

Världshandel och protektionism*

Jagdish Bhagwati höll 1987 års Ohlinföreläsning vid Handelshögskolan i Stockholm. Artikeln är en sammanfattning av denna. Mot den växande protektionismen under 1980-talets början, pådriven bl a av oljekris, lågkonjunktur och strukturella förändringar i världsekonomin, står idag krafter som verkar för en friare handel, hävdar Bhagwati. Dessa krafter härrör från ett ökat internationellt beroende i världsekonomin, dels genom ökad handel, dels genom den starka ökningen av direkta utländska investeringar som gör produktionen alltmer världsomspännande.

Under 1980-talet har kraven på protektionism vuxit i styrka i OECD-ländernas parlament och riksdagar. "Pro-protektionismen" har bl a orsakats av strukturella förändringar i världsekonomin. Vid sidan av denna utveckling finns emellertid andra faktorer som gynnar en friare handel. Dessa har framförallt att göra med en ökad "globalisering" av produktion och handel som leder till större internationell interdependens. I denna artikels första del diskuteras strukturella förändringar och deras negativa effekt på handeln. Därefter behandlas krafter som istället verkar för frihandel. Slutligen diskuteras de policyförändringar i USA som dessa frihandelskrafter gett upphov till.

Strukturella förändringar

Oljekrisen i slutet av 1970-talet och lågkonjunkturen i 1980-talets början var bidragande orsaker till den växande protek-

tionismen. Kraven på protektionism förstärktes av strukturella förändringar i världsekonomin, bl a Japans och de sk NIC-ländernas ("Newly Industrialized Countries") framgångar på de internationella marknaderna (främst inom tillverkningsindustrin) och USAs relativa tillbakagång inom världshandeln. Det förstnämnda innebar ökade anpassningsproblem för vissa industrier, och ibland en förlamande rädsla för total industriell nedrustning. Det senare gav upphov till ett slags psykologiskt trauma i USA, ett "krympande jätten"-syndrom. De nytilkomna ländernas handelsframgångar var svåra att acceptera och man skyllde dem därför på ojust handel och skumma avtal. På så sätt berättigades vedergällning i form av handelshinder och krav på avtal med fasta kvantiteter vid handelsutbyte med konkurrentländerna. Låt mig beskriva vart och ett av dessa fenomen närmare.

Det dubbla trycket

Under de senaste decennierna har exporten från Japan och "De fyras gäng" (dvs

JAGDISH BHAGWATI är professor i nationalekonomi och statskunskap vid Columbia University i New York. Hans forskning rör bl a internationell handel, migration, handelspolitik och ekonomisk utveckling.

* Artikeln bygger på kapitel 5 i Bhagwati, J, *The Ohlin Lectures* [1988], MIT Press, Cambridge, USA. Den är översatt till svenska av civilekonom Lisa Román, Handelshögskolan i Stockholm.

Singapore, Hong Kong, Sydkorea och Taiwan) vuxit avsevärt. De senaste åren har även andra NIC- och NEC-länder ("Newly Exporting Countries", t ex Malaysia och Thailand) erfarit kraftiga exportökningar. Denna tilltagande konkurrens har skapat problem för de industrigrenar i OECD-länderna som tvingas anpassa sig till den nya situationen.

När ett land växer relativt sett snabbare än andra länder kommer i allmänhet också dess export att vara högre och växa snabbare än omvärldens. Detta kan vara svårt att acceptera för andra länder, vars regeringar får ta emot klagomål från inhemska företag som blivit tvungna att anpassa sig till krympande marknader. Alltsedan 1930-talet har Japans framgångar orsakat problem av detta slag. Redan då var japanska diplomater upptagna med att förhandla om så kallade VER ("Voluntary Export Restraints" – frivilliga exportbegränsningar) för pennor, glödlampor, tändstickor m m, med USA, Storbritannien, Australien och andra handelspartners; länder som i många fall hade bilaterala överskott i handeln med Japan. Den nuvarande situationen har förvärrat Japans situation, men jag vågar påstå att även om Japans handelsöverskott försvann helt skulle landet fortfarande dra åt sig protektionistiskt aggregerat från missgynnade konkurrenter i andra länder (se Bhagwati [1986b]).

Anpassningsproblemet har förvärrats genom den samtida exportexpansionen från NIC- och NEC-länder. Detta "dubbla tryck" utgör ett dubbelt hot för frihandelns förespråkare. Det ökar kraven på anpassning för enskilda industrier men tenderar också att sätta press på hela tillverkningsindustrin från två håll. De gamla arbetskraftsintensiva industrierna slåss mot NIC- och NEC-länderna, medan de nya högteknologiska industrierna strider mot Japan och ibland också mot de mest utvecklade NIC-länderna. Med såväl hög- som lågteknologiska industrier i riskzonen har farhågor uppkommit, i syn-

nerhet i USA och Storbritannien, om att trycket mot tillverkningsindustrin skall pressa musten ur denna och leda till total industriell nedrustning.

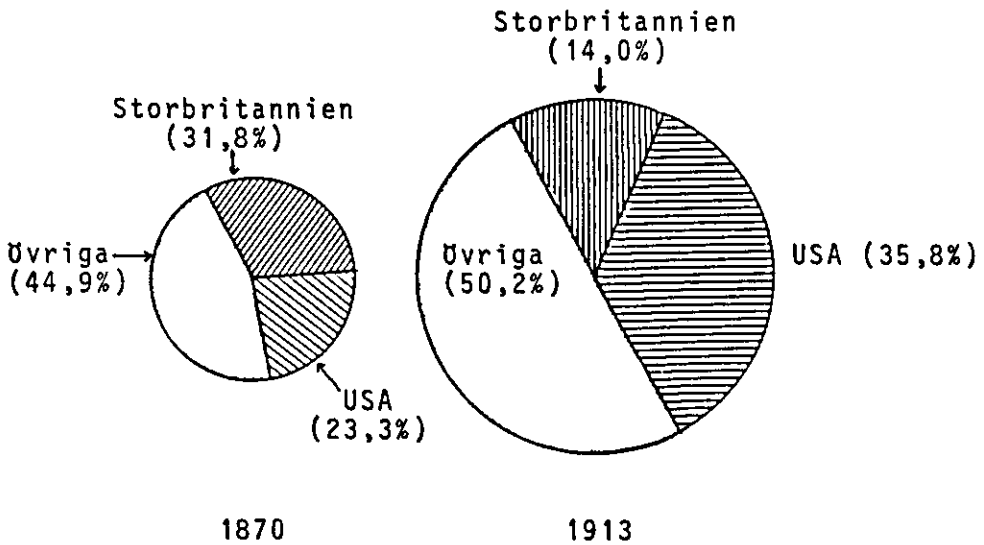
Det är i detta sammanhang som förre presidentkandidaten Walter Mondales klagan från 1982 skall förstås: "Vi har hissat vit flagg när vi borde ha hissat den amerikanska... Vad är det vi vill att våra barn ska göra? Sopa mellan japanska datorer?" (*New York Times*, 13 okt 1982). Under sin föga framgångsrika presidentkampanj utmålade Mondale hur det för de stackars amerikanerna endast skulle återstå att steka hamburgare på McDonalds, medan den amerikanska industrin invaderades av japaner. Med större ironi hade han kunnat beskriva hur amerikanska barn istället skulle få rulla riskakor på Sushi-barer!

Rädslan för industriell nedrustning finns inte bara hos politikerna. Den utnyttjas av fackföreningar i stagnerande branscher som söker rädda sig med hjälp av protektionismen. Ett uttalande av Sol Chaikin i den internationella textilarbetarorganisationen (The International Garment Workers' Union) belyser detta: "Eftersom det finns relativt få välbetalda arbeten inom tjänstesektorn kommer en ekonomi utan tillverkningsindustri att med nödvändighet erfar en allmän nedgång i levnadsstandarden... Oreglerad handel och ett investeringsbeteende i enlighet med de multinationella företagens... kan bara leda till ett Amerika som till slut blir helt utan tillverkningsindustri" (Chaikin [1982], s 848). Men Chaikins klagolåt är dämpad jämfört med Theodore Whites: "japanerna är återigen på marsch i en av historiens mest lysande handelsoffensiver i syfte att avrusta amerikansk industri." (White [1985], s 23).

"Den krympande jätten"

För USA kompliceras problemet ytterligare av stagnationen i den egna ekonomin. Även om USA fortsätter att vara do-

Figur 1 Storbritanniens och USAs andelar av världsproduktionen 1870 och 1913.



Källa: Crouzet [1982].

minerande, har dess framträdande roll i världsekonomin luckrats upp i och med Japans framgångar och andra Stillahavs-länders inträde på scenen.

Parallellen till Storbritanniens situation i slutet av 1800-talet är slående. I bägge fallen krymper jätten, vilket ger upphov till ett protektionistiskt bakslag: en svår prövning för frihandels förespråkare¹. Walter Lippman har karaktäriserat 1900-talet som det amerikanska seklet på samma sätt som 1800-talet var Storbritanniens. Medan 1800-talet slutade med att Storbritannien gradvis förlorade sitt försprång – politiskt och ekonomiskt – slutar 1900-talet på liknande sätt för USA. Staffan Burenstam Linder [1986] har redan aviserat att "Stillahavsseklet" ("The Pacific Century") är i antågande.

Vid Napoleonkrigens slut och i den industriella revolutionens gryning, trädde Storbritannien fram som den obestridda världsledaren. När andra världskriget lagt europeisk och japansk industri i spillror gavs USA möjlighet att erövra en liknande position. Inget av länderna kunde

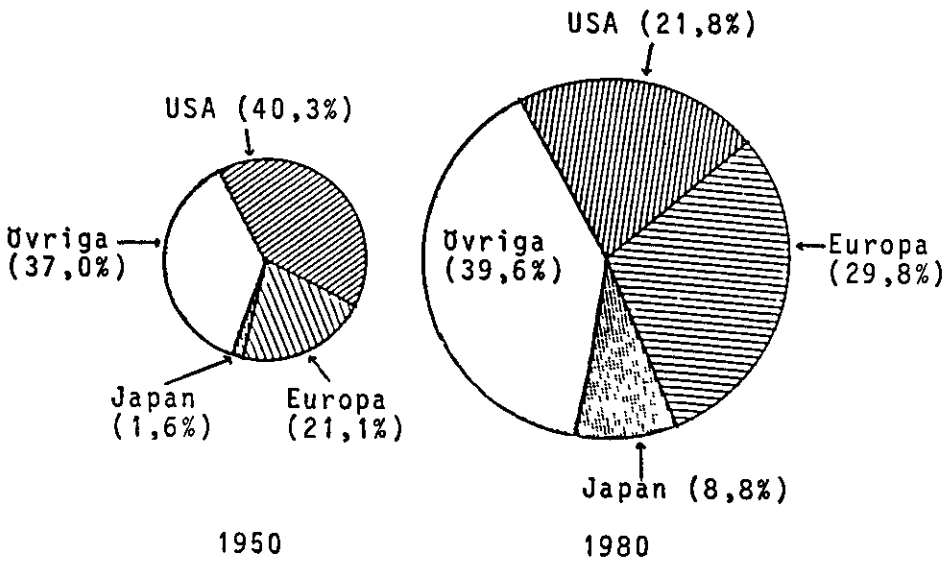
på allvar hoppas att förhållandet skulle bestå när andra länder väl industrialiserats eller återvunnit sin industriella kapacitet. (En skillnad är att USA, omedelbart efter andra världskriget, stödde den ekonomiska återhämtningen i Europa och Japan, medan Storbritannien inte aktivt uppmuntrade industrialiseringen av övriga Europa och Amerika.)

Den oundvikliga stagnationen för Storbritannien och USA manifesteras i deras minskande relativa storlek i världsekonomin.

Från 1870 till 1913 föll Storbritanniens andel av världens industriproduktion från 31,8 procent till 14,0 procent. Samtidigt steg Tysklands andel något och USAs andel växte från 23,3 procent till 35,8 procent (Figur 1). På liknande sätt har USAs andel av världsproduktionen minskat sedan andra världskriget, 1950 stod USA för 40,3 procent av världens totala BNP; 1980 var denna andel nere i 21,8 procent.

¹ Detta avsnitt baserar sig på Bhagwati & Irwin [1987].

Figur 2 USAs, Europas och Japans andelar av världsproduktionen 1950 och 1980.



Källa: UNCTAD [1983].

Anm: I Figur 1 avses världsproduktionen "world industrial product", i Figur 2 avses "world gross domestic product".

Under samma period ökade Europas och Japans andel av världsproduktionen från 21,2 procent till 29,8 procent respektive från 1,6 procent till 8,8 procent (Figur 2). Dessutom steg utvecklingsländernas andel från 12,7 procent till 17,9 procent under samma period (UNCTAD [1983], s 446–447).

Dessutom sjönk de bägge dominerande ländernas andelar av världshandeln. Från 1880 till 1913 föll Storbritanniens andel av världsexporten inom tillverkningsindustrin från 41,1 procent till 29,9 procent. Under samma period expanderade USAs andel från 7,8 procent till 12,6 procent och Tysklands ökade från 19,3 procent till 26,5 procent (Saul [1965], s 12). 1950 utgjorde USAs export 16,7 procent av den totala världsexportens värde; 1980 var denna andel 10,9 procent. Under denna period ökade Europa sin andel från 33,4 procent till 40,4 procent och Japan från 1,4 procent till 6,4 procent (UNCTAD [1983], s 2,3,35).

När försprånget i världsekonomin minskade ökade de protektionistiska känslorströmningarna och kraven på att Storbritannien skulle upphöra med sitt ensidiga hyllande av principerna för den fria handeln. På samma sätt har USA fått erfara ökade protektionistiska krav och i bägge fallen har dessa riktats mot de nya och framgångsrika konkurrentländerna. USA och Tyskland var för Storbritannien vad Stillahavsländerna och, i synnerhet, Japan är för USA idag.

Under 1870- och 80-talen uppstod i Storbritannien organisationer som "The National Fair Trade League", "National Society for the Defense of British Industry" och "Reciprocity Fair Trade Association". Idag kan man i USA observera krav på full ömsesidighet ("level playing fields") och rättvis handel ("fair trade"). Alla utgår från det självgodtagandet att "jag är mer öppen än du" i förhållande till de nya och ekonomiskt framgångsrika rivalerna.

Medan de brittiska förespråkarna för "rättvis handel" försökte vända ett långvarigt engagemang i ensidig frihandel, riktar sig den amerikanska motsvarigheten mot en handelsfrämjande politik som knappast är ensidig varken i ideologi eller praktik. Påståendet att "utländska marknader är stängda medan vår är öppen" var verklighet under den brittiska perioden, men gäller knappast för USA idag. Snarare ger citatet en bild av stämningen i ett land som håller på att förlora herraväldet i världsekonomin. Om det blir trängre på marknaderna och om dessutom Japan lyckas bättre, så detta som bevis för de outgrundliga och asymmetriska japanska handelshindren.

Det bör tilläggas att Japans tullar är bland de lägsta i världen. Det finns dock ett otal anekdoter om hur Japan, på ett oklart men effektivt sätt, skyddat sin tillverkning och importerat mindre än man borde. Så påstods att Nederländerna exporterade tulpaner till praktiskt taget alla länder utom till Japan därför att japanerna envisades med att kontrollera lökarna genom att skära sönder dem – inte ens japanskt snille förmådde därefter återställa dem! Det är emellertid svårt att dra slutsatser om förekomsten av protektionism utifrån sådana anekdoter.

På senare tid har en del ekonomiska studier ägnats ämnet. Gary Saxonhouse [1983] och Marcus Noland [1987] drar slutsatsen att Japan inte uppvisar något avvikande beteende. Argumentet att Japan skulle importera mindre än vad som kan förväntas är inte trovärdigt. Två andra studier kan ställas emot dessa resultat. Bela Balassa [1986] modifierar Saxonhouses regressioner och hävdar att Japans import/BNP-kvot är låg; den andra studien, av Robert Lawrence [1987], ser endast på industrihandeln och finner också att Japans import är låg. Expertisen är emellertid i allmänhet skeptisk till påståendena att Japan på ett orättvist och asymmetriskt sätt nekar tillträde till sina marknader. För även om importen be-

döms som "låg" kan det förklaras av kulturella och andra liknande faktorer, snarare än av ett bedrägligt och olagligt handelsbeteende.

Medan *Det dubbla trycket*, som jag tidigare beskrivit, direkt gett bränsle åt den protektionistiska lågan, har *Den krympande jätten*-syndromet indirekt gjort så. Det underblåser idén att andra handlar på ett orättfärdigt sätt vilket gör offensiva handelsregler, orubbliga och restriktiva tolkningar av olaglig handelsutövning, internationella förhandlingar och direkt konfrontation nödvändiga. Det är lätt att få bevis för detta i den amerikanska kongressens handelslagstiftning.

Den krympande jätten-syndromet har blivit ännu tydligare i och med att det sammanfallit med makroekonomiska problem, trög tillväxt och hög arbetslöshet. OPECs decennium – 1970-talet – bidrog också till att de amerikanska krafterna mot frihandel förstärktes. Överföringen av OPEC-pengar till Sydamerika sågs förvisso på sin tid som en seger för det amerikanska banksystemet och för marknadens överlägsenhet i finansiella ärenden. Världsekonomin fick emellertid härigenom sin skuldskris och fordringsägarna tvingade skuldländerna till återhållsamhet i penning- och finanspolitik. Detta, i sin tur, medförde att den amerikanska industrin förlorade exportmarknader i Latinamerika och att vissa sektorer tvingades till ytterligare anpassning.

Dollarkursens uppgång, till följd av USAs expansiva finanspolitik och restriktiva penningpolitik, samt det enorma inflödet av utländsk valuta till USA, verkade också som en tull. Dollaruppgången satte nämligen press på handelssektorn. Såväl export- som importkonkurrerande industrier var tvungna att minska sin handel vilket fördjupade missnöjet och fick de protektionistiska kraven att glöda. Dollarn var i grund och botten "övervärderad" på så sätt att kapitalbalansen styrde handelsbalansen. Dollarn steg på grund av kapitalinflödet vilket i sin tur på-

verkade handelsflödet. Faktum är att det nu är ett systemproblem i och med den integrering av finansiella marknader inom de större OECD-länderna som ägt rum. Detta skapar en potential för betydande kapitalbalansstyrda förändringar i växelkurserna, med påföljande krav på protektionism i de länder som får erfarva "övervärdering".

I själva verket understryker integreringen av ländernas finansiella marknader, och den enorma penningvolymen inom dessa, ett internationellt systems sårbarhet genom att den ökade rörligheten i växelkurserna gör krav på protektionism troligare. Kanske gäller idag valet styrda växelkurser eller styrd handel.

Globalisering och interdependens

Om de strukturella faktorer jag nyss skisserat bidragit till ökade protektionistiska krav, så finns mer långlivade faktorer som istället verkar för friare handel. Dessa härrör från en ökad internationalisering och ökad interdependens i världsekonomin genom handel och direkta utländska investeringar, s k DFI ("Direct Foreign Investments"). Inflytandet av dessa faktorer har dolts av det senaste decenniets protektionistiska trender, men det råder ingen tvekan om deras framtida betydelse.

Traditionella intresseomsättningar

Internationella ekonomer har länge varit frustrerade över hur deras eleganta bevis för frihandels fördelar klingar illa med det sätt på vilket politiken i praktiken anammar protektionism.

Motsättningen undgick inte Vilfredo Paretos skarpa öga. I sin *Manual of Political Economy* [1927] söker han förklara det hela inom en analytisk ram genom att visa på de intresseomsättningar som gör en pluralistisk politik protektionistiskt inriktad²:

"Protektionistiska åtgärder ger stora fördelar till ett fåtal människor och orsakar ett mycket stort antal människor en liten förlust. Denna omständighet gör det enklare att sätta en protektionistisk åtgärd i verket." (s 379)

Man skulle hoppas att de exportintressen som drabbas sökte motverka protektionismen. För om protektionism gynnar de företag som konkurrerar med importen så missgynnar den ju samtidigt annan industri, bl a exportföretagen. Det finns otaliga empiriska belägg för att protektionistiskt styre ger upphov till dystra exportresultat³. Ändå krävs en tankemässig kraftanstängning för att se detta samband. Det förekommer att erfarna ekonomer inte inser förhållandet. Därför förväntar det knappast att exportintressen i allmänhet inte mobiliserats mot de protektionistiska kraven från de importkonkurrerande företagen.

Spindelvävsfenomenet

Den enorma ökningen av direkta utländska investeringar och handel (som inte riktar sig mot värdländernas marknader utan i första hand mot hemma- och världsmarknaderna) har medfört att situationen börjat förändras på betydande sätt.

Låt mig först skissera hur det ömsesidiga beroendet ter sig. Kvoterna för handel/BNP fortsatte för merparten av länder att öka till och med under det tröga 1970-talet. För de industrialiserade länderna sammantaget har Michaely [1977] beräknat att import/BNP-kvoten ökade från 13,0 till 17,0 procent eller, med olja un-

² Pareto foregriper Mancur Olsons [1965] banbrytande arbete.

³ Se de senaste belaggen för detta i Bhagwati [1978] och Kreuger [1978]. Pareto ([1927], s 381) tycks ha varit ganska bestämd på den här punkten. "...man erhåller en praktisk bekräftelse på tesen att protektionism för att minska importen också minskar exporten. Detta fenomen har observerats i ett stort antal fall och för många länder".

dantagen, från 11,7 till 13,9 procent mellan 1973 och 1979. Den årliga ökningstakten om 2,9 procent i detta index för handelsinterdependens råkar vara nästan identiskt med de 2,8 procent tillväxttakt som rådde under de framgångsrikare åren mellan 1960 och 1973. Parallellt med handelsökningen har exportmarknaderna diversifierats och vuxit i betydelse.

Vidare har mönstret för DFI förändrats. Tidigare styrdes dessa mot utlänternas skyddade hemmamarknader som endast var tillgängliga för de investerade länderna via direktinvesteringar. Nu investerar multinationella företag i ökad omfattning på en marknad för att kunna utnyttja dess lägre kostnader och exporter sedan till andra. Detta har resulterat i ett ruttmönster av DFI kors och tvärs över jorden.

Vi är långt från den bild av enkelriktade DFI som Servan-Schreiber gav i *The American Challenge* [1968]. Idag är inomindustriella korsinvesteringar mellan länder vanliga: multinationella företag inom samma bransch penetrerar varandras hemmamarknader. Understundom exporterar de tillbaka till den egna hemmamarknaden. Gemensam produktion och marknadsföring blir allt vanligare och resulterar i tämligen familjära förhållanden mellan annars konkurrerande multinationella företag.

Vi ställs alltså inför något som skulle kunna kallas ett "spindelvävsfenomen". Produktionen blir världsomspännande genom en väv av korsvisa direktinvesteringar och andra relationer. Fenomenet undersöktes nyligen ingående av Irving Kravis och Robert Lipsey för USA [1986]. Undersökningen belyste en aspekt som har stor betydelse för hur de intressen som är för frihandel kommer att utvecklas.

Deras granskning av USAs världsexport, multinationella företag och majoritetsägda dotterbolag utomlands, från 1966 till 1983, pekar på följande uppseendeväckande resultat: redan 1966 var

"offshore"-exporten från de utländska dotterbolagen mer än en fjärdedel av den amerikanska "fastlands"-exporten. 1983 hade denna kvot ökat ytterligare, till nästan tre fjärdedelar. Det är tydligt att "offshore"-produktion för världsmarknaden har blivit ett dominerande inslag. Samma fenomen för svenska multinationella företag har observerats av Magnus Blomström [1986] och för schweiziska företag av Silvio Borner [1986]. (Se också Swedenborg [1982] och Borner & Wehrle [1984]).

Globaliseringen skapar starka frihandelsintressen på de områden där protektionistiska krafter söker vinna terräng. Dessa intressen försöker motverka protektionism på hemmaplan för att därigenom undvika eventuella protektionistiska utbrott på andra håll: utbrott som skulle äventyra avkastningen på internationella investeringar som syftar till en världsomfattande handel. Vi får därför se hur företagsledningarna i stora multinationella bolag aktivt tar ställning i frågan. De beklagar protektionism och stödjer ofta liberala idéer och institutioner med en kosmopolitisk och anti-protektionistisk ideologi, och de hjälper till att definiera en etik som gynnar öppna marknader.

Reaktioner på importkonkurrens

Det är inte bara den alltmer omfattande handeln och den faktiska globaliseringen av världsekonomin genom ruttmönstret av direktinvesteringar som skapar intressen för frihandel. *Potentiella* utländska investeringar underminerar också protektionismen eftersom dessa erbjuder ett alternativt sätt att anpassa sig till importkonkurrens.

När ett företag möter importkonkurrens kan det svara genom att flytta produktionen till platser där de utländska konkurrenterna haft kostnadsfördelar. Detta är ett möjligt motdrag när produktionen är Schumpeteriansk, innovativ och helt enkelt lider av det egna landets höga

kostnadsnivå. Det är däremot inte en trolig reaktion hos mogna, tekniskt stagnerande och arbetskraftsintensiva branscher (Bhagwati [1982], [1986a]). Att genomföra DFI utomlands är ett acceptabelt alternativ för kapitalägarna men knappast för arbetarna (som riskerar att förlora jobben). Den tillfälliga allians som uppstår mellan arbetskraft och kapital när bägge grupperna stödjer protektionismen tenderar att lösas upp när kapitalet istället kan rädda sig genom utländska investeringar (vilket Magee [1980] har uppmärksammat för USA).

Fackföreningarna använder emellertid ibland möjligheten att investera utomlands till sin fördel. De är inte främmande för att använda hot om protektionism för att locka till sig DFI från utländska konkurrenter. Amerikanska bilarbetarfacket ("The United Auto Workers Labour Union") tycks på detta sätt ha hjälpt till att dra till sig japanska investeringar i bilindustrin (trots att facket inrikespolitiskt tar parti för protektionism). Det här är en relativt spridd företeelse där direkta utländska investeringar genomförs av japanska exportföretag för att "köpa sig fria" från lokala påtryckningsgrupper i företaget och fackföreningar. Dessa hotar annars med krav på tullar och tariffer för att stänga importmarknaderna. Sådan DFI som uppkommit genom hot om protektionism har döpts till "quid pro quo DFI" och tycks under 1980-talet öka i omfattning bland japanska företag i USA⁴.

USAs handelspolitik

Såväl verklig som potentiell vinst av ökad handel och utländska investeringar i världsekonomin utgör sålunda en avsevärd källa för frihandelspolitik. Låt mig avslutningsvis uppmärksamma ytterligare ett element i bilden – den omsorg och uppmärksamhet den amerikanska administrationen ägnar sina exportintressen. Strategin syftar till att motverka och tygla

de protektionistiska krafterna och man har sökt förändra den politiska inställningen från "stäng våra marknader" (dvs protektionism) till "öppna deras marknader" (dvs frihandel).

Det finns i grunden två sätt på vilka man försökt integrera intresset för frihandel i amerikansk handelspolitik. Det första är multilaterala försök att liberalisera världshandeln på sådana områden där USA, förr tveksamt eller motståndare till frihandel, nu inser sina komparativa fördelar. Det andra är bilaterala försök att öppna marknader inom dessa sektorer liksom inom den traditionella tillverkningsindustrin.

De multilaterala ansträngningarna att frigöra världshandeln har främst koncentrerats till tjänste- och jordbrukssektorn. Det amerikanska försöket att ta med tjänstesektorn i GATT-förhandlingarna, och att även inkludera sektorn formellt i GATT, började så tidigt som vid GATTs ministermöte i november 1982. Det lyckades slutligen i Punta del Este sommaren 1986 när Uruguay-rundan av handelsförhandlingarna presenterades⁵.

USAs försök att få med jordbrukssektorn på dagordningen är av senare datum. I bägge fallen har dock USAs administration identifierat sina exportintressen och bearbetat sina exportpåtryckare lika mycket som påtryckarna bearbetat administrationen. Dessa nya sektorer är onekligen av kolossal faktisk och potentiell betydelse för världshandeln. Så länge försöken att placera dem på dagordningen för friare handel leder till GATT-liknande principer – t ex icke-diskriminerande mest-gynnad-nation-behandling – har

⁴ Termen "quid pro quo DFI" myntades i Bhagwati [1985] och Bhagwati [1986a]. Se den teoretiska ramen för quid pro quo DFI i Bhagwati, Brecher, Dinopoulos & Srinivasan [1987] och i Bhagwati & Dinopoulos [1986]. För en farsk analys se Dinopoulos [1987] och Wong [1987].

⁵ Se Bhagwati [1987] för en analys av proceduren kring detta och dess betydelse.

USAs strategi enorma fördelar. Gamla handelshinder i nya sektorer bryts härigenom upp samtidigt som man undviker att skapa nya handelshinder i gamla sektorer.

Tyvärr kan detta inte förbehållslöst sägas om den *bilateral*a stridslystnad som också kännetecknat USAs initiativ när det gäller att öppna utländska marknader. På importsidan har protektionisterna lagt beslag på motverkande tullar och antidumpningsmekanismer och på exportsidan har man anammat strategin för öppnande-av-utländska-marknader. Anklagelser om oriktigt handelsutövande med effekter på den amerikanska exporten kan göras under paragraf 301 i den amerikanska handelslagstiftningen, en under senare år ofta använd paragraf. Lagstiftningen är för närvarande under omarbetning men det nya förslaget ekar fortfarande illavarslande av paragraf 301 som kräver hårdhänt behandling av länder med betalningsöverskott i handeln med USA.

Argumentet att konkurrentländernas orättvisa handelsutövande begränsar den amerikanska exporten har inte bara lett till oroväckande handelslagstiftning. Det bidrar också till en etik där marknadernas öppenhet och tillgänglighet bedöms utifrån "resultat" snarare än med hänvisning till regler. Om önskvärda kvantiteter inte uppnås, anses detta bero på oförklarlig, orättvis protektionism från motpartens sida. I Japans fall förvanskas argumentet ytterligare och man frågar sig: hur mycket lyckas USA, inte världen, exportera till Japan inom olika sektorer?

Ett resultat av denna atmosfär av orättvis handel, med dess bilaterala kvantitetsorientering, är troligen att de frivilliga exportbegränsningarna (VER) för att begränsa den egna importen ersätts med vad jag kallar VIE ("Voluntary Import Expansions" – frivillig importexpansion) för att utöka den egna exporten⁶. Båda är avsteg från principerna om öppna handelssystem där regler, inte kvantitativa resultat, gäller. Medan VER begränsar im-

porten av vissa varor från vissa länder genom att dessa länder anammar exportkvoter och begränsningar, kräver VIE att vissa varor skall importeras av vissa länder. VER återspeglar import-protektionism, VIE är export-protektionism.

Ett exempel på bilaterala överenskommelser som resulterar i fasta kvantiteter istället för ett öppnande av utländska marknader, kan man hämta i Sydkoreas svar på amerikanska bilaterala påtryckningar. Cho [1987] har visat att utländska försäkringsbolags inträde på den sydkoreanska marknaden inte förenklades efter det att den amerikanska paragraf 301 hade tillämpats. Istället fördelades en större andel av den inhemska marknaden på två amerikanska företag. När Sydkorea nyligen aviserade en plan för att minska handelsöverskotten med USA kom oroväckande rapporter om handelsomfördelning snarare än handelsalstring från Söul: "Sydkorea planerar att lägga om nästan all sin import av jordbruksprodukter, värd 719 miljoner dollar, för årets första tre kvartal, till USA. Import av vete, majs, soyabönor och bomull, som tidigare kommit från länder som Argentina och Kina, skulle ge ytterligare ca 200 miljoner dollar till den amerikanska importnotan, tror myndigheterna. Import av tillverkningskomponenter och råmaterial värda ca 250 miljoner för elektronik, varvs- och stålindustrin skall styras över från andra marknader, såsom Japan, till USA" (*The Financial Times*, 27 april, 1987).

När utnyttjandet av exportintressen riskerar att förfalla till lösningar med fasta kvantiteter och handelsomfördelning krävs uppenbarligen bevakning och motstånd. Kanske aningen optimistiskt tror jag, att bara man lyckas identifiera problemet – ofta försåtligt och svårt att ge-

⁶ Se Bhagwati [1987], Bhagwati & Irwin [1987] och Box 8.6 i *World Development Report* [1987].

nomskåda -- utlöser detta motåtgärder. Vi kan här räkna med hjälp av det jag kallar "Draculaeffekten": när man utsätter det onda för solljus förintas det.

Referenser

- Balassa, B, [1986], "Japan's Trade Policies". *Weltwirtschaftliches Archiv* 122, s 745-790.
- Bhagwati, J, [1978], *Anatomy and Consequence of Exchange Control Regimes*. Ballinger, Cambridge, Mass.
- Bhagwati, J, [1982], "Shifting Comparative Advantage, Protectionist Demands, and Policy Response", i J Bhagwati (ed), *Import Competition and Response*. University of Chicago Press.
- Bhagwati, J, [1985], "Protectionism: Old Wine in New Bottles". *Journal of Policy Modeling* 7, s 23-30.
- Bhagwati, J, [1986a], "Investing Abroad." Esmee Fairbairn Lecture, University of Lancaster.
- Bhagwati, J, [1986b], "Japan's Trade Problem: A Giant among Lilliputians". Japan-US Center, New York University.
- Bhagwati, J, [1987], "VERs, Quid Pro Quo DFI and VIEs: Political-Economy-Theoretic Analysis". *International Economic Journal* 1, s 1-12.
- Bhagwati, J, & Dinopoulos, E, [1986], "Quid Pro Quo Investment and Market Structure." Paper presented to Western Economic Association Conference.
- Bhagwati, J, & Irwin, D, [1987], "The Return of the Reciprocity: US Trade Policy Today". *World Economy* 10, s 109-130.
- Bhagwati, J, Brecher, R, Dinopoulos, E & Srinivasan, T N, [1987], "Quid Pro Quo Investment and Policy Intervention: A Political-Economy-Theoretic Analysis". *Journal of Development Economics* 27, s 127-138.
- Blomström, M, [1986], *Swedish Multinationals Abroad*. New York, NBER.
- Borner, S, [1986], *Internationalization of Industry*. Springer-Verlag, Berlin.
- Borner, S & F Wehrle, [1984], *Die Sechste Schweiz*. Orell Fussli, Zurich.
- Chaikin, S, [1982], "Trade, Investment, and Deindustrialization: Myth and Reality". *Foreign Affairs* 60, 863-851.
- Cho, Yoon Je, [1987], "Developing Country Strategy for International Trade in Financial Services". Lessons from the Opening of the Korean Insurance Market. Mimeo, World Bank. *World Bank Economic Review*, forthcoming.
- Crouzet, F [1982], *The Victorian Economy*. Methuen, London.
- Dinopoulos, E, [1987], "Quid Pro Quo Foreign Investment and Market Structure". Paper presented at World Bank Conference on Political Economy: Theory and Policy.
- Kreuger, A, [1978], *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences*. Ballinger, Cambridge, Mass.
- Lawrence, R Z, [1987], "Imports in Japan: Closed Minds or Markets?" *Brookings Papers on Economic Activity* 2, s 517-554.
- Linder, S B, [1986], *The Pacific Century*. Stanford University Press.
- Lipsey, R E, & Kravis, I B, [1986], "The Competitiveness and Comparative Advantage of US Multinationals, 1957-1983". NBER Working Paper No 2051.
- Magee, S, [1980], "Three Simple Tests of the Stolper-Samuelson Theorem," i P. Oppenheimer, (ed), *Issues in International Economics*. New York, Harwood.
- Michaely, M, [1977], "Exports and Growth: An Empirical Investigation". *Journal of Development Economics* 4, s 49-53.
- Noland, M, [1987], "An Econometric Model of the Volume of International Trade." Mimeo, Institute for International Economics.
- Olson, M, [1965], *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Harvard University Press, Cambridge Mass.
- Pareto, V, [1927], *Manual of Political Economy*. A M Kelley, New York.
- Saul, S B, [1965], "The Export Economy: 1870-1914". *Yorkshire Bulletin of Economic and Social Research* 17, s 5-18.
- Saxonhouse, G, [1983], "The Micro- and Macroeconomics of Foreign Sales to Japan", William R Cline, (ed), *Trade Policy for the 1980s*. MIT Press, Cambridge Mass.
- Servan-Schreiber, J-J, [1968], *The American Challenge*. Atheneum, New York.
- Swedenborg, B, [1982], *Svensk industri i utlandet: En analys av drivkrafter och effekter*. Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
- UNCTAD, [1983], *Handbook of International Trade and Development Statistics*. Geneva.
- White, T, [1985], "The Danger from Japan". *New York Times Magazine*, 28 juli.
- Wong, Kar-yiu, [1987], "Optimal Threat of Trade Restriction and Quid Pro Quo Foreign Investment". Presented at World Bank Conference on Political Economy: Theory and Policy.
- World Bank [1987], *World Development Report*. Oxford University Press, New York.