

Globalisering versus regionalisering: de wereldhandel in textiel en confectie

► K. F. Au en N. Y. Chan

De World Trade Organization (WTO) werd opgericht om de wereldhandel te bevorderen en om verschillende soorten van tarief- en niet-tarief-barrières (NTB's) te verwijderen. Van de handel in textiel en confectie (T&C) is geveeten dat de proliferatie van regionale handelsblokken het effect ervan zal ondermijnen. Dit artikel schetst de veranderde patronen in de T&C-handel in de bestaande regio's van de EU en de NAFTA en het laat zien dat de regionalisering een impact heeft gehad op de ontwikkeling van de wereldhandel van T&C.

Inleiding

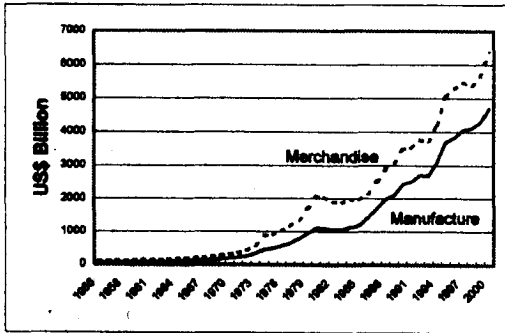
Tussen 1955 en 2000 is de totale wereldhandel in goederen met 64,8 maal in waarde toegenomen, namelijk van 96 miljard dollar tot 6.243 miljard dollar. In dezelfde periode vermenigvuldigde de totale export van industriële producten 112 maal en steeg van 41 miljard dollar naar 4.630 dollar

(zie figuur 1). De uitvoer van T&C vermenigvuldigde, ondanks een reeks kwantitatieve exportbeperkingen, met respectievelijk 34 en 249 maal (zie figuur 2).

Vóór de Tweede Wereldoorlog domineerden de ontwikkelde industriële landen in West-Europa en de Verenigde Staten de wereldeconomie en controleerden ze het grootste deel van de industriële productie. De minder ontwikkelde landen hadden de neiging zich te concentreren op de productie en het leveren van grondstoffen. Vanaf het einde van de jaren veertig verschoof het grootste deel van de industriële productie van T&C vanuit de ontwikkelde landen naar Japan. Sindsdien werd Japan de leider van de industrialisatie en de economische ontwikkeling in de Aziatische regio. In de jaren zeventig verplichtten de hoge productie-kosten en de tekorten aan arbeidskrachten de

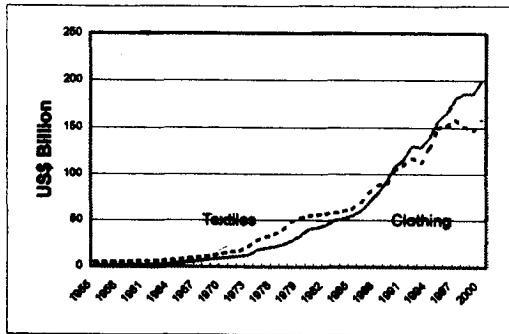
Figuur 1: Wereldhandel in goederen en industriële producten (1955-2000)

Bron: Statistieken van de WTO.



Figuur 2: Wereldhandel in textiel en confectie (1955-2000)

Bron: Statistieken van de WTO.



Japanse T&C-firma's om door investeringen hun productie in andere Aziatische landen te vestigen.

Na Japan werden Hong Kong, Zuid-Korea en Taiwan drie van de vier nieuw geïndustrialiseerde landen (Newly Industrialized Countries, NIC's) met T&C als hun belangrijkste exportindustrie. In 1975 bedroeg het gemiddelde loon van de kledingarbeiders in de USA 3,79 dollar per uur, dit in vergelijking met 0,75 dollar in Hong Kong, 0,29 dollar in Taiwan en 0,22 dollar in Zuid-Korea [3]. De lage loonkosten in de NIC's vormden de belangrijkste aantrekkingskracht voor de Amerikaanse en Japanse T&C-firma's om hun productie naar overzee te brengen. Daarbij leverden de Aziatische NIC's snel andere voordelen, inclusief een verbeterd kwaliteitsniveau, flexibiliteit van de productie en modieuze producten. De NIC's konden dus T&C van goede kwaliteit voor een relatief lage prijs leveren [2].

In reactie op de door de USA en andere Westerse landen opgelegde quota's verplaatsten de traditionele Aziatische T&C-producenten vanaf de jaren tachtig hun productie naar andere laag ontwikkelde landen (LDC's) in Azië, hier China, Indonesië, Thailand, Pakistan, Sri Lanka en Vietnam. Aangevaren door Japanse investeringen groeide de aanvoer van confectie uit China in 2000 tot 74,7 procent van de totale kledingimport van Japan, terwijl in 1990 deze verhouding nog maar 27,4 procent bedroeg [12]. De T&C-firma's uit Hong Kong die op zoek waren naar meer exportquota's, verplaatsten hun productie naar het Chinese vasteland. Volgens een survey van de Hong Kong Trade Development Council uit 1998 werd ongeveer 54 procent van de geëxporteerde confectie van Hong Kong op het Chinese vasteland gemaakt [8]. China is nu samen met andere Aziatische landen als India, Indonesië, Pakistan en Thailand één van de grootste exporteurs van T&C geworden.

De verplaatsing van de T&C-productie naar de Aziatische landen heeft aangetoond dat de Aziatische economieën op de T&C-industrie hebben vertrouwd om hun eerste economische successen te boeken. Vandaag is een groot deel van de belangrijkste T&C-exporteurs in de Aziatische regio gevestigd. Gezien de beperkingen opgelegd aan de T&C-handel en de opkomst van regionale handelsblokken zal dit artikel echter pogen om de veranderende patronen in de scenario's in de T&C-handel met de EU en de NAFTA te beschrijven.

De achtergrond van de beperkingen op de textielhandel

Eén van de redenen die hebben geleid tot de verplaatsing van de T&C productie van de NIC's naar andere Aziatische LDC's was de arbitraire kwantitatieve uitvoerbeperking. De uitvoerbeperkingen van T&C naar de ontwikkelde landen waren in feite al in de jaren vijftig opgelegd. Het eerste teken van een versterking van het protectionisme in de textielhandel kwam met het "Short Term Arrangement" (STA) in juli 1961 toen textielproducten vanuit Azië op de markten van de ontwikkelde landen begonnen door te dringen. Omdat textielimporten uit de LDC's sterk stegen en de werkloosheid in de Westerse textielindustrie snel daalde, werden daarna nog strengere beperkende maatregelen als het "Long Term Arrangement" (LTA) ingevoerd.

De wereldhandel in T&C werd na 1 januari 1974 gedurende twee decennia door het regime van het Multi-Fiber Arrangement (MFA) geregeld. Het MFA legde richtlijnen op aan de lidstaten met betrekking tot hun handel in T&C. Onder dit regime hebben de USA en andere ontwikkelde landen bilaterale verdragen met de meeste grote exporteurs van T&C afgesloten. Omdat ze geconfronteerd werden met groeiende beperkingen opgelegd aan T&C-producten raakten de meeste (exporterende) ontwikkelingslanden geërgerd en daardoor wilden ze niet meer meedoen aan de volgende onderhandelingen in het kader van de Uruguay Round, tenzij eerst de handelsbeperkingen op hun textielexporten zouden worden verminderd [5]. De onderhandelingen in het kader van de Uruguay Ronde duurden acht jaren, namelijk van 1986 tot 1994, en ze werden in 1995 bekroond met de oprichting van de WTO. Met de afsluiting van de Uruguay Ronde werd het MFA-ramwerk dat de invoer van T&C-producten naar de ontwikkelde landen regelde, vervangen door het Agreement of Textile and Clothing (ATC). Het ATC voorziet in een eventuele afschaffing van de quota's voor T&C en voor de komende tien jaren in een overgangsperiode in drie etappes waarbij de wereldhandel in T&C in 2005 zal zijn geliberaliseerd. Met de geanticiperde toepassing van de normen van vrijhandel betekende dit tevens het begin van de liberalisering van de wereldhandel in T&C.

Globalisering en regionalisering: de concepten

Globalisering

“Vanaf 1945 is globalisering een modieus begrip in de sociale wetenschappen geworden, een belangrijk gezegde in de voorschriften van de managementgoeroes, en een trefwoord voor journalisten en politici van allerlei slag.” [7] Vanaf toen heeft de globalisering van de wereldeconomie eveneens een aanzienlijke vooruitgang geboekt. Globalisering kan in het algemeen worden gedefinieerd als de groei van economische activiteiten of de politieke overbrugging van nationale en regionale grenzen. Dit betekent dat in toenemende mate goederen en diensten via handel en investeringen en vaker ook mensen via immigratie de grenzen overschrijden. Globalisering wordt aangedreven door de acties van individuele economische actoren, zoals bedrijven, banken, mensen die gewoonlijk winsten najagen en die vaker nog opgejaagd worden door de concurrentie. Globalisering verwijst ook naar de productie en de distributie van producten en diensten van een homogeen type en kwaliteit over de hele wereld. Voor de liberalen bevordert de globalisering het verdwijnen van handelsbelemmeringen en van staatsregulering. [9]

De economen hebben de neiging de “globalisering” als een zegening voor de handel te beschouwen. [13] Zij zien er de bevrijding van de concurrentiekrachten in die de energie van mensen kanaliseert en de hulpmiddelen van landen in activiteiten omzet waar ze verondersteld worden het productiefste te zijn. De mondiale productie zou bijdragen aan het verhogen van de efficiëntie doordat elk land zich zou kunnen specialiseren waarin het sterk is. De minder ontwikkelde landen kunnen dan voorzien in goedkope en overvloedige arbeidskrachten, terwijl de ontwikkelde landen voor management en een technische en financiële inbreng kunnen zorgen. De consumenten worden in het bijzonder als de grote winnaars in dit mondiaal integratieprogramma beschouwd.

Regionalisering

De regionalisering begon in de jaren vijftig en zestig. Van de ontwikkelde landen was de regionalisering in West-Europa veruit het meest gevorderd en het belangrijkste. Er was de oprichting van de Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal (EGKS) in 1952 en het Verdrag van Rome in

1957 waardoor de Europese Economische Gemeenschap (EEG) ontstond en waardoor op het einde van de jaren zestig de binnentarieven van de EEG-landen virtueel werden afgeschaft. [13] De vorming van de EU heeft zowel een groeiende belangstelling in het handeldrijven met de naburige landen verspreid als de angst om van de bestaande blokken uitgesloten te worden.

Krugman [10,11] en Frankel e. a. [6] zijn met elkaar in debat gegaan over het feit of de algemene trend naar de vorming van handelsblokken voordelig of niet zou zijn. Ongelukkig genoeg bestaat er nog onzekerheid of handelsblokken de welvaart in de wereld zullen doen toenemen of afnemen. [14] Er wordt impliciet aangenomen dat de ondertekende regionale akkoorden of de gevormde handelsblokken tot enigerlei inherente voordelen voor de deelnemende landen zouden leiden, zoals de vermindering van douanerechten en de NTB's (b.v. quota) tussen de lidstaten. In sommige vrijhandelszones, zoals de Canada-U.S. Free Trade Area (CUSFTA), gebeurde de handel in T&C met NTB's of onbepaalde regulerende maatregelen. Voorts zouden in de ogen van de lidstaten de handelsblokken aanmoedigen om handel te drijven met de andere lidstaten en mee te doen aan de vorming van een sterkere monopolie-macht via een bredere samenwerking. De consumenten in de regio hebben meer keuzemogelijkheden en ze kunnen daardoor betere prijzen bedingen van het groter geworden aantal producenten in het eigen handelsblok. Van de andere kant kunnen handelsblokken ook handelsstromen afleiden in plaats van er te scheppen doordat ze de vraag naar producten van buiten het eigen handelsblok verminderen. Omdat machtige handelsblokken geneigd kunnen zijn te streven naar het bevoordelen van de handel met de lidstaten, zal dit niet ten voordele van de individuele landen van buiten het handelsblok zijn.

In 1992 werd de EU met vijftien lidstaten opgericht en in 1994 werd de North American Free Trade Agreement (NAFTA) tussen de USA, Canada en Mexico gesticht. De twee groepen telden in 2000 respectievelijk voor 36,4 procent en 22,9 procent van de totale wereldhandel en waren qua grootte het eerste en tweede handelsblok in de wereld [20]. Anders dan in de EU en de NAFTA hebben de economische leiders van de Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) besloten om hun plan voor een “vrije en open handel en investeringen in het Aziatische en Grote Oceaan gebied” uiterlijk in 2010 te realiseren [1]. Met

een verdieping van de regionale integratie tussen de Amerikaanse, Europese en Aziatische landen als doel zal dit grote gevolgen hebben voor de niet-leden en in grote mate de regionale handel in T&C beïnvloeden. Het lijkt erop alsof twee tegengestelde en onderling verwante trends, namelijk de globalisering en de regionalisering, vandaag de wereldhandel in T&C beïnvloeden.

Regionale integratie van de handel versus groei van de wereldhandel

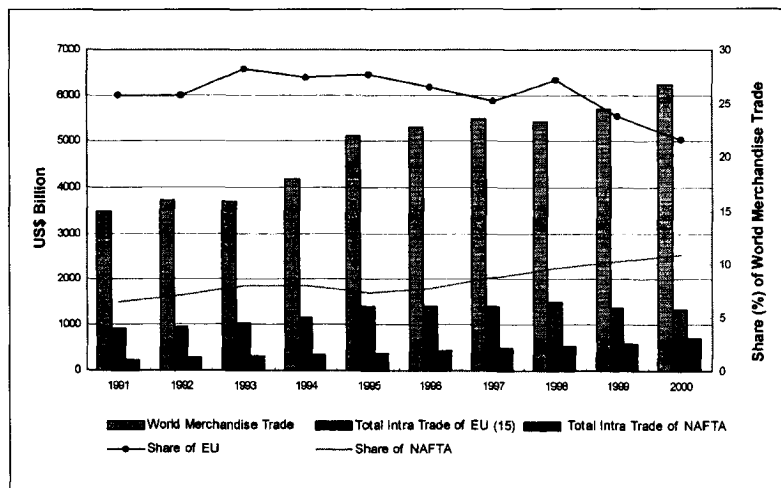
Textile Asia rapporteerde dat de onderlinge export van T&C tussen de Aziatische landen van 1999 tot 2000 met respectievelijk 17 en 23 was toegenomen. De uitvoer van textiel van Noord-Amerika naar Latijns-Amerika was met 29 procent gegroeid en de waarde van de kledingexport van Latijns-Amerika naar Noord-Amerika was in deze periode eveneens met 23 procent toegenomen.[18] De trend naar regionalisering is dus evident. In de volgende sectie wordt de groei in de wereldhandel en de interne handel van de EU en de NAFTA (de twee grootste handelsblokken) vergeleken. De analyse is gebaseerd op de totale goederenhandel en de handel in T&C.

De totale goederenhandel

Uit statistieken van de WTO en de OESO blijkt dat de handel in goederen in de wereld van 3.442 miljard dollar in 1991 tot 6.243 miljard in 2000 is toegenomen, wat een jaarlijkse stijging met 7 procent is. In dezelfde periode groeide de totale interne handel van de EU gemiddeld met 4,6 procent (van 897 miljard dollar in 1991 tot 1.347 miljard dollar in 2000), wat beneden 's werelds gemiddelde is. In tegenstelling hiermee noteerde de totale interne handel van de NAFTA een gemiddelde jaarlijkse groei van 13,4 procent tijdens het laatste decennium (van 221 miljard dollar tot 683 miljard dollar), wat bijna het dubbele van de gemiddelde groei van de wereldhandel is (figuur 3).

Figuur 3: Wereldhandel in goederen vergeleken met de totale binnenhandel van de NAFTA en de EU, 1991-2000.

Bron: Handelsstatistieken van de OESO en de WTO.



Sapir [15] heeft er op gewezen dat de verdere integratie binnen de EU een negatieve invloed heeft gehad op de EU-importen uit andere Europese landen en dat dit deze laatste heeft aangespoord om het lidmaatschap van de EU aan te vragen. Daarbij hebben Soloaga en Winters[16] ontdekt dat de totale handel tussen de lidstaten van de EU sinds 1986 een sterk negatieve trend vertoont. Hoewel de EU nog altijd het grootste handelsblok ter wereld is, bedroeg in 1991 de verhouding van de goederenhandel tussen de lidstaten van de EU ten aanzien van de totale goederenhandel in de wereld 26 procent. Die verhouding was tien jaar later tot 21 procent gedaald (zie figuur 3).

Een vergelijkende sectoriële studie [19] met betrekking tot de NAFTA uitgevoerd door de USITC toonde aan dat er sprake was van een beduidend effect op de handel in 9 (inclusief T&C) van de 68 sectoren. Voor de 59 van de 68 resterende geanalyseerde sectoren had de NAFTA een te verwaarlozen effect op de Amerikaanse handel, wat deels te wijten was aan het reeds lage gewogen gemiddelde van de douanerechten. Van de andere kant zijn importen vanuit Mexico onderworpen aan de voorkeurstarieven uit het U.S. General System of Preferences (GSP)¹ en aan vrijstelling van douanerechten wegens Amerikaanse inputs. De importen uit Canada waren

door het eerder afgesloten USA-Canadees vrijhandelsverdrag uit 1988 aanmerkelijk geliberaliseerd. Desalniettemin tonen de OESO-statistieken aan dat de totale interne handel van de NAFTA in vergelijking met de wereldgoederenhandel over de periode 1991-2000 gemiddeld van 6 tot 11 procent is gestegen (zie figuur 3).

De textielhandel

De textielsector van West-Europa heeft een beroemd verleden. Engeland veroorzaakte met zijn textielproductie de industriële revolutie, terwijl zowel Frankrijk als Italië gedurende meer dan een eeuw over de modedentra van de wereld beschikken. Het patroon van de textielhandel is echter veranderd. Zowel in waarde als in aandeel groeide de T&C-uitvoer van de minder ontwikkelde landen in percentages sneller dan die van de ontwikkelde landen. De textielproductie en de werkgelegenheid zullen in West-Europa verder dalen doordat de ondernemingen bepaalde of alle productieactiviteiten naar landen met lage lonen zullen verplaatsen. Hoewel Duitsland, Italië, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en België nog altijd leidende textielexporteurs in de wereld zijn, daalde hun geaggregeerde aandeel van 24,2 procent in 1991 tot 13,6 procent in 2000. De daling van het handelsvolume heeft dus eveneens geleid tot een verminderd aandeel van de textielhandel binnen de EU. Behalve voor het jaar na de vorming van de EU toen tussen 1992 en 1993 het aandeel van 29 procent tot 36 procent opliep, daalde het daarna geleidelijk tot 24 procent (figuur 4). Wat de NAFTA-markt betreft, waren de USA, Canada en Mexico in 2000 samen goed voor 6,9 procent van de wereldhandel in textiel. De binnenhandel van de NAFTA noteerde voor textiel eveneens een positieve groei. Over de periode 1991-2001 vermeerderde de waarde van de textieluitvoer van Mexico naar de Verenigde Staten twaalf maal.

De handel in confectie

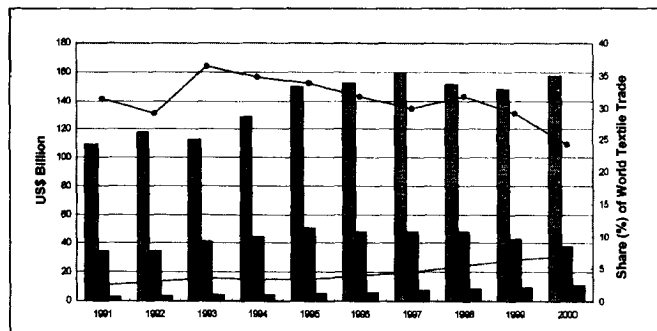
Evenals het aandeel van de wereldhandel in textiel verschoof die in confectie van de ontwikkelde naar de minder ontwikkelde landen. Gezien het arbeidsintensieve karakter van de kledingproductie en de minimale technologie- en kapitaalvereisten waren de verschuivingen in de textielproductie evenwel veel sterker dan die in de textielsector. Deze trend zou zich weerspiegelen in het toegenomen confectieaanbod van Mexico aan de Verenigde Staten waarvan de waarde steeg van 71 miljoen dollar in 1991 naar 8.193 miljoen dollar in 2000, hetgeen een vermenigvuldiging met 115 is. Dit wijst er eveneens op dat de binnenhandel van confectie in de NAFTA in dezelfde periode van 1 procent naar 7 procent is gestegen (figuur 5).

Volgens deze studie van de USITC is kleding één van de sectoren die van belang zijn voor de binnenhandel van de NAFTA. Dezelfde studie heeft bewijsmateriaal geleverd voor het bestaan van afgeleide handel in confectie. Zo namen in de US de importen afkomstig van de NAFTA-partners evenredig toe in verhouding tot vermindering van de importen uit de landen van het Caribisch gebied en vooral uit de Aziatische en de landen rond Grote Oceaan [19, 21]. Zo zijn bij voorbeeld de Verenigde Staten nog de belangrijkste markt voor de confectie uit Hong Kong gebleven, hoewel het aandeel van 15 procent in 1991 daalde tot 7 procent in 2000 [4]. Doordat de US, Canada en Mexico nu een gemeenschappelijk belang hebben om naar elkaars markten te exporteren, leidt dit tot een verminderd marktaandeel voor de andere exporteurs.

In de EU verminderde het aandeel van de binnenhandel in confectie van 26 procent in 1991 tot 16 procent in 2000 (figuur 5). Dit kan gedeeltelijk worden uitgelegd door het feit dat de EU aan de landen uit het Middellandse Zeegebied, inclusief Cyprus, Egypte, Turkije en Marokko, een voor-

Figuur 4: De waarde van de binnenhandel en de wereldhandel in textiel, 1991-2000.

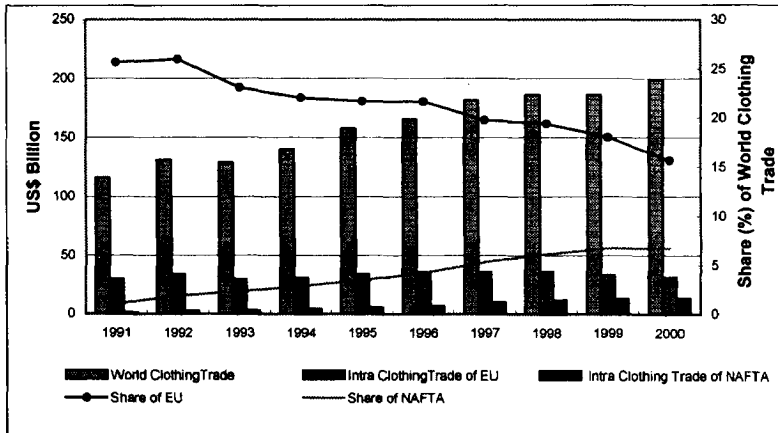
Bron: Statistieken van de WTO en handelsstatistieken van de OESO.



keursbehandeling heeft verstrekt, dit in tegenstelling tot de andere ontwikkelingslanden, waarvan vele nochtans vroegere Europese koloniën waren. Goederen uit deze landen genieten in de EU speciale voorrechten (ze worden minder restrictief behandeld) of ze zijn vrijgesteld van douanerechten [5]. Door hun geografische nabijheid en uit kostenoverwegingen wendden de ontwikkelde Europese landen zich voor hun kledingaankopen ook tot Oost-Europese landen zoals Roemenië of tot Turkije in plaats van tot de Aziatische producenten. Traditioneel zijn de Aziatische landen voor zowel textiel als kleding de belangrijkste leveranciers op de markten in de EU gebleven, hoewel producten uit Centraal- en Oost-Europa nu de markt overspoelen.

Figuur 5. De waarde van de binnenhandel en van de wereldhandel in confectie, 1991-2000.

Bron: Statistieken van de WTO en handelsstatistieken van de OESO.



wereldhandel in T&C bepalen, is het van belang om dit gegeven verder te analyseren (met behulp van een Independent-Samples T Test²) voor wat betreft hun totale T&C- binnenhandel ten einde zo de invloed van de regionalisering op de nieuwe patronen van de wereldhandel in T&C te meten. Om de invloed van de EU te testen worden voor het laatste decennium drie perioden onderscheiden, nl. 1992 tot 1994, 1995 tot 1997 en 1998 tot 2000. Hoewel de NAFTA na de EU is gevormd, hebben we toch voor beide deze drie perioden gebruikt. 1991-1993 (de aanloopperiode) werd vergeleken met de twee perioden na de oprichting, d.w.z. van 1994 tot 1997 en van 1998 tot 2000 ten einde zo het bestaan van significante verschillen te kunnen opsporen.

Volgens deze vergelijkende analyse voor de genoemde drie perioden ziet men in de binnenhandel van de EU over de hele tijdsperiode slechts voor 1992 tot 1994 en voor 1995 tot 1997 een

significant belangrijk verschil van rond de 350 miljard dollar opduiken (zie tabel 1), terwijl het belangrijkste verschil voor de hele binnenhandel over de perioden van 1995 tot 1997 en 1998 tot 2000 slechts 5 miljard dollar bedraagt. Dit wijst er op dat de integratie van de EU na 1995 geen significante verhoging van de totale binnenhandel heeft teweeggebracht én dat de impact op de binnenhandel in T&C in de periode

van 1992 tot 2000 gering is geweest.

Vergelijking tussen de EU en de NAFTA

Van de markten van T&C in de ontwikkelde landen blijken die van de EU en de Verenigde Staten met elkaar opmerkelijke overeenkomsten te vertonen. Deze twee regio's zijn door hun bevolkingsaantallen, hun BBP en hun hoge gemiddelde koopkracht zeer aantrekkelijk voor exporteurs van T&C. Deze twee regio's vormen trouwens het belangrijkste afzetgebied voor exporterende landen in Azië.[17]

Omdat de EU en de NAFTA de meest dynamische en de belangrijkste handelsblokken zijn die de

Tabel 1: De binnenhandel vergeleken tussen de EU en de NAFTA, 1991-2000. (zie volgende blz.)

De vorming van de NAFTA heeft daarentegen in de beschouwde drie perioden de totale binnenhandel en de binnenhandel in T&C in het handelsblok gestimuleerd. Deze significante groei van de binnenhandel in de NAFTA kan worden verklaard doordat veel importeurs van T&C in de Verenigde Staten hun aankoopgedrag hebben veranderd en doordat ze in toenemende mate in Mexico en Canada gaan kopen door het wegvallen van de douanerechten en de quota's die voordien gol-

	EU				NAFTA			
	(1992-1994 & 1995-1997)		(1995-1997 & 1998-2000)		(1991-1993 & 1994-1997)		(1994-1997 & 1998-2000)	
	Sig.	MD**	Sig.	MD**	Sig.	MD**	Sig.	MD**
Overall	0.022*	-350.52	0.901	5.41	0.014*	-139.67	0.029*	-198.67
Textile	0.093	-8.81	0.168	5.81	0.037*	-2.17	0.025*	-3.83
Clothing	0.08	-3.80	0.368	1.67	0.035*	-4.50	0.015*	-5.83

Notes: * Significant at 0.05 level (2-tailed test), **MD - Mean Difference in US\$ billion.

den voor confectie. Hoewel de vorming van de EU niet de binnenhandel in T&C stimuleerde, werden Turkije en Oost-Europese landen als de Tsjechische Republiek, Hongarije, Polen, Roemenië en Slowakije toch belangrijke leveranciers van T&C wegens hun geografische nabijheid en de voorkeursbehandeling die ze van de EU ontvangen. Dit scenario wijst erop dat de Aziatische firma's die in T&C handel drijven, door de creatie van regionale handelsblokken in Noord-Amerika en Europa nu in een nadelige situatie verkeren

Conclusie

Het woord globalisering klinkt tegenwoordig als een leuze. De globaliseringstrend is door de vorming van de EU en de NAFTA en de nieuwe regionale integratie in Oost-Azië, Zuid-Amerika, Zuidelijk Afrika en Groter China duidelijk geworden. Als we bedenken dat de WTO is opgericht om de wereldhandel te bevorderen en te vergemakkelijken door het wegnemen van douanerechten en NTB's, dan zien we daarentegen ook weer dat een aantal regionale handelsblokken zijn ontstaan. Het lijkt er zelfs op dat de proliferatie van regionale handelsblokken dit breder effect van de WTO enigszins heeft ondermijnd. In dit artikel wordt ook aangetoond dat de NAFTA een betekenisvol effect heeft gehad op de Mexicaanse handel in T&C met de US en dat Mexico de grootste leverancier van confectie aan de Verenigde Staten is geworden. Een groot deel hiervan bestaat uit kleren. Anderzijds is het aandeel van de totale handel van de EU en van de binnenhandel in T&C gedaald, wat erop wijst dat de vorming van de EU de binnenhandel in T&C tussen de vijftien lidstaten geenszins heeft gestimuleerd en dat het koopgedrag van de West-Europese kopers van T&C is verschoven naar de Oost-Europese en de minder ontwikkelde buurlanden van de EU.

(vertaling: André Mommen)

REFERENTIES:

- [1] APEC (1994) 'APEC Economic Leaders' Declaration of Common Resolve', www.apecsec.org.sg.
- [2] Bonacich, E., Cheng, L., Norma, C., Haniilton, N. en Ong, P. (1994) 'The German industry in the restructuring global economy', in Bonacich, E., Cheng, L., Norma, C., Haniilton, N. en Ong, P. (red.) *Global Production: The Apparel Industry in the Pacific Rim*, Philadelphia: Temple University Press, blz. 3-18.
- [3] Bonacich, E. en Waller, D. V. (1994) 'Mapping a global industry: Apparel production in the Pacific Rim triangle', in Bonacich, E., Cheng, L., Norma, C., Haniilton, N. en Ong, P. (red.) *Global Production: The Apparel Industry in the Pacific Rim*, Philadelphia: Temple University Press, blz. 21-41.
- [4] CSD (1991-2001) *Hong Kong External Trade*, Hong Kong: Census and Statistics Department (diverse jaargangen).
- [5] Dickerson, K.G. (1999) *Textiles and Apparel in the Global Economy*, Upper Saddle River (NJ): Prentice Hall (derde druk).
- [6] Frankel, J.A., Stein, E. en Wei, S.J. (1994) 'Trading blocs and the Americas: The natural, the unnatural, and the super-natural', in *Journal of Development Economics*, vol. 47, blz. 61-95.
- [7] Hirst, P. en Thompson, G. (1996) *Globalization in Question*, Cambridge: Polity Press.
- [8] HKTC (1999) *Practical Guide to Exporting Clothing*, Hong Kong: Research Department of Hong Kong Trade Development Council.
- [9] Fernández Jilberto, A. E. en Mommen, A. (1998) 'Globalization versus regionalization', in Fernández Jilberto, A. E. en Mommen, A. (red.) *Regionalization and Globalization in the Modern World Economy*, Londen: Routledge, blz. 1-26.
- [10] Krugman, P. (1991a) 'Is bilateralism bad?', in Helpman, E. en Razin, A. (red.) *International Trade and Trade Policy*, Cambridge, MA: The MIT Press.
- [11] Krugman, P. (1991b) 'The move toward free trade zones', Implications of Trade and Currency Zones. A Symposium Sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City, WY, Jackson Holy, August, blz. 7-42.
- [12] OECD (2001) *OECD Statistics*, www.SourceOECD.org.
- [13] Oman, C. (1994) *Globalisation and Regionalisation. The Challenge for Developing Countries*, Parijs: Development Centre of OECD.
- [14] Reardon, J., Kling, N.D., McCorkle, D.E. en Miller, C. (2002) 'The formation of regional trade blocs. A theoretical perspective using game theory', in *American Business Review*, vol. 20, blz. 91-99.

- [15] Sapiro, A. (1998) 'The political economy of EC regionalism, in *European Economic Review*, vol. 42, blz. 717-732.
- [16] Soloaga, I. en Winters, I.A. (2000) 'Regionalism in the nineties: What effect on trade?', in *The North American Journal of Economics and Finance*, vol. 12, blz. 1-29.
- [17] Stengg, W. (2001) *The Textile and Clothing Industry in the EU*, www.europa.eu.int.
- [18] TA (2001) 'Management Features: World Trade in Textiles & Clothing, 2000', *Textile Asia*, November, blz. 50-62.
- [19] USITC (1997) *The Impact of the North America Free Trade Agreement on the US Economy and Industries: A Three-Year Review*, Washington: US International Trade Commission Publication No. 3045.
- [20] WTO (2001) *WTO Statistics*, www.wto.org.
- [21] Wylie, P.J. (1995) 'Partial equilibrium estimates of manufacturing trade creation and diversion due to NAFTA', in *North American Journal of Economics & Finance*, vol. 6, blz. 65-84.

NOTEN:

1. Het U.S. Generalized System of Preferences voorziet in een preferentieel douanevrije import voor meer dan 4.650 producten afkomstig van ongeveer 140 met name genoemde landen en gebieden. Het systeem werd vanaf 1 januari 1976 van kracht (*nvdv*).
2. Een Independent Samples T Test vergelijkt de belangrijkste scores van twee groepen van een gegeven variabele (*nvdv*).

A A N K O N D I G I N G

De massapsychologie van extreem rechts

(Sigmund Freud, Wilhelm Reich en Erich Fromm)

De werken van Sigmund Freud ("Massenpsychologie und Ich-Analyse" uit 1921), Wilhelm Reich ("Die Massenpsychologie des Faschismus" uit 1933) en Erich Fromm ("Escape from freedom" uit 1941) hebben de laatste jaren, spijtig genoeg, weer aan actualiteit gewonnen. Ze bieden nog steeds inzichten waarmee men het electorale succes van extreem rechts kan verklaren. De populariteit van het fascisme en het racisme kunnen niet gestopt worden door ze als onzin of moreel verwerpelijk af te doen. Een louter sociaal-economische, "marxistische" verklaring van deze fenomenen is ook onvoldoende. Psychoanalytische, "Freudiaanse" inzichten moeten zeker erbij betrokken worden. Het willen opgaan en zichzelf willen verliezen in het verheerlijkte eigen ras en natie, de behoefte aan een autoritaire leider, het ontvluchten van de lastige vrijheid in een onverantwoordelijke vrijblijvendheid, het eigen gevoel van oppermacht en heroïsche onkwetsbaarheid, het overheersen van emoties boven redelijkheid, ... zijn allemaal thema's die besproken worden.

Inleider: Guy Quintelier (filosoof en coördinator van IMAVO vzw)

Data: 2 donderdagavonden: 4 en 11 december 2003 vanaf 19u30.

Plaats: De Volkshogeschool, Bалиestraat 58 te 8000 Brugge.

Noodzakelijk: Omwille van organisatorische redenen wordt men verzocht zich tenminste 14 dagen op voorhand in te schrijven. Dit kan gebeuren op het nr 050/33.01.12