



# HANDELSPOLITIKK

Karen Helene Ulltveit-Moe  
ECON 1410

# Oversikt

- Argumentene for og mot frihandel
- GATT og WTO
  
- Argumentene mot frihandel
  - Strategisk handelspolitikk
- Internasjonale handelskonflikter
  - Dumping

# Argumentene for frihandel

- Frihandel gir høyest mest effektiv allokering av ressursene og høyest verdiskaping. Handelsbarrierer gir:
  - Alltid lavere velferd for små land
  - Høyere priser for konsumentene
  - “Vridde” priser gir overproduksjon
- Frihandel gir også dynamiske gevinster (ikke reflektert i estimater på gevinster ved frihandel):
  - tillater bedre utnyttelse av stordriftsfordeler.
  - bidrar til økt konkurranse og innovasjon, og med det til høyere effektivitet og verdiskaping.
- Det politiske argumentet for frihandel: Frihandel er bedre enn alternativene, da en frihandelspolitikk er mest robust overfor lobbying og særinteresser, som typisk fremmer politiske alternativer som gir lavere nasjonal velferd.

# Argumentene mot frihandel

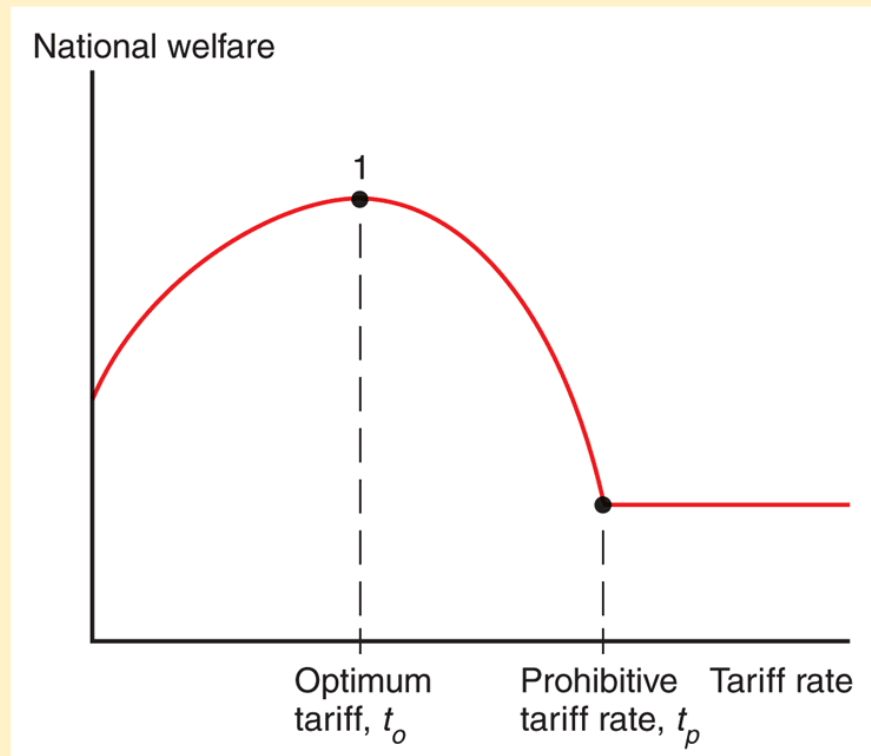
- Optimal toll argumentet – men gjelder kun for store land
  - ▣ Verden sett under ett taper; dvs. Det store land øker sin velferd på bekostning av andre.
  - ▣ Innføring av toll kan lett føre til at andre land får til motangrep og også innfører toll.
- Ulike former for markedssvikt.
  - ▣ Uten inngrep fra myndighetene blir produksjonen lavere (eller høyere) enn det som er optimalt og gir høyest velferd.
  - ▣ EKS. klyngeeffekter, miljøkonsekvenser
  - ▣ MEN: handelspolitikk en second-best løsning.
  - ▣ Beste løsning: en politikk som retter seg mot kilden til markedssvikten.
- Strategisk handelspolitikk og overskuddsoverføring

# Argumentene mot frihandel (forts)

**Figure 9-2**

## **The Optimum Tariff**

For a large country, there is an optimum tariff  $t_o$  at which the marginal gain from improved terms of trade just equals the marginal efficiency loss from production and consumption distortion.



# Handelspolitikk i et historisk perspektiv

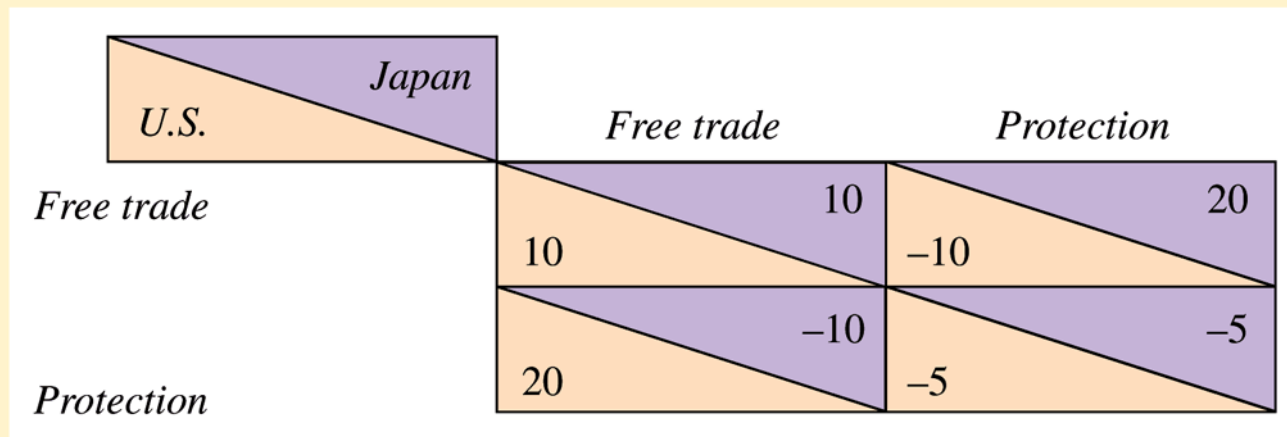
- Siste 100 år er karakterisert ved økt internasjonalisering
- Mellomkrigstiden og andre verdenskrig er unntaket:
  - ▣ økonomisk depresjon i mellomkrigstiden bidra til proteksjonisme idet landene ønsket å beskytte sitt eget næringsliv.
  - ▣ Proteksjonismen bidro til å forsterke den økonomiske krisen.
- Lærdommen fra mellomkrigstiden en viktig ballast da det internasjonale systemet skulle opprettes etter andre verdenskrig.
- GATT (Generalavtalen for Tolltariffer og Handel) etablert i 1947.
- GATT har bidratt til en betydelig liberalisering av verdenshandelen i industrivarer – fra tollsatser på gjennomsnittlig 40% i 1947 til 5% i 1995.

# Internasjonale forhandlinger om handelspolitikk

- Hvordan har den markante liberaliseringen av handel vært mulig?
- Multilaterale forhandlinger og avtaler sannsynligvis nøkkelen til handelsliberaliseringen.
  - ▣ Multilaterale forhandlinger mobiliserer eksportørene støtte, ikke bare de importkonkurrerende produsentenes motstand, idet handelsliberalisering betyr markedsutvidelse.
  - ▣ Denne støtten ville vært fraværende dersom unilateral liberalisering.
- Multilaterale forhandlinger bidrar også til å unngå handelskriger mellom land, hvor begge land innfører handelsrestriksjoner.
- Dersom et hvert land har en politisk interesse av å skjerme innenlandske produsenter (pga politisk press), vil det uavhengig av hva andre land gjør, ønske å innføre handelsrestriksjoner, selv om alle land ville tjene på frihandel.

# Internasjonale forhandlinger og handelskriger: et eksempel

**TABLE 9-4** The Problem of Trade Warfare



- Hvert land kan tjene på proteksjonisme.
- Multilaterale forhandlinger og bindende avtaler kan gjøre at landene velger frihandel og ikke fristes til proteksjonisme.

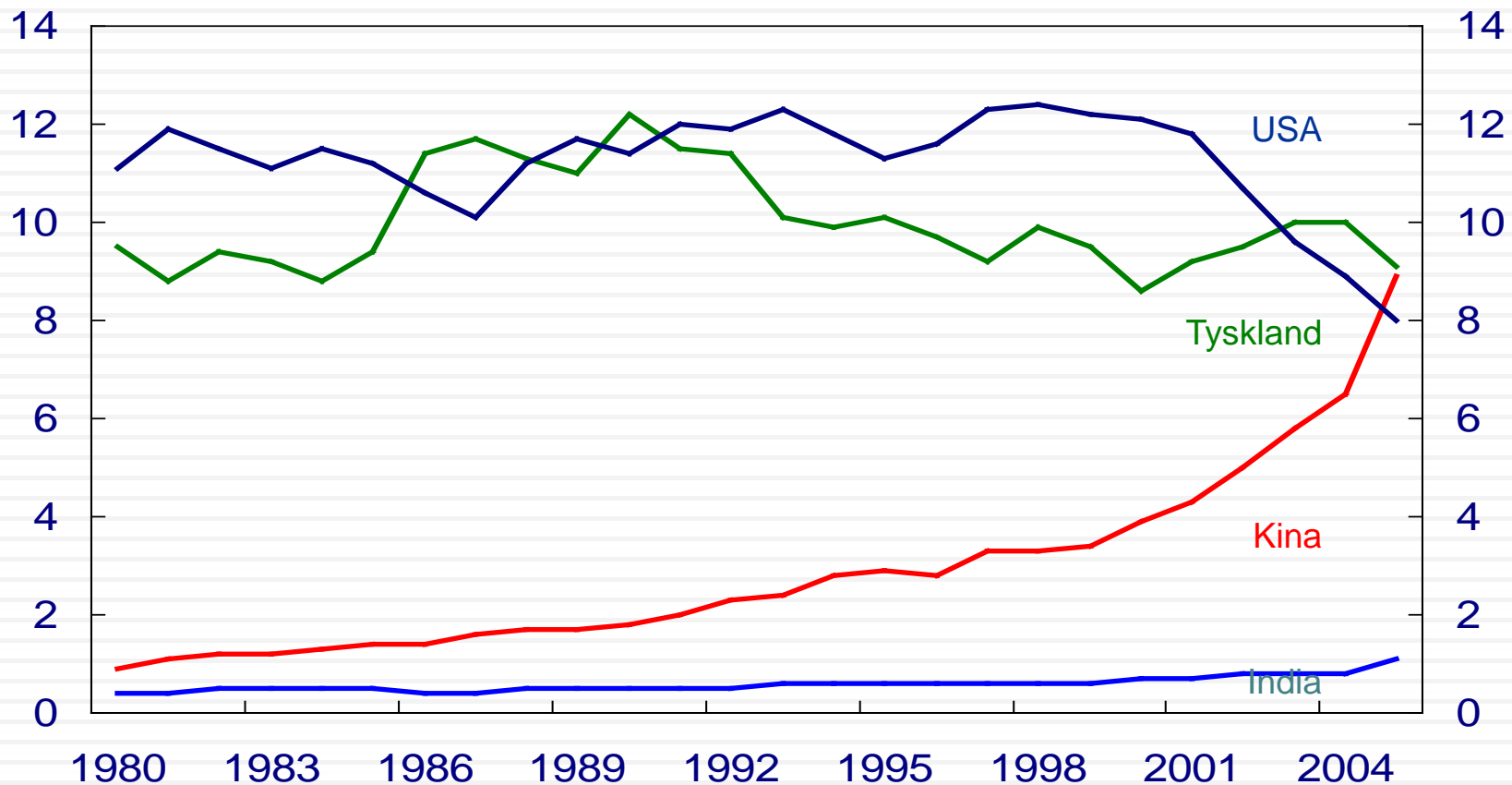


# WTO

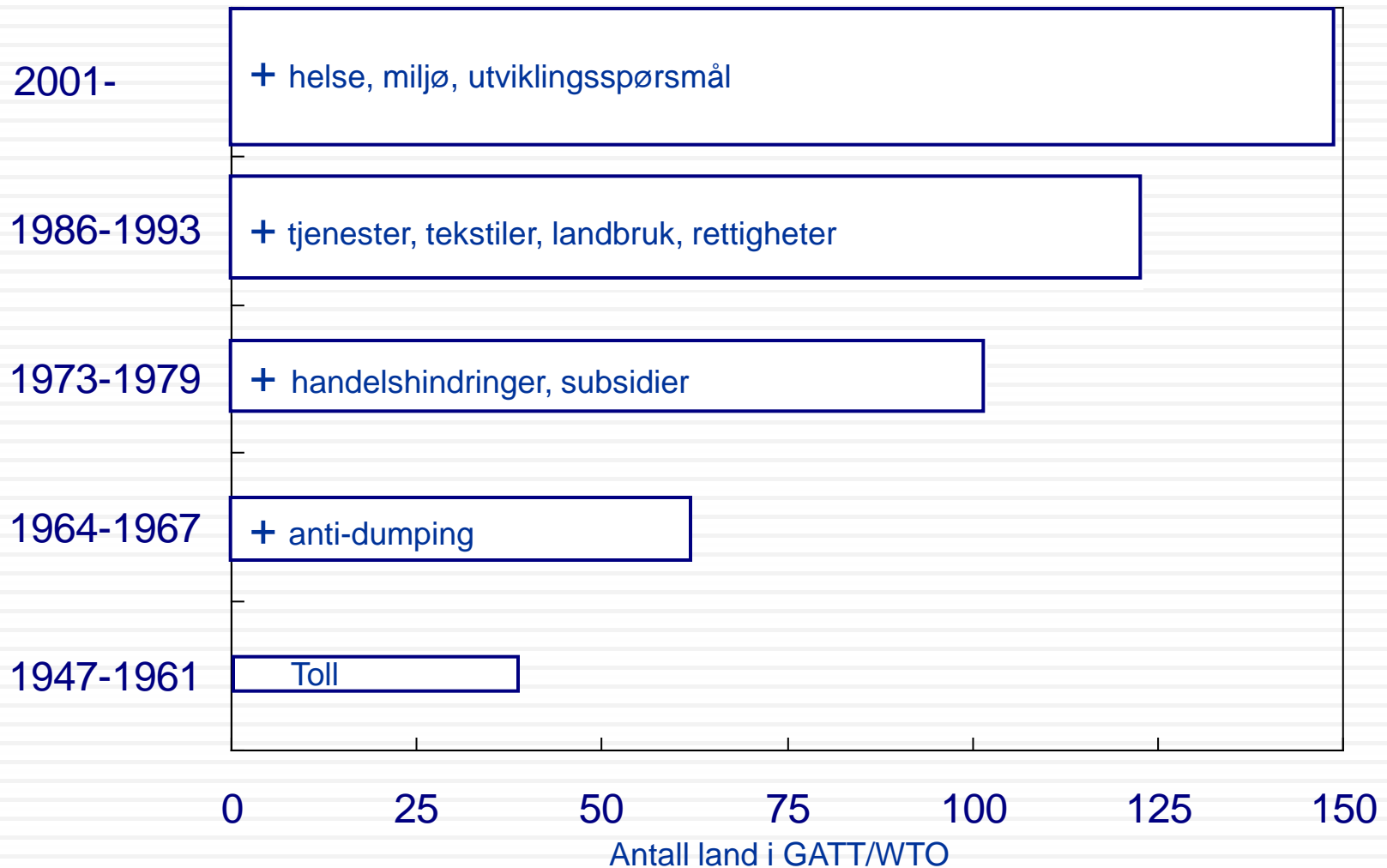
## (Verdens handelsorganisasjon)

- Opprettet i 1995 som avløser for GATT
- Norge har vært med fra starten av GATT
- 150 medlemsland.
  - Kina ble medlem i 2001. De nyeste er Saudi-Arabia og Tonga. Russland og mange andre forhandler om å bli medlem.
- Hovedvirksomhet:
  - Forhandlingsrunder: Organiserer forhandlingsrunder om kjøreregler for verdenshandelen.
  - Konfliktløsning: Har på 10 år løst mer enn 300 handelskonflikter
  - Analysearbeid: rapporter om medlemslandenes handelspolitikk
- Grupper av land:
  - G10: Norge, Sør-Korea, Sveits, Japan, Taiwan m.fl.; kjennetegnet ved flust med penger, mye eksportindustri og tviholder på beskyttelsen av eget landbruk.
  - G20: store fattige land; bl.a. Kina, India, Brasil, Indonesia og Sør-Afrika
- Siden 80-årene forsøk på å utvide WTOs regler til også å gjelde landbruk og tjenester, men med lite hell!
- Pågående runde: Doha runden/utviklingsrunden. Innledet i 2001.

# Utvalgte lands andel av verdens vareeksport (1980-2008, Prosent)



# WTOs utvikling: Utvidet handelssamarbeid



# WTO og handelsbarrierer

- WTO har 3 ulike tilnæringsmåter til handelsbarrierer:
  1. Reduksjon av tollsatser gjennom multilaterale forhandlinger og avtaler.
  2. Binding av tollsatser: land forplikter seg til ikke å øke en tollsats
  3. Avskaffelse av ikke-tariffere handelsbarrierer: kvoter og eksportsubsidier endres til tolltariffer som er en mer transparent form for skjerming
    - Men unntak: Eks. eksportsubsidier til landbruk
- Hovedprinsipp i WTO-avtalen: Bestevilkårsklausulen
  - regel om ikke-diskriminering
  - handelsvilkår som gis overfor ett land skal også gis overfor andre.
  - Unntak bare tillatt dersom laveste toll=0

# Regionale handelsblokker og Preferential Trading Agreements

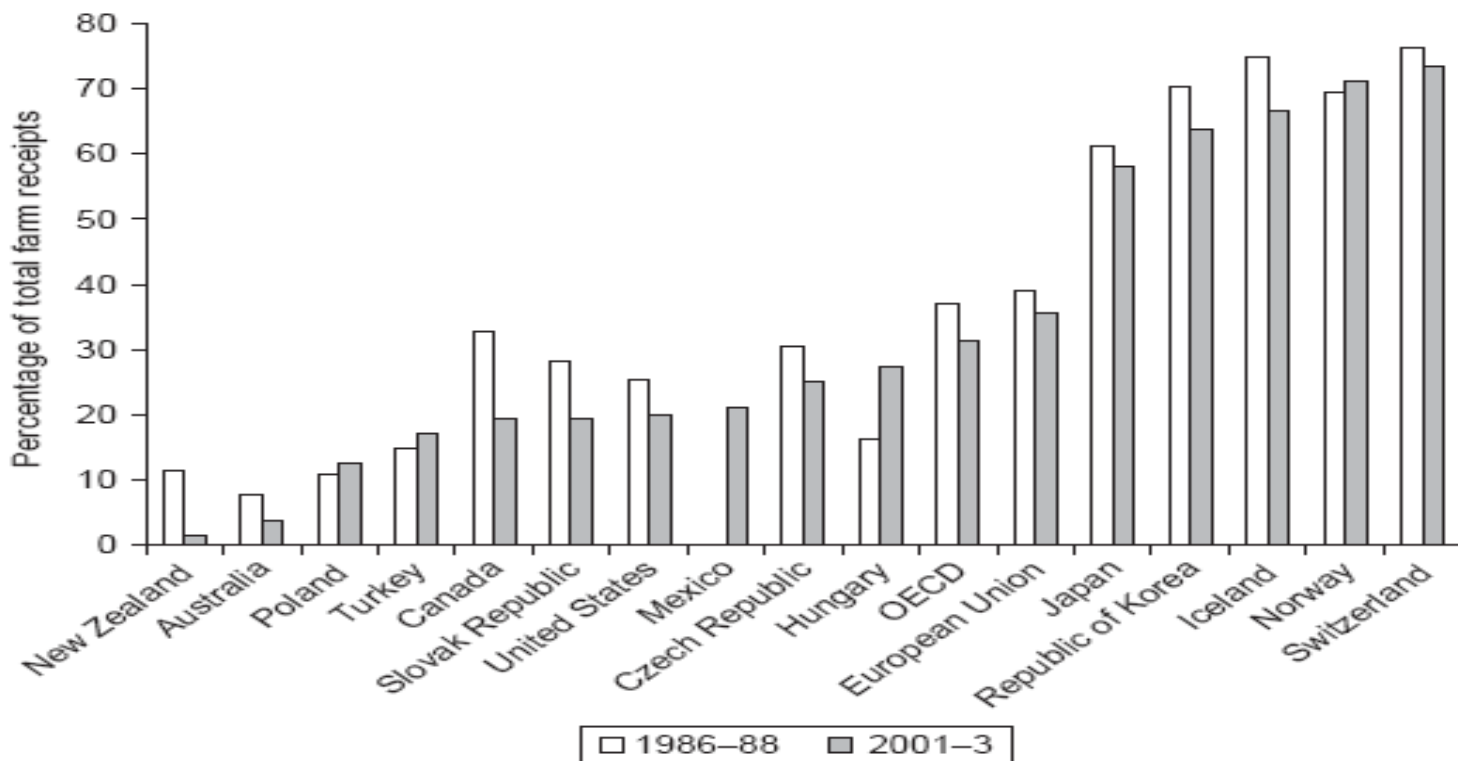
- Preferential trading agreements: avtaler som gir medlemslandene lavere handelsbarrierer men ikke resten av verden.
- Regionale handelsblokker bygger på preferential trading agreements.
  - Eksempler:
    - NAFTA (frihandelsavtale – individuell ekstern handelspolitikk)
    - EU (tollunion – felles ekstern handelspolitikk)

# Landbruket – en sperre for WTO-forhandlingene

- Før første verdenskrig: liberalt handelsregime for jordbruksvarer.
- Handelsliberaliseringen etter andre verdenskrig omfattet i mye mindre grad landbruk enn industrivarer.
  - ▣ Næringspolitiske, distriktspolitiske, forsvarspolitiske, kulturpolitiske, miljømessige og fordelingsmessige hensyn har skjermet jordbruket.
- Landbrukets andel av total produksjon i verden faller
  - ▣ 1/10 i 1960 til 1/30 i 2006
  - ▣ Landbruk = 1.8% av BNP i I-landene
  - ▣ Landbruksvarer = 9% av verdenshandelen
- Men: eksport av landbruksvarer en forutsetning for vekst og økonomisk utvikling blant verdens fattigste land

# Jordbruksstøtte i I-landene

**FIGURE 1.3 Agricultural Producer Support in High-Income Economies, by Country, 1986–2003**



Source: OECD database (see [www.oecd.org](http://www.oecd.org)).

Note: In the 1986–88 period, data for the Czech Republic, Hungary, Poland, and the Slovak Republic are for 1991–93. Austria, Finland, and Sweden are included in the average for both periods and also in the EU average for the 2001–3 period.

# Eksempel:

- Landbruksminister Terje Riis-Johansen: "Dette er uakseptabelt", raste landbruksministeren da han ble bedt om å kommentere forslaget om at tollreduksjoner på jordbruk skulle bindes opp mot tollkutt i industriprodukter.



# WTOs fremtidige suksess særlig viktig for U-landene

- Verdensbanken: Frihandel i varer vil gi en økning i global velferd på \$ 300 pr. år innen 2015
- 45% av gevinstene ved frihandel vil tilfalle U-landene.
  
- Gevinst for I-landene: \$200 eller 0.62% av BNP
- Gevinst for U-landene: \$90 eller 2% av BNP
  
- Frihandel vil bidra til en 6% reduksjon av fattigdommen i verdens fattigste region, Sub-Sahara.
  
- NB: Estimatenes har ikke med dynamiske gevinster knytte til
  - Stordriftsfordeler
  - Konkurransen
  - Innovasjon
  - internasjonale kunnskapsoverføringer gjennom handel

# Handel, inntektsforskjeller og politikk

- Politisk skjevhet innen handelspolitikk: potensielle vinnere i forhold til handelsrestriksjoner er bedre politisk organisert enn de som taper på handelsrestriksjoner.
  - Tapene knyttet til handelsrestriksjoner er som oftest spredt på mange, mens gevinstene ved handelsrestriksjoner er konsentrert blant få.
  - Eksempel fra USA: SUKKER

Hver innbygger i USA betaler \$6 pr. år for å begrense importen av sukker; den totale kostnaden ved politikken er \$1.5 milliarder pr. år; fordelene ved denne politikken, < \$ 750 millioner, tilfaller en mindre gruppe sukkerprodusenter.
  - Eksempel fra Norge: TEKNO-VARER

Handelsrestriksjoner i form av kvoter for teko-varer på 80-tallet kostet mer enn 0.5 mrd. kroner pr. år. Dette førte til en opprettholdelse av maksimalt 6-800 arbeidsplasser. (se Melchior i R&R, 1998)

# Ufullkommen konkurranse og strategisk handelspolitikk

- Ufullkommen konkurranse i en bransje generer renprofitt
  - Renprofitt er profitt som overstiger det den samme investeringen ville gitt i en annen bransje i økonomien
- I en bransje med ufullkommen konkurranse kan myndighetene i et land bruke subsidier til å erobre deler av overskuddet til utenlandske bedrifter og overføre dette til innenlandske bedrifter..
- Et eksempel: Brander og Spencer analysen
  - To foretak (Boeing og Airbus) konkurrerer i et internasjonalt marked men er lokalisert i to forskjellige land (USA og Europa).
  - Begge foretak ønsker å produsere fly, mens hvert foretaks overskudd er avhengig av atferden til det andre foretaket.
  - Hvert foretak tar sin avgjørelse om produksjon avhengig av hvilket overskudd det kan oppnå.

# Ufullkommen konkurranse og strategisk handelspolitikk (forts)

**TABLE 11-1** Two-Firm Competition

		Airbus	
		<i>Produce</i>	<i>Don't produce</i>
Boeing	<i>Produce</i>	-5 / -5	100 / 0
	<i>Don't produce</i>	0 / 100	0 / 0

# Ufullkommen konkurranse og strategisk handelspolitikk (forts)

- Utfallet avhenger av hvilket foretak som investerer/produserer først
  - Dersom Boeing produserer først, vil Airbus ikke finne det lønnsomt å produsere.
  - Dersom Airbus produserer først, vil Boeing ikke finne det lønnsomt å produsere.
- Dersom EU gir en subsidie på 25, så endrer dette utfallet. Det blir lønnsomt for Airbus å produsere uavhengig av Boeings atferd.

# Ufullkommen konkurranse og strategisk handelspolitikk (forts)

**TABLE 11-2** Effects of a Subsidy to Airbus

		Airbus	
		Produce	Don't produce
Boeing	Produce	-5, 20	0, 100
	Don't produce	0, 125	0, 0

Likevekt:  $A=125$ ,  $B=0$

# Ufullkommen konkurranse og strategisk handelspolitikk (forts)

- Dersom Boeing forventer at EU skal subsidiere Airbus, så vil dette stoppe Boeing fra å entre bransjen.
  - En subsidie på 25 generer en profitt på 125 for Airbus.
  - Økning i profitt er større enn subsidien som sådann fordi den hindrer utenlandsk konkurranse.
- Strategisk handelspolitikk:
  - myndighetenes politikk gir en lokal bedrift en strategisk fordel;
  - Myndighetenes politikk bidrar til profittoverføring fra utenlandske til innenlandske aktører.

# Kritikk av strategisk handelspolitikk

1. Strategisk handelspolitikk krever kunnskap om foretak og bransjer som sjelden er tilgjengelig.
  - Eks. Hva hvis Boeing har tilgang til bedre en teknologi enn Airbus' (uten at dette er allment kjent!)?

**TABLE 11-3 Two-Firm Competition: An Alternative Case**

		Airbus	
		Produce	Don't produce
Boeing	Produce	5, -20	125, 0
	Don't produce	0, 100	0, 0

Ikke lønnsomt for Airbus hvis Boeing entrer; likevekt:  $A=0$ ,  $B=125$



# Kritikk av strategisk handelspolitikk (forts)

## □ Virkningen av en subsidie:

Begge foretak entrer bransjen og tjener kun 5 hver.

Subsidien som blir gitt gir ikke en større økning i profitten, da den ikke hindrer utenlandsk konkurranse.

Subsidien reflekterer høyst sannsynlig kun en sløsing med ressurser som kunne vært allokert bedre et annet sted i økonomien.

		Airbus	
		Produce	Don't produce
Boeing	Produce	5	0
	Don't produce	0	0

# Kritikk av strategisk handelspolitikk (forts)

2. Strategisk handelspolitikk utløser ofte utenlandske motangrep og kan bidra til "handelskriger".
3. Strategisk handelspolitikk, kan i likhet med alle andre handelspolitikker bli manipulert av politisk sterke grupperinger og lobbygrupper.

MEN: Airbus og Boeing saken er også et eksempel på hvorledes myndighetenes inngrep kan bidra til å redusere monopolmakt og fremme konkurranse og effektivitet i et marked (ref: betydningen av konkurransepolitikken)

# Dumping

- **Dumping:** den praksis å ta en lavere pris for varer som eksporterer enn for varer som selges på hjemmemarkedet.
- Dumping er et eksempel på **prisdiskriminering:** den praksis å ta forskjellig pris fra forskjellige kunder.
- Prisdiskriminering og dumping finner bare sted dersom
  - *ufullkommen konkurranse hersker i en bransje:* bedriftene kan påvirke markedsprisene (tar ikke prisene som gitt).
  - *markedene er segmenterte* slik at varer kan ikke lett kjøpes i marked for så og videreselges i et annet marked.

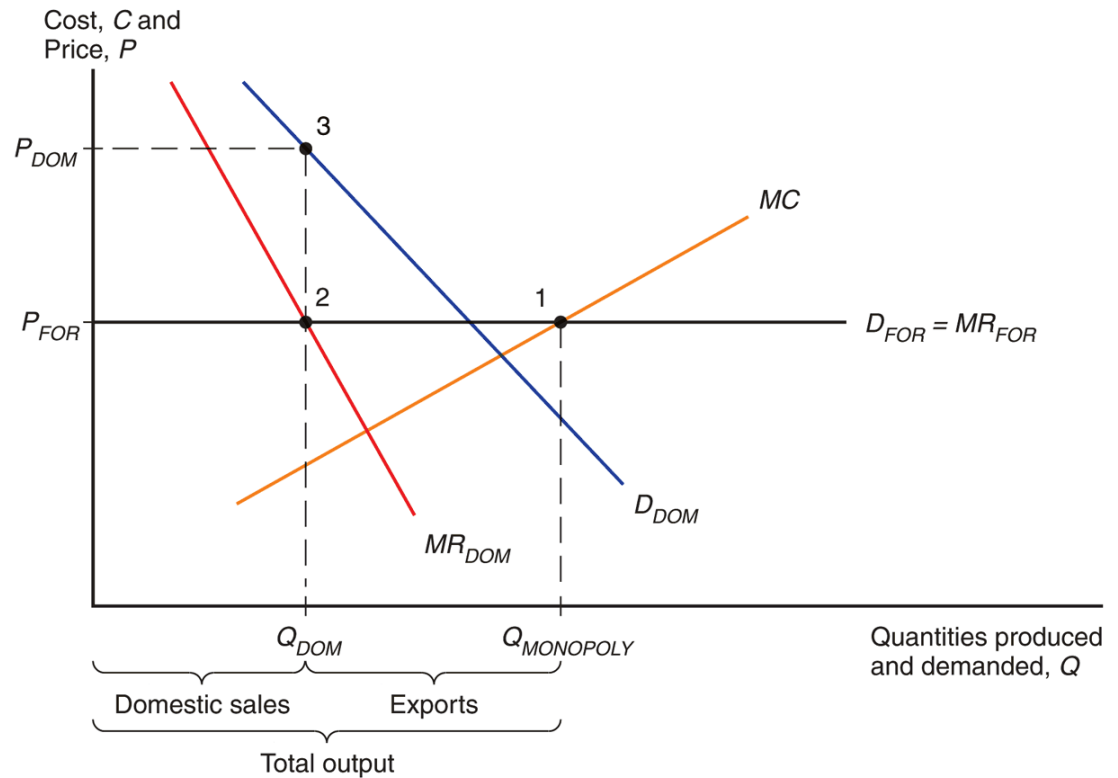
# Dumping (forts.)

- Dumping kan være en profit maksimerende strategi pga forskjeller i på tvers av markedene mhp priselastisitet og konkurranseforhold.
- Eks: en bedrift har typisk en større markedsandel (les: mer markedsrett) i sitt hjemmemarked enn i utenlandske markeder.
  - Pga mindre markedsdominans og mer konkurranse i utenlandske markeder, er salg i utlandet mer følsomt for prisendringer enn salg i hjemmemarkedet.
  - Hjemlandske bedrifter kan ta en høy pris i hjemmemarkedet, men må ta en lavere pris på eksporterte varer fordi utenlandske konsumenter er mer følsomme overfor prisendringer.

# Dumping: Ett eksempel

- Eksempel: Bedriften er monopolist hjemme men bare en liten aktør i et marked med fullkommen konkurranse i utlandet.
  - ▣ Hjemmemarkedet: Fallende etterspørselskurve
  - ▣ Utlandet: Horisontal (uendelig elastisk) etterspørselskurve
- Profittmaksimering: Bedriften selger et (relativt) lavt antall goder hjemme til en (relativt) høy pris,  $P_{DOM}$ , mens selger resten av sin produksjon til en lavere pris,  $P_{FOR}$ , i utlandet:
  - ▣ Selger hjemme inntil at  $MR_{DOM} = P_{FOR}$
  - ▣ Selger ute (eksporterer) inntil  $MR_{FOR} = MC$ ; ved fullkommen konkurranse innebærer dette  $MR_{FOR} = P = MC$
  - ▣ Dumping gir profittmaksimering, fordi økt produksjon gir bedre utnyttelse av stordriftsfordeler, lavere AC og høyere profitt.

# Dumping (forts.)



**Figure 6-8**

## Dumping

The figure shows a monopolist that faces a demand curve  $D_{DOM}$  for domestic sales, but which can also sell as much as it likes at the export price  $P_{FOR}$ . Since an additional unit can always be sold at  $P_{FOR}$ , the firm increases output until the marginal cost equals  $P_{FOR}$ ; this profit-maximizing output is shown as  $Q_{MONOPOLY}$ . Since the firm's marginal cost at  $Q_{MONOPOLY}$  is  $P_{FOR}$ , it sells output on the domestic market up to the point where marginal revenue equals  $P_{FOR}$ ; this profit-maximizing level of domestic sales is shown as  $Q_{DOM}$ . The rest of its output,  $Q_{MONOPOLY} - Q_{DOM}$ , is exported.

The price at which domestic consumers demand  $Q_{DOM}$  is  $P_{DOM}$ . Since  $P_{DOM} > P_{FOR}$ , the firm sells exports at a lower price than it charges domestic consumers.

# Proteksjonisme and Dumping

- Dumping i handelspolitisk øyemed: man selger en vare til under en "normal" pris.
  - ▣ Normal ("fair") pris = pris i hjemmemarkedet eller enhetskostnaden til produktet.
  - ▣ WTO tillater at land "går til motangrep" mot dumping eller "unfair" eksport.
- Ulike typer dumping:
  - ▣ Predatory dumping (Bruk av dumping for å presse konkurrenter ut av marked og deretter bruke monopolmakt.)
  - ▣ Cyclical dumping (salg under AC i nedgangstider)
  - ▣ Seasonal dumping (salg av overskuddslagre gjerne i utlandet)
  - ▣ Persistent dumping (basert på prisdiskriminering mellom segmenterte markeder)

# Proteksjonisme and Dumping (forts)

- **Hva bør være myndighetenes reaksjon på dumping?**
  - Bakgrunn:
    - Dumping kan skade importkonkurrerende bedrifter
    - Dumping gir gevinster for konsumentene
  - Hvilke former for dumping er skadelige/unfair?
    - Predatory dumping.
    - Aggressiv cyclical dumping (eksport av arbeidsløshet).
  - Prosess:
    - En bedrift kan be om at det blir etterforsket om utenlandske bedrifter har foretatt dumping.
    - Myndighetene i et land kan for eksempel reagere på dumping gjennom å innføre en "anti-dumping duty" dvs. toll eller innføre en minstepris
    - En anti-dumping toll=differansen mellom fair/virkelig pris på import og den prisen som eksportøren tar
- **Antidumping saker har økt kraftig de siste 30 årene**
  - I 70- og 80-årene et virkemiddel for USA, Canada og EU
  - I 90-årene har antall U-land økt



# Proteksjonisme and Dumping (forts)

Importing Country	Number of Cases Initiated		Average Antidumping Duty Imposed	Antidumping Orders in Effect,	Average Age (in years) of Orders in Effect,
	1989-1990	1999-2000	1995-1999	2001	in 2000
India	0	106	28*	121	2
European Union	66	96	28	219	4
United States	58	94	48	241	8
Argentina	0	69	85	45	2
Australia	68	39	59	56	5
Canada	28	39	45	89	6
South Africa	0	37	45	109	3
Brazil	3	27	53	52	4
Mexico	18	18	59	66	5
New Zealand	2	14	52	11	6

\*For 1990–1994; information for 1995–1999 not available.