

Tilburg University

De techniek van de GATT-tariefonderhandelingen, de Kennedy-ronde en de EEG-handelspolitiek

Albregts, A.H.M.

Published in:
Maandschrift Economie

Publication date:
1969

Document Version
Publisher's PDF, also known as Version of record

[Link to publication in Tilburg University Research Portal](#)

Citation for published version (APA):
Albregts, A. H. M. (1969). De techniek van de GATT-tariefonderhandelingen, de Kennedy-ronde en de EEG-handelspolitiek. *Maandschrift Economie*, 33(11), 513-524.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

ECONOMIE

Tijdschrift voor Algemeen Economische
Bedrijfs-Economische en Sociale Vraagstukken

Drie en dertigste jaargang — No. 11 — augustus 1969

DE TECHNIEK VAN DE GATT-TARIEFONDERHANDELINGEN, DE KENNEDY-RONDE EN DE EEG-HANDELSPOLITIEK *)

door

Prof. dr. A. H. M. Albregts

I. *Structuur en werkwijze van het GATT.*

Het GATT-systeem van multilaterale onderhandelingen, teneinde de tariefprotectie en andere handelsbelemmeringen geleidelijk te vermindern, gaat uit van de volgende beginselen:

1. de deelnemers behandelen elkaar overeenkomstig de clause van onvoorwaardelijke meestbegunstiging;
2. protectie wordt de binnenlandse industrie uitsluitend verleend door het douane-tarief, en niet door non-tarifaire restricties, en het algemene tarief-niveau zal geleidelijk worden verlaagd;
3. de deelnemers volgen de methode van onderlinge consultatie en zijn bereid, als forum voor multilaterale onderhandelingen, tot gezamenlijke actie om de gemeenschappelijke doeleinden te bevorderen.

Het onderhandelingsbeginsel van reciprociteit, gecombineerd met het beginsel van non-discriminatie, maken de activiteit van het GATT afhankelijk van de handelspolitiek en de belangen van de grotere ontwikkelde landen. Intussen is in hoofdstuk IV overeengekomen dat deze landen geen reciprociteit verwachten voor reducties in belemmeringen, die de handel van ontwikkelingslanden ten goede komen, en dat zij zich ook zullen inspannen voor het verlenen van deze reducties in handels-

*) Tekst van een voordracht gehouden op 12 oktober 1968 in het kader van de postdoctorale leergang Europese Integratie: „De handelspolitiek van de Europese Gemeenschap na de Kennedy-ronde”.

barrières. Een vrijhandelsbenadering zal er namelijk toe leiden de reciprociteit prijs te geven om de non-discriminatie te bevorderen.

Discriminatie wordt toegestaan, met name ten behoeve van regionale integratie, in douane-unies en vrijhandelszones, waarvan de voorwaarden zijn geregeld in art. XXIV, alsook in regelingen voor kwantitatieve restricties om „infant-industries” te bevorderen in ontwikkelingslanden, benevens om betalingsbalans-redenen, het voorkomen van marktverstoring en de opruiming van landbouw-surplussen. Ook als het „infant-industry”-argument als zodanig wordt bekritiseerd zijn er motieven om preferenties toe te staan ten behoeve van de export van industriële producten uit ontwikkelingslanden.

Tarief rondes, die voorafgaan aan de Kennedy-ronde, werden gehouden in 1947 Genève, 1949 Annecy, 1950-1951 Torquay, 1956 Genève en 1960-1961 Genève (de Dillon-ronde).

Het resultaat was tot dan toe:

- a. belangrijke tariefverlagingen van industrielanden;
- b. geleidelijke opheffing kwantitatieve restricties, na de tweede wereldoorlog ingevoerd om betalingsbalans-redenen (met steun OEEC).

Stagnatie tarief-afbraak na de eerste 10 jaar leidde tot het actieprogramma over „Expansion of international trade” en het bekende Haberler-rapport 1958: „Trends in international trade”.

Er werden daarbij 3 comité's gevormd:

- a. voor een volgende ronde (na 4e);
- b. om de landbouwpolitiek internationaal te bestuderen;
- c. om de handelspolitiek van ontwikkelingslanden op te lossen.

Er kwam verzet tegen de selectieve methode van tarief-afbraak — „the item-by-item bargaining in bilateral series of simultaneous negotiations” —.

1962: Trade Expansion Act (TEA) van President Kennedy leidde tot de 6e ronde (1964-1967) „for a radical alteration of the economies of the Atlantic Alliance”.

De TEA, die in de plaats treedt van de Trade Agreements Act 1934, verleent de President de *algemene* volmacht om de bestaande tarieven op basis van reciprociteit met 50% te verlagen, en de *bijzondere*, z.g.

„dominant supplier”-volmacht om in onderhandelingen met de EEG de tarieven te verlagen of geheel af te schaffen van de producten waarin de VS met de EEG tezamen 80% van de wereldmarkt verzorgen (niet gerealiseerd vanwege de niet-toetreding van het VK).

Tarieven tot 5% kunnen geheel worden afgeschaft.

De tarieven van tropische agrarische producten uit ontwikkelingslanden kunnen onder voorwaarden worden verlaagd of afgeschaft.

Deze verlagingen kunnen geleidelijk worden doorgevoerd in 5 jaar of langer.

In plaats van de traditionele selectieve methode van afbraak, „steen voor steen” uit de tariefmuur, zal de afbraak over de gehele linie „laag voor laag” geschieden zoals binnen de EEG — d.i. de lineaire methode —.

Vóórronde van de Ministers-Conferentie, Genève 1963, regelt de volgende punten:

- a. de onderhandelingen zullen starten mei 1964 met maximale deelname;
- b. de onderhandelingen over *alle* producten (inclusief agrarische en primaire), tarifaire en non-tarifaire belemmeringen;
- c. lineaire reducties, minimum excepties (onderworpen aan „confrontation and justification”);
- d. „access to world markets” voor agrarische producten;
- e. attentie voor „speciale probleem-landen” (Canada, Australië, Nieuw-Zeeland, Zuid-Afrika);
- f. attentie voor reductie van de belemmeringen voor ontwikkelingslanden, zonder reciprociteit hiervan te verwachten.

Oprichting „Trade Negotiations Committee” met vertegenwoordigers óók van ontwikkelingslanden.

II. *De onderhandelingstechniek*

Uit de voorafgaande beschouwingen staat de betekenis van de lineaire methode van tarief-afbraak — „across-the-board-approach” —, in de plaats tredend van de *selectieve product-voor-product onderhandelings-techniek*, reeds vast. De *bezwaren* tegen deze laatste methode waren gelegen in:

1. de uitsluiting van z.g. „gevoelige producten” — belangrijk voor exporteurs —,

2. de grotere voordelen van hoog-tarief-landen tegenover die van laag-tarief-landen,
3. het evenwicht in concessies dat werd nagestreefd voor verschillende sectoren tezamen genomen, terwijl de industrie een evenwichtige behandeling verlangde binnen de eigen speciale sector, en tenslotte
4. de meer beperkte omvang en diepgang van de tarief-reducties die bereikbaar bleek.

Hiertegenover betekende de lineaire onderhandelings techniek een nieuwe mogelijkheid voor wederkerige concessies, te meten met behulp van eenvoudige formules en niet meer bepaald door een subjectieve cumulatieve waardering van individuele concessies.

De Ministersconferentie van de „Vóór-ronde”, 1963, had deze methode in overeenstemming met de Trade Expansion Act van President Kennedy, 1962, reeds gepropageerd door gelijke reducties voor te stellen, met een minimum van excepties, onderworpen aan „confrontation and justification”.

Het zal blijken dat de voorgestelde gelijkheid van reducties met name wordt bemoeilijkt door de dispariteiten — de grote verschillen — die er zijn in de tarieven van de landen, betrokken bij de onderhandelingen.

De voorgestelde onderhandelings techniek vindt een nadere motivering allereerst in de aard en structuur van de EEG. Hoe deze handelt als een eenheid wordt in een afzonderlijk hoofdstuk nader beschouwd. Het was de EEG — niet de afzonderlijke lid-staten —, die in de Dillon-Ronde 20% lineaire reductie aanbood, en de Gemeenschap stond ook t.a.v. de TEA positief tegenover de bevoegdheid van President Kennedy.

In de tweede plaats werd de selectieve onderhandelingsmethode in toenemende mate als onproductief ervaren. De druk van binnenlandse sector-belangen om goederen uit te sluiten bleek meer effectief dan te verwachten was van de nieuwe techniek. De restrictieve houding van onderhandelaars om zo weinig mogelijk te bieden, met name denkend aan de protectie van „gevoelige” producten en alleen vrijgevig tegenover de import van niet-concurrerende goederen, was bovendien opvallend.

Tenslotte bevorderde ook de uitbreiding van het aantal der deelnemers in het GATT de algemene reductie, tengevolge van de geringere „lekkage” in de toepassing van de meestbegunstigingsclausule.

De veronderstellingen van de nieuwe techniek houden in, dat het tarief van ieder goed verlaagd moet worden. Dit betekent een zo groot mogelijke omvang inzake de toepassing, terwijl de *uitzonderingen* moeten worden gecoördineerd. Voorts zal de mate van verlaging — de diepgang — in principe gelijk behoren te zijn, het eventuele verschil in percentages gemotiveerd.

De impliciete verwachting dat de *lineaire methode reciprociteit* zou brengen is *slechts ten dele vervuld*, omdat reciprociteit de gang naar liberalisatie van de handel beperkte. In belangrijke sectoren bleken traditionele technieken nodig in plaats van een automatisch functionerende werkwijze.

1/ Ter verklaring wordt allereerst gewezen op het probleem der excepties. Ook in de TEA kreeg de President de bevoegdheid „gevoelige” producten buiten de onderhandelingen te houden.

2/ Op de tweede plaats werden de landbouwproducten van de uniforme tariefverlaging uitgesloten. Liberalisatie in de agrarische sector eiste onderhandelingen, gebaseerd op selectieve aanbiedingen van de deelnemers.

3/ Vervolgens kwamen ook landen met een speciale economische- of handelsstructuur, als Canada, Australië, Nieuw-Zeeland en Zuid-Afrika, tot een afzonderlijke behandeling. Afhankelijk van de export van primaire producten konden zij van een lineaire reductie geen reciprociteit verwachten en Canada had daarbij de speciale moeilijkheid als relatief kleine industriële partner grote industrielanden tegenover zich te vinden in een veel sterkere concurrentie-positie. In dergelijke gevallen moet binnen het GATT een selectieve onderhandelingsmethode worden toegestaan.

4/ De moeilijkheden vonden tenslotte hun verklaring in het probleem van de dispariteiten dat de atmosfeer extra kwaad deed.

Deze vier factoren motiveren de voorlopige conclusie dat de lineaire methode *in principe* geen discriminatie teweegbrengt, maar *practisch* wel in bepaalde situaties. Bovendien blijkt non-discriminatie tegenover ontwikkelingslanden een afzonderlijk probleem, met name omdat de landbouw in het GATT is uitgezonderd en het „Katoen-textiel-ackoord” de export van die landen beperkt.

Dispariteiten vereisen een nadere beschouwing. Indien een hoog-tarief-land komt tot een halvering, bijvoorbeeld van 50% tot 25%, een ander, laag-tarief-land, van 6% tot 3%, dan wordt hier practisch een ongelijkheid in de concessies geschapen, een dispariteit die „aanmerkelijk” is, — „significant, meaningfull in terms of trade” —. Er bestaat in feite een aanzienlijke discriminatie.

De EEG kwam op voorstel van Frankrijk aan deze moeilijkheid tegemoet door uit te gaan van de volgende „*écrêtement*” (onthoofding) van de tarieven: voor eindproducten min 10%,
halffabrikaten min 5%,
grondstoffen min 0%.

Het verschil werd dan gereduceerd tot de helft.

Vergeleken met de Verenigde Staten was de tariefstructuur van de EEG lager en meer homogeen. De Amerikaanse objectie tegen het voorstel, de ongelijkwaardigheid van prestatie en tegen-prestatie, was daarom begrijpelijk. Uitgaande van een tarief van 15% voor de EEG en 30% voor de VS werden de reducties voor eindproducten resp. 2½% en 10%.

Uitgangspunt	V.S. 30%	EEG 15%	V.S. 60%	EEG 12%
lineaire methode (-50%)	15	7½	30	6
écrêtement „	10	2½	25	1
(eindproducten 10%)”				
daling in pct.	$10/30 = 33\frac{1}{3}$	$2\frac{1}{2}/15 = 16\frac{2}{3}$	$25/60 = 41\frac{2}{3}$	$1/12 = 8\frac{1}{3}$

Conclusie: Op grond TEA moet tegenpartij *gelijkwaardige* tegenprestaties leveren. Daarom voor VS onaanvaardbaar.

De argumentering van de EEG richtte zich met name tegen de relatief hoge tarieven van de VS voor tal van goederen. Het betoog resulteerde in de stelling dat het *effect van de lineaire tariefverlaging op het import-volume van een land* wordt bepaald door

- 1/ de elasticiteit van de vraag naar importgoederen,
- 2/ het gemiddeld tariefniveau,
- 3/ het gemiddeld handelsvolume en
- 4/ de graad van spreiding van deze variabelen.

Een economische analyse van de regelingen, die de richting van de handelstromen beïnvloeden, is evenwel nog onvoldoende gevorderd om het effect van de tariefverlagingen volledig vast te stellen. Intussen was het toch noodzakelijk om de criteria te bepalen voor „*aanmerkelijke* dispariteiten”.

Als uitgangspunt voor het invoeren van dispariteiten werden uitsluitend de tarieven gekozen van drie z.g. referentielanden: VS, EEG en VK.

De EEG ging uit van de werkhypothese:

- a. minimum-tarief 30,
- b. verschil tussen hoog- en laag-tarief minstens 10.

VS:

- a. minimum-tarief 60,
- b. laag-tarief minder dan $\frac{1}{3}$ van het hoog-tarief.

Naast deze rekenkundige criteria werd gedacht aan aanvullende criteria om definitief vast te stellen wanneer de dispariteiten werkelijk „betekend” waren. Zo kwam de EEG tot de z.g. „double-écart”-formule van $2:1/10$, d.w.z. het hoog-tarief is tenminste 2 maal het laag-tarief en het verschil tussen beide is tenminste 10. Deze laatste norm gold alleen voor grondstoffen en eindproducten, maar niet voor halffabrikaten.

Voor halffabrikaten, met in veel gevallen een geringe toegevoegde waarde, is het *effectief* tarief veel hoger dan het *nominaal* tarief, en kan een laag nominaal percentage de dispariteit toch „aanmerkelijk” maken.

Indien bijvoorbeeld bij een invoerrecht van 10% de importquote van het product $\frac{1}{2}$ en de binnenlandse toegevoegde waarde $\frac{1}{2}$ bedraagt, dan is het effectieve tarief, uiteraard drukkend op de toegevoegde waarde, 20%. Zou de importquote $\frac{3}{4}$ en de binnenlandse toegevoegde waarde $\frac{1}{4}$ hebben bedragen, dan is het effectieve tarief 40%. Hoe geringer de toegevoegde waarde relatief is, hoe hoger de effectieve werking van het tarief.

Over de aanvullende kwalitatieve criteria, die mede moeten beslissen over het „aanmerkelijk” karakter van de dispariteiten, is uitvoerig gediscussieerd. Om de betekenis hiervan duidelijk te maken volgen twee voorbeelden. Indien het hoog-tarief-land de „principal supplier” is van het laag-tarief-land, wordt de voorgestelde norm toegepast. Ingeval het laag-tarief-land weinig of niets van het betrokken goed importeert, zal de norm niet gelden.

De vraag die hierop volgt, zal luiden: Indien een dispariteit in bovenbedoelde zin vaststaat, hoe wordt deze dan in toepassing gebracht?

Om de betreffende tarieven dichter bijeen te brengen zouden de hoog-tarief-landen meer kunnen reduceren dan de algemene lineaire vermin-

dering van 50%, of de laag-tarief-landen zouden minder kunnen reduceren dan 50%.

De VS mochten op grond van de TEA niet verder gaan dan 50%, en daarom zou, om de eerste methode te kunnen toepassen, moeten worden uitgegaan van een lagere algemene lineaire norm dan 50%. De gemiddelde tariefverlaging zou minder zijn dan volgens de tweede methode omdat de producten met aanmerkelijke dispariteiten relatief veel geringer in aantal zijn.

De EEG stelde voor ingeval van betekenende dispariteiten de hoge tarieven met 50% te verminderen, de lage tarieven volgens een glijdende schaal tot $\pm 25\%$ — de VS wilden lager gaan —.

Bij de dispariteiten komt nog het z.g. *derde landen-probleem* naar voren. Dit kan het best met het voorbeeld van de Zwitserse horloge-industrie worden verduidelijkt. De VS zijn voor deze producten een hoog tarief-land, met een tarief boven 50%, de EEG een laag tarief-land, met een tarief beneden 15%, terwijl Zwitserland de „principal supplier” is met een tarief van 5%.

Stel dat de EEG en Zwitserland beiden een dispariteit claimen tegen de VS op grond van het kwalitatieve criterium, en dat dientengevolge het EEG-tarief wordt verlaagd met 25% in plaats van 50%. Het is duidelijk dat de Zwitserse export door deze geringere tariefreductie benadeeld wordt.

Het geval van de Zwitserse horloges staat niet alleen. In een overwegend deel van de gevallen dat de EEG dispariteiten kan claimen zijn niet de VS — het hoog tarief-referentie-land — „principal supplier”, maar derde landen. Deze willen de claim uiteraard beperken en het derde landen-probleem zoveel mogelijk elimineren. De EEG en de VS kwamen niet tot een algemene, automatisch toepasbare regel en lieten de kwestie over aan pragmatische regelingen in onderhandelingen over betrokken artikelen, deel van de „final package”.

De uitzonderingen

De *uitzonderingen* op de algemene regel van tariefverlaging betekenen eveneens een groot probleem. Hoe meer uitzonderingen, hoe minder toepassing van de aanvaarde norm van de reductie, en dit gevaar kwam sterk naar voren in het verlangen van de landen om autonoom over de excepties te beslissen.

De Europese Commissie presenteerde namens de EEG een lange lijst van excepties waarop met name technologisch hoog gekwalificeerde producten voorkwamen — denkend aan de „technological gap” —, de VS kwamen eveneens met een uitgebreide lijst met het accent op arbeidsintensieve consumptiegoederen — denkend aan het relatief hoge loonniveau —.

De lijsten van de deelnemende landen verschilden veel in omvang, en tegenover de beide andere hoofd-deelnemers was de Britse lijst vrij kort. De indiening van de lijsten werd gevolgd door een onderzoek-procedure op multilaterale basis, maar met informele bilaterale gesprekken moest een oplossing gevonden worden. Voorzover dit mogelijk bleek kwam men via multilaterale onderhandelingstechnieken tot een *sector-benadering* voor een aantal belangrijke producten-groepen, met name aluminium, pulp en papier, chemicaliën, ijzer en staal, en katoentextiel. Deze sector-benadering bleek in staat om de schade, aan de lineaire benadering door excepties te weeg gebracht, voor een goed deel te herstellen.

De non-tarifaire belemmeringen

De *non-tarifaire belemmeringen* moesten een bijzonder thema van onderhandelingen worden, omdat terecht gevreesd werd dat een algemene tariefverlaging het belang van deze belemmeringen zou accentueren. Zij kwamen voor in diverse vormen — vatbaar voor discussie in groepen van landen die hierbij bijzonder betrokken waren —, met name de volgende:

- administratieve en technische import-belemmerende regelingen;
- praktijken inzake vaststelling van tarieven, met inbegrip van waardering voor belasting-doeleinden;
- aanschaffingspolitiek van de overheid;
- interne belastingen, kwantitatieve restricties, staatshandel;
- anti-dumpingpolitiek.

Deze lijst is ver van volledig, en betreft een materie die voor een groot deel buiten de onderhandelingen bleef.

Er is met name uitvoerig gediscussieerd over de American Selling Price (ASP). Op grond van de betreffende wet worden een aantal chemische producten door de douane niet gewaardeerd op grond van de factuurwaarde van de import, maar vastgesteld naar rato van een binnenlandse verkoopprijs in de VS.

Practisch leidde dit tot een bijzonder hoge tariefbescherming i.v.m. het niveau van de binnenlandse verkoopprijzen. Een oplossing van deze distorsie vraagt in Amerika een wetswijziging, en er werd overeengekomen dat een compromis-oplossing zou worden geboden buiten de ronde.

T.a.v. de anti-dumpingpolitiek bestonden gegronde bezwaren tegen het Amerikaanse systeem inzake de methode van onderzoek, die leidde tot een uiterst geringe effectiviteit in de bestrijding van het euvel. Intussen werden partijen het eens over een *code van goed gedrag* op basis van de betrokken bepaling van het GATT.

De afsluiting van de ronde

Voor de *afsluiting van de Kennedy-ronde* was medio 1967 bepalend op grond van de bevoegdheid, in de TEA, 1962, aan de President van de VS gegeven voor een termijn van 5 jaren. In de loop van 1965 moest het GATT-secretariaat de onderhandelingen, te lang opgehouden door de problematiek der dispariteiten, excepties en non-tarifaire belemmeringen, stimuleren. De ontwikkeling ondervond nog een ernstige stagnatie door de EEG-crisis over de financiering van de gemeenschappelijke landbouwpolitiek, midden 1965, die heeft geduurd tot jan. 1966.

Eerst in jan. 1967 begonnen de eindonderhandelingen. Ook hier bleek tenslotte een marathon-zitting nodig, waarin vooral de industriële landen — EEG, VS, VK, de Scandinavische landen, Zwitserland en Japan — een goede rol hebben gespeeld en als resultaat een „package-deal” bereikt werd.

Uiteraard komt de vraag naar voren waarheen de geschetste gang van zaken leidt, waar gaan wij naar toe?

III. *De verdere ontwikkeling van de handelspolitiek in wereldverband*

De Kennedy-ronde heeft

- 1/ het tariefprobleem teruggebracht tot aanvaardbare proporties;
- 2/ de verdeling van Europa in twee blokken, EEG en EVA, is niet meer zó actueel in zover de scheidsmuur is gehalveerd; en
- 3/ de VS ondervinden niet langer een moeilijk te verdragen discriminatie, speciaal voor hun landbouwproducten, op de Europese markt.
- 4/ Het betreft bovendien een *eerste* GATT-ronde, waarin niet uitsluitend over tarieven wordt gesproken, maar over de handel in zijn totaliteit, dus eveneens over non-tarifaire belemmeringen, en terzake van de landbouw ook over de nationale landbouw-politieke systemen van steunverlening.

De vooruitgang, die voor de landbouw werd gebracht, betreft met name vlees, melkproducten en granen, een beperkt resultaat met het accent op het fonds voor koren ten behoeve van ontwikkelingslanden. Het zal uiteraard in de toekomst niet meer mogelijk zijn over de liberalisatie te onderhandelen met uitsluiting van de landbouw. De harmonisatie van het niveau van steun aan de landbouw zal aan de orde blijven.

De weg, die open ligt, voert naar de vraag of een verdere liberalisatie van de handel kan worden verwerkelijkt binnen het kader van het GATT. Deze vraag komt met name naar voren in de problematiek van de ontwikkelingslanden. Ik ben van mening dat de kritiek op het te dien aanzien gevolgde beleid minder gericht is op de doelstelling van het GATT-systeem dan op de gehanteerde methoden van protectionistische strekking ¹⁾.

In relatie tot de ontwikkelingslanden zij opgemerkt dat het principe van *non-discriminatie* gebaseerd is op de veronderstelling van onderhandelingen tussen *gelijke* partners, waartussen *reciprociteit* wordt toegepast, — terwijl in feite de industrielanden domineren —. Bovendien heeft het reciprociteits-principe de tendentie zich te richten tegen landen die het minst in staat zijn om betekenende concessies te doen. In hoofdstuk IV van het GATT, vastgesteld in 1964, hetzelfde jaar waarin UNCTAD I bijeenkwam, werd hiermee rekening gehouden door van ontwikkelingslanden geen wederkerige concessies te eisen, maar in feite blijken industrielanden niet erg bereid grote concessies te geven ²⁾.

Tegenover de sterke GATT-partners wordt als kritiek opgeworpen dat zij de binnenlandse landbouwsector beschermen tegen buitenlandse concurrentie, dat de internationale goederenovereenkomsten niet tot stand komen, dat de preferentiële benadering ten behoeve van de export van industriële producten niet bevredigend wordt tegemoet gekomen ³⁾, en dat zij het argument van „marktverstoring” te gemakkelijk hanteren tegen ontwikkelingslanden.

Op de weg naar vrijhandel zal een nadere confrontatie vereist zijn tussen de vermenigvuldiging van regionale vrijhandels-overeenkomsten op basis van artikel XXIV van het GATT en de wereldwijde benadering op de multilaterale grondslag van de GATT-principes.

¹⁾ Vgl. Harry G. Johnson: *Economic policies towards less-developed countries*, 1967.

²⁾ Zie de resultaten van UNCTAD I 1964 en II 1968.

³⁾ Hierbij is speciaal de *effectieve* protectie, vergeleken met het nominale tarief, van belang.

In het eerste geval zal het streven gericht kunnen zijn op overeenkomsten tussen alle industriële landen, eventueel via groeperingen, met voldoende flexibiliteit om speciale overeenkomsten te treffen ten behoeve van ontwikkelingslanden, benevens de bevordering van de betrekkingen met staatshandelslanden door bepaalde regelingen. Dit betekent nog een discriminatoire benadering, waartoe ook de m.i. niet wenselijke toepassing van de *voorwaardelijke* meestbegunstiging zou behoren.

In het tweede geval betreft het multilaterale overeenkomsten op non-discriminatoire grondslag, die bijvoorbeeld zouden kunnen leiden tot een volgend type Kennedy-ronde, eventueel ondersteund door de reeds toegepaste sector-bij-sector-behandeling⁴).

Institutioneel zal er een nauwere relatie met het UNCTAD-overleg geschapen moeten worden.

Een grondige economische analyse van de handelsstromen is vereist, die voor de oriëntatie van de handelspolitiek dienstbaar gemaakt wordt aan een beoordeling die uitgaat van het standpunt van een mondiaal optimale arbeidsverdeling. Deze oriëntatie is conform de leer van „ivoren toren academici” die, zich bewust van de gemaakte abstracties, zijn afgedaald naar de begane bodem van de realiteit. Deze betreft met name een wereld van tweeërlei niveau's van ontwikkeling en tweeërlei economisch-sociale stelsels.

⁴) Vgl. Gerard and Victoria Curzon: *After the Kennedy-Round. What Trade Policies Now?* The Atlantic Trade Study, 1968.