

SOMO

-REEKS WERKDOKUMENTEN-

REGULERING VAN GRONDSTOFFENMARKTEN:

INTERNATIONALE OVEREENKOMSTEN

EN

MULTINATIONALE ONDERNEMINGEN

-SOMO-WERKDOKUMENT-NR. 1-

P.S. HOFMAN
SOMO, Amsterdam
Oktober 1988

STICHTING ONDERZOEK MULTINATIONALE ONDERNEMINGEN
Centre for Research on Multinational Corporations

SOMO

---SOMO-WERKDOKUMENT---NR.1-----

REGULERING VAN GRONDSTOFFENMARKTEN:

INTERNATIONALE OVEREENKOMSTEN

EN

MULTINATIONALE ONDERNEMINGEN

P.S. HOFMAN
SOMO, Amsterdam
Oktober 1988

VOORWOORD

Dit rapport is geschreven als onderdeel van het GRONDSTOFF-KETEN-PROJEKT van de Stichting Onderzoek Multinationale Ondernemingen (SOMO). Doel van dit projekt is om verschuivingen in internationale grondstofketens en de implicaties daarvan voor de arbeidsverdeling tussen Derde Wereld-landen en de OECD-landen te signaleren. Te vaak wordt deze problematiek beschreven als zijnde een zaak tussen landen en regeringen. Het SOMO-projekt wijdt daarom speciaal de aandacht aan de belangrijke rol die internationale ondernemingen in dit geheel spelen. Diverse grondstofketens (cacao, koffie, bauxiet, plantaardige oliën en vetten, suiker, tin) zijn of worden vanuit deze invalshoek onderzocht.

Een element dat bij de diverse grondstofketens een rol van wisselend belang speelt, is het internationale grondstoffenoverleg. De UNCTAD heeft een belangrijke rol gespeeld bij het tot stand brengen van dit overleg. De afgelopen decennia zijn daaruit een aantal internationale grondstoffenovereenkomsten geresulteerd. Deze hebben in uiteenlopende mate geleid tot regulering van de markt voor de betreffende grondstof en tot verbetering van de positie van Derde Wereld-landen op die markt.

Na het ineensstorten van de Internationale Tin Overeenkomst in oktober 1985 is in brede kring een heroverweging op gang gekomen van het nut en belang van grondstoffenovereenkomsten. Begin 1988 waren nog slechts enkele internationale grondstoffenovereenkomsten met effectieve marktregulerende werking overgebleven.

In de discussie rond de grondstoffenovereenkomsten werd ruim aandacht gegeven aan de internationale conjunctuur, de onderlinge verdeeldheid van Derde Wereld-regeringen en de politieke wil van de regeringen van OECD-landen.

Kenmerkend is echter dat het overleg vrijwel exclusief wordt benaderd in termen van 'landen' en 'regeringen'. Uiteraard is het ook zo dat het regeringen zijn die bij het internationale grondstoffenoverleg aan tafel zitten. De rol van de grote internationale concerns op het gebied van winning, handel, verwerking en transport van grondstoffen wordt doorgaans echter schromelijk onderbelicht. Te vaak wordt vergeten dat deze bedrijven uiteindelijk gestalte geven aan de internationale arbeidsverdeling op het gebied van grondstoffen. Op grond daarvan hebben ze duidelijk omschreven belangen hebben ten aanzien van de uitkomsten van internationaal grondstoffenoverleg. Het spreekt vanzelf dat zij daaraan doorgaans ook grote kennis van de betreffende grondstofmarkten ontleenen. De standpunten van nationale regeringen worden in de meeste landen (ook in de Derde Wereld) voorbereid met werkgroepen waarin de plaatselijke 'grondstoffen-ondernemingen' sterk zijn vertegenwoordigd. Veel nationale delegaties laten zich bij

internationaal grondstoffenoverleg ook vergezelen van adviseurs uit ondernemingen. Zo kan het voorkomen dat delegaties van zowel een Derde Wereld-land als van een OECD-land vertegenwoordigers van eenzelfde multinationale onderneming als adviseur bij zich hebben.

Het SOMO-project richt zich op de rol van het internationale bedrijfsleven bij de verschuivingen in bedrijfstakken en grondstofketens. Men kan het internationale grondstoffenoverleg zien als een plaats waar deze rol een institutionele vorm en vertaling krijgt.

Vanuit deze achtergrond ontstond de wens om in het kader van dit grondstoffenproject nader aandacht te schenken aan de grondstoffenovereenkomsten als zodanig. Vandaar dat een deelproject werd geformuleerd om een stand van zaken op te maken m.b.t. de verschillende grondstoffenovereenkomsten en een globale inventarisatie te geven van de belangen van multinationale ondernemingen in de internationale ketens van productie, handel en verwerking van de grondstoffen waarvoor overeenkomsten bestaan.

SOMO prijst zich gelukkig Peter Hofman bereid te hebben gevonden om dit deelproject voor zijn rekening te nemen als stage in het kader van zijn studie Internationale Betrekkingen aan de Universiteit van Amsterdam. De in eerste instantie als intern bedoelde rapportage leek ons zodanig de moeite waard dat besloten werd hieraan een ruimere verspreiding te geven.

Het wordt daarmee nummer 1 in een reeks van SOMO Werkdocumenten die bedoeld is om tussentijdse onderzoeksresultaten in bredere kring onder de aandacht te brengen en discussie te stimuleren over deze onderwerpen.

Henk Kox,
SOMO, 1988.

INHOUDSOPGAVE

1.	INLEIDING	pag. 1
2.	DE GRONDSTOFFENPROBLEMATIEK BINNEN DE WERELDECONOMIE	4
3.	HET BELANG VAN GRONDSTOFFENOVEREENKOMSTEN VOOR CONSUMENTEN(LANDEN) EN PRODUCENTEN(LANDEN) EN DE ROL VAN MULTINATIONALE ONDERNEMINGEN	14
4.	DE GESCHIEDENIS VAN HET ONTSTAAN VAN INTERNATIONALE GRONDSTOFFENOVEREENKOMSTEN	22
5.	GRONDSTOFFENOVEREENKOMSTEN IN DE PRAKTIJK	31
	5.1. GRONDSTOFFEN MET FORMELE OVEREENKOMSTEN	
	5.1.1. SUIKER	34
	5.1.2. TIN	42
	5.1.3. KOFFIE	53
	5.1.4. CACAO	63
	5.1.5. NATUURLIJK RUBBER	72
	5.2. INC'S EN DE FORMELE OVEREENKOMSTEN	82
	5.2.1. SUIKER	
	5.2.2. TIN	84
	5.2.3. KOFFIE	85
	5.2.4. CACAO	87
	5.2.5. RUBBER	88
6.	INFORMELE OVEREENKOMSTEN	91
	6.1. JUTE	93
	6.2. TROPISCH HOUT	94
	6.3. OLIJFOLIE	95
	6.4. SUIKER	
	6.5. TIN	
7.	GRONDSTOFFEN ZONDER OVEREENKOMSTEN	98
	7.1. BAUXIET	102
	7.2. BANANEN	103
	7.3. FOSFAATROTS	
	7.4. IJZERERTS	104
	7.5. MANGAANERTS	105
	7.6. THEE	
	7.7. KATOEN	106
	7.8. KOPER	107
	7.9. ULEES	108
	7.10. PLANTAARDIGE OLIEN EN OLIEZADEN	
	7.11. HARDE VEZELS	109
8.	ALGEMENE CONCLUSIE	113
	LITERATUURLIJST	117

LIJST VAN FIGUREN EN TABELLEN

FIGUUR 1	VERSLECHTERENDE RUILDOET VAN GRONDSTOFFEN TEN OPZICHTE VAN VERWERKTE GOEDEREN	pag. 6
FIGUUR 2	KOOPKRACHTINDICI VAN GRONDSTOFFEN GEEXPORTEERD DOOR ONTWIKKELINGSLANDEN GEWOGEN AAN GEIMPORTEERDE VERWERKTE GOEDEREN 1948-85	9
TABEL 1	AANDEEL GRONDSTOF IN TOTALE EXPORTINKOMSTEN, BELANGRIJKSTE LANDEN PER GRONDSTOF	17
TABEL 2	AANDEEL (ONTWIKKELINGS)LAND IN WERELDEXPORT, PER GRONDSTOF DE LANDEN MET GROOTSTE AANDELEN	26
TABEL 3	KENMERKEN VAN DE SUIKEROVEREENKOMSTEN	36
FIGUUR 3	OVERZICHT VAN HET VERLOOP VAN DE SUIKERPIJS EN DE VASTGESTELDE PRIJSVORKEN TER STABILISERING VAN DE PRIJS	37
TABEL 4	KENMERKEN VAN DE TINOVEREENKOMSTEN	44
FIGUUR 4	REELE TINPRIJZEN EN DE PRIJSVORKEN VAN DE INTERNATIONALE TINOVEREENKOMST	45
TABEL 5	PRODUKTIE VAN TIN DOOR BRAZILIAANSE PRODUCENTEN	47
TABEL 6	PRODUKTIE EN CONSUMPTIE VAN TIN	51
TABEL 7	KENMERKEN VAN DE KOFFIE-OVEREENKOMSTEN	54
FIGUUR 5	DE PRIJSONTWIKKELING VAN KOFFIE EN DE VASTGESTELDE PRIJSVORKEN TER STABILISERING VAN DE PRIJS	56
FIGUUR 6	KOFFIEPRODUKTIE IN DE WERELD EN BRAZILIE	59
TABEL 8	KENMERKEN VAN DE CACAO-OVEREENKOMSTEN	64
FIGUUR 7	MAANDELIJKSE GEMIDDELDEN VAN DE ICCO-DAGELIJKSE PRIJS EN DE PRIJSVORKEN VAN DE CACAO-OVEREENKOMSTEN	66
TABEL 9	KENMERKEN VAN DE RUBBEROVEREENKOMSTEN	74
FIGUUR 8	PRIJSGRENZEN ONDER DE RUBBEROVEREENKOMST EN MAANDELIJKSE GEMIDDELDEN VAN DE DAGELIJKSE INDICATORPRIJS	76
TABEL 10	AANDEEL (ONTWIKKELINGS)LAND IN WERELDEXPORT PER GRONDSTOF DE LANDEN MET DE GROOTSTE AANDELEN	92
TABEL 11	PRIJSVORMING BIJ GRONDSTOFFEN	98
TABEL 12	% AANDEEL ONTWIKKELINGSLANDEN IN WERELDPRODUKTIE	99
FIGUUR 9	HET AANDEEL IN DE GRONDSTOFFENHANDEL VAN DE UIJFTIEN GROOTSTE MULTINATIONALE ONDERNEMINGEN	101

1. INLEIDING

De belangstelling voor grondstoffenovereenkomsten

Tijdens de explosieve stijging van de grondstofprijzen in het begin van de jaren zeventig neemt de belangstelling voor de internationale grondstoffenproblematiek sterk toe. Het idee dat er iets gedaan moet worden aan de sterke schommelingen van de prijzen krijgt een grotere aanhang, vooral door het feit dat importerende landen hun gedeeltelijke afhankelijkheid van een aantal grondstoffen met zorg aanzien door de veel hogere prijzen.

Door deze ontwikkelingen ontstaat er optimisme over de kansen voor het totstandbrengen van grondstoffenovereenkomsten die een stabielere prijs van grondstoffen zouden moeten waarborgen.

Door deze grotere stabiliteit kunnen ontwikkelingslanden die voornamelijk afhankelijk zijn van grondstoffenexport een evenwichtiger economische groei doormaken. Industrielanden die grondstoffen importeren kunnen verzekerd zijn van het aanbod van een grondstof voor een bepaalde prijs waardoor onder andere een factor die de inflatie mede bepaalt is weggehaald, namelijk schommelingen in de grondstoffenprijzen.

Nadat na de stijging van de grondstoffenprijzen echter een bijkans even zo grote daling van de prijzen plaatsvindt (exclusief aardolie), wordt het optimisme danig getemperd en ontstaat er in de jaren tachtig zelfs een groeiend pessimisme. De ontwikkelde landen en daarmee de MNO's gevestigd in deze landen, die in eerste instantie beducht waren voor de grondstoffenmacht van de ontwikkelingslanden, worden gekonfronteerd met een verdeelde Derde Wereld en weten hun afhankelijkheid van grondstoffen te verminderen. De ondernemingen uit deze landen richten zich in steeds grotere mate op substituuatprodukten. In de OECD-landen treedt verder een daling op van de grondstofconsumptie per eenheid eindprodukt met behulp van nieuwe technologieën als micro-electronica en biotechnologie.

Tegenwoordig komen vrijwel alle grondstoffenovereenkomsten tot stand onder de paraplu van de UNCTAD, de UN-conferentie over handel en ontwikkeling die in 1964 voor het eerst werd gehouden.

De basis hiervoor werd gelegd direkt na de tweede wereldoorlog toen het Charter van Havana plaatsvond. Deze was oorspronkelijk bedoeld om een internationale handelsorganisatie op te richten, hetgeen echter mislukte. Hoofdstuk zes van het Charter was gewijd aan 'Inter-governmental Commodity Agreements' en werd de grondslag voor internationale grondstoffenovereenkomsten.

Probleemstelling

Doel van dit werkdokument is op de eerste plaats een overzicht te geven van de ontwikkeling van het grondstoffenoverleg, en de concrete resultaten en toekomstperspektieven hiervan. Hiertoe zal ingegaan worden op de functionering van grondstoffenovereenkomsten.

Op de tweede plaats zal worden ingegaan op de rol die multinationale ondernemingen spelen bij de desbetreffende grondstoffen.

In het werkdokument wordt een vooronderzoek uitgevoerd naar de vraag in hoeverre multinationale ondernemingen controle en invloed uitoefenen in bepaalde grondstoffensectoren. Hierbij wordt verder onderzocht wat de effecten van deze controle en invloed zijn op de functionering en totstandkoming van grondstoffenovereenkomsten. Twee aspecten komen daarbij aan de orde, ten eerste de rol van MNO's in de grondstofketens en ten tweede de wijze waarop actieve beleidsbeïnvloeding door MNO's kan plaatsvinden.

Terminologie

In tegenstelling tot voor de Tweede Wereldoorlog, toen grondstoffenovereenkomsten voornamelijk berustten op (productie) afspraken tussen producenten, wordt er nu voornamelijk gesproken van een grondstoffenovereenkomst wanneer er producenten- en consumentenlanden aan meewerken. Een internationale grondstoffenovereenkomst wordt dan ook gedefinieerd als een internationaal verdrag, met producenten/exporteurs en consumenten/importeurs als leden, met als doel de controle of regulering van de handel in een primair goed door middel van specifieke economische maatregelen en uitgevoerd door een autonoom lichaam waarin de twee groepen gelijke macht hebben. Conform Barents (1982) kunnen een viertal bepalende kenmerken voor grondstoffenovereenkomsten worden aangegeven:

- * er is sprake van een marktordening, een ingrijpen op de werking van het marktmechanisme,
- * ten tweede is die marktordening van een publiekrechtelijk karakter in tegenstelling tot privaatrechtelijke marktordening (vnl. kartels),
- * ten derde is de overeenkomst internationaal, en
- * tenslotte heeft een overeenkomst betrekking op specifieke markten.

Indeling

De inhoud van het werkdokument valt uiteen in een aantal onderdelen:

Ten eerste zal in hoofdstuk 2 een korte verkenning worden gegeven van de grondstoffenproblematiek voor de Derde Wereld-landen tegen de achtergrond van ontwikkelingen in de wereldeconomie.

Daarna zal in hoofdstuk 3 het belang van grondstoffenovereenkomsten voor consumenten(landen) en producenten(landen) worden besproken. In dit deel van het werkdokument zal tevens kort worden stilgestaan bij de werking en uitvoeringsproblemen van grondstoffenovereenkomsten. Daarop voortbouwend wordt een aantal voorwaarden genoemd die in belangrijke mate de effectiviteit van een internationale grondstoffenovereenkomst bepalen. Hoofdstuk 4 schetst de geschiedenis van het ontstaan van grondstoffenovereenkomsten, met name de periode vanaf het ontstaan van UNCTAD. Het belangrijkste hoofdstuk (5) beschrijft vijf grondstoffenovereenkomsten die op dit moment bestaan en die prijsregulerende mechanismen kennen. Van elke overeenkomst wordt een korte chronologie en evaluatie gegeven. Vervolgens wordt ingegaan op de rol van multinationale ondernemingen in deze vijf grondstofketens. Een kort hoofdstuk gaat vervolgens in op een vijftal grondstoffen waarvoor overeenkomsten bestaan die geen prijsregulerende mechanismen kennen. In het zevende hoofdstuk komen grondstoffen aan bod waarvoor geen overeenkomsten bestaan maar die wel in het kader van het Geïntegreerde Grondstoffenprogramma van de UNCTAD daarvoor op de nominatie staan. Het achtste en laatste hoofdstuk bevat een aantal resume-rende konklusies.

2. DE GRONDSTOFFENPROBLEMATIEK BINNEN DE WERELDECONOMIE

Sedert het ontstaan van het kapitalistische systeem in Europa en de verspreiding van het kapitalisme in Noord-Amerika, Latijns-Amerika, Azië en Afrika bestaat op wereldniveau een specifieke arbeidsdeling. Vanaf de koloniale periode tot aan het heden functioneren een groot aantal ontwikkelingslanden als grondstoffenleveranciers. In de koloniale periode (18e/19e eeuw), en de periode van het imperialisme (beginnend in het midden van de 19e eeuw), vindt er een industrialisering plaats in de landen van Europa en in de Verenigde Staten, terwijl de huidige ontwikkelingslanden, toen de koloniën, de rol toebedeeld, c.q. opgelegd, kregen van grondstoffenexporteurs en importeurs van industriële goederen. Zo is de traditionele arbeidsdeling van grondstofexporterende ontwikkelingslanden en industriële goederen producerende ontwikkelde landen ontstaan.

Alhoewel vanaf de eerste wereldoorlog een aantal ontwikkelingslanden zich in steeds sterkere mate industrialiseren, bestaat in een groot aantal ontwikkelingslanden nog steeds een zeer eenzijdige exportstructuur. Hierdoor zijn deze ontwikkelingslanden voor een groot gedeelte afhankelijk van de exportinkomsten van een of enkele grondstof(fen). Op de lange termijn wordt dit probleem nog versterkt doordat men met de inkomsten van dezelfde hoeveelheid grondstoffen steeds minder industrieproducten kan kopen, er is sprake van een verslechterende ruilvoet (zie ook figuur 1 en 2). Doordat er verder sprake is van sterke fluctuerende prijzen van grondstoffen zijn de exportinkomsten vaak instabiel waardoor er zeer moeilijk een evenwichtig economisch beleid gevoerd kan worden.

Vanuit deze overwegingen zijn er dan ook een aantal stemmen opgegaan die pleiten voor het totstandkomen van grondstoffenovereenkomsten die een stabiel en, in eerste instantie, hoger prijspeil moeten bewerkstelligen. Zodoende zouden ontwikkelingslanden de mogelijkheden hebben te komen tot een evenwichtige economische groei en ontwikkeling.

De heersende ideologie in de OECD-landen en bij internationale financiële instellingen als het IMF en de Wereldbank is dat ingrijpen in de markt of ingrijpen bij de prijstotstandkoming van een markt zoveel mogelijk achterwege moet worden gelaten. Zij baseren zich daarbij op de (neo)klassieke economische theorie van de vrije werking van het marktmechanisme. Hierbij is het uitgangspunt dat in een situatie van vrije concurrentie deze vrije werking van het marktmechanisme maximale welvaart en economische efficiëntie oplevert. Vrije concurrentie houdt daarbij in dat de handelende partijen volkomen geïnformeerd zijn over de goederen en dat geen der partijen een zo sterke onderhandelingspositie heeft om op te treden als prijszetter. Alle partijen, zowel kopers als verkopers, worden gekon-

fronteerd met een prijs waarop ze geen invloed kunnen uitoefenen. Zodoende zorgt dan de markt voor een optimale allocatie van produktiemiddelen en dient daartoe de handel zo liberaal mogelijk te verlopen. Internationale handel zou op deze wijze voor alle deelnemende partijen voordelen opleveren.

De belangrijkste kritiek op deze vrijhandelsideologie is dat het fundament, de vrije markt, niet bestaat.

Grondstoffenmarkten kunnen worden gekenmerkt door het feit dat ze gesloten zijn, de produktie en prijsvorming wordt bepaald door een aantal grote ondernemingen. De markten kunnen verstoord zijn. Door protectionistische maatregelen en subsidies kunnen minder efficiënt opererende producenten zich toch nog handhaven. Grondstoffenmarkten hebben vaak te maken met oligopolies, bijvoorbeeld door de vorming van 'marketing boards' die de verkoop controleren. De handelende partijen zijn vaak niet in dezelfde mate geïnfomeerd over de markt waardoor de onderhandelingsposities niet gelijkwaardig zijn (1).

Grote handelsondernemingen hebben vaak uitgebreide netwerken die informatie op de voor hen relevante markten verzamelen, bijvoorbeeld via satellieten. Ontwikkelingslanden als producenten hebben op het gebied van informatievoorziening over het algemeen nog geen netwerken hebben opgebouwd, onder andere doordat ze voornamelijk in het eigen land opereren in tegenstelling tot de grote handelsondernemingen die de gehele wereld als operatiegebied hebben (2).

De idee dat internationale handel voordelen heeft voor alle deelnemende partijen wordt hiermee ook bekritiseerd. Ten eerste door de ongelijke machtsverhoudingen op de verschillende markten en ten tweede doordat vanuit het koloniale verleden in ontwikkelingslanden een eenzijdige economische structuur is ontstaan gericht op grondstoffenexport terwijl de industrielanden een gediversificeerde economische ontwikkeling hebben doorgemaakt door zich te richten op de produktie van industriële goederen.

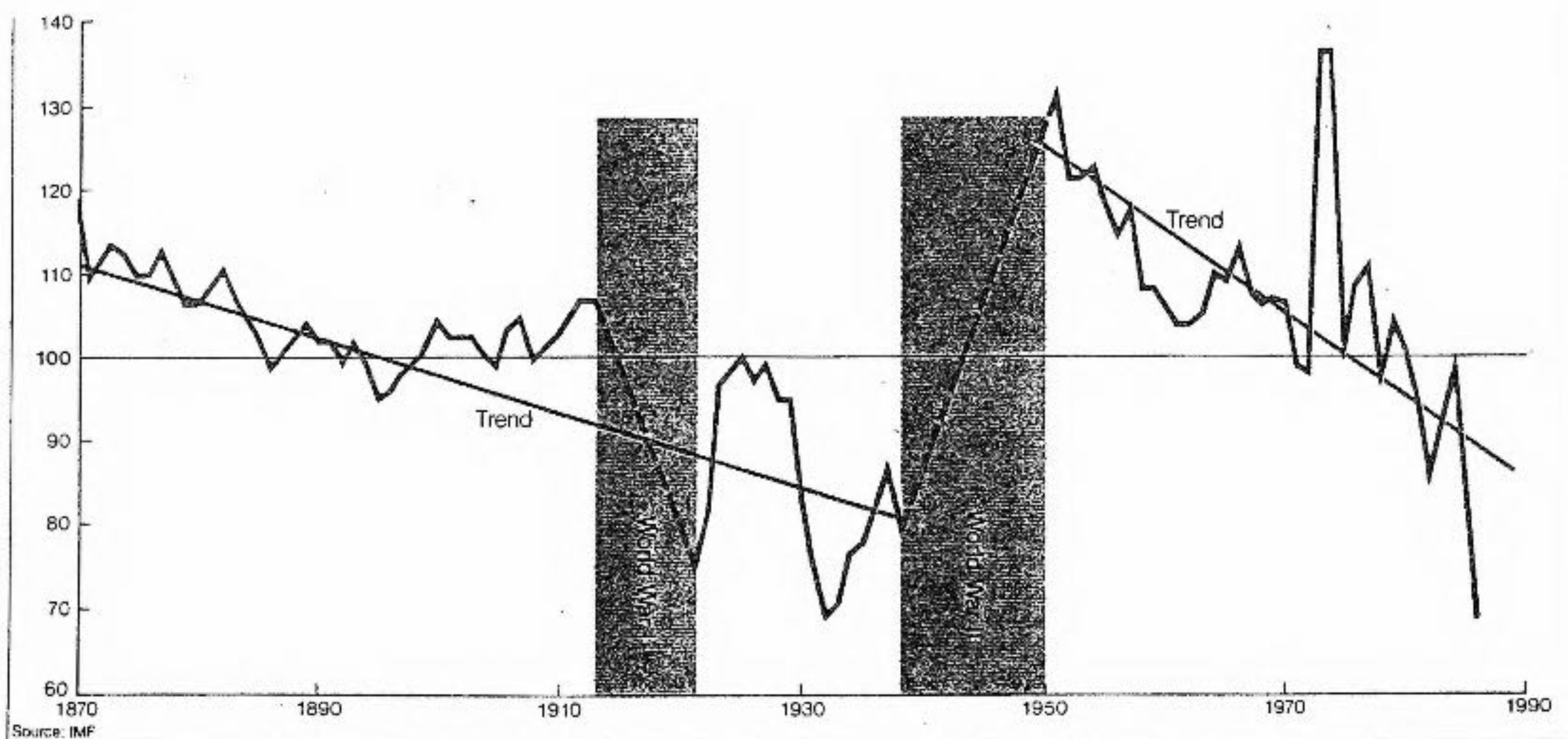
Deze ongelijke tendens wordt nog versterkt doordat ontwikkelingslanden in de loop der tijd met de opbrengsten van de grondstoffenexport steeds minder industriële producten kunnen kopen en omgekeerd de industrielanden reëel gezien steeds minder hoeven te betalen voor de grondstoffen, de zogenaamde verslechterende ruilvoet van grondstoffen ten opzichte van industriële producten. De figuren 1 en 2 geven een illustratie van deze tendens.

De ontwikkelde landen hebben zich blijkbaar, zoals Galeano onder verwijzing naar de komparatieve kostentheorie stelt, gespecialiseerd in winstgevende produktie terwijl de ontwikkelingslanden zich gericht hebben op verliesgevende produktie van steeds minder opleverende grondstoffen (3).

FIGUUR 1

DE VERSLECHTERENDE RUILVOET VAN GRONDSTOFFEN TEN OPZICHTE VAN VERWERKTE GOEDEREN

(Reële grondstoffenprijzen gedeplateerd met de prijzen van verwerkte goederen 1870-1986, Index 1980=100)



BRON: SOUTH, okt. 1987, p.39.

De structuur van de wereldeconomie is vooral bepaald door de industrielanden en de ondernemingen die daar hun basis hebben. De opkomst van een aantal zogenaamde 'newly industrialising countries' (NIC's) is deels geïnitieerd door deze vooral multinationale ondernemingen (MNO's) en houdt dan ook nog geen aantasting in van de hiërarchische structuur van de wereldeconomie. De ontwikkeling binnen de NIC's en de opkomst van MNO's uit deze landen houdt in dat zij bezig zijn op te klimmen in de hiërarchie van de wereldeconomie. De ontwikkelingslanden die nog steeds voornamelijk afhankelijk zijn van de grondstoffeninkomsten blijven onderaan de ladder staan.

Bij de discussie over grondstoffenovereenkomsten speelt het verschil van opvatting tussen ontwikkelingslanden en geïndustrialiseerde landen over het functioneren van markten een grote rol en heeft deze bepaald niet bijgedragen tot het ontstaan van overeenkomsten.

In de jaren tachtig is de onderhandelingspositie van de ontwikkelingslanden verder verslechterd doordat de grondstoffenprijzen op een naoorlogs dieptepunt belanden.

Oorzaken van de grondstoffenkrisis van de jaren tachtig

De huidige grondstoffenkrisis kan niet simpelweg aan één bepaalde oorzaak worden toegeschreven. Er zijn twee soorten oorzaken te onderscheiden:

- A. structurele oorzaken die al jaren een rol spelen en die te maken hebben met de manier waarop de wereld economie werkt;
- B. de groeiende neiging van landen en groepen landen om hun markten af te schermem voor produkten uit andere landen. Dit beleid wordt met de term protektionisme aangeduid.

Gezamenlijk hebben deze oorzaken juist aan het begin van de jaren tachtig pas geleid tot een ernstige verslechterring van de situatie voor de grondstoffenproducenten. Op de beide groepen oorzaken zal hierna kort worden ingegaan, om te beginnen met de structurele oorzaken:

a) ruilvoet-verslechtering

Dit is een oorzaak die al jaren speelt. De prijzen van grondstoffen dalen ten opzichte van de prijzen van industriële produkten (zie ook figuur 2).

Tussen 1981 en 1985 daalden de prijzen van de exportprodukten van Derde Wereld-landen met meer dan tien procent ten opzichte van de prijzen die ze moesten betalen voor hun importprodukten. Met andere woorden: om eind 1985 nog dezelfde hoeveelheid produkten te kunnen importeren als in 1981 moest men zelf tien procent meer goederen exporteren. Als gevolg van ruilvoetverslechtering verloren de Derde Wereld-landen gezamenlijk zo'n 65 miljard dollar aan exportinkomsten tussen 1980 en 1985.

b) Afnemende groei van de industrie

De industriële sektor is altijd de grootste afnemer van grondstoffen geweest. Vooral de industrie in de OECD-landen, d.w.z. de rijke westerse landen verenigd in de Organisatie voor Economische Samenwerking OECD. Groeit daar de industrie hard dan groeit wereldwijd ook de vraag naar grondstoffen hard. Maar het omgekeerde is ook het geval: groeit de industrie in de OECD-landen minder hard, dan blijft ook de vraag naar grondstoffen achter.

Wel, dit laatste is gebeurd sinds het midden van de jaren zeventig. Dat is niet alleen een gevolg van de economische crisis die sinds die tijd maar blijft doorsudderen. Het komt ook doordat er een verschuiving optreedt in de economie van de rijke landen. Tussen de jaren '70 en begin jaren '80 blijft in de OECD-landen de groei van de industrie achter bij de rest van de economie. De groei van de staal-, scheepsbouw- en auto-industrie is flink afgenomen. Dat heeft rechtstreekse gevolgen voor de

vraag naar mijnbouwprodukten als ijzererts, koper, nikkel, mangaan en tin. De bedrijfstakken waar nog het meeste groei plaatsvindt, zijn juist die waar naar verhouding weinig grondstoffen gebruikt verwerkt worden: de dienstensektor (banken, verzekeringen, zakelijke dienstverlening).

Jaarlijkse groei van enkele industriële bedrijfstakken in de OECD-landen, periode 1961-1972 en periode 1972-1982 (%)

	1962-'72	1972-'82
Totale industrie	5,8	1,7
Basismetalaal industrie	5,1	-0,7
Chemische en petrochemische industrie, rubber- en plasticindustrie	9,1	2,6
Voedings- en genotmiddelenindustrie	3,9	2,4
Hout- en houtproduktenindustrie	5,0	0,1
Textielindustrie	3,9	-0,3

Bron: UNCTAD (1986a/b)

c) Opkomst van vervangende produkten

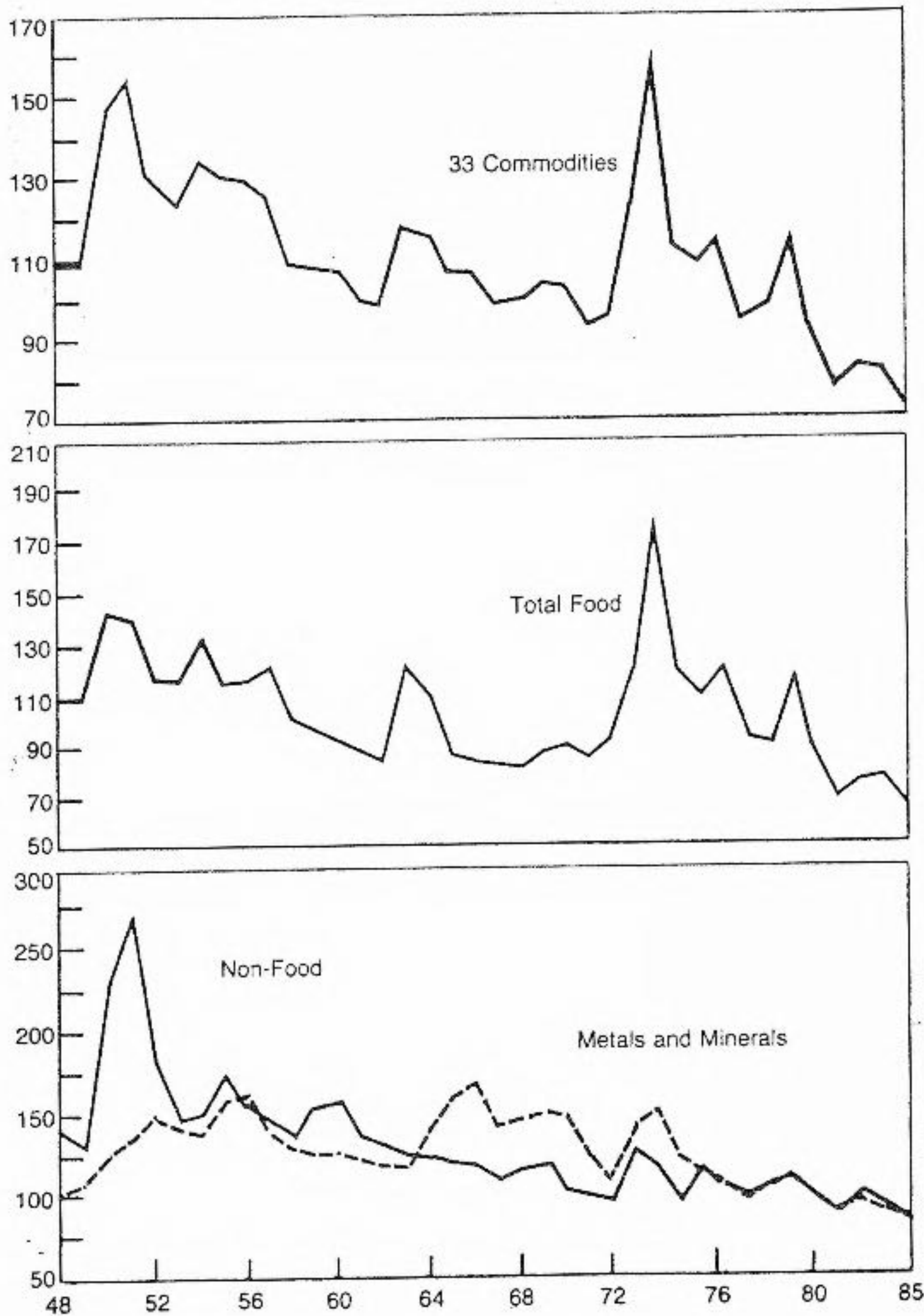
Een aantal grondstoffen kreeg na de Tweede Wereldoorlog te maken met een teruglopende vraag als gevolg van het opkomen van vervangende produkten. Op synthetische basis werd een aantal produkten gemaakt dat natuurlijke grondstoffen kon vervangen en soms bovendien nog goedkoper was.

Een voorbeeld daarvan is rubber. In de oorlog werd als gevolg van een stagnerende rubber aanvoer de produktie van synthetisch rubber (kunstrubber) tot ontwikkeling gebracht. Na de oorlog heeft het natuurrubber nooit meer zijn oorspronkelijk positie kunnen herwinnen. Andere produkten waarvan de vraag daalde als gevolg van de opkomst van vervangende produkten zijn textielgrondstoffen als wol en katoen, die te maken kregen met grote concurrentie van kunstvezels als bijvoorbeeld nylon. De afzet van jute (o.a. uit Bangladesh) stagneerde door de opkomst van kunstvezels en plastics. Tin en ijzererts (nodig voor het maken van o.a. blik) werd deels verdrongen door plasticverpakkingen. Lood werd in de bouw verdrongen door o.a. kunststoffen als PVC. Koper wordt voor veel bekabelingstoepassingen verdrongen door glasvezelkabels. Suiker als zoetstof wordt meer en meer verdrongen door biochemische produkten die voor het grootste deel uit de fabriek komen: isoglucose (uit mais gemaakte suikervervanger), aspartaam (200x zoeter dan suiker), acesulfaam (130x zoeter) en thamatine (maar liefst 4000x zoeter).

FIGUUR 2

KOOPKRACHTINDICES VAN GRONDSTOFFEN GEEXPORTEERD DOOR
ONTWIKKELINGSLANDEN GEWOGEN AAN GEIMPORTEERDE VERWERKTE
GOEDEREN 1948-85

(Jaargemiddelden, constante dollars: 1977-'79=100)



BRON:
COMMODITY TRADE AND PRICE TRENDS (1986)
TABEL 21, PAGINA 46.

d) Zuiniger gebruik van grondstoffen

Door verschillende technische ontwikkelingen neemt de vraag naar grondstoffen in de industrie af. Geavanceerde produktietechnieken en de opkomst van nieuwe kunststoffen maken het mogelijk dat per eenheid produkt steeds minder grondstoffen en energie nodig zijn.

Hier zit natuurlijk een heel positieve kant aan. Het is nog maar zo'n 15 jaar geleden dat de zogenaamde Club Van Rome met een alarmerend rapport kwam over het dreigende opraken van olie en andere grondstoffen. Een zuiniger gebruik van bodemschatten lijkt daarom een goede zaak te zijn. Het leidt echter wel tot een vermindering van de wereldvraag naar grondstoffen.

Een voorbeeld van zuiniger grondstoffengebruik vormt de personenauto waarvan het gemiddelde gewicht de laatste twintig jaren belangrijk is verlaagd ten koste van de hoeveelheid staal (ijzererts), lood en koper die erin verwerkt zijn. Een ander voorbeeld vormt de miniaturisering in de elektronische industrie. Men hoeft daarbij slechts te denken aan bijvoorbeeld de zware kasten van radio's uit de vijftiger jaren en de moderne transistor-radio's die meestal nog meer presteren ook, al zitten er veel minder grondstoffen (bijv. koper) in verwerkt. Een komputer van eind jaren veertig vulde enkele kamers vol apparatuur. Toch kon deze niet of nauwelijks meer dan de kleine tafelmogellen die men tegenwoordig overals op de buro's ziet staan.

e) Toename grondstofproduktie in rijke landen

Regeringen en ondernemingen in de OECD-landen hebben een beleid gevoerd waardoor ze steeds minder afhankelijk werden van grondstofimporten.

De eigen produktie van bepaalde grondstoffen werd gestimuleerd. Vooral op het gebied van landbouwprodukten en olie is zo'n beleid gevoerd. De landbouwsubsidies in bijvoorbeeld de EG maakten het mogelijk dat boeren hun produktie van granen, suiker en plantaardige oliën en vetten konden opvoeren ten koste van producenten buiten de Europese Gemeenschap.

f) Schuldenproblematiek leidt tot extra overschotten

De lage grondstoffenprijzen betekenen voor Derde Wereld-landen minder exportinkomsten en dus minder deviezen waarmee ze hun buitenlandse schulden kunnen afbetalen. De schuldenproblematiek wordt dus verergerd door de lage grondstofprijzen.

De schuldensituatie zelf leidt sinds het eind van de jaren zeventig tot een versterking van de grondstoffenproblematiek. Regeringen van Derde Wereld-landen die het meest in de knel zitten, moedigen de bedrijven in hun land aan om nog méér grondstoffen te exporteren. Men hoopt de lagere prijs te compenseren door vergroting van de afzet. Dit is hun enige middel om meer deviezen binnen te krijgen. Wereldwijd leidt het echter tot nog meer overaanbod van bepaalde grondstoffen en dus tot verdere prijsdaling.

g) Produkten uit Derde Wereld-landen worden gewaerd

Het grondstoffenprobleem wordt verergerd door maatregelen van de 'rijkere landen' om hun markten af te schermten tegen importen uit andere landen. Dergelijk beleid (ook wel als protektionisme aangeduid) bestaat al veel langer, maar de afgelopen tien jaren is onder invloed van de economische crisis de neiging toegenomen om de eigen markten af te schermten.

Om de eigen producenten in de OECD-landen te beschermen worden hoge invoertarieven geheven voor produkten als suiker, oliezaden, graan en vlees. Verschillende maatregelen worden gebruikt om deze produkten aan de grens te weren: invoerrechten, hoeveelheidsbeperkingen, goedkeuringsverplichtingen op gebied van verpakking, veiligheid en kwaliteit.

Bewerkte grondstoffen en industrieproducten worden meestal met **extra** hoge invoertarieven gekonfronteerd.

Derde Wereld-landen die op basis van eigen grondstoffen een exporterende verwerkingsindustrie willen opbouwen, worden zo ontmoedigd om hun bewerkte grondstoffen en industriële produkten in de verschillende OECD-landen af te zetten.

Voor produkten die in de OECD-landen zelf niet of nauwelijks geproduceerd worden, zijn de invoertarieven vaak lager. Daar staat tegenover dat regeringen in de OECD-landen meer accijnzen en konsumptiebelasting (bijv. hoge BTW-tarief) op deze produkten heffen. Dat geldt bijvoorbeeld voor koffie, cacao, bananen, rubber, thee en tabak. De belastingen en accijnzen remmen het verbruik en daardoor ook de invoer.

h) Landbouwsubsidie-oorlog van Verenigde Staten en EG

De positie van de Derde Wereld-producenten van landbouwgrondstoffen wordt sterk nadelig beïnvloed door het landbouwbeleid van Verenigde Staten en de Europese Gemeenschap. De Nederlandse landbouw is natuurlijk nauw verbonden met het EG-beleid.

De EG en de VS hebben de laatste vijftien jaar hun productie van allerlei landbouwprodukten opgevoerd waardoor ze minder afhankelijk zijn geworden van importen. Voor veel landbouwprodukten produceren deze twee economische blokken

nu meer dan ze voor hun eigen verbruik nodig hebben. De overschotten aan granen (mais, tarwe, soja, rijst), vlees, suiker, boter en melkprodukten worden op de wereldmarkt afgezet.

Wanneer van een (landbouw)produkt meer wordt geproduceerd dan er vraag is, leidt dat normaal gesproken tot prijsdaling. De lagere prijs leidt tot een lager inkomen voor de boer. In veel geval zullen de boeren daarop reageren door het volgend jaar minder van dit produkt te produceren. Zo wordt het overschot als het ware automatisch teruggedrongen. In de EG werkt het anders. Er wordt gewerkt met een systeem van gesubsidieerde en stabiele landbouwprijzen. De overschotproduktie van een bepaald landbouwprodukt wordt daardoor niet 'afgestraft' met een lagere prijs en lager inkomen voor de boeren. Het produceren van overschotten is daardoor meer regel dan uitzondering geworden: de bekende boterberg, wijnplaspas, suikerberg, wijnplaspas, enz. Deze produkten worden in pakhuizen opgeslagen en ... gedumpt op de wereldmarkt.

In de Verenigde Staten gaat het wat anders. Ook daar vindt overschotproduktie plaats van tal van landbouwprodukten. De prijzen van die produkten dalen wel, maar de regering daar laat de boeren niet failliet gaan en biedt hen een inkomenssubsidie. Daardoor blijven de boeren gewoon doorproduceren (door bankschulden hebben ze vaak ook weinig keus). Ook in de VS blijven de landbouwoverschotten dus in stand door landbouwsubsidies. Deze overschotten worden, net als die van de EG op de wereldmarkt afgezet.

Het dumpen van landbouwoverschotten op de wereldmarkt heeft geleid tot stevige prijsdalingen voor zeer veel landbouwprodukten. Men kan dus zeggen dat op de wereldmarkt voor landbouwprodukten een subsidie-oorlog wordt uitgevochten. De dupe zijn de boeren in die landen waarvan de regering niet de middelen heeft om mee te doen aan die subsidie-oorlog, nl. de Derde Wereld-landen. Derde Wereld-producenten worden uit de markt gedrukt omdat zij het tegen deze oneerlijke (gesubsidieerde) konkurrentie niet kunnen bolwerken.

Konklusie over oorzaken grondstoffenkrisis:

Er is niet één enkele oorzaak aan te wijzen voor de huidige grondstoffenkrisis. Er zijn verschillende oorzaken tegelijk werkzaam. Bijna allemaal zijn die oorzaken verbonden met de ongelijke economische machtsverhoudingen in de wereld. Vooral belangengroepen en ondernemingen in de rijke OECD-landen zitten op de scharnierpunten van die machtsverhoudingen. Het blijkt hoe de grondstoffen-landen met handen en voeten gebonden zijn aan hun afzetmogelijkheden in de OECD en de prijs die ze daar voor hun grondstoffen ontvangen. Als de economie van de rijke landen niest, worden de Derde Wereld-landen die grondstoffen produceren, verkouden.

NOTIEN HOOFDSTUK 2.

- (1) VINGERHOETS (1982); Hoofdstuk IV.
- (2) Zie wat betreft satelliettechnologie:
ICCO (1987) Address by the Executive Director to the
10th International Cocoa Research Conference, p.6,
25 juni 1987.
- (3) Zie GALEANO E. (1974), o.a. p.9.

3. HET BELANG VAN GRONDSTOFFENOVEREENKOMSTEN VOOR CONSUMENTEN(LANDEN) EN PRODUCENTEN(LANDEN) EN DE ROL VAN MULTINATIONALE ONDERNEMINGEN

De opvatting dat grondstoffenovereenkomsten gericht op prijsstabilisatie zowel positieve effecten hebben voor consumenten- als producentenlanden komt men tegen bij veel economische auteurs. Deze grondstoffenovereenkomsten zouden dan gericht moeten zijn op stabilisatie van de prijzen rondom een trend die de marktverhoudingen reëel weergeeft. De prijs stabiliseren op een structureel hoger nivo om zodoende de verslechterende ruilvoet te doorbreken is moeilijk haalbaar. Ten eerste zouden de buffervoorraden steeds groter worden totdat de financiële middelen uitgeput raken en ten tweede zouden permanent geldende exportquota om de prijs te verhogen de spanningen tussen de exportlanden tot te hoge proporties doen opvoeren.

Belang voor importlanden

Alhoewel meestal wordt gesproken van overeenkomsten voornamelijk in het belang van grondstofexporterende landen kunnen deze ook voor importlanden positieve effecten opleveren.

Ten eerste wordt een relatie verondersteld tussen instabiele prijzen en inflatie. Hierbij spreekt men van het 'ratchet'-effect welke inhoudt dat een stijging van de prijzen van grondstoffen leidt tot een stijging van het prijsnivo van de eindprodukten, terwijl een daling van de prijzen van grondstoffen niet of in mindere mate leidt tot een daling van het prijsnivo van de verwerkte goederen/industrieprodukten. Hierdoor zal instabiliteit van de grondstoffenprijzen de inflatie aanwakkeren en zal stabilisering van de grondstoffenprijzen een positief effect hebben op de inflatiebestrijding in consumentenlanden. Behrman (1) veronderstelt zelfs dat deze voordelen wel eens heel groot kunnen zijn in vergelijking met de kosten en in vergelijking met de voordelen voor de producentenlanden. Hij komt echter tot deze slotsom in een periode dat de inflatie een van de nijpendste problemen is voor de industrielanden, namelijk in het midden van de jaren zeventig.

Ten tweede wordt een relatie verondersteld tussen prijsstabilisatie en de zekerheid van voldoende aanbod. Bij stabiele prijzen zullen investeringen minder riskant worden doordat de verwachte opbrengsten vrij zeker zijn te voorspellen waardoor een regelmatigere investeringsstroom zal ontstaan. Hierdoor zal de kans op tekorten afnemen en daarmee de kans op prijsexplosies ook. De zekerheid van aanvoer van grondstoffen voor geïndustrialiseerde landen wordt daarmee vergroot.

Uit deze elementen blijkt dat het onjuist is te spreken over grondstoffenovereenkomsten als een concessie van de kant van de geïndustrialiseerde landen aangezien ook zij voordelen ondervinden bij de totstandkoming.

Belang voor exportlanden

De grootste aandacht gaat bij grondstoffenovereenkomsten over het algemeen uit naar de positieve effecten die prijsstabilisatie heeft voor ontwikkelings- en producentenlanden. Via stabilisatie van de prijzen heeft men als doel te komen tot stabilisatie van de exportopbrengsten welke een positieve bijdrage levert aan een evenwichtige economische ontwikkeling. Hierbij wordt verondersteld dat instabiele exportopbrengsten een negatief effect hebben op besparingen, investeringen en de economische groei van ontwikkelingslanden en het voeren van een evenwichtig economisch lange-termijn beleid zeer ernstig bemoeilijken doordat er fluctuaties in deviezeninkomsten, nationaal inkomen en belastingopbrengsten ontstaan.

De fluctuerende prijzen leiden ook tot een afname van de vraag op de lange termijn. Dit doordat er toenemend substitutie plaatsvindt wanneer de prijzen zich op een hoog nivo bevinden terwijl dit proces zich niet zonder meer lijkt om te keren bij dalende prijzen. In het algemeen kan gesteld worden dat de concurrentiepositie van een produkt gebaseerd op een grondstof met een instabiele prijs verslechtert ten opzichte van een produkt gebaseerd op grondstoffen met stabielere prijzen (2). Synthetische substituten van grondstoffen hebben hierdoor onmiskenbaar voordeel ten opzichte van natuurlijke produkten (doordat bv. klimatologische omstandigheden geen rol spelen).

Stabilisatie van de prijzen zal vooral een belangrijk effect hebben op het nivo van investeringen van producenten. Het prijsnivo en de verwachtingen erover zijn belangrijke criteria voor producenten op grond waarvan investeringsbeslissingen genomen worden. Een situatie van overschotten en daarmee samengaan de lage prijzen heeft een negatief effect op het nivo van investeringen. Hierdoor zullen op den duur door een gebrek aan produktiecapaciteit tekorten ontstaan waardoor de prijzen weer gaan stijgen. Op deze manier kan zelfs een steeds groter uitslaande golfbeweging ontstaan ware het niet dat andere factoren de golven dempen. Een stabilisering van de prijzen brengt een regelmatigere en reëlere investeringsstroom met zich mee die een structurele stabilisering van de prijzen kan genereren.

Vingerhoets & Coppens zijn hierover erg stellig: "Voor zowel producenten als verbruikers zal de onzekerheid ten aanzien van de prijzen afnemen, hetgeen resulteert in een meer efficiënte aanwending van produktiemiddelen. (...) Stabilisering van prijzen maakt de investeringen minder riskant." (3)

Zij menen voorts te mogen konstateren dat prijsstabilisatie ook een vergrotend effect op de totale investeringsstroom en daarmee op de grondstoffenproduktie zal hebben, in vergelijking met een situatie van meer instabiele grondstofprijzen: "Het aldus resulterende hogere aanbod zal, tenzij de vraag in precies dezelfde mate toeneemt, tot gevolg hebben dat de prijzen gemiddeld lager zijn dan bij het ontbreken van prijsstabilisatie." (4) Met deze laatste generalisatie begeven zij zich op enigszins glad ijs, zeker wanneer, zoals zij zelf stellen (5), alle grondstoffenmarkten gekenmerkt worden door oligopolistische of oligopsonistische markt vormen.

Oligopolistische Marktvorm

De oligopolistische vraag en aanbodverhoudingen komen onder andere tot uitdrukking in het beperkte aantal landen dat op de wereldmarkt als leverancier optreedt voor een bepaalde grondstof. Tabel 1 op de volgende pagina geeft een overzicht van de marktkoncentratie naar landen, op basis van de aandelen van ontwikkelingslanden bij 17 grondstoffen uit het Geïntegreerd Grondstoffen Programma. Voor een deel wordt daarmee de sterkte van de marktpositie van die ontwikkelingslanden aangegeven. Als groep zal hun onderhandelingspositie sterker zijn naarmate de concentratie hoger is, in de tabel uitgedrukt met CS.

De marktpartijen mogen echter als regel niet vereenzelvigd worden met landen, en zeker niet volgens de simpele tweedeling met grondstoflanden/Derde Wereld-landen versus konsumptielanden/OECD-landen. Veel grondstoffen worden internationaal verhandeld op markten met een oligopolistisch karakter. Een beperkt aantal multinationale ondernemingen neemt vaak cruciale posities in op belangrijke posities in de grondstofketen. Dat kan variëren van produktie, handel, technologie, verwerking tot transport.

De belangen van deze ondernemingen zullen, afhankelijk van hun aktiviteitenssoort, variëren. Voor een aantal handelskoncerns valt uitstekend te leven met prijsinstabiliteit. Sterker nog, zij weten soms een belangrijk deel van hun winsten te behalen uit juist de prijsfluctuaties. Door hun goed vertakte informatiesysteem binnen de grondstofketen weten zij zich als regel via (termijn)transakties tijdiger dan wie ook in te dekken tegen of te profiteren van prijsdalingen c.q. -stijgingen. Kleinere ondernemingen en producenten in Derde Wereld-landen die niet over een dergelijk informatienetwerk beschikken, zullen waarschijnlijk eerder verliezen moeten nemen. Ondernemingen in de grondstoffenproduktie en aan de andere kant van de grondstofketen - in de verwerking - zullen eerder uit zijn op het indammen van grote prijsfluctuaties en speculatieve risico's.

TABEL 1
 AANDEEL (ONTWIKKELINGS)LAND IN WERELDEXPORT, gem. 1981-1983

GRONDSTOF	LANDEN MET GROOTSTE AANDELEN			CONCENTRATIE TOP VIJF		
	1	2	3	4	5	CS
CACAO	Ivoorkust 26.4%	Ghana 16.3%	Nigeria 12.2%	Brazilië 11.8%	Kameroen 6.4%	73.1%
KOFFIE	Brazilië 20.0%	Colombia 16.4%	Ivoorkust 4.8%	El Salvador 4.6%	Mexico 4.5%	50.3%
THEE	India 26.6%	Sri Lanka 18.2%	China 12.8%	Kenia 8.9%	Indonesië 5.7%	72.2%
SUIKER	Cuba 36.6%	Brazilië 5.9%	Filipijnen 3.5%	Thailand 3.5%	Dominic. Rep. 2.8%	52.3%
BANANEN	Costa Rica 16.7%	Honduras 14.2%	Ecuador 13.8%	Colombia 10.2%	Filipijnen 9.1%	63.0%
PALMOLIE	Maleisië 70.1%	Indonesië 7.0%				C2= 77.1%
KATOEN	Egypte 6.5%	Pakistan 5.5%	Mexico 3.0%	Soedan 2.4%	Syrië 2.1%	19.5%
JUTE	Bangladesh 71.4%	China 7.5%	Nepal 6.4%	India 6.1%	Burma 2.1%	93.5%
SISAL	Brazilië 32.4%	Tanzania 25.4%	Kenia 21.0%	Mexico 7.1%	Madagascar 6.5%	92.4%
RUBBER	Maleisië 47.0%	Indonesië 24.8%	Thailand 15.4%	Sri Lanka 4.2%	Liberië 2.3%	93.7%
HOUT	Maleisië 11.0%	Indonesië 3.8%	Ivoorkust 1.9%	Filipijnen 1.7%	Brazilië 1.1%	19.5%
BAUXIET	Guinea 28.0%	Jamaica 16.7%	Brazilië 13.5%	Guyana 9.5%	Suriname 3.3%	71.0%
KOPER	Chili 22.1%	Zambia 12.2%	Zaire 7.3%	Peru 4.8%	Filipijnen 4.2%	50.6%
TIN	Maleisië 28.6%	Indonesië 13.4%	Thailand 12.7%	Bolivia 10.0%	Brazilië 2.9%	67.6%
IJZERERTS	Brazilië 24.9%	India 5.2%	Liberië 4.4%	Venezuela 3.3%	Chili 2.1%	39.7%
MANGAAN	Gabon 27.5%	Brazilië 13.2%	India 3.1%	Marokko 2.6%	Mexico 2.6%	49.0%
FOSFAAT	Marokko 34.1%	Jordanië 8.5%	Togo 4.8%	Senegal 3.0%	Tunesië 2.4%	52.8%

BRON: COMMODITY TRADE AND PRICE TRENDS (1986);
 TABEL 8, PAGINA 14-19.

De rol van MNO's m.b.t. grondstoffenovereenkomsten

Cruciaal voor de beoordeling van iedere grondstofmarkt blijft daarom de vraag of en in welke mate deze markt gecontroleerd wordt door MNO's. Zij kunnen weerstand bieden tegen de totstandkoming van een overeenkomst omdat regulering voor hen een aantasting van hun machtspositie betekent. De effectiviteit van een grondstoffenovereenkomst gericht op prijsstabilisering is voor een deel ook afhankelijk van de posities die MNO's in de markt innemen. Wanneer een MNO zowel de produktie, verwerking, marketing, distributie en transport van een grondstof voor haar rekening neemt zal er sprake zijn van interne verrekenprijzen van de grondstof. De mate waarin de grondstof dan iets opbrengt voor het ontwikkelingsland die de grondstof voortbrengt is afhankelijk van de onderhandelingspositie tegenover de MNO. Deze is belangrijk wanneer de regering van een Derde Wereld-land bijvoorbeeld belasting wil gaan heffen.

Dat MNO's in veel grondstofketens belangrijke schakels domineren is een duidelijke zaak. De vraag is in hoeverre de totstandkoming en functionering van overeenkomsten actief beïnvloeden. Te onderscheiden zijn vier aspecten van de rol van MNO's m.b.t. grondstoffenovereenkomsten:

- a) effect op beleid regeringen van consumentenlanden m.b.t. bepaalde grondstof
- b) effect op beleid regeringen van de produktielanden m.b.t. bepaalde grondstof
- c) effect op al dan niet totstandkoming en op inhoud van een specifieke overeenkomst
- d) effect op de werking en effectiviteit van een specifieke overeenkomst (in termen van de doelstellingen van deze grondstoffenovereenkomst)

Marktpositie MNO's

Wanneer lokale ondernemingen of staatsbedrijven uit een Derde Wereld-land zelf de grondstof produceren, worden ze op de internationale markt bij de verhandeling van de grondstof meestal gekonfronteerd met een aantal MNO's als vragers. Voor een deel zal de prijs van de grondstof dan afhangen van de onderhandelingspositie die de verschillende partijen hebben. Wanneer een ontwikkelingsland de verkoop van een grondstof centraal verzorgt, b.v. via een 'marketing board', en een groot aandeel heeft in de wereldproduktie van de grondstof kan een betere prijs worden bereikt dan wanneer een MNO verschillende landen onderling kan uitspelen, of binnen een produktieland met verschillende grondstofproducenten in zee kan gaan.

In vergelijking met veel staatsbedrijven en kleine lokale ondernemingen in Derde Wereld-landen hebben multinationale ondernemingen een aantal structurele voordelen (6).

* In de eerste plaats hebben zij de mogelijkheid om te wachten met aan- of verkopen en de meest gunstige prijsomstandigheden af te wachten. Veel grondstofproducenten bezitten die mogelijkheid niet, deels vanwege de eenzijdige afhankelijkheid, deels vanwege technische problemen (niet-houdbaarheid, gebrek aan opslagfaciliteiten) of wegens het ontbreken van financieringskapaciteit voor het aanhouden van voorraden. Deze laatsten kunnen zich daardoor veel minder indekken tegen de nadelige gevolgen van leverings-, afzet- en prijsrisiko's.

* In de tweede plaats beschikken de grote internationale concerns op het gebied van de internationale grondstoffenhandel - zoals al eerder gesteld - in de regel over een veel beter informatienetwerk binnen de grondstoffenketen.

* Veel MNO's kennen een zodanige vertikale integratie dat zij buiten de markt om transakties kunnen sluiten tegen prijzen die geen rechtstreeks verband hoeven te houden met wereldmarktprijzen.

Er bestaat een tendens dat grondstoffenconcerns de primaire produktie van grondstoffen (landbouw, mijnbouw) in steeds mindere mate zelf (in eigen beheer) blijven doen. Dat heeft deels te maken met de (prijs)risiko's die deze fase van de produktieketen kan hebben en anderdeels met de politieke wens van Derde Wereld-landen om lokale ondernemingen een groter aandeel te laten hebben in de exploitatie van de eigen grondstoffen en andere natuurlijke rijkdommen. Deze tendens betekent weliswaar een beperking van de vertikale integratie in strikte zin, maar daar staat tegenover dat men doorgaans de greep versterkt op die delen van de produktieketen waar de belangrijkste toegevoegde waarde-elementen zitten of van waaruit de overige geleidingen van de grondstofketen beheerst kunnen worden. In dat verband wordt beheersing van de technologie, informatienetwerken, distributiekanaalen en marketingkennis een faktor van toenemend belang.

* De grote internationale grondstoffenconcerns hebben vaak nauwe kontakten met overheden (zowel in de industrielanden als in Derde Wereld-landen) die hen op grond van hun omvang en het strategisch-ekonomische belang van bepaalde grondstoffen een voorkeurbehandeling geven boven kleinere, lokale ondernemingen.

Er bestaat bij internationaal grondstoffen-overleg vaak een kongruentie tussen de standpunten van OECD-regeringen en die van de leidende grondstoffenconcerns uit deze landen. In hoeverre regeringen zich bij de onderhandelingen over grondstoffenovereenkomsten laten leiden door de belangen van het bedrijfsleven is zeer moeilijk te meten. Het is in feite ook zeer moeilijk vast te stellen wat het belang van het betreffende land is. Wanneer bijvoorbeeld de Nederlandse regering op het standpunt staat dat een verbetering van de positie van de ontwikkelingslanden niet alleen 'an sich' belangrijk is maar ook vanwege het feit

dat dit op de lange termijn betekent dat ook Nederland of de industrielanden in het algemeen er beter van worden, bv. door de vergroting van een koopkrachtige markt, houdt dit een ander beleid in dan wanneer voornamelijk getracht wordt de concurrentiepositie van het Nederlandse bedrijfsleven te verbeteren. Dit kan inhouden dat om aan deze twee doelstellingen tegemoet te komen een tegengesteld beleid ten aanzien van overeenkomsten gevoerd zou moeten worden. Wanneer in deze situatie het bedrijfsleven de kans heeft actief te lobbyen, bv. via de werkgroepen en tijdens de onderhandelingsconferenties, is de kans groot dat het beleid beïnvloed wordt in een richting die de kans op een effectieve overeenkomst verkleint.

Voorwaarden voor een succesvolle grondstoffenovereenkomst

Een internationale grondstoffenovereenkomst zal als regel slechts tot stand komen en effectief zijn, wanneer de voornaamste marktpartijen een voldoende mate van belangenovereenstemming hebben. De marktform kan daarbij een belangrijke rol spelen. Gelet op de mogelijke belangenovereenkomsten c.q. belangenverschillen van de betrokken marktpartijen zijn een aantal condities te formuleren waarvan het al dan niet succesvol zijn van een internationale grondstoffenovereenkomst zal afhangen:

- 1) Alle belangrijke produktielanden nemen deel aan de overeenkomst, waardoor buiten de overeenkomst geen belangrijke marktbevoorrading plaatsvindt.
- 2) Deelname van de belangrijkste konsumentenlanden, waardoor leveringsovereenkomsten buiten de overeenkomst onmogelijk zijn.
- 3) Stabiele aanbodverhoudingen overheersen, d.w.z. er is geen sprake van (a) onverenigbare belangen tussen oude en nieuwe, opkomende producenten, en (b) grote onevenwichtigheid in kostprijsontwikkeling tussen de verschillende produktielanden.
- 4) De markt is aan de vraagzijde of aanbodzijde niet in handen van een of enkele internationale concerns die op basis van eigen belangen (bv. verticale integratie) de markt reguleren, c.q. gebaat zijn bij het voortduren van de prijsfluctuaties.
- 5) De grondstof kent een zekere homogeniteit naar soort en kwaliteit.
- 6) De prijsvorming komt tot stand op een markt of beurs waar zij te beïnvloeden is door de beheerder van een buffervoorraad die deel uitmaakt van de overeenkomst. Dit sluit succes grotendeels uit voor markten waar de prijs tot stand komt op basis van lange termijn kontrakten, 'posted pricing' of interne prijszetting binnen een concern.
- 7) De grondstof leent zich voor opslag in buffervorraden.
- 8) Tussen productie- en konsumptielanden bestaat een redelijke mate van gemeenschappelijk belang bij prijsstabilisatie.

NOTEN HOOFDSTUK 3

- (1) BEHRMAN (1977); p.6/7.
- (2) VINGERHOETS J. (1982); Hoofdstuk U.
- (3) VINGERHOETS J. & COPPENS H. (1983), p.13/14.
- (4) Ibidem, p.14.
- (5) Ibidem, p.16; VINGERHOETS (1982), p.110-247.
- (6) Zie bijvoorbeeld GIRUAN N.P. (1987).

4. DE GESCHIEDENIS VAN HET ONTSTAAN VAN INTERNATIONALE GRONDSTOFFENOVEREENKOMSTEN.

VAN HAVANA CHARTER NAAR UNCTAD

Bij het totstandkomen van het Charter van Havana in 1948 was de algemene verwachting dat er sprake zou zijn van een opgaande trend in de vraag naar grondstoffen gezien de sterk toenemende produktie en consumptie in de ontwikkelde landen. De groeiende vraag naar grondstoffen zou voor de ontwikkelingslanden de benodigde stimulans moeten zijn voor economische groei. Hierdoor was er in principe geen noodzaak voor overeenkomsten doordat de vrije werking van goederenmarkten een optimale verdeling met zich zou meebrengen. De overeenkomsten die in de periode tot 1964 ontstonden voor tarwe (1949), suiker (1954), tin (1959) en koffie (1962), hadden dan ook als filosofie dat het marktmechanisme de vrije hand moest hebben, maar dat bij uitzonderlijke omstandigheden zoals grote overschotten of sterke fluctuaties, beheersing en regulering van prijzen een mogelijk alternatief vormde.

Tijdens UNCTAD I (1964) wordt echter een andere visie ten aanzien van de grondstoffenproblematiek naar voren gebracht. Uitgangspunt is de verslechterende ruilvoet van primaire goederen ten opzichte van industriële goederen. Deze trend ontstaat door de langzame groei in de vraag naar grondstoffen vergeleken met de toegenomen industriële produktie. Door de technologische ontwikkeling in de industrielanden is er een vergrote substitutie van synthetische produkten voor natuurlijke produkten ontstaan en is het aandeel van de grondstoffen in eindprodukten vermindert. Verder is de stijging van de nationale inkomens in de ontwikkelde landen vooral omgezet in een toegenomen vraag naar industriële goederen en diensten en minder in een stijging van de vraag naar onbewerkte consumptiegoederen. Concreet wordt door het UNCTAD-secretariaat voorgesteld om het extra inkomen welke de industrielanden hebben verkregen als gevolg van de verslechterende ruilvoet van grondstoffen ten opzichte van industrieproducten over te dragen aan grondstofexporterende landen (1). In het kader van grondstoffenovereenkomsten wordt er gesproken van faire prijzen, volgens deze visie zou daarbij een stabilisatie van de prijzen in reële termen moeten plaatsvinden. Deze prijsdoelstelling wordt echter door de rijke landen niet ondersteund. Volgens deze landen houden faire prijzen in dat de prijzen worden gestabiliseerd op een nivo dat de krachten in de vrije markt goed weergeeft. Dit houdt in dat de geobserveerde dalende trend van grondstoffenprijzen wordt gehandhaafd.

VAN UNCTAD I NAAR UNCTAD VII

De eerste bijeenkomst van UNCTAD wordt gekenmerkt door de uiteenzetting van de Secretaris-generaal Raul Prebisch die inhoudt dat het grondstoffenprobleem een structurele ongelijkheid tussen de grondstofexporterende landen en de industrielanden is.

Deze visie leidt verder tot de conclusie dat wanneer uitgegaan wordt van de vrije werking van het marktmechanisme er geen sprake is van een verbetering van de posities van alle partijen maar er een ongelijke verdeling ontstaat. De positie die een land inneemt wordt dan vooral bepaald door de machts- en onderhandelingspositie die men heeft. De meeste goederenmarkten worden gekenmerkt door het feit dat ze in meer of mindere mate beheerst worden door de interventies van nationale regeringen en/of door de operaties van grote ondernemingen, meestal multinationals. Aangezien er volgens het UNCTAD-secretariaat een directe link bestaat tussen de exportopbrengsten van grondstoffen en het ontwikkelingsproces, wordt tijdens UNCTAD I de basis gelegd voor een verdere aanpak van het grondstoffenprobleem. Er wordt een aantal grondstoffen genoemd die specifiek aandacht nodig hebben doordat ze gekenmerkt worden door zeer instabiele prijzen (cacao, koffie en suiker) en de prijs zich op een zeer laag nivo bevindt. Vanwege de geringe vooruitgang die geboekt wordt na UNCTAD I op het gebied van individuele grondstoffen wordt tijdens UNCTAD II het idee van een geïntegreerd grondstoffenbeleid naar voren gebracht (2). Daarbij worden grondstoffen gerangschikt in verschillende relevante groepen, zoals grondstoffen die voor prijsstabilisatiemechanismes op de korte termijn in aanmerking komen en andere grondstoffen waar een beleid op de lange termijn noodzakelijk is. Bij de eerste groep is de mate van marktinstabiliteit een onderscheid terwijl bij de tweede groep classificatie van grondstoffen gerelateerd moet worden aan factoren die de trend van de export van ontwikkelingslanden op de lange termijn beïnvloeden. Hierbij kan gedacht worden aan het vergemakkelijken van markttoegang, het bijhouden van de ontwikkeling in de produktie van synthetische produkten en substituten, diversificatie en het vergroten van de toegevoegde waarde van produkten die de ontwikkelingslanden exporteren. Op de lange termijn zijn dus vooral economische en technologische ontwikkelingen van belang en factoren die direct of indirect beïnvloed worden door het beleid van nationale regeringen.

Het voorstel voor een geïntegreerd grondstoffenbeleid wordt echter niet aangenomen doordat de regeringen van de ontwikkelde landen zich er tegen verzetten (3). Zij zien meer in een case-by-case benadering om zo de problemen van iedere grondstof afzonderlijk te bekijken. Deze gedachte wordt aanvaard door de Conferentie en er worden 19 zogenaamde 'probleemgrondstoffen' onderscheiden, die uitgebreid bestudeerd dienen te worden (4). In deze

periode ontstaat specifiek voor suiker een nieuwe overeenkomst in 1968 en er wordt vooruitgang geboekt op weg naar een internationale cacao-overeenkomst.

Gedurende UNCTAD III blijkt dat de specifieke grondstofbenadering tot geringe resultaten heeft geleid. Er is geen vooruitgang geboekt op het gebied van marktinstabiliteit en de meeste grondstoffen hebben nog steeds te maken met ongunstige prijstrends. Een voortzetting van de bestaande strategie zou dan ook volgens het UNCTAD-secretariaat betekenen dat de grootste problemen wat betreft de prijzen van grondstoffen niet opgelost zouden worden. Volgens het Secretariaat moet daarom de internationale gemeenschap een hogere prioriteit geven aan de grondstoffenproblematiek en moeten nationale regeringen meer aandacht schenken aan specifieke 'probleemgrondstoffen' die voor hun van belang zijn. Verder zouden nieuwe maatregelen genomen moeten worden betreffende de internationale grondstoffenhandel en synthetische produkten en substituten. De voorstellen van het Secretariaat worden echter niet aangenomen en de vooruitgang die geboekt wordt is een resolutie die intensieve intergoevernementele consultering op een commodity-by-commodity basis voorstaat (5).

In de periode tussen UNCTAD III (1972) en UNCTAD IV (1976) vinden er grote veranderingen plaats in zowel de politieke als economische constellatie waardoor een nieuwe aanpak van het grondstoffenprobleem mogelijk wordt. Ten eerste vindt er een grote stijging van de olieprijs plaats, onder andere door de samenwerking van de olieproducenten in de OPEC, en worden daarmee de industrielanden gekonfronteerd met hun afhankelijkheid van een bepaalde grondstof. Daardoor dringt het besef door dat grondstof-producenten door bundeling van krachten hun marktpositie kunnen versterken en daardoor een grotere invloed op de prijsvorming kunnen uitoefenen. In het kielzog van de stijgende olieprijzen stijgen ook de prijzen van andere grondstoffen zodat er gesproken kan worden van een prijsexplosie in deze periode. Hierdoor neemt het belang dat de ontwikkelde landen als consumenten van grondstoffen hebben bij prijsafspraken toe. Tijdens een speciale sessie van de Algemene Vergadering van de Verenigde Naties over grondstoffen en ontwikkeling in mei 1974 wordt dan ook op initiatief van de ontwikkelingslanden een 'Actieprogramma voor de totstandkoming van een Nieuwe Internationale Economische Orde' aangenomen welke een rechtvaardiger verdeling van de welvaartsbronnen bepleit. Onderdeel hiervan is een geïntegreerd programma van grondstoffen die van exportbelang zijn voor ontwikkelingslanden. Dit was precies hetgeen al tijdens de drie bijeenkomsten van UNCTAD voorgesteld werd maar toen voornamelijk bij de ontwikkelde landen in verkeerde aarde viel (6).

Tijdens UNCTAD IV (1976) wordt het voorstel voor het zogenaamde Geïntegreerd Grondstoffenprogramma (GGP) aangenomen. Via een specifieke set van maatregelen die op alle grondstoffen in meer of mindere mate toepasbaar zijn, moeten de problemen van de grondstoffen opgelost worden. De specifieke doelen van het GGP zijn ondermeer het bereiken van stabielere condities in de grondstoffenhandel; een vergroting van de reële exportbrengsten van ontwikkelingslanden en het verminderen van de fluctuaties van deze; verbetering van de markttoegang en verzekering van aanbod; diversificatie van produktie en uitbreiding van de verwerking van grondstoffen in ontwikkelingslanden; het verbeteren van de concurrentie van natuurlijke produkten ten opzichte van synthetische produkten en substituten; en verbeteren van de marketing, distributie en transportsystemen voor grondstoffenexport zodat het aandeel van ontwikkelingslanden in deze activiteiten toeneemt en daarmee de opbrengsten.

Het GGP bevat vijf elementaire grondslagen te weten:

- * Het totstandkomen van internationale buffervoorraden voor een brede groep van grondstoffen;
- * De oprichting van een Gemeenschappelijk Fonds ter financiering van de benodigde buffervoorraden;
- * Een systeem van afspraken over de aan- en verkoop van grondstoffen op de middellange en lange termijn ter instandhouding van een afgesproken prijs.
- * Het nemen van maatregelen ter compensering van tekorten in de exportopbrengsten van grondstofproducenten.
- * Maatregelen ter bevordering van de verwerking van grondstoffen in producentenlanden zelf.

Het programma voorziet verder in een tijdschema voor de implementatie en geeft de procedures ter uitvoering van onderhandelingen over specifieke grondstoffen. Er komen 18 grondstoffen in aanmerking binnen het programma vanwege hun exportbelang voor ontwikkelingslanden. Bij elkaar nemen deze grondstoffen iets meer dan 60 % van de export van grondstoffen van ontwikkelingslanden in, exclusief petroleum. Deze grondstoffen zijn: bananen; bauxiet; cacao; koffie; koper; katoen; harde vezels; ijzererts; jute; mangaan; vlees; fosfaaterts; rubber; suiker; thee; tin; tropisch hout; en plantaardige oliën en zaden.

Tabel 2 op de volgende pagina geeft een overzicht van het belang van de grondstoffenexporten voor specifieke ontwikkelingslanden.

Niettemin blijkt ten tijde van UNCTAD V (1979) dat ondanks deze nieuwe en belangrijke ontwikkeling in het grondstoffenbeleid, het omzetten van deze doelstellingen in concrete activiteiten weinig succes heeft gehad. In de periode na de UNCTAD IV is er maar voor een enkele grondstof, namelijk rubber, het stadium van onderhandelen over een overeenkomst bereikt. Dit ondanks het feit dat voor 12 grondstoffen die deel uitmaken van het GGP voorbereidende vergaderingen en studies zijn geweest.

TABEL 2
AANDEEL GRONDSTOF IN TOTALE EXPORTIINKOMSTEN, gem. 1981-1983

BELANGRIJKSTE LANDEN PER GRONDSTOF

CACAO		KOFFIE		SUIKER		TIN	
Eg. Guinea	71.5%	Oeganda	94.0%	Cuba	88.5%	Bolivia	28.9%
Ghana	41.9%	Burundi	91.2%	Mauritius	59.9%	Rwanda	17.0%
Ivoorkust	24.2%	Rwanda	66.6%	Fiji	47.6%	Maleisie	5.8%
Benin	14.2%	Ethiopie	61.5%	Dominic.Rep.	38.0%	Thailand	4.8%
Kameroen	13.1%	El Salvador	56.5%	Belize	36.1%	Burma	4.0%
Togo	11.0%	Colombia	49.2%	Swaziland	35.2%	Namibië	2.3%
Sierra Leone	9.6%	Madagascar	32.8%	Guyana	34.4%		
		Tanzania	29.8%	Malawi	19.8%		
		Guatemala	28.9%	Panama	12.4%		
		Centr.Afr.Rep.	28.7%	Barbados	9.8%		
		Nicaragua	28.5%	Nicaragua	8.3%		
		Haiti	25.4%	Filipijnen	8.1%		
		Costa Rica	25.0%				

RUBBER		KOPER		IJZERERTS		BAUXIET	
Liberia	15.0%	Zambia	92.4%	Liberia	63.5%	Guinea	52.2%
Sri Lanka	12.1%	Zaire	58.5%	Mauretanie	54.7%	Guyana	29.4%
Maleisie	11.4%	Chili	46.1%	Brazilië	7.8%	Jamaica	16.4%
Thailand	7.0%	Papoea N.Guin.	36.5%	India	4.1%	Suriname	6.4%
Indonesië	3.3%	Namibië	25.5%	Chili	3.8%	Haiti	6.2%
Burma	2.2%	Peru	12.1%				
		Filipijnen	6.4%				

BANANEN		KATOEN		HOUT		FOSFAATROTS	
Honduras	28.2%	Tsjaad	60.7%	Solomon Eil.	34.6%	Togo	46.5%
Costa Rica	25.2%	Burkina	45.0%	Burma	29.0%	Marokko	28.5%
Panama	22.7%	Mali	38.6%	Centr.Afr.R.	25.4%	Jordanië	22.2%
Ecuador	8.1%	Paraguay	37.0%	Eg. Guinea	18.5%	Senegal	11.2%
Somalie	6.9%	Soedan	27.6%	Paraguay	17.7%	Tunesië	2.0%
		Nicaragua	23.9%	Maleisie	14.5%		
		Benin	20.7%	Ivoorkust	13.7%		

THEE		JUTE		SISAL		MANGAANERTS	
Sri Lanka	31.3%	Bangladesh	16.0%	Tanzania	5.0%	Gabon	4.9%
Malawi	16.9%	Nepal	8.9%	Kenia	1.8%	Ghana	0.6%
Kenia	15.6%	Burma	0.8%	Madagascar	1.8%	Marokko	0.5%
Rwanda	8.7%						
Mozambique	7.9%						

BRON: COMMODITY TRADE AND PRICE TRENDS (1986);
TABEL 9, PAGINA 20-25.

Bijkomend probleem is dat de totstandkoming van het Gemeenschappelijke Fonds zeer moeizaam verloopt, pas in mei 1980 wordt het verdrag opgesteld en kan begonnen worden met de ratificatie door landen. Voordat het Fonds in werking treedt moet eerst aan twee voorwaarden worden voldaan: ten eerste moeten 90 staten het verdrag ratificeren; ten tweede moeten die staten tenminste tweederde van de financiering van het Fonds vertegenwoordigen.

In de periode tot UNCTAD VI (1983) worden iets betere resultaten geboekt op het gebied van de totstandkoming van internationale grondstoffenovereenkomsten zodat voor jute en tropisch hout zogenaamde informele overeenkomsten afgesloten worden, d.w.z. zonder prijsafspraken, en voor tin, koffie en cacao de overeenkomsten worden vernieuwd. Als UNCTAD VI echter plaatsvindt is de situatie sterk verslechterd, er is sprake van een zware wereldwijde economische recessie en de grondstoffenprijzen zijn zeer sterk gedaald. Verder worden de ontwikkelingslanden getroffen door de schulden crisis en het toenemende protectionisme in de ontwikkelde landen waardoor de economische ontwikkeling stagneert. Het blijkt dat de onderhandelingen in het kader van het GGP te complex is en zeer veel tijd in beslag neemt. Vanwege de acute verslechtering van de economische situatie stelt het UNCTAD-secretariaat daarom een noodprogramma voor hetgeen echter door de conferentie niet wordt aangenomen. UNCTAD VI loopt zodoende op een mislukking uit juist op een moment dat er actie moet worden ondernomen. Op het gebied van grondstoffenovereenkomsten wordt ook in de periode na UNCTAD VI weinig succes geboekt. De tinovereenkomst komt aan zijn einde door het faillissement van de 'bufferstockmanager'; de suikerovereenkomst kan de lage wereldmarktprijs nauwelijks beïnvloeden doordat deze slechts een restmarkt is en de EEG als grootste producent geen deel uitmaakt van de overeenkomst; de cacao-overeenkomst functioneert slecht doordat de grootste consument, de VS, en de grootste producent, Ivoorkust er niet aan meewerken wegens onvrede met de voorgestelde prijsvork waarin de cacao prijs zich zou moeten bewegen; de koffie-overeenkomst heeft problemen doordat de producenten het niet eens kunnen worden over de vast te stellen exportquota; de enige functionerende overeenkomst is op het gebied van rubber, men is redelijk succesvol in het handhaven van de prijs binnen de voorgestelde prijsband.

UNCTAD VII (1987) komt dus op een moment van crisis in de internationale grondstoffensituatie. De Internationale grondstoffenovereenkomsten lijken geen voet aan de grond te krijgen en de prijzen van grondstoffen zijn in 1987 op een naoorlogs dieptepunt beland. Door de vorige ervaringen van UNCTAD zijn de verwachtingen niet hooggespannen en gaan er vooral vanuit de ontwikkelde landen stemmen op om geen nieuwe UNCTAD bijeenkomst meer te houden wanneer de zevende geen positieve resultaten oplevert. Problemen

betreffende de internationale handel zouden wat hun betreft beter binnen andere internationale fora opgelost kunnen worden, waarbij ook integratie van de UNCTAD met een ander internationaal forum mogelijk is. Hierbij gaan ze volgens de ontwikkelingslanden voorbij aan het feit dat UNCTAD een van de weinige organen is waar ideeën en problemen van ontwikkelingslanden bespreekbaar zijn en dat dit in andere internationale organisaties zoals de GATT en het IMF nauwelijks mogelijk is doordat de ontwikkelde landen daar de machtigste vertegenwoordigers zijn. UNCTAD VII levert echter niet de mislukking op die velen verwacht hadden. Er komt een slotverklaring tot stand die door alle 143 regeringen die de conferentie bijwonen wordt onderschreven.

Op het gebied van de grondstoffen wordt enige vooruitgang geboekt doordat een aantal landen het verdrag voor de totstandkoming voor het Grondstoffenfonds ondertekenen en/of ratificeren (7). Hierdoor is vrijwel zeker aan de twee voorwaarden voor de inwerkingtreding van het Grondstoffenfonds voldaan en kunnen de gelden waarover men daardoor kan beschikken gebruikt worden om de totstandkoming van internationale grondstoffenovereenkomsten te stimuleren. Verder wordt opnieuw het belang van stabiele grondstofprijzen voor ontwikkelingslanden benadrukt opdat ook de dalende trend van prijzen van grondstoffen wordt doorbroken. Het grootste probleem blijft echter het omzetten van deze doelstelling in de praktijk en gezien de ervaringen in het verleden lijkt de kans groot dat de ontwikkelingen blijven steken bij de specifieke studie- en onderzoeksgroepen over verschillende grondstoffen.

EVALUATIE

Bij de evaluatie van de grondstoffenproblematiek in het kader van UNCTAD is vooral de werking van het Geïntegreerd GrondstoffenProgramma van belang. De doorbraak die door het ontstaan van het GGP op het gebied van de grondstoffen leek te zijn bereikt blijkt niet in de praktijk te zijn omgezet. Bij de beoordeling van het GGP moet dan ook geconcludeerd worden dat er sprake is van een falen in vele opzichten. Vanaf het ontstaan van het programma in 1976 is er slechts een nieuwe grondstoffenovereenkomst met prijsafspraken tot stand gekomen voor rubber, een zogenaamde formele overeenkomst. Twee informele overeenkomsten zijn ontstaan, namelijk voor jute en tropisch hout. De onderhandelingen over vernieuwing van bestaande overeenkomsten blijkt door het ontstaan van het GGP niet te zijn vergemakkelijkt. Een verbetering lijkt binnenkort op te gaan treden door de werking van het Grondstoffenfonds die twee zogenaamde loketten zal financieren en activeren. Het eerste loket is vooral bedoeld voor het financieren van buffervoorraden van grondstoffen, en

daarmee gericht op de korte-termijn prijsstabilisatie-maatregelen, en bevat begin 1988 ongeveer 320 miljoen dollar aan middelen. Het tweede loket bevat op dat moment ongeveer 256 miljoen dollar aan vrijwillige bijdrages en moet nog 70 miljoen dollar aan verplichte bijdrages krijgen. Dit loket is vooral bedoeld voor de financiering van maatregelen gericht op de lange termijn. De meeste ontwikkelingslanden zijn namelijk gedwongen steeds grotere hoeveelheden grondstoffen te exporteren om zodoende ondanks de dalende prijstrend toch een bepaald nivo van exportopbrengsten te handhaven. Vergroting van de opbrengsten aan grondstoffen kan echter bereikt worden wanneer ontwikkelingslanden een grotere controle over de verwerking, marketing en distributie van grondstoffen krijgen en zodoende de toegevoegde waarde per eenheid grondstof toeneemt. De Industrielanden zullen daarbij hun huidige tariefstructuur, die een toename van het invoertarief bij een hogere toegevoegde waarde van de verwerkte grondstof inhoudt, moeten aanpassen.

NOTIEN HOOFDSTUK 4

- (1) UNCTAD (1985); p. 56-58.
- (2) UNCTAD (1985); p. 57-58:
Tijdens UNCTAD I houden de industrielanden nog steeds vast aan de laissez-faire gedachte van het Havana Charter. Daarom stemmen 13 industrielanden tegen de aanbeveling te komen tot stabilisatie van grondstoffenprijzen (Special Principle Seven), terwijl de overige industrielanden zich van stemming onthouden. (Tegen stemmen Australië, Canada, Denemarken, Groot-Brittannië, Ierland, Japan, Liechtenstein, Noorwegen, Oostenrijk, Verenigde Staten, West-Duitsland, Zuid-Afrika en Zwitserland)
- (3) UNCTAD (1985); p.59-61.
Zie voor de nederlandse houding op de UNCTAD-conferenties: BISCHOFF van HEEMSKERCK S.C. (1979).
- (4) Deze probleemgrondstoffen zijn : cacao, suiker, oliehoudende zaden, oliën en vetten, natuurrubber, harde vezels, jute, bananen, citrusvruchten, katoen, peper, thee, wijn, tabak, ijzererts, wolfram, mangaanerts, mica en fosfaaterts.
- (5) UNCTAD (1985); p. 61-63.
- (6) UNCTAD (1985); p. 62-65.
- (7) Onder andere Rusland zegt toe het grondstoffenfonds te zullen ondertekenen en ratificeren.

5. GRONDSTOFFENOVEREENKOMSTEN IN DE PRAKTIJK

Formele en informele grondstoffenovereenkomsten

Alvorens nader op afzonderlijke grondstoffenovereenkomsten kan worden ingegaan, is het nodig twee hoofdtypen te onderscheiden, de formele en informele.

Het belangrijkste onderscheid is dat in formele overeenkomsten er sprake is van economische mechanismen gericht op het handhaven van de prijs binnen bepaalde nivo's terwijl bij informele overeenkomsten geen prijsafspraken worden gemaakt maar men er op gericht is de marktpositie van de grondstof op de lange termijn te verbeteren.

Binnen het GGP van de UNCTAD ligt de nadruk op de formele overeenkomst omdat een belangrijke doelstelling de vermindering van de fluctuaties in de grondstoffenprijzen is vanwege de verwachte positieve werking op de economieën van ontwikkelingslanden.

In dit hoofdstuk worden de grondstoffen behandeld waarvoor formele overeenkomsten bestaan, c.q. hebben bestaan. In volgende hoofdstukken zal nader worden ingegaan op grondstoffen met informele overeenkomsten en tenslotte zullen de problemen aan de orde komen bij de grondstoffen waarvoor binnen het GGP geen overeenkomsten zijn ontstaan.

Formele grondstoffen-overeenkomsten

De grondgedachte achter de formele overeenkomsten is dat grote schommelingen in de prijzen van grondstoffen een negatieve invloed heeft op de economieën van ontwikkelingslanden, onder andere doordat een groot aantal van deze landen voor een groot deel afhankelijk zijn van de exportinkomsten van grondstoffen (vgl. hoofdstuk 3 van dit werkdokument). De belangrijkste doelstelling van een formele overeenkomst is dan ook stabilisatie van de grondstofprijs met het idee dat zodoende ook een stabilisatie van de exportopbrengsten optreedt. Deze prijsstabilisatie moet plaatsvinden met behulp van drie mechanismen:

* Ten eerste via de vorming van buffervoorraden, waarbij verkoop van de grondstof plaatsvindt wanneer de prijs zich beweegt aan de bovenkant van de afgesproken prijsvork en hoeveelheden grondstof worden aangekocht wanneer de prijs zich in de buurt van de bodemprijs bevindt.

* Een tweede mechanisme is de instelling van export- of produktiequota, meestal ter aanvulling van het buffervoorraadmechanisme wanneer bijvoorbeeld door overproduktie de bodemprijs niet gehandhaafd kan worden door aankopen van de zogenaamde bufferstockmanager.

* Het laatste mechanisme is de instelling van multilaterale handelsverplichtingen, afspraken tussen producenten en consumenten over de aan- of verkoop van bepaalde hoeveelheden grondstoffen tegen een afgesproken prijs. Met de instelling van het GGP is het buffervoorraadmechanisme echter het belangrijkste instrument ter stabilisering van de prijs geworden.

Het buffervoorraad-mechanisme

Gezien het belang van de buffervoorraden als instrument van de formele grondstoffenovereenkomsten dient iets verder op dit instrument te worden ingegaan. Op zich functioneert een buffervoorraad tamelijk simpel. De instabiliteit van de prijs van een grondstof wordt primair veroorzaakt door variaties in vraag en aanbod. De manager van de buffervoorraad kan de prijs beïnvloeden door op het moment dat de vraag veel kleiner is dan het aanbod, en er dus een overschot bestaat, hoeveelheden grondstof aan te kopen zodat vraag en aanbod beter overeenstemmen en daarmee de prijs redelijk stabiel blijft. Bij een vraagoverschot zal de manager zodoende een hoeveelheid grondstof verkopen opdat het nivo van de prijs niet te hoog wordt.

Er moeten bij het gebruiken van de buffervoorraad als instrument van prijsstabilisatie twee cruciale beslissingen genomen worden die al een indicatie vormen voor de moeilijkheden die het buffervoorraadsysteem met zich mee kan brengen. Ten eerste dienen er afspraken gemaakt te worden over de breedte en de positie van de prijsvork en over het verschuiven van de prijsvork bij wisselende omstandigheden. In de praktijk blijkt dat de onderhandelingen tussen producenten- en consumentenlanden op dit gebied vaak zeer moeizaam verlopen en soms zelfs een te groot struikelblok vormen. Over het algemeen wordt gesteld dat de prijzen fair dienen te zijn en een redelijke weergave van de marktverhoudingen dienen te geven.

Producentenlanden willen daarbij de prijs op een stabiel en redelijk nivo om zodoende de negatieve gevolgen van de verslechterende ruilvoet voor een deel te ondervangen terwijl consumentenlanden deze prijs vaak een kunstmatig hoge vinden en stellen dat de prijs een weergave moet zijn van de verhoudingen op de vrije markt. Ten tweede dient de omvang van de buffervoorraad bepaald te worden waarbij de financiering een belangrijk aspect vormt. De grootte van deze buffervoorraad is direkt afhankelijk van de breedte van de prijsvork, wanneer men een redelijk brede prijsvork afsprekt zal de maximaal te gebruiken voorraad kleiner zijn dan bij een smalle prijsband, en zullen de benodigde fondsen ter financiering ook geringer zijn. Het blijkt dat de inschatting van de benodigde buffervoorraad en de kosten ervan een zeer complexe aangelegenheid is waarbij bij een aantal grondstoffen de vraag is of de kosten die de vorming van de buffervoorraad met zich meebrengt wel

opweegt tegen de voordelen die de vorming van een buffer-voorraad geeft.

Een elementair probleem bij gebruikmaking van het buffer-voorraadsysteem is bovenal dat het gericht is op stabilisering van de prijzen en daarmee niet direkt op de stabilisering van exportopbrengsten. Prijsstabilisatie hoeft echter niet zonder meer tot stabiele exportopbrengsten te leiden, dit is bijvoorbeeld niet zeker bij grondstoffen waarbij het aanbod grotendeels wordt bepaald door weersomstandigheden en bij een slechte oogst de prijs in dezelfde proportie kan stijgen als de aangeboden hoeveelheid daalt en daarmee in theorie de exportopbrengsten op hetzelfde nivo kunnen blijven terwijl de prijs fluctueert. De praktijk is echter dat de prijsfluctuaties ook voor een deel veroorzaakt wordt door speculatieve handel waardoor de doelmatige prijsvorming op grond van de schaarstegraad alleen hierdoor al niet tot stand komt. Door het in enige mate stabiliseren van de prijs op een grondstofmarkt kan wel de rol van de speculatieve handel worden vermindert doordat via de overeenkomst extreme tekort -en overschotsituaties op de korte termijn minder zullen voorkomen.

De beoogde stabilisatie van exportopbrengsten kan voor de totale grondstofmarkt worden benaderd maar voor afzonderlijke landen verschillende resultaten geven. Door de complexiteit en veelheid van factoren op een grondstofmarkt is het exact meten van de effecten van prijsstabilisatie op bv. het nivo van de exportopbrengsten zeer moeilijk uit te voeren en valt uit gedane onderzoeken geen eenduidig beeld te kristalliseren. Zoals al in hoofdstuk 3 werd betoogd slaat de balans toch uit in het voordeel van prijsstabilisatie op grondstofmarkten.

Voor het UNCTAD-secretariaat bestaat er weinig twijfel over de noodzaak van regulering van de grondstoffenmarkten met als doel een versterking van de positie van de grondstofproducenten. Deze regulering vindt zijn uitdrukking in de vorming en ondersteuning van een aantal grondstoffenovereenkomsten.

In de volgende paragrafen zal de werking van vijf formele grondstoffenovereenkomsten worden onderzocht waarbij vooral de aandacht gericht zal zijn op twee belangrijke doelstellingen te weten (korte-termijn) prijsstabilisatie en een evenwichtig vraag en aanbod op de lange termijn. De betreffende grondstoffen waarvoor formele overeenkomsten bestaan, c.q. hebben bestaan zijn respektievelijk Suiker, Tin, Koffie, Cacao en Rubber.

5.1.1. * SUIKER

Eerste Suikerovereenkomst: 1953 - 1958
Tweede Suikerovereenkomst: 1958 - 1962
Derde Suikerovereenkomst: 1968 - 1973
Vierde Suikerovereenkomst: 1977 - 1984

Productie, consumptie en internationale handel

Suiker wordt geproduceerd door een groot aantal landen en kan zowel uit suikerriet, voornamelijk in subtropische regio's, als uit suikerbiet, voornamelijk op het noordelijk halfrond, vervaardigd worden. Op dit moment wordt ongeveer tweederde van de wereldproductie van suiker uit suikerriet vervaardigd. Het overige deel komt voort uit de verwerking van suikerbiet en vindt vooral plaats in de VS en de EG. Traditioneel zijn de grootste producenten van suiker ontwikkelingslanden zoals Cuba, de Filippijnen, Brazilië en de Dominicaanse Republiek. Meer recent zijn de VS en de EG belangrijke producenten geworden waardoor hun importen sterk afnamen.

Belangrijkste consumenten van suiker zijn van oudsher de VS en de EG. Er is in de industrielanden echter sprake van een afnemende suikerconsumptie (vooral in de VS en Japan) waarbij dit vooral het gevolg is van de opkomst van suikervervangende zoetstoffen. In een groot aantal andere landen is echter sprake van een stijging van het suiker-
verbruik, i.h.b. in het Midden-Oosten en Noord-Afrika.

Een belangrijk kenmerk van de internationale handel in suiker is dat slechts een klein gedeelte, ongeveer 25% (1), plaatsvindt via de vrije markt. Het grootste gedeelte van de handel wordt bepaald door preferentiële akkoorden en lange-termijn afspraken.

De omvangrijkste zijn hierbij :

- * tussen de VS en Cuba (tot 1960), via de U.S. Sugar Act;
- * het Commonwealth Sugar Agreement (tot 1975), daarna vervangen door de Lome-conventie die een verplichting van de EG inhoudt jaarlijks 1,4 miljoen ton suiker af te nemen van de ACP-landen;
- * tussen Cuba, de Sovjet-Unie en Oostbloklanden (na 1960), ongeveer 24% van de wereldhandel (2).

De totstandgekomen suikerovereenkomsten hebben echter alleen betrekking op de vrije markt. Deze markt wordt in de jaren tachtig gekenmerkt door een groeiend aanbod en een dalende vraag. Dit komt doordat steeds meer landen voorzien in hun eigen behoefte. De exporten van ontwikkelingslanden zijn sterk verminderd. Een belangrijke oorzaak hiervan is de dominante positie die de EG zich verworven heeft op de wereldmarkt. Van netto importeur in 1975 is de EG in het midden van de jaren '80 de belangrijkste exporteur op de vrije wereldsuikermarkt.

Doelstellingen en Instrumenten van de Overeenkomsten

De overeenkomsten van 1953 en 1958 hebben vrijwel gelijke doelstellingen (3). Ten eerste richt men zich op een doelmatig functionerend marktmechanisme die vraag en aanbod op elkaar moet afstemmen op een nivo die rechtvaardige en stabiele prijzen garandeert. Ten tweede moet een verhoging van de consumptie bewerkstelligd worden. Ten derde zou de koopkracht van de landen waarvan de economie in sterke mate afhankelijk is van de produktie en export van suiker gehandhaafd moeten worden waardoor ook handhaving van faire arbeidsvoorwaarden mogelijk is. Als laatste doelstelling noemt de tweede overeenkomst nog het bevorderen van de internationale samenwerking ten aanzien van de suikerproblematiek.

In de overeenkomsten van 1968 en 1977 liggen de accenten iets anders, vooral als gevolg van de oprichting van UNCTAD (4). Als eerste doelstelling wordt nu het verhogen van exportopbrengsten genoemd, met als tweede doelstelling het handhaven van stabiele prijzen. De verdere doelstellingen, drie tot en met negen, hebben betrekking op het veiligstellen van de suikervoorziening tegen eerlijke prijzen; het verhogen van de consumptie in landen met een laag verbruik per hoofd; het op elkaar afstemmen van produktie en consumptie; betere coördinatie van de suikermarkt-politiek; betere markttoegang; het scherp volgen van de ontwikkelingen op het gebied van substituten, en het bevorderen van internationale samenwerking.

De instrumenten die ontwikkeld worden zijn echter voornamelijk gericht op de beheersing van de prijzen, de andere doelstellingen zijn hieraan ondergeschikt. De stabilisatie van de prijzen dient via een exportbeheersingssysteem verwezenlijkt te worden. Hiertoe worden exportquota vastgesteld voor de producenten als een proportie van de 'Basic Export Tonnage' (BET), die via onderhandelingen worden vastgesteld voor ieder exporterend lid.

Wanneer de prijs beneden/boven een bepaald minimum/maximum komt worden exportquota vastgesteld als een bepaald percentage van de BET. Wanneer de prijs zich bevindt binnen de prijsgrenzen ligt dit percentage dus op 100%, oftewel komt het overeen met de BET. De overeenkomsten voorzien ook in de opbouw van voorraden die in het geval van tekortsituaties op de markt gebracht kunnen worden om zodoende de te hoge prijzen te bestrijden.

De suikerovereenkomsten komen tot stand onder auspiciën van de Internationale Suikerorganisatie (ISO), die functioneert door middel van een Internationale Suikerraad met per deelnemend lid een vertegenwoordiger.

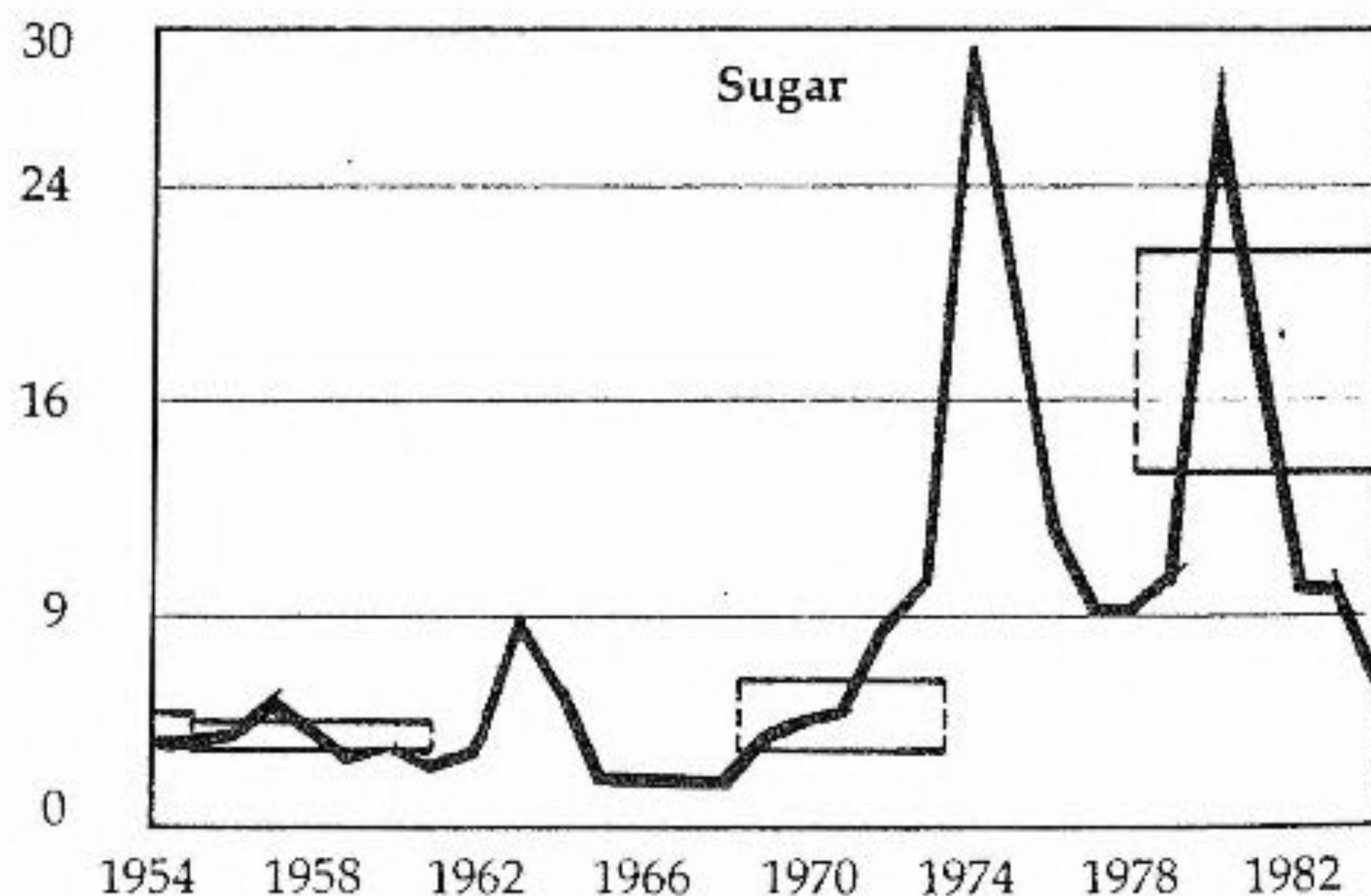
TABEL 3 KENMERKEN VAN DE SUIKEROVEREENKOMSTEN

PERIODE OVEREENKOMST	EERSTE: 1953-1958 TWEEDE: 1958-1962	DERDE: 1968-1973 VIERDE: 1977-1984
BEHEERSINGS- SYSTEEM	Bij alle overeenkomsten wordt gebruik gemaakt van een exportquotasysteem. Deze quota worden vastgesteld op grond van een 'Basic Export Tonnage'. Wanneer de prijs buiten de grenzen komt wordt een bepaald percentage van de BEI vastgesteld die de hoeveelheid aangeeft die geëxporteerd mag worden.	
DEELNAME PRODUKTIE LANDEN	1a en 2a: Tussen de 70 en 85%. Afnemend percentage vanwege produktie-uitbreiding belangrijkste niet-deelnemer Brazilië. 3a: Zonder de VS en de EG. 4a: Zonder de EG.	
DEELNAME CONSUMPTIE LANDEN	1a en 2a: Belangrijkste Consumptielanden nemen deel. 3a: Zonder de VS en de EG. 4a: Zonder de EG.	
FLEXIBILITEIT PRIJSGRENZEN	1a, 2a en 3a: Urij smalle prijsvork. De prijsgrenzen zijn inflexibel, geen (semi)automatische aanpassing. 4a: Zeer brede prijsvork. Prijsgrenzen iets flexibeler gezien kleine verandering prijsvork aan begin overeenkomst.	
INVLOED SUBSTITUTEN	Vooral vanaf de 3e overeenkomst komen suikervervangers sterk op (o.a. door een periode van hoge suikerprijzen). Bijvoorbeeld in de frisdranksector wordt suiker grotendeels weggeconcurrereerd door andere zoetstoffen.	
LANGE TERMIJN CONSUMPTIE- TREND	De vraag naar zoetstoffen i.h.a. neemt niet af. De consumptie van riet -en bietsuiker wordt minder door de opkomst van vervangers. Alleen in producerende ontwikkelingslanden is een stijgende tendens waarneembaar.	
DIFFERENTE PRODUKTIE- KOSTEN	Produktie rietsuiker gem. 20% goedkoper dan bietsuiker. Echter vrij grote verschillen in opbrengstnivo per land, afhankelijk van vnl. klimatologische omstandigheden. Voorbeeld: Malawi - gem. opbrengst 130 ton suikerriet per hektare, VS - gem. opbrengst 50 ton suikerriet.	
ROL MNO's IN GRONDSTOF- KETEN	MNO's doen veel onderzoek naar nieuwe, nog betere, vervangende zoetstoffen (bv. Cargill, Tate & Lyle). MNO's hebben zich grotendeels teruggetrokken uit de primaire suikerproduktie (te hoge risico's en te lage prijzen) maar spelen nog steeds overheersende rol in de suikerhandel en suikerverwerking. MNO's in de frisdrankensektor schakelen over op andere zoetstoffen (voortrekkersrol van Pepsi -en Coca-Cola).	
FUNCTIONERING	De Suikerovereenkomsten hebben weinig invloed uitgeoefend op de suikermarkt en zijn niet effectief gebleken. Het succes van een exportcontrolesysteem is afhankelijk van de mate waarin de exporten belangrijk zijn in de wereldhandel. De vrije markt is voornamelijk een restmarkt en daardoor nauwelijks effectief te beïnvloeden. Samen met de beschermde suikermarkten in de VS en de EG is daardoor een effectief werkende overeenkomst vrijwel onmogelijk.	

De werking van de suikerovereenkomsten

FIGUUR 3

OVERZICHT VAN HET VERLOOP VAN DE SUIKERPRIJS EN DE VASTGESTELDE PRIJSVORKEN TER STABILISERING VAN DE PRIJS (1954-1984, US-cents per pound - =454 gram-)



UIT:
WORLD DEVELOPMENT
REPORT (1986)
FIGURE 7.1, p.136.

Zoals ook al uit de figuur blijkt is er sprake van grote prijsfluctuaties van suiker. Verder valt te constateren dat de vastgestelde prijsgrenzen waarbinnen de prijs gestabiliseerd zou moeten worden zeer vaak doorbroken zijn. De volgende opmerkingen geven chronologisch de belangrijkste ontwikkelingen weer vanaf het ontstaan van de eerste suikerovereenkomst en zijn belangrijke oorzaken van de instabiliteit van de suikermarkt.

Een eerste belangrijke oorzaak voor de instabiliteit van de suikermarkt is de verschillen in totale produktie per jaar. Zo zijn de oogsten van het belangrijkste producerende land Cuba aan grote schommelingen onderhevig o.a. als gevolg van wisselende klimatologische omstandigheden. Het blijkt dat in de periode van de eerste overeenkomst de deelnemende landen hun marktaandeel van 84% naar 70% zien teruglopen vooral vanwege de produktie-uitbreiding van het niet-deelnemende land Brazilië.

Aan het begin van de jaren zestig wijzigt de situatie op de suikermarkt zich structureel door de Cuba-kwestie, die uiteindelijk leidt tot een algehele stopzetting van Cubaanse leveranties aan de VS. De noodzakelijk geworden onderhandelingen over nieuwe exportquota leiden niet tot succes waardoor aan het begin van 1962 besloten wordt de (tweede) overeenkomst op te schorten.

Hierna bevindt de suikerprijs zich op een zo laag nivo (1965-1967) dat zelfs voor de meest efficiënte producenten de produktiekosten niet gedekt worden (5).

Pas in 1968 wordt overeenstemming bereikt over de derde overeenkomst. De EG treedt niet toe tot deze overeenkomst doordat het gevraagde quotum van 1.2 miljoen ton niet geaccepteerd wordt door de overige deelnemende landen die slechts 300.000 ton beschikbaar willen stellen voor de EG. Ook de VS treedt niet toe tot de overeenkomst. Nadat in de eerste drie jaar van de overeenkomst de prijs zich begeeft binnen de prijsvork stijgen daarna de prijzen zeer sterk als gevolg van tegenvallende oogsten in de Sovjet-Unie en Cuba en de algemene 'boom' van de grondstoffenprijzen. Aan het einde van de overeenkomst blijkt een nieuwe overeenkomst niet haalbaar doordat de forsere eisen van de exporterende landen niet gehonoreerd worden.

Nadat het effect van de 'boom' enigszins is weggeëbd komt in 1977 een nieuwe overeenkomst tot stand, weer zonder de EG. Nadat eerst de prijs zich onder de prijsvork bevindt breekt deze later door het maximum als gevolg van slechte oogsten en een groeiende vraag als gevolg van de aanvankelijk lage prijzen. Vanaf 1981 keert deze trend zich echter om door de sterke toename van het aanbod, o.a. door de produktieuitbreiding in de EG, en door de stagnatie in de vraag. Sindsdien bevindt de vrije marktprijs zich op een nivo waarbij zelfs de meest efficiënte producent zijn produktiekosten er niet uithaalt.

Vanwege de algemene overschotsituatie en de stagnerende vraag naar suiker zijn de vooruitzichten voor een nieuwe overeenkomst slecht en hebben onderhandelingen nog niets opgeleverd.

Op dit moment functioneert de Internationale Suikerovereenkomst alleen nog maar als administratief orgaan door het verzamelen en verwerken van gegevens, de EG is daar overigens wel lid van.

EVALUATIE

Er zijn een aantal belangrijke oorzaken aan te wijzen voor de algehele malaise op de suikermarkt. Ten eerste is de EG van netto importeur van suiker in 1975, in 1981 exporteur van 5.3 miljoen ton suiker op de wereldmarkt geworden (6). In 1984 is de EG met 4.3 miljoen ton suiker de grootst exporteur op de vrije wereld-suikermarkt hetgeen een aandeel van 22% inhoudt (7). Deze ontwikkeling werkt natuurlijk vrij ontmoedigend op deelnemers aan de overeenkomst die te maken hebben met exportrestricties. Een aantal landen zien op den duur het nut van exportquota niet meer in en trachten hun eigen aandeel op de markt veilig te stellen door ook de produktie uit te breiden.

Opvallend is dat, terwijl de EG tijdens de laatste overeenkomst de produktie enorm uitbreidde, hetzelfde gebeurde door Brazilië als niet-lid van de eerste twee overeenkomsten waardoor Brazilië nu na de EG de tweede

exporteur naar de wereldmarkt is. Voor een deel zijn de prijsstijgingen in het midden van de jaren zeventig oorzaak voor de sterke produktie-uitbreiding van de EG, die haar eigen afhankelijkheid van suikerimporten wilde verminderen.

Deze prijsstijgingen hebben echter ook een andere tendens versterkt. Een aantal bedrijven die suiker als grondstof gebruiken voor hun eindprodukten gaan door de prijsstijgingen op zoek naar goedkopere alternatieven. Zodoende zijn er een aantal substituten ontwikkeld, bijvoorbeeld uit zetmeel van mais en tarwe, die door bedrijven of zelf geproduceerd worden of in ieder geval de afhankelijkheid van suiker vermindert. Wanneer de suikerprijs daalt is deze trend natuurlijk niet in dezelfde mate om te keren aangezien een aantal substituten een veel sterkere zoetkracht hebben dan suiker en zodoende efficiënter zijn (8).

Uit gegevens van het landbouwministerie van de VS komt een sterke toename van het gebruik van zetmeelsuikers vanaf 1975 duidelijk naar voren. Terwijl het totale verbruik van calorische zoetmiddelen in 1985 57.8 kilo per persoon is, blijkt nog maar 28.0 kilo daarvan te bestaan uit riet- en bietsuikerconsumptie. Het verbruik van zetmeelsuikers is 27.5 kilo per persoon en de verwachting is dat dit aandeel groter zal worden dan 50% (9).

De belangrijkste factor voor de verscherpte suikerproblemen blijft echter de verstoorde markt. De EG kan haar belangrijke aandeel in de suikermarkt alleen maar handhaven doordat in het EG-landbouwbeleid een systeem van exportrestituties wordt gehanteerd. Dit houdt in dat het verschil tussen de (kunstmatig hoge) prijs binnen de EG en de wereldmarktprijs wordt bijgesteld door de EG wanneer een producent suiker exporteert.

Wanneer op de wereldmarkt sprake zou zijn van vrije competitie worden eerst de producenten die suiker halen uit suikerbiet getroffen. Deze produktie is namelijk duurder dan de produktie uit suikerriet. Door het EG-beleid kunnen toch minder efficiënte suikerproducenten in de markt blijven bestaan. In de VS bestaat een soortgelijke situatie. Ook daar wordt de prijs kunstmatig hoog gehouden zodat de Amerikaanse suikerboeren kunnen overleven (10).

De algemene verwachting is dat de vraag naar suiker op de lange termijn nog verder zal afnemen als gevolg van de toename van suikervervangers. Er worden steeds andere zoetstoffen die vele malen zoeter zijn dan suiker en ook goedkoper te produceren. De concurrentie op de markt van zoetstoffen neemt in de toekomst alleen maar toe en suiker zal daarbij steeds meer weggeconcentreerd worden.

Een grote doorbraak kan bereikt worden wanneer de VS en de EG de prijzen op de interne markt niet meer kunstmatig hoog houden. Hierdoor zou er bijvoorbeeld voor wat de EG betreft concurrentie ontstaan voor een markt van 10.5 miljoen ton suiker per jaar. Op dit moment wordt deze suiker geproduceerd door Europese boeren die voor hun suiker een kunstmatig hoge prijs ontvangen.

De kans op een succesvolle overeenkomst is derhalve in de nabije toekomst niet waarschijnlijk, alhoewel op den duur natuurlijk het aanbod van suiker uit ontwikkelingslanden steeds kleiner zal worden vanwege de lage prijzen. Wanneer deze negatieve trend van het aanbod groter wordt dan de negatieve vraagtrend is een stijging van de suikerprijs een van de mogelijkheden.

NOTIEN HOOFDSTUK 5.1.1.

- (1) COOTE B. (1987); In hoofdstuk B wordt in dit, geheel aan suiker gewijde, boek aandacht besteedt aan de opkomst en teloorgang van de suikervereenkomsten.
- (2) UNCTAD (1982b) en WORLD DEVELOPMENT REPORT (1986), p.114 over de protectie ten opzichte van de suikerproducenten in de VS en de EG; p.142/143 over het preferentieel akkoord van de EG met de ACP-landen.
- (3) BARENTS R. (1982); p. 122.
- (4) BARENTS R. (1982); p. 123;
UNCTAD (1982b).
- (5) BARENTS R. (1982); p.150.
- (6) WORLD DEVELOPMENT REPORT (1986), p.142,143.
- (7) NIO/SOMO (1987); In deze brochure wordt speciaal aandacht besteedt aan de invloed die de EG-suikerproductie heeft op de wereldmarkt.
- (8) FOOD MANAGEMENT MAGAZINE (1987); p. 9-10 april '87; artikel over de opmars van suikervervangers in de VS met gegevens van het US-landbouwministerie.
- (9) IDEM
- (10) NIO/SOMO (1987)

5.1.2. * TIN

Eerste Tinovereenkomst:	1956-1961
Tweede Tinovereenkomst:	1961-1966
Derde Tinovereenkomst:	1966-1971
Vierde Tinovereenkomst:	1971-1976
Vijfde Tinovereenkomst:	1976-1982
Zesde Tinovereenkomst:	1982-1985

De Internationale Tinovereenkomst is de langste onafgebroken werkende grondstoffenovereenkomst sinds de oorlog. Aangezien de overeenkomst ook relatief succesvol heeft gefunctioneerd wordt ze vaak gezien als het voorbeeld van een positief werkende beïnvloeding van de markt. Door het ineensstorten van de zesde tinovereenkomst is in 1985 een einde gekomen aan deze zeer lang goed functionerende marktordening.

Productie en Consumptie

De tinproductie vindt voor drie kwart plaats in ontwikkelingslanden en is daarbij voornamelijk geconcentreerd in vijf landen: Maleisië, Indonesië, Thailand, Bolivia en Brazilië. Vergeleken met andere non-ferro metaalindustrieën wordt de tinindustrie gekenmerkt door een relatief lage graad van verticale integratie. Tin wordt vooral gebruikt bij het vervaardigen van legeringen en ten behoeve van blikfabricage voor verpakking (1), en wordt voor ongeveer tweederde geconsumeerd door de kapitalistische industrielanden die vrijwel geheel afhankelijk zijn van importen. Dit is ook de reden waarom de US ook voor tin na de oorlog een strategische voorraad heeft opgebouwd, gedeeltes van deze voorraad zijn in de loop van de tijd vrijgegeven als gevolg van een herwaardering van de strategische voorraadpolitiek (2).

Doelstellingen en instrumenten van de tinovereenkomsten

De geschiedenis van de naoorlogse tinovereenkomsten begint in 1947 wanneer een internationale tin studiegroep wordt opgericht die een oplossing moet zoeken voor problemen die niet via het marktmechanisme kunnen worden opgelost. Hierbij wordt, in de geest van het Havana Charter, vooral gedacht aan uitzonderlijke overschot- of tekortsituaties. Nadat vier ontwerpovereenkomsten zijn opgesteld en twee internationale conferenties worden gehouden leidt dit uiteindelijk tot de totstandkoming van de eerste internationale tinovereenkomst van 1956 (3).

De belangrijkste doelstellingen van de tinovereenkomsten zijn het veiligstellen van een evenwicht tussen productie en consumptie op de lange termijn, oftewel het voorkomen van ernstige overschotten of tekorten, en het tegengaan van buitensporige prijsfluctuaties op de korte termijn. Na het ontstaan van UNCTAD (1964) weerspiegelen de overeenkomsten de principes die voortkomen uit het eindverslag

van de eerste conferentie en wordt ook de nadruk gelegd op groei en vergroting van de exportopbrengsten in de producerende ontwikkelingslanden. Verder zoekt men een balans tussen de groei van de producerende landen en aanbod van tin voor redelijke prijzen voor de consumerende landen. In de vierde overeenkomst wordt bovendien aandacht geschonken aan 'the desirability of achieving expansion of tin consumption in both developing and industrialised countries' (4). De doelstellingen van de vijfde overeenkomst (1976) worden voor een deel beïnvloed door het ontstaan van het GGP en leggen de nadruk op het belang van samenwerking tussen producenten en consumenten en op de rol die de internationale tinovereenkomst kan spelen bij het opbouwen van een Nieuwe Internationale Economische Orde (NIEO). In de vijfde en zesde overeenkomst wordt ook de wens kenbaar gemaakt dat tinproducerende ontwikkelingslanden direkter betrokken raken bij de verwerking en marketing van tin.

Via een aantal instrumenten trachten de overeenkomsten te voldoen aan de beoogde doelstellingen. Als belangrijkste prijsbeheersend instrument wordt gebruik gemaakt van een buffervoorraadsysteem. Alle overeenkomsten voorzien in de aanleg van een buffervoorraad gefinancierd door producenten, consumenten en via leningen. Deze buffervoorraad staat onder beheer van een BufferStock Manager (BSM) die de prijs kan manipuleren door de aan- of verkoop van tin. De BSM laat zich daarbij leiden door de positie die de tinprijs heeft in de vastgestelde prijsvork. Deze prijsvork is opgedeeld in drie zones tussen de bodem- en plafondprijs, namelijk de onderste zone, de middelste zone en de bovenzone. Bevindt de prijs zich onder de bodemprijs dan is de BSM verplicht tin aan te kopen totdat de prijs zich weer binnen de prijsvork bevindt of totdat zijn financiële middelen zijn uitgeput. Bij een prijs boven de plafondprijs geldt dat de BSM tin moet verkopen om de prijs te verlagen. Bevindt de tinprijs zich in de middelste zone dan mag de BSM alleen met speciale toestemming van de Tinraad kopen of verkopen. Begeeft de tinprijs zich in de onderste c.q. bovenzone dan mag de BSM netto aankopen c.q. verkopen om te grote prijsdalingen -of stijgingen te voorkomen.

De tinraad stelt de prijsvork vast en heeft de mogelijkheid deze aan te passen wanneer de omstandigheden dit noodzaken. Hiervoor worden een aantal criteria genoemd zoals: de ontwikkelingen in de produktie en de consumptie; de bestaande produktiecapaciteit; het nivo van de produktiekosten; ontwikkelingen op de middellange termijn, en andere relevante factoren (5).

De BSM opereert op elke voor tin relevante markt, zoals op de London Metal Exchange, de Penang Straits Tin Market, op de in 1984 geopende Kuala Lumpur Tin Market (KLIM) en andere erkende metaalmarkten. Deze operaties zijn in het geheim.

TABEL 4 KENMERKEN VAN DE TINOVEREENKOMSTEN

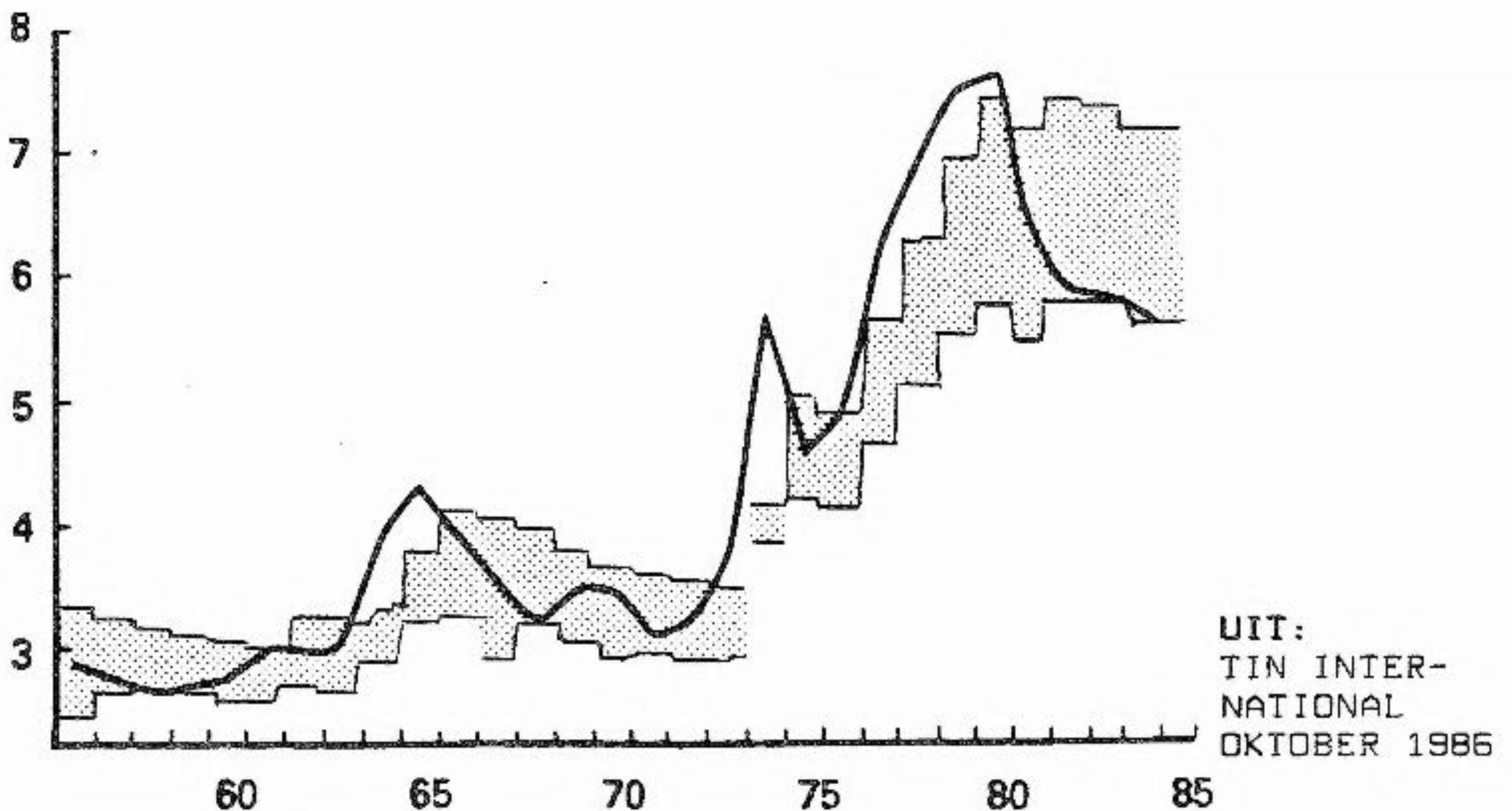
PERIODE OVEREENKOMST	EERSTE: 1956-1961 TWEEDE: 1961-1966 DERDE: 1966-1971	UIERDE: 1971-1975 UIJFDE: 1976-1982 ZESDE: 1982-1985
BEHEERSINGS- SYSTEEM	Bij alle overeenkomsten wordt gebruik gemaakt van een buffer- voorraad en eventueel de instelling van exportrestricties.	
DEELNAME PRODUKTIE- LANDEN	Belangrijke producenten die niet deel uitmaken van de over- eenkomsten zijn de USSR, China en Brazilië. In de 1e leidt dit tot problemen door de grote exporten van de USSR. Bij de 5e overeenkomst is het deelnemingspercentage 74%, bij de 6e - 52%. Dit als gevolg van produktieuitbreiding in Brazilië en doordat Bolivia niet meer deelneemt.	
DEELNAME CONSUMPTIE- LANDEN	China en de USSR nemen niet deel aan de overeenkomsten. De VS is lid van de 5e overeenkomst maar niet van de 6e. Het deelnemingspercentage aan de 5e overeenkomst is 65%, bij de zesde is dit gedaald tot 42%.	
FLEXIBILITEIT PRIJSGRENZEN	De prijsgrenzen zijn in de loop van de overeenkomsten vaak aangepast, wegens marktontwikkelingen en valutafluctuaties. De prijsgrenzen zijn echter alleen flexibel in opwaartse richting, er is geen automatische aanpassing wanneer de prijs gedurende een bepaalde periode onder het minimum blijft.	
INVLOED SUBSTITUTEN	Tin ondervindt sterke concurrentie van andere metalen, i.h.b. aluminium. In de periodes met hoge prijzen heeft een versterkte substitutie van aluminium voor tin plaatsgevonden waardoor de vraag naar tin is gestagneerd.	
LANGE TERMIJN CONSUMPTIE- TREND	Door het gebruik van nieuwe technologieën en door het hoge prijsniveau gedurende de laatste twee overeenkomsten is de hoeveelheid tin per eenheid eindprodukt afgenomen (zo ook bij andere metalen). Verder zijn er steeds meer substituten voorhanden. Dit alles duidt op een negatieve vraagtrend voor tin. Bij een lager prijsniveau van tin kan het gebruik van substituten echter afnemen.	
DIFFERENTE PRODUKTIE- KOSTEN	Er bestaan vrij grote verschillen in produktie/exploitatie- kosten voor tin. De laagste produktiekosten heeft Brazilië, samen met Thailand en Maleisië, terwijl Bolivia en Groot-Brittannië vrij hoge produktiekosten hebben.	
ROL MNO's IN GRONDSTOF- KETEN	Er heeft een verschuiving plaatsgevonden van MNO's in de bedrijfskolom. De tinwinning wordt voornamelijk verzorgd door staatsbedrijven, er is nauwelijks sprake van 'captive mining'. In de verwerkende industrie is de rol van MNO's belangrijk, zij bepalen voor een groot deel de vraagontwikkeling van tin.	
FUNCTIONERING	De tinovereenkomsten hebben een lange periode succes- vol gefunctioneerd, mede mogelijk gemaakt door de bewegingen van de VS-tinvoorraad. Kritiek is echter gerechtvaardigd m.b.t. de prijsaanpassing. Doordat geen automatisch aanpassingsmechanisme heeft bestaan, bevond de tinprijs zich niet meer op een realistisch prijsniveau. Verder valt te constateren dat de werking steeds moeilijker wordt naarmate belanghebbenden zich aan de overeenkomst onttrekken.	

Naast de buffervoorraad is er een tweede aanvullend instrument ter stabilisering van de prijs. Wanneer het buffervoorraad-mechanisme de prijzen niet binnen de afgesproken prijsband kan houden heeft de Tinraad de bevoegdheid om exportquota vast te stellen, deze worden bepaald aan de hand van de bestaande marktaandelen. Hiertoe houdt de Tinraad per kwartaal de exportcijfers bij. De producenten hebben wanneer exportquota worden vastgesteld het recht tin op te slaan tot een volume van 25% van hun kwartaalexport.

De werking van de Tinovereenkomsten

FIGUUR 4

REELE TINPRIJZEN EN DE PRIJSVORKEN VAN DE INTERNATIONALE TINOVEREENKOMSTEN (in 1985 US\$/1b)



De eerste internationale tinovereenkomst komt tot stand in een situatie van overcapaciteit nadat de opbouw van de Amerikaanse strategische tinvoorraad is voltooid in 1955. Door de dalende prijs bouwt de BSM langzaam een voorraad op, echter door de stagnerende consumptie, vooral in de VS, en de grote exporten van de niet-lid zijnde Sovjet-Unie wordt de negatieve prijstrend niet doorbroken. Aan het einde van 1957 worden daarom strenge exportrestricties ingesteld, namelijk een vermindering met 40% van de gemiddelde kwartaalproduktie van de zes producerende landen, die tot aan het einde van de eerste overeenkomst voortduren (7).

Door de exportrestricties van de jaren daarvoor is de produktiecapaciteit gedaald en lijkt een tekortsituatie

ontstaan. Doordat in deze periode echter de omvang van de strategische voorraad van de US bekend wordt en deze voor een deel moet worden afgestoten vindt in eerste instantie een daling van de prijs plaats als gevolg van de onzekere marktsituatie. Na het bekendmaken van het Amerikaanse verkoopprogramma in maart 1963 begint de werkelijke marktsituatie zich af te tekenen. De tinprijs bevindt zich voor de overige duur van de tweede overeenkomst vrijwel steeds boven het prijsplafond, terwijl de prijsvork drie-maal omhoog wordt aangepast en ook de US hoeveelheden tin op de markt brengt (in 1964/65 ongeveer 20% van de wereldproduktie).

Pas tijdens de derde overeenkomst in 1966 bereikt de wereldproduktie weer het nivo van voor de zware exportrestricties en stijgt in de jaren daarna door (8). Gedurende de derde overeenkomst hoeft slechts in geringe mate geïntervenieerd te worden om de prijs binnen de prijsvork te handhaven.

De vierde overeenkomst is de eerste grondstoffenovereenkomst die volgens het IMF voldoet aan de voorwaarden die ze stelt aan leden om gebruik te maken van de buffer-voorraadfinancieringsfaciliteit. Verder eisen de tinproducenten dat de financiering van de buffer-voorraad door producenten en consumenten gezamenlijk wordt opgebracht hetgeen voor Nederland en Frankrijk aanleiding is tot het doen van vrijwillige bijdragen (9). Pas tijdens de vijfde overeenkomst blijken ook andere consumenten-landen hiertoe bereid.

Vanaf de vierde tinovereenkomst wordt vanwege het zweven van het Britse pond de prijs voortaan uitgedrukt in Maleisische Ringgits per pikul (M\$). In het begin van 1973 worden kleine exportrestricties opgelegd omdat de buffervoorraad langzamerhand een te klein volume krijgt. Hierna begint de tinprijs te stijgen als gevolg van een hogere consumptie en door de algemene prijsexplosie op de grondstoffenmarkten. De tinprijs stijgt echter relatief niet in dezelfde mate als de meeste andere grondstoffen. Dit komt onder andere door de herwaardering van de strategische voorraad van de US die besluiten deze voorraad sterk in te krimpen waardoor ze grote hoeveelheden tin op de markt kunnen brengen. De dalende vraag naar grondstoffen en de economische recessie na de prijs'boom' doet in 1975 de prijs van tin dalen en de Tinraad besluit om exportrestricties in te stellen die tot het einde van de overeenkomst worden gehandhaafd.

De US, als grootste tinconsument treden toe tot de vijfde overeenkomst en door de oprichting van het GGP en de onderhandelingen over het Grondstoffenfonds blijken nu de consumentenlanden geneigd tot het doen van contributies ter financiering van de de buffervoorraad.

De vijfde overeenkomst wordt gekenmerkt door steeds stijgende prijzen waardoor de buffervoorraad snel uitgeput

raakt. Voor een zeer groot deel van de overeenkomst bevinden de prijzen zich boven het maximumnivo. In deze situatie heeft de tinraad weinig mogelijkheden om de prijs te beïnvloeden en is het wachten op een zodanige uitbreiding van produktiecapaciteit die het aanbod van tin in betere balans met de vraag brengt. Als gevolg van de hoge prijzen treedt op den duur eveneens een daling van de consumptie van tin op doordat substituten gebruikt worden, zoals bijvoorbeeld aluminium. Aan het begin van de jaren tachtig uiteten deze trends zich en daalt de prijs van tin zeer sterk doordat er een overschotsituatie is ontstaan, deze ineenstorting begint in maart 1982.

De zesde tinovereenkomst staat in het teken van de ondersteunen van de prijs van tin. Dit gebeurt behalve door het aankopen van tin door de BSM ook door het instellen van exportrestricties in 1982, in 1983 worden de restricties zelfs op 40% gesteld hetgeen gehandhaafd wordt tot in 1985 zodat de produktie dan 61% van het nivo van 1981/82 is. In 1985 heeft de tinovereenkomst echter nog maar de controle over 52% van de wereldproduktie i.t.t. de vierde overeenkomst toen 74% van de wereldproduktie werd omvat (zie verder tabel 6 op pagina 51). Vooral niet-lid Brazilië heeft de tinproduktie zeer sterk uitgebreid en is inmiddels de tweede tinproducent ter wereld, hetgeen ook blijkt uit tabel 5:

TABEL 5

PRODUKTIE VAN TINCONCENTRAAT DOOR BRAZILIAANSE PRODUCENTEN

Company	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Bera do Brasil (Brumadinho)	231	373	108	228	280	487	1,922	1,638	1,763	1,942
Cesbra (BRN)	3,469	2,447	3,681	3,576	4,540	2,683	2,648	2,785	3,098	3,660
Cia/Best	1,148	1,477	1,457	2,038	1,108	565	751	791	874	1,194
Comipa	—	—	—	—	—	—	—	—	—	125
Fluminense (Metallurg)	472	497	383	508	848	61	105	155	161	135
Minas Brasil (Metallurg)	242	206	94	40	118	78	82	86	130	139
Mamore (Paranapanema)	956	1,423	1,963	2,565	3,088	3,765	3,790	7,176	11,848	16,226
Mequimbras	—	—	—	350	150	150	—	—	—	—
Canopus (Rhodia)	—	—	—	—	—	—	—	110	724	915
Total	6,518	8,423	7,686	9,305	10,132	7,789	9,298	12,950	18,877	24,701
Exports	1,854	2,609	4,327	4,734	3,817	4,939	4,415	8,831	14,612	20,067
Export earnings (US\$ Million)	13.8	26.8	54.3	70.2	63.8	67.4	57.2	112.4	176.0	230.6

UIT: METAL BULLETIN MONTHLY, februari 1987, p.15.

Hierdoor blijft de prijs op een laag nivo en tracht de BSM door aankopen verdere daling tegen te gaan. Onder andere door leningen financiert de BSM deze aankopen waarbij de tinvoorraad als onderpand dient. Naarmate de lage prijzen blijven nemen deze leningen echter toe waarbij banken er vanuit gaan dat de leden van de tinovereenkomst garant staan.

Op 24 oktober 1985 brengt de BSM echter het nieuws dat niet voldaan kan worden aan de schulden en dat de banken garanties willen wegens de waardedaling van het onderpand: de buffervoorraad. In de weken hieropvolgend blijkt dat de

leden van de tinovereenkomst deze schulden niet op zich willen nemen waardoor het faillissement van de BSM definitief wordt. De schatting is dat de buffervoorraad op dat moment meer dan 80.000 ton tin bevat, ongeveer de helft van een jaar wereldproduktie. Na de tin crisis in oktober bevindt de prijs zich in 1986 op ongeveer de helft van het nivo van 1985.

Vooral voor de banken en handelaren ontstaan hierdoor stroppen aangezien het onderpand (de tinvoorraden) in waarde is gehalveerd. Er worden een aantal gerechtelijke procedures in gang gezet tegen de ITC, onder andere door een consortium van banken die een lening aan de ITC hebben gefinancierd. Ook de ABN maakt hier deel van uit (10). De klachten tegen het ITC zijn inmiddels onontvankelijk verklaard. Ook in de processen tegenover de lidstaten (o.a. Nederland) worden de schuldeisers in het ongelijk gesteld.

EVALUATIE

Het startpunt voor het ontstaan van de tin crisis is de prijsexplosie in 1972/73. Deze ontstaat behalve door de algemene economische ontwikkelingen doordat de consumptie sterk stijgt en de produktie, die nogal inelastisch is, hierbij achter blijft. Na een terugval in de prijzen in 1974/75 als gevolg van de optredende recessie en de verkopen uit de strategische voorraad van de VS zet de prijsstijging in de jaren daarna sterk door.

Voor consumenten is dit een reden om overgaan tot het gebruik van andere grondstoffen en in ieder geval te trachten het gebruik van grondstoffen te verminderen door bijvoorbeeld gebruik van nieuwe technieken. Hierdoor neemt de consumptie vanaf 1976 sterk af en is er vooral na de tweede oliecrisis in 1979 een sterke daling. De produktie capaciteit neemt in deze periode juist sterk toe vanwege de hoge prijzen. Doordat in eerste instantie de BSM de noodzakelijke prijsdaling in eerste instantie nog weet te dempen ontstaat juist op het moment dat de consumptie op een zeer laag nivo is gekomen een enorm tinoverschot. Wanneer de Tinraad op dat moment probeert de balans enigszins te herstellen door tin aan te kopen en vooral door exportrestricties in te stellen blijkt dat de controle van de tinraad op de markt niet voldoende is om een crisis te bezweren. Ten eerste doordat een groot aantal producenten niet gebonden is aan de exportrestricties, waarbij vooral de sterk opkomende Braziliaanse produktie van belang is, en verder doordat landen die wel gebonden zijn aan de exportrestricties zich te buiten gaan aan smokkelen omdat ze hun marktaandeel ten opzichte van niet-leden zien teruglopen (11) (zie ook tabel 6 op p.51).

Vanaf het moment waarop de BSM verder geen financiële middelen meer heeft om de prijzen te ondersteunen en vooral op het moment waarop geen financieringsovereenkomst over de schulden meer kan worden bereikt is de crisis onafwendbaar.

Het feit dat minder dan twee jaar na de crisis het Grondstoffenfonds in werking treedt is dan ook bijzonder bitter. Een visie van het UNCTAD-secretariaat (12): "It could be argued that, had the Common Fund for Commodities been in existence and had the International Tin Council entered into an Association Agreement with the Fund, the crisis would at least have been attenuated, given the various safeguards that association with the CF would have provided".

Door de crisis is de kans op een zevende tinovereenkomst wel zeer klein geworden. In ieder geval is uit de zes overeenkomsten gebleken dat prijsstabilisering op een evenwichtig nivo een zeer delicate aangelegenheid is. De resultaten van de eerste zes overeenkomsten tonen dit duidelijk aan. Ten eerste is de prijsvork in de loop van de tijd vaak aangepast, ongeveer 25 maal. Verder zijn voor een groot gedeelte van de overeenkomsten exportrestricties, waarbij de laatste onafgebroken plaatsvindt vanaf 27 april 1982. Vooral door het feit dat de restricties in de laatste periode slechts voor 57% van de wereldproduktie geldt is de effectiviteit van dit instrument afgenomen.

Het blijkt dat de overeenkomsten redelijk effectief zijn geweest in het verdedigen van de bodemprijs, met uitzondering van de laatste jaren, maar dat de plafondprijs nogal eens doorbroken is. Voor de eerste tot en met de vijfde overeenkomst is gemiddelde prijsnivo per maand gedurende 78 van de 272 maanden boven het plafond geweest.

Op grond van deze cijfers kan men echter niet stellen dat de Tinraad totaal geen controle heeft gehad op de ontwikkelingen op de tinmarkt, wel heeft de Tinraad onvoldoende ingeschat hoe de produktie en consumptie zich op de middellange tot lange termijn verhouden. Er zijn te snel hoge exportrestricties ingesteld waardoor het beoogde effect te ver is doorgevoerd en heeft geleid tot een prijsnivo die een te grote uitbreiding van de produktiecapaciteit heeft gestimuleerd.

De Trade and Industry Committee van het Engelse lagerhuis, die een uitgebreid onderzoek naar de tin crisis heeft ingesteld, komt echter met een verdergaande conclusie (13):

"It appears to us that the ITC was totally out of control, and that a council of officials from 22 countries which are not very likely to agree on anything consistently is not a suitable body for what may need to be day-to-day control of a rapidly changing market".

Verder komt de commissie tot de conclusie dat de prijs naar een kunstmatig hoog nivo is gemanipuleerd. De voornaamste oorzaken voor de crisis zijn het niet aanpassen van de bodemprijs aan gewijzigde marktomstandigheden en de daarmee samenhangende opkomst van een aantal producenten buiten de overeenkomst en van het gebruik van substituten. Over de gevolgen van de hoge prijzen concludeert de commissie :

"to manipulate international prices by cartel action to a level substantially above both marginal and new entrant production cost must have three consequences:

- * to stimulate production by existing and new producers outside the cartel;
- * to discourage the consumption of the price-inflated commodity;
- * to stimulate the use of substitutes" (14).

In ieder geval dienen de ervaringen van de tinovereenkomsten een positieve bijdrage te leveren aan de totstandkoming van nieuwe grondstoffenovereenkomsten. Alhoewel het ongelukkige einde van de tinovereenkomst zeer deprimerend werkt, geeft het lange bestaan van de tinovereenkomst aan dat een samenwerkingsverband tussen consumenten en producenten, i.t.t. een kartel waar producenten vaste afspraken maken over de grootte van o.a. de produktie, om te komen tot enige mate van regulering van een markt zeer zeker geen onhaalbare zaak is.

TABEL 6

**TINPRODUKTIE -EN CONSUMPTIE VAN LEDEN EN NIET-LEDEN VAN
DE INTERNATIONALE TINOVEREENKOMSTEN VAN 1980 EN 1984**

	<i>Production</i> <i>Thousand tonnes</i>		<i>Consumption</i> <i>Thousand tonnes</i>		<i>Votes (out of 2000) (6th ITA)</i>
	<i>1980</i>	<i>1984</i>	<i>1980</i>	<i>1984</i>	
<i>ITC producers</i>					
Australia	11.6	8.1	3.6	3.0	94
Indonesia	32.5	23.2	0.3	1.0	247
Malaysia	61.4	41.3	0.4	0.6	401
Nigeria	2.5	1.3	0.1	0.1	22
Thailand	33.7	21.6	0.8	0.6	216
Zaire	2.3	2.4	0.1	—	20
Bolivia	27.3	n/a	1.0	n/a	—
<i>ITC consumers</i>					
Belgium/Luxembourg	—	—	2.7	1.8	} 515 (total EEC votes)
Denmark	—	—	0.2	0	
France	—	—	10.1	7.8	
Germany (Fed Rep)	—	—	15.9	15.6	
Greece	—	—	0.5	0.4	
Ireland	—	—	—	—	
Italy	—	—	5.8	4.4	
Netherlands	—	—	5.0	4.9	
United Kingdom	3.0	5.0	9.9	10.0	
Canada	0.2	0.2	4.7	4.1	
Finland	—	—	0.2	0.2	6
India	—	—	2.3	2.3	31
Japan	0.5	0.5	30.9	33.3	370
Norway	—	—	0.5	0.4	9
Sweden	—	—	0.8	0.1	7
Switzerland	—	—	0.8	0.6	13
United States	0.1	n/a	56.4	n/a	
ITC Total	175.1	103.6	153.0	91.2	
	<i>Production</i>		<i>Consumption</i>		
	<i>1980</i>	<i>1984</i>	<i>1980</i>	<i>1984</i>	
<i>Non-members</i>					
Austria	—	—	0.6	0.4	
Portugal	0.3	0.3	0.4	0.4	
Spain	0.7	0.4	4.2	4.4	
Africa (ex Zaire, Nigeria)	6.5	5.8	3.5	3.6	
Asia (non-members)	8.8	13.9	7.4	9.4	
New Zealand	—	—	0.2	0.1	
USA	n/a	0.1	n/a	38.7	
Bolivia	n/a	19.9	n/a	1.0	
Brazil	6.9	16.0	5.0	4.3	
Other S America	1.6	3.5	5.0	6.1	
China	16.0	17.0*	12.5	13.0*	
Yugoslavia	—	—	1.0	1.2	
Other Eastern Block	19.4	20.5*	41.8	43.5*	
Total non-ITC	60.2	97.4	81.6	126.1	
World Total	235.3	201.0	234.6	217.3	
ITC%	74%	52%	65%	42%	

* 1983 figures used, as 1984 figures not available.

NOTEN HOOFDSTUK 5.1.2.

- (1) Tin wordt vrijwel niet in pure vorm gebruikt in eindprodukten maar wordt veel in legeringen en als beschermende laag op b.v. staal gebruikt. Tin is de meest kostbare (schaarse) grondstof onder de 'normale' non-ferro metalen (lood, koper, aluminium, zink in tegenstelling tot zilver, goud en platina). Zie BALDWIN W.L. (1983).
- (2) HOUSE OF COMMONS (1986 b); p.165-167.
WILLIAMSON D. (1984);
De GSA is een complicerende factor in de meting van de effectiviteit van de tinovereenkomsten. Het is de vraag of het stabiliserende effect van de GSA-operaties op de tinprijs niet groter is geweest dan die van de bufferactiviteiten van de overeenkomst. Zie GILBERT C.L. (1987); p. 610,611.
- (3) Voor een uitgebreide bespreking van de totstandkoming zie: BALDWIN W.L. (1983); Hoofdstuk 4.
- (4) HOUSE OF COMMONS (1986 b); p. 150.
- (5) BARENTS R. (1982); p. 199,200.
- (6) HOUSE OF COMMONS (1986 b); p. 151.
- (7) IDEM, zie ook tabel 4 op p.162..
- (8) BALDWIN W.L. (1983), p.129.
- (9) HOUSE OF COMMONS (1986 b); p. 154.
Nederland's vrijwillige bijdrage bestaat uit 671.000 engelse ponden, die van Frankrijk uit 1.215.000.
- (10) HOUSE OF COMMONS (1986b) p.32/FINANCIAL TIMES 20-2-87
- (11) HOUSE OF COMMONS (1986b) p.238; MAYO E. (1986) p.39.
- (12) UNCTAD BULLETIN No. 218, januari 1986, p.9/10.
- (13) HOUSE OF COMMONS (1986 a); p. XII.
- (14) HOUSE OF COMMONS (1986 a); p. XII,XIII.

5.1.3. KOFFIE

Eerste Koffieovereenkomst : 1962-1968
Tweede Koffieovereenkomst : 1968-1972
Derde Koffieovereenkomst : 1976-1983
Vierde Koffieovereenkomst : 1982-1989

Productie en Consumptie

Koffie is een tropisch produkt wat door een groot aantal ontwikkelingslanden wordt geproduceerd. Het produkt is vrij heterogeen, er bestaan verschillende soorten en kwaliteiten waarbij de belangrijkste groepen worden gevormd door de Arabica en de Robusta. Brazilië is de grootste producent van koffie, met ongeveer 26% van de wereldproductie in de periode 1983-86 (1), gevolgd door Colombia. In het laatste decennium zijn vooral de Afrikaanse producenten sterk opgekomen en hebben ze een marktaandeel van 20% verworven.

De koffieproductie wordt sterk bepaald door klimatologische omstandigheden en kan daardoor nogal fluctueren. Verder brengt de koffiestruik na aanplant pas na een periode van 3 tot 5 jaar een normale oogst op zodat een uitbreiding van de productiecapaciteit pas na die tijd effectief wordt. Er is dus geen directe aanpassing van het aanbod mogelijk in overschot- of tekortsituaties.

De consumptie van koffie vindt voornamelijk plaats in de industrielanden. In 1984/85 nemen de VS, de EG en Japan gezamenlijk 85% van de wereldimport voor hun rekening (2). De koffieconsumptie in de produktielanden neemt echter toe i.t.t. de consumptie in de VS waar koffie sterke concurrentie ondervindt van andere dranken zoals frisdranken, fruitsappen en thee. In periodes van hoge koffieprijsen vindt een versterking plaats van de overschakeling op andere dranken. Onderzoeken geven aan dat deze tendens niet geheel wordt teniet gedaan in periodes met lagere prijzen.

Doelstellingen en instrumenten van de koffieovereenkomsten

De geschiedenis van de koffieovereenkomsten begint in feite al in de Tweede Wereldoorlog wanneer een inter-Amerikaanse koffie-overeenkomst wordt afgesloten. De deelnemende staten zijn aan consumentenzijde de VS en aan producentenzijde 14 Latijnsamerikaanse landen. In 1962 wordt een overeenkomst afgesloten waar ook vrijwel alle producenten en consumenten buiten het Amerikaanse continent aan deelnemen.

De doelstellingen van de eerste twee overeenkomsten verschillen in enige mate van de laatste twee overeenkomsten. De belangrijkste doelstelling van de eerste twee overeenkomsten is het bereiken van een lange termijn

TABEL 7

KENMERKEN VAN DE KOFFIEOVEREENKOMSTEN

PERIODE OVEREENKOMST	EERSTE: 1962-1968 TWEEDE: 1968-1972	DERDE: 1976-1983 VIERDE: 1983-1989
BEHEERSINGS- SYSTEEM	Bij alle overeenkomsten wordt gebruik gemaakt van een systeem van exportcontroles. Aan het begin van elk koffiejaar wordt afgesproken wat de totale te exporteren hoeveelheid koffie zal zijn. De quotaverdeling is vooral historisch bepaald met een dominante rol voor Brazilië. Er gaan echter steeds meer stemmen op om een voor een herverdeling van de quota op grond van recente export-hoeveelheden, hetgeen de positie van Brazilië zal verzwakken.	
DEELNAME PRODUKTIE LANDEN	De deelname aan de koffie-overeenkomsten is steeds stabiel op een zeer hoog nivo: tussen de 95% en 100%.	
DEELNAME CONSUMPTIE- LANDEN	Alhoewel het deelnemingspercentage van de consumerende landen vrij hoog is, is het door de toenemende exporten naar consumerende landen die geen lid zijn (vnl. Oostblok) in de jaren tachtig gedaald. In de eerste overeenkomsten is het ongeveer 90%, in de jaren tachtig tussen de 70% en 90%.	
FLEXIBILITEIT PRIJSGRENZEN	Er bestaat geen automatisch mechanisme ter aanpassing van de prijsgrenzen. Aan het begin van ieder koffiejaar vinden onderhandelingen plaats waar ook de prijsgrenzen ter sprake komen.	
INVLOED SUBSTITUTEN	Koffie ondervindt sterke concurrentie vanuit de drankensector. Het is bekend dat grote MNO's onderzoek doen naar de mogelijkheden van synthetische koffie. Het komt voor dat deze al voor een klein deel in een melange verwerkt is.	
LANGE TERMIJN CONSUMPTIE- TREND	Consumptie is in de VS dalend en lijkt te stagneren in de EG. Stijging van consumptie vindt plaats in produktielanden zelf. Een lange termijn voorspelling is moeilijk, het is onduidelijk hoe kunstmatige koffievervangers zich ontwikkelen.	
DIFFERENTE PRODUKTIE- KOSTEN	Er bestaan vrij grote verschillen in de produktiekosten van verschillende landen. Deze worden veroorzaakt door produktiesysteem (groot/kleinschalig), mechanisatiegraad ligging. Ook bestaan grote verschillen in kwaliteit.	
ROL MNO's IN GRONDSTOF- KETEN	MNO's uit de handel en voedingsmiddelenindustrie hebben een sterke greep op de koffiemarkt. De markt in de consumptielanden wordt vrijwel geheel beheerst door grote MNO's.	
FUNCTIONERING	Door de plotselinge veranderingen in het aanbod van koffie kunnen zeer sterke prijsfluctuaties ontstaan die moeilijk te dempen zijn. Gedurende periodes met een redelijk stabiele situatie heeft de koffieovereenkomst een stabiliserende invloed gehad op de koffiemarkt. Het grootste struikelblok voor de koffieovereenkomst is de onvoorspelbare produktie van Brazilië en haar greep op de quota.	

evenwicht tussen produktie en consumptie waarbij er rechtvaardige prijzen moeten bestaan. Hiertoe dienen grote fluctuaties in de prijzen en overschotten worden tegengegaan. In de laatste twee overeenkomsten wordt gesproken van een evenwicht op de lange termijn waarbij er sprake moet zijn van faire prijzen voor consumenten en lonende prijzen voor producenten (3). Verdere doelstellingen van de overeenkomsten zijn het stimuleren van de koffi-consumptie en het bevorderen van de internationale samenwerking in de koffiesector.

Het belangrijkste instrument ter regulering van de koffie markt is het exportquotasysteem. Hiertoe worden voor alle producenten Basisexportquota vastgesteld op grond van de export van het betreffende land in de voorafgaande periode. Vanaf 1965 wordt een prijsvork vastgesteld die als indicatie fungeert voor het opleggen van exportrestricties als bepaald percentage van de Basisexportquota. Ook worden hiertoe ramingen gemaakt van de totale wereldconsumptie.

De financiering van de International Coffee Organisation vindt plaats via een kleine heffing op de geëxporteerde koffie. Met de gelden van deze heffing worden verder onder andere een Promotiefonds (vanaf 1976) en een Diversificatiefonds (van 1968 tot 1976) opgericht (4).

Om te voorkomen dat landen die geen deel uitmaken van de overeenkomst hun export vergroten ten koste van leden worden aan de importen van koffie door consumerende landen bepaalde limieten gesteld die gebaseerd zijn op de hoeveelheden die in vorige jaren geïmporteerd zijn.

Het **deelnemingspercentage** aan de koffi-overeenkomsten is hoog: ongeveer 95% van de totale import en 99% van de totale export van koffie valt onder de overeenkomsten (5).

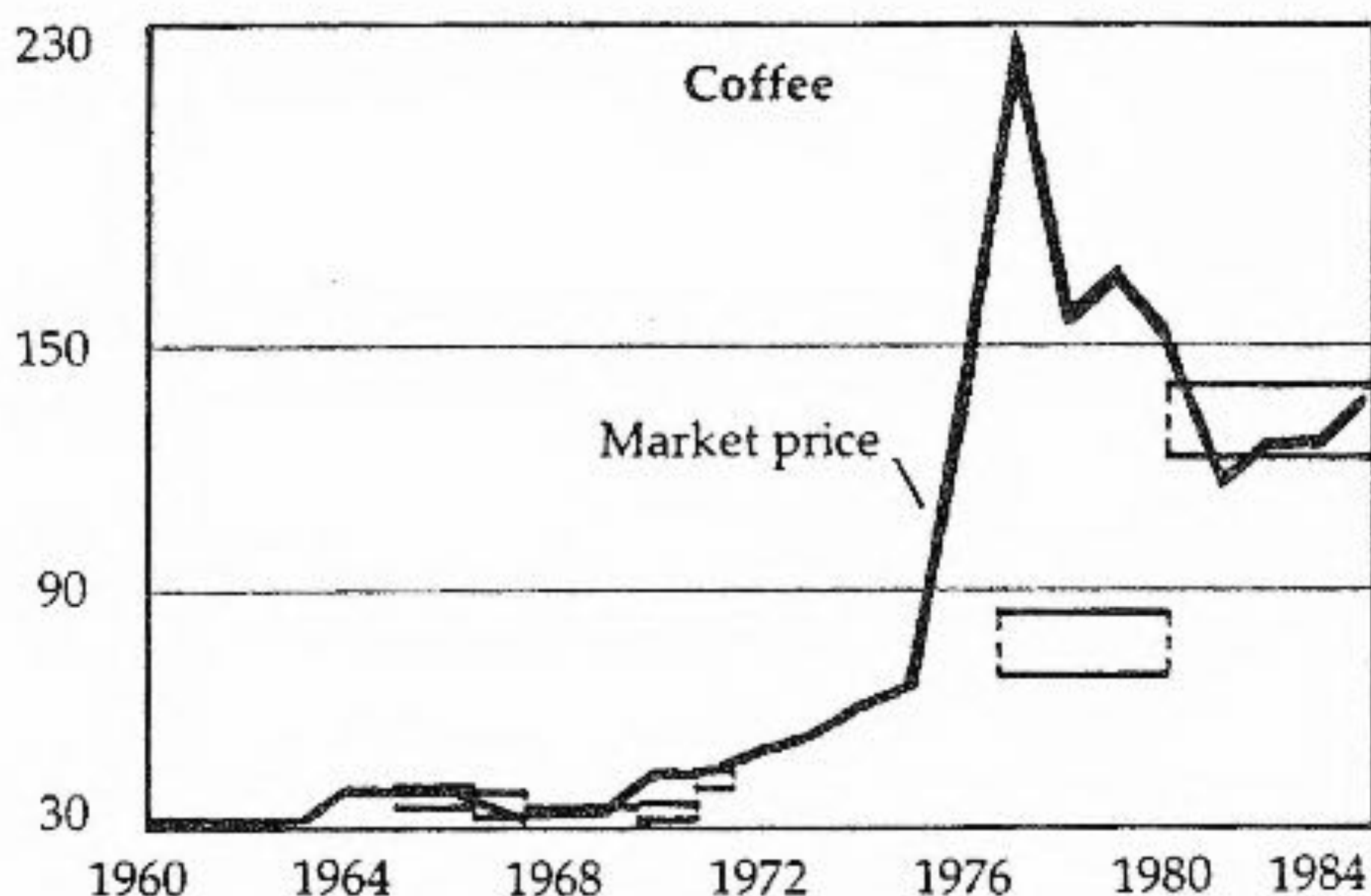
De werking van de Koffi-overeenkomsten

In de eerste overeenkomst wordt in eerste instantie geen concrete prijsvork vastgesteld. Men is er echter wel over eens dat voorkomen moet worden dat het prijsnivo onder het gemiddelde nivo van 1962 belandt, omdat de prijzen zich in die periode zeer laag waren (zie figuur 5).

Verder staat de eerste overeenkomst vooral in het teken van een belangentegenstelling tussen de Afrikaanse en Latijnsamerikaanse producenten betreffende de vaststelling van de exportquota. De goedkoper producerende Afrikaanse landen vergroten hun marktaandeel en willen dit ook gehonoreerd zien in hogere Basisexportquota. Hiertoe moet een selectiviteitsbeginsel gehanteerd worden gebaseerd op verschillende koffiesoorten. In eerste instantie wordt dit niet geaccepteerd door de Latijnsamerikaanse producenten. De Afrikaanse producenten voelen zich sterk benadeeld en overschrijden als protest veelvuldig de vastgestelde quota waardoor er een voortdurende overproduktie bestaat.

FIGUUR 5

DE PRIJSONTWIKKELING VAN KOFFIE EN DE VASTGESTELDE
PRIJSVORKEN TER STABILISERING VAN DE PRIJS (in \$cts/lb)



BRON:
WORLD DEVELOPMENT REPORT (1986)
FIGUUR 7.1, PAGINA 136.

Uiteindelijk wordt in 1966 een compromis bereikt over de invoering van het selectiviteitsbeginsel bij het vaststellen van de Basisexportquota waardoor een verschuiving optreedt ten gunste van de Afrikaanse producenten. In de tweede overeenkomst wordt verder aan de kleine koffiëproducenten een voorkeursbehandeling gegeven door hen een onbeperkte produktie toe te staan tot de grens van 100.000 balen per jaar.

De tweede overeenkomst heeft voornamelijk het doel de overschotsituatie op de koffiemarkt aan te pakken, gezien de lage prijzen (zie figuur 5). Dit gebeurt ondermeer door versterkt gebruik te maken van het instellen van exportbeperkingen. De voornaamste redenen voor het aantrekken van de prijzen liggen echter bij een aantal mindere oogsten in Brazilië als gevolg van vorstschade en bladziekte. De hogere prijzen geven de producenten aanleiding een verhoging van de prijsvork voor te stellen ook gezien de devaluatie van de dollar. Dit voorstel haalt echter niet de vereiste tweederde meerderheid, onder andere doordat de VS, Duitsland en Canada tegen zijn (6). Door de verslechterde samenwerking tussen de leden van de overeenkomst en de prijsontwikkeling in 1972/73 wordt geen akkoord bereikt over nieuwe richtprijzen.

Vanaf 1973 tot 1976 wordt er niet geïntervenieerd op de koffiemarkt en bestaat er feitelijk geen overeenkomst. Wel blijven een aantal functies van de Koffieorganisatie bestaan, zoals de gegevensverzameling- en verwerking.

De overschotsituatie van de jaren zestig heeft langzaam plaatsgemaakt voor een redelijk evenwichtige situatie in de periode van 1970/75 met eveneens redelijk gunstige prijzen. Na 1975 treedt echter een ernstige tekortsituatie op, onder andere als gevolg van een zeer ernstige vorst in Brazilië die de oogst met ongeveer 60% verminderde (7). Dit blijkt het startpunt voor de ernstigste aanbodscrisis uit de koffiegeschiedenis die leiden tot recordprijzen van koffie in 1977 met als hoogste nivo een prijs van 3.40 \$ per pond in april.

In 1975 zijn inmiddels nieuwe besprekingen over een overeenkomst op gang gekomen. Dit leidt tot de ondertekening van de Derde koffieovereenkomst in 1976. Deze voorziet in aanpassingen van de minimum en maximumprijzen bij veranderingen in de valutaverhoudingen. Verder worden de richtprijzen per jaar aangepast aan de prijsontwikkeling van het afgelopen jaar en worden op grond hiervan ook jaarlijks afspraken gemaakt over de grootte van de exportquota. Er worden echter vrijwel gedurende de gehele derde overeenkomst geen exportrestricties ingesteld doordat de prijzen zich voortdurend boven het afgesproken maximumnivo bevinden.

De Vierde koffieovereenkomst wordt in oktober 1983 voor een periode van zes jaar afgesloten. De prijsvork wordt voor het eerstvolgende jaar bepaald op 120-140 \$cts per pond. Verder worden er aan het begin van ieder koffiejaar (oktober) afspraken gemaakt over de totale te exporteren hoeveelheid koffie en over de aanpassing van deze hoeveelheid door exportrestricties- of uitbreidingen wanneer de prijs van koffie door de prijsgrenzen heen gaat. Deze prijs van koffie wordt aan de hand van een 15-daags samengesteld gemiddelde vastgesteld; de zogenaamde ICO-indicator.

Tijdens het daaropvolgende koffiejaar, van oktober 1983 tot oktober 1984, bewegen de prijzen zich in het bovenste gedeelte van de prijsvork. Dit is voor de consumerende landen een reden om in oktober 1984 een versoepeling van de exportrestricties te laten plaatsvinden zodat de prijzen zich in het midden van prijsvork zullen gaan begeven. Daartoe wordt de totale te exporteren hoeveelheid koffie in vergelijking met het vorige jaar verhoogd. Dit ondanks verzet van de producerende landen die bang zijn voor een afdaling van de prijzen naar de onderkant van de prijsvork.

De ontwikkelingen in 1985 geven de producerende landen gelijk, de prijzen glijden langzaam af naar de bodem van de prijsvork. Bij de vaststelling van het nieuwe totale exportquotum in oktober 1985 vindt er dan ook een verhoging plaats met 1 miljoen balen vergeleken met het vorige jaar, de prijsvork blijft ongewijzigd. Toch verlopen de

onderhandelingen vrij moeizaam doordat de consumerende landen nogal wat kritiek uitoefenen op het feit dat sommige producerende landen niet hun totale quotum exporteren terwijl ze er wel toe in staat zijn: 'undershipments', en overige koffie verkopen buiten de overeenkomst tegen verlaagde prijzen. Voor de VS zijn deze redenen genoeg om tegen het uiteindelijke onderhandelingsresultaat te stemmen, de andere consumerende landen gaan wel akkoord waardoor de VS een geïsoleerd standpunt innemen (8).

Door een droogteperiode in Brazilië en de als gevolg daarvan verwachte halvering van de oogst in de zomer van 1986 speelt zich aan het einde van 1985 een zeer nerveuze handel af. Speculanten begeven zich in grote mate op de koffiemarkt en bepalen daarmee de handel in plaats van de meer realistisch opererende koffiehandelaars- en bankiers (9). Het gevolg is een explosieve stijging van de koffieprijs tot boven de 2.00 \$ per pond. De bestaande exportquota worden opgeschort om de prijsstijgingen op termijn te dempen. Langzamerhand beginnen de prijzen weer te dalen en in het begin van 1987 bevinden de prijzen ze zich op het nivo van de oorspronkelijke prijsvork. Daar blijft het echter niet bij, de prijs zakt tot net boven de 1.00 \$ per pond en de producenten willen weer exportquota gaan afspreken.

In oktober 1987 wordt uiteindelijk overeenstemming bereikt over de grootte van quota voor de verschillende producenten. Verder wordt de totaal te exporteren hoeveelheid koffie flexibel aangepast aan de prijsontwikkeling, gemeten via de ICO-indicator. De bedoeling is dat deze indicator zich weer tussen de 120 en 140 \$cts per pond gaat begeven (10).

Het blijkt dat in september 1987, voorafgaande aan de besprekingen over vast te stellen exportquota, er een recordexport van 10.3 miljoen balen bereikt is; dit op een totaal afgesproken exporthoeveelheid voor 1987/88 van 58 miljoen balen koffie. De onderhandelingen verlopen moeizaam doordat er meningsverschillen bestaan over de toe te wijzen quota aan de verschillende producenten.

De consumerende landen willen dat deze quota worden vastgesteld op grond van meer objectieve normen zoals de meest recente produktie en bestaande voorraden in plaats van het huidige inflexibele systeem wat sinds de jaren vijftig vrijwel ongewijzigd is gebleven.

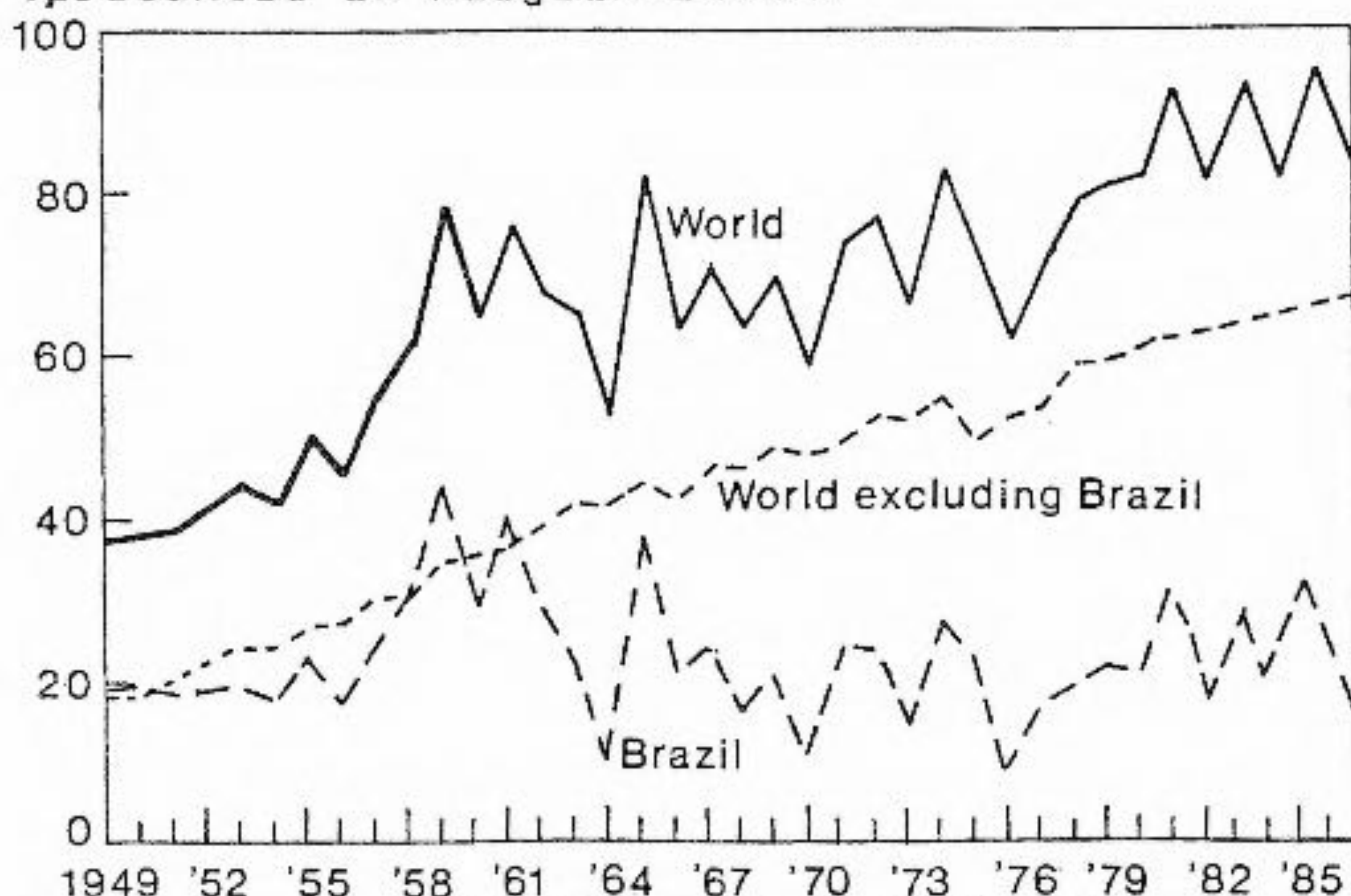
Gedurende de eerste helft van 1988 bevindt de ICO-indicator zich net onder de bodem van de prijsvork waardoor een beperking van de totaal te exporteren hoeveelheid koffie noodzakelijk blijft.

EVALUATIE

Een aantal kenmerken van de internationale koffiemarkt zijn bepalend voor de prijsontwikkeling van koffie. Op de korte termijn is de prijs vooral gevoelig voor schommelingen in de produktie en daarmee het aanbod. Doordat bij prijsveranderingen het produktievolume vrijwel geen wijziging ondergaat leidt dit tot prijsinstabiliteit. De schommelingen in de produktie worden vooral veroorzaakt door de wisselende oogstopbrengsten. Hierbij is significant dat vooral de koffieproduktie in Brazilië zeer gevoelig is voor klimatologische omstandigheden. Vorst en droogte kunnen in Brazilië leiden tot sterke vermindering van de oogstopbrengsten. Uit Figuur 6 blijkt dat de schommelingen in de wereldproduktie van koffie voornamelijk veroorzaakt worden door Brazilië (11).

FIGUUR 6

KOFFIEPRODUKTIE IN DE WERELD EN IN BRAZILIE (produktie in miljoen balen)



UIT: PIETERSE & SILVIS (1988)

FIGUUR 2.1, PAGINA 12.

Op de lange termijn wordt de prijsontwikkeling bepaald door de mate waarin produktie en consumptie bij elkaar aansluiten. In de produktie is een opgaande lijn te bespeuren. Om een afzakken van de prijzen te voorkomen zal daarom ook de vraag zich op de lange termijn zich positief moeten ontwikkelen. Wat betreft de industrielanden blijkt echter de koffieconsumptie zich in verhouding met het inkomen negatief te hebben ontwikkeld. Een belangrijke oorzaak hiervoor zijn de scherpe prijsstijgingen die leiden tot een sterke vermindering van het verbruik (12). Een hieropvolgende prijsdaling leidt daarbij niet tot een toename van het verbruik in dezelfde mate.

De absolute stijging van de consumptie komt dus voort uit de stijging van het nationale inkomen maar blijft er relatief gezien bij achter. Het is niet te verwachten dat, bij een doorgaande uitbreiding van de produktie, de koffieconsumptie zich in de komende jaren in de industrielanden sterk zal uitbreiden.

Stimulering van de koffieconsumptie in de produktielanden ligt voor de hand. Om te voorkomen dat een situatie van blijvende overproduktie ontstaat zullen in het kader van de overeenkomst afspraken gemaakt moeten worden over de produktievolumes.

Behalve de problemen die genoemd zijn, de onevenwichtige produktie van Brazilië en de mogelijk groter wordende kloof tussen vraag en aanbod zijn er ook andere kwesties die het functioneren van de overeenkomst bemoeilijken.

Ten eerste de verdeling van de quota over de producerende landen. Formeel moeten deze worden vastgesteld aan de hand van exportprestaties en beschikbare voorraden. In de praktijk blijven de quota echter vrijwel ongewijzigd en houdt vooral Brazilië aan een historisch bepaald groot marktaandeel. Opkomende producenten hebben daarentegen moeite hun export uit te breiden en zijn eerder geneigd niet deel te nemen aan de overeenkomst.

Voor het functioneren van de overeenkomst zou een minder star hanteren van dit gegeven positief werken aangezien voornamelijk Brazilië verantwoordelijk is voor de sterke schommelingen in de wereldproduktie. De discussie hierover is in volle gang maar heeft nog niet tot concrete veranderingen geleid.

Een tweede probleem zijn de zogenaamde 'shortfalls' in quota: het minder exporteren dan volgens het toegewezen quotum verplicht is. Hierdoor kan opeens een tekortsituatie optreden die door andere landen soms niet onmiddellijk opgevangen kan worden. Hiermee samenhangend is de verdeling van het toegewezen quotum over het produktiejaar. Formeel dient men per kwartaal 25% van het quotum te exporteren. Soms wordt echter bewust een kwartaal minder geëxporteerd om in een volgend kwartaal meer te exporteren tegen (verwachte) hogere prijzen vanwege het tekort in de consumptielanden. Dit is vooral een probleem doordat de consumptielanden hun eindprodukt koffie maken uit verschillende soorten koffiebonen. Wanneer een tekort bestaat van een bepaald soort koffieboon kan niet de juiste melange worden samengesteld.

Een verder probleem is het bestaan van de non-quota markt. Door de starheid van de quotavaststelling wordt er in periodes waarin exportrestricties van kracht zijn steeds meer geëxporteerd naar niet-leden. In het koffiejaar 76/77 gaat 8.6% van de totale export naar niet-leden, er bestaan op dat moment geen exportrestricties waardoor er een uniforme wereldmarktprijs bestaat. In het koffiejaar 84/85, met ingestelde exportrestricties, gaat 16.5% van de export naar niet-leden die dan gemiddeld 25% minder betalen voor de koffie dan leden van de overeenkomst. De

ontstane overproduktie als gevolg van de capaciteitsuitbreiding van producenten in de jaren 76-78 met toen hoge koffieprijzen, leidt dan tot een grote uitbreiding van de non-quota markt op het moment dat er weer exportrestric-ties worden ingesteld om de bodemprijs van de overeenkomst te handhaven (13).

Een factor die de instabiliteit van de koffieprijs heeft vergroot is de zwevende dollar. De koffieprijsvork wordt nog steeds uitgedrukt in dollarcents per pound. Op het moment dat de dollar sterker wordt is het voor consumentenlanden duurder om koffie te kopen, dit is het geval in de periode 80-85. Op het moment dat de dollar een zwakkere positie inneemt op de wereldvalutamarkt levert de verkoop van koffie de producenten minder op (niet wanneer de eigen munteenheid is gekoppeld aan de dollar). Voldoende redenen om een samengestelde munteenheid te nemen, b.v. de SDR (Special Drawing Rights) zoals bij cacao het geval is. Door de deelname van de VS aan de koffieovereenkomst lijkt een soortgelijke constructie echter niet waarschijnlijk. De instabiliteit van de koffieprijs wordt verder versterkt door de rol die speculanten spelen op de koffiemarkt, in het bijzonder de termijnmarkt. Als gevolg van speculatie is zo bijvoorbeeld de prijs van koffie uitzonderlijk sterk gestegen aan het einde van 1985 door nieuws over een droogte in Brazilië. Hierdoor bepalen de speculanten de marktprijs en wordt de trend versterkt. De koffieverwerkers moeten op zoek naar koffie doordat de binnenlandse vraag stijgt als gevolg van voorraadvorming en er ontstaat een vicieuze cirkel. In feite heeft er in de periode van eind 1985 tot midden 1986 geen tekort bestaan en ontstaat de prijsexplosie als gevolg van speculatie en de te langzame aanpassing van de quota aan de veranderde situatie.

Het belangrijkste principe van de koffieovereenkomst is dat prijsstabilisatie moet leiden tot stabilisatie van de exportopbrengsten. Voor de periode 1980-88 kan gesteld worden dat de overeenkomst redelijk succesvol is geweest in het handhaven van de prijs binnen de afgesproken grenzen. Vooral bij de handhaving van de bodemprijs is de overeenkomst effectief en wordt een aantal malen een neerwaartse trend omgebogen. Het grootste probleem blijkt de handhaving van het plafond te zijn, hierbij is de invloed van de produktie van Brazilië overheersend. Een aanpassing van de oogstverwachting kan hierbij al snel tot grote prijsstijgingen leiden, vooral door de rol van speculanten en sterke positie van Brazilië in de quotaverdeling. Deze problematiek kan alleen verminderd worden door een minder starre quotaverdeling en het voorkomen van een overheersing van de koffiemarkt door speculanten.

NOTIEN HOOFDSTUK 5.1.3.

- (1) CARDOSA M. & ABEELE VANDEN M. (1987); Statistics on coffee of the International Coffee Organisation.
- (2) PIETERSE M.TH.A. & SILVIS H.J. (1988); p.24,25.
- (3) BARENTS R. (1982); p.161.
- (4) KHAN K.U.R. (1984); p.25-39.
- (5) BARENTS R. (1982); p.172.
- (6) BARENTS R. (1982); p.185.
- (7) PIETERSE M.TH.A. & SILVIS H.J. (1988); p.68/69.
- (8) FINANCIAL TIMES 2-10-'85 en 3-10-'85.
- (9) HODGLUGT W. (1987); p.75,76; UNKI (1986); p.7.
- (10) FINANCIAL TIMES 6-10-'87.
- (11) Zie ook PIETERSE & SILVIS (1988); p.11,12.
- (12) Een onderzoek van 'the Economist Intelligence Unit' voorspelt dat de koffieprijzen de komende vijf jaren blijven dalen. Dit als gevolg van een sneller groeiende produktie vergeleken met de consumptie. Zie hiervoor ook DE VOLKSKRANT VAN 14-4-'87.
- (13) PIETERSE M.TH.A. & SILVIS H.J. (1988); p.77-81.

5.1.4. CACAO

Eerste Cacao-overeenkomst: 1972-1976

Tweede Cacao-overeenkomst: 1976-1980

Derde Cacao-overeenkomst: 1980-1986

Vierde Cacao-overeenkomst: 1986-1989

Productie en Consumptie

De cacaoboom groeit in tropische regio's en levert de cacao boon, de grondstof voor cacaopoeder en cacaoboter. De cacao productie vindt voor ongeveer 60% plaats in Afrika, voor 30% in Latijns-Amerika en voor 10% in Azië. Vooral in Azië is de laatste jaren de produktie sterk uitgebreid, namelijk door Maleisië en Indonesië, waar de cacao boon in de negentiende eeuw door Nederland werd geïntroduceerd. Europa en de VS hebben een aandeel van ongeveer 60% in de wereldconsumptie van cacao. Ook Japan vormt een belangrijk afzetgebied. Cacao is voor een aantal voedingsmiddelen de belangrijkste grondstof (chocolademelk, chocolade).

Doelstellingen en instrumenten van de cacao-overeenkomsten

Het eerste initiatief voor de overeenkomst van 1972 vindt plaats in 1956 door de oprichting van de cacao-studiegroep door FAO. Een eerste ontwerp-overeenkomst wordt in 1963 besproken op een door de VN bijeengeroepen conferentie maar leidt niet tot concrete resultaten. Pas in 1972, tijdens de derde Unctad-conferentie, wordt het besluit genomen te komen tot een internationale cacao-overeenkomst. De VS maken geen deel uit van deze eerste overeenkomst vanwege de te hoge minimumprijs.

De voornaamste **doelstellingen** van de twee overeenkomsten komen vrijwel overeen en zijn:

- * het verlichten van de moeilijkheden die ontstaan wanneer produktie en consumptie niet goed via de werking van de vrije markt op elkaar afgestemd worden;
- * het voorkomen van grote schommelingen in de prijs van cacao die te tegen de lange-termijn belangen van zowel producenten als consumenten ingaan;
- * het nemen van maatregelen die de stabilisering van de exportopbrengsten van producerende leden bevorderen en daarmee het bewerkstelligen van een dynamisch en stijgend produktienivo, samen met het stimuleren van de consumptie;
- * het verzekeren van voldoende aanbod tegen redelijke prijzen voor zowel producenten als consumenten, en
- * het vergemakkelijken van uitbreiding van de consumptie en een aanpassing van de produktie daaraan, ter realisering van een evenwicht tussen vraag en aanbod op de lange termijn (1).

TABEL B

KENMERKEN VAN DE CACAO-OVEREENKOMSTEN

PERIODE OVEREENKOMST	EERSTE: 1972-1976 TWEEDE: 1976-1980	DERDE: 1980-1986 VIERDE: 1986-1989
BEHEERSINGS- SYSTEEM	Bij de overeenkomsten wordt zowel gebruik gemaakt van een <u>buffervoorraad</u> als van een <u>exportbeheersingssysteem</u> . Tijdens de eerste twee overeenkomsten is de exportbeheersing het centrale reguleringsmechanisme, bij de laatste twee vindt de regulering primair plaats via de buffervoorraad.	
DEELNAME PRODUKTIE- LANDEN	1e en 2e: alle belangrijke producenten nemen deel. 3e en 4e: De sterk opkomende producenten Indonesië en Maleisië nemen, evenals in de eerste twee, niet deel. Ivoorkust maakt geen deel uit van de derde overeenkomst omdat ze de vastgestelde prijsgrenzen te laag vindt.	
DEELNAME CONSUMPTIE- LANDEN	De VS neemt niet deel aan de cacao-overeenkomsten. Ze nemen deel aan de onderhandelingen van de 3e overeenkomst maar gaan niet akkoord met de prijsgrenzen die volgens de VS op een veel te hoog nivo vastgesteld zijn. Voor de 4e overeenkomst geldt dit volgens de VS eveneens.	
FLEXIBILITEIT PRIJSGRENZEN	Gedurende de eerste drie overeenkomsten zijn de prijsgrenzen vrij inflexibel doordat aanpassingen via onderhandelingen plaats moeten vinden en daarbij zeer moeilijk overeenstemming bereikt wordt. De vierde overeenkomst maakt gebruik van een semi-automatisch aanpassingsmechanisme waardoor de prijsgrenzen zich op een nivo zouden moeten bevinden dat meer in overeenstemming is met de marktrealiteit.	
INVLOED SUBSTITUTEN	De smaak van chocolade kan benaderd worden via de verwerking van andere (vaak goedkopere) grondstoffen. Cacaoboter ondervindt concurrentie van andere vetten. Bij hoge prijzen is er sprake van een versterkt substitutie-effect.	
LANGE TERMIJN CONSUMPTIE- TREND	De hoeveelheid verwerkte cacao bonen is in de laatste jaren vrij stabiel gegroeid met 1 à 2%. Deze ontwikkeling kan voortgezet worden maar is afhankelijk van het verloop van de prijzen en van de concurrentie van andere produkten.	
DIFFERENTIE PRODUKTIE- KOSTEN	Er zijn vrij grote verschillen in het nivo van de opbrengsten op verschillende plantages. Door nieuwe technieken (klonen) worden bomen gekweekt die een grote resistentie en hoge produktiviteit hebben. In Maleisië wordt gebruik gemaakt van de meest moderne produktiemethodes en heeft men een hoge produktiviteit bereikt, o.a. met behulp van biotechnologie.	
ROL MNO's IN GRONDSTOF- KETEN	De chocolade-industrie is sterk geconcentreerd bij een aantal MNO's evenals de cacaohandel die daarmee door een handvol MNO's beheerst wordt. Het aandeel van MNO's in de produktie is gering, wel doen ze veel onderzoek op het gebied van biotechnologie om de produktiviteit te verhogen en proberen ze substituten voor cacao te vinden.	
FUNCTIONERING	De eerste twee overeenkomsten zijn totaal ineffectief geweest door de te lage prijsvork. De derde overeenkomst heeft enige invloed uitgeoefend op de cacao markt maar kan de prijzen niet binnen de prijsvork handhaven als de buffercapaciteit volledig is benut. Tijdens de vierde overeenkomst dalen de cacao prijzen zeer sterk waardoor al snel geen invloed meer uitgeoefend kan worden. De prijsvorkaanpassingen verlopen veel te moeizaam.	

De instrumenten ter realisering van de prijsstabilisatie zijn een buffervoorraad en een exportbeheersingssysteem. In de eerste twee overeenkomsten is de buffervoorraad van secundair belang en dient vooral het quotamechanisme de prijzen binnen de afgesproken grenzen te houden. Bij een instelling van restricties moet dan de buffervoorraad de overschotten van de markt halen.

In de laatste twee overeenkomsten wordt ook de buffervoorraad actief ingezet ter handhaving van de prijzen binnen de grenzen.

Deze buffervoorraad heeft een maximum omvang van 250.000 ton en wordt gefinancierd via een heffing op de verhandelde cacao (2).

Als ondanks interventie van de BufferstockManager (BSM) de prijs onder druk blijft staan kunnen exportrestricties worden ingesteld.

De werking van de Cacao-overeenkomsten

Tijdens de gehele periode van de eerste twee overeenkomsten blijft de ICCO-indicator prijs boven het afgesproken maximum (zie Figuur 7 op de volgende pagina).

Hierdoor worden geen exportrestricties ingesteld en kan de prijs niet worden beïnvloed aangezien er zich nog geen cacao in de buffervoorraad bevindt. Door het bestaan van de overeenkomst worden het klimaat voor uitbreiding van de produktie echter verbeterd aangezien men zich in periodes van lage prijzen ondersteund weet door de overeenkomst. Tijdens deze overeenkomsten wordt de produktiecapaciteit aanmerkelijk uitgebreid waardoor op de lange termijn een betere afstemming van vraag en aanbod ontstaat.

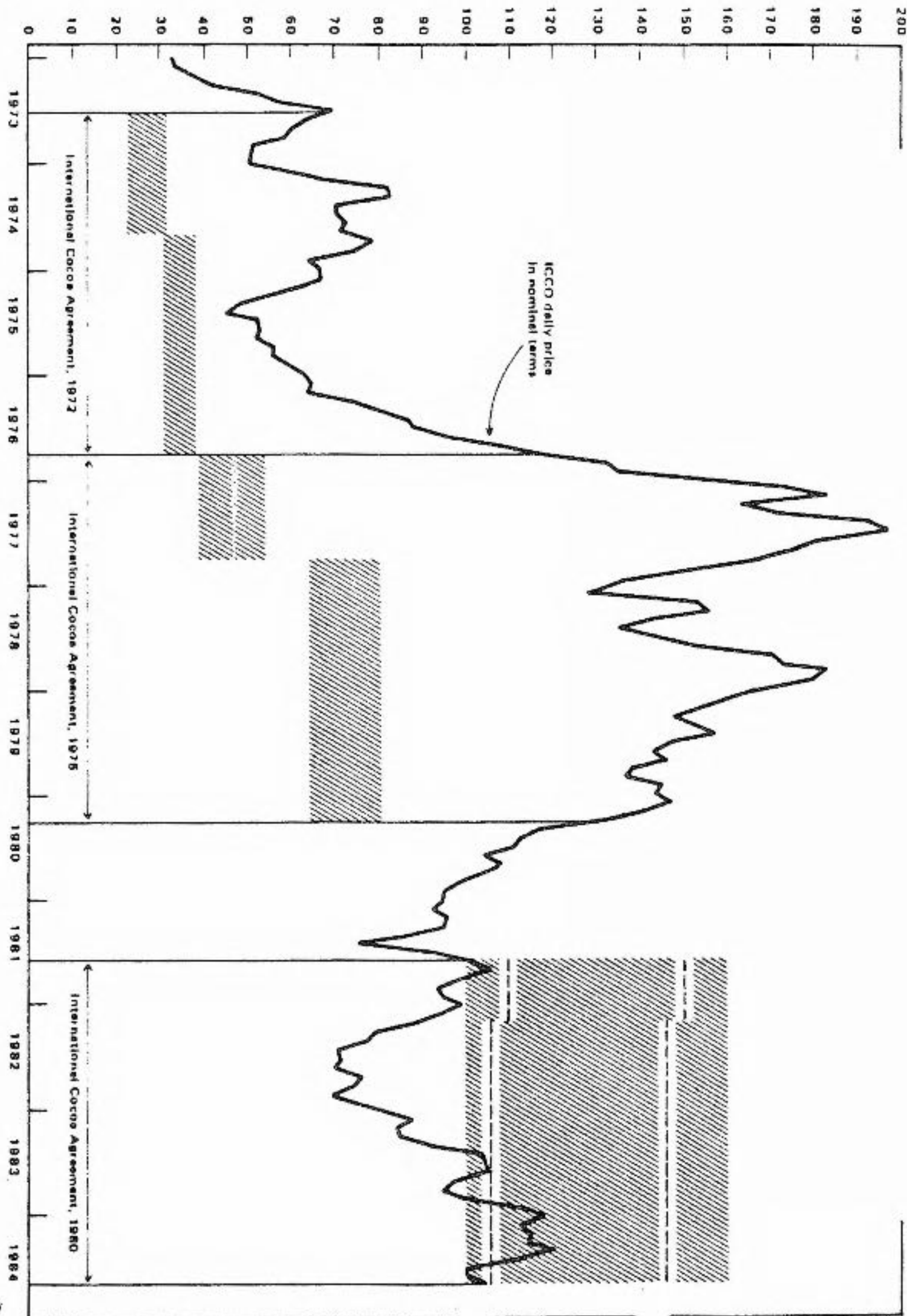
Eveneens kan geconcludeerd worden dat de afgesproken prijsgrenzen niet in overeenstemming waren met de heersende marktverhoudingen.

De derde en vierde overeenkomst komen pas na een groot aantal onderhandelingsrondes tot stand. Het grootste probleem is overeenstemming te bereiken over de te hanteren prijsvork (3). De VS en Ivoorkust nemen niet deel omdat ze bezwaar hebben tegen de afgesproken minimumprijs. De VS vinden deze te hoog, Ivoorkust vindt deze te laag.

Al snel na het begin van de overeenkomst beweegt de prijs zich in een dalende lijn (4). Deze ontwikkeling vindt ontstaat doordat in deze jaren steeds produktieoverschotten bestaan. De BSM tracht door aankoop van cacao bonen de negatieve trend te doorbreken. In het cacaojaar 1981/82 koopt de BSM ongeveer 100.000 ton cacao aan, hetgeen minder is dan het produktieoverschot van dat jaar (135.000). Deze aankopen zijn onvoldoende om de prijs te doen stijgen. De markt wordt verder beïnvloed door het nivo van de wereldvoorraden en de verwachting van een verder overschot in 1982/83 (5). Doordat de BSM niet over voldoende financiële middelen beschikt is hij niet in staat de volledige capaciteit van de buffervoorraad (250.000) te gebruiken.

FIGUUR 7

MAANDELIJKSE GEMIDDELDEN VAN DE ICCO-DAGELIJKSE-PRIJS EN DE PRIJSVORKEN VAN DE CACAO-OVEREENKOMSTEN *)



*) de uiterste grenzen van de donkere gedeeltes geven de maximum en minimumprijzen van de overeenkomsten aan.

UIT: UNCTAD (1985a) Chart I, pagina 9.

Aanvullende maatregelen ter bestrijding van het produktieoverschot kunnen pas worden genomen nadat de buffervoorraadcapaciteit volledig is gebruikt (6).

De neerwaartse prijstendens wordt echter doorbroken doordat in de cacaojaren 82/83 en 83/84 forse tekorten ontstaan door een grote terugval van de produktie waardoor de prijs zich net boven het minimumnivo van de overeenkomst begeeft (7).

In mei 1984 wordt een eerste cacaoconferentie in een serie van vijf gehouden om te komen tot een vierde overeenkomst. De onderhandelingen spitsen zich voornamelijk toe op de af te spreken prijsvork en het mechanisme waarmee deze aangepast kan worden aan de veranderende marktomstandigheden. Uiteindelijk leiden de onderhandelingen na de vijfde conferentie tot een vierde overeenkomst met een aantal nieuwe specificaties.

Ten eerste worden de minimum en maximumprijzen vastgelegd in SDR's (Special Drawing Rights) zodat valutaschommelingen minder destabiliserend werken. Ten tweede is voorzien in een semi-automatische aanpassing van de prijsvork wanneer de indicatorprijs zich gedurende een bepaalde periode buiten de prijsgrenzen begeeft ondanks BSM-interventies. De looptijd van de overeenkomst is drie jaar met een mogelijke verlenging van totaal drie jaar (8).

De overeenkomst komt in werking op 20 januari 1987 nadat een voldoende aantal consumptielanden (60%) en produktielanden (85%) deelnemen. De afgesproken prijsvork loopt van 1600 SDR's tot 2270 SDR's per ton. Doordat de BSM vanaf 1982 niet meer heeft geïntervenieerd op de markt maar ondertussen wel de contributie op de cacao door wordt betaald (de zogenaamde 'levy' van \$ 45 per ton), heeft de BSM voor ongeveer \$ 240 miljoen aan liquide middelen (9). Van de 1980-overeenkomst wordt een buffer van 100.000 ton overgenomen zodat aankopen van 150.000 ton kunnen plaatsvinden voordat het 'withholding scheme' in werking moet treden.

Aan het begin van de overeenkomst bevindt de prijs zich net onder de 1600 SDRs per ton. Er is echter een dalende trend in de prijs vanaf 1985 zichtbaar voornamelijk doordat vanaf het cacaojaar 1984/85 er een duidelijk produktieoverschot bestaat. De grootste uitbreiding van de produktie vindt plaats in Azië waar Maleisië en Indonesië in de periode 1980-88 hun produktie vervijfvoudigen. Beide landen zijn geen lid van de overeenkomst (10).

Ondanks aankopen van de BSM blijft de prijs onder het minimumnivo. In eerste instantie kan de BSM voor 75000 ton cacao aankopen. Hebben deze aankopen niet tot resultaat dat de prijs weer boven het minimumnivo komt dan moet eerst een herziening van de prijs plaatsvinden voordat de BSM een verdere 75000 ton kan aankopen (11).

Uiteindelijk zijn voor de herziening van de prijs vier onderhandelingsrondes nodig wat het semi-automatische karakter van de prijsaanpassing benadrukt.

De voornaamste conflictpunten ontstaan doordat Ivoorkust in eerste instantie geen prijsverandering wil maar een invoering van een exportquotasysteem om iets te doen aan de produktieoverschotten. Hierover voeren de producerende landen overleg binnen de producentenassociatie, de CPA, en het blijkt dat Ivoorkust met dit voorstel het verst wil gaan van alle producerende landen. Een ander probleem is de rol van twee opkomende producenten die geen lid zijn, Indonesië en Maleisië. Ivoorkust stelt voor om belasting te heffen op cacao van deze landen die door leden geïmporteerd wordt. Dit voorstel wordt unaniem afgewezen door de consumptielanden maar er wordt wel een studiegroep ingesteld om deze problematiek te bekijken (12).

Na de aanpassing van de prijsvork in januari 1988 kan de BSM weer tot 75000 ton cacao bonen aankopen. Wanneer deze aankopen geen effect hebben zal worden beraden of men het 'withholding scheme' gaat operationaliseren. Ondanks de interventie van de BSM daalt de ICCO-indicator in het midden van 1988 naar een dieptepunt onder de 1000 SDR's per ton. In de situatie van een zeer groot aanbodoverschot is de mogelijke rol van de cacao-overeenkomst inmiddels tot een minimum gereduceerd.

EVALUATIE

De werking van de cacao-overeenkomsten laat nogal wat te wensen over. De eerste twee overeenkomsten, van 1972 tot 1980, hebben geen enkele reële invloed op de markt kunnen uitoefenen. De afgesproken prijsvork ligt ver beneden de werkelijke marktprijs waardoor geen buffervoorraad kan worden opgebouwd en het exportquotasysteem niet in werking treedt. Het enig mogelijke effect van de overeenkomst is een positieve invloed op de produktiecapaciteit doordat de overeenkomst op de lange termijn een minimumprijs waarborgt. Dit effect is echter moeilijk te meten (13).

De derde overeenkomst heeft wel enige invloed op de marktontwikkelingen. De voornaamste functie van de BSM is het handhaven van de minimumprijs. Tijdens de gehele overeenkomst staan de prijzen onder druk waardoor ze regelmatig onder het minimumprijsnivo komen. Ondanks aankopen van de BSM van 100.000 ton cacao aan het begin van de overeenkomst blijft het maandelijks gemiddelde van de ICCO-dagprijs slechts 31 van de 62 maanden boven de minimumprijs. De BSM beschikt niet over voldoende financiële middelen om het produktieoverschot van 135.000 ton in het produktiejaar 1981/82 van de markt te nemen. Hierdoor zijn de feitelijke instrumenten van de overeenkomst niet effectief genoeg om de prijs binnen de beoogde prijsvork te handhaven. Toch heeft de overeenkomst door de

buffervoorraadactiviteiten een positief effect op de exportopbrengsten van de exporterende landen. In een studie van het ICCO-secretariaat wordt geschat dat in de periode 1981/82-1983/84 een verhoging van de exportopbrengsten plaatsvond ter waarde van tussen de 1016 en 1202 miljoen US-dollars als gevolg van interventies met behulp van de buffervoorraad (14).

Doordat in het productiejaar 1987/88 voor de vierde achtereenvolgende maal een productieoverschot wordt verwacht is een snel herstel van de prijzen niet waarschijnlijk. De effectiviteit van het 'withholding scheme' als instrument is echter verzwakt door de twee snel groeiende exporteurs buiten de overeenkomst. Vooral Maleisië heeft een verdere uitbreiding van de productiecapaciteit aangekondigd. Het huidige prijsniveau heeft daarbij weinig invloed aangezien de produktiekosten relatief klein zijn in Maleisië vergeleken met andere producenten (15).

De cacao-overeenkomsten hebben slechts in beperkte mate invloed op de markt uitgeoefend. De vaststelling van de prijsvork op een werkzaam niveau is een zeer moeilijke aangelegenheid. Het voornaamste doel van de overeenkomst moet zijn productie en consumptie beter op elkaar af te stemmen. Hierbij is de betrokkenheid van alle grote producenten onontbeerlijk.

De jongste cacao-overeenkomst is een duidelijke vernieuwing ten opzichte van de vorige overeenkomsten. In de eerste drie overeenkomsten is er sprake van een strikte handhaving van een bodemprijs, waarbij ontwikkelingen op de markt geen directe invloed uitoefenen op het afgesproken prijsniveau. Er wordt vooral rekening gehouden met een gegarandeerde prijs voor de producenten die een redelijke beloning oplevert.

In de overeenkomst van 1986 wordt in grotere mate rekening gehouden met de markttrends. Er wordt wel gesproken van een grondstoffenovereenkomst nieuwe stijl, in plaats van een 'regulatory agreement' wordt nu van een 'market duplicating agreement' gesproken (16). Dit houdt in dat er sprake is van een beperkte regulering ter bestrijding van de cyclische fluctuaties en niet een volledige regulering ter beïnvloeding van het structurele prijsniveau.

Deze beperkte regulering vindt plaats door activiteiten van de BSM die daarbij een vrij ruime prijsvork als referentie heeft. Deze prijsvork heeft een vrij grote non-interventiezone, in tegenstelling tot de eerste twee overeenkomsten, en een onderste en bovenste interventieprijs. Een automatische aanpassing van deze interventieprijsen moet plaatsvinden wanneer de prijzen voor een bepaalde periode deze grenzen overschrijden of wanneer de BSM een bepaalde hoeveelheid cacaobonen heeft aangekocht of verkocht.

Door deze veranderingen lijkt de effectiviteit van de cacao-overeenkomst vergroot te worden en daarmee ook de kans op een succesvol stabiliseren van de prijzen binnen de (flexibele) grenzen van de prijsvork.

Hiermee is de Internationale CacaoOvereenkomst geëvolueerd van een (ineffectief) ontwikkelingspolitiek instrument ter verbetering van de positie van de producerende ontwikkelingslanden naar een meer praktisch instrument ter verbetering van de mechanismen waaronder de cacaomarkt functioneert. Vooralnog is echter ook via de cacao-overeenkomst nog niet de oplossing gevonden voor het tegengaan van de extreem grote overschot- en tekortsituaties die elkaar als in een cyclus afwisselen.

NOTEN HOOFDSTUK 5.1.4.

- (1) UNCTAD (1985a); p.3 en UNCTAD (1980); p.1.
- (2) UNCTAD (1985a); p.4 en BARENTS R. (1982); p. 262/263.
- (3) FINANCIAL TIMES van 6-11-'80, 7-11-'80, 11-11-'80, 14-11-'80, 17-11-'80 en 18-11-'80.
- (4) ICCO (1987); vol.13, no.4, sept.1987; table 16, p.27.
- (5) UNCTAD (1985a); p. 20.
- (6) Zie artikel 40 van de 1980-overeenkomst in UNCTAD (1980).
- (7) ICCO (1987); vol.13, no.4, sept. 1987; p.9 en p.27.
- (8) FINANCIËEL DAGBLAD 29-7-'86 en NCCU (1986); p.14.
- (9) FINANCIAL TIMES 18-7-'86, FINANCIËEL DAGBLAD 8-7-'86 EN 29-7-'86.
- (10) FINANCIAL TIMES 18-7-'86, 15-10-'87 en 26-11-'87.
- (11) FINANCIËEL DAGBLAD 31-7-'87.
- (12) FINANCIAL TIMES 19-1-'88.
- (13) Zie ook UNCTAD (1985a); p. 17,18.
- (14) UNCTAD (1985a); p. 13.
- (15) FINANCIAL TIMES 15-10-'87.
Voor produktiegegevens zie ICCO (1987) vol.14, no.1, dec.'87; table 2, p.10.
- (16) VINGERHOETS J. & WAHAB I. (1988) en KIRTHISINGHA P.N. (1985).

5.1.5. (NATUURLIJK) RUBBER

Eerste Rubberovereenkomst INRO I : 1979-1987

Tweede Rubberovereenkomst INRO II: 1987-1992

Productie en Consumptie

De **productie** van natuurlijk rubber is vrijwel geheel geconcentreerd in een aantal landen in Zuid-Oost-Azië. Maleisië (47%), Indonesië (24.8%), Thailand (15.4%) en Sri Lanka (4.2%) zijn in de periode 1981-83 verantwoordelijk voor meer dan 90% van de wereldexport. Ongeveer 5% van de wereldexport komt in die periode uit Afrika, te weten uit Liberia (2.3%), Ivoorkust (0.8%), Nigeria (0.8%) en Zaïre (0.6%) (1). China en India breiden hun rubberproductie snel uit maar zijn netto importeurs doordat de eigen industrie meer NR verbruikt dan de binnenlands geproduceerd wordt.

Rubber wordt afgetapt van een boom, de *Hevea Brasiliensis*, via inkepingen in de schors van de stam. Na aanplant levert de boom na ongeveer 5 tot 8 jaar de eerste rubber. De boom is productief gedurende 25 tot 40 jaar en heeft de hoogste opbrengsten na ongeveer 10 jaar aftappen. Ongeveer 10 jaar hierna worden de opbrengsten snel minder (2). Producenten moeten dus voortdurend beslissingen nemen over het vervangen en aanplanten van de bomen.

De productie van natuurlijk rubber is sinds de tweede wereldoorlog continu vergroot. In de periode 1981-87 neemt de productie gemiddeld met ongeveer 2% per jaar toe (3).

Vanaf de tweede wereldoorlog kan de **consumptie** van rubber worden onderverdeeld in Natuurlijk Rubber (NR) en Synthetisch Rubber (SR) en neemt het marktaandeel van NR geleidelijk af. Aan de snelle stijging van de vraag naar rubber kan niet door de NR producerende landen voldaan worden. In de jaren '70 en '80 blijft het aandeel van NR stabiel op een nivo van rond de 30% (1986: 32.5%) (4).

De bandensector is voor ongeveer 60% verantwoordelijk voor het verbruik van rubber. Ontwikkelingen in deze sector en in de auto-industrie zijn dus van groot belang voor de rubbersector. Door bijvoorbeeld een toeneming van het gebruik van radiaalbanden zal het aandeel van NR in de rubberconsumptie stijgen vanwege de grotere hoeveelheid NR die in radiaalbanden wordt gebruikt in vergelijking met conventionele banden. NR en SR zijn geen compleet substitueerbare producten. Door de specifieke kwaliteiten is NR superieur bij het gebruik in een aantal producten zoals vliegtuigbanden, vrachtwagenbanden, radiaalbanden, operatie handschoenen, condooms en andere producten.

Een andere factor die de marktaandelen van NR en SR beïnvloedt is de olieprijs aangezien deze voor een groot deel bepalend is voor de prijs van SR. Wat betreft een laatste factor, de beschikbaarheid, is SR in het voordeel.

De produktie van SR kan, als fabrieksprodukt, flexibeler aan de vraag worden aangepast dan de produktie van NR. Een verder voordeel van SR boven NR is de constante kwaliteit SR die geleverd kan worden. De kwaliteit van NR is van elk land verschillend en is ook afhankelijk van de produktiemethode.

In 1985 zijn de grootste consumenten van NR de EG, de VS en Japan met respectievelijk 19%, 17% en 12% van de wereldconsumptie (5).

Brazilië, India en China consumeren respectievelijk 2%, 6% en 10% van het wereldtotaal en zijn netto importeurs van NR omdat hun eigen NR-produktie niet groot genoeg is om de totale nationale industrie te voorzien (6).

Doelstellingen en instrumenten van de Internationale Rubberovereenkomsten.

Als gevolg van initiatieven vanuit de Associatie van Natuurlijk Rubber Producerende Landen (ANPRC) vindt in 1977 een eerste voorbereidende ontmoeting plaats betreffende Natuurlijk Rubber.

Uiteindelijk leidt dit via een aantal rubberconferenties tot het opstellen van een INRO in 1979. In oktober 1980 treedt de INRO provisioneel in werking en op 15 april 1982 definitief nadat een voldoende aantal landen de overeenkomst geratificeerd hebben.

Om in werking treden moeten de consumerende en producerende deelnemers tenminste 80% van de wereldimport- en export vertegenwoordigen. Na de ratificatie van Thailand en de EEG is op 15 april 1982 aan deze voorwaarde voldaan en beslaat de INRO 91.4% van de (netto) wereldexport en 84.8% van de (netto) wereldimport (7).

De belangrijkste doelstellingen van de INRO zijn:

- 1* het bereiken van een evenwichtige groei in vraag en aanbod van NR zodat tekort- en overschotsituaties voorkomen worden,
- 2* het bereiken van stabiele voorwaarden in de NR-handel via het voorkomen van buitensporige prijsschommelingen,
- 3* het bevorderen van de stabiliteit van de exportopbrengsten van exporterende leden, en het vergroten van die opbrengsten door het uitbreiden van de export tegen lonende prijzen zodat een evenwichtige uitbreiding van de produktiecapaciteit plaatsvindt,
- 4* het verzekeren van een voldoende/continu aanbod voor de importerende landen tegen redelijke prijzen (8).

Het enige instrument ter marktregulering is een internationale buffervoorraad die een maximum capaciteit heeft van 550.000 ton natuurlijk rubber, door een normale buffervoorraad van 400.000 ton en een bijzondere voorraad van 150.000 ton (9).

TABEL 9

KENMERKEN VAN DE RUBBEROVEREENKOMSTEN

PERIODE OVEREENKOMST	EERSTE: 1979-1987 TWEEDE: 1987-1992
BEHEERSINGS- SYSTEEM	Bij beide overeenkomsten is de <u>buffervoorraad</u> het enige mechanisme ter regulering van de rubbermarkt.
DEELNAME PRODUKTIE LANDEN	Aan beide overeenkomsten wordt door alle belangrijke producenten deelgenomen waardoor de rubberovereenkomsten ongeveer 95% van de wereldproduktie omvatten.
DEELNAME CONSUMPTIE- LANDEN	Vrijwel alle belangrijke consumenten nemen deel aan de overeenkomsten, tesamen ongeveer 85% van de wereldconsumptie.
FLEXIBILITEIT PRIJSGRENZEN	Voor beide overeenkomsten wordt gebruik gemaakt van een brede prijsvork waar van de grenzen vrij flexibel zijn. Beide overeenkomsten maken gebruik van automatische prijsaanpassingen wanneer de indicatorprijs zich langer dan zes maanden buiten de interventiegrenzen bevindt. Bij INRO II kan daarbij de wijziging alleen maar 5% of meer betreffen, bij INRO I kon de Rubberraad nog tot een kleiner percentage besluiten. Verder vindt een prijsaanpassing wanneer de aan- of verkopen een bepaalde hoeveelheid te boven gaan.
INVLOED SUBSTITUTEN	Natuurlijk Rubber ondervindt sterke concurrentie van Synthetisch Rubber. Door de specifieke kwaliteiten van NR kan SR nog niet op alle terreinen als effectieve vervanger dienen.
LANGE TERMIJN CONSUMPTIE- TREND	De sterke stijging van de vraag naar rubber in '87/'88 kan zich voorlopig nog doorzetten. Op de lange termijn zal veel afhangen van de vraag of men in staat zal zijn SR met dezelfde eigenschappen en kwaliteit als NR te produceren. Verder is dan de prijs van SR t.o.v. NR van belang, deze prijs wordt voor een groot deel bepaald door de olieprijs.
DIFFERENTIE PRODUKTIE- KOSTEN	Er bestaan verschillen in opbrengstennivo's door verschillen in produktiviteit van de bomen. Verder wordt de kostenstructuur bepaald door de produktiemethode, bv. bij het aftappen.
ROL MNO's IN GRONDSTOF- KETEN	De vraag naar natuurlijk rubber wordt voor een groot deel gegenereerd door de bandensector die wordt beheerst door een klein aantal MNO's. Ook zijn MNO's vertegenwoordigd in de primaire produktie (ze bezitten rubberplantages) waar ze gebruik maken het positieve effect van het gebruik van biotechnologie op de produktiviteit.
FUNCTIONERING	Zonder twijfel is de rubberovereenkomst de best functionerende overeenkomst tot nu toe. Het is ook de modernste overeenkomst o.a. wat betreft de automatische aanpassingsmechanismen. De doelstelling om te komen tot enige mate van prijsstabilisatie wordt in de rubberovereenkomsten bereikt. Gedurende beide overeenkomsten heeft de indicatorprijs zich slechts marginale periodes buiten de prijsgrenzen bevonden.

Ter operationalisering van de buffervoorraad is een prijsvork vastgesteld. Deze bestaat uit een aantal zones rondom een referentieprijs die wordt vastgesteld op 210 Maleisische/ Singapore (gecombineerd) \$cts per kilogram. De middelste zone loopt van deze prijs naar boven/beneden tot aan de bovenste/onderste interventieprijzen van 242 en 179 M/S cts. (+/- 15% van de referentieprijs). Hieronder en boven bevinden zich de zogenaamde 'may sell' en 'may buy' zones die lopen tot aan de bovenste/onderste 'trigger action' prijzen. Wanneer de prijs zich in een van deze zones begeeft is de BSM gerechtigd NR te verkopen of aan te kopen. Deze prijs is als indicator een samengestelde prijsindex van een aantal verschillende soorten kwaliteiten natuurrubber die worden verhandeld in Kuala Lumpur, Singapore, Londen en New York.

Daaronder/boven bevinden zich de 'must sell' en 'must buy' zones die lopen van de bovenste/onderste 'trigger action' prijzen van 252 en 168 M/S cts (+/- 20% van de referentieprijs) tot aan de hoogste/laagst indicatieve prijzen, oftewel een maximumprijs van 270 en een minimumprijs van 150 M/S cts per kilogram (10).

Wanneer de maximum capaciteit van de normale buffervoorraad is bereikt kan de Rubberraad in een speciale stemming besluiten om gebruik te maken van de bijzonder voorraad en zo de prijzen weer binnen de beoogde grenzen trachten te krijgen. Elke 18 maanden zal worden bekeken of er een aanpassing van de referentieprijs moet plaatsvinden als gevolg van marktontwikkelingen (11).

De kosten van de buffervoorraad worden voor de helft gedragen door de importerende en voor de helft door de exporterende landen. Dit vindt plaats via directe contributie en is per land afhankelijk van het aandeel in de handel (12).

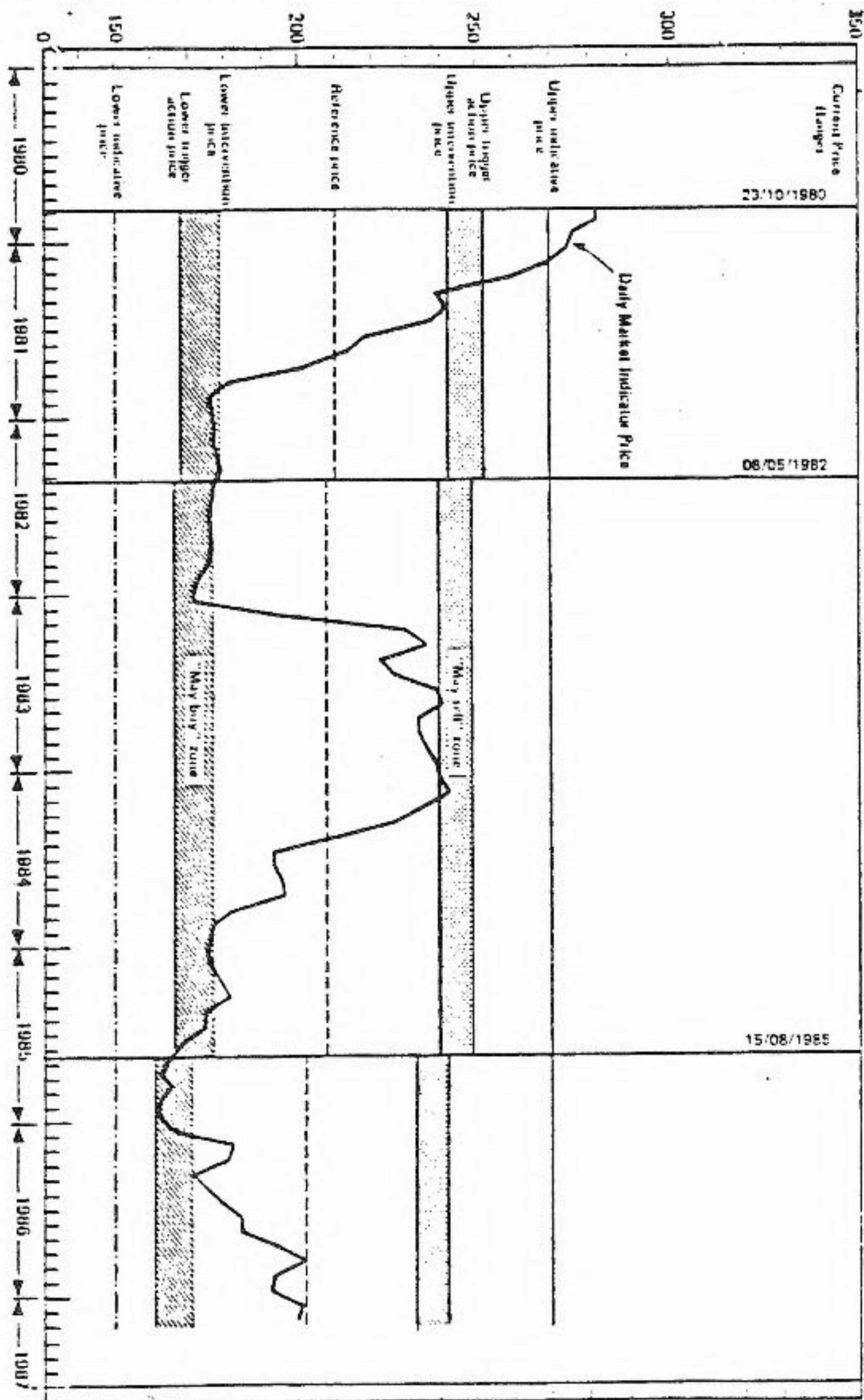
De werking van de rubberovereenkomsten

Aan het begin van de overeenkomst in 1980 bevinden de prijzen zich iets boven het maximumnivo zoals omschreven in de overeenkomst. In oktober 1980 treedt de INRO provisioneel in werking. Als gevolg van de recessie neemt de consumptie van NR in de periode 1980-1982 sterk af van 2870.000 ton in 1980 naar 2660.000 ton in 1982 (13).

Hierdoor komen de prijzen onder druk te staan en vindt een sterke prijsdaling in 1981 plaats. Aan het einde van 1981 bevindt de prijs zich in de 'may buy' zone van de overeenkomst en vinden marktinterventies plaats door de BSM om zodoende de dalende trend te doorbreken. Gedurende geheel 1982 blijven de prijzen op een laag nivo en koopt de BSM voor ongeveer 210.000 ton NR aan welke zowel in produktie- als consumptielanden wordt opgeslagen (14). De BSM is in 1982 succesvol in het handhaven van de prijs binnen de 'may buy' zone. Wel wordt op 8 mei 1982 de beslissing genomen de referentieprijs met 1% te verlagen met corresponderende verlagingen van de interventie- en 'trigger action' prijzen.

FIGUUR 8

PRIJSGRENZEN ONDER DE INTERNATIONALE RUBBEROVEREENKOMST EN
 MAANDELIJKSE GEMIDDELDEN VAN DE DAGELIJKSE INDICATORPRIJS
 (prijzen in Maleisische/Singapore cents/kilogram)



UIT: UNCTAD BULLETIN, NO.231, APRIL 1987, PAGINA B.

In 1983 vindt een totale ommekeer in de situatie plaats. Door een explosieve stijging in de consumptie van 1982 op 1983 met 9% trekken de prijzen sterk aan waardoor de INRO-indicatorprijs voor 1983 gemiddeld 225.2 M/S cents/kg is tegen 176.5 in 1982, zie ook bovenstaande figuur 8. De BSM kan zich echter niet van NR ontdoen doordat de indicatorprijs slechts even aan de 'may sell' zone tipt. In 1984 is de prijstrend dalend waardoor aan het einde van 1984 de prijzen zich net boven het 'may buy' nivo bevinden. In 1985 breekt de indicatorprijs door het laagste interventiepunt en doet de BSM weer NR-aankopen. De depressieve marktsituatie kan voor een deel verklaard worden uit de snel gestegen produktie in de periode '82-84 (+ 14%) (15), terwijl de stijging in consumptie daar licht bij achter blijft. Voor een deel beïnvloedt ook de omvangrijke, boven de markt hangende, buffervoorraad de prijsontwikkeling negatief. De buffervoorraad groeit aan tot boven de 300.000 ton waardoor overleg moet plaatsvinden binnen de Rubberorganisatie over een herziening van de referentieprijs. Deze wordt inderdaad verlaagd met 3%, zoals ook in de overeenkomst is vastgelegd. De besprekingen gaan verder over de toekomst van de INRO aangezien deze in oktober 1985 zou verlopen. Besloten wordt de overeenkomst met een periode van twee jaar te verlengen tot oktober 1987. Aan het einde van 1985 heeft de buffervoorraad een omvang bereikt van 365.000 ton maar bevindt de indicatorprijs zich nog steeds in de 'may buy' zone.

In 1986 begint het tij geleidelijk te keren. Het blijkt dat voor 1985 de consumptie van NR groter is geweest dan de produktie, een resulterend in een produktietekort van 25.000 ton. In 1986 vindt een verdere uitbreiding van de consumptie plaats wat een positief effect heeft op de prijsontwikkeling. Een verdere factor van invloed op de prijzen is de zogenaamde wintering-periode van februari tot en met april in de produktielanden. In deze periode nemen de opbrengsten van de rubberbomen af als gevolg van bladverlies. In 1986 treedt een vrij sterke terugval in produktie op als gevolg van dit fenomeen in tegenstelling tot de vrij matige winteringperiode in 1985 (16). De prijzen herstellen zich gedurende 1986 (gemiddeld 184.1 M/S cts/kg) en bevinden zich aan het einde van dat jaar rond de referentieprijs.

In 1987 stijgt de NR-consumptie met 4% en de produktie met 2% waardoor een produktietekort bestaat van ongeveer 75.000 ton (17). Vooral in de wintering-periode treedt een schaarste van NR op waardoor de prijzen steeds verder stijgen. De stijging in NR-consumptie wordt voor het grootste deel veroorzaakt door de toegenomen importen van NR in China, Taiwan, Zuid-Korea en Japan. In Japan stijgt in 1987 de bandenproduktie voor binnenlandse consumptie met 10% (18).

In maart 1987 vinden succesvolle onderhandelingen over een nieuwe INRO plaats. Voor een groot deel is deze positieve uitkomst te danken aan de gewijzigde marktsituatie en de positieve rol die de overeenkomst daarin heeft gespeeld. Wel worden een aantal veranderingen in de INRO aangebracht. Ten eerste zal de referentieprijs elke 15 maanden herzien worden, tegen elke 18 maanden in INRO 1. Een tweede wijziging betreft de automatische prijsaanpassing wanneer de indicatorprijs zich langer dan zes maanden onder/boven de laagste/hogste interventieprijs begeeft. De referentieprijs wordt dan automatisch met 5% verlaagd/verhoogd behalve als de Rubberraad over een ander percentage beslist. In INRO 1 kon de Raad ook beslissen dat de wijziging een kleiner percentage zou moeten zijn, in INRO 2 kan de Raad alleen beslissen dat de wijziging groter dan 5% moet zijn. De derde vernieuwing komt hiermee overeen. Wanneer de aan/verkopen de 300.000 ton te boven gaan vindt een semi-automatische aanpassing van de referentieprijs met 3% plaats. In INRO 2 kan deze wijziging via de Raad alleen in een hoger percentage worden omgezet (19).

Ondertussen blijft de prijstrend in 1987 stijgend. Nadat in de eerste helft van dat jaar begeven de prijzen zich nog rond de referentieprijs maar in de tweede helft van 1987 vindt een sterke stijging van de prijs plaats en komt in september voor het eerst sinds zes jaar in de 'may sell' zone. Hierdoor is de BSM in staat ongeveer 10% van de buffervoorraad in een periode van twee maanden te verkopen (20), waardoor ook de financiële positie van de Rubberorganisatie versterkt wordt. Door deze activiteiten stijgen de rubberprijzen niet verder en zakken ze in november tot onder het 'may sell' nivo. Voor het eerst sinds het ontstaan van de overeenkomst hoeven de NR-consumerende landen niet meer het gevoel te hebben geld te storten in een bodemloze put maar heeft de INRO ook voor hen een aanwijsbaar positief effect, namelijk het voorkomen van een prijsexplosie van NR als gevolg van een schaarstesituatie. In december komt de BSM weer op de markt als de prijzen in de 'may sell' zone komen. Er is dan enige twijfel over de kwaliteit van de verschillende rubbersoorten in de buffervoorraad waarvan een gedeelte al vijf jaar lang is opgeslagen (21). De NR in de buffervoorraad van verminderde kwaliteit wordt door de BSM met enige korting verkocht om tegemoet te komen aan de kosten van het herstellen van de oorspronkelijke kwaliteit. Ondanks deze interventies van de BSM komt de indicatorprijs in januari in de 'must sell' zone. De vraag naar NR blijkt zeer solide, vooral vanuit het verre Oosten en wordt voor een deel ook gestimuleerd door de AIDS-epidemie die een verhoogde vraag naar rubber handschoenen en condooms met zich meebrengt. De belangrijkste factor blijft toch nog steeds het toenemende gebruik van NR in de bandensector, i.h.b. de vliegtuig- en auto-industrie. Verder neemt het aanbod als gevolg van de wintering-

periode en door overvloedige regenval in Maleisië in de eerste maanden van 1988 niet verder toe. Door deze ontwikkelingen heeft de BSM tot september '88 220.000 ton van de in de loop van de eerste overeenkomst ontstane buffer van 365.000 ton kunnen verkopen. Daarmee stabiliseren de prijzen zich midden 1988 op een hoog nivo nadat in mei een recordprijsnivo en een 8-jaars hoogtepunt bereikt.

EVALUATIE

De effectiviteit van INRO kan worden geanalyseerd aan de hand van de belangrijkste doelstelling: een stabiliserend effect uitoefenen op vraag en aanbod, prijzen en exportopbrengsten.

Wat betreft het vraag en aanbod in de periode 1980-87 is te constateren dat het aanbod een vrij stabiele groei doormaakt van 1 á 2% met een uitschieter in 1984 (+ 6%). De vraagontwikkeling is iets minder stabiel. In de periode 1981/81 valt de vraag sterk terug waarna een sterk herstel optreedt in 1983 en '84. Daarna stijgt de vraag per jaar gemiddeld met ongeveer 2%.

Als gevolg van deze trends bestaan er tijdens INRO 1 twee vrij zware overschotperiodes, nl. van 1981 tot eind '82; en van begin '84 tot begin '86. In 1983 bestaat een redelijk evenwicht tussen vraag en aanbod en vanaf 1986 begint de vraag het aanbod te overtreffen.

Er valt te constateren dat de BSM in een aantal periodes heeft geïntervenieerd om de prijzen te stabiliseren. Deze interventies zijn effectief geweest doordat steeds een bepaalde trend wordt doorbroken in de fase van marktinterventie van de BSM. De meest kritieke periode is hierbij in 1985 wanneer de indicatorprijs zich voortdurend in de 'may buy' zone bevindt zoals ook uit figuur 8 blijkt. De prijzen staan sterk onder druk terwijl de omvang van de buffervoorraad de maximum capaciteit benadert. Ook komen kritische geluiden uit vooral consumptielanden die de kostenlast van de buffervoorraad zo langzamerhand niet meer vinden opwegen tegen de voordelen. Daarbij speelt een grote rol dat de BSM tot dat moment alleen nog maar prijsondersteunende maatregelen heeft genomen. Deze eenzijdigheid doet de consumptielanden afvragen wat hun belang is bij INRO.

Toch vindt een ombuiging van de prijstrend plaats doordat de vraag langzamerhand aantrekt. Onderwijl heeft dan inmiddels een revisie van de interventieprijzen plaatsgevonden aangezien de BSM het nivo van 300.000 ton NR-aankopen heeft bereikt. Hierdoor wordt voorkomen dat de overeenkomst kunstmatig tracht de bodemprijs te handhaven hetgeen op de lange termijn verstorend werkt.

In het begin van 1988 intervenueert de BSM om de NR-prijzen niet verder te laten stijgen. Daartoe verkoopt de BSM NR en wordt de schaarste op de markt daarmee verminderd. Pas in september 1988 begint de BSM de

verkopen te verminderen doordat het doel om de prijzen te stabiliseren grotendeels is bereikt (22). Gezien de lange periode die de BSM nodig heeft om prijsstijgingen af te remmen bezit de rubbermarkt een sterke basis.

Met de verkregen gelden kan de BSM in de kosten van het onderhouden van de buffervoorraad voorzien en beschikt de Internationale Rubberorganisatie weer over enige fondsen.

Alhoewel een volledige stabilisatie van de exportopbrengsten binnen INRO niet haalbaar is, heeft de overeenkomst toch bijgedragen aan het verminderen van de schommelingen in de opbrengsten van de leden. Door vooral te voorkomen dat de prijsdalingen door zouden zetten hebben de producenten een extra hoeveelheid opbrengsten verkregen.

De INRO maakt gebruik van een beperkte regulering en volgt globaal de marktontwikkeling. Daardoor zal een volledige stabilisatie van prijzen en opbrengsten dan ook niet haalbaar zijn. De huidige structuur biedt het meeste perspectief voor een evenwichtige uitbreiding van vraag en aanbod en heeft getoond een nuttig instrument te zijn ter regulering van de rubbermarkt.

NOTEN HOOFDSTUK 5.1.5.

- (1) COMMODITY TRADE AND PRICE TRENDS (1986); Table B.
- (2) SMIT H.P. (1982); p.75-78.
- (3) IRSG (1987); Table 1, p.2.
- (4) SMIT H.P. (1982); Table 1.1, p.2.
IRSG (1987); table 4, p.5.
- (5) IRSG (1987); table 9, p.12.
- (6) IRSG (1987); table 8-9, p.11-12.
- (7) UNCTAD PRESS RELEASE; IAD/INF/1334, 16-4-'82.
- (8) UNCTAD (1985c); p.3.
- (9) UNCTAD (1985c); p.4/5.
- (10) Idem.
- (11) UNCTAD BULLETIN; no.231, april 1987; p.7/8.
- (12) Idem.
- (13) SMIT H.P. (1982); table 1.1, p.2.
- (14) UNCTAD (1985c); p.8.
- (15) FINANCIAL TIMES 9-8-'85;
IRSG (1987); table 1, p.1.
- (16) FINANCIEEL DAGBLAD 14-2-'86.
- (17) IRSG (1987); Eigen berekeningen.
- (18) FINANCIAL TIMES 5-2-'88.
- (19) UNCTAD BULLETIN; no. 231, april 1987.
- (20) FINANCIAL TIMES 20-10-'87.
- (21) FINANCIAL TIMES 16-12-'87.
- (22) FINANCIAL TIMES 22-09-'88.

5.2. MNO'S EN DE FORMELE OVEREENKOMSTEN

De mogelijkheden om te komen tot prijsstabiliserende overeenkomsten worden voor een belangrijk deel bepaald door de omstandigheden waarin de betreffende markt werkt. Van groot belang is daarbij de wijze waarop de prijs gevormd wordt. Om een overeenkomst effectief te laten zijn moet interventie in de markt door een uitvoerend lichaam, zoals een BSM, mogelijk zijn. Wanneer er sprake is van een fysieke markt kan de BSM de prijs beïnvloeden door aan- en verkopen van het betreffende produkt. Wanneer de prijsvorming op basis van contracten plaatsvindt is effectieve interventie problematisch en bij interne leveringen kan eigenlijk niet meer van prijsvorming gesproken worden. Bij de formele overeenkomsten voor cacao, rubber, koffie, suiker en tin is er sprake van handel op een fysieke markt en op een termijnmarkt. In een volgende paragraaf zal blijken dat voor de meeste grondstoffen waarvoor geen overeenkomsten bestaan dit niet geldt.

In de volgende paragrafen zal de rol van MNO's in de grondstoffensektoren waarvoor formele overeenkomsten geanalyseerd worden. Verder wordt kort ingegaan op rol die MNO's spelen in het onderhandelingsproces voor de overeenkomsten.

5.2.1. SUIKER

De controle van de suikerproduktie in de ontwikkelingslanden door MNO's is de laatste decennia verminderd door een aantal factoren. Ten eerste neemt het aandeel van staatsbedrijven sterk toe in ontwikkelingslanden. Ten tweede is door de toegenomen suikerproduktie in de EG, en in mindere mate de VS, de afhankelijkheid van suiker uit ontwikkelingslanden afgenomen. Tenslotte zijn de vrije marktprijzen van suiker de laatste jaren laag waardoor veel MNO's het niet meer rendabel achten in grote mate de produktie van suiker te verzorgen.

Een aantal MNO's controleren echter nog steeds de suikerhandel en de marketing, distributie en het transport van suiker (1). Via de handel hebben ze echter ook een grote invloed op de vrije marktprijs. Deze handelsbedrijven trachten door in te spelen op prijsschommelingen winsten te maken. Dit is mogelijk doordat ze een uitgebreid informatienetwerk hebben opgebouwd met behulp van vestigingen in allerlei landen. In het jaarverslag van Tate & Lyle wordt ingegaan op handel via de termijnmarkt:

"Trading is a matter of reacting quickly and effectively to market opportunities. I&L has a policy of dealing through brokers and the worldwide information system they provide is a crucial element in the company's trading resource. This, together with I&L's own international structure and established relationships with producing countries, gives the company a unique position in the market.

Opportunities for trading are, obviously, greatest when market prices are fluctuating. Movements up or down enable the trader to apply his expertise : a static situation does not.

A trader may also generate profit by reducing or increasing stock advantageously. For example, stock may be increased when the market is at a forward premium and it may be reduced when the market is at a forward discount. It can be appreciated that the more movement and activity in the market, the higher will be the profit generated. The absolute level of a commodity price is not a determinant of profit" (2).

Hieruit blijkt dat de handel geen belang heeft bij grondstoffen-overeenkomsten gericht op prijsstabilisatie. De grootste MNO in de suikersector Tate & Lyle kan bij prijsschommelingen gebruik maken van het uitgebreide netwerk dat ze bezit en speculatiewinsten boeken. Verder kan ze invloed uitoefenen op de prijs door haar voorraadpolitiek zoals uit het citaat blijkt. Bij een mogelijke buffervoorraadovereenkomst kan ze daarmee, afhankelijk van haar marktpositie, de activiteiten van een BSM geheel of gedeeltelijk ondergraven.

De suikerproducenten zijn voor hun afzet van suiker voor een deel afhankelijk van MNO's die suiker verwerken en gebruiken in een eindprodukt. Een belangrijke markt voor suiker is daarbij de frisdrankenindustrie. Een belangrijke oorzaak voor de lage prijzen en vraagvermindering in de jaren tachtig is naast het EG -en US-beleid is de rol die de frisdrankgiganten Coca-Cola en Pepsi-Cola spelen. Zij gaven in 1984 te kennen geen suiker meer te zullen gebruiken, nadat ze in 1980 al voor de helft waren overgestapt op het gebruik van isoglucose (wordt o.a. uit mais vervaardigd) (3). Hierdoor valt een belangrijke vrager weg voor de suikerproducenten, in de US was de frisdrankindustrie voor ongeveer een kwart van het suikerverbruik verantwoordelijk.

De ontwikkeling en het gebruik van suikervervangers zal naar verwachting worden doorgezet. Een grote handelsonderneming als Cargill die zowel in de graan -als suikersector is vertegenwoordigd doet uitgebreid onderzoek naar de mogelijkheden van substituten die de concurrentie met suiker in allerlei sectoren aankunnen (4).

Concluderend kan gesteld worden dat de instabiliteit van de suikermarkt voor een deel veroorzaakt wordt door, naast het beleid van de EG en de US, aan de ene kant de handelsondernemingen die baat hebben bij enige mate van prijsfluctuaties en dit kunnen stimuleren door bv. hun voorraadbeleid, en aan de andere kant door de grote suikerverbruikers die overgaan op het gebruik van substituten en daarmee een dalende vraagtrend veroorzaken.

5.2.2 TIN

De eigendomsstructuur van de tinindustrie is sterk veranderd in de laatste decennia. Het aandeel van de ontwikkelingslanden in de produktie van tin is sterk toegenomen ten koste van een aantal MNO's die nu nog voornamelijk een aandeel in de smeltcapaciteit bezitten, onder andere via belangen en of joint-ventures met (staats)bedrijven in de producerende landen.

Wat in de tinindustrie opvalt is dat vergeleken met andere metaalsectoren er nauwelijks sprake is van 'captive mining'. Dit houdt in dat de mate van verticale integratie van MNO's beperkt is, er wordt in geringe mate tinconcentraat intern geleverd aan moederbedrijven (5). Een uitzondering is Billiton (onderdeel van Royal Dutch Shell), dat een groot aandeel heeft in de tinproduktie van Thailand (6).

Voor de tin crisis is de voornaamste markt voor tin de London Metal Exchange. De handel wordt hier voornamelijk beheerst door een aantal MNO's waarvan Billiton een van de belangrijkste is. In 1980 wordt door Billiton ongeveer een kwart van de totale wereldhandel verzorgd (7). Hierdoor wordt door waarnemers ingeschat dat op de korte termijn de prijsschommelingen worden aangewakkerd. Hierdoor kunnen de handelaren de activiteiten van de BSM beïnvloeden waardoor de effectiviteit van de tinovereenkomst enigszins wordt aangetast.

"In all, there is no identifiable firm, government enterprise, or existing coalition that exerts economic power in the tin market in the sense of being able to affect the world price of tin metal in a significant and sustained way by curtailing its output of tin concentrates. On the other hand, the structure is not so diffuse that effective coalitions cannot be imagined. There are other organizations, such as the Malaysian smelters and the trading subsidiaries of Billiton and Consolidated Gold Fields, with the power to influence the day-to-day price fluctuations of tin metals on the organized markets and with conceivable interests in doing so growing out of their vertical linkages with tin mining concerns" (8).

Op de lange termijn is de invloed van de handelaren echter zeer beperkt en spelen andere factoren een belangrijkere rol, zie hiervoor de paragraaf over de werking van de tinovereenkomst.

Na de tin crisis wordt de handel in tin op de London Metal Exchange opgeschort. Hierdoor neemt het belang van de handel op de Kuala Lumpur markt toe. Dit wordt vooral veroorzaakt doordat in oktober 1987 er ook een termijnmarkt wordt opgezet. Voor de producerende landen is daardoor de direkte betrokkenheid bij de handel vergroot.

Behalve via de handel kunnen MNO's ook enige invloed uitoefenen op de onderhandelingen die plaatsvinden in het kader van de tinovereenkomsten. Zo bestaat in Nederland de **Werkgroep Internationale Tinaangelegenheden (WIT)** waarin een aantal vertegenwoordigers van het bedrijfsleven zitting hebben naast een aantal ambtenaren. In de WIT wordt het bedrijfsleven vertegenwoordigd door Billiton en Hoogovens. De WIT functioneert als informerend en adviserend orgaan voor de departementen die een delegatie afvaardigen naar de onderhandelingsconferenties. Het uiteindelijke Nederlandse standpunt, meestal in de vorm van een vrij breed onderhandelingsmandaat, wordt bepaald op de departementen. Voor een aantal grondstoffen is er sprake van een EG-delegatie, nl. wanneer het het gemeenschappelijke landbouwbeleid betreft, die een gemeenschappelijk standpunt voorbereidt in Brussel. Bij de uiteindelijke UNCTAD-vergaderingen maken de Nederlandse delegaties gebruik van adviseurs vanuit het bedrijfsleven die dan de technische expertise leveren (9).

5.2.3. KOFFIE

Ongeveer 50 procent van de handel in koffie (groene en verwerkte) vindt plaats via internationale handelsondernemingen. Van de overige 50% wordt het grootste gedeelte verzorgd door MNO's in voedingsmiddelensector, dus ook de koffiesector, die de koffie verder verwerken (10). De concentratiegraad van de koffie-industrie in de consumerende landen is zeer hoog. De grootste vier bedrijven qua gebrande koffieverkopen hebben er een marktaandeel van tussen de 55% en 90% (11). Deze concentratiegraad is in de laatste twintig jaar vooral toegenomen als gevolg van fusies en overnames.

De toegenomen concentratie in de handel, verwerking en distributie van koffie betekent een aantasting van de onderhandelingspositie van de koffieproducerende landen, in het bijzonder van de kleine producenten. De twee grootste koffieproducenten Brazilië en Colombia trachten direkt te verkopen in de consumerende landen. Via de aankoop van Hills Brothers in 1976 door de Atalla groep verwerft dit Braziliaanse bedrijf zich een klein marktaandeel in de verwerkte koffie-industrie, ongeveer 2% (12). Dit lijkt de aangewezen strategie voor de producerende landen om enige voet aan de grond te krijgen in de koffie-industrie van de consumerende landen en daarmee de koffie-inkomsten te vergroten (13). De koffiemarkt in de industrielanden wordt gekenmerkt door hevige concurrentie door verschillende merken, die door bedrijven via kostbare advertentie -en promotiecampagnes aan de mens worden gebracht. Het zelf opbouwen van een merkbekendheid wordt als zeer risicovol en kostbaar beschouwd vergeleken met het overnemen van concurrenten.

Voor de meeste ontwikkelingslanden bestaan er (nog) geen mogelijkheden om zich een positie te verwerven binnen de koffie-industrie in de consumerende landen. Als gevolg daarvan bestaan hun inkomsten vooral uit de verkoop van groene koffie dat echter maar een klein gedeelte uitmaakt van de uiteindelijke consumentenprijs. Hiermee wordt de zwakke onderhandelingspositie van de producerende landen ten opzichte van de dominante MNO's geïllustreerd. In een CEPAL-studie wordt geconcludeerd dat hiermee ook de effectiviteit van de koffie-overeenkomsten wordt verminderd :

"It becomes obvious that the oligopsonistic power exercised by a few INC's over many countries which export coffee enables them to minimize the costs of the raw material by manipulating inventories, taking advantage (often speculatively) of the price fluctuations in the international exchanges and of 'price mixes' of coffee of different origins and quality.

It may be concluded (... ..) that the real international prices, the terms of trade and prices of green coffee are primarily determined by the transnational oligopsony in the world coffee industries to the detriment of the producer countries. It has so far not been possible to redress this imbalance in the bargaining capacity through the international coffee agreements, whose effectiveness in the establishment and stabilization of remunerative international prices was hindered by the opposition of the industrialized countries and by pressure from the INC's which dominate the industry" (15).

MNO's maken gebruik van de onzekerheid die vaak bestaat op de koffiemarkt en die leidt tot speculatie op de termijnmarkt. Wanneer grote prijsschommelingen bestaan hebben handelaren goede mogelijkheden om winst te maken. Een citaat uit het jaarverslag van de handelsonderneming S&W Berisford staft dit (14) :

"'Soft' commodity trading during 1986 was distinguished by low volume and little volatility. In this climate, the Division maintained its world market share and is well positioned to seize profitable opportunities as they arise. This strategy is well exemplified by the coffee trading results, which were excellent. Uncertainty arising mainly from droughts in Brazil led to profitable trading as world prices soared in the first half of the year, regrettably not sustained in the second half".

Behalve beïnvloeding van de prijzen door de dominante positie op de wereldmarkt hebben MNO's ook mogelijkheden om pressie uit te oefenen op de delegaties die de besprekingen voeren tijdens de internationale koffi-conferenties. Ten eerste zijn ze aanwezig als adviseurs bij de onderhandelingen tijdens de conferenties, ten tweede wordt bij het bepalen van een standpunt hun advies gevraagd. In Nederland bestaat de Werkgroep voor Internationale Koffie-aangelegenheden (WIK) waarin vertegenwoordigers van de Ministeries van Landbouw,

Ontwikkelingssamenwerking en Economische Zaken samen met vertegenwoordigers van het bedrijfsleven overleggen (16). In hoeverre hun adviezen het uiteindelijke standpunt bepalen is moeilijk te bepalen, wel is duidelijk dat de ambtenaren voor een belangrijk deel afhankelijk zijn van de informatie en expertise die ze vanuit het bedrijfsleven krijgen voor hun uiteindelijke beoordeling van de situatie. In de VS komt het standpunt van de regering in zeer grote mate overeen met die van de MNO's. Zo wordt in 1980 voornamelijk op aandringen van de VS het Latijnsamerikaanse bedrijf Pancafe ontbonden omdat alleen onder die voorwaarde de VS willen meewerken aan de overeenkomst (17). Pancafe wordt opgericht om de prijzen op de internationale markt te verhogen door actief deel te nemen aan de handel in een periode dat de koffie-overeenkomst niet effectief is. De marktcontrole van de MNO's wordt daarmee aangetast zodat zij pressie uitoefenen om het bedrijf te ontbinden.

5.2.4. CACAO

Ook in de cacaosector is er sprake van een hoge graad van concentratie. De meeste bedrijven die actief zijn in de koffiesector zijn ook hier werkzaam. Hierbij bestaat er een tweedeling tussen de handelsconcerns en de voedingsmiddelenbedrijven. De handelsconcerns hebben een grote invloed op de grondstoffenmarkt en daarmee op de prijsvorming van cacao bonen. De voedingsmiddelenbedrijven verwerken de cacao bonen of halffabrikaten en domineren de afzetmarkten in de industrielanden.

In de laatste jaren zijn een tweetal tendensen zichtbaar in de cacao -en chocoladesector. Ten eerste is de laatste tien jaar het aandeel van de grondstofproducerende landen in de verwerking van cacao bonen tot halffabrikaat toegenomen tot ongeveer 40% (18). Ten tweede is de graad van concentratie in de chocoladesector (eindprodukten) sterk toegenomen door een groot aantal overnames (19). Kenmerk van de sector is oligopolistische competitie met een belangrijke rol voor merknamen, hetgeen zeer hoge reclamebudgetten met zich meebrengt. Hierdoor zijn de toetredingsdrempels voor nieuwe bedrijven zeer hoog. De mogelijkheden voor producerende landen om chocoladeprodukten te leveren aan de industrielanden zijn dan ook beperkt. Aangezien de cacao produktenmarkt minder sterk geconcentreerd is en niet te maken heeft met de concurrentie tussen merknamen bestaan er mogelijkheden voor producerende landen om hun aandeel in deze sector uit te breiden (20).

De rol die MNO's spelen bij de prijsvorming van cacao en daarmee bij de cacao-overeenkomst is tweeledig. Een handvol handelsMNO's controleren de cacao bonenhandel voor ongeveer 85% (21) en hebben grote invloed op de beurzen waar de cacao prijzen tot stand komen. Ze hebben in

vergelijking met producerende landen een grotere opslagcapaciteit en door middel van hun voorraadbeleid de prijzen beïnvloeden. Een tweede factor waardoor de MNO's de prijzen mede bepalen is gelegen bij de aanbodzijde in de markt. De belangrijkste factor in de hoogte van de prijs is de grootte van de bonenproductie. In de huidige periode van overproductie neemt de productie van Maleisië sterk toe. Dit gebeurt o.a. doordat in samenwerking met een aantal MNO's de produktiviteit en kwaliteit verbeterd wordt (22). Voor de voedingsmiddelenconcerns in het in deze periode van gunstige lage prijzen van belang dat er geen afname plaatsvindt van de produktiecapaciteit om een tekortsituatie in de toekomst te voorkomen. Ze trachten de 5 tot 7 jaar durende prijscyclus van cacao te doorbreken. Door het effectief stimuleren van de productie in Maleisië, die ook nog zeer efficiënt is, kunnen de desinvesteringen in andere landen voor een deel worden opgeheven.

Het besluitvormingsproces met betrekking tot de cacao-overeenkomsten is vergelijkbaar met die van koffie. Ook hier is sprake van een werkgroep waarin door het bedrijfsleven advies wordt gegeven aan beleidsmakers. Tevens maken vertegenwoordigers van het bedrijfsleven onderdeel uit van de delegaties op de cacaoconferenties. Over het algemeen heeft het bedrijfsleven een duidelijk standpunt over de meest wenselijke prijsgrenzen en zal ze trachten dit over te brengen aan de onderhandelende partijen. Zo had het bedrijfsleven een voorkeur voor een wat lagere prijsvork dan tijdens de jongste overeenkomst is ontstaan hetgeen gezien de feitelijke ontwikkelingen niet onlogisch is (23). De moeilijke onderhandelingen tussen de producenten en consumenten zijn echter doorslaggevend bij de bepaling van het prijsniveau.

5.2.5. RUBBER

Het belangrijkste afzetgebied voor rubber is de banden-sector die wordt gekenmerkt door een oligopolistische structuur. Een klein aantal MNO's beheerst de bandenindustrie in de VS, EG en Japan, de mate van concentratie is de laatste jaren alleen maar gestegen door een aantal overnemingen waarbij de opkomst van Japanse MNO's significant. Zo neemt in 1988 het Japanse Bridgestone het VS-bedrijf Firestone over en wordt het daarmee de derde grootste bandenproducent ter wereld, terwijl Bridgestone in Japan al een marktaandeel van 48% heeft (24). Nummer 1 en 2 in de bandenmarkt zijn Goodyear en Michelin. Naast deze rubberverwerkers zijn een aantal MNO's actief in de rubberhandel, met name Gill & Duffus, Lee (Singapore) en AC Israël (25).

Een belangrijk aspect bij de prijsvorming van rubber is de concurrentiepositie ten opzichte van synthetisch rubber. Door de op dit moment hoge prijzen van natuurlijk rubber zullen MNO's de mogelijkheden van het gebruik van vervangers intensief onderzoeken. De dempende invloed van de overeenkomst kan dit proces misschien wat verlangzamen maar MNO's stellen het niet op prijs afhankelijk te zijn van een kleine groep van rubberproducenten aangezien dit hun flexibiliteit inperkt.

Ook bij de rubberovereenkomsten is er sprake van een besluitvormingsproces dat via vertegenwoordigers van het bedrijfsleven loopt. In Nederland is er sprake van een **Werkgroep voor Internationale Rubber-aangelegenheden (WIR)** die een voorbereidende functie vervult bij de standpuntbepaling van de Nederlandse delegatie. In deze werkgroep zijn naast de Nederlandse Vereniging van Rubberfabrikanten de bedrijven Shell, DSM, Uredestein en RCMA vertegenwoordigd (26). Door de huidige situatie op de rubbermarkt hebben de bedrijven niet veel reden tot klagen wat betreft de overeenkomst. Immers op dit moment zorgt deze dat de prijzen niet nog verder stijgen waardoor de grondstofkosten voor de bedrijven niet een te hoge belasting vormen. Deze situatie is echter nog maar zeer recent ontstaan, daarvoor was er sprake van lage prijzen en een BSM die tracht de prijs te ondersteunen door rubber aan te kopen. Op dat moment waren geluiden te horen bij de consumerende landen die wezen op enige mate van ontevredenheid vanwege het eenzijdige karakter van de overeenkomst, nl. een constant ondersteunen van de prijs. Het is duidelijk dat de bedrijven toen ook dat standpunt innamen en de verantwoordelijke beleidsmakers daarop gewezen hebben. De dubbelzijdigheid van de overeenkomst is nu bewezen waardoor ook de grondstofafhankelijke bedrijven de vruchten er van plukken.

NOTEN HOOFDSTUK 5.2.

- (1) UNCTC (1981a), Hoofdstuk II F, p.59-70, behandelt de rol van MNO's in de suiker -en verwante industrieën.
- (2) IATE & LYLE (1978), Annual Report p.19.
- (3) NIO/SOMO (1987), p.12-14.
- (4) Zie onder andere NRC-Handelsblad 29-6-'87 en Food Management Management Magazine, Jaargang 5, no.4, p9-10, april 1987.
- (5) UNCTAD (1984c), p.28.
- (6) KOX H.(1987), p.222-224 en UNCTAD (1984c), tabel 14, p.24-27.
- (7) KOX H. (1987), p.221-222.
- (8) BALDWIN W.L. (1982), p.182.
Zie ook UNCTAD (1984b), p.4-8.
- (9) Informatie ontvangen van het Ministerie van Economische Zaken betreffende de samenstelling van werkgroepen. De werkwijze is gedestilleerd uit gesprekken met ambtenaren die betrokken zijn bij de uitvoering van het Nederlandse beleid op het terrein van de grondstoffen.
- (10) UNCTAD (1984a), p.27.
- (11) IDEM.
- (12) IDEM, p.21, table 10.
- (13) Financial Times 27-4-1988.
- (14) S&W BERISFORD (1986), jaarverslag, p.10.
- (15) CEPAL (1982c), p.94-95.
- (16) Zie Noot (9).
- (17) Financial Times 4-10-'80, p.1.
- (18) Berekend uit ICCO (1987) Quarterly Bulletin of Cocoa Statistics, verschillende nummers.
Zie verder voor een beschrijving van deze tendens: SCHUURS F. (1980).
- (19) Bv. in 1987 de overname van het Belgische Cote d'Or door Jacobs Suchard. In 1988 breekt er een gevecht los om Rowntree Mackintosh, dat een aantal bekende merken bezit, tussen de Zwitserse bedrijven Jacobs Suchard en Nestle. Bij een geslaagde overname van Nestle zal dit bedrijf de leidende positie verwerven in de chocolademarkt met een aandeel van 20%, tegen 17% voor het op dit moment leidende Mars.
Zie o.a. FINANCIAL TIMES 17-4-'88.
- (20) Zie ook SCHUURS F. (1980).
- (21) De grootste handelsondernemingen zijn Gill & Duffus, S&W Berisford, Cargill, ACLI International en General Cocoa. Zie VINGERHOETS (1982), p.116; DE SILVA (1983), p.32.
- (22) Zie GALJAARD P. (1988), met name MARS en Hershey Foods werken samen met de Maleisische producenten.
- (23) Uit een gesprek met de secretaris van de Nederlandse Cacao en Cacaoprodukten vereniging.
- (24) BUSINESS WEEK 29-2-1988, p.21, FINANCIAL TIMES 17-2-'88, p.1 en MALAYSIAN BUSINESS 16-12-'86, p.16.
- (25) VINGERHOETS (1982), p.118.
- (26) Zie NOOT (9).

6. INFORMELE OVEREENKOMSTEN

Informele overeenkomsten bevatten geen voorzieningen ter stabilisering van de prijzen. De voornaamste doelstellingen zijn vooral op de lange termijn gericht. Hiertoe worden onderzoeken en projecten gefinancierd die enig inzicht geven in ontwikkelingen die gaande zijn.

Grondstofproducerende landen kunnen moeten gebruik kunnen maken van bestaande informatie over de grondstoffen zodat de betreffende markt doorzichtiger gemaakt wordt. Daarmee kunnen op een betere manier beslissingen worden genomen en kan men op een steviger basis omgaan met de MNO's die immers beschikken over uitgebreide informatienetwerken.

Ook wordt onderzoek verricht naar produktiemethodes -en technieken die een verhoging van de produktiviteit met zich mee kunnen brengen. Er worden verder voorspellingen gemaakt voor de produktie en consumptie op de lange termijn. Daarbij is van belang in hoeverre de grondstof concurrentie ondervindt van substituten en welke mogelijkheden er bestaan om de consumptie te stimuleren in bestaande markten of nieuwe markten aan te boren.

Voor ontwikkelingslanden kan verder een vergroting van de inkomsten worden bereikt door de mate van verwerking van de grondstof te vergroten. Een positieve factor kan hierbij het bestaan van interne vraag of het bestaan van vraag in de regio. Vaak zal daarbij de concurrentie aangegaan moeten worden met MNO's die via hun eigen distributiekanaalen half -of eindprodukten aanbieden.

Samenvattend kan geconstateerd worden dat ten eerste informele overeenkomsten trachten een consensus op te bouwen tussen de grondstofproducerende landen en dat ze, ten tweede, gericht zijn op het verbeteren van de concurrentiepositie van het producerende land en van de grondstof. Deze doelstellingen zullen eerder te verwezenlijken zijn wanneer ten eerste de producerende landen een belangrijk aandeel in de handel hebben en ten tweede dit aandeel geconcentreerd is bij een klein aantal (samenwerkingsgezinde) producenten. Op de volgende pagina wordt in tabel 10 een overzicht gegeven van het aandeel en de concentratie van de vijf belangrijkste ontwikkelingslanden per grondstof.

In dit hoofdstuk zal vervolgens worden ingegaan op een vijftal informele grondstoffen-overeenkomsten: jute, tropisch hout, olijfolie, suiker en tin.

TABEL 10
AANDEEL (ONTWIKKELINGS)LAND IN WERELDEXPORT, gem. 1981-1983

GRONDSTOF	LANDEN MET GROOTSTE AANDELEN			CONCENTRATIE TOP VIJF		
	1	2	3	4	5	C5
CACAO	Ivoorkust 26.4%	Ghana 16.3%	Nigeria 12.2%	Brazilië 11.8%	Kameroen 6.4%	73.1%
KOFFIE	Brazilië 20.0%	Colombia 16.4%	Ivoorkust 4.8%	El Salvador 4.6%	Mexico 4.5%	50.3%
THEE	India 26.6%	Sri Lanka 18.2%	China 12.8%	Kenia 8.9%	Indonesië 5.7%	72.2%
SUIKER	Cuba 36.6%	Brazilië 5.9%	Filipijnen 3.5%	Thailand 3.5%	Dominic. Rep. 2.8%	52.3%
BANANEN	Costa Rica 16.7%	Honduras 14.2%	Ecuador 13.8%	Colombia 10.2%	Filipijnen 9.1%	63.0%
PALMOLIE	Maleisië 70.1%	Indonesië 7.0%				C2= 77.1%
KATOEN	Egypte 6.5%	Pakistan 5.5%	Mexico 3.0%	Soedan 2.4%	Syrië 2.1%	19.5%
JUTE	Bangladesh 71.4%	China 7.5%	Nepal 6.4%	India 6.1%	Burma 2.1%	93.5%
SISAL	Brazilië 32.4%	Tanzania 25.4%	Kenia 21.0%	Mexico 7.1%	Madagascar 6.5%	92.4%
RUBBER	Maleisië 47.0%	Indonesië 24.8%	Thailand 15.4%	Sri Lanka 4.2%	Liberia 2.3%	93.7%
HOUT	Maleisië 11.0%	Indonesië 3.8%	Ivoorkust 1.9%	Filipijnen 1.7%	Brazilië 1.1%	19.5%
BAUXIET	Guinea 28.0%	Jamaica 16.7%	Brazilië 13.5%	Guyana 9.5%	Suriname 3.3%	71.0%
KOPER	Chili 22.1%	Zambia 12.2%	Zaire 7.3%	Peru 4.8%	Filipijnen 4.2%	50.6%
TIN	Maleisië 28.6%	Indonesië 13.4%	Thailand 12.7%	Bolivia 10.0%	Brazilië 2.9%	67.6%
IJZERERTS	Brazilië 24.9%	India 5.2%	Liberia 4.4%	Venezuela 3.3%	Chili 2.1%	39.7%
MANGAAN	Gabon 27.5%	Brazilië 13.2%	India 3.1%	Marokko 2.6%	Mexico 2.6%	49.0%
FOSFAAT	Marokko 34.1%	Jordanië 8.5%	Togo 4.8%	Senegal 3.0%	Tunesië 2.4%	52.8%

BRON: COMMODITY TRADE AND PRICE TRENDS (1986);
TABEL 8, PAGINA 14-15.

6.1. * JUTE

Er wordt in 1982 overeenstemming bereikt over een internationale overeenkomst voor jute en juteprodukten. Onderhandelingen hiervoor lopen vanaf 1976 en hebben plaatsgevonden via zes voorbereidende ontmoetingen, een aantal sessies van een intergouvernementele werkgroep en drie conferenties waarin de onderhandelingen plaatsvinden. De overeenkomst treedt pas in 1984 in werking omdat in eerste instantie niet voldoende jute-importeurs deelnemen. De produktie van jute is geconcentreerd in vijf Aziatische landen te weten Bangladesh, India, Thailand, Nepal en China. Bangladesh is de grootste exporteur van jute en is voor ongeveer 60% van haar exportinkomsten hiervan afhankelijk (1). De handel in jute wordt grotendeels beheerst door INC's aangezien de vijftien grootste INC's ongeveer 90% van de handel verzorgen (2).

Jute ondervindt sterke concurrentie van synthetische produkten die in de verpakkingsector gebruikt worden, zoals b.v. plastics.

In 1987 bevindt de prijs van jute zich op een zeer laag nivo doordat ten eerste de lage olieprijs de synthetische vervangers goedkoper maken en ten tweede door een recordproduktie van jute.

De internationale jute-overeenkomst heeft onder andere als **doelstellingen** het verbeteren van de structurele condities in de jutemarkt, het versterken van de concurrentiepositie van jute en juteprodukten, het bevorderen van de lokale verwerking van jute, en het vergroten van de markt voor jute.

Deze doelstellingen worden nagestreefd door middel van projecten op het gebied van onderzoek en ontwikkeling, marktpromotie en kostenreductie. Verder vindt er informatieverzameling -en verwerking plaats en worden studies gedaan naar de concurrentie van synthetische produkten en substituten en naar methodes die de produktiviteit kunnen verhogen (3).

Er wordt getracht dit alles te financieren via vrijwillige bijdragen, gelden uit het Gemeenschappelijk Fonds en via internationale organisaties als de Wereldbank en de Aziatische Ontwikkelingsbank (4). De sponsoring van projecten moet voor een deel plaatsvinden via gespecialiseerde instellingen op de betreffende gebieden zoals landbouw (FAO), industriële verwerking (UNIDO) en marktpromotie (International Trade Centre).

6.2. * TROPISCH HOUT

Nadat vanaf het ontstaan van het GGP besprekingen plaatsvinden over een overeenkomst voor tropisch hout komt deze in 1983 tot stand. De uiteindelijke inwerkingtreding vindt plaats in 1985 doordat dan een voldoende aantal landen deelneemt aan de overeenkomst.

De overeenkomst voor tropisch hout is moeilijk te vergelijken met andere overeenkomsten door specifieke factoren die bij tropisch hout spelen. Ten eerste is het een zeer heterogeen produkt met een groot aantal verschillende soorten en kwaliteiten. Een tweede factor is de relatieve schaarste die steeds groter wordt door de hoeveelheden tropisch regenwoud die gekapt wordt. De belangrijkste factor is echter het feit dat de tropische regenwouden een zeer belangrijke rol spelen in de ecologische rijkdom en balans van de aarde. De overeenkomst is voor een groot deel bedoeld als bescherming van deze regenwouden en dient de mate van ontbossing te verminderen.

De internationale handel in tropisch hout is tussen 1961 en 1986 vertienvoudigd; in 1986 is de totale waarde opgelopen tot 8 miljard US dollar (5). Azië neemt ongeveer 75% van de internationale handel voor haar rekening, Afrika 20% en Latijns-Amerika 5%. Van de bestaande regenwouden is 60% in Latijns-Amerika gelegen, 20% in Afrika en 20% in Azië. De commerciële internationale handel is niet de belangrijkste oorzaak van de ontbossing, ongeveer 6% van het verbruik van tropisch hout wordt toegeschreven aan de export van producerende landen (6). Het percentage bos dat hiervoor gekapt wordt is echter groter onder andere doordat niet bruikbare soorten bomen vaak wel worden meegekapt. Andere oorzaken van ontbossing zijn het gebruik van tropisch hout als energiebron en het afbranden van bossen om het geschikt te maken voor landbouw.

De belangrijkste doelstellingen van de overeenkomst zijn het verzorgen van een effectieve structuur voor samenwerking en consultatie tussen producerende en consumerende landen om zodoende de structurele condities van de markt te verbeteren en de expansie en diversificatie van de internationale handel te bevorderen. Vooral met behulp van onderzoeks- en ontwikkelingsprojecten wordt verbetering nagestreefd van: het bosbeheer en houtgebruik; de marktkennis; de mate waarin het hout lokaal verwerkt wordt, en van activiteiten op het gebied van herbebossing. Dit alles dient getoetst te worden aan het criterium van conservering van de ecologische functie van tropische regenwouden.

De financiering van de Internationale Tropisch Hout Organisatie vindt plaats via lidmaatschapsbijdragen. De financiering van de projecten moet plaatsvinden via het Gemeenschappelijk Fonds, internationale organisaties en vrijwillige bijdragen.

6.3. * OLIJFOLIE

In 1986 wordt een overeenkomst voor olijfolie afgesloten, de vierde overeenkomst voor olijfolie na eerdere overeenkomsten in 1956, 1963 en 1979. De overeenkomsten van 1979 en 1986 worden onder auspiciën van de UNCTAD afgesloten. De overeenkomsten zijn vooral een Europees-Noordafrikaanse aangelegenheid, olijfolie is verder niet expliciet een grondstof die voorkomt bij de 18 kerngrondstoffen van het IPC. Van de in totaal 1000 stemmen die bij beslissingen te vergeven zijn vertegenwoordigt de EEG er in de meest recente overeenkomst 740 (7).

De belangrijkste **doelstellingen** zijn internationale samenwerking en gezamenlijke actie om te komen tot een gecoördineerd beleid betreffende de produktie, industrialisering en marketing van olijfolie; modernisering van cultiveringstechnieken ter verhoging van de kwaliteit en ter minimalisering van de produktiekosten; en bevordering van de wereldconsumptie van olijfolie en tafelolijven. Hiervoor is onder andere een publiciteitsfonds opgericht die wordt gefinancierd door de leden en 600.000 US dollar per jaar tot haar beschikking heeft (8).

6.4. * SUIKER

Nadat de prijsstabiliserende mechanismes van de internationale suikerovereenkomst in 1984 worden beëindigd betekent dat niet direkt het einde van de internationale suikerorganisatie. Deze organisatie blijft bestaan en heeft als belangrijkste functie het verzamelen en verwerken van gegevens op suikergebied en het stimuleren van de discussie betreffende de suikersituatie (9).

Alhoewel zo nu en dan stemmen gehoord worden die een nieuwe prijsstabiliserende suikerovereenkomst propageren is de kans daarop klein. Nog steeds is het vrije markt gedeelte van de suikerhandel klein vergeleken met de leveranties die vallen onder verschillende preferentiële akkoorden. Dok bestaan nog steeds in de US en de EG beschermde markten voor suiker zodat de producenten zich kunnen handhaven.

6.5. * TIN

Na de tin crisis in 1985 en daarmee de beëindiging van de zevende tinovereenkomst blijft de International Tin Council (ITC) bestaan. Evenals het geval is bij de suikerorganisatie worden door de ITC statistische gegevens verzameld en verwerkt. De ITC heeft verder ook te maken met de gevolgen van de tin crisis. Er zijn een groot aantal schuldeisers die totaal ongeveer 900 miljoen engelse ponden aan de ITC hadden geleend. Bij de rechtszaken die gevoerd worden is de ITC dan ook een belangrijke partij (10).

De tinproducerende landen blijven samenwerken via de AIPC en trachten zodoende de tinprijs niet volledig te laten wegzakken. Wanneer de schuldenproblematiek van de ITC is opgelost en de tinhandel op de London Metal Exchange hervat wordt is in principe een hernieuwing van de tinovereenkomst mogelijk (11). Zeer waarschijnlijk is dit echter niet, in vooral de consumerende landen zal door de manier waarop de tinovereenkomst aan haar einde is gekomen niet snel aan een nieuwe tinovereenkomst worden gedacht. Een bijkomend aspect is dat in de rechtszaken tegen de ITC vooral de vraag een rol speelt of de deelnemers van de overeenkomst aansprakelijk gesteld kunnen worden voor de schulden. Wanneer dit het geval is zouden de deelnemers aan de overeenkomst de uitstaande schulden moeten betalen aan de krediteuren. Indien het niet het geval zullen de krediteuren hun geld moeten halen uit de tinvoorraden die als onderpand dienden voor de leningen aan het ITC aangezien de ITC niet meer over financiële middelen beschikt (12).

NOTEN HOOFDSTUK 6

- (1) Far Eastern Economic Review, 9-10-'86, p.74.
Het betreft een artikel van S. Kamaluddin:
Jute prices hit growth.
- (2) Raw Materials Report vol.1, no.3, 1982.
- (3) UNCTAD (1982a) International Agreement on Jute and Juteproducts, 1982; TD/JUTE/11.
- (4) UNCTAD (1985b) International Jute Organization:
A review of its activities with reference to the
International Agreement on Jute and Juteproducts,
1982; TD/B/C/271.
- (5) NRC-Handelsblad 28-3-1987.
- (6) UNCTAD BULLETIN no.198, januari 1984. p.7.
- (7) UNCTAD (1986c) International Agreement on Olive Oil
and Table Olives, 1986, p.42; TD/OLIVE OIL.8/7.
- (8) UNCTAD BULLETIN no.228, januari 1987, p.6.
- (9) Financial Times 8-1-'88, p.22.
- (10) Financial Times 19-1-'88, p.32.
- (11) Zie voor een analyse van de tin crisis :
BURKE G. (1986).
- (12) Financial Times 19-1-'88 en BURKE G. (1986).

7. GRONDSTOFFEN ZONDER OVEREENKOMSTEN

Ondanks de doelstelling van het IPC te trachten overeenkomsten af te sluiten voor 18 specifieke grondstoffen zijn in 1988 voor 11 van de 18 geen overeenkomsten afgesloten. Er zijn een aantal factoren die de totstandkoming van overeenkomsten bemoeilijken en voor elk van de 11 grondstoffen spelen een of meer van deze factoren mee.

In grote lijnen zijn deze terug te voeren op het feit dat niet wordt voldaan aan een of meer van de voorwaarden die in hoofdstuk 3 geformuleerd werden als basis voor een succesvolle grondstoffenovereenkomst.

Een belangrijke factor is de **prijsvorming bij grondstoffen**. Zoals al eerder is benadrukt moet, voor een effectieve overeenkomst met buffervoorraadsysteem, de BSM door aan -en verkopen invloed kunnen uitoefenen op het prijsniveau. Dit is vrijwel onmogelijk wanneer er sprake is van lange termijncontracten of interne leveringen zoals voor de grondstoffen in de groepen IV en V van Tabel 11. Bij deze grondstoffen spelen MNO's een grote rol doordat ze bijvoorbeeld in grote mate verticaal geïntegreerd zijn hetgeen inhoudt dat ze de grondstof zelf verwerken tot half -of eindprodukt. Dit is zeer sterk het geval voor bauxiet en bananen. Ook voor de grondstoffen in groep III is een prijsstabiliserende grondstoffenovereenkomst moeilijk te realiseren door het ontbreken van fysieke markten. Dit is niet het geval voor de grondstoffen in groep I en II waardoor deze voldoen aan een eerste voorwaarde voor de totstandkoming voor een overeenkomst.

TABEL 11 PRIJSVORMING BIJ GRONDSTOFFEN

Prijsvorm. Producten	Termijn- markten	Centrale Fysieke Markten ("Spot"- markten en veill.)	Korte termijn con- tracten (incl. jaar- contracten)	Lange ter- mijn contr.	Interne leverin- gen	Producten- prijzen
<u>Groep I</u>						
Koffie	x	x	x			
Cacao	x	x	x			
Rubber	x	x		x		
Katoen	x	x	x 1)			
Koper	x	x	x 1)	x 3)	x	x 3)
Tin	x	x				
<u>Groep II</u>						
Thee		x				
Jute		x	x			
Lood	x		x			x 3)
Zink	x		x			x 3)
<u>Groep III</u>						
Nikkel	2)		x	x		x
Aluminium	2)		x		x	x
Kobalt			x			x
Molybdeen			x			x
Mangaanerts			x 1)		x	
Tropisch hout			x		x	
<u>Groep IV</u>						
IJzererts			x 1)		x	
Fosfaat			x 1)		x	x
<u>Groep V</u>						
Bananen				x	x	
Bauxiet				x	x	

1) Voornamelijk jaarcontracten

2) Zeer recent; mogelijke betekenis nog niet duidelijk

3) Voornamelijk verkopen binnen de Verenigde Staten

BRON: VINGERHOETS (1982) Schema I, pagina 157.

Een tweede factor is het aandeel van ontwikkelingslanden in de produktie van de grondstof. Wanneer de produktie van de grondstof niet voornamelijk plaatsvindt in de ontwikkelingslanden is de kans op een overeenkomst als gering in te schatten. Ten eerste wordt dit veroorzaakt doordat de industrielanden dan niet direkt afhankelijk zijn van het aanbod van de betreffende grondstof uit ontwikkelingslanden. Ten tweede doordat bij de onderhandelingen in het kader van UNCTAD vooral de industrielanden zich gereserveerd opstellen tegenover de totstandkoming van overeenkomsten maar gezien het belang ervan voor de ontwikkelingslanden wel willen meewerken. Bij grondstoffen die ook voor een groot deel in industrielanden worden geproduceerd zullen deze niet direkt de noodzaak van een overeenkomst inzien.

Ten derde hebben industrielanden voor een aantal grondstoffen protectionistische maatregelen getroffen als steun voor de eigen producenten. Dit is het geval bij suiker, katoen en vlees (1).

Uit Tabel 12 blijkt dat ongeveer de helft van de 18 grondstoffen vrijwel geheel door ontwikkelingslanden worden geproduceerd. Bij de overige grondstoffen hebben de ontwikkelingslanden een minderheidsaandeel en hebben de industrielanden het grootste aandeel (West-Europa, US, Japan, USSR, Oost-Europa, Zuid-Afrika).

TABEL 12
% AANDEEL ONTWIKKELINGSLANDEN IN WERELDPRODUKTIE

PRODUKTEN	80%-100%	60%-80%	40%-60%	<40%
KOFFIE	x			
THEE	x			
CACAO	x			
BANANEN	x			
JUTE	x			
NATUURLIJK RUBBER	x			
TROPISCH HOUT	x			
HARDE VEZELS	x			
TIN		x		
KOPER			x	
BAUXIET			x	
SUIKER			x	
PLANT. OLIEN	x palm-olie		x alle	x soja-olie
FOSFAATROTS				x
MANGAANERTS				x
IJZERERTS				x
KADEN				x
VLEES				x

BRON :
UNCTAD (1986a)
COMMODITY TRADE AND PRICE TRENDS (1986)

Een derde factor is de vraag of er **een specifieke markt** bestaat voor de grondstof of dat de grondstof concurrentie ondervindt van substituten en synthetische vervangers. Wanneer een grondstof vervangen kan worden door substituten of door synthetische produkten is niet zo zeer een stabiele prijs van belang als wel een prijs waarmee effectief geconcurrereerd kan worden. Indien sprake is van een dalende vraagtrend op de lange termijn door de opkomst van synthetische produkten, of door het verminderde gebruik van de grondstof per eenheid eindprodukt zal een effectieve overeenkomst moeilijk realiseerbaar zijn. Onder andere zal van de kant van de consumenten het enthousiasme voor een prijsstabiliserende overeenkomst niet groot zijn. MNO's zullen bij een huns inziens te hoge prijs versneld overgaan tot het gebruik van andere basisprodukten. Dit is bijvoorbeeld gebeurd tijdens de tin-overeenkomst toen MNO's voor een deel zijn overgeschakeld op het gebruik van aluminium.

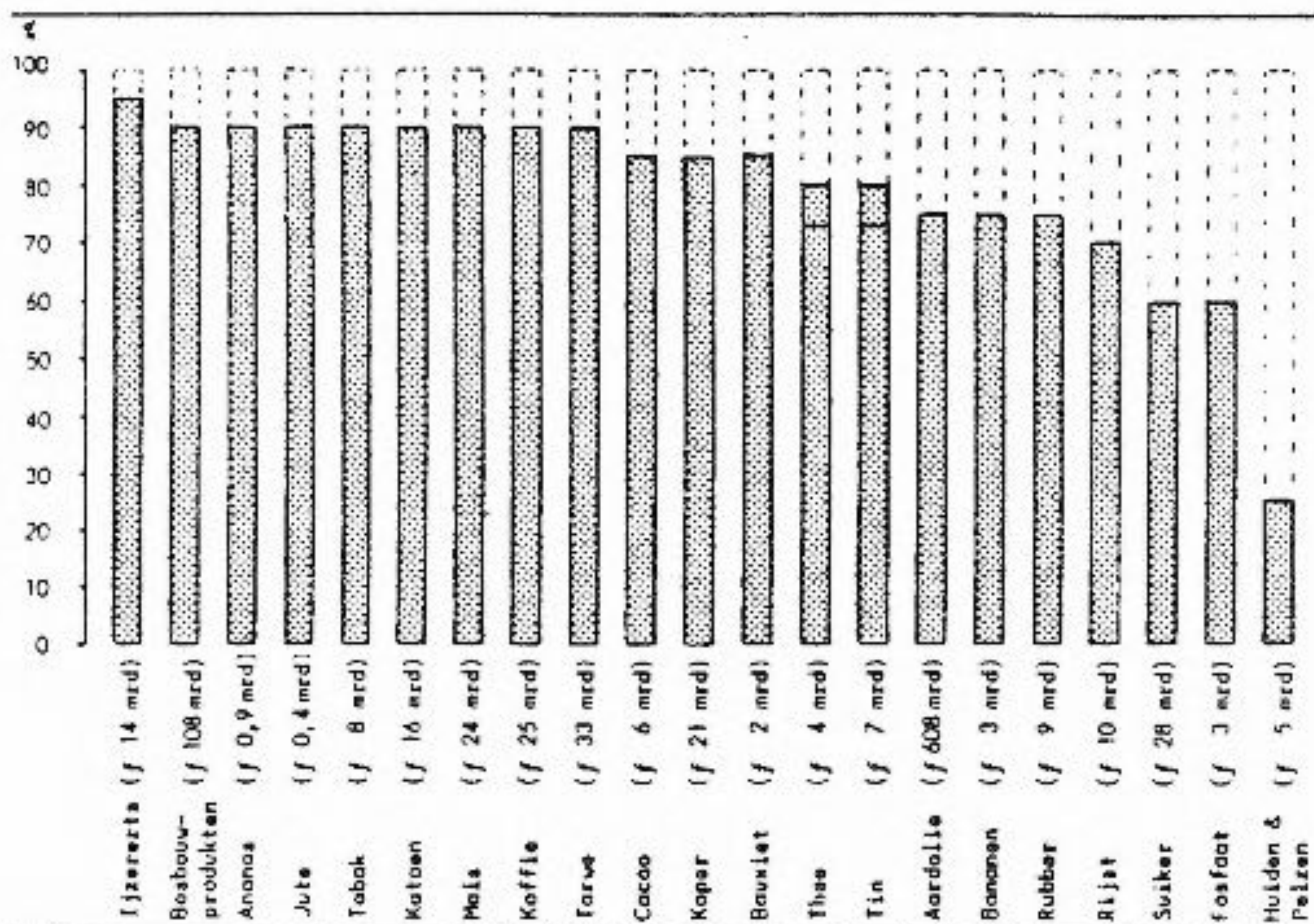
Hiermee komen we bij een volgende factor: **de rol die MNO's spelen**. Vooral de mate van verticale integratie is daarbij van belang. De produktie van bananen en bauxiet wordt voor een groot deel beheerst door een klein aantal MNO's die de grondstof zelf ook verwerken. Ze maken vaak gebruik van 'transfer pricing', interne leveringen tussen verschillende onderdelen van de MNO. Hierdoor is er geen sprake van een vrije markt waar de prijs tot stand komt en kan er geen sprake zijn van een overeenkomst.

In de meeste grondstoffensectoren zijn de MNO's de belangrijkste afnemers van de grondstof als handelaar of verwerker. Door hun wereldwijde operatiegebied hebben ze de mogelijkheid landen onder druk te zetten door ze tegen elkaar uit te spelen. Wanneer ontwikkelingslanden een zwakke onderhandelingspositie hebben zal de prijs voornamelijk gezet worden door de MNO's die daarmee geen enkele behoefte zullen hebben aan een overeenkomst. MNO's hebben bij vrijwel iedere grondstof een groot deel van de distributie -en marketingkanalen in hun handen zoals op de volgende pagina in figuur 9 wordt geïllustreerd.

Een strategie die wordt gevolgd door zowel nationale overheden als MNO's is het opbouwen van voorraden. Hoe groter het aandeel van ontwikkelingslanden in de produktie des te belangrijker zijn voorraden voor de industrielanden. Zo is bijvoorbeeld de tinprijs behalve door de buffervoorraadactiviteiten van de tinovereenkomst ook mede bepaald door de strategische voorraad van de VS. Voor koper wordt geschat dat de westerse voorraden ongeveer twee keer zo groot zijn als de jaarlijkse produktie van de grootste koperproducent Chili (2). Het is duidelijk dat het bestaan van grote voorraden in consumerende landen een aantasting betekent van de onderhandelingspositie van producerende landen. Voor overeenkomsten betekenen grote voorraden buiten de overeenkomst dat de effectiviteit van de overeenkomst kan worden verminderd doordat interventies van de BSM kunnen worden tegengewerkt.

FIGUUR 9

HET AANDEEL VAN DE UIJFTIEN GROOTSTE MNO'S IN DE WERELDGRONDSTOFFENHANDEL



BRON:
UNCTAD
Review,
Winter 1982

De laatste factor die van belang is zijn **verschillen** die bestaan **tussen de producenten** onderling. Bij de onderhandelingen voor een thee-overeenkomst bestaan er grote tegenstellingen tussen de traditionele theeproducenten in Azië en de opkomende producenten uit Oost-Afrika. Deze laatste groep ziet niet veel in een overeenkomst omdat ze bezig is het marktaandeel te vergroten en produceert met lagere kosten. Een overeenkomst met een quotasysteem gebaseerd op produktieprestaties in het verleden is voor deze landen nadelig. Een overeenkomst met een buffer-voorraadsysteem is moeilijk te realiseren doordat de kans bestaat dat de BSM te maken krijgt met een situatie van structurele overproduktie die handhaving van een bepaald prijsnivo onmogelijk maakt. In de huidige situatie zullen de Oost-Afrikaanse theeproducenten hun marktaandeel zo veel mogelijk trachten te vergroten op grond van hun efficiëntere produktie en is kans op een internationale theeovereenkomst zeer gering. Verder geldt voor thee dat de controle van MNO's zeer groot is, een klein aantal MNO's onderhandelen met de theeproducenten die daarmee een vrij afhankelijke positie innemen.

Een ander voorbeeld is Maleisië dat een belangrijk deelnemer is aan de rubberovereenkomst maar juist geen deelnemer aan de cacao-overeenkomst. Oorzaak is dat wat betreft rubber Maleisië de grootste producent is en een sterke onderhandelingspositie heeft bij de prijsbepaling terwijl op het gebied van cacao ze de produktie sterk uitbreidt. Daarmee wil Maleisië wat betreft rubber de bestaande situatie handhaven terwijl op het gebied van cacao juist de verhoudingen worden gewijzigd. Daarbij komt

een positie buiten de cacao-overeenkomst goed uit omdat dan geen produktiebeperkingen kunnen worden opgelegd.

Op grond van deze factoren is voor een groot aantal grondstoffen het ontstaan van een effectieve prijsstabiliserende overeenkomst zeer onwaarschijnlijk.

Deze grondstoffen maken onderdeel uit van het GGP en worden geacht daarmee via de UNCTAD in aanmerking te komen voor overeenkomsten. Hier zal voor deze grondstoffen worden geanalyseerd wat de specifieke kenmerken zijn voor de grondstof en welke aspecten een overeenkomst al dan niet waarschijnlijk maken.

7.1. * BAUXIET

De bauxietindustrie heeft een oligopolistische structuur, de zes grootste MNO's, te weten Alcan, Alcoa, Kaiser, Reynolds, Alusuisse en Pechiney, controleren ongeveer 70% van de totale bauxiet- en primaire aluminiumcapaciteit in de industrie- en ontwikkelingslanden (3). Deze MNO's zijn verticaal geïntegreerd hetgeen inhoudt dat ze de controle hebben over de bauxietmijnbouw, de verschepping, de aluinaardeproductie en de produktie van primaire aluminium. De bauxiethandel vindt voor 85 tot 90% plaats tussen en binnen de zes MNO's (4).

Voor de producerende landen is het vaak moeilijk vast te stellen wat de werkelijke prijzen zijn. De bauxietproducerende landen ontvangen inkomsten via royalties en belastingen op de geëxporteerde of verwerkte bauxiet. De grootte van de inkomsten is voor een belangrijk deel afhankelijk van de onderhandelingspositie die de landen innemen. In de praktijk blijkt deze positie zwakker te zijn dan die van de MNO's vooral doordat er nauwelijks sprake is van gecoördineerde actie van de producentenlanden. Het belangrijkste voorbeeld hiervan is Jamaica dat in 1974 een nieuwe regeling treft met MNO's met een hogere produktiebelasting (7.5% van de gemiddelde prijs van primaire aluminium) (5). In 1973 zijn de inkomsten per ton bauxiet 2.30 dollar terwijl deze bij de verhoogde belasting op 17.44 dollar per ton worden geschat (6). Dit heeft een sterke reactie van de MNO's tot gevolg. Vanaf 1974 vindt een sterke daling plaats in de produktie van bauxiet en vinden geen nieuwe investeringen meer plaats door de MNO's. Het wereldaandeel van Jamaica in de bauxietproduktie verminderd van 20 tot 14% in de periode 1974-1980 (7). De MNO's diversificeren weg van Jamaica naar andere bauxietproducerende landen die Jamaica's voorbeeld van een hogere belasting niet volgen. De MNO's oefenen druk uit op Jamaica om de belasting te verlagen hetgeen in 1979 plaatsvindt (8).

Ondanks het feit dat de producerende landen zijn georganiseerd via de Internationale Bauxiet Associatie (IBA) blijkt door onderlinge verschillen dit geen voldoende machtsbasis om een redelijker opbrengstennivo bij de

produktie van bauxiet te bewerkstelligen ten opzichte van de MNO's.

Vanwege de bestaande marktstructuur is een formele overeenkomst voor bauxiet zeer onwaarschijnlijk. Gezien het feit dat het aandeel van de ontwikkelingslanden in de verwerking van bauxiet tot aluminium toeneemt, is een overeenkomst gericht op het stimuleren van de lokale verwerking en het verbeteren van de marktinformatie relevanter (9). Voor de producerende ontwikkelingslanden kan daarmee een verbetering van de onderhandelingspositie ten opzichte van MNO's worden bereikt.

7.2. * BANANEN

De marktstructuur c.q. marktconcentratie in de bananensector komt voor een groot deel overeen met die in de bauxietsector. Ook hier een klein aantal MNO's die het grootste deel van de produktie en handel controleren. Drie MNO's uit de VS (United Brands, Castle and Cooke en Del Monte) beheersen in 1980 65% van de totale wereldhandel (10). De MNO's zijn verticaal geïntegreerd, ze verzorgen zowel de bananenproduktie op de plantages, het transport en de distributie in de consumerende industrielanden.

De onderhandelingspositie van de producerende landen is zwak ten opzichte van de MNO's maar is verbeterd door twee ontwikkelingen. Ten eerste is door het ontstaan van een Unie van Bananen Exporterende landen (UPEB) de samenwerking tussen de producerende landen verbeterd en bestaan er mogelijkheden voor een gecoördineerd beleid tegenover de MNO's, bv. op het gebied van belastingheffing. Ten tweede neemt het aandeel van de producerende landen in de produktie en marketing toe en daarmee de mogelijkheid om via eigen distributiekkanalen te exporteren en daarmee de inkomsten te vergroten.

De mogelijkheid van een effectieve stabiliserende overeenkomst is vrij gering ook doordat bananen slechts kort houdbaar zijn en daarmee moeilijk voorraden kunnen worden aangelegd. Een overeenkomst gericht op het verbeteren van de markttransparantie en op het bevorderen van de lokale produktie en marketing kan werken als een positieve stimulans voor de producerende ontwikkelingslanden.

7.3 * FOSFAATROTS

Deze grondstof wordt vooral gebruikt als basis voor kunstmest en wordt grotendeels gewonnen in ontwikkelde landen. De VS en de USSR nemen in 1984 iets meer dan 50% voor hun rekening (11). De bedrijven uit de VS zijn sterk achterwaarts verticaal geïntegreerd, d.w.z. kunstmestproducenten die ook de winning van fosfaat verzorgen en vormen een exportkartel: Phosrock (12). Marokko is de grootste exporteur van ruwe fosfaat via de staatsonder-

neming OCP. De produktie en het verbruik van fosfaat is in het laatste decennium sterk toegenomen en daarmee onderscheidt fosfaat zich van de meeste andere grondstoffen. De mogelijkheden voor een fosfaatovereenkomst moeten echter niet hoog worden ingeschat. Ten eerste hebben de ontwikkelingslanden een minderheidsaandeel van de produktie, verder breiden enkele landen hun produktie sterk uit, b.v. Jordanië hetgeen in de praktijk een bemoeilijkende factor is voor de effectiviteit van een overeenkomst en ten derde bestaat er geen fysieke markt voor fosfaat waardoor de prijzen moeilijk te beïnvloeden zijn.

Voor ontwikkelingslanden ligt het meeste perspectief bij het vergroten van de toegevoegde waarde door de fosfaatrots zelf te verwerken tot fosforzuur, c.q. kunstmest, hetgeen in Marokko al in enige mate wordt uitgevoerd. Deze ontwikkeling zou positief gestimuleerd kunnen worden door een overeenkomst die projecten ondersteunt gericht op technologie voor verwerking van fosfaat en op het vergroten van de export van in ontwikkelingslanden geproduceerde kunstmest naar consumerende ontwikkelingslanden die nu nog voor een deel afhankelijk zijn van kunstmesthulp van bv. Nederland (13).

7.4 * IJZERERTS

Evenals bij fosfaatrots hebben de ontwikkelingslanden een minderheidsaandeel in de produktie van ijzererts: 1984: 28% (14).

Ijzererts wordt gebruikt voor de produktie van staal, het aandeel van ontwikkelingslanden in de produktie van ruw staal is in 1980 7.2% en 80% hiervan wordt verzorgd door de NIC's (15).

De produktie van ijzererts wordt verzorgd door een groot aantal bedrijven, er is geen grote mate van concentratie: de twintig grootste ijzerertsproducerende bedrijven nemen in 1984 60.3% voor hun rekening (16). Er is sprake van een grote mate van verticale integratie, er bestaan in feite geen ijzerertsbedrijven maar alleen staalbedrijven. Ook in de NIC's is deze trend zichtbaar maar de belangrijkste bron van inkomsten blijft de export van ijzererts naar industrielanden. Voor een groot deel wordt daarbij de produktie gecontroleerd door buitenlandse MNO's zodat deze landen een vrij zwakke onderhandelingspositie hebben: een zwak oligopolie tegenover een zeer sterk oligopsonie (17). De verkopen vinden voornamelijk plaats via lange termijn contracten van 2 tot 15 jaar waardoor een effectieve prijsregulerende overeenkomst vrijwel onmogelijk is (18). Lokale verwerking in ontwikkelingslanden is alleen mogelijk wanneer ook in een bepaalde mate een staalindustrie bestaat vanwege de vrij complexe proces-technologie, hoge kapitaalinvesteringskosten en hoge transportkosten. Dit is de oorzaak dat voornamelijk in de NIC's produktie van ruw staal plaatsvindt.

7.5. * MANGAANERTS

Mangaanerts is een belangrijke grondstof bij de staalproductie en wordt voor ongeveer 90% hiervoor gebruikt. Het is vrij overvloedig aanwezig, de geschatte reserves zijn voldoende voor meer dan 100 jaar, en de productie is geconcentreerd bij zeven landen die een aandeel hebben van ongeveer 95%. In 1983 zijn de belangrijkste producenten USSR (46.7%), Zuid-Afrika (12.9%), Gabon (9.1%) en Brazilië (8.5%) (19). De VS, de EEG en Japan zijn vrijwel geheel afhankelijk van de import van mangaanerts. In de strategische voorraad van de VS is een hoeveelheid mangaanerts opgeslagen die in een noodsituatie drie jaar meekan (20).

De mate van verticale integratie is aanzienlijk en neemt nog steeds toe waardoor de verwachting is dat in de toekomst de productie buiten de socialistische landen wordt beheerst door een klein aantal ondernemingen (21). Voorlopig is mangaanerts onmisbaar bij de productie van staal maar de trend is dat de hoeveelheid mangaanerts per eenheid staal afneemt door nieuwe procestechnologien (22). Gezien de grote verschillen tussen de producenten en het feit dat op de vrije markt voor mangaan vooral met jaarcontracten wordt gewerkt zijn de vooruitzichten voor een overeenkomst niet groot.

7.6. * THEE

Thee maakt onderdeel uit van de tropische dranken sector die verder bestaat uit koffie en cacao, twee grondstoffen waar wel prijsstabiliserende overeenkomsten voor afgesloten zijn. Vergeleken met deze twee grondstoffen wordt de thee-industrie veel meer gekenmerkt door concentratie en verticale integratie bij de westerse MNO's. In een UNCTAD-studie, uitgevoerd naar aanleiding van een resolutie vallend onder het GGP, wordt hier uitgebreid op ingegaan:

"One major conclusion is that the tea industry in the market economy countries, both developed and developing, remains quite vertically integrated - from production through selling to processing and retailing. It is also concentrated with a handful of large transnationals based in developed market-economy countries being substantially involved at each stage, through, inter alia, partial or total ownership of tea plantations, ownership relations with brokers, concentration in buying at auctions, ownership of processing facilities, dominant market shares in major market areas, and increased market power through diversification into other product areas, well known brand names and other advertising techniques, or through well-established retail networks. This structure has meant that it is very difficult and expensive for developing country exporters of tea to retail bulk tea or to process and market it for export, unless one of these major firms is involved" (23).

Dit aspect maakt de totstandkoming van een prijsstabiliserende overeenkomst moeilijk maar wordt misschien nog wel overschaduwed door het feit dat er grote verschillen bestaan tussen de landen die thee produceren. Een aantal landen in Afrika, vooral Kenia, Malawi, Tanzania en Oeganda, hebben de theeproductie in het laatste decennium uitgebreid, meestal in samenwerking met MNO's.

Dit is onder andere mogelijk doordat de produktiekosten lager zijn dan die van de traditionele thee-exporterende landen in Azië. De strategie van de Afrikaanse landen is de inkomsten van de export van thee te maximaliseren door een zo groot mogelijk exportvolume. Hierdoor bestaat er bij hen geen behoefte aan een exportquotasysteem die een inperking van de export zal inhouden. Ook is een buffervoorraadsysteem moeilijk te realiseren doordat op den duur de financiële middelen van de organisatie uitgeput zullen raken wanneer de BSM constant aankopen moet doen om de prijs te stabiliseren.

Een overeenkomst zonder economische provisies die meer gericht is op de lange termijn kan wel de voorwaarden voor een vergroting van de lokale verwerking en distributie door de theeproducerende ontwikkelingslanden verbeteren en daarmee effectief werken.

7.7 * KATOEN

Katoen is belangrijk als natuurlijke vezel doordat ongeveer de helft van de produktie van textiel er op is gebaseerd.

Ondanks het feit dat in 1985/86 meer dan de helft van de wereldproduktie van katoen door China (24%), de VS (17%) en de USSR (15%) plaatsvindt (24), zijn een aantal landen toch voor een groot deel afhankelijk van de exportinkomsten van katoen als aandeel in de totale exportopbrengsten: Tsjaad (60.7%), Burkina (45.0%), Mali (38.6%), Paraguay (37.0%), Soedan (27.6%), Nicaragua (23.9%) en Benin (20.7%) (25).

Uit de resultaten van UNCTAD-onderzoek blijkt dat in alle landen behalve de VS de export van katoen gedomineerd wordt door 3 tot 5 handelsMNO's (26). De belangrijkste determinant van de prijs van katoen is de New York Cotton Exchange. Op deze markt zijn vooral de handelsMNO's operatief die handelen in verschillende goederen.

In een studie van CEPAL worden deze ondernemingen als de belangrijkste prijsbepalers gezien:

"Along with cotton farmers, spinners and textile mills, the principal operators on the Exchange are the giant multi-commodity traders, who deal simultaneously in actual cotton and futures contracts in massive trading volumes. Manipulative practices, however, are endemic in the cotton futures market. Through the practice of 'squeezes' or 'corners' the futures markets has become a trading mechanism whereby large traders, individually or through collusive manipulative practices, acquire substantial

gains and in so doing, destabilize prices. A 'squeeze' occurs when a trader or group of traders controls a predominant segment of the contracts in a maturing future as well as a sizeable portion of the deliverable cotton supplies, and uses control of these two vantage points to alter future prices.

Of pivotal importance in the world cotton economy is that these inherently unstable price quotations from the New York Cotton Exchange are immediately disseminated globally, and act as the barometer for cotton prices in producing countries.

In consequence, the centrally planned and developing countries who produce over four-fifths of the world's cotton play a marginal role in cotton price formation at the global level. They are instead relegated to a role of accepting widely oscillating prices with their accompanying deleterious impact, particularly for countries that depend on cotton as a major source of export earnings and development finance" (27).

De kans op een effectieve overeenkomst is door deze bestaande situatie niet zeer groot te noemen en wordt verder ook tegengehouden door vooral de VS. Deze voelen niets voor een prijsstabiliserende overeenkomst en wijzen voorstellen in die richting af (28).

7.8. * KOPER

Van de achttien grondstoffen die in het GGP zijn opgenomen is voor de ontwikkelingslanden in exportwaarde koper na suiker en koffie de belangrijkste (29). Voor de belangrijkste exporterende ontwikkelingslanden, Chili, Zambia en Zaïre, hebben de koperinkomsten een aanzienlijk aandeel in de totale exportinkomsten. Het aandeel van de ontwikkelingslanden in de wereldproduktie schommelt rond de 50%.

De consumptie van koper is het laatste decennium gestagneerd waardoor de prijs van koper zich in de periode 1981-85 op een zeer laag nivo bevindt (30). De belangrijkste oorzaken hiervoor zijn de opkomst van substituten zoals bijvoorbeeld glasvezel en aluminium, het steeds economischer verbruik van de grondstof en de toename van 'recycling' van koper (31).

Door de lage prijzen wordt de productiecapaciteit in de VS met een derde verminderd in de periode '80-'84 (32). Vanaf 1984 worden de bestaande voorraden van koper af doordat de vraag groter is dan het aanbod. Hierdoor komen aan het einde van 1987 en in 1988 de prijzen van koper op een beduidend hoger nivo te liggen waardoor b.v. Chili's exportinkomsten met 330 miljoen dollar stijgen (33).

In december 1987 vindt voor het eerst sinds 1980 weer een Unctad bijeenkomst plaats met alle belangrijke koperproducerende -en consumerende landen plaats. Hier wordt onder andere een VS-initiatief om te komen tot een intergouvernamenteel forum over koper. Belangrijkste

aanleiding voor de VS zijn de bestaande markttrends en toenemende onevenwichtigheden:

"While the United States consistently has opposed proposals that would entail direct intervention by Governments in the copper market, it has come to be persuaded that the establishment of an intergovernmental forum could provide a helpful and constructive service to this major international resource industry without market intervention authority" (34).

Hiermee is een stap gezet in de richting van een overeenkomst waarin de ontwikkelingen op de lange termijn worden bestudeerd.

De mogelijkheden voor een prijsstabiliserende zijn geringer, ondermeer door de houding van de VS en door het feit dat de westerse landen en hun MNO's naast hun productiecapaciteit er ook omvangrijke voorraden op nahouden waarmee in beduidend sterkere onderhandelingspositie door deze partijen wordt ingenomen dan door de CIPEC, de organisatie van koperproducerende landen. Deze voorraden worden in 1984 ingeschat op een nivo twee keer zo groot als de jaarproduktie van Chili (35).

7.9. * ULEES

Vlees is een verzamelnaam voor een veelheid van produkten. Er bestaat geen gevestigde markt voor vlees waardoor er geen sprake is van een duidelijke prijsvorming. Het aandeel van de ontwikkelingslanden in de wereldhandel van vlees is klein, rond de 20% (36). Een mogelijke overeenkomst kan een bijdrage leveren aan de problematiek van het protectionisme en maatregelen ter promotie van de handel ondersteunen. Enig overleg op internationaal gebied bestaat via de FAO groep over vlees en via de International Meat Council van de GATT (37).

7.10. * PLANIAARDIGE OLIEN EN OLIEZADEN

Onder deze verzamelnaam vallen een groot aantal grondstoffen die onderling verwisselbaar en sterk met elkaar concurreren. De belangrijkste oliën zijn palmolie en sojaolie, verder bestaat de grondstofgroep uit raapolie, zonnebloemolie, lijnolie, kokosnootolie en grondnootolie. Een aantal belangrijke ontwikkelingen zijn gaande in deze sector. Ten eerste neemt het belang van palmolie vergeleken met de anderen sterk toe, in 1980 maakt palmolie ongeveer 8% uit van de oliësector, in 1986 is dit aandeel gestegen tot 16.1% en de verwachting is dat deze trend zich voort zal zetten (38). Voor de soja-producenten in de VS, met 40% van de wereldproduktie, is dat een reden om de positie van palmolie aan te vallen door ondermeer zogenaamde negatieve gezondheidseffecten te

belichten (39). Ten tweede is de produktie van palmolie vrijwel geheel verschoven van Afrika naar Azië, waar in tegenstelling tot in Afrika vooral geproduceerd wordt op plantages. Maleisië en Indonesië nemen in de periode '81-'83 respektievelijk 70% en 7% van de wereldexport voor hun rekening (40). Hun sterke concurrentiepositie is voor een deel het gevolg van grootschalige produktie met een hoge produktiviteit. Deze positie is verworven met behulp van Westerse MNO's die de goedkoopste locaties uitzoeken. Zo is de Maleisische staat een joint-venture aangegaan met Unilever waarbij gezamenlijk onderzoek wordt gedaan op het gebied van biotechnologie, bv. kloontechnieken, die dan op plantages toegepast kunnen worden (41). Unilever is de belangrijkste MNO in de oliën sector, o.a. voor gebruik in de margarine -en zeepindustrie, en bezit een aantal plantages waar vooral nieuwe produktietechnieken worden uitgetoet (42). Unilever is daarbij vooral actief in de palmoliesector terwijl twee grote voedselconcerns uit de US, Cargill en ADM vooral de sojasector beheersen. Een laatste belangrijke ontwikkeling is de toepassing van oleochemie, de produktie van allerlei chemicaliën op basis van plantaardige oliën. In de toekomst kan bijvoorbeeld het gebruik van oliën als grondstof voor dieselolie betekenen dat de vraag in sterke mate wordt vergroot. Onder andere Unilever verricht op dit gebied veel onderzoek en ook door de Wereldbank worden projecten op dit gebied gesteund (43).

Gezien de diversiteit van produkten, de onderlinge verwisselbaarheid en sterke concurrentie tussen de verschillende soorten en de ontwikkelingen op technologisch gebied is een effectieve prijsstabiliserende overeenkomst moeilijk te realiseren. Aan de andere kant zijn er wel mogelijkheden om onderzoek & ontwikkeling te stimuleren door het opzetten en steunen van projecten. Dit is onder andere wenselijk om dat zodoende de producerende landen niet geheel afhankelijk hoeven te zijn van de kennis die MNO's op dit gebied hebben. Een internationale overeenkomst kan op dit gebied een coördinerende en stimulerende rol spelen waarmee een bijdrage geleverd kan worden aan een sterkere positie van de producerende ontwikkelingslanden op de wereldmarkt (44).

7.11. * HARDE VEZELS

De grondstoffen die gerangschikt worden onder harde vezels worden geproduceerd in een beperkt aantal landen in Latijns-Amerika en Afrika (45). De vraag naar harde vezels is het laatste decennium gedaald als gevolg van de opkomst van synthetische vervangers. Hierdoor bestaat geen specifieke markt voor harde vezels waardoor importerende landen bij een situatie van relatief hoge prijzen meer gebruik zullen maken van synthetica.

Besprekingen in het kader van het GGP hebben tot dusverre nog geen concreet resultaat gehad. Een prijsstabiliserende overeenkomst is onhaalbaar vanwege de marktpositie -en structuur van harde vezels. Een overeenkomst gericht op het vergroten van de markttransparantie en op verbetering van de marktpositie van harde vezels is wenselijk. Er wordt echter ook geen overeenstemming bereikt over de financiering van projecten voor onderzoek en ontwikkeling (46).

De marktstructuur van harde vezels wordt gekenmerkt door de dominerende rol van een aantal in Londen gevestigde handelshuizen. In een UNCTAD-studie wordt aangegeven wat de gevolgen van hun sterke onderhandelingspositie ten opzichte van de producerende landen zijn :

"Transaction prices are negotiated freely, reference being made to quoted nominal prices of current and forward shipments of fibre c.i.f. Europe by the trading firms. The influence of such price quotations is, however, difficult to assess in contract negotiations since these are established by the largest trading firms led by Wigglesworth and Company, all of which are also involved in production, exports, imports and trading arrangements with several manufacturers and importers in Europe and elsewhere. It can be argued that, owing to the market power of these firms, such nominal price quotations can be manipulated easily in one way or another. Moreover, such manipulations may be aggravated by the lack of market transparency, as there are no independently established or regularly published prices.

This lack of transparency puts unco-ordinated individual exporters into an unequal bargaining position vis-a-vis trading firms operating on a world-wide basis in close co-operation with the industry. The former are mainly 'price takers' while the latter are 'price makers'" (47).

NOTEN HOOFDSTUK 7

- (1) Zie voor de uitgebreidere informatie over de mate van protectie bij landbouw -en tropische produkten: FITCHETT D. (1987) en CABLE V. (1987).
- (2) RAFFER K. (1987), p.708.
- (3) UNCTC (1981b) en OROZA G. (1983).
- (4) OROZA G. (1983), p.48 en GRESEA (1985), p.27.
- (5) CEPAL (1982d), p.17.
- (6) CEPAL (1982d), p.16,17.
- (7) CEPAL (1982d), p.50.
- (8) WALDE T.W. (1985), p.20.
- (9) In 1970 verwerken ontwikkelingslanden 7.9% van de door hen geproduceerde bauxiet tot aluminium; in 1980 is dit opgelopen tot 17.6%.
NATURAL RESOURCES FORUM (1984), p.18.
- (10) THOMSON R. (1987), p.18.
- (11) HEERINGS H. & SMIT W. (1986), p.24.
- (12) IDEM, p.26,27.
- (13) Voor een overzicht van de kunstmesthulp van Nederland aan ontwikkelingslanden zie hoofdstuk 4 van:
HEERINGS H. & SMIT W. (1986).
- (14) UNCTAD (1986a), p.7.
- (15) NATURAL RESOURCES FORUM (1984), table 36, p.39.
- (16) TEGEN A. (1984), p.9,10.
- (17) VINGERHOETS J. (1982), p.151.
- (18) NATURAL RESOURCES FORUM (1984), p.37.
- (19) O'FAIRCHEALLAIGH C. (1986), p.52.
- (20) DWEN A.D. (1986), p.10.
- (21) O'FAIRCHEALLAIGH C. (1986), p.59.
- (22) IDEM, p.52,53.
- (23) UNCTAD (1982c), p.43.
- (24) EIU (1986), p.99.
- (25) COMMODITY TRADE AND PRICE TRENDS (1986), tabel 9, p.20-25; hier wordt voor de periode '81-'83 het aandeel van specifieke grondstoffen in de totale export gegeven.
- (26) CEPAL (1982a), p.21.
- (27) CEPAL (1982a), p.22.
- (28) KHAN K.U.R. (1982b), p.46.
- (29) COMMODITY TRADE AND PRICE TRENDS (1986), table 7, p.12-13.
- (30) UNCTAD BULLETIN december 1987, no. 227; De reële prijs van koper wordt over een aantal periodes vergeleken. Hierbij wordt de LME prijs in US cents/lb gebruikt.
1956-60 : 89.8; 1961-65 : 103.2; 1966-70 : 158.7;
1971-75 : 118.0; 1976-80 : 81.5; 1981-85 : 66.3.
- (31) Zie ook UNCTAD (1986b), p.7-9.
- (32) BUSINESS WEEK, 25 april 1988, p.53 en
7 maart 1988, p.55.
- (33) FINANCIAL TIMES, 23-12-'87 en SOUTH, februari 1988.

- (34) UNCTAD BULLETIN december 1987, no. 227, p.6.
- (35) RAFFER K. (1987), p.708.
- (36) UNCTAD (1986a), tabel 2, p.7.
- (37) FINGER J.M. & OLECHOWSKI A. (1987) en KHAN K.U.R. (1984b).
- (38) FAR EASTERN ECONOMIC REVIEW 8-10-'87, een artikel van SEAWARD N. over Maleisië en de palmoliesector op p.88-94.
- (39) SOUTH july 1987, p.111-112.
- (40) COMMODITY TRADE AND PRICE TRENDS (1986), tabel 8, p.14-19.
- (41) GALJAARD P. (1988), p.90.
- (42) Zie voor de positie van Unilever : ELSHOF (1984).
- (43) VEEN VAN DE H. (1985).
- (44) Er wordt door internationale organisaties als de UNIDO, UNDP, FAO en de Wereldbank al onderzoek verricht. Effectieve coördinatie kan een verbetering betekenen. Zie verder : KHAN K.U.R. (1984a), p.35-36.
- (45) Sisal wordt voor 85% geproduceerd door Brazilië, Tanzania, Kenia, Mozambique, Madagascar, Haiti en Angola. Kennep wordt vrijwel geheel geproduceerd door Mexico.
Zie UNCTAD (1981), p.3.
- (46) Voor een uitgebreide beschrijving van de onderhandelingen; Zie KHAN K.U.R. (1984b), p.46-48.
- (47) UNCTAD (1981), p.44.

B. ALGEMENE CONCLUSIE

Lessen uit het verleden, de tin crisis

Het in elkaar storten van de tinovereenkomst heeft de algemene opinies over overeenkomsten sterk beïnvloed. Voor velen, en daaronder ook beleidsinstanties, is de tin crisis symptomatisch voor de onuitvoerbaarheid van grondstoffenovereenkomsten. Deze houding lijkt onterecht en contraproductief. Juist door de lessen geleerd uit de tin crisis zullen de overeenkomsten in de toekomst effectiever en risicolozer zijn.

Een eerste les van de tin crisis is dat in de huidige overeenkomsten nauwelijks nog gebruik wordt gemaakt van financiering door middel van leningen. De belangrijkste bron van inkomsten komt nu voort uit belastingheffing op de verhandelde grondstof, naast vrijwillige bijdrages en contributie. Hierdoor is een bankroet van de organisatie van een overeenkomst minder waarschijnlijk geworden.

Een verdere les is dat mede door de tin crisis in de nieuwste overeenkomsten de prijsgrenzen op een flexibele manier worden aangepast. In de tinovereenkomst was er sprake van een niet-flexibele bodemprijs waardoor de BSM genoodzaakt werd constant tin aan te kopen op het moment dat de stijgende prijstrend werd doorbroken door de gewijzigde marktverhoudingen. De stelling dat de tinovereenkomst niet was ineengestort wanneer deze op een soortgelijke manier was georganiseerd als de rubberovereenkomst is zeer goed verdedigbaar. In de rubbermarkt is er sprake geweest van wisselende marktverhoudingen waarin de rubberovereenkomst mede heeft voorkomen dat uitzonderlijke overschot -of tekortsituatie ontstonden.

Een derde les is dat een prijsregulerende overeenkomst pas dan effectief kan functioneren wanneer in de eerste plaats alle belangrijke producenten, maar ook de belangrijkste consumenten, deelnemen. De tin crisis wordt mede veroorzaakt door de produktie van (vooral) Brazilië buiten de overeenkomst om terwijl de effectiviteit van de koffieovereenkomst wordt aangetast door de toegenomen leveranties van producenten aan niet-deelnemende consumenten.

Lessen uit andere overeenkomsten

Vooral bij de cacao-overeenkomsten is duidelijk dat de prijsvorken niet op grond van uitgebreide voorspellingsmethodes worden vastgesteld maar vooral het resultaat zijn van politieke onderhandelingen. Voor een overeenkomst met werkbare prijsgrenzen is een uitgebreid informatienetwerk en systematisch onderzoek naar de marktontwikkelingen onontbeerlijk. Deze dienen dan de basis te vormen voor een vaststelling van de prijsvork en niet de verschillende onderhandelingsposities.

De internationale koffie-overeenkomst is een bijzonder geval tussen de huidige overeenkomsten doordat uitsluitend gebruik gemaakt wordt van een systeem met exportquota. Verder is de positie van Brazilië bepalend binnen de overeenkomst zowel bij de onderhandelingen als bij de produktie. De overeenkomst is zeker in enige mate geslaagd in het stabiliseren van de prijs, alleen door de grote verschuivingen in de Braziliaanse koffieproduktie fluctueren de prijzen op bepaalde momenten zeer sterk. Daarbij hebben de termijnmarkten een versterkende rol door de aantrekking van speculatief kapitaal. Een steeds weer terugkerend probleem bij de koffie-overeenkomst is de verdeling van de quota. Door deze en andere conflictsituaties tussen producenten blijkt voor een soepel functionerende overeenkomst een redelijke mate van overeenkomende belangen tussen de producerende landen een essentiële factor te zijn.

Ontwikkelingen bij recente overeenkomsten

Bij de evaluatie van de verschillende formele overeenkomsten is de totaalconclusie dat de effectiviteit niet bijzonder groot is geweest. Hierbij schieten de suiker- en cacao-overeenkomsten er in negatieve zin uit en de rubber-overeenkomsten in positieve zin.

Er is een tendens te bespeuren in de ontwikkeling van de verschillende overeenkomsten.

Bij de eerste UNCTAD-conferenties wordt in eerste instantie gedacht aan overeenkomsten die de prijzen stabiliseren maar ook op een hoger nivo brengen, een nivo van faire, redelijke en lonende prijzen. Langzamerhand raken deze doelstellingen op de achtergrond. De jongste grondstoffen-overeenkomsten beogen een stabilisering van de prijzen in overeenstemming met de marktrealiteiten.

De Rubberovereenkomsten vormen hiervan een voorbeeld. Ook in de meest recente Cacao-overeenkomst verschuift het uitgangspunt in deze richting.

In vergelijking met de meer 'traditionele' overeenkomsten wordt bij de rubberovereenkomst een veel bredere prijsvork gehanteerd, opgedeeld in een aantal verschillende gebieden met verschillende beslissingsbevoegdheden voor de beheerder van de buffervoorraad. Verder wordt gebruik gemaakt van zogenaamde automatische aanpassingen van de prijsgrenzen indien de werkelijke prijzen, gemeten via een marktindicator, zich langer dan een bepaalde periode buiten de grenzen bevinden. In de vernieuwde cacao-overeenkomst is hiervan ook sprake, echter hier is de aanpassing semi-automatisch hetgeen inhoudt dat geen automatische aanpassing plaatsvindt indien de leden van de overeenkomst anders besluiten. In de praktijk zijn daardoor langdurige besprekingen noodzakelijk voordat een effectieve aanpassing plaatsvindt.

Om te komen tot effectievere overeenkomsten is een systeem met automatische aanpassingen noodzakelijk. Hierbij valt te denken aan een verhoging of verlaging van de prijsgrenzen met een vast percentage wanneer de marktprijzen zich langer dan een bepaalde periode buiten de prijsgrenzen bevinden (of in de 'must sell' of 'must buy' zone) of wanneer de beheerder van de buffervoorraad een bepaalde hoeveelheid heeft aangekocht of verkocht. Bij de opstelling van de overeenkomst dienen de percentages te worden vastgelegd. Door leden van de overeenkomst kan alleen besloten worden om in bijzondere situaties een extra percentage toe te voegen. Dit komt voor een deel overeen met de situatie in de nieuwste rubberovereenkomst (1987-1992).

De invloed van MNO's in grondstoffensectoren

In hoofdstuk 5, 6 en 7 zijn per grondstof een aantal aspecten geschetst van de invloed van MNO's in de betreffende sector. Deze blijken vaak aanzienlijke delen van de handel en belangrijke schakels van grondstofketens in handen te hebben. Van hieruit is het plausibel om aan te nemen dat zij een actieve invloed hebben op en het beleid van de regeringen van productie -en consumptielanden, en op de totstandkoming van overeenkomsten, en op de werking van een specifieke grondstoffenovereenkomst. In hoeverre dit het geval is, in hoeverre dit ook daadwerkelijk beoogd wordt door de MNO's, en via welke wegen deze actieve beïnvloeding plaatsvindt, dient onderwerp te zijn van afzonderlijke case-studies.

Het blijkt dat juist in die grondstoffensectoren waar MNO's in belangrijke mate de productie, handel en verwerking beheersen er geen grondstoffenovereenkomsten tot stand zijn gekomen. Dit hangt ook samen met het feit dat in deze sectoren de prijsvorming vaak op contractbasis plaatsvindt (korte en lange termijn) en via interne leveringen binnen concerns. Interveniering op een grondstoffenmarkt zoals bij internationale overeenkomsten is in deze sectoren vrijwel onmogelijk.

De vooruitzichten voor nieuwe grondstoffenovereenkomsten

Voor de meeste grondstoffen waarvoor geen overeenkomsten bestaan is binnen de huidige marktstructuur de totstandkoming van nieuwe formele overeenkomsten onwaarschijnlijk. De enige uitzonderingen zijn daarbij misschien koper en thee doordat bij deze grondstoffen mogelijkheden bestaan voor buffervoorraadvorming en prijsbeïnvloeding via marktinterventie plaats kan vinden. Voor beide grondstoffen bestaan echter factoren die de totstandkoming compliceren. Bij koper is de houding van de VS afwijzend terwijl ook het aandeel van ontwikkelingslanden in de productie maar rond de 50% ligt. Door de productie en voorraadvorming in

de industrielanden kunnen deze de prijzen sterk beïnvloeden. Voor thee bestaan deze factoren uit het feit dat de MNO's een zeer sterke controle uitoefenen op de theemarkt en een belangrijk aandeel hebben in de theeproductie, en verder uit de verschillende nivo's van produktiekosten tussen de producenten waardoor de groep met een lager produktiekostennivo minder behoefte heeft aan een prijsstabiliserende overeenkomst.

Kortom: de vooruitzichten voor nieuwe prijsstabiliserende overeenkomsten zijn ongunstig, maar de bestaande overeenkomsten kunnen door constante aanpassingen nog in effectiviteit toenemen.

De algemene tendens op het terrein van grondstoffen is ook van belang en niet onverdeeld gunstig voor grondstofexporterende landen. Ten eerste neemt door de technologische ontwikkelingen het aandeel van grondstoffen per eenheid eindprodukt af en ten tweede is er door ontwikkelingen in de biotechnologie en de micro-electronica een trend naar ten eerste vervangers van grondstoffen en tweede naar een gehele groep van nieuwe grondstoffen (bv. gallium) waarin MNO's nog sterker de toon aangeven.

Voor ontwikkelingslanden die sterk afhankelijk zijn van de grondstoffeninkomsten zijn deze ontwikkelingen bedreigend. Ze zullen zich moeten richten op het verhogen van de toegevoegde waarde in de grondstoffensektor door bv. de lokale verwerking te stimuleren. Nieuwe markten voor de traditionele grondstoffen aanboren is noodzakelijk.

Grote inspanningen zijn nodig om te komen tot de vorming van meer informele overeenkomsten die als katalysator kunnen fungeren voor deze lange-termijn ontwikkelingen.

LITERATUURLIJST

- * **BALDWIN W.L. (1983)** The World Tin Market - Political Pricing and Economic Competition; Duke University Press, Durham N.C.
- * **BARENTS R. (1982)** Internationale Grondstoffenovereenkomsten, een onderzoek naar de juridische aspecten van internationale marktordeningen; IMC Asser Instituut, Den Haag.
- * **BEHRMAN J.R. (1977)** International Commodity Agreements: An Evaluation of the Unctad Integrated Commodity Programme; Overseas Development Council, Washington DC.
- * **BISCHOFF VAN KEEMSKERCK S.C. (1979)** UNCTAD I t/m V en de Nederlandse houding op deze conferenties; IN: Economisch Statistische Berichten, p. 916-921, 12-9-79.
- * **BOSSON R. & VARON B. (1977)** The Mining Industry and the Developing Countries, a World Bank Research Publication; Oxford University Press.
- * **BROOK E.M. & Grilli E.R. (1977)** Commodity Price Stabilization and the Developing World; IN: Finance and Development, Vol.14, No.1, march 1977.
- * **BURKE G. (1986)** Crisis Time for Tin; IN: Raw Materials Report Vol.4, No.4, p.60-65.
- * **CABLE U. (1987)** Tropical Products; IN: FINGER & OLECHOWSKI (1987), No.22, p.171-179.
- * **CARDOSA M. & VANDEN ABEELE M. (1987)** The Coffee Market Situation; IN: The Courier, No.106, p.92-94, nov./dec. 1987.
- * **CEPAL (1979)** Transnational Corporations in the Banana Industry of Central America, E/CEPAL/L.203.
- * **CEPAL (1982a)** The Mexican Cotton Industry and the Transnational Cotton Marketing Oligopoly, E/CEPAL/R.315.
- * **CEPAL (1982b)** Bargaining Position and Distribution of Gains in the Union of Banana Exporting Countries, Especially Honduras and Panama, E/CEPAL/R.321.
- * **CEPAL (1982c)** The Transnational Oligopoly in the Coffee Industry and the Case of Colombia, E/CEPAL/R.323.
- * **CEPAL (1982d)** Policies and Negotiations with Transnational Corporations in the Bauxite Industry of Jamaica, E/CEPAL/R.326.
- * **CHALMIN P. (1985)** International Commodities markets in perspective - structural and institutional changes; IN: Raw Materials Report, Vol.3, No.3, p.4-9.
- * **CLAIRMONTIE F.F. (1987)** Prebisch and UNCTAD - the unravelled myths; IN : Raw Materials Report Vol.5, No.2, p.14-33, 1987.
- * **COMMODITY TRADE AND PRICE TRENDS (1986);** The World Bank, Washington D.C.

- * **CIC/ESCAP (1981)** Transnational Corporations and the Copper Industries of Developing Asian and Pacific Countries; United Nations, Bangkok.
- * **DALES B.D. (1982)** Het Overleg over het Geïntegreerde Grondstoffenprogramma van Unctad, Proefschrift; RijksUniversiteit te Groningen.
- * **DE SILVA L. (1983)** Cocoa, Coffee and Tea: Producer Co-Operation for Structural Change; UNCTAD Reprint Series, No.30, Geneve.
- * **DEKKER R. (1983)** Multinationals en de internationale herstructurering van de cacaosector; IN: Marguetalia, No.6, p.55-89, 1983.
- * **ELSHOF P. (1984)** Unilever in Afrika; SOMO, Amsterdam.
- * **EIU (1986)** World Commodity Outlook 1987, Industrial Raw Materials; The Economist Intelligence Unit, London.
- * **FINGER J.M. & OLECHOWSKI A. (1987)** The Uruguay Round: A Handbook on the Multilateral Trade Negotiations; The World Bank, Washington D.C.
- * **FITCHETT D. (1987)** Agriculture; IN: FINGER & OLECHOWSKI (1987), Ho. 21, p.162-170.
- * **GALEANO E. (1974)** De aderlating van een continent, Vijf eeuwen economische exploitatie van Latijns-Amerika; Van Gennep, Amsterdam.
- * **GALJAARD P. (1988)** Palmolie en Cacao; IN : Derde Wereld, jaargang 6, nr.5, p.86-93, mrt.1988.
- * **GILBERT C.L. (1987)** International Commodity Agreements: Design and Performance; IN: World Development Vol.15, No.5, p.591-616, mei '87.
- * **GIRVAN N.P. (1987)** Transnational Corporations and Non-fuel Primary Commodities in Developing Countries; IN: World Development Vol.15, No.5, p.713-740, mei '87.
- * **GONZALEZ-VIGIL F. (1985)** New Technologies, Industrial Restructuring and Changing Patterns of Metal Consumption; IN: Raw Materials Report, Vol.3, No.3.
- * **GRESEA (1985)** Geopolitics of Aluminium - the Strategy of the Actors; IN: Raw Materials Report, vol.3, no.4, p.23-29, 1985.
- * **KEERINGS H. & SMIT W. (1986)** Internationale Herstructurering in de Kunstmest Sektor, SOMO, Amsterdam.
- * **HOUSE OF COMMONS (1986a)** Second report from the TRADE AND INDUSTRY COMMITTEE, Session 1985-86, THE TIN CRISIS -Volume 1- ; HMSO, London.
- * **HOUSE OF COMMONS (1986a)** Second report from the TRADE AND INDUSTRY COMMITTEE, Session 1985-86, THE TIN CRISIS -Volume 2- ; HMSO, London.
- * **ICCO (1987)** International Cocoa Organisation, Quarterly Bulletin of Cocoa Statistics; London.
- * **IRSG (1987)** International Rubber Study Group, London: Rubber Statistical Bulletin; Vol.42, No.2, Nov. 1987.
- * **KHAN K. (1984a)** International Commodity Agreements and Food Commodities: Recent Trends; IN: Raw Materials Report, Vol.2, No.4, 1984.

- * **KHAN K. (1984b)** Agricultural Raw Materials under the UN Integrated Programme for Commodities; IN: Raw Materials Report, Vol.2, No.4, 1984.
- * **KIRTHISINGHA (1985)** Recent Changes in International Commodity Agreements; IN: Resources Policy, Vol.11, No.3, sept. 1985.
- * **KOX H. (1987)** Billiton: het geluk is altijd met hen die het verdienen; IN: HENDRIKS F. (1987) (red.) Shell; No.7, p. 191-226, SOMO, Uitgeverij Jan van Arkel, Amsterdam.
- * **MACBEAN A. & NGUYEN D.T. (1987)** International Commodity Agreements: Shadow and Substance IN: World Development Vol.15, No.5, p.575-590, mei '87.
- * **MAIZELS A. (1982)** Selected issues in the negotiation of international commodity agreements: an economic analysis; UNCTAD TD/B/C.1/224.
- * **MARKHAM T.K. (1979)** Activities of Transnational Corporations in the Cocoa Industry in Ghana; Working paper no.5, ECA/CTNC, Bangkok.
- * **MAYO E. (1986)** TIN; IN: Mining Annual Review, p.37-40, 1986.
- * **NATURAL RESOURCES FORUM (1984)** Mineral Processing in Developing Countries; UN & Graham and Trotman, London.
- * **NCCU (1986)** Jaarverslag van de Nederlandse Cacao en Cacaoproduktenvereniging, 1986.
- * **NIO/SOMO (1987)** Bitterzoete Oogst; Amsterdam.
- * **O'FAIRCHEALLAIGH C. (1986)** Manganese - A Commodity Profile; IN: Raw Materials Report, Vol.4, No.2, p.50-59, 1986.
- * **OROZA G. (1983)** International Commodity Agreements in the Mineral Sector; IN: Raw Materials Report, Vol.2, No.3, 1983.
- * **DWEN A.D. (1986)** The Role of South Africa as a Supplier of Strategic Minerals; IN: Raw Materials Report, Vol4, No.4, p.4-13, 1986.
- * **PRONK J. (1988)** Noord-Zuid onderhandelingen na UNCTAD VII; IN: Derde Wereld jaargang 6, nr.5, p.37-55, maart 1988.
- * **RADETZKI M. (1974)** Internationale Grondstoffenovereenkomsten en Nationale Belangen; IN: Internationale Samenwerking, oktober 1974.
- * **RAFFER K. (1987)** Unfavorable Specialization and Dependence: The Case of Peripheral Raw Material Exporters; IN: World Development Vol.15, No.5, p701-712, mei '87.
- * **RANGARAJAN L.N. (1978)** Commodity Conflict; Cornell University Press, New York.
- * **SCHUURS F. (1980)** Cocoa and a new international division of labour; Occasional Paper No.8, Instituut voor Ontwikkelingsvraagstukken, Tilburg.
- * **SMIT H.P. (1982)** Demand and Supply of Natural Rubber; Serie Researchmemoranda, VU, Amsterdam.

- * **TEGEN A. (1984)** The Iron Ore Industry;
IN: Raw Materials Report, Vol.3, no.1, p.6-11, 1982.
- * **THOMSON R. (1987)** Green Gold - Bananas and Dependency
in the Eastern Caribbean;
Latin American Bureau, London.
- * **TWEEDE KAMER DER STATEN-GENERAAL**, vergaderjaar '83-'84,
Handelingen, Vaste commissies voor de Buitenlandse
Handel, voor Ontwikkelingssamenwerking en voor Financiën:
17de uitgebreide commissievergadering; UNCTAD UI,
Wereldbank, IMF.
- * **UNCTAD (1980)** TD/COCOA.6/7, International Cocoa
Agreement, 1980; Verenigde Naties, Geneve.
- * **UNCTAD (1981)** TD/B/C.1/PSC/21, The Marketing of Hard
Fibres (Sisal and Henequen): Areas for International
Co-operation.
- * **UNCTAD (1982a)** TD/JUTE/11, International Agreement on
Jute and Jute Products, 1982.
- * **UNCTAD (1982b)** TD/B/C.1/PSC/29, Marketing and
Processing of Sugar: Areas for International
Co-Operation; Unctad, Geneve.
- * **UNCTAD (1982c)** TD/B/C.1/PSC/28, Marketing and
Processing of Tea: Areas for International
Co-Operation; Unctad, Geneve.
- * **UNCTAD (1983)** TD/B/C.1/236, World Commodity Trade:
Review and Outlook Report by the UNCTAD
Secretariat; UNCTAD, Geneve.
- * **UNCTAD (1984a)** TD/B/C.1/PSC/31/Rev.1, Studies in the
Processing, Marketing and Distribution of Commodities,
The Processing and Marketing of Coffee: Areas for
International Co-operation; United Nations, New York.
- * **UNCTAD (1984b)** TD/B/C.1/PSC/38, Marketing and
Distribution of Tin : Areas for International
Co-operation; UN, Geneve.
- * **UNCTAD (1984c)** TD/B/C.1/PSC/39, Processing of Tin :
Areas for International Co-operation;
United Nations, Geneve.
- * **UNCTAD (1985a)** TD/B/C.1/261, Operation of the
International Cocoa Agreements of 1972, 1975 and 1980:
An appraisal by the secretariat of the International
Cocoa Organization (ICCO); UNCTAD, Geneve.
- * **UNCTAD (1985b)** TD/B/C.1/271, International Jute
Organization: A review of its activities with
reference to the International Agreement on Jute
and Jute Products, 1982; UNCTAD, Geneve.
- * **UNCTAD (1985c)** TD/RUBBER.2/3, A background paper on
historical development, status and operation of the
International Natural Rubber Agreement, 1979;
UNCTAD, Geneve.
- * **UNCTAD (1985d)** The history of UNCTAD 1964-1984;
United Nations, New York.
- * **UNCTAD (1986a)** TD/B/C.1/284, Commodity Survey 1985.
- * **UNCTAD (1986b)** TD/B/C.6/136, Impact of New and
Emerging Technologies on Trade and Development.
- * **UNCTAD (1986c)** TD/OLIVE OIL.8/7, International
Agreement on Olive Oil and Table Olives, 1986.

- * **UNCTC (1981a)** ST/CTC/19, Transnational Corporations in Food and Beverage Processing; UN, New York.
- * **UNCTC (1981b)** ST/CTC/20, Transnational Corporations in the Bauxite/Aluminium Industry; UN, New York.
- * **UNCTC (1985)** ST/CTC/54, Transnational Corporations and International Trade: Selected Issues; UN, New York.
- * **VEEN VAN DE H. (1985)** Portret van een superkruidenier : Unilever;
IN : Onze Wereld, april 1985.
- * **VINGERHOETS J.W.A. (1982)** Ontwikkelingslanden als Grondstoffenexporteurs : Internationaal Grondstoffenbeleid en Oligopolistische Markten; Proefschrift, H. Gianotten BV, Tilburg.
- * **VINGERHOETS J.W.A. (1986)** Fabrication of Copper and Copper Semis in Developing Countries; Research Memorandum, Tilburg University.
- * **VINGERHOETS J.W.A. & COPPENS H.J.A. (1983)** Internationale Grondstoffenovereenkomsten: Effecten, kosten en oligopolisten; Research Memorandum, Tilburg University Department of Economics, Tilburg.
- * **VINGERHOETS J.W.A. & WAHAB I. (1987)** Prijsontwikkeling van grondstoffen en de positie van de minst ontwikkelde ontwikkelingslanden; IN: Internationale Spectator, dec. 1987, p.614-619.
- * **VINGERHOETS J.W.A. & WAHAB I. (1988)** Grondstoffenovereenkomst nieuwe stijl stap vooruit
IN: NIO-Kroniek, Nr.54, p.4-6, feb./mrt. 1988.
- * **UNKT (1986)** Jaarverslag van de Vereniging van Nederlandse Koffiebranders en Theepakkers, 1986.
- * **VOSSKUKLER K.E. (1975)** Terug naar het Havana Charter? IN: Intermediair 10-10-1975.
- * **WAHAB I. (1982)** De Effecten van Prijsstabilisatie op de Grootte en Instabiliteit van de Exportopbrengsten, Proefschrift; Vrije Universiteit, Brussel.
- * **WALDE T.W. (1985)** The Jamaican-Alcoa Contract of 1976; IN: Raw Materials Report, Vol.3, No.2, p.12-22, 1985.
- * **WILLIAMSON D. (1984)** The Tin Market: Will Past Lessons Be Learned?
IN: Tin International, september 1984, p.10-12.
- * **WORLD DEVELOPMENT REPORT (1986)**
The World Bank/Oxford University Press, Washington DC.
- * **ZORN S. (1985)** ID/WG.436/2, Mining and Mineral Processing in Developing Countries; UNIDO, Wenen.

BRINKMAN PROD. NR. 2

89 24 866

5 020 558