

De GATT en het einde van de Uruguay-ronde

F. Buelens*

Het onlangs bereikte GATT-akkoord lijkt mooier dan het is. Niet alle maatregelen die de handel belemmeren worden erdoor beëindigd. Bovendien zijn de financiële voordelen ongelijk verdeeld. Maar bovenal heeft het akkoord geen einde gemaakt aan de rivaliteit tussen Amerika en Europa. Nog steeds lijkt te gelden: hoe meer export hoe liever, terwijl import wordt geaccepteerd als een toegeving aan andere landen. Het belang van de consument speelt voor de politiek geen rol.

De Uruguay-ronde die op 15 december 1993 afgesloten werd zal de geschiedenis ingaan als de ronde van de toegenomen rivaliteit tussen de Verenigde Staten en de Europese Unie. De hooggespannen verwachtingen die in 1986 bij het begin van de ronde bestonden zijn evenwel verre van beantwoord. Het landbouwprotectionisme is niet fundamenteel afgebouwd, de diensten zijn slechts ten dele in het akkoord opgenomen. De deelnemende landen waren al zeer tevreden dat ze op een belangrijk aantal knelpunten konden 'overeenkomen om niet overeen te komen'. Daarna konden de deelnemende landen de punten waarover men het wel eens kon worden in de tekst opnemen, zoals de geleidelijke afbouw van het multivezelakkoord, de verlaging der tarieven, de intellectuele eigendomsrechten en de oprichting van een wereldhandelsorganisatie. Na de officiële ondertekening in april 1994 zou de overeenkomst in 1995 in werking treden, indien het akkoord tenminste niet struikelt in het Amerikaanse Congres.

Het akkoord lijkt leuker dan het in wezen is. Aan de onderliggende neo-mercantilistische ingesteldheid wordt immers helemaal niet geraakt en de verscherpte tegenstellingen tussen de Verenigde Staten en de Europese Unie zullen ook in de komende jaren het handelspolitiek klimaat blijven beheersen.

Voorafgaand aan de Uruguay-ronde

De 'General Agreement on Tariffs and Trade', werd afgesloten in 1947 en beoogde op multilaterale wijze de wereldhandel vrij te maken van de hoge tarieven uit het interbellum. Via diverse onderhandelingsronden werd de tarifaire protectie stelselmatig afgebouwd. Naarmate tarieven verminderden verhoogden evenwel allerlei niet-tarifaire barrières in de wereldhandel. De Tokio-ronde (1973-1979) beoogde deze barrières aan te pakken maar slaagde daarin slechts gedeeltelijk. De onmacht ondergroef het wereldhandelsstelsel. Bilaterale afspraken, markt-

regulerende akkoorden, unilaterale vergeldingsacties kwamen steeds meer in de plaats van een multilaterale aanpak. Een nieuwe inhoud werd aan de principes van de wereldhandel gegeven. Geleide handel ('managed trade') moest er voor instaan dat de objectieven van de grootmachten bereikt werden¹. Amerika nam in 1982 het initiatief tot een nieuwe GATT-ronde, waarbij als centrale doelstelling gold dat de buitenlandse markten voor de Amerikaanse producten geopend moesten worden. Deze doelstelling vertaalde zich in een aantal eisen, zoals opname van diensten, landbouw en het intellectueel eigendomsrecht in de GATT.

Deze eisen zijn te verklaren vanuit de wezenlijk veranderde positie van Amerika in de wereld. Niet langer waren de Verenigde Staten de onbetwistbare macht (economisch, noch politiek²) in de wereld: het land werd nu geconfronteerd met een verschuiving in comparatief voordeel inzake een belangrijk aantal industriële sectoren ten gunste van Japan en de 'New Industrialized Countries' (NIC's), terwijl het zelf in de hoogtechnologische sectoren en diensten een comparatief voordeel had. Op de wereldlandbouwmarkt was de EG komen aanzetten als geduchte concurrent voor de Amerikaanse landbouwers. Een rampzalige macro-economische politiek in het begin van de jaren tachtig (leidend tot een overgewaardeerde dollar) samen met een zeer diepe recessie zorgden ervoor dat de Amerikaanse handelsbalans zeer diep in de rode cijfers zonk.

Deze eisen vielen niet in de smaak van de meeste andere leden van de GATT. In 1982 weigerden de

* De auteur is verbonden aan de dienst Algemene economie van de Universiteit Antwerpen, RUCA.

1. R.J. Waldmann, *Managed trade. The new competition between nations*, Ballinger Publishing Company, Cambridge, 1986, blz. 204.

2. J.N. Bhagwati, *Multilateralism at risk. The GATT is dead. Long live the GATT*, *The World Economy*, juni 1990, blz. 153.

meeste landen dan ook om in te gaan op het verzoek van de Verenigde Staten om een nieuwe ronde te starten. Slechts nadat dit land via allerlei beperkte handelsacties had laten zien dat het tegen iedere prijs zo'n ronde wenste, draaiden de andere landen schoorvoetend bij, zodat de Uruguay-ronde op 21 september 1986 van start kon gaan in Punta-del-Este.

Landbouw

Door de enorme verscheidenheid aan te behandelen onderwerpen werd beslist om de onderhandelingen op te splitsen over vijftien grote dossiers. Maar het was vooral de landbouw die jarenlang de vooruitgang in de overige dossiers blokkeerde. De strijd spitte zich in deze materie toe tussen de VS en de EG. De Europese landen die na de tweede wereldoorlog een netto importeur waren van landbouwproducten, konden deze situatie omdraaien door middel van het gemeenschappelijk landbouwbeleid. Dit beleid garandeerde de landbouw quasi onbeperkte afzet aan bepaalde minimumprijzen, de overschotten werden met exportsubsidies verkocht op de wereldmarkt en invoer werd onderworpen aan 'variabele heffingen'. Het objectief van voedselzekerheid en autarkie in de voedselproductie werd zo zeer snel bereikt. Vervolgens kon ook de wereldmarkt bewerkt worden: de wereldvoedselprijzen daalden en het marktaandeel van andere voedselexporterende landen (zoals de Verenigde Staten) verminderde.

Als gevolg daarvan ontwikkelde zich op de wereldlandbouwmarkt een subsidie-oorlog tussen de VS en de EG. De ironie wil daarbij dat de Verenigde Staten, die in de beginjaren de landbouw niet onder de GATT wensten onder te brengen, nu de hevigste pleitbezorgers werden van opname van de landbouw. Ze bepleitten in het bijzonder de afbouw van het type subsidies dat de EG verstrekke (produktie- en exportsubsidies) en waarmee de wereldmarktprijzen zo grondig ontwricht werden. De Amerikaanse eis was om alle beschermende maatregelen om te zetten in tarieven en deze over een tienjarige periode af te bouwen. Deze eis botste vooral met de belangen van een aantal Europese landbouwlanden zoals Frankrijk. Onder Amerikaanse druk maar vooral omdat het landbouwbeleid een zware budgettaire last uitmaakte voor de Europese begroting kwam de Europese Gemeenschap in mei 1992 tot een belangrijke landbouwhervorming die de weg opende naar het z.g. 'Blair House' akkoord van november 1992 tussen de Europese Commissie en de Verenigde Staten. Ingevolge dit akkoord zou ondermeer de gesubsidieerde graanexport met 21% in volume en met 36% in waarde moeten dalen en zou de EG haar markt voor 5% moeten openstellen voor invoer van landbouwproducten. Het akkoord van 'Blair House' bleef echter omstreden. Met de parlementsverkiezingen in maart 1993 in Frankrijk in het vooruitzicht werd er door de diverse partijen in Frankrijk aan een behoorlijk electoraal opbod gedaan. De nieuwe regering-Balladur die in de plaats kwam van de socialisten bleef aldus met het vergiftigd geschenk zitten. Pas toen het NAFTA-akkoord door het Amerikaanse Congres goedgekeurd was, deden de VS begin de-

cember 1993 alsnog enige belangrijke concessies inzake de landbouw.

Het compromis in het landbouwdossier maakte het mogelijk dat ondanks hevige meningsverschillen toch nog een akkoord afgesloten kon worden. Alhoewel het afsluiten van zo'n akkoord traditioneel gepaard gaat met drukke verklaringen over 'het historische belang' dient men dit toch sterk te relativiseren. Als er iets uit de ronde zal overblijven dan is het wel de uiterst scherpe rivaliteit tussen de twee hoofdrolspelers. Het is een illusie te denken dat met het afsluiten van de ronde deze rivaliteit zou verdwijnen, te meer daar over een belangrijk aantal dossiers die beide grootmachten verdeeld houdt géén overeenstemming kon worden bereikt – tenzij de 'overeenstemming geen overeenstemming te bereiken'. De formele opname van heel wat van deze elementen in het akkoord is dan ook in feite een lege doos.

Geen overeenstemming

Het betreft hier op de eerste plaats het dossier betreffende de audiovisuele sector. Hierbij ging de strijd in wezen over de vraag of de hoogst mogelijke efficiëntie nu wel de enige waarde is die als criterium moet gehanteerd worden. Hier werd met name op initiatief van de Europese ministers van cultuur in de z.g. 'Verklaring van Bergen' gesteld dat de sector uit de handelsbesprekingen diende te blijven en zulks omwille van de noodzaak de diverse Europese culturen te beschermen³. Dat de Amerikaanse audiovisuele sector een beduidend comparatief voordeel heeft op de Europese heeft zowel te maken met de omvang van de Amerikaanse markt als met de Amerikaanse technologische voorsprong in de betrokken sector⁴. Overigens is de sector niet enkel nu al één van de grootste exportsectoren van de Amerikaanse economie maar het zal ook één van de sterkste groei-sectoren van de volgende eeuw zijn. De culturele bekommernis van de Europese Unie werd door de Amerikaanse onderhandelaren weliswaar niet in vraag gesteld maar hun voorstellen waren er telkens weer op gericht om op een handige manier te verzekeren dat ze toch een dominant marktoverwicht konden verwerven. Zo erkenden ze op een bepaald moment de EG-richtlijn dat meer dan 50% van alle programma's op Europese zenders van Europese origine moet zijn maar stelden ze voor deze richtlijn toe te passen over de volledige zendtijd (zodat de Amerikaanse programma's op de momenten met hoge kijkdichtheid geprogrammeerd konden worden).

Ten tweede werd er geen oplossing gevonden voor het gevoelige dossier van de burgervliegtuigbouw. In deze viseert de Amerikaanse regering (onder druk van Boeing) sedert verscheidene jaren het Europese Airbusproject. Dit laatste is een onderdeel van de strategische handelspolitiek die de Europese Unie voert: door middel van flinke subsidies aan Air-

3. *Le Monde*, 11 december 1993.

4. A.R.G.J. Zwiers, Belle en het beest, *ESB*, 15 december 1993, blz. 1141.

bus probeert de EU met succes een volwaardige concurrent voor de grote Amerikaanse vliegtuigbouwers uit te bouwen. Alhoewel over deze sector in 1992 een bilateraal akkoord gesloten werd tussen de EG en de VS kon dit laatste land daar toch geen genoeg mee nemen⁵. Volgens het akkoord van 1992 moest de directe steun beperkt worden tot 33% (van de ontwikkelingskosten) en de indirecte steun tot 4% (berekend op het zakencijfer van één bedrijf); de subsidies uit het verleden konden niet langer in vraag gesteld worden en er zou ook een betere controle komen op de indirecte steun (wat betekent dat er onderzocht wordt hoe groot de steun in de VS wel is). Het compromis dat nu bereikt werd houdt in dat men één jaar nadat de nieuwe overeenkomst in werking getreden is gaat onderhandelen over de 'multilateralisatie' van de overeenkomst, waarbij ze onder de subsidiecode van de GATT zou moeten vallen.

Ten derde kon inzake een aantal belangrijke dienstensectoren (maritieme, financiële diensten en de luchtvaart) géén wezenlijke vooruitgang geboekt worden. Inzake de financiële diensten wensten de Verenigde Staten niet langer de clause van de meest-begunstigde natie op onvoorwaardelijke wijze toe te passen. Inzake maritieme diensten kwam er zowel verzet van enige staten van de Europese Unie (Griekenland) als van de Verenigde Staten. Dit laatste land wenste slechts 3% van zijn maritieme sector open te stellen voor internationale concurrentie. Inzake de luchtvaart kan men stellen dat deze quasi volledig buiten het akkoord gehouden werd behoudens drie kleinere domeinen (onderhoud en herstel van vliegtuigen, marketing en verkoop van luchtvaartdiensten, de toegang van de computerreservatiesystemen tot de markten van de verschillende landen). Dat het verzet in deze sector vooral van de Verenigde Staten uitging was des te verrassender daar dit land zelf in 1986 had aangedrongen op opname van de dienstensector in een handelsovereenkomst.

Ten slotte kon ook geen overeenstemming bereikt worden voor de sector van de telecommunicatie en voor de overheidsbestellingen in deze sector; evenmin kon in de marge van het akkoord een multilaterale staalovereenkomst afgesloten worden.

Akkoord

Dat er aldus een aanzienlijk conflictpotentieel overblijft betekent dan weer niet dat er geen dossiers zijn waar er finaal wel een overeenkomst mogelijk bleek. Ten eerste worden de bestaande handelstarieven gemiddeld met iets meer dan één derde verminderd. De NIC's deden aanzienlijke tariefconcessies. Voor wat betreft tropische producten komt er een verregaande liberalisering. Alhoewel deze tariefverminderingen de protectie enigszins doen afnemen moet men ze, wat de rijkere landen betreft, dan weer niet overdrijven. De tarifaire bescherming was al niet bijzonder hoog meer en ook nu blijven piektarieven van 15% en meer bestaan.

Ten tweede heeft het Europees-Amerikaans landbouwakkoord ook effecten voor andere landen. Zo heeft Japan ingestemd met het openstellen van zijn

rijstmarkt; zij het voorlopig op eerder beperkte schaal. Het land kent immers, omwille van religieuze en strategische redenen, kleinschalige landbouw die beschermd wordt. Hierdoor zijn de rijstprijzen hoog, maar de Japanse landbouw kan slechts met moeite genoeg produceren (zo was het op het moment van het akkoord nodig om wegens een misoogst grote hoeveelheden rijst in te voeren). Overigens betekent de openstelling niet dat de consumenten in deze periode lagere prijzen zullen betalen daar de regering de idee koestert om zelf maar de buitenlandse rijst op te kopen en te gebruiken als buitenlandse voedselhulp of om een nationale rijstvoorraad aan te leggen⁶. In het kielzog van Japan werden ook landen als Zuid-Korea ertoe overgehaald om hun rijstmarkt open te stellen.

Ten derde zal het multivezelakkoord over een tienjarige periode afgebouwd moeten worden. Dit akkoord was er sinds 1974 en vormt één van de eerste zware inbreuken op de regels van GATT⁷. Amper was de 'Algemene Overeenkomst' getekend of er werden beperkingen ingesteld op textielinvoer vanuit Japan of de NIC's, zodra deze landen een comparatief voordeel in deze sector gingen ontwikkelen. Het bleek dat de industrielanden zich niet konden neerleggen bij de internationale arbeidsverdeling. Het multivezelakkoord brak met de GATT-regels door het opleggen van quota's. Dat de afbouw een groot effect zal hebben valt evenwel te betwijfelen. De jongste jaren werden al heel wat aanpassingsprocessen (het zoeken van niches, technologische innovaties, kwaliteitsproductie) in de westerse landen ingezet. Overigens wenste de Amerikaanse president verder hoge invoerrechten te blijven heffen onder druk van de textielobby in de VS⁸. Ten slotte slaagde het (voor eenmaal verenigde) front VS-EG erin om van de ontwikkelingslanden te bekomen dat ook deze landen hun markten voor westerse textielproducten zouden openstellen.

Ten vierde werden de intellectuele eigendomsrechten in aanzienlijke mate sterker gereguleerd. Zo krijgen patenten een twintigjarige bescherming, copyright vijftig jaar. Het begrip voor deze eis is vooral in de rijkere landen te vinden; zij zagen immers met lede ogen aan hoe een deel van het succes van de NIC's te vinden was in het kopiëren van bestaande producten. De ontwikkelingslanden hebben zich tegen deze maatregel verzet.

Ten slotte werd ook een verbeterde werking van de institutionele structuur aangekondigd. Er komt vanaf 1995 een 'Wereldhandelsorganisatie'. Deze moet er voor zorgen dat handelsgeschillen sneller

5. L. Tyson, *Who's bashing whom? Trade conflict in high technology industries*, Institute for International Economics, Washington, 1992, blz. 155-216; K. Hayward, Airbus: twenty years of European collaboration, *International Affairs*, 1988, nr. 1, blz. 11-26.

6. Japanse rijst: van misoogst tot complexe valkuil, *Financieel Economische Tijd*, 30 november 1993.

7. M. Wolf, How to unravel the multi-fibre arrangement, *The World Economy*, september 1985, blz. 235-248.

8. Quand Clinton se fait l'avocat du textile, *Le Monde*, 8 december 1993.

geregeld worden, onder meer door een vlottere en doorzichtiger besluitvorming dan nu bij de GATT het geval is.

Als men het geheel van de agenda van de Uruguay-ronde en de resultaten naast elkaar legt dan kan een evaluatie van het akkoord niet al te optimistisch zijn. Volgens diverse berekeningen (OESO, Wereldbank) zou het akkoord 200 tot 300 miljard dollar extra inkomen creëren. Men neme deze cijfers voor wat ze waard zijn. Belangrijker is te zien dat de wereldhandel vooralsnog niet door de diverse landen als een 'nul-somspel' wordt gezien en dat ze nog ruimte zien voor samenwerking, zij het dat de vruchten van deze samenwerking wel zeer ongelijk verdeeld zijn over de diverse deelnemers. Een eerste vaststelling die zich opdringt is dat er voor de ontwikkelingslanden bijzonder weinig winst in zit op korte termijn. Weliswaar wordt het multivezelakkoord afgeschaft over een tienjarige periode maar daar staat dan wel tegenover dat de NIC's aan een veel scherpere concurrentie zullen blootgesteld worden en dat ze ook zware toegevingen moesten doen op het beschermen van het 'intellectueel eigendomsrecht'. Voor de landbouwexporterende ontwikkelingslanden openen zich meer exportkansen (in zoverre hun producten kwalitatief kunnen concurreren met die van de andere landbouwexporterende landen) maar de talrijke landbouwimportlanden zullen met hogere wereldmarktprijzen te maken krijgen (alhoewel zulks een stimulans voor hun eigen boeren kan betekenen op langere termijn). Een tweede vaststelling betreft de inruil van belangen tussen de Verenigde Staten en de Europese Gemeenschap: hier kan men, behoudens de eerder geringe resultaten van het landbouwakkoord, moeilijk spreken over enige substantiële vooruitgang. De meeste moeilijke dossiers zijn naar de toekomst verschoven en beloven ook dan aanleiding te geven tot de nodige conflicten. Een derde vaststelling slaat op het gebrek aan beleid tegenover de Oosteuropese landen dat blijkt uit het akkoord, met name uit de vele protectionistische maatregelen die tegen deze landen genomen zijn.

Een zenuwenoorlog

Internationale onderhandelingsronden over handel hebben veel weg van een boksmatch aangevuld met een partij bluffpoker. Dat niet alle 117 landen die aan de ronde deelnamen op voet van gelijkheid staan was na de Tokio-ronde al de grote klacht van de ontwikkelingslanden. Het werd op een uiterst schrijnende wijze bevestigd door de gang van zaken in de Uruguay-ronde, waar het strijdtoneel beheerst werd door twee economische giganten, de VS en de EU.

De Verenigde Staten stelden zich in de onderhandelingen op als de sterke, hegemonistische macht die de 'nieuwe wereldorde' aan de anderen kan opleggen. De Europese Unie was er dan weer, mede vanwege de voortschrijdende Europese integratie, alles aan gelegen om niet langer de rol van ondergeschikte te vervullen.

De Amerikaanse uitgangspositie vertaalde zich in een hele reeks maatregelen waarbij aan de andere landen duidelijk gemaakt werd dat, wat de VS betrof,

de GATT geen absolute noodzakelijkheid was. Zo werd het pad van de regionale blokvorming bewaand (NAFTA, APEC) om te tonen dat er voor de VS een alternatief bestond⁹. Tegelijk werd met harde hand duidelijk gemaakt dat de VS haar objectieven ook zou kunnen bereiken met dreigementen en (beperkte) handelsoorlogen. De versterking van het wettelijke instrumentarium om via sectie 301 van de Amerikaanse handelswetten unilaterale acties te ondernemen en het daadwerkelijk uitvoeren van zulke acties (zoals het 'Structural Impediments Initiative' tegen Japan) versterkte de Amerikaanse onderhandelingspositie. Met het aantreden van de nieuwe Amerikaanse president Clinton was de bezorgdheid omtrent diens beleid erg groot. Traditioneel zijn de Democraten in de VS immers vatbaarder voor protectionisme. De eerste maatregelen van Clinton en een aantal uitspraken bevestigden deze vrees. Het aantal geschillen leek alleen maar toe te nemen. Het aantrekken van adviseurs zoals Laura d'Andrea Tyson, bekend voor haar verdediging van een 'strategische handelspolitiek' en het openbreken van buitenlandse markten via een systeem van 'geleide handel', deed deze vrees niet temperen¹⁰. Tegelijk waren er andere geluiden te horen: zo verdedigde de invloedrijke Democratische econoom F. Bergsten, reeds in Davos op het 'World Economic Forum' de stelling dat men het vergiftigd geschenk van de Uruguay-ronde zo snel mogelijk moest afsluiten door een akkoord te maken over die zaken waarover een akkoord mogelijk is. Het is dit laatste standpunt dat het uiteindelijk gehaald heeft. De politiek om op agressieve wijze buitenlandse afzetmarkten te openen blijft evenwel behouden en dit terwijl men ook steeds zal pogen de Amerikaanse markt via antidumping- en antisubsidie-maatregelen af te scherm.

Wat betreft de Europese Unie bleek dat er voor alle leden een spanningsveld bestond. Enerzijds hechte men eraan de coalitie bijeen te houden en niet geïsoleerd te raken op internationaal vlak, anderzijds wilde ieder land toch vasthouden aan een aantal belangrijke strategische doelstellingen. Zulks leidde tot een vrij complex proces van besluitvorming waarin het vaak Frankrijk was dat voor een verharding van de standpunten van de Europese Commissie zorgde. Meer specifiek met betrekking tot het landbouwakkoord dreigde Frankrijk het afsluiten van een akkoord tegen te houden zo er op een aantal essentiële punten geen aanzienlijke concessies werden gedaan. Dat voor de audiovisuele sector een uitzondering werd gemaakt vloeit voort uit een vrij brede consensus binnen de Europese landen en werd nog aangewakkerd door de verregaande Amerikaanse eisen. Minder eensgezindheid bestond er ten opzichte van twee andere Franse eisen, met name de compensaties van de EG voor de landbouwsector en de versterking van de handelsinstrumenten van de EG. Dit laatste houdt onder andere in dat handels-

9. J. Baker, The geopolitical implications of the US-Canada trade pact, *The International Economy*, 1988, nr 1, blz. 41.
10. L. Tyson, op.cit, blz. 307.

maatregelen door de Ministerraad getroffen kunnen worden met gewone meerderheid van stemmen. Hierdoor kunnen de meer protectionistisch ingestelde landen eerder dergelijke maatregelen afdwingen, zonder dat ze geblokkeerd kunnen worden door een vrijhandelsgezind land.

Een wereldhandelsorganisatie

De belangrijkste institutionele wijziging is dat in 1995 een wereldhandelsorganisatie wordt opgericht met een permanent karakter en meer bevoegdheden dan de huidige GATT. Dit was een eis van onder meer de EU, gericht tegen het unilateralisme van de VS. Dit land heeft inmiddels een reputatie opgebouwd om via sectie 301 van de Amerikaanse handelswetten aan andere landen te dicteren wat er op handelsgebied moet gebeuren, en dit met voorbijgaan van de GATT.

Over de toekomstige werking van deze Wereldhandelsorganisatie bestaat momenteel nog onduidelijkheid: veel zal afhangen van wat de landen ervan wensen te maken. Of daarmee het eigenmachtig optreden van de economische grootmachten aan banden zal worden gelegd valt evenwel te betwijfelen. Zo kondigden zowel Tyson als Kantor al aan dat sectie 301 nog gebruikt zal worden op punten die niet onder het akkoord vallen en dat vergeldingsmaatregelen ook zullen worden toegepast indien een lidstaat besluiten van de Wereldhandelsorganisatie niet uitvoert. En ironisch genoeg legden de VS (ingående op een klacht van Du Pont) op hetzelfde moment aan Akzo een antidumpingheffing van liefst 47 % op voor de invoer van aramidevezels.

Maar ook de Europeanen lieten zich niet onbetuigd. Zo verklaarde Paemen (de toponderhandelaar voor de EU in de GATT) in een interview enige dagen nadat het akkoord was goedgekeurd: (in de audiovisuele sector) "worden Amerikaanse reeksen verkocht tegen prijzen waar geen enkele Europese serie tegenop kan. We moeten nagaan of we daarop geen antidumpingprocedure kunnen toepassen"¹¹.

Naar alle waarschijnlijkheid zullen de oude concepten en praktijken verder woekeren in het gebruik dat de grootmachten van de Wereldhandelsorganisatie zullen wensen te maken. De reden daarvan vindt men in de neo-mercantilistische instelling van de deelnemers. De diverse landen stellen immers niet de consument centraal, maar wel de export- en produktiebelangen van de eigen natie, met bijzondere aandacht voor alles wat de strategische positie van een land aangaat¹². Dit alles niet in het minst wegens de rol die pressiegroepen uitoefenen inzake beleidsbepaling (het zijn immers de best-georganiseerde groepen met de meeste financiële middelen die het beleid bepalen en dat zijn nu niet bepaald de consumenten)¹³. Als gevolg van dit 'power and plenty' uitgangspunt gaat men de internationale handelsbesprekingen zien als een krampachtige uitruiling van 'concessies'¹⁴. Hoe meer export hoe liever; import wordt geaccepteerd als een onvermijdelijke 'toegeving' aan de andere landen. Elke vermindering van de eigen handelsbarrières wordt als 'toegeving'

gezien; elke vermindering van de barrières van de anderen als een 'overwinning' uitgebazuind. Zodra de onderhandelingen tot een akkoord hebben geleid zal men één deel ervan proberen te omzeilen, met name de 'toegevingen' die men gedaan heeft. Het is in wezen deze neomercantilistische ingesteldheid¹⁵ die de reden vormt waarom het succes in de tariefreducties gevolgd werd door een vloed aan niet-tarifaire maatregelen en het valt te vrezen dat ook de resultaten van deze ronde vanuit hetzelfde perspectief zullen benaderd worden.

Besluit

Het bereiken van een compromis in de Uruguayronde betekent niet dat zware geschilpunten niet langer de betrekkingen tussen de Verenigde Staten en de Europese Unie beheersen. De formule om 'overeen te komen niet overeen te komen' was de enig mogelijke manier om én uit de impasse te geraken én de GATT te redden. Men kan evenwel moeilijk beweren dat tussen de hoofdrolspelers die zo lang de Uruguayronde domineerden op belangrijke dossiers substantiële overeenstemming werd bereikt; met moeite kon een compromis over de landbouwhandel gevonden worden. Dat daarbij in principe tot een belangrijke institutionele wijziging in de vorm van de oprichting van een Wereldhandelsorganisatie werd beslist, betekent niet dat de neo-mercantilistische concepten ('eerlijke handel', 'geleide handel', 'resultaatgerichte handel') en praktijken (misbruik van antidumpingbepalingen) verdwenen zijn noch dat het aanwenden van het machtsinstrument in de wereldhandel niet meer zal toegepast worden. Meer specifiek wat dit laatste betreft houden de Verenigde Staten vast aan het gebruik van sectie 301 om buitenlandse markten open te breken voor Amerikaanse producten en onderschrijven de landen van de Europese Unie de Franse eis om niet enkel de antidumpingbepalingen frequenter te kunnen toepassen maar ook om, wanneer men dat wil, een gelijksoortig instrument als sectie 301 uit te bouwen. Net als het resultaat van de Tokio-ronde, dreigt dit akkoord meer te beloven dan het in wezen voorstelt.

Frans Buelens

-
11. Hugo Paemen geeft GATT-akkoord een 'grote onderscheiding'. Top onderhandelaar van EU verwacht geen globale overlegronde meer, *De Standaard*, 20 december 1993.
 12. H. Shutt, *The myth of free trade*, Basil Blackwell, Oxford, 1985.
 13. M. Olson, *The logic of collective action*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.), 1965.
 14. J. Viner, Power versus plenty as objectives of foreign policy in the seventeenth and eighteenth centuries, *World Politics*, vol. 1, nr. 1, in: J.A. Frieden en D.A. Lake (red.), *International political economy: perspectives on global power and wealth*, St. Martin's press, New York, 1987, blz. 71-84.
 15. P.R. Krugman, Does the new trade theory require a new trade policy?, *The world economy*, juli 1992, blz. 429.