



De georganiseerde handel tussen de Europese Gemeenschappen en Japan

PROF. DR. J. PELKMANS*

Inleiding

In Tokio kwamen op 12 februari 1983 Japan en de Europese Gemeenschappen — vertegenwoordigd door de commissarissen Haferkamp en Davignon — een „vrijwillige” Japanse exportbeperking van videocorders overeen voor een periode van drie jaar. Om diverse redenen heeft deze „overeenkomst” een bijzondere betekenis. Overheersend is echter het schokeffect dat protectionistisch wapengekletter zich ook tot de geavanceerde industrieën heeft uitgebreid. Alle aanleiding de handelspolitiek van de EG t.o.v. Japan nader te bestuderen.

„Oude” discriminatie

Onmiddellijk na het herstel van de soevereiniteit, in 1951, heeft Japan het lidmaatschap van GATT (Algemene Overeenkomst voor Tarieven en Handel) aangevraagd. In de 32 jaren die sindsdien zijn verstreken, is de handel met het industriële Westen steeds „georganiseerd” geweest. De moeizaam verkregen lidmaatschappen van de GATT (1954) en de OECD (1964) hebben slechts met grote vertraging geleid tot de daarbij gewoonlijk behorende liberalisatie 1). De meest begunstigingsclausule — de hoeksteen van GATT — werd alleen door West-Duitsland en Italië op Japan van toepassing verklaard, hoewel Italië in de feitelijke tenuitvoerlegging weigerde de (talloze) contingenteringen te vergroten en de Duitsers pas in 1960 een redelijk liberale handelsovereenkomst sloten. Groot-Brittannië volgde in 1962 en de Benelux en Frankrijk in 1963, doch alle drie dwongen een ontsnappingsclausule af. Deze clausule verschilt van die zoals voorgesteld in artikel 19 van de GATT in tweeërlei opzicht: zij kan eenzijdig worden ingeroepen en zij treft slechts Japan (het GATT-artikel vereist multilateraal toezicht en de maatregelen treffen *alle* invoer van het betreffende produkt, m.a.w. zij zijn niet discriminatoir).

Het Engels-Japanse handelsverdrag bleek onderdeel van een omvattender handelspolitiek. De Ministerraad van de EG verklaarde immers op dezelfde dag dat in Londen het bilaterale verdrag werd on-

dertekend, dat alle handelsverdragen met Japan voortaan de Engelse ontsnappingsclausule zouden moeten bevatten 2). De volgende stap zou dan het „communautariseren” van deze afzonderlijke verdragen zijn. Een ernstige poging daartoe werd pas in 1969/1970 ondernomen.

De niet onaanzienlijke liberalisatie leidde tot een regelmatige stijging van de handel tussen de EG en Japan. Was in 1956 het handelsoverschot voor de EG zo'n \$ 8 mln., in 1968 bedroeg dit \$ 44 mln. Daarbij moet worden bedacht dat de produkten waarin Japan een toenmalig comparatief voordeel had (spiegel, keramiek, naaimachines, knopen enz.) doorgaans aan lage contingenten waren gebonden, terwijl in 1962 de „Lange-termijnovereenkomst voor katoenprodukten” Japan een hele serie „vrijwillige” exportbeperkingen oplegde in talloze sterke exportprodukten, van kinderondergoed tot tafelkleden. Overigens werd de Japanse liberalisatie eveneens nauwlettend op de gevolgen voor de Japanse industrie en huisnijverheid afgestemd, vooral door signalen aan de grote Japanse handelshuizen (de „sogo shosha”) die het leeuwenaandeel van de invoer verzorgden.

Strategische exportaanpassing

Wat in de EG volstrekt niet werd begrepen was de lange-termijnplanning van de Japanse exportindustrie, geïnspireerd door het Ministerie van Handel en Industrie. Een leidend beginsel bij deze lange-termijnvisies is het uitbuiten van het „dynamisch comparatief voordeel”. Groei van een open economie met volledige werkgelegenheid is alleen mogelijk door snelle groei in exportprodukten met een hoge prijselasticiteit — maar dit vereist, bij bekende technologie, relatief lage lonen — dan wel door aanpassing van het exportpakket in de richting van produkten met een minder hoge prijselasticiteit en met een hoge inkomenselasticiteit. Dit laatste vereist een voortdurende verschuiving naar produkten die relatief meer fysiek kapitaal, relatief meer technologie en relatief meer hooggekwalificeerde arbeid belichamen. Japan kon deze aanpassing buitengewoon snel volbrengen omdat het land reeds voor

de tweede wereldoorlog was ontwikkeld (hoewel in het begin van de jaren zestig Japan nog als „lage-lonenland” gold voor diverse EG-landen, die daarop hun discriminatoire politiek baseerden). Bovendien investeerde Japan in Zuidoost-Azië in die sectoren waarin men het comparatieve voordeel dacht te gaan verliezen, hetgeen de aanpassing natuurlijk bespoedigde 3). De snelle aanpassing was eveneens aantrekkelijk omdat de Europese (en Amerikaanse) protectie daardoor aan feitelijke betekenis inboette. De geweldige nadruk op Japanse textiel- en kledingexport in de jaren zestig bleek al in 1973 — toen de katoenovereenkomst werd uitgebreid tot multi-vezelakkoord — achterhaald te zijn: de Japanse kledingsector vertoonde een invoeroverschot van \$ 200 mln. in 1973, oplopend tot \$ 1,5 mrd. in 1979. In garens en stoffen bestaat nog steeds een uitvoeroverschot, vooral van synthetische vezels, maar dit veronderstelt een ontwikkelde chemische industrie en bepaald geen „lage lonen” 4).

Gedurende de jaren zeventig worden de resultaten van deze aanpassing duidelijk. Tussen 1970 (tekort \$ 186 mln.) en 1980 verzesvoudigde het bilaterale tekort van de EG op de handelsbalans: in 1980 is het tekort zo'n 60% groter dan de totale EG-uitvoer naar Japan. Toch blijkt de totale Japanse uitvoer naar de EG slechts 4,9% van de EG-invoer uit derde landen te bedragen, en 11,8% indien alleen naar industrieprodukten wordt gekeken. Deze laatste cijfers zijn niet hoog en bovendien veel lager dan de vergelijkbare cijfers van invoer van de VS uit Japan (respectievelijk 13% en 25,3%).

Nieuwe protectie door de lidstaten

Vanaf het midden van de jaren zeventig werd de druk van de EG op Japan groter. Het heeft weinig zin de geschiedenis te herhalen van holle Gemeenschappelijke verklaringen en gelijktijdige, bilaterale onderhandelingen van lidstaten met de Japaners. De Japanse diplomatie stelde zich daarbij op het standpunt dat hun onderhandelingspositie het meest was gediend bij het aanmoedigen van bilateralisme met lidstaten afzonderlijk. Vermoedelijk is deze korte-termijnonderhandelingsstactiek

* De auteur is als hoogleraar economie verbonden aan het European Institute of Public Administration te Maastricht.

1) Zie b.v. M. Hanabusa, *Trade problems between Japan and Western Europe*, Saxon House, Londen, 1979; A. Rothacher, *Economic diplomacy between the European Community and Japan 1959-1981*, Gower, Aldershot, 1983.

2) De coördinatie met Groot-Brittannië werd vergemakkelijkt door de (eerste) toetredingsonderhandelingen tussen de „zes” en het Verenigd Koninkrijk.

3) Zie: J. Pelkmans, Japanse directe investeringen en economische theorie, *Maandschrift Economie*, augustus 1977, jg. 41, nr. 11.

4) Ook de EG had in 1981 nog een uitvoeroverschot in garens en stoffen.

voor Japan de beste optie geweest omdat op deze wijze enkele markten vrijwel geheel open bleven (Benelux, Duitsland, Frankrijk), terwijl andere lidstaten afzonderlijk het stigma op zich laadden protectionisme aan te wakkeren, in weerwil van de sinds 1974 jaarlijkse OECD-gelofte de vrijhandel te handhaven, van de jaarlijkse communiqués van de Westerse economische topconferenties (sinds 1975), en van de tot 1979 doorlopende Tokio-ronde (in het GATT-kader).

Zelfs op 25 november 1980, toen de Raad van Ministers eindelijk tot één Gemeenschappelijke strategie wist te komen, bleven Italië en het VK weigeren hun bilaterale quota's voor auto-invoer op te geven. Op 17 februari 1981 werd „toezicht” van de EG overeengekomen op de invoer (uit Japan) van auto's, televisietoestellen, televisiebuizen en bepaalde machinale werktuigen. Hoewel een dergelijk toezicht louter statistisch van aard is, levert het de Europese Commissie en Raad van Ministers snel beschikbare en accurate (maandelijkse) gegevens, noodzakelijk voor handelspolitieke actie. Het is dan ook niet verwonderlijk dat de Japanners — weliswaar bilateraal met de lidstaten — trachten met name de auto-export „vrijwillig” aan banden te leggen. Zelfs Duitsland verkreeg een vrijwillig Japans plafond van ± 10% van de Duitse markt, terwijl België (apart!) een toezegging afdwong dat de Japanse export met zo'n 7% in volume zou dalen 5).

Reeds jaren eerder had de Franse regering informeel de Japanners laten weten overschrijding van een aandeel van 3% op de Franse automarkt niet te zullen dulden (in februari 1981 werd daadwerkelijk een vertragingstactiek in de Franse havens toegepast) terwijl de Britse en Japanse auto-producenten een Japans marktaandeel van 11% waren overeengekomen in een (ongepubliceerde) briefwisseling (maar met duidelijk medeweten van de regering). Het Italiaanse contingent stond nog steeds op het ridicule totaal van 2.200 auto's. Alles bijeen een chaotische respons op een overdonderend Japans exportoffensief: de katoenenstoffen en kleding uit de jaren 1961/1962 waren de auto's van 1980/1981 geworden. De coördinatie binnen de EG en met de Verenigde Staten en Canada was weliswaar slechter dan bij de „lange-termijnkatoenovereenkomst”, de effecten leken nauwelijks verschillend.

Maar het zou onjuist zijn alleen de auto-industrie te willen zien. In de Noordelijke landen van de EG bestond vrees voor de periode na 1980 in de kleuren televisiesector omdat dan het PAL-patent zou aflopen dat tijdelijke bescherming tegen de Japanse invoer bood. Het toezicht op televisietoestellen en -buizen lag dan ook (politiek) voor de hand. Frankrijk had trouwens al langer een contingent voor televisietoestellen (en radio's). In kogellagers had een Frans/Japans kartel tot matiging besloten. In 1972/1974 had de EG al toezicht gehouden op de invoer uit Japan van elektronische rekenapparaten. In staal bestaat een lange traditie van georganiseerde handel tussen de EG en Japan. In de scheepsbouw

heeft een kortstondige, informele OECD-afpraak (in 1975) tot een opdeling van de toenmalige wereldmarkt geleid met een aandeel van 50% voor Japan. Deze afspraak bleek niet bestand tegen de diepe vraagval in deze sector en tegen de opkomst van nieuwe scheepsbouwlanden als Zuid-Korea en Brazilië.

Naar een Gemeenschappelijke handelspolitiek?

Een kwart eeuw versnipperde brandweerpolitiek tegen kwalitatief steeds hoogwaardiger Japanse export bleek, vooral op derde markten, een fatale uitwerking te hebben op het concurrentievermogen van de EG-industrie in de relevante sectoren. Steeds nadrukkelijker werd de roep om het openen van de Japanse markt en steeds klemmender de onderstreping van de noodzaak te komen tot een wereldwijd concurrerende EG-industrie d.m.v. verhoogde investeringen en moderniseringsinspanningen. Karakteristiek is de verklaring van de Raad van Ministers van 22 maart 1982 waarin een „high level working party” wordt opgericht „...to consider the issues involved from the point of view of structural adjustment in industry linked to trade policy... (and) review the general Japanese export strategy and its implications for European industry” 6). Aangezien de EG geen (serieuze) industriepolitieke competenties heeft, kan men moeilijk verder gaan in deze. Dit contrasteert met de handelspolitiek t.a.v. Japan, waar de competenties wel op EG-niveau liggen, doch waar de tenuitvoerlegging pas communautair zal worden indien flagrant protectionisme geen vrijhandelstaten tegenover zich vindt. De verdeling van industrie- en handelspolitieke competenties tussen de EG en de lidstaten blokkeert *de facto* de beste respons, (namelijk het radicaal liberaliseren van de geavanceerde productmarkten binnen de EG, een daarbij aangepaste concurrentiepolitiek en regelgeving (en een innovatie- en herstructureringsbeleid) en bevordert de minst aantrekkelijke respons (vervanging van versnipperde protectie door *meer* communautaire protectie) 7).

Binnen de uiterst geringe competenties op industriepolitiek gebied tracht de EG, bij monde DG III onder leiding van Davignon overigens al het mogelijke te doen om de EG-industrie tot een antwoord aan te sporen. Een serie rapporten heeft het zwakke concurrentievermogen van de industrie in de EG-landen in heldere termen geanalyseerd 8). In de herfst van 1982 heeft de Europese Commissie het ESPRIT-programma gelanceerd waarbij de industrie bij de voorbereiding, financiering en uitvoering medeverantwoordelijk is. De Commissie bevordert momenteel „joint ventures” tussen Japan en de EG en sponsort industriële conferenties. Davignon bleek ook aanwezig toen een maand of twee geleden een club van 17 ongeruste topindustriëlen werd opgericht in Parijs.

Desondanks moet de Gemeenschappelijke strategie t.a.v., Japan in de eerste plaats in de handelspolitiek worden gezocht. Hier ligt dan ook de speciale beteke-

nis van de overeenkomst van 12 februari 1983: het is (buiten staal) het eerste waarlijk Gemeenschappelijke handelspolitieke optreden van de Gemeenschap tegenover Japan. Daartoe bleken welhaast dramatische ontwikkelingen nodig te zijn. Gedurende 1982 nam de Japanse export van videorecorders (naar de EG) toe met 80% tot ruim 4 mln., vergezeld van prijsdalingen van soms 60%. Het Japanse aandeel op deze groeiende markt bedroeg ten slotte zo'n 80%. Philips en Grundig dienden dumpingklachten in. Frankrijk nam echter draconische maatregelen die veel op afpersing leken: in eerste instantie waren het de EG-partners die gedwongen werden in te stemmen met protectionisme in een nog jonge industrie. De beruchte invoer van videorecorders via een klein douanekantoor in Poitiers maakte diepe indruk. Binnen twee maanden na de goedkeuring van het pakket van 12 februari door de Raad van Ministers (op 22 februari) werden de dumpingklachten ingetrokken en werd de inklaringsplicht in Poitiers opgeheven.

De belangrijkste conclusies in Tokio waren:

1. verschuiving van „selectieve” naar een „algemene” gelofte van matiging van de Japanse-export in tien produkten, nl. auto's, vorkheftrucks, hifi-apparatuur, kwartshorloges, televisietoestellen, televisiebuizen, videorecorders, kleine vrachtwagens (bepaalde) machinale werktuigen en motors;
2. erkenning van een „critical mass” van 1,2 mln. videorecorders voor efficiënte Europese productie (zou men daar de minimum efficiënte schaal van productie mee bedoelen het begin van het horizontale deel van de schaalcurve?) Het plafond voor de Japanse export is 4,55 mln. stuks, minus 600.000 in de EG geassembleerde videorecorders. Blijkt de EG-markt een geringere vraagcapaciteit dan 5,75 mln. stuks te bezitten, dan zal het Japanse volume met het „vraagtekort” moeten dalen;
3. de Japanse videorecorders zullen niet lager mogen worden geprijsd dan de Europese;
4. voor televisiebuizen groter dan 52 cm diameter wordt een („vrijwillig”) quantum van 900.000 stuks ingesteld;
5. de duur van de „overeenkomst” is drie jaar en het toezicht zal „gezamenlijk” zijn.

5) Zie F. Langdon, Japan versus the European Community: the automobile crisis, *Journal of European Integration*, 1981, jg. 5, nr. 1.

6) Zie *Bulletin EC*, 1982, nr. 3, blz. 62.

7) Zie ook J. Pelkmans en H. van der Ven, Communautaire industriepolitiek en de aard van de industriële verandering, *Maandschrift Economie*, mei 1981, jg. 45, nr., 5.

8) Zie bij voorbeeld: *European Economy*, speciale uitgave 1979; en *Change in the industrial structure of the European economies since the oil crisis 1973-1978; the 5th medium-term economic policy programme*, in: *European Economy*, juli 1981; en: Europese Commissie, *The competitiveness of EC industry*, 5 maart 1982, III/387/82.

Gevaren

De overeenkomst in Tokio heeft een aantal gevaarlijke aspecten, waarbij het uitschakelen van de prijsconcurrentie (voor drie jaar!) ongetwijfeld het meest in het oog springt. Het is nauwelijks voor te stellen dat dit in overeenstemming is met de concurrentieregels van het EG-verdrag 9). Bovendien schakelt men klaarblijkelijk het tegengaan van dumping gelijk met het tegengaan van prijsdalingen beneden het Europese prijsniveau. Dumping slaat echter op het in Europa beneden de Japanse kostprijs (plus vervoer enz.) verkopen en heeft dus niets te maken met de Europese kostprijs. Sommigen zullen zich de ergernis over de „American selling price” herinneren waarbij, tot voor enkele jaren, over bepaalde benzenoïde produkten (voor invoer in de Verenigde Staten) tarieven moesten worden betaald met als berekeningsbasis de (hogere) prijs van de Amerikaanse concurrent. Het nu in Tokio overeengekomen systeem is ook aanzienlijk harder dan dat van de „trigger”-prijzen in de staalplannen van Solomon en Davignon in begin 1978: „trigger”-prijzen voorkwamen (vele, echter niet alle) dumpingklachten door de vaststelling van de „trigger”-prijs in verband te brengen met de buitenlandse kostprijs. In het Tokio-pakket is botweg elke prijsprikkel van de Japanners verboden. Gezien de snel toenevende samenwerking in de Europese elektronische industrie is het goed mogelijk dat prijsstijgingen zullen optreden die dan door de Japanners moeten worden gevolgd. Zelfs al zou geen samenspanning tussen de weinige Europese producenten ontstaan, dan nog geldt het bezwaar dat de product- noch de procestechnologie van videorecorders tot rust is gekomen waardoor verdere kostprijzdalingen over een relatief lange periode van drie jaar te verwachten zijn. Zullen deze worden vertaald in lagere detailhandelprijzen?

Er zijn nog diverse andere bezwaren. Zoals bij alle vrijwillige exportbeperkingen leidt ook deze tot prijsstijgingen t.o.v. de bestaande situatie, die in feite tot een overdracht leiden van de Europese consument naar de Japanse producenten. Het belangrijkste is en blijft echter dat het onvermogen van de Europese industrie om effectieve produktontwikkeling, procestechnologie en marketing te plegen wordt „belood”, terwijl de Japanners in hun succes worden „gestraft”. Geloof er iemand werkelijk in de adempauze van 3 jaar? Deze adempauzes zijn schering en inslag bij alle vormen van industriële protectie en zij helpen zelden omdat zij de prijsprikkel wegnemen. Het zwakke herstel van de Europese auto-industrie, met een licht stijgend aandeel op de Europese markt, kan worden verklaard uit de kwalitatieve verbeteringen van het produkt en uit de „robotisering” van de fabricage, maar eveneens uit de Japanse vrees dat zonder exportmatiging Japan zou worden buitengesloten. Zijn de videorecorders van 1983 dan de auto's van 1981?

Men moet inderdaad niet verbaasd zijn indien de volgende kandidaat voor protec-

tie binnen twee jaar een soortgelijke overeenkomst zal afdwingen, en nu met betrekking tot de automatische machinewerktuigen, waaronder de „robots”. Deze vallen nu reeds onder het „toezicht” van de EG. Vanaf 1978 fungeert een Japans exportkartel dat de prijzen kunstmatig hooghoudt ten einde de Europese industrie niet te veel te irriteren 10).

De EG zit in een pijnlijk dilemma gevangen. Of de lidstaten moeten de interne markt radicaal liberaliseren, de industrie laten samenwerken, de overheidsaankopen in geavanceerde produkten liberaliseren en de EG de innovatie laten ondersteunen (doch dit alles ondermijnt de aloude competentieverdeling tussen het nationale, politieke niveau en de EG), of het eindelijk „communitariseren” van de handelspolitiek leidt tot heilloze protectie (die kostenverhogend en innovatievertragend werkt, terwijl de derde markten verloren gaan).

De opening van de Japanse markt

De EG heeft steeds nadrukkelijker geëist dat de Japanse markt daadwerkelijk wordt geopend. De tarifaire protectie van Japan behoort echter al tot de laagste ter wereld, terwijl hij bovendien de Tokio-ronde verlagen versneld doorvoerde. Het gaat er de EG nu om enkele saillante uitzonderingen te elimineren en bovenal de onzichtbare belemmeringen weg te nemen. Dit is verre van eenvoudig aangezien sommige van deze barrières in het distributiesysteem zijn belichaamd. Het Japanse distributiesysteem loopt over vele (grootaandels)schijven terwijl de detailhandel slechts voor een gering percentage in hyper- en supermarkten is geconcentreerd 11). Verder bestaan er praktijken die klantenbindende effecten hebben (zoals bij voorbeeld bilaterale handelskredieten tussen detailhandel en verkoper en een effectief klachtensysteem). Bovendien is de Japanse consument sterk kwaliteitsgericht. Deze eigenschappen verklaren ten dele waarom modieuze kleding, sieraden, luxe lederwaren en delicatessen uit de EG in Japan grif worden verkocht terwijl dit met gestandaardiseerde gebruiksgoederen zelden het geval is. Het is echter moeilijk in te zien hoe Japan aan de EG-eisen tegemoet kan komen in zoverre het dit distributiesysteem betreft. Dit zal door Europese investeringen het effectiefst geschieden en niet door het karakter van dit systeem te willen wijzigen.

Volstrekt anders ligt het bij de technische handelsbarrières waar de Japanners onverbloemde protectionisten blijken. Een studie door de Duitse industrie heeft een groot aantal voorbeelden minitueus beschreven 12). De druk van de EG (en VS) heeft pas sinds 1982 geleid tot effectieve veranderingen. In maart 1983 heeft de regering de Diet (parlement) voorgesteld een pakket wetswijzingen goed te keuren — verspreid over een dertigtal wetten — die ten doel hebben de discriminatie tussen binnenlandse en buitenlandse produkten te beëindigen 13), alsmede standaarden te internationaliseren en testprocedures te vereenvoudigen 14).

Een derde element in de strategie van de EG voor de opening van de Japanse markt betreft de beslissing d.d. 22 maart 1982 om een procedure tegen Japan aan te spannen volgens artikel 23, lid 1 van de GATT. De juridische noch de economische achtergrond van deze beslissing kunnen in dit kader besproken worden 15). De belangrijkste reden van deze hoogst uitzonderlijke actie lijkt het relatief lage aandeel dat de Japanse invoer van fabrikaten inneemt als percentage van de totale invoer: in 1980 bedroeg dit 44% voor de negen landen van de EG, 54% voor de VS en slechts 22% voor Japan. Van enige kans op reciprociteit in wederzijdse handelsvoordelen kan dan ook geen sprake zijn, aldus de EG, omdat Japan structureel (te?) weinig fabrikaten invoert. Wat er ook van dit argument zij, het slaat in elk geval niet zozeer de plank mis als de vaak gehoorde klacht omtrent de bilaterale handelstekorten sinds 1970.

Na de verdwenen Amerikaanse uitdaging van de jaren zestig, — beantwoord door de Europese industrie en niet door de politici 16) — kan ook de Japanse uitdaging een passende respons krijgen, doch niet door een defensieve organisatie van de handel. Wel door een offensieve organisatie van de Europese industrie, gesteund door een waarlijk open interne EG-markt en effectievere methoden van produktontwikkeling en -marketing. In industriële kringen dringt dit besef door 17). Zou het ook een kans krijgen in de fragmentarische werkelijkheid die „Gemeenschappelijke markt” genoemd wordt?

Jacques Pelkmans

9) Het zij overigens opgemerkt dat de jurisprudentie hier verre van eenvoudig is. Zie bij voorbeeld J. Aarts, Mededingingspolitiek en economische crisis, *SEW — Tijdschrift voor Europees en economisch recht*, januari 1980, jg. 28, nr. 7; en, M. Bronckers, Een juridische analyse van beschermende maatregelen tegen Japanse importen in de EG, *SEW—Tijdschrift voor Europees en economisch recht*, oktober 1982, jg. 30, nr. 10. 10) Zie: *European Trends*, nr. 17, mei 1982, blz. 31-34.

11) Zie b.v. M. Shimaguchi en W. Lazer, Japanese distribution channels: invisible barriers to market entry, *Michigan State University Business Topics*, 1979, jg. 27, nr. 1. N. Amaya, Japan's system of distribution under scrutiny, *The World Economy*, juni 1978, jg. 1, nr. 3.

12) Administrative Importbeschränkungen in Japan zur Wirkung tarifärer und nicht tarifärer Handelshemmnisse, *Bundesverband der Deutschen Industrie e.V.*, maart 1982, Keulen, 15 maart, IV 53).

13) O.a. bij farmaceutische produkten, voedingsmiddelen, landbouwmachines, huishoudelijke elektrische apparaten, auto's, machinewerktuigen en meetapparatuur.

14) Ook is vereenvoudiging van douaneprocedures voorgesteld voor o.a. auto's en farmaceutische en medische produkten.

15) Voor een beknopte uitleg I. de Puifferrat, CEE-Japan: le dossier de la Communauté pour le recours à l'article XXIII du GATT, *Revue du Marché Commun*, november 1982, nr. 261. Zie ook Bronckers, op. cit.

16) Zie J. Pelkmans, *The end of the American challenge?*, *Intereconomics*, maart/april 1982, jg. 17, nr. 2.

17) L. Doorn, Japan, een uitdaging voor Europa?, *Nieuw Europa*, juni 1981, jg. 7, nr. 2.