

# Vrijhandel onder vuur

Misschien wel de heiligste van alle heilige koeien die economen aanbidden, is vrijhandel. En de GATT is de tempel waar zij in ere wordt gehouden. Maar buiten op straat, in het gemotoriseerde verkeer, vormt de koe steeds meer een sta-in-de-weg. Men raast langs haar heen en rijdt haar voor de schenen. Veel politici hebben zich al van haar afgekeerd. Hun nieuwe geloof is de nieuwe 'strategische' handelstheorie, die een rechtvaardiging kan bieden voor ondersteuning van de eigen industrie. Wordt het geen tijd de oude vrijhandelsnorm in te ruilen voor een nieuwe, meer eigentijdse visie op de internationale handel? In deze hoogtijdagen van het handelsbeleid – NAFTA, APEC, GATT – is deze vraag actueler dan ooit.

Het is niet moeilijk aan te tonen dat de traditionele neo-klassieke handelstheorie niet deugt. De internationale handel gaat inmiddels over andere zaken dan laken en wijn. De klassieke veronderstellingen van constante schaalopbrengsten en volledige concurrentie zijn steeds minder geldig geworden. In vele markten spelen schaalvoordelen een doorslaggevende rol. Dit geldt niet alleen voor de produktie, maar ook voor marketing en distributie en in toenemende mate voor onderzoek en ontwikkeling. Daarnaast zorgen leereffecten voor dalende kosten naarmate de produktie-omvang stijgt. Veel internationale markten worden dan ook gekenmerkt door oligopolies of monopolistische concurrentie in plaats van volkomen mededinging. Hoge toetredingsbarrières, bij voorbeeld vanwege de extreme risico's waarmee het betreden van nieuwe markten gepaard gaat, schrikken potentiële concurrenten af. De traditionele theorie heeft ook geen oog voor de mogelijkheid dat activiteiten in de ene sector positieve uitstralingseffecten (spin offs) hebben naar andere sectoren. Dat kan een reden voor overheidssteun zijn.

In de tweede plaats is de traditionele handelstheorie te statisch. Zij veronachtzaamt de gedragsreacties van marktpartijen. Wie de strijd tussen internationale ondernemingen en overheden om het veroveren van posities op de wereldmarkt volgt, ziet dat het om andere dingen gaat dan comparatieve voordelen. De internationale handel is een spel van directe investeringen, strategische samenwerking, dumping, afschrikstrategieën e.d. Het artikel van Ruigrok en Van Tuldter in deze ESB laat voor de auto-industrie zien hoe nauw ondernemingsstrategie en handelsbeleid met elkaar verweven zijn. Wie hiermee geen rekening houdt, krijgt nooit een goed inzicht in hoe de internationale handelsstromen lopen en zich verleggen.

In de derde plaats is de traditionele handelstheorie te normatief. Terwijl economen met heilige overtuiging verkondigen hoe overheden de welvaart van de burgers kunnen maximaliseren als zij de markt vrijlaten, laten politici zich door heel andere (kortetermijn)doelstellingen leiden. Zij komen op voor de belangen van lokale bedrijven of staan op de bres voor bedreigde banen. Aan de vrijhandelspleidooien

van de economische professie hebben zij geen boodschap. Geen wonder dat er een grote kloof gaapt tussen wat economen prediken en politici uitvoeren.

Moeten economen dan maar van hun vrijhandelsgeloof afvallen? Alstublieft niet, want wie moet dan de politici en het publiek voorhouden tot welke economische en maatschappelijke kosten protectionisme kan leiden? Economen dienen echter wel de kritiek op hun traditionele benadering ter harte te nemen.

Zo vormt de nieuwe handelstheorie zonder twijfel een verrijking van de oude theorie, doordat zij uitgaat van realistischer veronderstellingen. Misbruik ligt echter op de loer. De aanwezigheid van schaalvoordelen en externe effecten in bepaalde sectoren kan gemakkelijk worden aangegrepen als argument voor overheidssteun. Hoewel de theorie vereist dat hiervoor aan zeer specifieke voorwaarden wordt voldaan, kunnen politici licht in de verleiding komen het toepassingsgebied te verruimen. Dit betekent dat duur belastinggeld een verkeerde bestemming krijgt en dat de concurrentie wordt vervalst. Bovendien is er het gevaar van navolging en vergeldingsmaatregelen. Aan economen de taak om op die gevaren te wijzen en de kosten van verkeerde beslissingen duidelijk te maken.

Ook het rekening houden met de meer strategische aspecten van internationale handel kan het realiteitsgehalte van de economische theorie ten goede komen. Enerzijds kunnen economen waarschuwen voor de gevaren die het ondermijnen van de GATT-spelregels en de daarbij behorende spelverruwing voor alle daarbij betrokken partijen inhouden. Anderzijds kunnen zij de GATT-onderhandelingen analyseren, niet als een verdediging van de optimale wereldhandelsorde, maar als een instrument in een strategisch handelsspel. In die optiek hoeven ook niet alle troeven te worden gezet op wereldwijde vrijhandelsovereenkomsten onder regie van de GATT (multilateralisme), maar kan elke stap in de richting van minder protectionisme worden verwelkomd. Ook regionale handelsakkoorden (NAFTA) kunnen de weg naar vrijere wereldhandel effenen.

Ten slotte zouden economen met praktischer advies kunnen komen, als zij beter zouden letten op wat politici beweegt. De internationale handelstheorie biedt uitstekende argumenten om te laten zien dat een beleid gericht op het behoud van bestaande banen nieuwe banen kan kosten. De theorie kan helpen om de misvatting te ontzenuwen dat elk land zich op bepaalde 'strategische' sectoren moet richten om de internationale concurrentie aan te kunnen. Meer in het algemeen zouden economische adviezen aan overtuigingskracht winnen als minder werd geschermd met het optimale vrijhandelsbeleid, en als politici meer zouden worden geconfronteerd met de kosten van het door hen gevoerde werkelijke beleid.

**L. van der Geest**