
EUROPESE EN INTERNATIONALE LIBERALISERINGSBEWEGINGEN EN VLAANDEREN

Marc Maes, 11.11.11

De internationale handelsakkoorden die in de Wereldhandelsorganisatie (WTO) worden afgesloten zijn dikwijls het sluitstuk van liberaliseringsprocessen die door andere instellingen op andere niveaus zijn tot stand gebracht. In het Zuiden zijn vooral de internationale financiële instellingen, het Internationaal Muntfonds en de Wereldbank, bron van liberaliseringsbeleid. In Europa gaat er een heel sterke liberaliseringsdynamiek uit van de Europese éénwording, en in het bijzonder van het streven naar de éénheidsmarkt. Sectoren die op Europees niveau worden geliberaliseerd, worden enkele jaren nadien aangeboden op de onderhandelingstafel van de WTO. In de WTO worden zij vervolgens vastgelegd in handelsakkoorden, dat wil zeggen internationaal afdwingbare verdragen. Eénmaal dit stadium bereikt worden liberalisering vrijwel onomkeerbaar. Het doel en de methode van de WTO is namelijk verderschrijdende liberalisering. Evalueren, herzien, bijschaven en terugkomen op aangegane verbintenissen behoren er niet tot de standaardgeplondheden.

Daarom alleen al is er grote voorzichtigheid geboden en verdienen WTO-onderhandelingen het om nauwgezet in de gaten te worden gehouden. Helaas is dat niet geval. De Europese Commissie zit achter het stuur, zowel van de Europese interne liberalisering, als van de internationale handelsbesprekingen. De Europese lidstaten zitten in de voorste passagierszetel en helpen mee de richting bepalen, maar laten zich vooral rijden. Deelstaten, zoals Vlaanderen zitten nog verder van het stuur. Nochtans gaat het in Europa en de WTO dikwijls over hun bevoegdheden. En nota bene, als ik het over lidstaten en deelstaten heb, bedoel ik hun regeringen. Parlementen komen er in het hele WTO-verhaal maar weinig aan te pas, of het nu over het Europese,

Belgische of Vlaamse gaat. Om over provincies en gemeenten nog te zwijgen, laat staan over consumenten, gebruikers, patiënten, burgers,...

1. GATS: een bedreiging

Begin 1995 trad de Wereldhandelsorganisatie (WTO) in werking. De WTO ziet toe op de naleving van een reeks multilaterale handelsakkoorden en dient als forum voor onderhandelingen over de verdere liberalisering van de wereldeconomie. De oprichting van de WTO was één van de belangrijkste resultaten van de zogenaamde Uruguay Ronde, een lange onderhandelingsronde die in 1986 was gelanceerd. De Uruguay Ronde leidde tot de ondertekening van een reeks nieuwe handelsakkoorden over domeinen die tot dan toe weinig of niet waren aangeraakt: landbouw, diensten, patenten, investeringsmaatregelen.

Spitste het multilaterale handelssysteem zich tot 1995 vooral toe op de handel in industriële goederen, dan kreeg de WTO nu greep op alle sectoren van de economie. Bovendien drongen de nieuwe akkoorden ook veel dieper door in de binnenlandse regelgeving. Klassieke handelsakkoorden zorgen vooral dat invoertarieven naar omlaag gaan, en dat producten gemakkelijk de grens over kunnen. De nieuwe reeks akkoorden die uit de Uruguay Ronde voortkwamen bevatten veel meer voorschriften over producten, de productie en de producenten zelf en de binnenlandse regelgeving daaromtrent. Bijvoorbeeld, over welke subsidies en ondersteuning er mag gegeven worden aan de landbouw, welke voorwaarden er mogen opgelegd worden aan investeerders, welke intellectuele eigendomsrechten moeten beschermd worden, welke sanitaire en technische normen mogen opgelegd worden, enz

Met andere woorden, de akkoorden waarover de WTO waakt, gaan allang niet meer over handel alleen, of over “het over de grens brengen van goederen”, maar dringen veel dieper door in de manier waarop de *economie* is georganiseerd.

Dit is zeker het geval met het WTO-akkoord over de handel in diensten. Het Algemeen Akkoord over de Handel in Diensten (General Agreement on Trade in Services, kortweg GATS) bedacht drie nieuwe manieren van handel drijven. De traditionele manier, het naar het buitenland brengen van een product, is maar in beperkte mate mogelijk in de dienstensector, al heeft het internet hier veel nieuwe mogelijkheden gecreëerd: een architect kan een bouwplan versturen, een boekhouder kan gegevens verwerken en opsturen, een informaticus kan een buitenlandse website onderhouden, enz. (in GATS is dit de eerste wijze of *modus* van dienstenhandel). Maar heel veel diensten

kan men alleen maar consumeren, waar ze geproduceerd worden: een tandarts kan “het vullen van een tand” niet opsturen naar het buitenland. Hij kan een patiënt wel gaan opzoeken in het buitenland, of de patiënt kan naar hem toekomen. GATS handelt dus ook over de verplaatsing van personen, zowel van consumenten (tweede modus) als dienstenverstrekkers (vierde modus). Die dienstenverstrekkers kunnen zelfstandigen zijn of voor een firma werken. Firma's kunnen ook filialen openen in het buitenland. GATS gaat in dat geval ook over investeringen (derde modus). Investerings en verplaatsing van personen maken van GATS een bijzonder akkoord, er gaan namelijk niet alleen meer producten de grens over maar ook personen en investeringen, en meteen komt ook alle binnenlandse regelgeving ten aanzien van deze personen en investeringen in het visier, dus ook zaken zoals vestigingswetten, ruimtelijke ordening, het sociale statuut van de individuele tijdelijke dienstmigrant, de rechten van de consument, enz. GATS dringt dus niet alleen door in de organisatie van de economie, maar raakt ook aan de *maatschappij* zelf.

Dit is des te meer het geval als men ziet welke de diensten zijn die door GATS worden geïmporteerd (zie lijst hieronder). Geen enkele dienst is namelijk in principe uitgezonderd. GATS gaat zowel over diensten aan bedrijven zoals reclame, verpakking, consultancy; als over alle vrije beroepen; heel de bouwsector; alle nutsvoorzieningen, gas, water, electriciteit, vervoer, post, telefonie; als de zorg voor landschappen, ruimtelijke ordening en milieu; als over de hele culturele sector van circus-'diensten', over opera tot bibliotheek en archiefwezen; als over diensten aan personen zoals medische diensten, onderwijs en bejaardenzorg.

1.1. De twaalf dienstensectoren van GATS

1. *Diensten aan bedrijven* (business services): professionele diensten (recht, boekhouding, auditing, architectuur, engineering, urbanisatie en landschapsbeheer, medische diensten en tandheelkunde, veterinaire diensten, kraamhulp, verpleging, kinesitherapie, paramedische diensten, enz.), computerdiensten, onderzoek en ontwikkeling, vastgoed, verhuur en leasing, reclame, marktonderzoek, consultancy, interimwerk, onderhoud, kuiswerk, fotografie, drukwerk, verpakking, enz.
2. *Communicatie*: post, koerierdiensten, audio-visuele diensten (film, video, radio, TV)
3. *Bouw en constructie*
4. *Distributie*: van kleinhandel tot groothandel
5. *Onderwijs*: inclusief naschoolse vorming, volwassenenonderwijs enz.
6. *Milieu*: water, afval, lawaai, lucht, enz.
7. *Financiële sector*: banken, verzekeringen en andere financiële diensten

8. *Gezondheidszorg en de sociale sector*
9. *Toerisme en reizen*
10. *Cultuur, ontspanning en sport: inclusief archief- en bibliotheekwezen, monumenten- en landschappen, podiumkunsten, enz*
11. *Vervoer: over de weg, per spoor, over water, door de lucht, via pijpleidingen...*
12. *Andere diensten: energie*

Op de keper beschouwd gaat GATS over heel veel zaken die het uitzicht van onze maatschappij bepalen en waarvoor we regeringen in het leven hebben geroepen, namelijk om te zorgen dat mensen toegang hebben tot bepaalde diensten. GATS beschouwt al deze diensten als economische goederen waarvan de verdeling door de markt kan geregeld worden. Nochtans hebben sociale strijd, parlementair debat en democratische beslissingen de organisatie van verscheidene van deze diensten in de openbare sfeer geplaatst, precies omdat ze zo essentieel zijn. Onderwijs, gezondheidszorg, sociale diensten, huisvesting, communicatie, energie- en watervoorziening werden door de overheid georganiseerd om er voor te zorgen dat iedereen toegang had tot deze diensten en dat de levering ervan gefinancierd werd via het herverdelend mechanisme van de belastingen.

GATS biedt sinds 1994 het internationale kader om diensten te liberaliseren en de toegang ervan over te laten aan de principes van de markt, waarbij winst de drijfveer wordt van de aanbieder, koopkracht het recht van de afnemer. GATS maakt in principe geen uitzondering, alles is onderhandelbaar. Alleen regeringsfuncties, zoals defensie en ordehandhaving, vallen niet onder de algemene regels van het akkoord. Maar niets belet WTO-leden om ook die diensten te liberaliseren, of de liberalisering ervan te vragen aan derde landen. Met ander woorden, met GATS is een diep gat gegraven waar alles in kan, en er is niets dat de WTO-leden beschermt tegen zichzelf (of tegen de druk van machtige handelspartners); niets behalve de controle van onderaf, vanuit de civiele maatschappij, vanuit verkozen instellingen.

In principe bepalen alle WTO-leden zelf welke diensten ze aanbieden om te worden geliberaliseerd. Dat gebeurt via een proces van vraag en aanbod. In eerste instantie vraagt elk land aan de andere landen de liberalisering van die diensten waar het een commercieel belang in erkent (zo vraagt Vlaanderen steevast de liberalisering van de baggerdiensten, met andere woorden zoekt ze markten voor de Vlaamse baggersector). In tweede instantie reageert elk land op dit soort vragen door een aanbod te formuleren. Elk land laat daarbij weten voor welke diensten het bereid is markttoegang te verlenen, voor welke *modussen* en in welke mate het bereid is buitenlandse dienstenverstrekkers op dezelfde wijze te behandelen als binnenlandse dienstenverstrekkers.

Vervolgens onderhandelen de WTO-leden met elkaar om vraag en aanbod op elkaar af te stemmen en tot een vergelijk te komen. Niemand kan dus verplicht worden om bepaalde diensten te liberaliseren. Formeel toch niet. In de praktijk zijn deze onderhandelingen helemaal niet zo onschuldig:

- Vooreerst is het al verontrustend dat de liberalisering van de diensten volledig in een economische sfeer zit. In de WTO gaat het over handel en markttoegang, de onderhandelingen gebeuren door handelsdiplomaten, de onderhandelingsmandaten worden opgesteld door handelsexperten, enz.
- Onderhandelen is een *spel* van geven en nemen dat gespeeld wordt zoals poker: niet in de kaarten laten kijken, bluffen, de tegenspeler in het ongewisse laten, de tegenspeler aan het twijfelen brengen, enz. In de WTO komt bij deze pokertrucks nog: economische druk uitoefenen op zwakkere landen om de eigen zin door te drijven, dreigen met onthouden of verminderen van ontwikkelingshulp, schuldenkwijtschelding, krediet en investeringen; toezeggingen in GATS afhankelijk maken voor toezeggingen in andere sectoren (bijvoorbeeld landbouw), enz.
- Handel is een bevoegdheid van regeringen. Dat is zo op Vlaams niveau, Belgisch en Europees niveau. Regeringen hebben geen voorafgaande toestemming nodig van parlementen om handelsbesprekingen te voeren. Pas als de onderhandelingen afgelopen zijn en de akkoorden ondertekend, worden deze akkoorden voorgelegd ter ratificatie, dat wil zeggen ter goedkeuring of verwerping. In de praktijk is het vrijwel uitgesloten dat een parlement een akkoord verwerpt waarover vele jaren door vele landen is onderhandeld.
- Omdat de liberalisering van de diensten als een handelsthema behandeld wordt is het de bedrijfswereld die uitgebreid en als eerste geconsulteerd wordt. De handelsdiplomatie die tot doel heeft de economische belangen van het land of de regio te verdedigen, onderhoudt uitstekende relaties met de bedrijfswereld en ziet haar als bevoorrechte gesprekspartner. De bedrijfswereld levert de kern en de hoofdpunten van het onderhandelingsmandaat. Andere maatschappelijke actoren worden in veel geringere mate als relevant aanzien, en hun standpunten leiden hoogstens tot het afronden van enkele scherpe hoekjes.
- De techniciteit van internationale handelsakkoorden is zeer hoog. Dat stelt deelname aan het debat door ruimere groepen actoren voor grote problemen, en dit geldt niet alleen voor het maatschappelijke middenveld, maar ook voor het politiek personeel, partijfunctionarissen, parlementsleden en ministers en zelfs voor ambtenaren die wel de specifieke diensten kennen, maar niet de WTO. Dezelfde techniciteit stelt ontwikkelingslanden voor problemen ten opzichte van de ontwikkelde landen.

- De engagementen die landen uiteindelijk aangaan in de WTO in het algemeen en in GATS in het bijzonder zijn internationaal afdwingbaar, dat wil zeggen dat men ze niet zomaar kan wijzigen. Onzorgvuldige beslissingen kunnen niet zomaar ongedaan gemaakt worden. Hierover moet opnieuw onderhandeld worden en er moeten compensaties aangeboden worden. Bovendien kan de niet-naleving van de afspraken aanleiding zijn tot het inschakelen van de geschillenregeling van de WTO en handelssancties.
- GATS is een verhaal zonder einde. Het akkoord bevat een artikel dat zegt dat er telkens opnieuw onderhandelingen moeten georganiseerd worden om nieuwe diensten toe te voegen aan de lijst van liberalisering. Wat dus in een eerste ronde buiten de onderhandelingen gehouden wordt, ligt in de tweede ronde weer op tafel, enz. De druk om te liberaliseren komt telkens opnieuw terug.
- GATS heeft ook een set van regels die algemeen toepasbaar zijn, ook op die sectoren die landen niet hebben geliberaliseerd. Voorlopig behoren tot die regels enkel de transparantie over de eigen regels en de plicht om alle landen op dezelfde manier te behandelen. Maar naast onderhandelingen over welke diensten landen zullen liberaliseren, zijn er in het kader van GATS ook onderhandelingen over de uitbreiding van de algemene regels: welke subsidies zullen nog mogen; welke bijzondere beschermingsmaatregelen zijn toegelaten; aan welke regels moeten overheden voldoen als zij offertes voor diensten uitschrijven; en waar moeten overheden zich aan houden als ze vergunningen, licenties en normen afleveren. Voor wat dit laatste betreft schrijft GATS voor dat overheden niets mogen doen wat “handelsbelemmerend” kan zijn. Veiligheidsvoorschriften op de werkvloer zijn volgens het WTO-secretariaat een voorbeeld van binnenlandse regels die handelsbelemmerend kunnen zijn.
- Tenslotte mag men niet uit het oog verliezen dat de GATS-verplichtingen van toepassing zijn op alle regelgeving die ook maar iets met diensten te maken heeft (dus ook bijvoorbeeld op regels bedoeld voor goederen of voor landbouw maar met effecten voor diensten), op welk niveau ze ook zijn ingevoerd (gemeente, provincie, gewest, gemeenschap, federatie, parastataal, enz).

Met ander woorden GATS heeft de gehele dienstensector gevangen in een commerciële logica en biedt niet echt het ideale kader om op een democratische, participatieve manier beslissingen te nemen over de toekomst van de dienstensector.

GATS is het voorbeeld bij uitstek van hoe een bepaalde dynamiek zich opdringt aan de maatschappij en zijn weg vindt doorheen de besluitvorming zonder veel tijd voor reflexie en zonder ruime betrokkenheid.

2. GATS en besluitvorming

De dynamiek van de GATS-onderhandelingen is onmiskenbaar de volgende. De dienstensector is de belangrijkste economische sector van het ogenblik: wereldwijd levert hij gemiddeld 60% van de productie en de tewerkstelling. Zelfs in ontwikkelingslanden is dit gemiddelde al 50%; in rijke landen meer dan 70%. De handel in diensten daarentegen vertegenwoordigt maar 20% van de wereldhandel. Er is dus nog een enorme ruimte voor een uitbreiding van de dienstenhandel. Net zoals er in de dienstensector nog veel overheidsterrein is dat privé-investeerders wat graag zouden ontginnen. Tegelijk hebben ontwikkelde landen in de dienstensector een belangrijke voorsprong: de meeste ontwikkelingslanden hebben een globaal handelsdeficiet in dienstenhandel.

De druk om tijdens de Uruguay Ronde een dienstenakkoord af te sluiten kwam dus in hoofdzaak van de rijke landen, en binnen die landen van de dienstenindustrie. Vooral de Amerikaanse dienstenindustrie toonde zich bijzonder effectief in het bekomen van de eigen doelstellingen. Zodanig zelfs dat de Europese Commissie de Europese dienstenindustrie er toe aangezet heeft zich ook te verenigen in een Europees Dienstenforum (European Services Forum, of ESF). Het is dit Forum dat door de Europese Commissie voortdurend wordt geconsulteerd over de richting die de huidige GATS-onderhandelingen moeten uitgaan. Als de Commissie in juni 2002 aan 109 WTO-leden uitgebreide lijsten heeft voorgelegd van diensten waarvan ze de liberalisering wenste, dan zijn deze vraaglijsten vooral het product geweest van uitgebreide consultaties van de Europese dienstenindustrie. Ook de onderhandelingsvoorstellen inzake GATS-regels die de Commissie aan de WTO-leden voorlegt komen in eerste instantie uit deze consultaties voort.

Natuurlijk is de dienstenindustrie niet de enige bron van GATS-wijsheid binnen de Europese Commissie. Binnen de Europese Unie heeft de Commissie ruime bevoegdheden inzake handel, maar GATS is zodanig verweven met nationale bevoegdheden van de Europese lidstaten dat de Commissie weinig vermag zonder de goedkeuring of zelfs een consensus onder de lidstaten.

De onderhandelingsvoorstellen en vraaglijsten aan derde landen zijn dus allemaal de lange weg gegaan van de Europese besluitvorming. Dat gaat zo: de Commissie legt haar voorstellen op de tafel van het zogenaamde Comité 133, dat is de werkgroep van de Raad van de Europese Unie die bevoegd is voor handel. C133 komt samen in verschillende gedaantes naargelang het niveau van de nationale ambtenaren of diplomaten (titularissen of plaatsvervangers) en naargelang het thema (diensten, textiel, landbouw, enz.). Doorgaans zijn het ambtenaren of diplomaten van de Federale Overheidsdienst van

Buitenlandse Zaken, Handel en Ontwikkelingssamenwerking die de C133's volgen, maar dikwijls gaan ook ambtenaren van gespecialiseerde overheidsdiensten of ministeries mee, én ook vertegenwoordigers van de gewesten en gemeenschappen.

Elk van deze deelnemers hebben hun inbreng in C133 voorbereid in eigen werkgroepen en vergaderingen. Op federaal niveau speelt de dienst E11 (voorheen P11) van de FOD Buitenlandse Zaken, enz. de belangrijkste rol. Hier nemen niet alleen ambtenaren, en diplomaten, maar ook kabinetsmedewerkers en andere vertegenwoordigers van de betrokken ministers aan deel, zowel van het federale als gewestelijke of gemeenschapsniveau. In de E11 worden de belangrijkste knopen doorgehakt. Desnoods na voorafgaande besprekingen tussen kabinetten (en beleidscellen) of zelfs in de Ministerraad. Vlaanderen heeft zijn eigen administratieve cellen die de multilaterale handelsbesprekingen volgen en sinds midden 2001 ook een eigen Vlaamse werkgroep WTO-beleid, met daarin ambtenaren en kabinetsmedewerkers.

Als C133 klaar is met de bespreking van de voorstellen van de Commissie, dan wordt het resultaat voorgelegd aan het COREPER, het Comité van Permanente Vertegenwoordigers van de Europese lidstaten bij de Europese Unie. Coreper bestaat uit de ambassadeurs van de lidstaten bij de Unie of hun adjuncten. Zij bereiden de Raad voor, de bijeenkomst van de Europese Ministers, die uiteindelijk de definitieve en bindende beslissing neemt.

Met andere woorden, de voorstellen van de Europese Commissie doorlopen een breed vertakt overleg met en binnen de Europese lidstaten.

Helaas is dit een zeer ambtelijk proces. Het is te zeggen: de standaardinstelling van de machinerie is zeer ambtelijk, en als er op ambtelijk niveau snel een consensus ontstaat, dan schuift de beslissing zo door het systeem, via COREPER hop naar de Raad, waar het voorstel zonder verder discussie wordt aangenomen. Pas als er ergens politieke druk ontstaat, en mensen met politieke mandaten zich aangesproken voelen om de voorstellen van dichterbij te bekijken, wordt de besluitvorming meer politiek, en beginnen vertegenwoordigers van de ministers een grotere rol te spelen, wordt de discussie verdergeschoven naar hogere niveaus, en wordt er zelfs in de Raad gedebatteerd.

Maar omdat het dossier zo technisch is, slaagt het politiek personeel er dikwijls niet in om een goede greep te krijgen op het gebeuren. Bovendien is er ook niet altijd de tijd, en hangen de verschillende onderdelen van de voorstellen zodanig aan elkaar dat eigenlijk al veel vastligt door eerdere of andere beslissingen, zodat dit of gene element er moeilijk uit te halen valt of misschien wel kan aangepast worden, maar niet veel invloed heeft op het geheel.

Om maar te zeggen dat het kader van de huidige GATS-onderhandelingen natuurlijk al in de Uruguay Ronde vastgelegd is, dat vele engagementen al in 1994 genomen zijn (zonder dat daar veel departementen andere dan dat van handel aan te pas gekomen waren), dat de krachtlijnen van het Europese handelsmandaat al in 1999 is vastgelegd, enz.

Erg aanmoedigend voor aanstormende politici is dat allemaal niet. Zeker niet als het gevoel van machteloosheid nog wordt versterkt doordat België maar één van de 15, straks 25 Europese lidstaten is; en dat Vlaanderen maar één van de samenstellende delen van die ene kleine lidstaat is. Om nog te zwijgen van de huidige politieke cultuur waar goed gevoel, perceptie en vedettencultus opgeld maken en het dus niet lonend is voor een politica/cus om zich al te veel weg te steken in moeilijke dossiers. Alles wat Europa aangaat, of erger nog de vele multilaterale instellingen zoals de WTO, wordt daarbij haast per definitie als moeilijk gecatalogeerd. Vandaar dat Europese verkiezingen in dit land altijd over lokale thema's gaan, en niet over het Europese beleid of de Europese stellingnames in internationale instellingen.

Overigens is het Europese niveau niet alleen belangrijk omwille van de rol van de Europese Commissie in GATS of de WTO. De Europese Commissie is ook de stuwende kracht rond de intern Europese liberalisering. Chronologisch komen deze liberalisering eerst. Om de eenheidsmarkt te vervolledigen wil de Commissie alle diensten in Europa openstellen voor participatie uit alle lidstaten. Het is dit eenheidsmarktstreven dat geleid heeft naar een liberalisering van de electriciteit, de post, de telefonie, het goederenverkeer per spoor, enz. Maar eens de liberalisering van bepaalde sectoren binnen Europa een feit is, worden deze sectoren al snel aangeboden op internationaal niveau in de GATS-onderhandelingen of in regionale handelsbesprekingen. Op 29 april 2003 heeft Europa haar aanbod in de GATS-onderhandelingen bekend gemaakt. Cultuur, onderwijs, gezondheidszorg, energie en milieudiensten (waaronder de drinkwatervoorzieningen) zaten daar niet bij omdat de interne liberalisering van deze sectoren nog niet is afgerond. Maar de Europese Unie werkt dapper voort aan haar onderwijshervorming waarbij de bachelors en masters die ze invoert het gestandaardiseerde onderwijsproduct zullen worden dat Europa in de volgende GATS-onderhandelingen zal aanbieden. De energiesector zal misschien nog tijdens deze GATS-onderhandelingen klaar zijn om op de onderhandelingstafel gelegd te worden en de Commissie is volop aan het werk om de eerste openingen te verkrijgen in de liberalisering van de drinkwatervoorziening, enz.

3. Vlaanderen in Europa en de wereld

Dit alles maar om te zeggen dat de besluitvormingsprocedures rond de liberalisering van de diensten wellicht wel perfect in orde zullen zijn vanuit een formele bril bekeken, maar dat ze eigenlijk sterk aan het politieke en zeker publieke debat onttrokken zijn, en dat het van groot belang is om het Europese beleid nauwgezet te volgen, zowel het Europese 'handels'-beleid als het interne marktbeleid.

Het is evident dat dit geen zaak is voor het federale beleidsniveau alleen, maar dat Vlaanderen daarin een grote rol te spelen heeft. Wie de lijst van dienstensectoren bekijkt die GATS hanteert ziet daar zeer veel Vlaamse bevoegdheidsdomeinen in opduiken en niet alleen de zorg voor culturele diversiteit die zolang het unieke Vlaamse troetelkind is geweest. Vlaanderen staat trouwens ook in voor de ondergeschikte besturen en GATS gaat ook hen aan.

In feite heeft de Vlaamse administratie al een enorme inhaalbeweging gedaan. Vlaanderen volgt de E11's en C133's en Coreper, heeft een gezant in Geneve bij de WTO en een eigen, Vlaamse Werkgroep WTO-beleid, en binnenkort een eigen Vlaamse E11 (Europese beleidscoördinatie). Het ambtelijke apparaat staat klaar, nu de politiek nog. Want wat de administratie doet is, letterlijk, het *volgen* van de dossiers: proberen de stroom van voorstellen van de Europese Commissie terzake te ontleden, te begrijpen en te becommentariëren, en hier en daar er een Vlaams accent aan toevoegen (zoals het baggeren). Maar *volgen* is nog iets anders dan de weg zelf uitstippelen. De Vlaamse administratie is in staat een goed dossier samen te stellen dat de basis is voor het Vlaamse standpunt naar aanleiding van de WTO Conferentie te Cancún, maar net voor Cancún zo een standpunt aannemen is natuurlijk hopeloos te laat (de federale regering was trouwens niet sneller).

In de plaats daarvan moet de Vlaamse (en Belgische) regering goed door-dachte vooruitziende standpunten hebben, *forward looking strategies*. En wil de regering daar toe komen, moeten ook de partijen zulke standpunten uitwerken. En willen we de regering daar op afrekenen, moeten ook de parlementsleden zich meer met deze dossiers inlaten. En dus zal het middenveld hen daar meer moeten over aanspreken. Want als het blijkbaar nog niet goed doorgedrongen is tot de Vlaamse parlementsleden dat Vlaanderen belangrijke WTO-bevoegdheden heeft, dat geldt dit ook voor de civiele maatschappij, dat moet ik zeker bekennen. Wij lopen nog altijd te veel naar de federale regering en te weinig naar het federale parlement, en zeker te weinig naar de Vlaamse regering en parlement.

Maar wat in ieder geval duidelijk moet zijn is dat de WTO geen ver-van-ons-bed-show is. Er worden in deze 'handels'-organisatie dagelijks beslissingen genomen die ons allen ten zeerste aanbelangen. We moeten die op alle mogelijke niveaus proberen te vatten.