondernemingen tot op heden in veel mindere mate deel in de golf van recente fusies en overnamen. Wanneer men bij voorbeeld kijkt naar het aantal 'gevallen' van Europese in-

8. De sociale dimensie van de interne markt, op. cit., blz. 38/39.

9. *Süddeutsche Zeitung*, 9 november 1988, blz. 33.

10. Vergelijk H. Weinerth van het Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie (ZVIE) tijdens 'Elektronika 88' in München, *Süddeutsche Zeitung*, 9 november 1988, blz. 33.

Figuur. Stroom (en voorraad) van directe investeringen tussen VS, Japan en West-Europa, 1975 en 1987, in mln. \$



Bron: (1) *Survey of current business*, diverse jaargangen; (2) Foreign Press Center, *Direct overseas investment recorded in FY 1987 by Ministry of Finance*, May 1988, Tokio, juli 1988; (3) UN Centre on Transnational Corporations, *Transnational corporations in world development, trends and prospects*, New York, 1988.

vesteringen in Japan, dan blijkt dit met 9.069 in de periode 1950-1987 bijna twee keer zo hoog als het aantal Japanse investeringen in deze periode in Europa (4.861)<sup>11</sup>. In *geld* bedragen de Europese investeringen in Japan slechts een tiende van de Japanse investeringen in Europa. In het lagere bedrag aan investeringen komt tevens tot uiting dat Europese ondernemingen, tenminste tot voor kort, sterker afhankelijk waren van Japanse partners om op de Japanse markt een voet aan de grond te krijgen dan dit voor Japanse ondernemingen in Europa het geval was. Deelneming in een Japanse onderneming was vaak de enige mogelijkheid om toegang tot de Japanse markt te krijgen. Overigens duurde het in Japan tot 1976 tot de formele overheidscontrole op directe investeringen uit het buitenland was afgeschaft.

De VS vormen verreweg de belangrijkste bestemming van Japanse investeringen, ofschoon ook de betekenis van Europa als vestigingsplaats toeneemt. Het ligt in de lijn der verwachtingen dat, met 1992 in het verschiep, het aandeel van Europa in de Japanse directe investeringen verder zal toenemen.

Cijfers voor investeringsstromen zijn niet de enige indicator voor de internationalisering van ondernemingen. De afgelopen jaren hebben internationale samenwerkingsovereenkomsten (vooral in de hitech-sectoren) een snelle vlucht genomen. Deze overeenkomsten vinden in de

meeste gevallen geen neerslag in de investeringscijfers. Gedetailleerde studies van de samenwerkingsovereenkomsten die Europese ondernemingen hebben afgesloten, laten zien dat in het overgrote deel van de gevallen met een Amerikaanse of Japanse partner wordt samengewerkt, en niet met een Europese partner<sup>12</sup>.

In de jaren tachtig is de mondiale oriëntatie van grote ondernemingen snel toegenomen, hetgeen onder meer tot uiting komt in een verhoogde activiteit op het gebied van directe investeringen en samenwerkingsovereenkomsten.

## Conclusie

Een snelle internationalisatie en een steeds dichter netwerk van internationale samenwerkingsverbanden aan de ene kant en de roep om meer protectionisme in Europa aan de andere kant blijken elkaar niet tegen te spreken. Dezelfde onderneming kan zich zowel mondiaal oriënteren als voorstander zijn van protectionistische maatregelen op Europees niveau. Philips is hiervan een goed voorbeeld.

De snel toegenomen investeringen in de VS en de eveneens toenemende rol van Europese ondernemingen in Japan kunnen niet als een tegenkracht tegen protectionistische tendenzen worden beschouwd. De grote ondernemingen lijken zich op deze manier veeleer tegen de mogelijke gevolgen van een uit elkaar vallen van de wereldmarkt in handelsblokken te beschermen: naarmate zij de afzonderlijke markten beter vanuit lokale productiefaciliteiten kunnen voorzien, worden zij minder gevoelig voor belemmeringen van de internationale handelsbetrekkingen. Juist het investeringsgedrag van internationaal actieve ondernemingen werkt 're-regionalisering' in de hand. Voor de regionale markt wordt in toenemende mate ter plekke geproduceerd.

De technische ontwikkeling wijst in dezelfde richting. Met behulp van flexibele automatisering kan op kleinere schaal dan voorheen rendabel worden geproduceerd. De grote ondernemingen worden daarom door handelsbepalende maatregelen minder geraakt en zullen minder geneigd zijn zich te verzetten tegen protectionistische maatregelen. In tegendeel, ze kunnen er door hun mondiale positie juist voorstanders van worden.

**Gerd Junne  
Winfried Ruigrok**

11. Foreign Press Center (Japan), *Direct overseas investment recorded in FY 1987 by Ministry of Finance*, May 1988, juli 1988 (R-88-3).

12. Zie R. van Tulder en G. Junne, *European multinationals in core technologies*, Wiley, Chichester, 1988, blz. 234-250. Andere studies komen tot dezelfde conclusies; vergelijk Lynn Krieger Mytelka, Michel Delapierre, The alliance strategies of European firms in the information technology industry and the role of ESPRIT, in: J.H. Dunning en P. Robson (red.), *Multinationals and the European Community*, Basil Blackwell, Oxford, 1988, blz. 129. Voor toelichting op de stelling dat toenemende internationale samenwerking niet het tegenwicht vormt tegen een toenemend protectionisme, maar vaak het complement is van beschermende maatregelen, zie A. Roobeek en R. van Tulder, High techsamenwerking: noodzaak of valkuil?, *Intermediair*, 31 juli 1987, blz. 33-41.