

UNIVERSITEIT GENT

FACULTEIT ECONOMIE EN BEDRIJFSKUNDE

ACADEMIEJAAR 2014 – 2015

Het Handelsbeleid van de Europese Unie. De Doha Ronde als Breekpunt?

Masterproef voorgedragen tot het bekomen van de graad van

Master of Science in de Bedrijfseconomie

Rogier Van Vaerenbergh

onder leiding van

Prof. (Dr) Glenn Rayp

Abstract:

De Doha Ronde werd gelanceerd in 2001 te Doha, Qatar, na een mislukte Ministerial te Seattle in 1999. Aanvankelijk leek iedereen voor een uitkomst te gaan want de internationale samenwerking was juist versterkt door de aanslagen op 11 september 2001 te New York op de WTC Toren. De protagonisten leken ook voor meer te willen gaan dan enkel een tarifaire verlaging van de wereldhandel: ze wilden de zogenaamde Singapore Issues verwezenlijken en dus aan meer regulering doen. Maar naarmate de onderhandelingen vorderden, kwam er onenigheid tussen de grote landen: China en India werden zich bewust van hun economisch potentieel en wilden veel minder bindende afspraken inzake de Singapore Issues, en die werden dan ook afgeschoten. Landbouwzaken en ontwikkeling werd daardoor de centrale as van de onderhandelingen, zaken die de EU minder interesseerde. De EU had bij aanvang van de Doha Ronde een moratorium afgekondigd op handelsverdragen om zich zo volledig te kunnen wijten aan de multilaterale Ronde, maar door het wegvallen van de Singapore Issues en het traag verlopen van de Ronde construeerde de EU een nieuwe handelsstrategie, namelijk 'Global Europe' dat de EU moest versterken in de wereld. Deze strategie ligt aan de basis van de daar opeenvolgende handelsakkoorden tussen de EU en verschillende andere regio's. Interregionalisme is hierbij een drijvende factor waarbij de EU een centrale as vormt om zo haar invloed en waarden in de wereld via handelsakkoorden veilig te stellen. Ook de Doha Ronde verliep verder maar door de crisis en door verschillende tegenstrijdige belangen liep de ronde weer spaak in 2008. In 2013 was er dan een kleine doorbraak met het zogenaamde 'Bali Pakket', een verwaterde versie van de Doha Declaratie. De crisis zorgde voor een protectionistische tendens in de wereldhandel maar toch zou het leiden tot nieuwe handelsakkoorden waarvan het TTIP het belangrijkste zou zijn. Het TTIP moet echter nog worden geratificeerd. Meer zelfs, het TTIP wordt momenteel nog onderhandeld

Dankwoord:

Een masterproef schrijf je niet in een, twee, drie. Het is een proces dat de nodige tijd vergt om te lezen, laten bezinken en schrijven, zo ook deze masterproef. Ik had daarom graag de volgende personen bedankt: mijn promotor voor de nodige discussie om mij op weg te helpen in dit boeiende onderwerp en voor het nalezen van stukken masterproef. Ik had ook graag mijn ouders bedankt voor de steun en het nalezen en corrigeren op schrijf- en taalfouten, evenals stijl en grammatica. Evenals had ik mijn broer en zus bedankt voor de steun, evenals hun partners om de stress bij het schrijven te verlichten. Dan rest mij enkel nog de lezer te bedanken die dit werk wil lezen en er zijn/haar oordeel over wil vellen.



"It is not so much the United States that is trying to push the European Union in one direction or another, it is developing nations as a whole that are pushing the United States and Europe to open their markets a little more." – Voormalig Directeur-Generaal van de WTO Pascal Lamy

i Lijst met Afkortingen

ACP: Africa, Caribbean, Pacific
ACEA: European Automobile Manufacturer's Association
ASEAN: Association of Southeast Asian Nations
CAP: Common Agricultural Policy
COREPER: Comités Représentants Permanentes
DG: Directoraat-Generaal
EFPIA: European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations
ESF: European Services Forum
EU: Europese Unie
GATS: General Agreement on Trade in Services
GATT: General Agreement on Tariffs and Trade
GGO: Genetisch Gemodificeerde Organismen
HLTG: High Level Trade Group
HLWG: High Level Working Group
INTA: Internationaal Handelscomité
FTA: Free Trade Agreement
KMOs: Kleine en Middelgrote Ondernemingen
MEA: Multilateral Environment Agreement
MEDA: Mésures d'Accompagnement
Mercosur: Mercado Comun del Sur
MFN: Most-Favoured Nation
NAMA: Non-Agricultural Market Access
NAVO: Noord-Atlantisch Verdragsorganisatie
NGO: Non-Gouvernementele Organisatie
NTB: Non-Tarifaire Barriers
SPS: Sanitary and Phytosanitary Measures
SSM: Special Safeguard Mechanism
TACB: UNCTAD Technical Assistance and Capacity Building and Trade Facilitation
TBT: Technical Barriers to Trade
TPP: Trans-Pacific Partnership
TRIMS: Trade Related Investment Measures
TRIPS: Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights
TTIP: Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership
URAA: Uruguay Round Agreement on Agriculture
UNICE: Union of Industrial and Employers' Confederation
VS: Verenigde Staten
WTO: World Trade Organisation

Indeling:

i. Lijst met Afkortingen

I. Inleiding

1.1 Onderzoeksvraag

II. Actoren, Instituties en Besluitvorming in het Europees handelsbeleid

2.1 Het Mandaat in de WTO en Bilaterale Verdragen

III. De Doha Ronde

3.1 Politiek-Economische Benadering van Handel

3.2 Drukkingspolitiek in de Doha Ronde: Onderhandelingen over Landbouw

3.2.1 Landbouw in de WTO

3.2.2 De Kwetsbaarheid van de Europese Landbouw

3.3 Beraadslagende Politiek in Handels –en Competitieonderhandelingen

3.3.1 Internationale Handel en Competitie

3.3.2 Van Doha tot Cancùn

3.4 Civiele politiek in Handels –en Milieuonderhandelingen

3.4.1 Milieu en Handel

3.4.2 Van Doha tot Cancùn

3.5 Uitvoerende Politiek in Technische Hulp en Capaciteitsopbouw: de Ontwikkelingspositie

3.5.1 De Ontwikkelingspositie

3.5.2 Van Doha tot Hong Kong

3.6 Besluit van Doha voor de EU

IV. Opkomst van ‘Global Europe’

4.1 De Ideële Realiteit van ‘Global Europe’

4.2 Naar de ‘Global Europe’ Strategie

4.2.1 De Politieke Invloed van Lobbyisten in de Strategie

4.2.2 ‘Global Europe’ in DG Trade

4.3 Besluit in ‘Global Europe’

V. Protectionisme in Tijden van Crisis?

5.1 De Doha Ronde na 2008

5.1.1 Waar Staan de Onderhandelingen?

5.1.1.1 Landbouw

5.1.1.2 NAMA

5.1.1.3 Diensten

5.1.1.4 Bali Pakket

5.2 Interregionalisme als Antwoord op de Crisis

5.2.1 Vrijhandelsakkoord met Zuid-Korea (KOREU)

5.2.2 De Economische Partnerschapsakkoorden (ACP)

5.2.3 Vrijhandelsakkoorden revisited: het Associatieakkoord Euro-Med

5.2.3.1 Naar de Unie van de Middellandse Zee

5.2.4 Vrijhandelsakkoord met India?

5.2.4.1 Uitdagingen van het Vrijhandelsakkoord

5.2.5 Vrijhandelsakkoord met Canada (CETA)

5.2.5.1 Economische Banden tussen Canada en Europa

5.2.5.2 Geschillen tussen Canada en de EU

5.2.6 Vrijhandelsakkoord met de VS (TTIP)?

5.2.6.1 Consumentenbescherming in TTIP

5.2.6.2 Winst en verlies van het Akkoord

5.2.6.3 Gevolgen voor Derde Staten

5.2.6.4 Gevolgen voor het Beleid in de Trans-Atlantische regio

5.2.6.4.1 Landbouw

5.2.6.4.2 ICT - en Dataprotectie

5.2.6.4.3 Intellectuele Eigendomsrechten: Medicijnen,
Cultuur en Geografische Indicaties

5.3 Besluit

VI. Besluit

VII. Bijlagen

VII. Bibliografie

I. Inleiding

De Europese Unie (EU) is een handelsmacht. De EU was goed voor 15 procent van de extra-communautaire wereldhandel in 2013. Het is tevens de grootste exporteur en tweede grootste importeur ter wereld en vorig jaar kende de EU een inflow van 327 miljard euro aan directe buitenlandse investeringen, waarmee het ook op dat vlak de VS achter zich laat. De VS is echter wel de belangrijkste handelspartner van de EU, tezamen met landen die tot de Europese Vrijhandelszone horen zoals Zwitserland en Noorwegen. China en Rusland volgen daarop. Dat de EU de grootste handelsmacht is in de wereld heeft vooral te maken met zijn intra-Europese handel, met andere woorden, de handel tussen zijn eigen lidstaten die gestroomlijnd wordt door de regelgeving van de Europese Commissie om zo een interne markt te verwezenlijken. Het project van de eenheidsmarkt werd reeds beklonken in 1992 met het Verdrag van Maastricht. Wat minder mensen echter weten is dat de Europese Unie ook handel drijft als geheel met een rits staten en instellingen zoals ASEAN of Mercosur. De Europese Unie stelt daarvoor een gemeenschappelijk buitentarief voor dat geldt voor alle lidstaten. De Europese Commissie heeft zelfs een monopolie in het bepalen van dat tarief en in het bepalen van het externe handelsbeleid. Het interne handelsbeleid is dan dat van de interne markt (Dür en Elsig, 2012).

De supranationale bevoegdheid is ontstaan met de Verdragen van Rome in 1957-58 waarbij de Hoge Autoriteit het buitentarief kon bepalen. Later, in opeenvolgende verdragen werd de bevoegdheid van de Europese Commissie in het externe handelsbeleid steeds uitgebreid en het handelsbeleid omvat nu ook bepalingen als directe buitenlandse investeringen of intellectuele eigendomsrechten (Dür en Elsig, 2012). Verder voert de Europese Unie door middel van zijn handelsbeleid ook een normatieve agenda door met zijn handelspartners, dat wil zeggen dat de standaarden die de EU zelf bepaalt worden overgenomen door zijn handelspartners. Op die manier kan men stellen dat de EU niet alleen een normatieve macht is op het terrein van het buitenlands beleid en het veiligheidsbeleid, maar ook op dat van het handelsbeleid. Dat reflecteert zich dan ook in zijn multilaterale onderhandelingen in de Wereldhandelsorganisatie (WTO) over de Doha Ronde, maar ook in bilaterale gesprekken zoals over de 'Transatlantic Trade and Investment Partnership' (TTIP). Zo wil de EU een link zien tussen bijvoorbeeld handel en milieustandaarden (Meunier en Nicolaidis, 2006).

De Europese Commissie heeft dus een monopolie over het bepalen van het handelsbeleid. Maar zij beslist hier niet alleen in: de Raad van Ministers heeft medebeslissingsbevoegdheden en met het Verdrag van Lissabon heeft het Europese Parlement meer te zeggen gekregen over het handelsbeleid dan enkel de mogelijkheid om de verdragen en beslissingen goed te keuren (Woolcock, 2012). Wie zijn de actoren in de besluitvorming rond het handelsbeleid van de EU? Hoe ziet die besluitvorming eruit?

De EU heeft ook een Permanente Vertegenwoordiger in de WTO waar zij namens alle lidstaten spreekt. Door haar geschiedenis van intern multilateralisme in de Unie zelf speelde en speelt de EU volop de kaart van het multilateralisme in deze instelling. Ze entte zich van bij het ontstaan van de WTO in 1994-95 met het Verdrag van Marrakech vol op een nieuwe handelsronde. Deze ronde moest in 1999 in Seattle starten maar werd geblokkeerd door betogingen van anders-globalisten en door het njet van een reeks ontwikkelingslanden. Het was daarom twee jaar wachten vooraleer de handelsronde van start ging in 2001 met een Ministerial in de hoofdstad van Qatar, Doha, vandaar de Doha Ronde. Dit was het directe gevolg als een blijk van solidariteit met de VS die in 2001 ook zijn terroristische aanvallen

moest verwerken (Poletti, 2012). De Doha Ontwikkelingsronde, zoals deze ook genoemd werd, loopt nog steeds en heeft als doel: de handelsbarrières op wereldvlak te verlagen en zo de handel tussen landen te vergroten. In 2008 liepen de onderhandelingen spaak en de vertegenwoordigers zoeken nog steeds een gemeenschappelijke basis om de onderhandelingen weer vlot te trekken. In de Doha Ronde lopen verschillende breuklijnen tussen de staten waarvan het kamp van de ontwikkelde landen onder leiding van de EU, de VS en Japan en het kamp van de ontwikkelingslanden onder leiding van China, India en Brazilië de belangrijkste zijn. In het kamp van de ontwikkelde landen loopt ook nog een dispuut tussen de EU en de VS dat betrekking heeft op hoe hoog de landbouwsubsidies mogen zijn. De Ronde had als breekpunt de landbouwliberalisering waar de ontwikkelde staten meer op de rem staan (Adler, Brunel, Hufbauer en Schott, 2009).

Wat ook van belang is om de Ronde te kaderen, zijn de afspraken die gemaakt werden in 1996 in Singapore, namelijk de 'Singapore Issues'. De Singapore Ministerial was een verderzetting van de laatste gelukke ronde, de Uruguay Ronde, die afgesloten was in 1994. Een Ministerial is de hoogste WTO - onderhandelingsfase. Vooral de VS wilde verdere liberalisering op het vlak van landbouw en diensten. De onderhandelaars richtten een werkgroep op die vier zaken zou behandelen: transparantie in overheidsopdrachten, de link tussen handel en investeringen, de link tussen handel en competitiviteit en handelsbemiddeling. Deze 'Singapore Issues' die vooral de ontwikkelde landen ten goede zouden komen, werden voornamelijk door hen doorgedruwd op de volgende Ministerials (Poletti, 2012). Het was dan ook vanzelfsprekend dat dit een breekpunt zou worden voor de ontwikkelingslanden. Waarom? En waarom duwden de ontwikkelde landen deze issues door op de agenda?

In 2008-2009 ontstond de financieel-economische crisis met de eurocrisis in 2012 als addendum. Hierdoor moest de EU zijn energie volledig inzetten op het bestrijden van de crisis. Zoals we verder zullen zien, had dit nauwelijks invloed op het handelsbeleid van de EU. De strategie die in 2005-2006 het licht zag, werd verder gezet omdat men onder andere dacht dat vrijhandelsakkoorden de nodige impulsen zouden geven om de Europese economie te herlanceren (Woolcock, 2007).

Op het einde van 2014 zou de Commissaris voor Handel, Karel De Gucht, met een trofee moeten afkomen. Het Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) zou dan moeten zijn beklonken. Het TTIP is een vrijhandelsakkoord tussen de EU en de VS. Het akkoord zou een vrijhandelszone moeten creëren tussen beide regio's, maar wordt door de VS eerder bekeken als een addendum op zijn Trans-Pacific Partnership (TPP) (Schott en Cimino, 2013). Volgens de VS ligt dan ook het echte economische zwaartepunt niet meer rond de Atlantische Oceaan maar rond de Stille Oceaan. Voorstanders van het akkoord wijzen op het potentieel voor meer groei voor beide regio's terwijl tegenstanders vooral wijzen op de toenemende macht van de bedrijven ten nadele van staten wat dus een afzwakking van sociale voorzieningen met zich zou meebrengen.

Enkele aspecten van de TTIP werden reeds voorgesteld in de jaren 1990. De start ervan volgde bij het einde van de Koude Oorlog, toen beide protagonisten de Trans-Atlantische Declaratie ondertekenden, om de NAVO zijn bestaansredenen te garanderen. Deze verklaring werd steeds verder uitgebreid: in 1995 met de Trans-Atlantische Bedrijfsdialoog, een drukkingsgroep van bedrijfsdiplomaten en lobbyisten aan beide kanten van de oceaan die de overheden in hun richting moesten beïnvloeden; in 1998 was er de oprichting van een adviesorgaan, het Trans-Atlantisch Economisch Partnerschap; in 2007 de Trans-Atlantische

Economische Raad bestaande uit bedrijven die de Europese Commissie en Washington DC moesten bijstaan en adviseren en in 2011 moesten experts de laatste hindernissen wegwerken vooraleer de Commissie en de Amerikaanse overheid direct met elkaar konden onderhandelen (Erixon en Pehnelt, 2009). In 2013 verwezen Manuel Barroso en Barack Obama naar de onderhandelingsfase in hun 'State of the Union's'. Als het akkoord wordt geïmplementeerd, dan vormen de VS en de EU de grootste vrijhandelszone ter wereld. Tezamen zijn ze goed voor 60 procent van het mondiale BBP, 33 procent van de wereldhandel in goederen en 42 procent van de wereldhandel in diensten. Beiden zouden de regels hebben versoepeld inzake investeringen en handelsbelemmeringen (Erixon en Pehnelt, 2009).

We kunnen dus spreken van een shift van het multilaterale forum naar het bilaterale akkoord. Wat verklaart deze shift? En zijn er nog vrijhandelsakkoorden met de EU als protagonist?

Deze masterproef valt in zes luiken uiteen. Een eerste hoofdstuk behandelt het algemene opzet met inleiding. Een tweede hoofdstuk neemt de actoren in het tot stand komen van het Europese handelsbeleid onder de loep. Een derde hoofdstuk behandelt de Doha Ronde. Een vierde hoofdstuk licht de opkomst van 'Global Europe' toe. Een vijfde luik belicht dan de case studies: de vrijhandelsakkoorden met Korea, India, Canada en de VS; de Economische Partnerschappen en de Associatieakkoorden komen ook aan bod. Om in een zesde luik de voornaamste argumenten aan te halen en een antwoord te geven op de onderzoeksvraag in het besluit.

1.1 Onderzoeksvraag:

In het licht van de multilaterale onderhandelingen zoek ik een verklaring voor het falen van de Doha Ronde en het tot stand komen van de preferentiële vrijhandelsakkoorden. Om welke redenen faalt de Doha Ontwikkelingsronde en zorgt dit voor een andere strategie bij de EU op het vlak van zijn handelsbeleid? Wat verklaart de shift van multilateralisme naar bilateralisme? En wat zijn de gevolgen van deze shift? Hoe manifesteert zich dat in het handelsbeleid na Doha en tijdens de crisis, en wat zijn de raakpunten met andere beleidsdomeinen?

II. Actoren, Instituties en Besluitvorming van het Europees Handelsbeleid

Het handelsbeleid is volledig in handen van de Europese Commissie, dat wil zeggen dat het de Commissie is die onderhandelt en het beleid uitzet. Het Gemeenschappelijk Handelsbeleid is ontstaan bij de Verdragen van Rome als exclusieve bevoegdheid voor de EEG en werd later, door opeenvolgende verbeteringen van de verdragen, bijgestuurd. Het is een voorbeeld van de 'Community Method'. (Woolcock, 2012)

De discussies verlopen in de Raad, namelijk de Raad van Algemene Zaken en Buitenlandse Zaken, alvorens de Raad een mandaat geeft aan de Commissie om te onderhandelen namens de lidstaten. De Raad Buitenlandse Zaken beslist ook per kwalitatieve meerderheid. Dit is op papier, in realiteit beslist de Raad met consensus. Het Gemeenschappelijk Handelsbeleid beperkte zich eerst tot het zetten van een gemeenschappelijk tarief maar dat breidde zich langzaam uit: Technical Barriers to Trade (TBTs), subsidies en diensten, investeringen en intellectueel eigendom waren beleidsdomeinen die de Commissie uitzette gedurende de GATT Rondes (Meunier en Nicolaidis, 2006).

Met het Verdrag van Lissabon werd heel het handelsbeleid een exclusieve competentie van de EU waarbij de Commissie en de lidstaten samen beslissen. Het Parlement heeft ook hier steeds meer bevoegdheden gekregen (Woolcock, 2012).

2.1 Het Mandaat in de WTO en in bilaterale verdragen

De Commissie zet de krijtlijnen uit waarbij ze nagaat wat de positie is van de lidstaten, de bedrijfswereld en de civil society naast de resoluties of verslagen van het Europees Parlement of van de nationale parlementen. Bij onderhandelingsrondes put de Commissie ook informatie uit verslagen uit vorige rondes. Dat wordt dan allemaal bediscussieerd in het Art. 133 Comité, de handelsvertegenwoordigers van de lidstaten. Een akkoord in het Art. 133 Comité wordt doorverwezen naar de Raad Algemene en Buitenlandse Zaken die een overeenkomst zoekt voor de Commissie. De Commissie krijgt zo een mandaat. Het Parlement heeft daarin geen rol maar kan wel een opinie formuleren over de uitgezette koers (Woolcock, 2007).

Met dat mandaat onderhandelt de Commissie, in samenwerking met het Art. 133 Comité of de Raad. De Raad kan verder de Commissie dirigeren. In het Art. 133 Comité wordt er beslist per kwalitatieve meerderheid maar de leden doen dat in realiteit echter per consensus. De Commissie onderhandelt verschillend naargelang de kwestie: zijn het technische kwesties dan is ze vrij flexibel; zijn het politiek gevoelige kwesties, dan wordt er meer gerekend op input van de lidstaten. Het Art.133 Comité assisteert de Commissie verder in de onderhandelingen. Het Art. 133 Comité is een onderdeel van COREPER II en komt maandelijks op vrijdag samen in Brussel (Woolcock, 2012). Zijn ondergeschikten doen dit wekelijks

Er wordt tevens sterk gelobbyd in de lidstaten door belangenverenigingen en de beleidsmakers hebben ook een stevige vinger in de pap. Naargelang deze mix zijn de lidstaten liberaal of protectionistisch gezind. Dat hangt af van welke belangen op een gegeven moment de doorslag geven. De lidstaten en hun interne politiek hebben dus een redelijke invloed. Met de uitbreiding naar het Oosten is de samenstelling echter gewijzigd ten voordele van het protectionistische kamp, zeker inzake landbouw. Dat komt omdat de landbouwsector in deze nieuwe lidstaten een groter marktaandeel vertegenwoordigt dan in de oude lidstaten. Daarbij kunnen we ook een scheidingslijn vaststellen tussen de Zuidelijke en de Noordelijke lidstaten: het Zuiden is meer mercantiel terwijl het Noorden meer liberaalgezind is. Bovendien staat het Oosten meer open voor akkoorden met het GOS terwijl het Zuiden zich meer richt op akkoorden met de Mediterrane regio (Elsig, 2012).

De interne organen van de EU, zoals DG Trade en DG Agriculture, hebben ook invloed. De Commissie krijgt raad van zijn DGs en deze verschillen aanzienlijk: zo is DG Trade veeleer liberaal gezind terwijl DG Enterprise of DG Agriculture veeleer protectionistisch/mercantiel ingesteld zijn. Tijdens de onderhandelingen beslist DG Trade over alle handelszaken tenzij er invloed is van andere beleidsdomeinen zoals ontwikkelingssamenwerking of landbouw. Dan beslissen beide administraties samen. DG Trade is echter heel belangrijk en fungeert als het geheugen van de Commissie dankzij en via haar infovergaring van alle Europese missies in de landen van de hele wereld. Dat zijn een soort ambassades (Woolcock, 2012; Kerremans en Orbie, 2010).

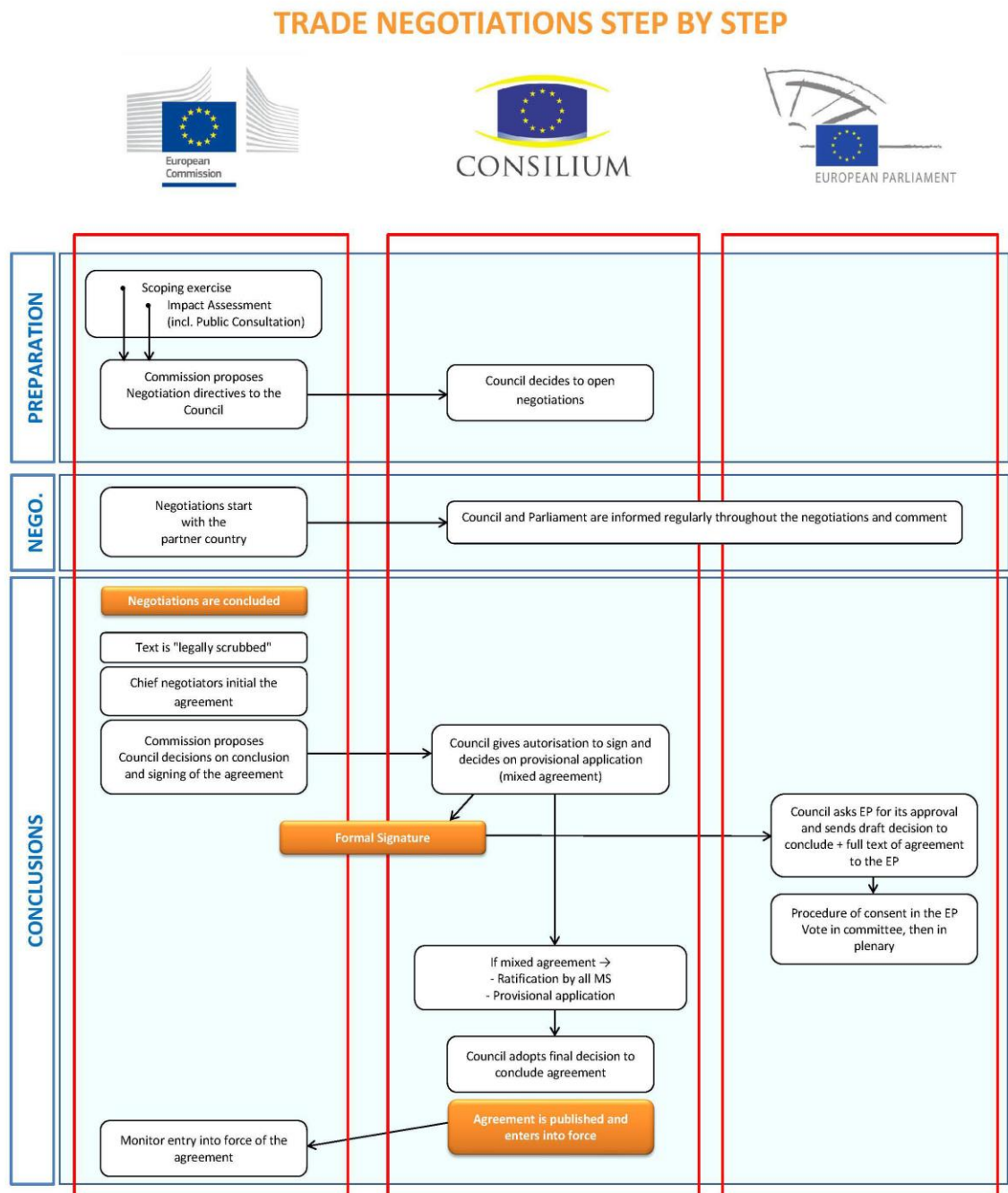
In het Europees Parlement is er het Internationaal Handelscomité of INTA. Deze commissie consulteert met de Europese Commissie en met de Raad omdat beide organen moeten rapporteren aan de INTA. Door het Verdrag van Lissabon moet het Europees Parlement zijn goedkeuring geven aan elk soort akkoord (Meunier en Nicolaidis, 2006; Woll, 2010).

De bedrijfswereld lobbyt bij de verschillende organen via bijvoorbeeld het ESF. Het Europese niveau zorgt ervoor dat nationale lobby's zich moeten verenigen op het Europese sectoraal niveau. Dit zorgt voor een zeker institutionalisering van de lobby's (Elsig, 2012; Mörth, 2010).

Verder is er ook een Consultatief Forum voor non-gouvernementele organisaties. Dit forum heeft via de NGOs en de pers een indirecte impact op de publieke opinies van de lidstaten. Het Europees Parlement is daarbij veel opener dan de Commissie of de lidstaten voor de informatie van de NGOs en de pers, maar alle organen zijn wederzijds afhankelijk van de informatie die al deze instanties geven (Woolcock, 2012).

Een akkoord werd voor het Verdrag van Lissabon goedgekeurd door de Commissie en de Raad. Zo had de Raad een mogelijk veto en dus macht in de onderhandelingen. Ratificatie was enkel nodig in de nationale parlementen. Met het Verdrag van Lissabon daalde de macht van de nationale parlementen en van de Raad ten voordele van het Europees Parlement. Voortaan moest het Europees Parlement zijn goedkeuring geven, wat het doet met gewone meerderheid. Hierdoor is zijn macht gestegen. Ook de gevoeligheden zijn anders: zo is het

Europees Parlement meer voor reguleringen en voor verbanden met handel en andere zaken. Deze verhoogde macht voor het Parlement zorgt ervoor dat het Europees Parlement een geliefkoost doelwit is voor lobbyisten. De versterking van de macht van het Europees Parlement heeft de democratisering en de transparantie van extra-communautaire handel in Europa versterkt (Woolcock, 2007; Kerremans en Orbie, 2010). Bijlage 1 geeft een overzicht van het tot stand komen van het handelsbeleid. Onderstaande figuur geeft weer hoe de Commissie en de Raad in een ning nonoosnel onderhandelen



Figuur 1 Trade Policy Making
Bron: DG Trade

III. De Doha Ontwikkelingsronde

Multilaterale handelsrondes zijn de kern van de WTO. De laatste succesvolste Ronde was de Uruguay Ronde die de basis legde voor de WTO zoals we die nu kennen. Tevens werden er een reeks vooruitstrevende akkoorden gesloten zoals de GATS (General Agreement on Trade in Services), TRIPs (Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights), TBT (Technical Barriers to Trade), SPS (Application of Sanitary and Phytosanitary Measures), TRIMs (Agreement on Trade-Related Investment Measures) en URAA (Uruguay Round Agreement on Agriculture). Deze acroniemen waren een voorbeeld van gereguleerd liberaliseren maar waren slechts beginnende akkoorden. Deze waren dus niet volledig en het zou niet zo lang duren vooraleer een ontwikkelde staat zoals de VS, zoals voorheen, een nieuwe ronde zou vragen om verder te liberaliseren. Deze reguleringen waren ook nieuw voor het wereldhandelssysteem aangezien voorgaande Rondes eerder een mondiale tarifaire verlaging inhielden. Bij de totstandkoming van de nieuwe Ronde waren alle ogen gericht op de VS, maar het was eerder de EU die aanstuurde op een nieuwe Ronde. Voormalig Europees Commissaris Pascal Lamy stuurde er op aan een ‘Millenium Ronde’ te starten vanaf 1999. Deze werd op de tafel gelegd van de WTO met de befaamde ‘Singapore Issues’, maar ook verlagingen in het URAA (Agreement of Agriculture) waren een issue, vooral dan voor de ontwikkelingslanden en opkomende staten. In ’99 kwamen dan de ministers samen in Seattle maar door oproer van de anti-globalisten en verzet van de ontwikkelingslanden nam de Ronde een valse start. Het werd twee jaar wachten vooraleer de Ronde met de Doha Declaratie van start kon gaan. Deze Declaratie was vrij ambitieus en streefde naar een positieve mondiale integratie van het handelssysteem. De EU was vragende partij voor deze Ronde want Lamy stelde dat de EU voortaan al zijn energie zou focussen op de multilaterale ronde. Dit hield een moratorium voor bilaterale vrijhandelsakkoorden in, waar de EU een voortrekkersrol in speelde nog voor de Ronde van start ging (Swinbank, 2008).

De EU hanteerde een gemengde strategie, zoals we zullen zien als we dieper ingaan op de handelsronde. Deze Ronde is niet vrij van belangen en politiek. We kunnen dus niet om een politiek-economische benadering heen.

3.1 Politiek-Economische benadering van handel

We brengen vier benaderingen die in deze sectie aan bod zullen komen: drukkingpolitiek, uitvoerende politiek, civiele politiek en beraadslagende politiek. Het gaat over vier benaderingen die gebruikt worden om handelspolitiek en het beleidsproces te duiden.

Drukkingpolitiek houdt in dat er druk komt van groepen uit de samenleving die een politiek prefereren op basis van een koele rationele kosten-batenanalyse. Belangengroepen hebben duidelijke politieke voorkeuren die ontstaan uit de herverdelende effecten van (een) internationaal akkoord(en). Politici houden daar rekening mee, uit overweging voor hun herverkiezing. Uitvoerende politiek bestaat erin dat beleidsmakers en politici onafhankelijk en autonoom werken, vrij van de invloed van belangengroepen of andere drukkinggroepen.

Civiele politiek komt voort uit maatschappelijke druk waarbij maatschappelijke groepen zoals NGOs het verschil maken en bepaalde verwachtingen scheppen naar de handelspolitiek toe op basis van ideeën en waardesystemen. Dit is bij voorkeur gerelateerd aan regels en regulering. Beraadslagende politiek gaat er dan weer van uit dat de ideeën en de rollen van de beleidsmakers en politici een doorslaggevende rol spelen bij het opmaken van het handelsbeleid. Hier zijn het waarden en ideeën van een gesloten groep die beleid maakt op basis van onzekerheid (Oatley, 2012; Poletti, 2012).

Het volgende schema rangschikt de politieke rollen.

type politiek	belangrijkheid	verdelende effect
uitvoerende politiek (staatsgecentreerd)	lage belangrijkheid	hoog verdelend effect
civiele politiek (samenlevingsgecentreerd)	hoge belangrijkheid	laag verdelend effect
beraadslagende politiek (staatsgecentreerd)	lage belangrijkheid	laag verdelend effect
drukkingspolitiek (samenlevingsgecentreerd)	hoge belangrijkheid	hoog verdelend effect

Tabel 1

We kunnen hierbij ook een onderscheid maken volgens samenlevingsgerichte (civiele en drukkingspolitiek) politiek en staatsgecentreerde (beraadslagende en uitvoerende politiek) politiek. Samenlevingsgerichte politiek argumenteert dat de overheid politieke keuzes afweegt door drukkingsgroepen die voortkomen uit de samenleving. Hier fungeren beleidsmakers als transmissiesysteem voor sociale druk en de politieke uitkomst worden bepaald als een bottom-up proces. Staatsgecentreerde politiek is het tegenovergestelde en gaat ervan uit dat beleidsmakers voorkeuren hebben die onafhankelijk zijn van de druk van de straat of lobby's. Wat volgt is een bespreking van de Doha Ronde volgens deze benadering (Oatley, 2012).

We moeten ook stil staan bij een nieuwe benadering in de internationale politieke economie, namelijk het constructivisme. Dit zal uitgebreid aan bod komen in het hoofdstuk rond 'Global Europe' maar hier kan ik al stellen dat het constructivisme er is gekomen door het post-modernisme en de stroming geeft een voorname plaats aan onder welke condities ideeën, sociale processen en beraadslagende processen de preferenties van actoren vormgeven of beïnvloeden (Poletti, 2012)

3.2 Drukkingspolitiek in de Doha Ronde: Onderhandelingen over Landbouw

3.2.1 Landbouw in de WTO

Landbouwonderhandelingen en – politiek zijn een gevoelige materie voor de EU en ressorteren dan ook onder de issues van hoge belangrijkheid. In de WTO voert de EU echter genuanceerde landbouwonderhandelingen met het neoliberale idee op de achtergrond: zo wil de EU markttoegang op derde markten in ruil voor de belofte dat de exportsubsidies die de EU geeft aan zijn landbouwers niet verdwijnen. Met de hervorming van de CAP echter zouden de meest handelsversturende exportsubsidies uitgedoofd zijn in 2013. Dit wijst op een verminderde invloed van de landbouwersorganisaties in de Europese politiek. De hele gedachte in de politieke economie van internationale handel is een *quid pro quo* houding waarbij men het ene opoffert in ruil voor concessies bij het andere. Er zijn dan ook twee houdingen die maatschappelijke groepen kunnen aannemen in de politieke context: import-wedijverende groepen zoals landbouw prefereren het status quo op multilateraal vlak en neigen naar protectionisme in het algemeen, terwijl de export-georiënteerde sectoren - zoals de Europese dienstensector - multilaterale liberalisering ondersteunen. Door het dispuutmechanisme in de WTO zijn er echter kosten verbonden aan het behoud van het status quo. Het is namelijk zo dat een protectionistische tendens wordt bestraft door retaliatie van andere landen. Daarom hebben multilaterale handelsliberalisering de beste kansen op slagen in (Anana, 2005). Dit komt door vier voorwaarden:

Ten eerste zijn multilaterale onderhandelingen meestal complex doordat ze meerdere zaken overlappen, waardoor maatschappelijke groepen de tijd hebben om zich aan te passen aan de nieuwe situatie. Ten tweede moet er consensus zijn tussen de verschillende overheden waardoor zaken aan elkaar worden gelinkt en ‘package deals’ gevormd worden. Zo worden concessies van het ene land in een issue opgevangen door winsten/concessies van andere landen in andere issues. Ten derde is er het voordeel van tijd: zo kunnen benadeelde groepen de nodige hervormingen doorvoeren. En dit gebeurt wanneer de kosten lager zijn voor hervorming dan de kosten opgelegd door een nadelig compromis. En tenslotte zijn de ‘package deals’ compromissen waarbij de toegevingen in de kwetsbare sectoren kleiner moeten zijn dan de gekregen toegevingen in de competitieve sectoren (Poletti, 2012).

3.2.2 De Kwetsbaarheid van de Europese Landbouw

URAA of de akkoorden in de Uruguay Ronde hadden het voordeel dat ze klaar en duidelijk waren en transparant. Ze gaven duidelijke regels met betrekking tot exportsubsidies, binnenlandse steun en markttoegang. Maar dit was niet genoeg. Er trad verder weinig liberalisering op waardoor de roep om een nieuwe Ronde luider werd. Zo werd de EU door de ontwikkelingslanden en grote landbouwstaten als een grote handelsverstoorder beschuldigd inzake landbouw door zijn CAP (Gemeenschappelijk Landbouwbeleid). Verder was de EU ook kwetsbaar voor juridische geschillen in de WTO door de Cairns Groep (Swinbank, 2012). De Cairns Groep is een collectief van grote landbouwstaten die dikwijls de landbouwmarkten domineren. Australië is zijn belangrijkste vertegenwoordiger.

In 2001 kwam hoe dan ook landbouw op de tafel van de onderhandelingen in Doha. De strategie van de EU verliep genuanceerd. In een eerste fase wilde ze de status quo bestendigen. Dit deed ze door liberalisering te eisen in de dienstensector en de industrie in ruil voor afgezwakte concessies in landbouw. Hiermee wilde de EU vooral de kosten spreiden en haar onderhandelingskracht onderstrepen door middel van landbouw als hefboom voor

toegevingen van andere staten (Garcia en Garmendia, 2012). Zo kan het 'Everything But Arms' - beleid ten opzichte van de minst ontwikkelde landen gezien worden als een toegeving om hun steun te winnen voor de EU. De status quo van de EU voor landbouw hield in: het behouden van de 'blue box', de vernieuwing van de vredesclausule en de erkenning van de multifunctionaliteit van landbouw. Dit laatste houdt in dat het landbouwbeleid ook zijn implicaties heeft voor milieu bijvoorbeeld en dat dit dus aan elkaar moet worden gekoppeld. Deze punten van de EU werden opgenomen in de Doha Verklaring in 2001.

Het achterliggende idee was vooral tijd te kopen om haar CAP te hervormen. De ontkoppeling van de CAP van directe steun voor de landbouwers in de meest landelijke regio's van de EU moest compatibel worden met de regels van de WTO maar ook zonder dat de steun voor deze boeren kleiner werd of verdween. De CAP werd langzaam hervormd, wat leidde tot protest en politieke mobilisatie van de boeren tegen verdere liberalisering in de WTO (Butault en Bureau, 2013). Dit gebeurde in 2003 tezamen met toenemende internationale druk van onder andere opkomende machten onder leiding van Brazilië, om de CAP te hervormen. Dit kwam omdat de vredesclausule afliep. De EU deed dit dan ook en zij vereenvoudigde haar landbouwsubsidies naar de 'Single Farm Payment Scheme' waarbij de directe steun aan boeren compatibel kon worden met de 'green box' van de WTO. De exportsubsidies werden wel behouden tezamen met een vrij protectionistisch standpunt van de EU bij verdere onderhandelingen. De EU was zo compatibel met WTO-regels. Daarmee oogstte de EU verdere kritiek en offerde zij haar bewegingsvrijheid op in de onderhandelingen om concessies af te dwingen in andere zaken (Potter en Burney, 2004; Josling en Swinbank, 2010).

Vanaf 2003 zagen we dan een verandering in de onderhandelingen. De EU ging vanaf dan elke extra concessie voor haar CAP fnuiken. Elke extra - kost voor de boeren moest worden vermeden. Er werd aan de EU gevraagd haar AMS te verlagen met ongeveer 70 procent, de minimis component met 50 procent te verlagen ten opzichte van zijn totale waarde, de 'blue box' steun moest worden teruggebracht met 2 procent op de totale productie (Jensen en Yu, 2006). Maar vooral de handelsverstoringen van de CAP moesten met 77 procent worden teruggebracht. Inzake markttoegang accepteerde de EU het principe van progressiviteit in de vermindering van tarieven. De EU, die hoge tarieven kent inzake landbouw, zou hiermee een toegeving doen aan haar handelspartners. Omwille van haar directe steun had de EU geen ruimte om te manoeuvreren. Het is dan ook niet te verwonderen dat de onderhandelingen stopten in 2006 omdat de EU niet van haar onderhandelingslijn wilde wijken of zelfs verdere toegevingen wilde doen, maar ook door de weigering van de VS om zijn eigen steunprogramma voor boeren af te bouwen. De EU en de VS die van bij het begin van de Doha Ronde op dezelfde lijn stonden, beschuldigden elkaar nu van handelsverstoringen. De enige concessie die de EU vervolgens deed, was dat haar exportsubsidies zouden uitdoven tegen 2013, iets wat in het URAA stond (Clapp, 2007). Waarom? Omdat de CAP - hervorming dan volledig gedaan zou zijn en omdat het Europese handelsoverschot inzake landbouw voldoende gedaald zou zijn (Beghin, Host en Mensbrugge, 2002; Potter, 2010).

3.3 Beraadslagende Politiek in Handels –en Competitie Onderhandelingen

3.3.1 Internationale Handel en Competitie

Deze materie wordt beschouwd als weinig belangrijk en allesbehalve zeker in de politieke economie omdat de publieke opinie daar nauwelijks aandacht aan schenkt en omdat het geen herverdelende effecten resorteert. Competitiebeleid is vervolgens nauw gelinkt aan handelsliberalisering volgens de EU en de EU wil daarom ook WTO -regels voor deze kwesties. Competitiebeleid moet internationaal geharmoniseerd worden door de WTO, want nu treedt er een soort race-to-the-bottom op dankzij economische liberalisering, dereguleringen en technische ontwikkelingen in Buitenlandse Directe Investerings (Woll, 2010). Nu is het zo dat elke staat een verschillende wetgeving heeft op dit vlak waardoor diegene met de laagste standaard de meeste investeringen versiert. De EU heeft de hoogste standaard inzake competitiewetgeving door de interne markt en het is dan ook vragende partij voor internationaal bindende regels, maar daarvoor treden er vier problemen op (Poletti, 2012).

Een, nationale competitieautoriteiten kunnen hun bevolking niet voldoende beschermen van transnationale anti-competitie praktijken. Twee, doordat steeds meer landen een competitiewetgeving aannemen, is het maar een kwestie van tijd vooraleer er conflicten optreden tussen die landen. Daarom moet er een centraal dispuut - en handhavingsmechanisme bestaan boven de landen en de WTO heeft dat. Drie, de nationale competitiewetgeving wordt steeds meer als een last gezien voor internationale economische activiteit omdat het de kosten voor bedrijven verhoogt. En vier, competitiepolitiek creëert markttoegangsproblemen want de politiek verhindert de intrede van buitenlandse bedrijven omdat het gepercipieerd wordt als een tarifaire belemmering. Multinationale ondernemingen zijn voor internationale afspraken inzake competitie maar belangengroepen zien niet echt duidelijke voordelen. Zo zouden multinationals niet echt grote voordelen rapen omwille van de transactiekosten en de lage zekerheid voor markttoegang. Ook is het niet duidelijk of ze duidelijke winnaars of verliezers zouden zijn bij een multilateraal akkoord over competitie. Verder is de politiek ook niet direct toegankelijk voor multinationals aangezien een multilateraal akkoord een akkoord is over de lange termijn en dus veel procesvoering en tijd vergt. Dus er is geen sterke lobby van de multinationals op dit vlak (Poletti, 2012).

3.3.2 Van Doha tot Cancùn

De voormalige handelscommissaris van de EU, Brittan, linkt de EU handel aan competitie. Dit heeft te maken met de Singapore Issues. Volgens de toenmalige handelscommissaris moest de WTO een akkoord vinden over comptabiliteit, fundamentele competitieobjectieven en bindende regels. Zo moeten bilaterale, regionale en multilaterale afspraken compatibel zijn met elkaar. Inzake de objectieven moet er sprake zijn van transparantie, niet-discriminatie, samenwerking en convergentie. En de bindende wetgeving moet in een WTO- kader gegoten worden, met het dispuutmechanisme als sleutelpunt (Poletti, 2012).

Vanaf het begin was de VS sceptisch: zij zien competitie en handel als twee aparte entiteiten waardoor de EU alleen stond met dit issue. Ook waren verschillende Europese lobbygroepen, zoals ESF (European Services Forum), European Roundtable of Industrialists (ERT), UNITE (Unite the Union) en International Chamber of Commerce tegen bindende regels en tegen het dispuutmechanisme als sleutelpunt. Daarom moest DG Trade met bindende voorstellen afkomen en dus niet DG Competition. DG Trade zijn hardliners inzake liberalisering en

experten inzake harmonisering van internationale regelgeving. DG Competition werd opgeofferd ten voordele van DG Trade omwille van twee redenen. Enerzijds moest DG Trade met een voorstel komen dat competitie niet linkte aan handelsonderhandelingen en andere niet-competitie zaken. Anderzijds zou een bindend akkoord de mogelijkheid verminderen om hun eigen belangen na te volgen en zou het politieke strubbelingen veroorzaken (Poletti, 2012). Dus kwam DG Trade af met het idee dat de nexus handel-competitie moest worden gemaakt in het licht van de eigen Europese ervaringen inzake de interne markt. Dit ligt in de lijn van de managed globalisatie van Pascal Lamy en houdt in dat internationale reguleringen richting en politiek management moeten aangeven. Hier is de eigen Europese geschiedenis inzake integratie van belang. Extern handelsbeleid en intern handelsbeleid zijn dan ook twee armen van hetzelfde lichaam (Woll, 2010).

Na Seattle in '99 kwamen de standpunten van de VS en de EU dicht bij elkaar. De VS lanceerde het 'Global Competition Initiative' waar staten konden bij aansluiten op vrijwillige basis, met als doel elkaar informatie over competitie uit te wisselen. Dit deden ze om samenwerking inzake competitie te versterken en de technische assistentie voor internationale competitieautoriteiten te versterken. Het standpunt van de VS en de EU werd vervolgens opgenomen in de Doha Verklaring in 2001 (Mahnkopf, 2002). De WTO erkende de casus voor een multilateraal raamwerk dat issues van competitie en dus ook internationale handel en ontwikkeling zou versterken. De WTO stelde verder een werkgroep aan die de verbanden tussen handel en competitie moest verduidelijken. Hier komen de 'Singapore Issues' bij kijken want de werkgroep moest nagaan wat de afspraken zouden zijn in verband met transparantie, niet-discriminatie en procedurele eerlijkheid met regels voor cartels, de overheidsbemiddeling en de steun voor de versterking van competitie-instituten voor opkomende staten en ontwikkelingslanden. De opkomende staten waren tegen de Singapore Issues aangezien dat een inmenging in hun binnenlandse zaken voorzag. En de EU kon niet langer met de VS samenwerken omdat de VS zich een ander handelsbeleid aanmat, namelijk het competitieve liberaliseringsbeleid. De VS bereikte dit door de trage vooruitgang in de WTO. Het hoeft dan ook geen betoog dat deze kwestie werd afgeschoten op de Cancun Ministerial. Om de onderhandelingen vlot te trekken liet de EU de 'Singapore Issues' vallen, wat dan ook gebeurde (Poletti, 2012).

3.4 Civiele Politiek in Handels – en Milieuonderhandelingen

3.4.1 Handel en Milieu

De kwestie van het milieu zit in een WTO-kader sinds het 'Multilateral Environment Agreement (MEAs)' die de verbanden tussen milieu en handel erkent. Ook is het zo dat tijdens de Uruguay Ronde een comité voor Handel en Milieu werd gecreëerd. Dit zou worden verder gezet in Doha dankzij de positie van de EU die de milieuagenda wilde integreren als een gevolg van de aanhoudende druk van de 'civil society'. De erkenning van de verbanden tussen milieu en handel gaan terug tot 1992 toen op de 'Earth Summit' van de VN deze verbanden werden erkend en volop de kaart werd getrokken voor duurzame ontwikkeling. Het was voornamelijk de EU die daarop aanstuurde. De EU heeft namelijk als een van enige wereldwijd de grootste standaarden en regelgeving als het gaat over milieu (Maur, 2006). De WTO moest dat erkennen, anders zou dit een implicatie hebben voor het verlies aan competitiviteit. Economische sectoren in de EU die op milieuvriendelijke technologie steunden, tezamen met de exportsectoren die verlies leden door landen met lagere milieustandaarden, steunden de EU daarin. Ze zijn dus evenwaardig aan de issues tussen

handel en competitie, en daarom moest het dus van de EU internationaal gaan. Het comité in de WTO moest daardoor ook systematische reviews doen van de verbanden tussen handel en milieu op wereldvlak. Dit deed de WTO om de Doha Verklaring voor te bereiden. De DG Milieu en het WTO comité stonden dus zij aan zij om het milieu te lanceren op internationaal niveau. De EU begon echter aarzelend aan de onderhandelingen op dit vlak maar duwde door onder druk van milieuorganisaties en bedrijfslobbyisten (Poletti, 2012).

3.4.2 Van Doha naar Cancùn

De druppel die de emmer deed overlopen voor de civil society kwam er door de disputen tussen de EU en de VS. Dit dispuut handelde over vlees behandeld met hormonen. Daardoor werd de EU juridisch kwetsbaar aangezien de VS het pleit aan het winnen was door te stellen dat dit verdoken protectionisme was. De ban op hormonenvrij vlees van de EU en de ban voor genetisch gemodificeerde gewassen was goed voor de bescherming van de Europese consument maar echter niet in overeenstemming met de WTO handelsregels. De civil society mobiliseerde zich hierdoor aan het einde van de jaren 90 omdat ze juist de dulle koeienziekte crisis had meegemaakt. Door deze crisis had de EU de meest vooruitstrevendste regelgeving met betrekking tot bio-veiligheid. De VS dreigde echter om dit aan te vechten voor het dispuutmechanisme van de WTO in 1996 (Francois, Van Meij en Van Tongeren, 2008). De WTO oordeelde voor beide zaken in het voordeel van de VS en de WTO-wetgeving primeerde boven de EU-regelgeving, dus moest de Europese regelgeving gestroomlijnd worden met de WTO-afspraken. Dit was echter buiten de milieu NGOs gerekend die een coalitie konden vormen met traditionele boeren zoals de Confédération Paysanne onder leiding van José Bové in Frankrijk (Brown, 2009). Deze coalitie streefde naar internationale harmonisering van de milieuregelgeving. Door deze druk kwam er een luik over milieu in de Doha Verklaring. Deze milieukwestie steunde op twee pilaren: ze wilde de MEAs erkennen als een integraal onderdeel van de WTO – regels enerzijds en anderzijds wilde ze de steun verwerven voor de incorporatie van het voorzichtigheidsprincipe inzake milieu voor internationaal handelsrecht (Poletti, 2012).

De EU steunde deze agenda omdat ze zich wilde beschermen tegen verdere juridische kwesties voor de WTO. En de EU wilde de relatie tussen de MEAs en de WTO herbalanceren ten voordele van de MEAs (Mörth, 2005). De VS had dit echter door en de handelsvertegenwoordiger van de VS bij de WTO sprak van verdoken barrières van de handel. De VS werd snel verwoed door de ontwikkelingslanden die het groen protectionisme van de EU veroordeelden. De EU stond dus alleen. Daarom werden beide kwesties onderzocht in Doha (WTO-regels en MEAs) maar enkel met hogere bindende werking voor de WTO-regels, en de MEAs werden geïncorporeerd enkel voor die staten die hier verdragspartij bij waren. Verder werd er van uitgegaan dat de tarifaire en niet-tarifaire barrières voor milieuproducten en – diensten werden verlaagd. De implicatie voor milieuonderhandelingen werd verder mogelijk gemaakt maar enkel als een onderdeel van een wijder pakket (Poletti, 2012).

Dit was niet voldoende voor de EU die zwichtte onder de druk van milieuorganisaties. De EU wilde dan ook dat de MEAs gerespecteerd werden door alle landen in de WTO. Dit impliceerde een harmonisering tussen de MEAs en de WTO-regelgeving. De EU ging zelfs verder om de UNEP (UN Environmental Program) toegang te geven tot het WTO-comité. Als hefboom wilde de EU wel toegeeflijk zijn op het vlak van liberalisering van milieuproducten – en diensten, evenals haar positie veranderen inzake visserijsubsidies. Met andere woorden, de EU wilde haar hoge standaarden met betrekking tot bio-veiligheid en milieu veiligstellen

en uitdragen over de wereld. In 2003 stopten de onderhandelingen doordat de VS, Canada en Argentinië het dispuutmechanisme in de onderhandelingen brachten in verband met gemodificeerde gewassen in de WTO. De WTO oordeelde dat het EU-standpunt niet in de lijn lag van het SPS – verdrag. De WTO oordeelde vervolgens in 2006 dat de VS, Canada en Argentinië gelijk hadden op basis van de procedure, maar stelde verder dat de EU-regelgeving in lijn lag van de WTO-regels maar dat er hervormingen nodig waren om de Europese regels in overeenstemming te brengen met het SPS-verdrag. Dit is echter moeilijk voor de lidstaten waar ondermeer Duitsland en Frankrijk op de rem staan (Poletti, 2012).

3.5 Uitvoerende Politiek in Technische Hulp en Capaciteitsopbouw: de Ontwikkelingspositie

3.5.1 De Ontwikkelingspositie

Alles start hier met de TACB (UNCTAD Technical Assistance and Capacity Building and Trade Facilitation) en dit houdt in dat ontwikkelingslanden steun nodig hebben voor hun participatie in het multilateraal handelssysteem. De TACB is de sleutelpositie voor de ontwikkelingslanden in Doha en vormt voor de EU de wortel in de onderhandelingen. De TACB is voornamelijk donor-gedreven. Via de TACB willen de ontwikkelde landen de capaciteit van de ontwikkelingslanden opbouwen die dan voordeel kunnen halen uit de handelsliberalisering (Evenett, 2009). De TACB moet dan ook worden gezien als toenemende capaciteit om de mondiale welvaart te verhogen. Dit vereist samenwerking tussen het ontwikkelde Noorden en het minder ontwikkelde Zuiden en richt zich vooral op de steun voor het opvangen van de kosten die WTO-akkoorden met zich meebrengt voor de ontwikkelingslanden. De TACB ‘empowered’ de ontwikkelingslanden om hun handelsobjectieven duidelijk te definiëren en deze objectieven te integreren in de ontwikkelingsagenda (Poletti, 2012).

De belangengroepen in de EU zijn onverschillig hiervoor en dus hangt het van de EU af wat er in deze kwestie gebeurt. Daarom dient de TACB ook als een hefboom voor de verwezenlijkingen van andere handelsissues evenals in de Europese strategie van managed globalisering (Poletti, 2012).

3.5.2 Van Doha naar Hong Kong

De TACB werd dan ook deel van de Doha Verklaring. Technische assistentie aan ontwikkelingslanden werd een prioriteit en de WTO richtte een TACB-fonds op, de ‘Doha Development Agenda Global Trust Fund’ (Evenett, 2009). Dit fonds is gericht op de lange termijn en steunt op vrijwillige bijdragen van de lidstaten. Daarvan komt ongeveer twee derden van de Europese Unie. Dit fonds heeft als doel om financiële stabiliteit te creëren, om de capaciteit en flexibiliteit van het WTO-secretariaat te versterken om tegemoet te komen aan de noden van de ontwikkelingslanden. De hefboom lukte echter niet want in 2003 werden de ‘Singapore Issues’ door de EU verlaten, wat de onderhandelingspositie van de ontwikkelingslanden versterkte. De ontwikkelingslanden haalden in de volgende Ministerial te Hong Kong dan ook een overwinning binnen, namelijk de ‘Aid for Trade’, waardoor de EU contributies naar de ontwikkelingslanden verhoogde (Poletti, 2012).

De TACB werd dus versterkt in ruil voor de ‘Singapore Issues’ en de milieu-issues. Hierdoor werd de steun van de EU voor het multilaterale onderhandelingsforum verminderd. De TACB

moet echter ruimer worden bekeken: als wortel om de Europese belangen inzake landbouw veilig te stellen. Het hoeft dan ook geen betoog dat de aandacht van de EU voor de WTO verzwakte, wat dan ook een vrijgeleide gaf voor de verandering in zijn strategie naar ‘Global Europe’ (Poletti, 2012).

3.6 Besluit van de Doha Agenda voor de EU

De rol van de EU in de Doha Ronde kan als ambigu gezien worden. Zo was er van in het begin weinig steun voor het voornaamste punt dat de EU in de Ronde wilde maken, namelijk de ‘Singapore Issues’. Vooral de opkomende machten waren tegen omwille van het feit dat concessies hiervoor zouden leiden tot meer concessies of meer marktopening. Ze wilden het eerder veilig spelen. Ook de VS gaf hiervoor weinig steun. Dat het wel werd toegevoegd aan de Doha Verklaring kan als een kleine overwinning worden gezien, maar de Verklaring was vaag en een compromis om iedereen aan boord te houden. Cancùn vormde dan ook een breekpunt in de onderhandelingen omdat de EU dan zijn momentum verloor in de ‘Singapore Issues’. In Cancùn werden de ‘Singapore Issues’ eerst behandeld maar, door een verandering in het buitenlandse beleid van de VS – competitieve liberalisering en unilaterialisme – en door verandering in de machtstructuren van het wereldhandelsstelsel ten voordele van de opkomende landen en ontwikkelingslanden, wordt ervoor gezorgd dat de Ronde te Cancùn vastliep. Vanaf dat moment deed de EU veel toegevingen om de Ronde weer vlot te trekken. Wat betreft landbouw in de Ronde kan de EU wel terugblikken op een overwinning. De EU kocht voldoende tijd om zijn CAP hervormingen door te voeren naar het einde van de Ronde en dit compatibel te maken met de WTO-regels. De ‘Singapore Issues’ werden opgeofferd om de landbouwbelangen veilig te stellen. Ook was er geen echt leiderschap van de EU in de onderhandelingen aangezien de VS zich meer beriep op het unilaterialisme en Europese lidstaten en belangengroepen mobiliseerden tegen toegevingen in de Ronde. De Uruguay Ronde was juist gelukt door een sterk leiderschap van de Europese Commissie en de VS (Woolcock, 2012).

KAL
THE ECONOMIST
London
ENGLAND



Cartoonists International: www.nyfn.com/cartoons

Figuur 2 De verzanding van de Doha Ronde
Bron: The Economist

IV. De Opkomst van ‘Global Europe’

‘The ideas of economists or political philosophers are more powerful than is commonly understood. Indeed the world is ruled by little else. Practical men, who believe themselves to be quite exempt from any intellectual influences, are usually the slaves of some defunct economist. Madmen in authority, who hear voices in the air, are distilling their frenzy from some academic scribbler of a few years back. I am sure that the power of vested interests is vastly exaggerated compared with the gradual encroachment of ideas. Not, indeed, immediately, but after a certain interval; ... But soon or late it is ideas, not vested interests, which are dangerous for good or evil.’ - J.M. Keynes

4.1 De Ideële Realiteit van ‘Global Europe’

Voor dit stuk maken we gebruik van de inzichten van Polanyi: die stelde dat markten sociaal zijn ingebed. Deze sociale inbedding komt door regels, theorieën en instituties. We verbreden deze stelling door ook ideeën, publiek discours, en verklarende systemen te betrekken: hoe die staten, maatschappijen en politieke culturen de vermarkting construeren, transformeren, verklaren en normaliseren (Block en Somers, 2014). Dit komt omdat deze constructies altijd ingebed zijn in een *kennis-regime*. Zo kan men de hele klassieke en neoklassieke theorie zien als een kennisregime in de internationale handel, maar ook de hele idee van het multilateralisme in het wereldhandelsysteem dat de EU zo dreef in de Doha Ronde. Over de kennistheorie rond de klassieke en neoklassieke theorie kan een epistemologisch debat gevoerd worden: waarom juist dit de toenmalige heersende opvatting van het mercantilisme verdreef. Alleen enkele ideeën kunnen macht uitoefenen om een ander dominant discours te veranderen. Wat belangrijker is voor deze masterproef is dat deze heersende opvattingen opeens de shift van het multilateralisme mee verklaarden ten voordele van het discours rond ‘Global Europe’.

De ideeën van Polanyi sluiten goed aan bij het constructivisme in de internationale politieke economie. Herinner u dat het constructivisme er van uit gaat dat ideeën een voornamelijk rol spelen in het tot stand komen van beleid. Eerst moeten we iets zeggen over de ontologie van het constructivisme: de stroming gaat ervan uit dat de sociale en politieke realiteit wordt geconstrueerd door actoren via ideeën dan door materiële belangen. Belangen spelen echter ook een rol maar voor deze sectie van de masterproef doe ik een poging om het constructivisme er in te betrekken. Ideeën spelen een rol bijvoorbeeld over hoe belangen moeten worden geïnterpreteerd. Meer zelfs, het gedrag van actoren is niet het product van belangen maar eerder van hun perceptie van die belangen. In crisisperiodes spelen (nieuwe) ideeën een voornamelijk rol omdat actoren een nieuwe situatie moeten definiëren en niet onmiddellijk weten hoe er op in te spelen en de perceptie van belangen spelen een rol om deze ideeën te activeren doorheen een crisis. Verder moeten we ook iets zeggen over de epistemologie van het constructivisme: ideeën hebben een causale rol. Ze moeten wijzen op een verband in het crisismoment en een antwoord bieden op de vraag waarom juist deze ideeën worden gekozen. Uiteindelijk wordt er dan gekozen en dat is het effect (Siles-Brügge, 2014).

Waarom juist de hele orthodoxe economische theorie? Omdat de hele economische theorie is geïnternaliseerd doorheen de jaren maar deze theorieën blijven een constructie van de sociale wereld. Met andere woorden deze ideeën over de sociale wereld liggen niet vast maar worden

dus zoals gezegd bepaald door een bepaald kennisregime. Het dominerende kennisregime van de klassieke en neoklassieke economie rond vrijhandel is het Ricardiaanse comparatief voordeel waarbij een arbeidsdeling wordt gepropageerd via specialisatie. Vervolgens werd deze theorie verder uitgewerkt door Heckscher en Ohlin waarbij het comparatief voordeel werd geherformuleerd in verschillende productiefactoren. Deze theorieën boden een niet zo afdoende verklaring waarom Noord met Noord handel dreef en waarom Zuid met Zuid. Daarom werd gewezen op intra-industrie handel maar het fundament bleef hetzelfde en dat is specialisatie en arbeidsdeling (Siles-Brügge, 2014). Waarom veranderde het beleid en het discours van het multilateralism-first idee? De ideeën van de neoklassieke leer kunnen daarin een verklaring bieden maar een shift is vereist.

Er zijn wel enkele voorwaarden voor deze ideële shift. Ten eerste moet er een crisis plaatsvinden die kansen biedt voor een coup. De crisis in de Doha Ronde is er zo een. Ten tweede moet er een gevecht zijn tussen een set van ten minste twee verklarende ideeënbundels. Hier voldoet het ‘multilateralism-first’ en bilateralisme aan. Ten derde, een van de twee extremen, hier het neoliberalisme, met het bilateralisme/regionalisme als tegenstelling tot het multilateralisme en managed globalisering moet mainstream worden door zichzelf voor te doen als de enige mogelijke oplossing voor het probleem. Zoals we verder zullen zien, is er in de jaren 1970 een gevecht tussen het heersende Keynesiaanse discours en het opgerakelde neoliberalisme van de beginjaren van de 20^e eeuw. Maar om mainstream te worden, moet de uitdager de crisis herformuleren als een gevolg van de vorige sets van ideeën. Hij moet zelfs poneren dat de crisis kon worden vermeden als de uitdager de dominante set van ideeën was. Tenslotte moet de uitdagende set van ideeën op het publiek toneel die vorm aannemen die betekenis geeft aan de plaats van de staat of van Europa in de geschiedenis en in de wereld (Block en Somers, 2014). We kunnen deze uitgangspunten gebruiken in ons verhaal waarom de Europese Unie plots de overgang maakte van een multilateraal handelsregime naar een bilateraal regime als een heersend discours rond haar plaats in de wereld. Bijlage 2 biedt een blik op hoe ideeën en discours worden geactiveerd.

4.2 Naar de ‘Global Europe’ Strategie

‘Global Europe’ is een strategisch document van de Handelscommissaris van de EU dat geschreven werd in 2006 en een richting moest aangeven tot 2010. Na 2010 werden er vervolgdOCUMENTEN geschreven, zoals de ‘Trade, Growth and World Affairs Strategy’. Deze documenten bieden een inkijk in het handelsbeleid van de EU na Doha. De opkomst van ‘Global Europe’ kan worden toegewezen aan de vorige commissaris van handel, Peter Mandelson, die na Doha het ‘multilateralism-first’ van Lamy op de schop zette. Het document moet ook worden gezien in de context van de post-Lissabonstrategie en de EU 2020 – doelstellingen (Siles-Brügge, 2014; Jacoby en Meunier, 2010).

De opkomst kan worden toegeschreven aan de veranderende wereld sinds de jaren 1970. Voor 1970 was de EU in de GATT Rondes voornamelijk defensief bezig. Dit kwam vooral door CAP en de landbouwlobby die tegen liberalisering waren in de Europese landbouw. Ook was er een afspraak onder de beleidsmakers, namelijk een die kan worden geduid door ‘embedded liberalism’ of de mengeling van het Keynesiaans economisch denken in de politiek. Het idee van het Keynesianisme was ten dode opgeschreven in de jaren 1970-1980 door de stagflatie die de EU doormaakte. Tijdens deze periode van stagflatie was er op vraag van de industrie ook sprake van een nieuwe golf van protectionisme. Door de stagflatie, de overcapaciteit in de EU en het protectionisme was het Europese integratieproject aan het

vastlopen. De verandering werd echter ingezet door terug te grijpen naar de oude ideeën van het liberalisme. Deze gaven aanleiding tot deregulering en het ‘Single Market Program’. Het idee erachter bestond erin dat de competitiviteit van de Europese industrie beter moest worden door middel van de neoliberale herstructurering, die op haar beurt moest worden bekomen door marktdisCIPLINE. De protectionistische tendens had gefaald waardoor de beleidsmakers en politici export prefereerden. Het verhaal is verder bekend: onder Handelscommissarissen Brittan en Lamy omhelsde de EU het multilaterale boven het bilaterale. Zo deed de EU concessies in de Uruguay Ronde inzake landbouw en claimde ze het leiderschap in de nieuwe reguleringsissues van de WTO die zouden bekend staan als de ‘Singapore Issues’, GATS en TRIPs (Siles-Brügge, 2014).

4.2.1 De Politieke Invloed van Lobbyisten in de Strategie

1996 zag de instelling van de ‘Singapore Issues’ maar in dat jaar werd voor het eerst een handelsstrategie uitgeschreven, namelijk de ‘Market Access Strategy’. Dit document wilde de exportindustrie betrekken in het tot stand komen van het Europese Handelsbeleid. Daarin stond verder dat de Commissie het multilaterale handelssysteem omhelsde omdat de Commissie de optie van de WTO in managed globalisering prefereerde (Jacoby en Meunier, 2010). Dit bevatte dus wetgevend liberalisme. Lamy ging vervolgens verder op dit document om een moratorium af te kondigen op het onderhandelen van bilaterale handelsovereenkomsten. Dit signaleerde duidelijk de visie van Lamy die niets in de weg wilde leggen van de Doha Ronde. Maar zoals we hebben gezien is de Doha Ronde een mislukking voor de EU aangezien zij haar belangrijkste ‘Issues’ moest terugtrekken op de Cancùn Ministerial om de Ronde weer vlot te trekken. Sindsdien prefereert de EU weer het bilateralisme. Dit kan echter ook verklaard worden door competitieve druk van de zijde van de VS, die bilaterale handelsovereenkomsten begon te sluiten in Azië, namelijk het vrijhandelsakkoord met Australië, met Singapore en met Zuid-Korea (figuur 3 en 4) maar ook door de opkomst van de handelsmachten zoals China of India (Siles-Brügge, 2014; Sbragia, 2006).

Countries that have free-trade agreements with the United States, and the year they were approved



Dominican Republic, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua, 2005

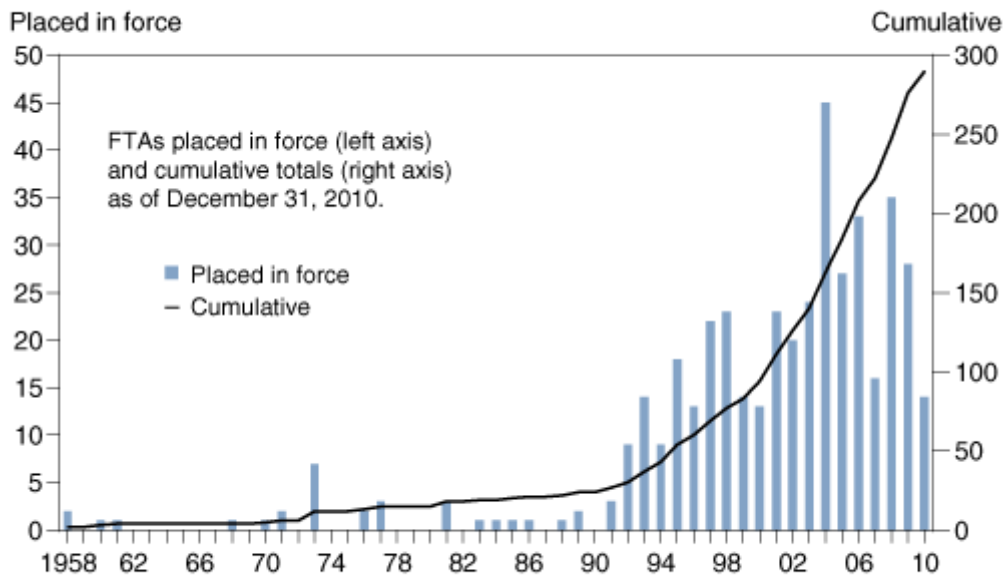
Potential economic impact of newest free-trade agreements

	South Korea	Colombia	Panama
Country's 2010 gross domestic product, in billions	\$1,014	\$288	\$27
Estimated annual benefit to the U.S., in billions	\$10.1-\$11.9	\$2.5	Negligible

Figuur 3 FTAs van de USA
Bron: New York Times

Beide figuren laten zien wat de effecten zijn van de FTAs voor de VS. De EU kon natuurlijk niet achterblijven en voelde zich bedreigd.

Free trade agreements continue to proliferate and grow more important



Source: USDA, Economic Research Service using data in the World Trade Organization Regional Trade Agreements database <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>.

Figuur 4 FTAs met de VS

Bron: New York Times

Ook de lobby verklaarde zich eerst bereid te zijn om de multilaterale ronde te ondersteunen. De twee grootste lobbygroepen, de UNICE (Union of Industrial and Employers' Confederation) en de ESF (European Services Forum), waren voor. Maar door Cancùn veranderden ze hun opstelling. Het ESF deed dit ongeveer onmiddellijk, de UNICE volgde in 2005. Ze wilden een opening naar nieuwe markten, iets wat ze eerst dachten te verkrijgen van de WTO maar aangezien de Doha Ronde verzandde, wilden ze een eigen strategie ten voordele van het bilaterale. Ook DG Trade maakte een vergelijkbare shift. In een nieuwe paper, de 'Trade and Competitiveness Issues Paper', werd de 'Market Access Paper' herhaald maar met de nadruk om te exporteren naar nieuwe markten maar de focus bleef op het multilaterale gericht (Egger en Larch, 2007). De export zou moeten worden verwezenlijkt door het multilaterale. Maar dit veranderde door de competitieve liberalisering van de VS en Japan en door de Dohastagnatie (Siles-Brügge, 2014).

Tijdens de periode tussen beide papers zien we duidelijk de invloed van de exportindustrie. ESF is op zijn hoede door het verlies van marktaandeel in derde staten. Dit komt door het belang dat de VS hecht aan het unilateralisme in de Aziatische markt. Verder verliest het ESF ook marktaandeel door de bescherming van de dienstensector buiten de ontwikkelde wereld. Vandaar dat het ESF eerst volop de multilaterale kaart steunde. Een Ronde is namelijk gebaseerd op non-discriminatie, wat wil zeggen dat verlaging van een tarief voor een staat door iedereen moet gevolgd worden. UNICE volgde het standpunt van de ESF. 'Global Europe' neemt het standpunt van ESF en UNICE over: 'services sector should be at the heart of European trade politics to maintain its comparative advantage'. Dit duidt op de invloed van het ESF want de beleidsmakers luisterden naar de klachten van het ESF. Zo werd de dienstensectorliberalisering deel van de 'Global Europe' – strategie, tezamen met de investeringsliberalisering, zaken die ook aan bod kwamen in de 'Singapore Issues' (Siles-Brügge, 2014). Vervolgens focuste 'Global Europe' zich op de Aziatische markt en wilde de EU een vrijhandelsakkoord afsluiten met ASEAN en Zuid-Korea. Maar niet alleen de Aziatische markt kwam in het vizier want ook met de Mercosur werden de onderhandelingen

opgestart. Het is dus duidelijk dat de belangengroepen van de exportindustrie gefrustreerd raakten door Doha. Maar wat verklaart dan waarom ze het nog uithielden tot Cancun om het 'multilateralism-first' te ondersteunen? Dat komt door strategische communicatie dat de Europese industrie een competitieve bedreiging zou ervaren van de VS en door de bedreiging van het Aziatisch regionalisme dat een marktaandeelverlies voor de exportindustrie zou betekenen (DeRosa en Gilbert, 2011).

4.2.2 'Global Europe' in DG Trade

In de 'Market Access' strategie zien we duidelijk de ideeën van DG Trade, die voornamelijk een neoliberale signatuur hebben en vrijhandel zien als een 'positive sum'. Deze ideeën ontstaan onder de invloed van de klassieke en neoklassieke handelstheorie die vrijhandel ziet als welvaart verhogend op basis van een comparatief voordeel. Dit comparatief voordeel leidt tot economische herstructurering die de EU al gewoon was met het 'Single Market Program'. En deze herstructurering leidt dan weer tot intra-industriële specialisatie. Deze specialisatie houdt in dat de EU zich moet concentreren op het produceren en exporteren van hoogwaardige goederen en diensten aan het einde van de productieketen. Dit zou de EU een competitief voordeel bieden in plaats van een competitief voordeel te zoeken op basis van prijs. Het is namelijk zo dat landen als China of India altijd een competitief voordeel zouden hebben op basis van prijs en daarom moet de EU hoogwaardige producten en diensten exporteren. Voor de 'Global Europe' – strategie van kracht werd, vond de DG Trade dat dit het best te verwezenlijken was via een multilateraal forum. Dit komt door het dirigisme van de Handelscommissaris Lamy die het Franse discours hanteerde van 'managed globalization', wat een bepaalde visie inhoudt op het reguleren van het groter worden van de markten, ook iets waar de EU reeds ervaring mee had met zijn 'Single Market Program' (De Bièvre, 2011). Dit management zou moeten gebeuren via het multilateralisme van de WTO in het wereldhandelssysteem. Wat echter inhoudt dat voortaan een disciplinerende werking moest uitgaan van de markt op zijn exportbedrijven. Deze marktdiscipline moest leiden tot de beste en efficiëntste allocatie van grondstoffen ten voordele van de exportindustrieën (Siles-Brügge, 2014).

Lamy's opvolger Mandelson nam een iets radicalere positie in op het handelssysteem. Hij huldigde namelijk een doorgedreven liberalisme gebaseerd op de Britse interpretatie van vrijhandel, dus als 'positive sum'. Zijn objectief was om met de ervaring van de 'Single Market Program', de Europese industrie te herorganiseren rond het principe van het comparatief voordeel. De toegang tot derde markten moest daarom de Europese competitiviteit verbeteren. De aantrede van Mandelson was een sluitpunt in de internalisatie van het neoliberale handelsdiscours in DG Trade en vormt het eindpunt van het Keynisaanse discours en het einde van 'multilateralism-first' (Baier en Bergstrand, 2010). Deze internalisering van het neoliberale discours verklaart waarom DG Trade 'Global Europe' als handelsstrategie voorrang gaf op de WTO in de zoektocht naar nieuwe markten en waarom er geluisterd werd naar het discours van de competitieve bedreiging van handelsbelangen. Een extra verklaring is de verzanding van de Doha Ronde (Siles-Brügge, 2014).

Een andere verklaring kan worden gegeven door de Lissabon Agenda van 2000 die van de EU de meest competitieve en dynamische kenniseconomie moest maken tegen 2010. De Lissabon Agenda steunde op drie pijlers. Een eerste pijler steunde op de verzuchtingen van het competitiviteitsprobleem van de Europese industrie. Een tweede pijler bestond in de modernisering van het sociaal model van de EU door te investeren in haar bevolking zodat de Europese economie kon evolueren naar een post-industriële samenleving. De derde pijler van

de Lissabon Agenda was de gevoeligheid voor de macro-economische omgeving wat, beruiste op stabiliteit voor de lancering van de euro. DG Trade herformuleerde deze Agenda en trok volop de kaart van de competitiviteit. De competitieve pijler wordt een middel om de objectieven van DG Trade, van economische herstructurering, te bevorderen. Het doel van DG Trade in de ‘Global Europe’ strategie was de competitieve pijler van de Lissabon Agenda te herformuleren als een noodzakelijkheid voor de externe liberalisering door ‘managed globalisation’ beperkingen op te leggen aan de handelsstrategie van de EU (Evenett, 2009). Verder werd het ook als een noodzakelijkheid beschouwd om de interne welvaart van de EU te maximaliseren. Het verschil met de ‘Market Access Issues Paper’ bestaat er dan ook in dat die noodzakelijkheden toen werden afgedaan als uitkomsten die wenselijk waren. DG Trade herformuleerde dus deze paper en overgoot deze met een neoliberale saus om zijn eigen belangen door te drukken. Het kantelpunt volgde bij de Cancùn Ministerial, of eerder de beperkingen ervan: DG Trade en Mandelson werden zich ervan bewust dat vrijhandelsakkoorden de meest effectieve manier waren om herstructurering te bevorderen tezamen met de belangen van de Europese exportindustrie (Siles-Brügge, 2014). Een win – winsituatie is dit dus tegen het opkomende protectionisme.

4.3 Besluit van ‘Global Europe’

Global Europe kwam er als een strategisch document voor het Europese handelsbeleid en de mislukking van de eerste drie jaren van de Doha Ronde. Voor de EU was dit een mislukking aangezien zij haar agenda voor een deel moest opgeven. Verder is dit document ook een terugkeer naar de strategie van de handelscommissaris van de jaren 1990, Brittan, die de ‘Market Access’ Strategie uitvaardigde. Lamy, die deze commissaris opvolgde, volgde een andere strategie, namelijk zijn ‘managed globalization’ discours waarbij de WTO de globalisering moest reguleren als een soort dirigistisch regime. Zijn opvolger Mandelson zou daarin een breuk betekenen in het handelsbeleid van de EU. Deze breuk werd ingegeven door verschillende belangengroepen zoals UNICE en ESF, die baat hadden bij export naar nieuwe markten. De belangengroepen hadden hun zeg bij het schrijven van nieuwe strategische documenten. Deze groepen deden dat omdat ze steeds meer gefrustreerd raakten door de verzanding van de Doha Ronde, die minder leek op te leveren dan aanvankelijk gedacht. Ze herformuleerden hun frustratie door te wijzen op een competitieve bedreiging die uitging van de VS, het ‘competitive liberalism’ beleid, en op het gevaar dat uitging van het Aziatische regionalisme. Deze belangengroepen kregen de steun van DG Trade die de Europese economie competitiever wilden maken. Ze wilden dit doen door de Europese economie te herstructureren rond het comparatief voordeel waarbij de Europese bedrijven zich zouden specialiseren in hoogwaardige producten en diensten. Dit werd reeds uit de doeken gedaan bij de Lissabon Agenda, maar het verschil bestaat erin dat DG Trade deze objectieven afdeed als noodzakelijkheden om de interne welvaart te maximaliseren. Dat Mandelson een Brit was die vrijhandel ziet als een ‘positive sum’ kon dit enkel nog versterken (Evenett, 2009; Siles-Brügge, 2014).

Hoe valt dit nu te rijmen met de ideeën van Polanyi? De mislukking van de Doha Ronde kan hierin gezien worden als een scharnierpunt in de overgang van het ‘multilateralism-first’ en managed globalisering idee naar het bilateralisme en neoliberale idee. Deze ideeën werden geïnternaliseerd door de Commissaris en zijn administratie. Hoe effectief deze ‘Global Europe’ strategie is in het afsluiten van vrijhandelsakkoorden en of deze akkoorden het multilaterale handelsforum ondermijnen, is het onderwerp van de volgende sectie.

V. Protectionisme in Tijden van Crisis?

In 2008 barstte misschien wel de zwaarste crisis los in het hart van de ontwikkelde wereld. De normale respons was protectionisme zoals ook voorheen tijdens andere crises. Dat gebeurde ook in het begin maar na een tijdje, en met coördinatie van mondiale organen zoals de G20 en de G8 vonden de belangrijkste landen dat protectionisme moest worden tegengegaan omdat dat nefast is voor de groei en de wereldeconomie. De EU gaf gehoor aan de verzuchtingen van de G20 en begon met een offensief in vrijhandelsakkoorden met de hoop de crisis te kunnen bedwingen. De Doha Ronde verzandde echter helemaal en het zou tot 2013 duren vooraleer er een kleine doorbraak zou worden geforceerd met het 'Bali Pakket'. Wat volgt in dit luik is een overzicht van de Doha Ronde na 2008 en FTAs die ofwel al gesloten zijn of nog in de steigers staan als antwoord op de crisis.

5.1 De Doha Ronde na 2008

In 2008, voor het uitbreken van de crisis, vonden de onderhandelingen plaats in het hoofdkwartier van de WTO in Genève. Een compromis om te landen werd voorgesteld maar na 9 dagen liepen de onderhandelingen spaak op het speciale beveiligingsmechanisme en op landbouw. Voor de EU waren de onderhandelingen niet meer belangrijk. De onderhandelingen die normaal amper vijf dagen zouden duren, waren 'hoopgevend' zei directeur-generaal van de WTO Pascal Lamy omdat de EU en de VS hun subsidies aan de landbouw zouden verlagen. Ook zouden de EU en de VS het aantal visa's dat ze gaven aan tijdelijke werknemers verhogen voor de ontwikkelingslanden (Adler, Brunel, Hufbauer en Schott, 2009; Well en Reardon, 2008).

Desondanks was er onenigheid over de bescherming die India en China gaven aan hun boeren, met name voedselveiligheid. Er was ook een handelsconflict tussen de ACP-landen en de EU inzake de import van bananen. Over de bescherming van de kleine boeren, het zogenaamde speciale beschermingsmechanisme, liepen de onderhandelingen spaak tussen de VS, India en China. De VS gaven India de schuld voor het mislukken van de Ronde terwijl India zich gesteund zag door meer dan 100 landen en zei dat het de bescherming van de kleine boeren op zich nam. Mandelson zag het echter anders: hij gaf de schuld aan de nieuwe 'farmbill' van de VS die extra subsidies gaf aan Amerikaanse boeren, een van de meest reactionaire 'farmbill', in de geschiedenis van de VS die de landbouwhandel in de wereld verstoortte (Adler, Brunel, Hufbauer en Schott, 2009).

De Ronde werd weer opgang gebracht door de moeilijke tijden die de wereldeconomie doormaakte door de economische crisis die losbarstte in 2008-2009. Lamy stelde dat het beëindigen van de Ronde een enorme boost zou geven aan de wereldeconomie. Zijn opvolger Azevêdo slaagde erin om de Ronde weer op gang te trekken met het succes van de Bali Ministerial in 2013, het zogenaamde 'Bali pakket', die een kleiner pakket dan de Doha Declaratie omvatte. Het paradepaardje van het 'Bali pakket' is het akkoord over handelsfacilitatie dat tarieven naar beneden zou moeten brengen en de handel vergemakkelijken. Het handelsfaciliteringsakkoord zou 21 miljoen jobs opleveren en de globale economie zou daardoor met 40 triljoen groeien (Hufbauer, Schott en Wong, 2010). Maar dit is een verwaterd akkoord omdat de meeste energie naar regionale en bilaterale handelsakkoorden ging die steeds meer werden gezien als een alternatief voor de WTO, zo ook in deze masterproef.

5.1.1 Waar Staan de Onderhandelingen?

Sinds de mislukte top van 2008 is de meeste energie gegaan naar landbouw en NAMA (nonagricultural market acces). Liberalisering in diensten zijn niet echt van de grond gekomen wegens de onwil van de ontwikkelingslanden, die eerst vooruitgang willen zien in de drie andere pijlers. Naast het handelsfaciliteringsakkoord zijn er ook extra regels gekomen voor de transparantie van regionale handelsverdragen. De Doha Ronde moet echter worden afgesloten, al was het in verwaterde vorm, en dat omwille van drie redenen: ten eerste is een akkoord nodig om de al voorziene tarifaire en subsidiehervormingen te implementeren. Zo wordt de winst die al is verwezenlijkt op het droge gehaald. Ten tweede staat de geloofwaardigheid van de WTO op het spel. Wegens het trage verloop van de onderhandelingen zoeken staten naar andere oplossingen om te liberaliseren wat unilateraal of op verdragrechtelijke basis zoals vrijhandelsakkoorden kan. Dit doet de EU vooral na 2005. Verder zou een Doha akkoord het mondiale BBP met 114 biljoen dollar verhogen, iets wat niet slecht is ten tijde van een crisis. Komen daar uitbreidingen bij zoals initiatieven van liberalisering op basis van de sectoren, dan kan dat oplopen tot 341 biljoen extra mondiaal BBP. Daarbij wint de EU het meest bij het akkoord in de landbouw en in NAMA omdat haar tarieven daarin het hoogst zijn (Adler, Brunel, Hufbawer en Schott, 2009). Wat volgt is een overzicht van de onderhandelingen in de landbouw, NAMA en diensten.

5.1.2 Landbouw

De landbouwonderhandelingen willen de exportsubsidies afbouwen of verhinderen tezamen met een verlaging van de tarieven en van de binnenlandse landbouwsubsidies. Voor de EU impliceert dit een verlaging van zijn 'bound' tarief van 7.8% naar 4.2 %. Inzake 'applied' tarieven is de EU nog meer gebonden aan een verlaging. Dit kan omdat, wanneer de reducties geïmplementeerd worden, CAP al hervormd is volgens de regels van de WTO. Op vraag van de ontwikkelingslanden is er ook een speciaal mechanisme ontstaan, namelijk het 'Special Safeguard Mechanism' (SSM).waardoor de ontwikkelingslanden hun landelijke gemeenschappen flexibeler kunnen beschermen door tijdelijke hogere handelsbarrières op de import van landbouwproducten. Het is hierover dat de onderhandelingen in 2008 spaak liepen (Adler, Brunel, Hufbauer en Schott, 2009; Falke, 2010).

5.1.3 NAMA

NAMA gaat over 90 % van de wereldexport. Hier is al redelijk veel bereikt met de Uruguay Ronde en de instelling van de 'Swiss formula' die alle 'bound' tarieven moet reduceren. De 'Swiss formula' is een wiskundige methode die alle tarieven op NAMA moet verlagen en harmoniseren. Het doel ervan was om een maximum tarief te bekomen en dus tarieven nog verder te verlagen. Voor de EU zou dit een verlaging impliceren tot 0.8%. Hoewel de handelswinst van de verlagingen in NAMA en landbouw tarieven naar de ontwikkelingslanden gaat, is de EU een van de winnaars om een akkoord te verzilveren. De winst in BBP voor de EU zou oplopen tot 35 biljoen dollar waarbij landbouw en NAMA een gelijke verdeling zouden hebben om deze winst te bekomen (Adler, Brunel, Hufbawer en Schott, 2009).

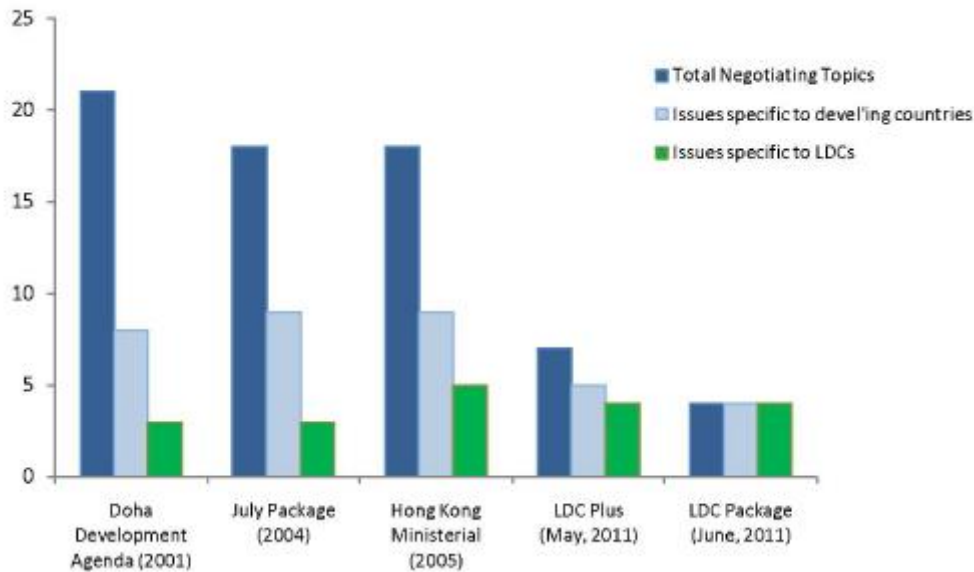
Voor chemische goederen was er al een akkoord, namelijk het Chemical Tariffs Harmonization Agreement van de vorige ronde, en dat is hier het startpunt. In dat akkoord werd bepaald dat tarieven 0, 5.5% of 6.5% mogen bedragen. Hier willen de leden echter ook de tarieven verlagen omdat chemische goederen een aanzienlijk deel van de wereldhandel

vertegenwoordigen. Voor de EU zou het gaan om 21% van haar handelsgoederen. Inzake elektronische of elektrische goederen vertrok de Doha Verklaring van het Information Technology Agreement (ITA), een akkoord uit 1996 (Ismail, 2011). Ondertekenaars van dit akkoord verplichtten er zich toe om tarieven tot 0 of dicht bij 0 te brengen voor computers, software, telecom materiaal, semiconductors en wetenschappelijke instrumenten. Doha wilde dit akkoord verdiepen inzake de liberalisering door tarieven waar mogelijk nog verder te verlagen, meer landen partij te laten worden en door meer producten op te nemen in ITA. Vooral dat laatste is gelukt bij de onderhandelingen en voortaan handelt ITA over 50% meer producten in de wereldhandel (Adler, Brunel, Hufbawer en Schott, 2009; Braga, Carsten en Hoekman, 2008).

Dan resten er nog de milieugoederen die in Doha zijn opgenomen: een verlaging of afschaffing van het tarief en non-tarifaire belemmeringen zou hier dan volgens de Verklaring gelden. De meest voor de hand liggende uitkomst inzake milieugoederen is dat er een speciale behandeling voor milieugoederen zal zijn en dat er mogelijk verschillende interpretaties zijn over wat milieugoederen voorstellen. Wat we ook nog moeten opmerken bij chemische, elektronische en milieugoederen is dat de 'Swiss formula' hierop betrekking heeft om verlagingen te realiseren (Adler, Brunel, Hufbawer en Schott, 2009).

5.1.4 Diensten

In de dienstensector is er echter nog niet veel gebeurd enerzijds omdat de ontwikkelingslanden niet meewillen zonder eerst een doorbraak te forceren in NAMA en landbouw en anderzijds omdat er geen duidelijke regels zijn en tarifaire formules, zoals de 'Swiss formula'. Handelsregels inzake diensten zijn veeleer unilateraal en zeer opaak om aan handel te doen. Een akkoord in de derde pijler zou een aanzienlijke winst opleveren voor de ontwikkelde en ontwikkelingslanden maar de onderhandelingen zijn nog nauwelijks begonnen. In de Hong Kong Ministerial proclameerden vooral de ontwikkelingslanden hun voornemen dat ze niet volledig zouden gaan voor een substantiële tarifaire verlaging van diensten zonder tot een akkoord te komen in NAMA en landbouw wat de politieke steun van de ontwikkelde landen voor een akkoord drastisch verminderde (Langhammer, 2006). Toch kunnen we zeggen dat de tarieven al zijn gereduceerd door de Uruguay Ronde en GATS, waarbij het 'applied' tarief al veel lager is dan het 'bound' tarief (Adler, Brunel, Hufbawer en Schott, 2009). Het grote struikelblok om tot een akkoord te komen, is het voornemen van de ontwikkelde staten tot een verbrede toegang van de markten van andere staten, en daar willen die anderen niet van weten. Geen akkoord in de diensten zou van het Doha akkoord een licht akkoord maken waarbij de grote handelsnaties vrijwel zeker niet zouden overgaan tot ratificatie (Schott, Lee en Muir, 2008).



Figuur 5: Doha Onderhandelingspakket

Bron: http://www.wider.unu.edu/publications/newsletter/articles-2011/en_GB/11-2011-dicaprio-2/

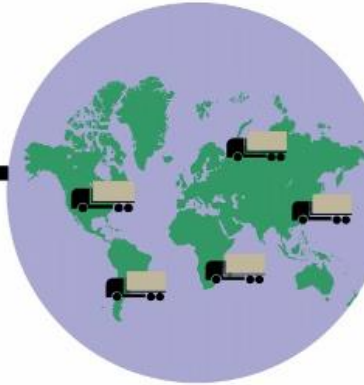
Bovenstaande figuur geeft het Doha mandaat weer en we zien dat het onderhandelingsmandaat telkens is gekrompen. Dat geeft duidelijk de verzanding van de Ronde weer waarbij ontwikkelde landen en ontwikkelingslanden geen duimbreed toegeven. De Ronde werd telkens weer vlotgetrokken door eisen op te geven, voornamelijk dan langs de kant van de EU.

5.1.5 Bali Pakket

Het Bali Pakket is een akkoord bekomen op de negende Ministerial te Bali, Indonesië, in 2013. In het akkoord wordt er voorzien om de tarieven te verlagen. Het is het eerste akkoord gesloten tussen alle leden van de WTO en kadert in de Doha Ronde. Het pakket voorziet verder in de verlaging van landbouwsubsidies en in handelsfacilitering van de ontwikkelingswereld in de ontwikkelde wereld via de mondiale markten. De ontwikkelde wereld wil hiermee zijn harde importquotas op landbouw voor de ontwikkelingslanden afschaffen en zal enkel een importtarief instellen voor landbouwimport boven een bepaalde limiet. Het deelakkoord 'Trade Facilitation' wil gewoonterecht aanpakken en harmoniseren rond douanetarieven om handel te vergemakkelijken (Financial Times, 2013). Dit deelakkoord moet nu geïmplementeerd worden waarbij de minst ontwikkelde landen hulp krijgen inzake capaciteitsopbouw en technische bijstand rond het akkoord. Andere issues zijn een akkoord rond voedselveiligheid (SSM) en katoen. Verder werd er een 'waiver' afgesloten die dienstenhandel tussen de minst ontwikkelde landen en de ontwikkelde wereld moet verbeteren. Ook inzake de minst ontwikkelde landen werden er afspraken gemaakt voor een speciale en verschillende behandeling (Hufbauer, Schott en Wong, 2009).

TRADE FACILITATION

"Trade facilitation" means streamlining customs and administrative procedures for international trade transactions



The aim of a World Trade Organization (WTO) Agreement on Trade Facilitation is to ease border procedures and to facilitate the movement, release and clearance of goods.

BIGGEST WINNERS

SMEs in developing countries

The gains from trade facilitation are most likely to benefit small- and medium-sized enterprises (SMEs) in developing countries because SMEs suffer more from higher trade administration costs than larger enterprises

JOBS



+21 Million

(18 Million in Developing Countries + 3 Million in Developed Countries)

BOOST IN WORLD ECONOMY

+ US\$1 Trillion

EXPORTS

Developing Countries + Developed Countries
US\$570 + US\$475
BILLION BILLION

COST OF DOING BUSINESS

↓ 10%

(in Advance Economies)

↓ 13 - 15.5%

(in Developing Economies)

RECOMMENDATION



A WTO agreement on trade facilitation should be concluded by the 9th WTO Ministerial Conference in Bali, Indonesia in December 2013.

Figuur 6: Trade Facilitation Agreement

Bron: <http://www.iccwbo.org/News/Articles/2013/Business-gives-last-push-to-seal-Bali-deal-and-salvage-Doha-Round/>

Bovenstaande grafiek geeft het TFA weer in een notendop die de douanerechten aan moet pakken en de handel tussen bedrijven moet vergemakkelijken.

5.2 Interregionalisme als antwoord op de crisis

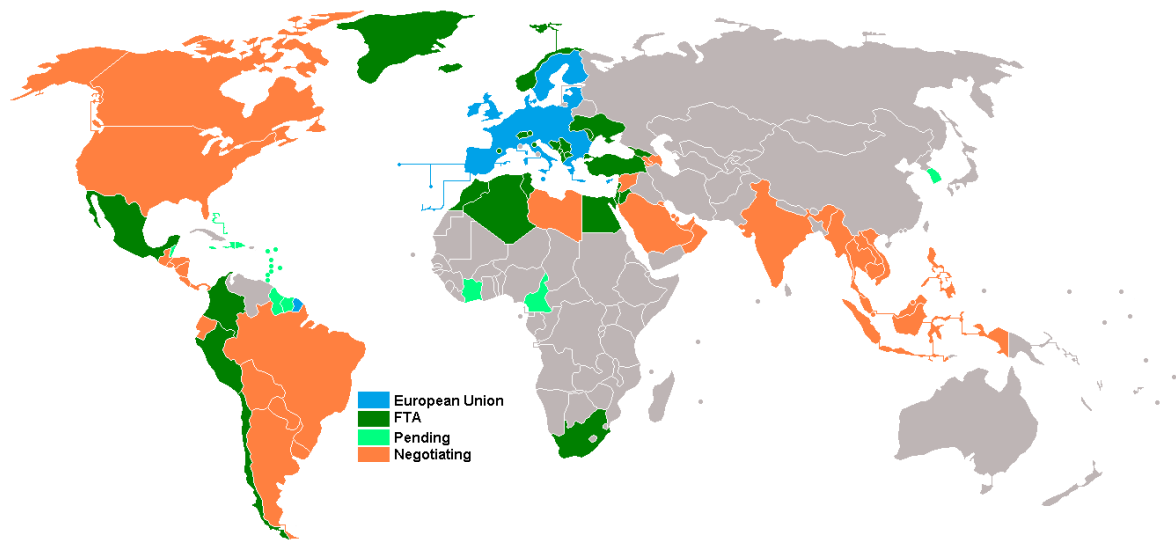
Voor de rest van deze sectie doe ik een beroep op het referentiekader van Aggarwal en Fogarty inzake interregionalisme. Aggarwal en Fogarty hebben een basiswerk geschreven begin vorig decennium waarin ze de handelsstrategieën van de EU duiden. Leidend motief daarin was dat de EU onderhandelt met verschillende landen en regio's. Mijn keuze voor het referentiekader van Aggarwal en Fogarty is dan ook logisch omdat de EU een regio vormt die handelsakkoorden sluit met landen en regio's die niet binnen het Europese continent vallen. Interregionalisme gaat over het streven naar geformaliseerde intergouvernementele relaties tezamen met handelsrelaties over verschillende regio's. Interregionalisme wordt daarbij gezien als 'the-next-best-thing' na de WTO om handelsliberalisering na te streven. Voorbeelden van interregionalisme zijn het TTIP, KOREU, de Economische Partnerschappen EU-India en de Associatieakkoorden. Het gaat over een win-winsituatie (Aggarwal en Fogarty, 2003).

Waarom zou de EU interregionale akkoorden afsluiten? Aggarwal en Fogarty formuleren vier hypothesen met: een eerste is de internationale competitie van andere actoren die liberalisering nastreven. Het gaat hierbij voornamelijk over de dienstensector die gesloten markten wil penetreren en floreert door de blokkage in de WTO. Een tweede hypothese betreft de exportgeoriënteerde groepen in de EU die steunen op protectie en subsidie van de EU. Het gaat hierbij over de landbouwsector die zijn steun wil behouden maar ook toegang wil tot andere markten. Interregionalisme is daarbij beter dan multilateraal omdat het multilaterale ook een verlaging inhoudt van de bescherming. Een derde zijn de niet-exportgeoriënteerde belangengroepen in de EU die steunen op bescherming van de EU. Dit zijn actoren die tegen handelsliberalisering zijn zoals bijvoorbeeld vakbonden. En een vierde hypothese gaat over de civil society die tegen economische liberalisering is, namelijk over NGOs die de menselijke en milieuschade van economische activiteit willen terugdringen. Zij kunnen overhaald worden als er beschermingsmaatregelen in het akkoord staan (Aggarwal en Fogarty, 2003).

Het tweede punt dat Aggarwal en Fogarty hebben uitgewerkt inzake de handelspolitiek van de EU en dat we in het oog moeten houden, zijn de beperkingen en kansen in het internationaal systeem zelf. Zo wordt het handelsbeleid gebruikt om een antwoord te bieden op uitdagingen voor de Europese veiligheid en economie en om de belangen van de EU te promoten. Zo wordt de handelspolitiek van de EU, zeker na de mislukking van de Cancùn Ministerial, gezien als een mogelijkheid om de Amerikaanse hegemonie te balanceren. Het gaat daarbij om een zet van de EU om de handelspolitiek in te zetten in het verlengde van het Gemeenschappelijk Buitenlands en Veiligheidsbeleid als een antwoord op het Amerikaanse beleid van 'Competitive liberalization' van voormalig president Bush (jr.). Het moet zo de EU in het centrum zetten van enkele regionale economische akkoorden om zo haar invloed te laten gelden in regio's waar de VS nog niet aanwezig is (Aggarwal en Fogarty, 2003). De EU gaat zo de competitie aan met de VS om haar invloed te laten gelden in regio's van de wereld. Het spreekt voor zich dat in TTIP de EU en de VS elkaar uitbalanceren. Deze sectie toetst het referentiekader van Aggarwal en Fogarty aan de 'Global Europe' –strategie, maar dan in de praktijk.

Wat volgt is een selectie van FTAs gesloten tussen de EU en een partnerland. De selectie valt daarbij op landen die voor de EU een enorm economisch potentieel hebben en ze een werelddeel in de wereld vertegenwoordigen. Meer bepaald gaat het om het FTA met Zuid-Korea, met de ACP-landen, de Euro-Med – akkoorden, het toekomstig akkoord met India,

met Canada en met de VS. Dit zijn volgens mij de belangrijkste. Daarbij moet worden opgemerkt dat de keuze moet passen in de these van Aggarwal en Fogarty over interregionalisme waardoor vrijhandelsakkoorden op het Europese continent wegvallen.



Figuur 7: wereldkaart FTAs met de EU (2010)
Bron: DG Trade

5.2.1 Vrijhandelsakkoord met Zuid-Korea (KOREU)

Zuid-Korea is een rijk land. Zijn BBP is te vergelijken met het BBP van Spanje. Het vrijhandelsakkoord moet het handelspatroon tussen beide regio's versterken. Korea is verder de achtste handelspartner van de EU en de bestemming van ongeveer 2% van de Europese export. De EU is de tweede grootste bestemming van Koreaanse producten, na China. De EU is ook de grootste investeerder in Korea in aggregaat sinds 1962, enkel recentelijk overschaduwde door China en de VS. Het niveau van protectie is ongeveer gelijk: het laagste tarief was ingesteld op manufacturen, een hoger tarief was ingesteld op landbouwproducten en het hoogste tarief was ingesteld op diensten. Maar we moeten dit wel met een korrel zout nemen: zo was het niveau van protectie ongeveer dubbel zo hoog in Korea als in de EU (Francois, Norberg en Thelle, 2007).

In 2006 veranderde de Europese Unie het geweer van schouder door het moeizaam verlopen van de Doha Ronde en zette een punt achter het 'multilateralism-first' beleid dat alle energie kanaliseerde naar de WTO. Zoals we hebben gezien moet de 'Global Europe'-strategie gezien worden als een antwoord op enerzijds de bedreiging van de opkomende economieën die meer en meer economische macht naar zich halen en anderzijds op de Amerikaanse en Japanse bedreiging die niet aarzelden om tijdens de Doha Ronde vrijhandelsakkoorden te smeden (Siles-Brügge, 2014).

Het eerste akkoord dat de EU sloot ten tijde van het ontstaan van de economische crisis was met Zuid-Korea. Dat gebeurde in 2010 op een moment dat de VS al een akkoord met Zuid-Korea had maar dat nog niet geratificeerd is in het Congres. Over het akkoord werd wel voor 2010 al stevig onderhandeld en het werd uiteindelijk geïmplementeerd in 2011. Het akkoord met Zuid-Korea is er een van geven en nemen: zo gaf het concessies en liberalisering in voordelige sectoren voor de Koreanen in ruil voor wederzijdse markttoegang in sectoren waar de EU sterk staat. Dit is heel conform met de strategie, ondanks protectionistische druk van

lobbyisten, toen er woelige tijden aanbraken voor onder andere de Franse en Italiaanse autoconstructeurs (Siles-Brügge, 2014).

Het voorstel van de EU werd eerst door Zuid-Korea tegengewerkt maar door een verbeterd voorstel, kwam er dan toch schot in de zaak. Voornamelijk de offensieve belangen inzake investeringen en diensten werden eerst geblokkeerd door Korea. De automobielsector werd toegevoegd met resultaat zodat Korea tevreden was. Het European Services Forum (ESF) was tevreden en lobbyde. Het argumenteerde dat de Europese dienstensector gevaar liep door het Korea-VS akkoord maar ook de magere doorbraak in de Doha Ronde inzake diensten werd gebruikt als argument door het ESF. Het zocht op die manier genoeg legale veiligheid om markten open te breken, maar dan op een bilaterale manier (Siles-Brügge, 2014).

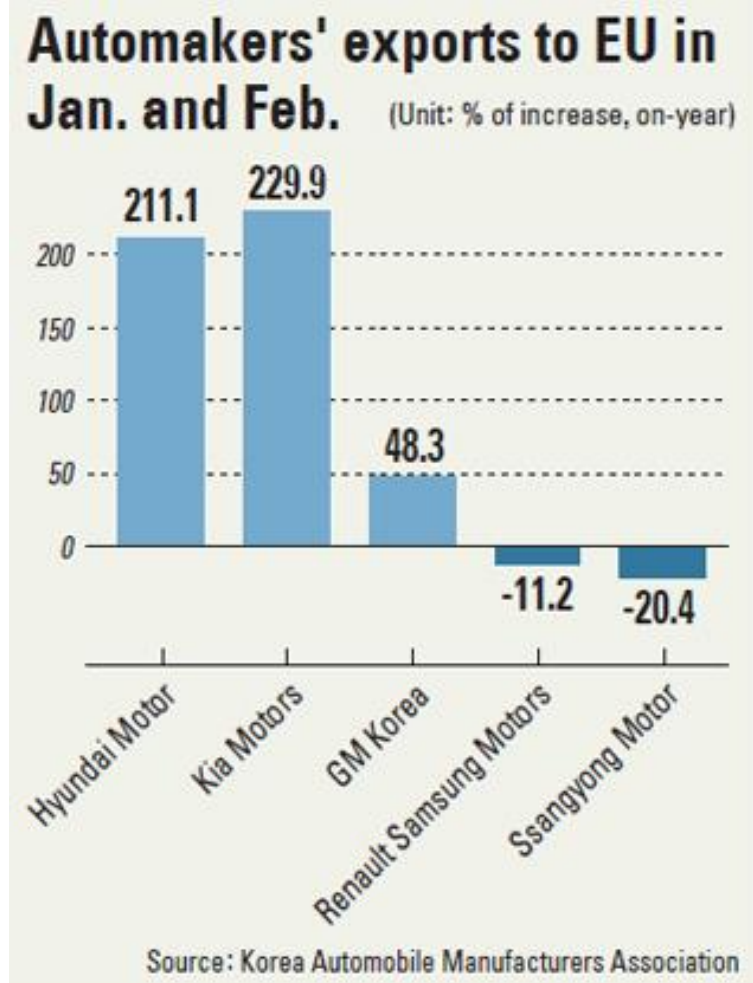
Ook hier spreekt het feit dat ideeën een rol speelden, namelijk de hele idee van een opdeling van de wereld volgens het comparatief voordeel. Het discours richtte zich ook op die feiten dat handelsopening de meest voordelige uitkomst was om de crisis te lijf te gaan. DG Trade speelde in dit opzicht een cruciale rol. Zoals gezegd is de DG Trade geënt op het neoliberale discours van marketisering, economische herstructurering en integratie van de EU in de wereldeconomie, ook voor sectoren van de EU waarin het geen comparatief voordeel heeft (Francois, Norberg en Thelle, 2007). Dit stelt de DG voor als voordelige resultaten voor de EU en voor de wereldeconomie als geheel. Daarenboven speelt ook het interregionalisme een rol: Korea is een veel kleinere markt waardoor de EU nauwelijks gevaar loopt voor een competitief gevaar van de Koreanen. Integendeel, de directe buitenlandse investeringen van Zuid-Korea in de EU stegen aanvankelijk door het akkoord, zoals de opening van twee fabrieken in Tsjechië laat zien. Dit zijn fabrieken opgezet door autoconstructeurs KIA en Hyundai (Erixon en Lee, 2010). Het blijkt dan ook dat het KOREU een zoveelste spaak is in het vrijhandelssysteem met de EU als centrum, zodat het zijn invloed en waarden in die delen van de wereld kan laten gelden.

De liberalisering van het akkoord behandelen elke sector en heeft winnaars en verliezers. Onder de winnaars is geheel onverwachts de landbouwsector die zijn marktaandeel in Oost-Azië ziet toenemen. Dit komt omdat Zuid-Korea een voedselimporteur is en afhankelijk is van andere staten op dit vlak. Onder de verliezers is de automobielsector die het al slecht deed in Frankrijk en Italië, maar het discours van de handelscommissaris en van de DG speelde hierop in door te stellen dat de automobielsector in Europa maar een kleine sector is. Dit is een voorbeeld van 'tit-for-tat' waarbij de ene toegeving wordt gedaan in de ene sector in ruil voor het binnenhalen van een voordeel in een andere sector (Siles-Brügge, 2014).

Niet iedereen was echter voor het akkoord: ACEA, de vereniging van de Europese automobielconstructeurs, lobbyde tegen het vrijhandelsakkoord en DG Enterprise stelde de voordelen van het akkoord in vraag. ACEA werd overhaald doordat DG Trade de Europese automobielsector zag als een productieve sector die op een hoger schavot staat dan de Koreaanse sector inzake de globale productie - en waardeketting en dus niet veel van zijn marktaandeel zou verliezen. Het antwoord van DG Trade was zodanig dat de tegenstand al in 2009 stopte: het stelde het akkoord zo voor dat het een noodzakelijkheid betrof om de Europese economie te herlanceren en daarenboven was er het Korea-VS vrijhandelsakkoord dat werd voorgesteld als een bedreiging. De EU moest ten opzichte van de VS op zijn minst over pariteit inzake vrijhandelsakkoorden beschikken (Erixon en Lee, 2010).

In de Raad was er een land tegen het akkoord, namelijk Italië. Het is een land met een gevoelige autosector die klappen zou krijgen van het FTA maar Italië werd tegengewerkt door

Groot-Brittannië, Duitsland en Frankrijk. Groot-Brittannië is historisch gezien voorstander van vrijhandel maar Frankrijk nam zijn bezwaren terug. Duitsland was voor dankzij de machtswissel van de CDU en Merkel die voor vrijhandel zijn. Dus stond Italië alleen waardoor het zijn bezwaar uiteindelijk liet varen (Siles-Brügge, 2014). De volgende stap was ratificatie in het Europees Parlement. Dat Parlement werd zwaar gelobbyd om de voordelen van het FTA uit te leggen. Bovendien waren er al voorstanders in het Committee in International Trade (INTA). Dus het was geen moeite om het Parlement te overhalen om voor het FTA te stemmen. In 2011 werd het akkoord geratificeerd maar een veiligheidsclausule werd geïmplementeerd wat voorheen nooit gezien was. Ook werd de automobiëlimport van Zuid-Korea gereguleerd en gelimiteerd (Erixon en Lee,2010).



Figuur 8:KOREU Automobielsectorexport
Bron:Korea Automobiel Sector

Bovenstaande figuur geeft de export van de Koreaanse automobielsector naar de EU weer. We zien dat voornamelijk de Koreaanse auto's het goed doen door het FTA.

5.2.2 De Economische Partnerschapsakkoorden

De 'Economic Partnerships' betreft een regionaal vrijhandelsakkoord met de ACP- landen (Afrika-Caribbean en Pacific). Het is een heel ander soort vrijhandelsakkoord dat tot stand kwam doordat de DG Trade en de DG Development ongeveer dezelfde ideeën hebben over ontwikkeling via handel (Siles-Brügge, 2014).

De Economische Partnerschappen kennen een geschiedenis die startte met de Lomé Conventie van 1975: een preferentieel akkoord met 46 ACP-staten waarbij een onderscheid werd gemaakt tussen ontwikkelings – en handelsaspecten maar met de onderliggende boodschap van niet-wederkerigheid. Dit betekent dat de EU geen extra - voordelen kreeg in tegenstelling tot de ACP die onvoorwaardelijke toegang kreeg tot de EU-markt. De niet-wederkerigheid werd echter in de jaren 1990 in vraag gesteld: het is de periode van het einde van de Koude Oorlog, dus de wortel om in het westerse kamp terecht te komen viel weg, en het was de periode van de definitieve instelling van het ‘Single Market Program’ waarbij de Europese interne markt op een neoliberale manier werd herstructureerd. Een ‘Green Paper’ van 1996 opperde de mogelijkheid om de ACP-landen te doen integreren in de wereldeconomie volgens de regels van de wereldeconomie. Dat resulteerde vervolgens in 2000 in het Cotonou-verdrag. Ook moet worden opgemerkt dat de WTO het Lomé-akkoord in twijfel trok door te stellen dat het niet voldeed aan het ‘Most Favoured Nation’ –principe (Heron, 2012), waarbij een voordeel voor een land geldt voor de rest van de leden, tenzij de genoemde landen een douanezone zouden, vormen waarvan in het Lomé – akkoord geen sprake van is.

In het Cotonou-verdrag werd voor het eerst wederkerigheid bewerkstelligd tussen de EU en ACP-landen, maar het verdrag werd al snel door Pascal Lamy ondergeschikt gemaakt aan het ‘multilateralism-first’ beleid. Dit komt omdat Lamy eigenlijk niet geïnteresseerd was in dit akkoord. Dit akkoord had een andere boodschap: het moest de Europese positie versterken in Doha en de banden met de ACP-landen aanhalen waardoor zij meer welwillend tegenover de EU zouden zijn. Het akkoord werd daardoor maar traag geïmplementeerd. Het meest bekend van het akkoord was de ‘Everything but Arms’ clause waarbij het de EU totaal vrije toegang gaf aan producten van de ACP zolang het maar geen wapens waren (Siles-Brügge, 2014).

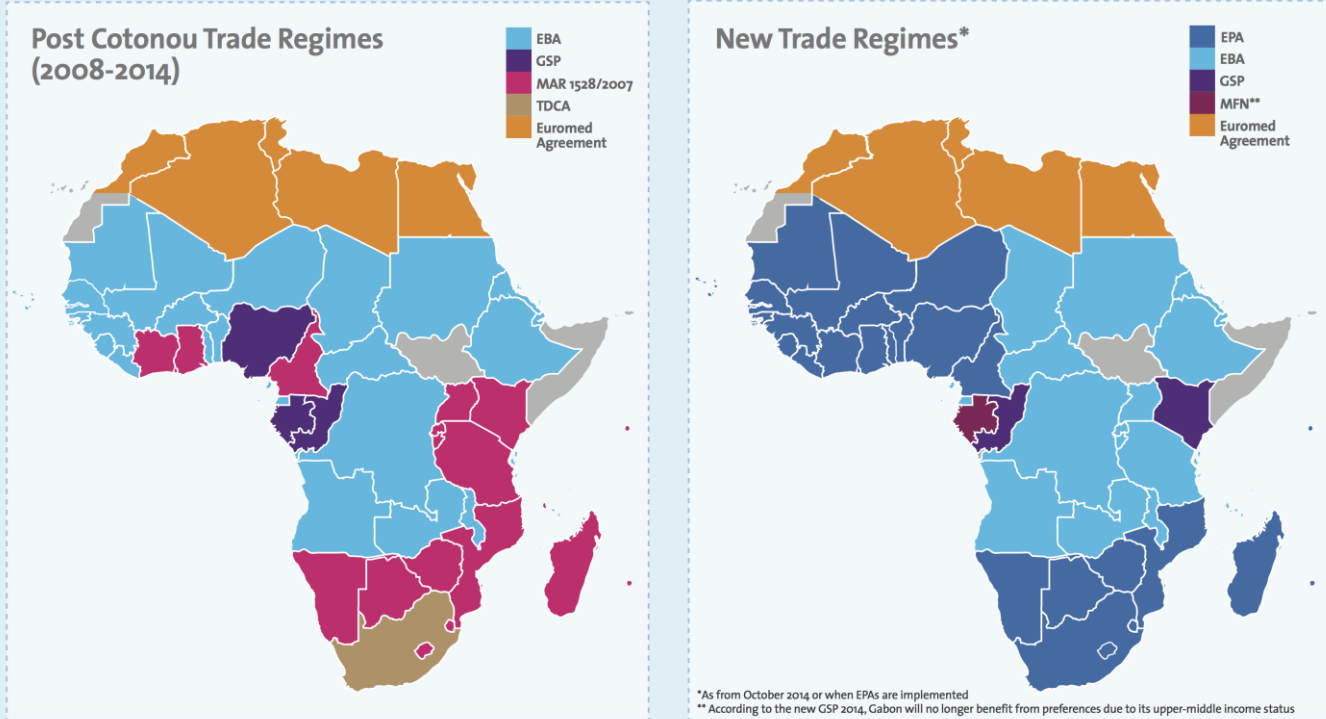
Met Mandelson kwam dit akkoord echter in een stroomversnelling. De zin voor FTA kwam weer aan de oppervlakte door zijn ‘Global Europe’-strategie waarbij Mandelson verschillende FTAs wilde hebben die een WTO-plus karakter hebben (Heron, 2012).

Het eerste partnerschapsakkoord werd in 2008 met de EU-Caribbean Forum gesloten. Het partnerschap is een weerspiegeling van het akkoord met Korea waarbij het clausules telt over investeringen en over de dienstensector. De Caraïbische landen moesten amper een reciprociteit leveren volgens de Most-Favoured Nation (MFN) clause. Enkel wanneer de EU een akkoord sloot met een andere economisch macht moesten de Caraïbische landen het MFN principe eerbiedigen. Mandelson sloot vervolgens een akkoord met de rest van de ACP-landen, maar maakte het akkoord wel ondergeschikt aan het WTO-mandaat. Totaal conform de strategie van ‘Global Europe’ stelde het sectoren open die protectionisme genoten in ruil voor markttoegang waarin de EU competitief is. Het gaat hierbij over een herstructurering volgens de neoliberale logica van het comparatief voordeel. Hierdoor trad er een convergentie op tussen de ontwikkelingsagenda en de handelsagenda van de EU (Heron, 2012).

Op deze partnerschapsakkoorden kwam er veel kritiek van NGOs die de wederkerigheid in vraag stelden. Zij stelden dat ACP-landen geen wederkerigheid moesten toepassen ten opzichte van de EU. De DG Trade counterde dit echter met de ‘Civil Society Dialogue’, een dialoog die alle misverstanden tussen de DG Trade en de critici moest weg masseren. Daarin werd gesteld dat de ontwikkelingsagenda en de handelsagenda van de EU compatibel zijn met elkaar. De kritiek van de NGOs werd dus weerlegd (Siles-Brügge, 2014).

State of Trade Regimes

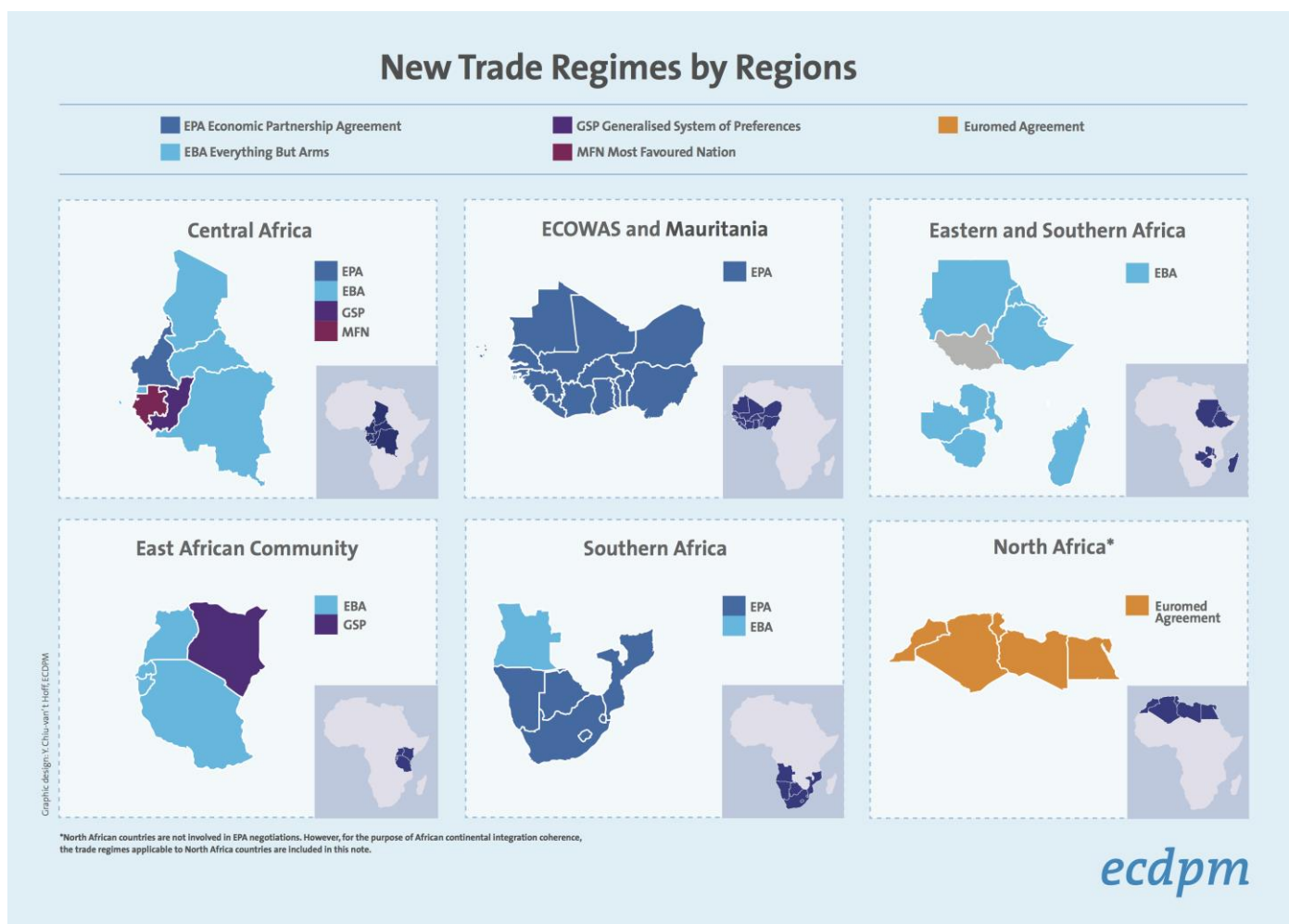
- EPA Economic Partnership Agreement
- GSP Generalised System of Preferences
- MAR 1528/2007
- TDCA Trade, Development and Cooperation Agreement
- EBA Everything But Arms
- MFN Most Favoured Nation
- Euromed Agreement



ecdpm

Figuur 9: ACP Handelsregime
 Bron: ECDPM

Bovenstaande en onderstaande kaarten geven de verandering van het handelsregime van de EU voor de ACP-landen weer, met focus op op Afrika. We zien dat Afrika opgedeeld is volgens het EP, EuroMed en Everything but Arms wat de ontwikkeling van het Afrikaanse continent weerspiegelt en de raakvlakken tussen DG Trade, DG Development en het Nabuurschapsbeleid weergeeft.



Figuur 10 Handelsregime volgens Afrikaanse regio
Bron: ECDPM

5.2.3 Vrijhandelsakkoorden Revisited: het Associatieakkoord Euro-Med

Een heel ander soort vrijhandelsakkoord is een associatieakkoord. Het gaat over vrijhandelsakkoorden die meer om het lijf hebben dan louter een economische dimensie. Een vrijhandelszone werd gecreëerd in 2010 maar het proces is al veel ouder. Het gaat om het Barcelona Proces dat gestart werd in 1995 toen Zuid-Europese landen hun banden wilden verstevigen met de Noord-Afrikaanse landen en landen uit het Midden Oosten via de uitbouw van een zone van gemeenschappelijke welvaart en vrede en veiligheid. Het akkoord werd in 2004 met de uitbreiding naar het Oosten overgenomen en verder gezet onder het Europese Nabuurschapsbeleid (Zallio, 2000). De landen waarmee onder het Barcelona Proces een akkoord werd gesloten waren: Algerije, Cyprus, Egypte, Israël, Jordanië, Libanon, Malta, Marokko, de Palestijnse gebieden, Syrië, Tunesië en Turkije. Malta en Cyprus werden in 2004 toegelaten tot de EU en Turkije heeft een speciaal statuut. Anders dan de Economische Partnerschappen is de veiligheidspijler een heel belangrijk onderdeel. Dit komt door de nasleep van de aanslagen op de WTC-torens in 2001. Euro-Med wil de Middellandse regio verder liberaliseren op het vlak van goederen en gedeeltelijk voor landbouwproducten en diensten. Verder wil het ook de samenwerking bevorderen op verschillende vlakken aan beide kanten van de Middellandse Zee (Phillipart, 2003).

Euro-Med bestaat uit twee onderdelen: het Euro-Med Associatie-akkoord en een deel financiële steun via MEDA en de Europese Investeringsbank. De Associatie-akkoorden zijn bilaterale overeenkomsten tussen de EU en de landen van de Middellandse Zee behalve met Syrië. Het gaat daarbij over dezelfde thema's: politieke dialoog instellen, respect voor mensenrechten bevorderen en voor democratie, de instelling van een vrijhandelszone die ingaat binnen de twaalf jaar, provisie over intellectuele eigendom, diensten, public procurement, competitierregels, staatshulp en monopolies. Dit zijn zaken die verstaan worden onder diepgaande integratie. Daarenboven wordt er ook uitgegaan van versterkte economische en sociale samenwerking evenals van migratie en culturele uitwisseling. Het grote verschil met de akkoorden die de Noord-Afrikaanse landen al hadden sinds de jaren 1970 is de wederkerigheid, wat nu ten voordele is van de EU. Het proces van de Euro-Med is er versneld gekomen door de competitie die de EU kreeg in de regio omdat de VS FTAs begon te sluiten met Israël, Marokko en Jordanië. Dit deed de VS om bondgenoten te winnen in de oorlog tegen de terreur (Philippidis en Sanjuan, 2005).

Het tweede onderdeel bestaat uit financiële bijstand door middel van MEDA en de Europese Investeringsbank. MEDA I was goed voor 4.6 miljard euro tijdens de periode 1995-99 terwijl MEDA II 5.35 miljard euro toekende voor de periode 2000-2006 en is meer ontwikkelingsgericht. Het doel van de bijstand is om de landen klaar te maken voor de FTA waarbij economische en sociale hervormingen moeten worden doorgevoerd via aanpassingsprogramma's. Dit was voor de opkomst van 'Global Europe', dus voor dat er sprake was van de Lissabonstrategie om de wereld op te delen volgens het comparatief voordeel. De tweede pijler kent vooral een ontwikkelingskant voor landelijke ontwikkeling via technische assistentie, training, productdiversificatie en maatregelen om het milieu en het sociale leven te beschermen. De Europese Investeringsbank creëerde in 2002 vervolgens een fonds om de private sector te ondersteunen. Het alomvattende doel is echter handelsliberalisering waarbij de EU een nieuwe spaak in zijn omgeving zet met zichzelf als het centrum en waarbij vanaf 2004 zij streeft naar een stabiele en veilige zuiderse buur. De hele bijstand moet de illegale migratie naar de EU vanuit deze landen ook tegengaan, wat past binnen het Nabuurschapsbeleid van de EU. Het Nabuurschapsbeleid van de EU heeft verschillende dimensies: een politieke waarbij buitenlandse zaken en veiligheidsbelangen worden geprojecteerd, en mensenrechten en democratie worden gepromoot; een economische waarbij integratie en financiële hulp worden geboden en een van culturele samenwerking. De promotie van gemeenschappelijke waarden vormt daarbij het glijmiddel (Hoekman, 2005).

De langetermijnvoordelen van de Euro-Med zijn de volgende: verbeterde competitiviteit en efficiëntie, een stabiele macro-economische omgeving en stabiele instituties die de vrede en veiligheid in de regio moeten versterken. De kortetermijnvoordelen zijn verbeterde markttoegang, financiële hulp en inflows van buitenlandse directe investeringen in de landen van de Middellandse Zee en uit de EU (Tovias en Ugur, 2004).

5.2.3.1 Naar de Unie van de Middellandse Zee

In 2008 werd door de eerste minister van Frankrijk, Sarkozy, de Unie van de Middellandse Zee gelanceerd. Het gaat daarbij over een verderzetting van het Barcelona Proces maar dan op gelijke voet en dat om de onderhandelingen voor een vrijhandelszone verder kracht bij te zetten. Het proces werd daarbij verder gezet op de lijnen van de Global Europe-strategie maar omvat veel meer. Het neemt zo het acquis van Barcelona als basis en heeft andere bijzondere afspraken: de opkuis van de Middellandse Zee waarbij aan milieu-governance wordt gedaan, de verbetering van land –en zeewegen om zo het vrij verkeer van goederen in de

Middellandse Zee regio te verbeteren, burgerbescherming waarbij aan crisispreventie wordt gedaan, alternatieve energiebronnen om zo de afhankelijkheid van fossiele brandstoffen te verminderen, opleiding en educatie om zo het vrij verkeer van personen te bevorderen en een bedrijfsbelangenpoot die de KMO's in de regio moet versterken. Dit alles komt er om de samenwerking tussen de EU en de landen ten zuiden van de Middellandse Zee te versterken (Jarreau, 2011). In 2012 was het dan zo ver: de vrijhandelszone was compleet.

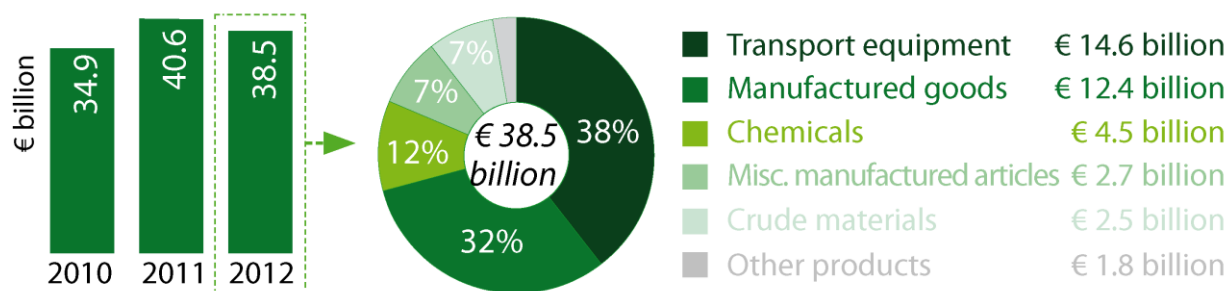
5.2.4 Vrijhandelsakkoord met India?

De EU en India hebben goede relaties sinds de jaren 1960, toen nog in volle Koude Oorlog. In 2004 werden hun goed relaties uitgediept met een strategisch partnerschapsakkoord waarbij de economische banden tussen beide protagonisten werden verstevigd met een politieke dialoog die over alles moest kunnen gaan. In 2005 kwam er dan een EU-India Action Plan waarbij de HLTG een blueprint moest voorzien om de onderhandelingen op te starten voor een FTA. De HLTG en het Action Plan waren onderdeel van het 'Global Europe'-strategie waarbij groei via competitie en bedrijven wordt benadrukt (Khorana en Perdikis, 2010). India is sinds de jaren 1990 enorm gegroeid in BBP maar blijft een zwakke handelspartner voor de EU, wat zich vertaalt in de negende handelspartner voor de EU te zijn. De EU is voor India wel de belangrijkste handelspartner, dus de handelscapaciteit tussen beide actoren zit onder het potentieel.

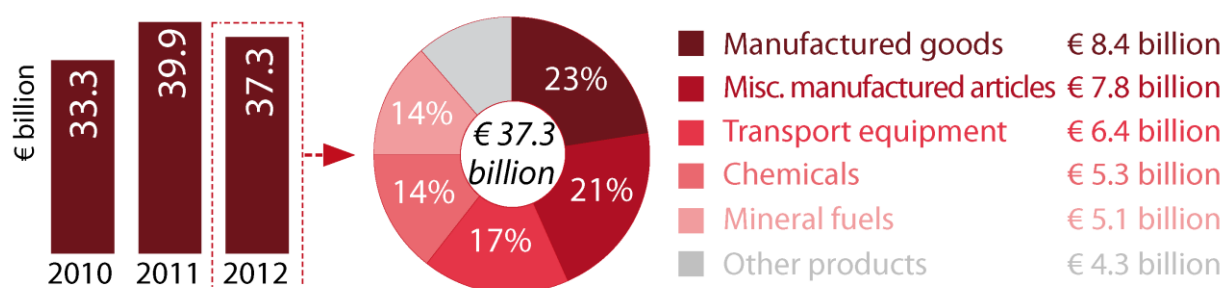
De EU en India streven verschillende belangen na via de FTA: zo is de EU veeleer bezig met het penetreren van markten door de verlaging of afschaffing van NTBs en door het aanboren van nieuwe manieren om groei te verwezenlijken. De EU legt zich daarbij vooral toe op het liberaliseren van de post en distributiesector, de automobielsector, textielsector en landbouwsector. India wil vooral markttoegang tot de EU en gaat uit van een ontwikkelingsagenda (Eberhardt en Kumar, 2010). Die ontwikkelingsagenda wordt vooral gereflecteerd door de asymmetrische deal die India wil in het verlagen van de tarieven: voor de EU zou een verlaging van 95 procent moeten gelden, voor India zelf maar 90 procent en dit omdat het land zichzelf nog ziet als ontwikkelingsland. Dit is echter een brug te ver voor de EU die gelijke behandeling nastreeft, maar doordat er nog steeds geen akkoord is, kunnen we stellen dat India deze harde lijn blijft volgen (Achterbosch, Kuiper en Roza, 2008).

EU27 trade in goods with India

EU exports to India (2012): € 38.5 billion, representing 2.3% of total EU exports



EU imports from India (2012): € 37.3 billion, representing 2.1% of total EU imports



Figuur 11: Handel tussen India en de EU

Bron: EP Think tank

Bovenstaande grafiek geeft de handel tussen India en de EU weer in aantallen van goederen. De grafiek laat zien dat de EU en India ongeveer in evenwicht naar elkaar invoeren en uitvoeren als we de aantallen van goederen in beschouwing nemen. Wat verder volgt zijn enkele knopen die nog moeten worden doorgehakt vooraleer de FTA is beklonken.

5.2.4.1 Uitdagingen voor het vrijhandelsakkoord

India heeft een comparatief voordeel in de dienstensector met de EU. 56 procent van het Indiase BBP is afkomstig van diensten, voornamelijk uit de IT sector. Het is dus vanzelfsprekend dat India liberalisering nastreeft in de dienstensector in FTAs en in de WTO. Op dit vlak heeft het land dus een offensieve agenda en dat vooral in Modus 1 en 4 van de GATS. Modus 1 zijn diensten die worden aangeboden door een lid in het territorium van een ander lid, zoals call centers, terwijl Modus 4 een dienst is die wordt aangeboden door een bedrijf in het moederland maar aanwezig wordt gemaakt op de markt van een ander land door middel van een natuurlijke persoon. Het gaat daarbij voornamelijk over onafhankelijke professionelen zoals boekhouders, en de handel richt zich dan op het beter beschikbaar maken van visa's voor deze mensen. Het probleem bij deze situatie is dat de EU een veel hogere arbeidsbescherming heeft dan India. India wil zelfs enkele conventies van de ILO niet ratificeren omdat het anders zijn competitiviteit uitholt. Arbeidsbescherming zorgt voor

fricties omdat lagere standaarden zullen gelden in het vrijhandelsakkoord om India over de streep te trekken (Wauters, Goddeeris, Natens en Ciortuz, 2013).

Een ander probleem is de eis van de EU om intellectuele eigendomsrechten via TRIPS beter af te dwingen en te beschermen (Correa, 2009). De EU wil tot een TRIPS-plus akkoord met India komen. Dit is er gekomen door zwaar gelobby van EFPIA, de belangengroep van de farma-industrie. Hulporganisaties zijn daarover bezorgd omdat India de grootste producent is van generische medicijnen die bestemd zijn voor de allerarmsten. Betere bescherming en afdwingbaarheid van patenten zorgen er dus voor dat deze generische medicijnen minder beschikbaar worden waardoor de gezondheid van miljoenen mensen in het gevaar komt. De EU heeft daarom beloofd daarmee rekening te houden in haar onderhandelingen en zich voldoende flexibel op te stellen voor een TRIPS-plus in de FTA.

Een derde oorzaak van frictie gaat over de landbouwsector bij beide actoren. Hoewel de landbouwsector voor de EU gevoelig ligt, heeft zij hier heel wat offensieve belangen, ook al importeert ze meer landbouwproducten uit India dan ze exporteert. Dat komt vooral omdat India vrij protectionistisch is op dat vlak. India beschermt zijn landbouwsector omdat het land op die manier vooral zijn armste en landelijke bevolking wil beschermen door het aanleggen van voedselvoorraden (Wauters, Goddeeris, Natens en Ciortuz, 2013).

5.2.5 Vrijhandelsakkoord met Canada (CETA)?

CETA is het grootste bilateraal vrijhandelsakkoord dat Canada na NAFTA heeft gesloten. De onderhandelingen werden in 2009 gestart in volle crisis, met de Canadees – Europese top in Praag en volledig overeenkomstig met de ‘Global Europe’ -strategie. Reeds in 2004 was er echter sprake om een alomvattend akkoord te sluiten tussen twee van de economieën uit de G8. Toen werd afgesproken om een Canada-EU Trade and Investment Enhancement Agreement af te sluiten (TIEA). TIEA was een vrijhandelsakkoord van de tweede generatie, dus een FTA dat verder gaat dan enkel de afbouw van tarifaire barrières. De EU wil ook een akkoord hebben inzake markttoegang, investeringsfacilitatie, competitie en wederzijdse erkenning van regulering. Dat akkoord voorziet in dezelfde afspraken als in het TTIP. TIEA was het begin voor beide protagonisten om meer interesse te hebben in elkaars markt. In 2006 werden dan even de onderhandelingen stopgezet omdat de toenmalige Europees commissaris zijn nieuwe strategie aan het voorbereiden was maar ook omdat de Canadese provincies minder geïnteresseerd waren. Het was wachten tot het begin van de crisis in 2008 en bedrijfsbelangen dat om de onderhandelingen voor CETA op te starten. Dit gebeurde op vraag van de gouverneur van Québec wat veel dichter bij de Europese belangen ligt dan de andere Canadese provincies. De hele logica van CETA is een herstructurering volgens de logica van het comparatief voordeel in de wereldeconomie. Beide regio's zijn echter al goed geïntegreerd aangezien ze een lage tarifaire belemmering genieten. CETA moet dit versterken (Leblond, 2010).

Na een onderhandelingsproces van vier jaar werd uiteindelijk een akkoord getekend tussen de eerste minister van Canada en Commissievoorzitter Barroso in 2013. De Canada-Europa Roundtable of Business was de facilitator van de onderhandelingen (Hübner, 2011). Het enige wat nog rest is ratificatie door de Raad en het Europees Parlement en door de individuele lidstaten. Onder druk van NGOs staat de ratificatie in het Europees Parlement echter onder druk: het gaat daarbij om issues die ook in het TTIP ter sprake komen en worden aangevochten door deze NGOs. Hoe past CETA in de ‘hub – and – spoke’ van het interregionalisme? Canada en de EU zijn grote economieën maar de Europese economie is

toch van een belangrijker alooi en ook sterker dan de Canadese (Leblond, 2008). Voor Canada vormt CETA een welgekomen diversificatie weg van de VS. Interregionalisme wordt echter tegengewerkt aangezien de EU en Canada sterke wetgevende apparaten hebben die elkaar in evenwicht houden. Het gaat niet om kleinere economieën zoals de ACP-landen of Korea waar de EU haar wil kan opleggen. Canada en de EU balanceren elkaar meer dan Korea, De Middellandse Zeelanden en de ACP-landen, wat zich vertaalt in striktere regulering maar minder dan met de TTIP met de VS.

5.2.5.1 Economische banden tussen Canada en de EU

Als het akkoord er komt, winnen beide regio's. Het BBP van de EU zou over de lange termijn stijgen met 0.02-0.03 procent terwijl dat van Canada zou stijgen met 0.18-0.36 procent. De EU is Canada's tweede grootste handelsbestemming na de VS, wat met CETA nog zou worden versterkt. CETA staat dan ook voor Canada als diversificatie van de Canadese handel weg van de Amerikaanse markt. De EU is ook de tweede grootste investeerder in Canada na de VS met 133 miljard dollar in 2008. Voor de EU is Canada dus een belangrijke afzetmarkt. Canada zelf is de derde tot vierde grootste investeerder in de Europese markt met 136 miljard dollar in 2007 (Leblond, 2010).



Figuur 12: Voordelen CETA
Bron: Canada Foreign Affairs

Bovenstaande figuur somt de voordelen op van CETA en geeft de banden weer tussen de EU en Canada.

5.2.5.2 Geschillen tussen de EU en Canada

Inzake intellectuele eigendomsrechten zijn er nog verschillen tussen de Europese en de Canadese wetgeving. Canada is lid van ACTA, een multilateraal akkoord van WIPO en de WTO over intellectuele eigendomsrechten, maar dat akkoord werd verworpen door het Europees Parlement waardoor de verschillen worden bepaald door het bilateraal akkoord. Vooral de EU wil haar regulering laten primeren en eist van de Canadezen dat ze de Europese wetgeving op dit vlak volgen. Meer bepaald gaat het onder meer over internetpiraterij en het vervolgen ervan, maar ook de farma-industrie en softwarebedrijven hebben extra - bepalingen gekregen. Heel gevoelig voor de EU zijn de Geografische Indicaties zoals de herkomst van

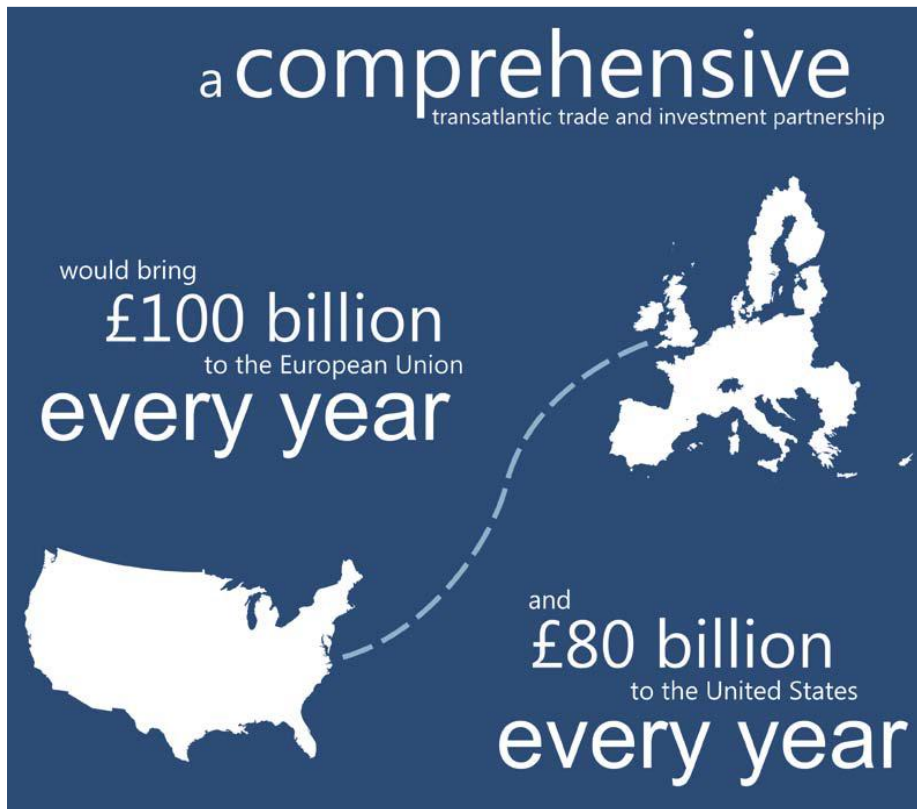
Parmaham die enkel vanuit Parma mag geproduceerd worden. Voor Canada is dat echter een vorm van protectionisme. Op het vlak van regulering is er ook het geschil over GGO's en met hormonen behandeld vlees, wat in Canada mag maar wordt geweerd op de Europese markt. De EU verdedigt zich hier door te stellen dat consumenten beschermd moeten worden. Algemeen kunnen we stellen dat inzake intellectuele eigendom het TRIPs model staat voor dit akkoord (Hübscher, 2012).

Ook is er een provisie in het akkoord over een dispuutmechanisme waarbij investeringen van bedrijven worden beschermd. Met dit mechanisme kunnen bedrijven klachten indienen en misbruik aanvechten wanneer deze staten in gebreke blijven om hun investering voldoende te beschermen en te laten renderen. Let wel: het gaat over een eenrichtingsverkeer want staten kunnen geen arbitratie starten tegen bedrijven (Hübscher, 2012).

5.2.6 Vrijhandelsakkoord met de VS (TTIP)?

De onderhandelingen voor de Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) zijn er gekomen door enerzijds de financieel-economische crisis waarbij de Europeanen en de Amerikanen naar andere manieren zochten om groei te verwezenlijken en anderzijds door de 'deadlock' in de Doha Ronde. De onderhandelingen begonnen eigenlijk al in de jaren 1990 maar werden uit het oog verloren tot 2007, het jaar dat Angela Merkel verkozen werd en de onderhandelingen nieuw leven in geblazen werden met de Transatlantic Economic Council. De HLWG die bestond uit de Europese Commissaris voor Handel en de Handelsvertegenwoordiger van de VS moest de basis leggen voor het akkoord (Choblet en Hager, 2014).

Volgens die protagonisten moet de TTIP zorgen voor economische groei, voor liberalisering in de dienstensector, overheidsaanvraag en de welvaart van beide regio's verhogen door de verlaging van consumentenprijzen en een hoger nationaal inkomen. Daarbij zou het mediaan inkomen van een Europeaan met 545 euro stijgen. Daarnaast zijn er nog de geo-economische motieven: met TTIP wordt de Noord-Atlantische zone bekrachtigd als de sterkste en grootste handelszone (Seshadri, 2013). Met de Trans-Pacifische Partnership (TPP) en de TTIP wordt de centraliteit van de VS in de wereldhandel bekrachtigd. Verder gaat het akkoord tussen de EU en de VS zorgen voor een mondiaal reguleringsstandaard voor alle toekomstige handelsakkoorden. De regulering tussen de Amerikanen en de Europeanen verschilt echter sterk waardoor wordt gevreesd dat het akkoord qua regulering de laagste gemene deler zal hebben. Verder is er het nadeel voor de EU dat het de intra-Europese handel, de basis van de Europese integratie, zal afzwakken (De Ville, 2014).



Figuur 13: BBP groei door TTIP
Bron: Transatlantic Colossus

Het akkoord is echter nog niet beklonken, dus is het koffiedik kijken naar de voordelen van het akkoord: de groei en de welvaartsstijging die worden verwacht, kunnen ook niet gebeuren. Zo zou het BBP amper stijgen met 0.001% over een periode van 10 jaar terwijl 0.5% wordt beloofd door studies van de industrieën. Daarenboven moeten we rekening houden met de invloed van de grote bedrijven en hun lobby-organisaties (Hartmann, 2013). Zo zou TTIP een versterking betekenen van vooral die machtige bedrijfslobby's.

De HLWG is eigenlijk het verlengde van die bedrijfslobby's (Erixon en Bauer, 2010). De HLWG onderhandelt alleen en voorziet op geen enkele manier de nodige transparantie van die onderhandelingen. Dat kan echter niet door de beugel gezien het feit dat dit akkoord grondige veranderingen teweeg kan brengen. Daarom is een brede publieke discussie nodig om een mandaat te bekomen in de onderhandelingen voor milieu en sociale zaken. De EU en de VS zijn ook elkaars concurrenten op de wereldmarkt. Het risico om een nadeel te verkrijgen bij de toegang tot elkaars markt is vergroot aangezien de VS en de EU hun economisch potentieel proberen te verruimen met het afsluiten van afzonderlijke FTAs, waarbij het interregionalisme centraal staat (Akhtar en Jones, 2014).

5.2.6.1 Consumentenbescherming in TTIP

Normaal wordt er van uitgegaan dat het TTIP de consumenten beter zal beschermen op de vrije markt, maar consumentenorganisatie vrezen juist het omgekeerde. Waarom? Ze vrezen een reguleringsrace – to – the – bottom inzake standaarden van 'labelling' en consumentenveiligheid omdat TTIP zoekt naar reguleringsconvergentie. Convergentie van de reguleringsstandaarden is precies waar het akkoord voor staat. Dit gebeurt om een mondiale

standaard te creëren. Deze globale standaard heeft als doel tarifaire en non-tarifaire barrières te verlagen (Janusch, 2014).

Eigenlijk zou het beter zijn dat het akkoord voorziet in harmonisering. Harmonisering kan de volgende winst betekenen: ten eerste elimineert het de kostelijke divergerende standaarden die bedrijven moeten volgen evenals de dubbele standaarden voor het testen van nieuwe producten. Dit resulteert in een winst van efficiëntie, schaal en economische groei. Ten tweede zorgt harmonisering ervoor dat ongeveer een derde van alle handel onder dezelfde globale standaard valt. Ten derde zorgt harmonisering ervoor dat op een casus-per-casusbasis de nodige bescherming aan de consument kan worden gegeven. En ten vierde zijn er nog de spillover effecten voor derde landen die winnen bij een gezamenlijke standaard tussen de EU en de VS (Garrido, 2014).

Wat echter meer voor de hand ligt, is een economische benadering van het convergeren van de standaarden, namelijk via ‘mutual recognition’ (De Ville en Siles-Brügge, 2014). Hierin beslissen bedrijven over de overeenkomst tussen de standaard die zij volgen, zij het de Amerikaanse of de Europese. Dit heeft een effect van een ‘race-to-the-bottom’ zij het dat bedrijven de laagste standaard zullen volgen, die het meest winstgevend is, waardoor de Europese Commissie of de Amerikaanse overheid haar standaard zal verlagen om meer bedrijven aan te trekken.

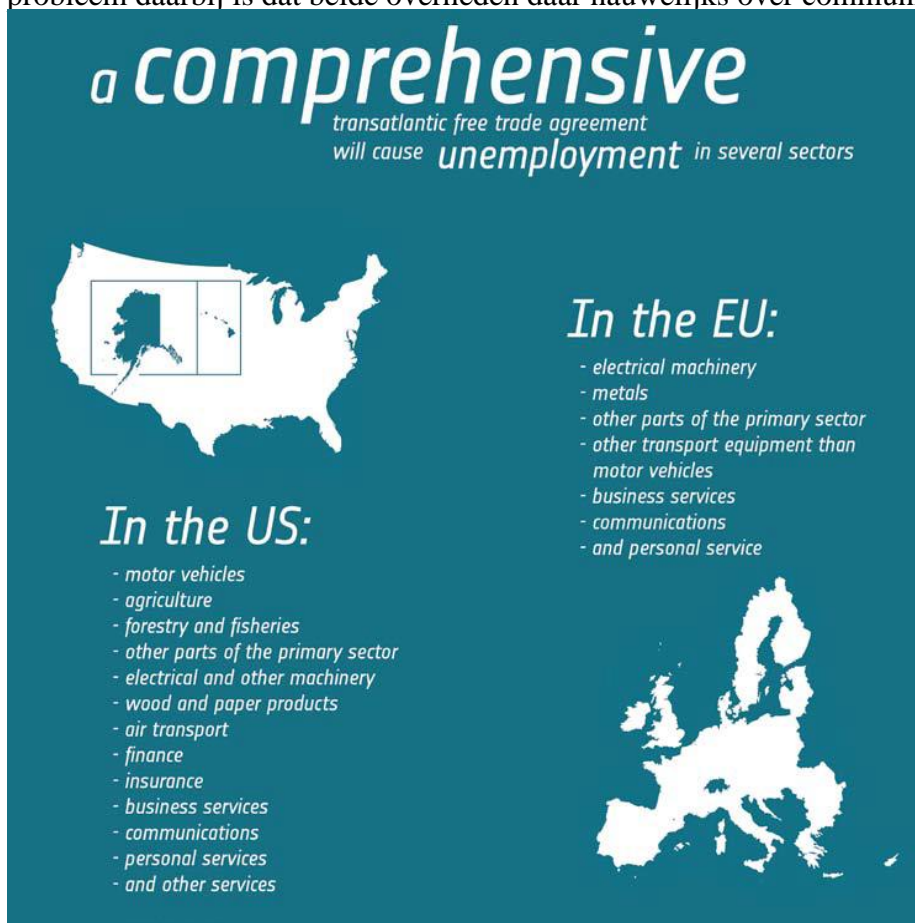
Wat betekent dit nu voor de consument? Convergentie moet worden gecreëerd tussen de Amerikaanse en de Europese overheid als een best mogelijke oplossing. Daarvoor creëerde de HLWG de Transatlantische Reguleringsraad die de implementatie van reguleringsbeslissingen moet leiden en moet overzien. Daarbij moet de raad een oplossing voorzien in het geval van een conflict in de regulering tussen beide regio’s. Hiermee denken consumentenorganisaties het paard van Troje te hebben binnengebracht in de EU doordat de VS de sterke economische partner is waardoor de standaarden meer Amerikaans zullen worden gekleurd. De industrie ziet dit echter als een nieuwe mogelijkheid om het Europese reguleringsraamwerk op een nieuwe leest te schoeien (Janitzky, 2014).

Het innoverende van het akkoord, namelijk het ‘Investor-State Dispute Settlement’ mechanisme, moet in dit licht worden gezien. Het zou een aanval betekenen op de nationale jurisdictie waarbij de bedrijven de mogelijkheid krijgen een rechtszaak te beginnen tegen een lidstaat buiten het juridische systeem om (Financial Times). Zo zouden bedrijven voortaan een rechtszaak kunnen beginnen wanneer de winst van hun investering uitblijft of wanneer milieu - en consumentenbescherming te hoog is om een echt voordeel te halen voor de bedrijven. Nationale wetgeving zou verwaterd worden tot een gezamenlijk goedvinden tussen de Europese en de Amerikaanse overheid (Garrido, 2014).

5.2.6.2 Winst en Verlies van het Akkoord

Buiten het feit dat er duidelijke voordelen zijn aan het akkoord zal de Noord-Atlantische zone door een fase van herstructurering moeten waarbij een aantal bedrijfssectoren zullen bloeden. Het voordeel van een FTA is dat de markt groter wordt en enkele bedrijven ook, maar dat is buiten de verliezers gerekend: de metaalsector en de elektrische machinesector zouden algemeen onder het akkoord lijden. De VS zou ook nog lijden onder verlies van de transportsector en de primaire sector (landbouw, visserij en bosbouw) tezamen met verlies van de financiële sector, verzekeringen en bedrijfsdiensten en communicatie. De EU zou

moeten herstructureren inzake transportsector, bedrijfsdiensten en communicatie. Het probleem daarbij is dat beide overheden daar nauwelijks over communiceren (Trigkas, 2014).



Figuur 14: Economische herstructurering
Bron: Transatlantic Colossus

5.2.6.3 Gevolgen voor Derde Staten

TTIP zal er komen als het van de Commissie en de VS afhangt - maar de Europese civil society is tegen het TTIP - omdat de VS op hetzelfde moment de TPP aan het afsluiten is waardoor de EU conform het interregionalisme niet kan achterblijven. De economische rationale voor beide akkoorden is echter dezelfde: het gaat over het afschaffen van tarifaire belemmeringen om zo de handel tussen beide regio's te vergroten. NTBs moet volgen met een convergentie van een gezamenlijke standaard. Dit gebeurt om de handel tussen beide regio's verder te vergemakkelijken (Venhaus, 2014).

De verliezer van beide akkoorden is echter China. TTIP en TPP zouden er voor moeten zorgen dat China wordt omsloten door staten die VS en de EU vriendelijk gezind zijn. Zo willen beide akkoorden ervoor zorgen dat China zich meer liberaliseert en zich meer integreert in de Westerse wereldorde. TTIP en TPP viseren daarbij voornamelijk de staatsbedrijven van de Chinezen die een competitief voordeel hebben ten opzichte van bedrijven uit het westen doordat ze ongebreidelde steun kunnen ontvangen van de overheid (Trigkas, 2014).

Het strategische belang is 'to contain China'. Als tegenmaatregel heeft China wel al enkele FTAs gesloten met IJsland en Zwitserland en heeft het zijn eigen comprehensive partnership

in Azië waarmee het FTAs wil sluiten in Azië. Door de druk van TTIP en TPP schakelt China zich wel steeds welwillender in het multilateraal handelssysteem in. Ook de overige BRICs worden geïmagineerd door het TTIP. TTIP moet de banden in dat opzicht tussen de Atlantische partners nieuw leven inblazen. Dat doen ze om een signaal te geven aan de hoofdsteden van de BRICs: er zit nog steeds leven in de Transatlantische relatie en dat deze de opkomende sterkte van de BRICs tegengaan (Venhaus, 2014).

5.2.6.4 Gevolgen voor het Beleid in de Trans-Atlantische regio

5.2.6.4.1 Landbouw

Over de afgelopen twee decennia zijn de beleidsdomeinen van landbouw tussen beide protagonisten naar elkaar toegegroeid. Hierbij reduceerden ze hun overheidsinmenging in de vorm van subsidies ten voordele van een grotere marktwerking. Toch zijn er nog disputen op het vlak van met hormonen behandeld vlees en de genetisch gemodificeerde planten (GGOs). In WTO jargon gaat het hier over het SPS-akkoord waarbij de WTO al in het voordeel van de VS heeft geoordeeld, maar waarbij de EU eigenlijk de retaliatorische maatregelen aanvaardt zonder dat het haar importverbod opheft (Alons, 2014).

Beide regio's hanteren een verschillende argumentatie: de VS zegt dat er geen enkel bewijs is met dat hormonen behandeld vlees of GGOs de gezondheid van mens, dier of plant aantast. De EU hanteert een voorzorgsmaatregel door te zeggen dat er een risico voor de gezondheid bestaat maar dat het wetenschappelijk bewijs ambigu is, waardoor de EU de verantwoordelijkheid bij de individuele lidstaten legt of zij het importverbod opheffen of niet. Dit wijst op de verschillen inzake voedselveiligheid. Daarenboven zijn er ook nog eens de milieu en consumentenlobby's in de EU die de preferenties van de Europese consument voorop zetten: de Europese consument verkiest labelling waarop staat waar het voedsel vandaan komt en op welke manier het is geproduceerd (Alons, 2014).

5.2.6.4.2 ICT- en Dataprotectie

De ICT-sector is een van de meest winstgevende sectoren geworden en genereert economische groei in beide delen van de Atlantische zone. De Europese en Amerikaanse ICT-sectoren zijn de grootste ter wereld en de meest performante met sterke onderlinge bindingen. ICT wordt in de WTO gereguleerd door het Information Technology Agreement maar is vaag en limiterend: zo zijn de nieuwe ICT-ontwikkelingen geen deel van het akkoord (Bühler, 2014).

Inzake de onderhandelingen stelde de HLWG voor om tarieven en non-tarifaire barrières te elimineren en nieuwe te voorkomen wat de ICT-sector betreft. De werkgroep stelde ook voor om de regulering en standaarden in beide delen van de Atlantische zone compatibel met elkaar te maken en beide delen van de Atlantische zone zouden meer met elkaar moeten samenwerken op dit vlak zodat er een mondiale standaard wordt uitgezet (Bühler, 2014).

Als TTIP er komt, dan moet er eerst harmonisering komen van de standaarden en de EU heeft hier een streepje voor met het 'New Legislative Framework' die de vrije beweging van IT-goederen in de Europese vrije markt reguleert. Inzake dataprotectie kan het 'Safe Harbor Agreement' zorgen voor een doorbraak, want dit zou een compromis zijn tussen de Amerikaanse en de Europese standaard. Dataprotectie is een zorg voor de nationale

soevereiniteit en dus heeft de EU daar niets over te zeggen. De lidstaten hebben daarin het laatste woord. Dus kan het Amerikaanse ‘Safe Harbor Agreement’ hier dienen als compromis, maar dat zou zorgen voor een verlaging van de Europese standaard inzake dataprotectie omdat de Europese standaard veel hoger ligt dan de Amerikaanse (Buhler, 2014; Johnson en Schott, 2013).

5.2.6.4.3 Intellectuele Eigendomsrechten: Medicijnen, Cultuur en Geografische Indicatie

Intellectuele eigendomsrechten worden gereguleerd door het TRIPS – akkoord in de WTO. Dat akkoord is echter uitgebreid door de onderhandelingen in de Doha Ronde met het TRIPS-akkoord en de publieke gezondheid. Het gaat daarbij over de flexibiliteit van farmareuzen bij het toegankelijk maken van medicijnen voor ontwikkelingslanden en voornamelijk voor de armste mensen in die landen. Maar zoals we hebben gezien, zit Doha in een ‘deadlock’ en wordt er op verschillende vlakken geen vooruitgang meer geboekt. De oplossing is dus bilateraal (Chaudhry, 2014).

Harmonisering in beide regio’s kan leiden tot een TRIPS-plus akkoord met nieuwe TBT en SPS delen inzake intellectuele rechten. Het zou gaan om een meer flexibele regulering voor nieuwe uitvindingen in de medicijnenwereld. Het TRIPS-plus akkoord zou patenten minder strikt moeten beschermen zodat ook ontwikkelingslanden ervan kunnen profiteren. Het akkoord moet dan meer bepaald het ‘evergreening’- proces van medicijnen tegengaan. Evergreening is het gebruik van bedrijven om hun wettelijk monopolie voor bestaande medicijnen te verbreden door het verkrijgen van nieuwe patenten doordat er in de compositie van de medicijnen enkele ingrediënten veranderd zijn. Verder moet het TRIPS-plus akkoord ook de exclusiviteitsregels in het vizier nemen waarbij voortaan registratie noodzakelijk wordt en moet de mogelijkheid om een patentapplicaties in vraag te stellen beperkt worden (Barbee, 2014).

In verband met cultuur staan de meeste staten op de rem om de sector open te zetten voor de Amerikaanse of andere cultuur. De redenering is als volgt: subsidies voor de cultuursector evenals de cultuursector zelf worden gezien als de expressie van de waarden en normen van de eigen samenleving en zijn dus onvoorwaardelijk een basis voor het functioneren van die samenleving. Het openzetten en het verhandelen van culturele producten kan dus een invloed hebben op de waarden en normen van de samenleving die cultuur van andere landen importeert. Maar anderzijds kan het importeren van facetten van een andere cultuur bijdragen tot de diversiteit van de samenleving omdat het de diversiteit aan culturele producten vergroot (Kirchschlager, 2014).

Dit heeft vooral betrekking op de audiovisuele sector die altijd een andere behandeling heeft gekregen in FTAs. Op vraag van Frankrijk wordt er dan ook niet onderhandeld over de audiovisuele sector in TTIP, waarbij Frankrijk beroep doet op enkele UNESCO conventies. Op het eerste gezicht is dat logisch want de culturele sector en meer bepaald de audiovisuele is een sector met een relatief laag economisch potentieel in Europa. Maar we moeten daarbij opmerken dat de Europese markt is al voor een groot deel open voor Amerikaanse culturele producten zoals Hollywoodfilms en de exclusie van Amerikaanse films staat haaks op het project van de interne eenheidsmarkt van de EU die voor liberalisering staat (Kirchschlager, 2014).

Dan rest nog het geval van de geografische indicaties: het gaat hierover de bescherming van goederen met een speciale herkomst, zoals Parmaham of Geraardsbergse mattetaarten, die beschermd worden door de EU en enkel daar geproduceerd mogen worden. In de VS gebeurt dat onder het merkenrecht en vervaardigt substituten zoals mozerella onder het eigen label wat niet erkend wordt door de Europese Commissie. Een compromis zal de EU standaard en bescherming naar beneden halen ten voordele van de vrije markt en de VS (Akhtar en Jones, 2014).

5.3 Besluit

De EU heeft sinds 2005-2006 een hele reeks FTAs gesloten over de verschillende regio's van de wereld of is bezig ze te sluiten. Ik heb gekozen voor verschillende akkoorden om de gevoeligheden van de Europese besluitvorming, regelgeving en lobby bloot te leggen. Voor de meeste akkoorden trekt de EU aan het langste eind waarmee ik het volgende bedoel: de EU zorgt er voor dat de EU in het centrum blijft van de wereldeconomie waarbij de EU een soort 'hub – and – spoke'- constructie creëert. De handelspolitiek overlapt daarbij met andere beleidsdomeinen zoals het Nabuurschapsbeleid en het ontwikkelingsbeleid. Handel lijkt na 2005-2006 echter aan het langste eind te trekken (Ruddy, 2014). Dit is volledig conform met het interregionalisme van Aggarwal en Fogarty. Maar er zijn twee akkoorden, of er zullen twee akkoorden komen waarbij het interregionalisme van de EU niet relevant is om het te analyseren: CETA en TTIP. Het gaat over FTAs waarbij de EU op zijn minst haar evenknie heeft ontdekt. De benadering die Aggarwal en Fogarty voorstaan, steunt daarbij op drie factoren: belangengroepen, machtspolitiek en identitaire politiek. Ten eerste hebben belangengroepen hun pariteit bereikt met hun bondgenoten aan beide zijdes van de Atlantische Oceaan. Ze waren al aanwezig, en de handelsliberalisering is al zo ver gevorderd dat ofwel belangengroepen minder sterk hun best moesten doen om belangen te verdedigen en dus de markten open te breken, ofwel dat ze in pariteit kwamen met de eerder sceptische belangenverenigingen die de FTAs met meer argwaan bekijken zoals, NGOs of vakbonden. Ten tweede berusten beide regio's op grootmachtpolitiek die nu volledig uitgebalanceerd wordt. De EU wil als civiele macht haar invloed en macht laten gelden via haar handelspolitiek maar dit loopt fout door de dominante macht in de Noord-Amerikaanse ruimte, namelijk de VS. De VS en de EU zitten in een soort competitie als het gaat om vrijhandelsverdragen, zoals KOREU, KORUS, en de competitie in de Noord-Afrikaanse scene laten zien. De derde factor, identiteit, loopt ook te kort. Het gaat daarbij over het project van de Europese elite om de waarden en idealen van de Europeanen in de wereld als uniek te projecteren. Dit doen ze om de bevolking te mobiliseren voor het Europese eenheidsproject. De Trans-Atlantische ruimte wordt echter gekenmerkt door samenlevingen die gelijkvormig zijn en deel uitmaken van het overkoepelend Westen. Het is dus heel moeilijk voor de Europese elite om de Europese waarden als beter dan de Noord-Amerikaanse af te schilderen, zeker als men weet dat er op het Europese continent heel wat Atlantici zijn (Aggarwal en Fogarty, 2005).

Wat met de Singapore Issues? We hebben gesteld dat dit een breekpunt vormde voor de onderhandelingen in de WTO en dat door het intrekken ervan door de EU de animo van de EU voor de Doha onderhandelingen is weggeëbt. Drie pijlers blijven overeind volgens hun eigen dynamiek en dat zijn: landbouw, NAMA en diensten. De EU is echter niet bij de pakken blijven zitten en probeert verschillende issues te integreren in de handelsakkoorden. Dit is logisch aangezien de EU in de issues een comparatief voordeel heeft met de andere landen. Het zou een zwakgebod zijn van de EU moest de Commissie en de Raad hun sterktes niet uitspelen in het handelsregime. Hoewel ik geen verdragsteksten heb ingekeken toont het

komende akkoord met de VS of met India en het akkoord EuroMed dat deze actoren niet meer op de rem staan om de Singapore issues te aanvaarden in hun bilateraal akkoord.

VI. Besluit

Het Gemeenschappelijk Handelsbeleid wordt gemaakt door het samen bespreken van issues door de Raad, de Commissie en het Europees Parlement. Elk orgaan heeft zijn rol te spelen in het totstandkomen van het beleid. De Commissie onderhandelt wel alleen namens de EU maar de Raad heeft invloed: via de Raad Algemene Zaken en Buitenland maar ook via het Art.133 Comité dat een onderdeel is van COREPER. De invloed van de Raad zorgt ervoor dat belangen doorschemeren in het mandaat van de Commissie: naargelang de voorkeur van de lidstaten waarbij een scheidingslijn kan getrokken worden tussen oude en nieuwe lidstaten en tussen noordelijke en zuidelijke. Naargelang die voorkeuren en wat op een bepaald moment de bovenhand krijgt, kan men stellen dat de Raad mercantiel of liberaal gezind is. De oostelijke en zuidelijke lidstaten hebben ook hun voorkeuren in het sluiten van vrijhandelsakkoorden met hun burens.

Het Europees Parlement was tot de Verdragen van Lissabon afwezig. Het kon enkel verdragen goedkeuren of afkeuren. Met de Verdragen van Lissabon is de macht van het Parlement toegenomen en dit ten nadele van de Raad. Het Parlement kan nu opinies afvaardigen over de verdragen en kan ook zijn invloed laten gelden doorheen de onderhandelingen door de teksten te bediscussiëren in het INTA. Dat Parlement is wel een geliefkoosd doelwit voor lobbyisten. De Commissie zelf is afhankelijk van de informatie die deze lobbyisten over hun bedrijven geven maar de lobbyisten kunnen ook niet zonder de informatie die de drie Europese actoren geven. Invloedrijke belangengroepen zijn ESF, ACTEA en Roundtable of European Industrialists.

De Commissie onderhandelde met het mandaat van de EU in de WTO ten tijde van de Doha Ronde. Het deed dat op een ambigue manier: enerzijds liet ze haar 'Singapore Issues' vallen, de reden waarom de EU een nieuwe WTO-ronde wou, ten voordele van de ontwikkelingsagenda van de opkomende landen. Anderzijds kocht de EU voldoende tijd voor de hervorming van de CAP, die voortaan in de 'green box' van de WTO zijn beland en dus nauwelijks nog handelsverstoringen veroorzaakt. Doordat ze echter haar 'Singapore Issues' heeft moeten opgeven, is de EU minder geneigd om al haar energie in de Ronde te steken. Daarbij komt nog dat de VS met de VS onder druk stond: de VS zag competitie en handel als twee aparte zaken, de EU als één en de WTO oordeelde in het voordeel van de VS inzake met hormonen behandeld vlees en GGO's. De EU laat echter nog steeds geen import hiervan toe en aanvaardt retaliatie van de VS. In 2008 trok de crisis dan door de wereld waardoor de laatste hoop op een doorbraak in de WTO de kop werd ingedrukt. Vijf jaar moeizame onderhandelingen later kwam er dan toch een doorbraak in de vorm van het 'Bali Pakket' waarbij issues van uit de Doha Declaratie werden geherformuleerd en verwaterd om tot een consensus te komen. Momenteel wordt er onderhandeld over een werkprogramma na Bali. De analyse die ik voorgesteld heb, is een politiek-economische waarbij belangen en ideeën een rol spelen. Deze belangen en ideeën spelen ook een rol in het tot stand komen van de 'Global Europe' strategie.

De 'Global Europe' Strategie is een strategisch document dat de handelsstrategie van de EU moest vormgeven toen de Doha Ronde moeizaam verliep. Het werd ontwikkeld door Handelscommissaris Mandelson en de DG Trade die de wereldeconomie wilden herstructureren op basis van het comparatief voordeel en specialisatie van de Europese industrie. De Europese industrie moest daarbij voortaan goederen en diensten produceren die aan het hoogste eind van de waardeketen kwamen want wedijveren met de opkomende economieën op basis van prijs zou toch niet lukken. China en India zouden altijd goedkoper

zijn. DG Trade en de Handelscommissaris formuleerden deze strategie als een noodzakelijkheid om elders te liberaliseren aangezien het niet lukte in de WTO en werden daarin ondersteund door belangengroepen, als het ESF en UNITE, die op zoek waren naar nieuwe markten en deze eerst via de WTO trachtten te vinden. Maar dat lukte niet dus adviseerden ze dat de EU dat maar via bilaterale weg moest doen. De ideeën van Polanyi zorgen voor een verklarend kader: het is omdat het managed globalization en het multilaterism-first beleid van Lamy niet werkten dat DG Trade en Mandelson opteeden voor competitie in bilaterale handelsverdragen. Bijkomende verklaring vormde de formulering van de belangengroepen dat de VS en de Aziaten een gevaar zouden betekenen voor de Europese bedrijven: de VS via bilaterale handelsverdragen en de Aziaten die meer in hun eigen regio zouden onderhandelen.

De EU begon dan zelf te onderhandelen met partners waarbij zij gewoon aansloot bij het beleid dat was uitgevaardigd voor Lamy. Zo werd er opnieuw onderhandeld met de zuidelijke Middellandse - Zeelanden waarbij veiligheid een grotere rol zou spelen. De bedoeling daarbij was om een Unie te vormen die de EU een stabiele zuidelijke grens moest waarborgen. Het handelsbeleid werd hierbij ondersteund door het nabuurschapsbeleid dat het licht zag in 2004 met de grote uitbreiding van de EU. In 2012 was dan het vrijhandelsakkoord volledig toegepast.

Andere overlapping in het beleidsterrein is er met DG Development waarbij de Economische Partnerschappen zijn ontstaan. Het betreft hier een visie op ontwikkeling die DG Trade en DG Development volledig gemeen hebben, namelijk ontwikkeling via vrijhandel. Het partnerschap tussen de EU en de ACP-landen kent een hele geschiedenis: het gaat over akkoorden waarbij de EU volledig vrije toegang gaf in het kader van Cotonou of Lomé maar door de Global Europe strategie werden hier reciprociteiten aan verbonden die nu ten voordele zijn van de EU.

De vrijhandelsakkoorden tussen de EU en Korea of tussen de EU en India zijn er van geven en nemen, waarbij de belangengroepen een duidelijke rol spelen. Zo lobbyde EPFIA in het vrijhandelsakkoord met India voor een betere bescherming van patenten van geneesmiddelen die anders gekopieerd worden door de Indische generische medicijnenfabrikanten. In het vrijhandelsakkoord met Korea werd er dan weer druk gelobbyd door ESF dat Europese diensten wilde binnenkrijgen in de Koreaanse markt. Korea kreeg het akkoord wel zo ver dat het land betere voorwaarden had voor de Koreaanse automobielsector, een sector die een competitief voordeel heeft met de Europese sector.

Mijn these daarbij kwam van Aggarwal en Fogarty die beweren dat in de Europese handelspolitiek interregionalisme wordt nagestreefd. Interregionalisme is een vorm van politiek waarbij de EU zichzelf in het centrum van de wereldeconomie zet en haar eigen normatieve agenda oplegt aan economisch zwakkere staten. Deze these heeft echter zijn tekortkomingen als we het CETA of het TTIP bekijken: het gaat daarbij over ongeveer even sterke staten op economisch vlak, waardoor de EU haar wil niet zomaar kan opleggen. Dat de EU niet zomaar haar regulering kan laten primeren bij de VS of Canada zorgt voor heel wat frictie bij de civil society, maar ook bij andere belangenverenigingen.

VII. Bibliografie

Boeken:

1. Baldwin, R. en Wyplosz, C. The Economics of European Integration, McGrawHill Education, London, 2012
2. Block, F. en Somers, M.R. The Power of Market Fundamentalism. Karl Polanyi's Critique, Harvard University Press, Cambridge, 2014
3. Cardoso, D., Mthembu, P., Venhaus, M. en Verde Garrido, M. (eds.), The Transatlantic Colossus, memosa
4. Dür, A. en Elsig, M. The European Union's Foreign Economic Policies. A Principal-Agent Perspective, Routledge, Londen en New York, 2012
5. Hübner, K (ed.) Europe, Canada and the Comprehensive Economic Partnership, London: Routledge, 2011
6. Hufbauer, G.C., Schott, J.J., en Wong, W.F. Figuring out the Doha Round, Peterson Institute for International Economics, 2010
7. Kaditi, E. en Swinnen, J. (eds.) Trade Agreements, Multifunctionality and EU Agriculture, Centre for European Policy Studies, 2006
8. Newfarmer, R. (ed.) Trade, Doha, and Development. A Window into the Issues, The World Bank, 2006
9. Poletti, A. The European Union and Multilateral Trade Governance. The Politics of the Doha Round, Routledge, Londen en New York
10. Oatley, T. International Political Economy, Pearson Education, Boston, 2012
11. Siles-Brügge, G. Constructing European Union Trade Policy. A Global Idea of Europe. Palgrave Macmillan, New York, 2014
12. Van Tongeren, F. en Van Meijl, H. European Policy Issues in a Global Trade Analysis Framework, Lei, The Hague, 2001
13. Woolcock, S. European Union Economic Diplomacy. The Role of the EU in External Economic Relations, Ashgate, Farnham, 2012

Artikels:

1. Aggarwal, V.K. en Fogarty, E.A. 'Between Regionalism and Globalism: European Union Transregional and Interregional Trade Strategies, In: European Union Trade Strategies: Between Globalism and Regionalism
2. Aggarwal, V.K. en Fogarty, E.A. The Limits of Interregionalism: The EU and North America, In: Journal of European Integration
3. Bermejo Garcia, R. en Garciandia Garmendia, R. The EU as an actor at the WTO: Its strengths and weaknesses throughout history, In: Eastern Journal of European Studies
4. De Bièvre, D. The EU Regulatory Trade Agenda and the Quest for WTO Enforcement, In: Journal of European Public Policy
5. Dür, A. en Elsig, M. Principals, Agents, and the European Union's Foreign Economic Policies, In: Journal of European Public Policy
6. Dür, A. Bringing Economic Interests Back Into the Study of EU Trade Policy-Making, In: British Journal of Politics and International Relations

7. Eicher, T.S. en Henn, C. In Search of WTO Trade Effects: Preferential Trade Agreements Promote Trade Strongly, but Unevenly, In: *Journal of International Economics*
8. Elsig, M. European Union Trade Policy after Enlargement: Larger Crowds, Shifting Priorities and Informal Decision –Making, In: *Journal of European Public Policy*
9. Falke, A. EU-USA Trade Relations in the Doha Development Round: Market Access versus Post-Modern Trade Policy Agenda, In: *European Foreign Affairs Review*
10. Francois, J. van Meijl H. en van Tongeren, F. Trade Liberalisation in the Doha Development Round, In: *Economic Policy*
11. Garcia, R.B. en Garmendia, R.G., The EU as an Anchor at the WTO: Its Strengths and Weaknesses throughout history, In: *Eastern Journal of EU Studies*
12. Heron, T. Competitive Liberalisation and the ‘Global Europe’ Services and Investment Agenda: Locating the Commercial Drivers of the EU-ACP Economic Partnership Agreements, In: *Journal of Common Market Studies*, 2012, pp. 250-266
13. Huber, J. The Past, Present and Future ACP-EC Trade Regime and the WTO, In: *EJIL*
14. Ismail, F. An Assessment of the WTO Doha Round July-December 2008 Collapse, In: *World Trade Review*
15. Jacoby, W. en Meunier, S. Europe and the Management of globalization, In: *Journal of European Public Policy*
16. Karacaovali, B. en Limao, N. The Clash of Liberalizations: Preferential vs. Multilateral Trade Liberalization in the European Union, memosa
17. Kerremans, B. en Orbie, J. The Social Dimension of European Union Trade Policies, In: *European Foreign Affairs Review*
18. Khorana, S. en Perdakis, N. EU-India Free Trade Agreement: Deal or no deal?, In: *South Asia Economic Journal*
19. Langhammer, R.J. The EU offer of service trade liberalization in the Doha Round: evidence of a not-yet-perfect customs union, In *Journal of Common Market Studies*
20. Leblond, P. The Canada-EU CETA: more to it than meets the eye, In: *Options Politiques*, 2010
21. Meunier, S. What Single Voice? European Institutions and EU-US Trade Negotiations, In: *International Organizations*
22. Meunier, S. en Nicolaidis, K. The European Union as a Trade Power, In: *The International Relations of the European Union*
23. Potter, C. en Burney, J. Agricultural Multifunctionality in the WTO: legitimate non-trade concern or disguised protectionism, In: *Journal of Rural Studies*
24. Potter, C. Competing Narratives for the Future of European Agriculture: the Agri-environmental Consequences of neoliberalization in the context of the Doha Round, In: *The Geographical Journal*
25. Princen, S. EC Compliance with WTO Law: The Interplay of Law and Politics, In: *EJIL*
26. Scott, J. International Trade and Environmental Governance: Relating Rules (and Standards) in the EU and the WTO, In: *EJIL*
27. Siles-Brügge, G. Resisting Protectionism after the Crisis: Strategic Economic Discourse and the EU-Korea Free Trade Agreement, In: *New Political Economy*
28. Steinberg, R.H. In the Shadow of Law or Power? Consensus-Based Bargaining and Outcomes in the GATT/WTO, In: *International Organization*

29. Strauss, D.M. Feast or Famine: The Impact of the WTO Decision Favoring the US Biotechnology Industry in the EU Ban of Genetically Modified Foods, In: American Business Law Journal
30. Swinbank, A. Potential WTO Challenges to the CAP, In: Canadian Journal of Agricultural Economics
31. Tancredi, A. EC Practice in the WTO: How Wide is the 'Scope for Manoeuvre'?, In EJIL
32. Tovias, A. en Ugur, M., Can the EU anchor policy reform? The Case of Euro-Med Partnership, In: European Union Politics, 2004
33. Woolcock, S. European Union Trade Policy: Domestic Institutions and Systemic Factors, In: The Politics of International Trade in the 21st century: actors, issues and regional dynamics

Working Papers en dergelijke

1. Abdelal, R en Meunier, S. La Règle du Jeu: France and the Paradox of Manged Globalization, memosa
2. Achterbosch, T., Kuiper, M. en Roza, P., EU-India Free Trade Agreement. A Quantitative Assesment, LEI Wageningen
3. Adler, M. Brunel, C., Hufbauer, G.C en Schott, J.J. What's on the Table? The Doha Round as of August 2009, Peterson Institute
4. Akhtar, S.I. en Jones, V.C. Prposed Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): In Brief, Congressional Research
5. Akhtar, S.I. en Jones, V.C. Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Negotiations, Congressional Research
6. Anania, G. The WTO Negotiation on Agriculture and the Common Agricultural Policy, memosa
7. Baier, S.L. en Bergstrand, J.H. Do Free Trade Agreements Actually Increase Members' International Trade?, memosa
8. Baldwin, R. Multilaterilising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade, NBER
9. Beghin, J.C, Roland-Holst, D. en van der Mensbrugghe, D. Global Agricultural Trade and the Doha Round: What are the implications for North and South?, Center for Agricultural and Rural Development
10. Bhagwati, J. en Panagariya, A. Preferential Trading Areas and Multilateralism: Strangers, Friends of Foes?, memosa
11. Binfield, J., Donnellan, T., Hanrahan, K., Hart, Ch. en Westhoff, P., CAP Reform and the WTO: Potential Impacts on EU Agriculture, American Agriculture Economic Association Annual Meeting
12. Braga, C.A.P. Carsten, F. en Hoekman, B. Telecommunications-Related Services: Market Access, Deeper Integration and the WTO, HWWA Discussion Paper
13. Brown, O. EU Trade Policy and Conflict, IISD
14. Clapp, J. WTO Agricultural Trade Battles and Food Aid, TIPEC
15. Correa, C.M., Negotiations of a Free Trade Agreement EU-India: will India accept TRIPSplus protection?, Oxfam
16. Crawford, J. en Laird, S. Regional Trade Agreements and the WTO, Credit Research Paper, 2000

17. De Ville, F. en Siles-Brügge, G. The EU-US Transatlantic Trade and Investment Partnership and the Role of Trade Impact Assessments: Managing Fictional Expectations
18. Eberhardt, P. en Kumar, D. Trade Invaders. How Big Business Is Driving EU-India Free Trade Negotiations, Corporate Europe Observatory en India FDI Watch
19. Egger, P. en Larch, M. Interdependent Preferential Trade Agreement Memberships: An Empirical Analysis, memosa
20. Elmallah, M., The Euro-Med FTA: an empirical assessment of the main Trade Agreement Effects, MPRA
21. Erixon, F. en Bauer, M. A Transatlantic Zero Agreement: Estimating the Gains from Transatlantic Free Trade in Goods, ECIPE
22. Erixon, F. en Pehnel, G. A New Trade Agenda for Transatlantic Economic Cooperation, ECIPE
23. Erixon, F. en Lee-Makiyama, H. Stepping into Asia's Growth Markets: Dispelling Myths about the EU-Korea Free Trade Agreement, ECIPE
24. Evenett, S.J. 'Global Europe': An Initial Assessment of the European Commission's New Trade Policy, memosa
25. Evenett, S. EU Commercial Policy in a Multipolar Trading System, Centre for International Governance Innovation
26. Francois, J., van Meijl, H. en van Tongeren, F. Economic Implications of Trade Liberalization Under the Doha Round, memosa
27. Francois, J., Norberg, H. en Thelle, M. Economic Impact of a Potential Free Trade Agreement (FTA) Between the European Union and South Korea, IIDE
28. Hamilton, D.S. en Schwartz, P. A Transatlantic Free Trade Area, A Boost to Economic Growth?, New Direction Foundation for European Reform
29. Hoekman, B. From Euro-Med Partnership to EU Neighborhood: deeper integration à la carte and economic development, ECES
30. Jacoby, W. en Meunier, S. Europe and the Mangement of Globalization: Defensive and Offensive Reponses to Globalization Pressures, memosa
31. Jarreau, J., Economic Integration in the EuroMed: current status and review of studies, CEPII
32. Jensen, H.G. en Yu, W. Reforming Agricultural Domestic Support of the EU in the Doha Round: Measurement, Feasibility and Consequences, memosa
33. Leblond, P. Canada-Europe Transatlantic Dialogue: Seeking Transnational Solutions to 21st Century Problems, Strategic Knowledge Cluster Policy Brief
34. Mahnkopf, B. EU Multi-Level Trade Policy: Neither Coherent nor Development-Friendly, Global Labour University
35. Mattoo, A. en Subramanian, A. Multilateralism beyond Doha, Peterson Institute
36. Meunier, S. en Nicolaidis, K. The European Union as Trade Power, memosa
37. Mörth, U. The EU as a normative power in the WTO?, SCORE
38. Petersmann E. en Pollack, M.A. Transatlantic Economic Disputes: The EU, the US and the WTO, memosa
39. Philippart, E., The Euro-Med Partnership: Unique Features, first results and future challenges, CEPS
40. Philippidis, G. en Sanjuan, A.I., Getting the Most from the Euro-Med Agreement: a Moroccan Perspective, memosa
41. Sbragia, A. The EU, the US and Trade Policy: Competitive Interdependence in the Mangement of Globalization

42. Schott, J. en Cimino, C. Crafting a Transatlantic Trade and Investment Partnership: What Can Be Done, Peterson Institute for International Economics Policy Brief
43. Seshadri, V.S. Transatlantic Trade and Investment Partnership, RIS
44. Stout, J., Leetmaa, S. en Normile, M.A., Evaluating EU Agricultural Policy Reform using the EU WTO Model, Xth EAAE Congress
45. Wauters, J., Goddeeris, I., Natens, B., en Ciortuz, F. Some Critical Issues in EU-India Free Trade Agreement Negotiations, Leuven Centre for Global Governance Studies
46. Woll, C. Trade Policy Lobbying in the European Union: Who Captures Whom?, MPIfG
47. Woolcock, S. European Union Policy towards Free Trade Agreements, ECIPE
48. Woolcock, S. The Potential Impact of the Lisbon Treaty on European Union External Trade Policy, Sieps, 2006
49. Wu, J.Y.M. The Effect of the WTO Agreement on the European Union, memosa
50. Zallio, F., Deep Integration, Euro-Med Free Trade and the WTO 2000 Negotiations, memosa

Krantenartikels:

1. India's tough trade stance wins few friends in poorer nations, Financial Times, 2014
2. WTO battles to rescue deal as India reviews its stance, Financial Times, 2014