

Sociale clausules: protectie van wie?

Luc Vanneste

Nationaal secretaris ABVV-Textiel

De laatste tijd wordt nogal wat gepennetwist over sociale clausules. Maar wanneer twee strijdende partijen elkaar de keel proberen dicht te knijpen, gebeurt het wel vaker dat zij eigenlijk niet meer zo goed weten waarover het gaat. "Protectionisme", roepen de tegenstanders. "Wettige zelfverdediging", weren zich de voorstanders. En als het nu eens geen van beide was? Als het nu eens ging om iets fundamenteelers? Als deze bijdrage tot resultaat heeft dat men iets beter naar elkaar luistert, is ze geslaagd. Ik wil zeker niet het laatste woord hebben. Er is nog te veel onduidelijk. Er moet nog te veel uitgewerkt worden. Maar eerst de misverstanden opruimen.

Waarover het gaat

We hoeven niet onmiddellijk heel ver weg te gaan. Ik was onlangs in Tsjechië. Ik bezocht er een reusachtige confectiefabriek: 6.000 werknemers. De Tsjechen werken met heel moderne machines, dezelfde als bij ons. Zij leveren perfecte kwaliteit. Dat moet ook, want bijna alles wordt uitgevoerd naar Duitsland, Oostenrijk, Groot-Brittannië... Maar ginder doen ze het voor zo'n 5.000 frank per maand. Vijfduizend Belgische frank netto! Dezelfde kostuums, die verkocht worden aan 20.000 tot 25.000 frank. Maar dat zal veranderen. Er is een grote druk op de lonen, al is het maar omwille van de zeer hoge inflatie. De lonen zullen dan ook vroeg of laat stijgen. Dat hoeft niet onmiddellijk een probleem te zijn, want de produktiviteit ligt er momenteel niet zo hoog. Een hogere produktiviteit kan enige loonsverhoging wel opvangen, maar niet eindeloos natuurlijk. Op een bepaald moment zal de grens bereikt zijn. En dan zal men afdanken. Enige tijd later zal men delocaliseren. Men zal uitwijken naar landen waar de lonen lager liggen, in eerste instantie in de onmiddellijke buurt, later verder weg.

Of ik een glazen bol heb? Ik beschrijf gewoon wat bij ons bijvoorbeeld in de textiel gebeurd is. Wij hebben het in ons land al meegeemaakt. Wij kunnen de Tsjechen met recht en rede voorhouden: op korte termijn zijn de lage lonen bij jullie een voordeel. Het is niet voor niets dat de regering en de werkgevers orakelen: loonstijgingen zijn slecht voor de concurrentie, lage lonen zijn onze troef. Ze hebben gelijk. Alleen zal het niet blijven duren. Op iets langere termijn komen de Tsjechen onvermijdelijk in dezelfde spiraal terecht waarin ook wij gesukkeld zijn. VEV-voorzitter Johan De Muynck zei in Trends van 17 maart 1994: "Wij spreken vandaag schande over de lage loonkost en de delocalisering, we zijn echter zelf de vrucht van de delocalisering. De Duitse chemie kwam naar Antwerpen, omdat het bij hen te duur werd".

Te veel excessen

Gisteren wijzelf, morgen de Tsjechen. Er zal inderdaad altijd wel iemand zijn die goedkoper wil werken. Maleisië delocaliseert nu reeds naar Vietnam! De vraag is echter: geven we daar aan toe? Of proberen we de spiraal te doorbreken? Het is niet zo maar een vraag, het is de vraag van het socialisme. We durven ze haast niet meer te stellen. We zijn tegenwoordig zo doordrongen van de concurrentielogica, dat we allemaal in koor roepen: onze loonlast is te hoog, we kunnen niet meer op tegen de anderen. Maar we organiseren ondertussen noch minder noch meer dan de ondergang van onze industrie en onze welvaart. Wij allemaal, de socialistische partij én vakbond inbegrepen!

We moeten die logica gewoon doorprikken: er moet een grens gesteld worden aan concurrentie. Ongebreideld tegen elkaar opboksen kan niet langer. Die eenvoudige waarheid, die oude waarheid wordt nog maar zelden door de linker-

zijde verwoord. Ze heeft het te druk met zichzelf ernstig te nemen. Ze moet perse bewijzen het systeem beter te beheeren dan de anderen. Toch wordt die eenvoudige, oude waarheid nog uitgesproken. Ricardo Petrella is een gevestigd wetenschapper. Hij komt niet eens uit vrijzinnige hoek, maar is professor aan de UCL. Hij begeeft zich ook in conservatieve Europese en internationale wateren. Welnu, vanuit zijn 'gevestigde' wetenschap herinnert hij eraan hoe het 19e-eeuwse kapitalisme volstrekt normloos was. Slechts geleidelijk zijn de excessen ervan gemilderd: anti-trustwetten, arbeidswetten, sociale welvaartsprogramma's. Het waren excessen van een nationaal concurrentieel kapitalisme. Maar dat nationaal kapitalisme bestaat nog nauwelijks. Het systeem is mondiaal, globaal geworden. En precies die mondiale dimensie ontsnapt al te veel aan de nationale regelgeving. Er zijn nieuwe excessen ontstaan, de excessen van het globaal concurrentieel kapitalisme. Die moeten dringend weggesneden worden.

Sociale clausules als hulpmiddel

Welnu, sociale clausules kunnen daartoe bijdragen. De grondidee is dat ieder land of ieder volk zijn eigen markt moet kunnen ontwikkelen. Het is nogal duidelijk dat de Tsjechen de kostuums die ze maken niet kunnen kopen. Het is *nogal evident dat de mensen in de ontwikkelingslanden niet kunnen consumeren wat ze produceren*. En dat ze produceren in de meest onmenselijke voorwaarden hoeft geen betoog. Dat kan niet, dat is onaanvaardbaar. Hun koopkracht moet omhoog. En sociale clausules kunnen daartoe een hulpmiddel zijn. Een hulpmiddel, geen wondermiddel. Ze zullen - vanzelfsprekend - de derde wereld niet redden. En ze zullen - vanzelfsprekend - ook de tewerkstelling in het Westen niet redden. Trouwens, het tewerkstellingsverlies in het Westen is niet in hoofdzaak terug te voeren tot delocalisatie. Dat is zelfs niet het geval in de textiel: 77% van de textielhandel gebeurt tussen Westeuropese concurrenten (voor confectie ligt dat iets anders: 60% komt uit ontwikkelingslanden).

Het is ook duidelijk dat sociale clausules een heel moeilijk middel zijn. Wie ze invoert riskeert

een groot bureaucratisch monster in het leven te roepen. En controle zal niet makkelijk zijn. De ervaring met het Multivezelakkoord is duidelijk: het is zo lek als een zeef! Maar het is op zijn minst een signaal: wie een aantal minimumnormen niet respecteert, zet zichzelf in de illegaliteit! En voor zover sociale clausules werken, zorgen zij voor vooruitgang. In het voorstel van het ABVV-Textiel zelfs per definitie. Voor het ABVV-Textiel mag immers iedereen blijven invoeren. Maar wie een aantal normen niet respecteert, moet een taxe betalen. Het is een sociale taxe, want de opbrengst moet volledig naar de derde wereld gaan. Hoe minder normen gerespecteerd worden, hoe hoger de taks. Het is hetzelfde systeem als bij de milieutaxen.

Over welke normen gaat het dan wel? Daarover is de discussie zeker niet helemaal uitgewoed. Men grijpt meestal terug naar verdragen van de Internationale Arbeidsorganisatie (IAO). Maar naar welke? Over een viertal lijkt er nogal vlug overeenstemming mogelijk: vrijheid van vakvereniging, verbod op kinderarbeid, verbod op dwangarbeid, verbod op discriminatie. En dan is er nog een trits waar minder gemakkelijk overeenstemming over bereikt wordt: veiligheid en gezondheid, respect voor het minimumloon, het invoeren van sociale zekerheid. Ik weet het niet zo goed, ik roep er gewoon toe op er verder *over na te denken*. Kinderarbeid is daarbij een zeer moeilijk en delicaat vraagstuk. In elk geval moet zo sterk mogelijk beklemtoond worden dat het telkens alleen over minimumnormen kan gaan. Niemand vraagt dat al die normen zouden gerespecteerd worden op de manier waarop ze in het Westen bestaan.

Is dat nu protectionisme?

Als het al protectionisme is, wordt het door de vakbonden uit de derde wereld gevraagd. Van de Internationale van de textiel zijn vakbonden over de hele wereld lid. Er is nooit discussie over de vraag of er sociale clausules nodig zijn. En het zijn heus niet de luxepaarden die naar de uitvoerende besturen komen. Maar in ons voorstel wordt hoe dan ook niet gepleit voor het afsluiten van de eigen markt. Iedereen mag blijven invoeren. Maar wie een aantal - toch wel heel

elementaire - regels niet in acht neemt, moet speciale invoerrechten betalen. Men kan een en ander eigenlijk het best vergelijken met de boycot van Zuid-Afrika. Ook toen hoorde men wel eens: er zullen zeker zwarten zijn die door die boycot hun job verliezen. Ongetwijfeld, maar dat kon niet opwegen tegen die grote, ja ambitieuze doelstelling het regime op de knieën te krijgen. Sociale clausules moeten helpen bedrijven op de knieën te krijgen. En dat zijn vooral, zo niet uitsluitend, westerse bedrijven. Men denkt toch niet dat de winsten in de derde wereld blijven?

De tegenstanders van sociale clausules schieten al te vaak naar de verkeerde vijand. Men kan moeilijk ontkennen dat de idee van clausules zoveel jaren terug ook vanuit protectionistische emoties ontstaan is. Men kan ook moeilijk ontkennen dat de idee in een emotionele sfeer van verlies van eigen tewerkstelling nog altijd makkelijk openbloeit. Er is onlangs nog een bedroevend staaltje van gegeven op een BBTK-congres. Maar wie terugschiet zonder zijn eigen emoties in de hand te houden, dreigt ook zijn bondgenoten neer te knallen. Ik nodigde een vertegenwoordiger van Oxfam uit om haar visie neer te pennen in het Militantenblad van het ABVV-Textiel (nr.2/

1994). Ik kreeg een heel verhaal waarin de auteur waarschuwend de vinger opstak. En op het einde: een pleidooi om de winsten van de multinationals te belasten en te gebruiken voor ontwikkeling!

Sociale clausules zijn geen wondermiddel. Ze kunnen hoogstens een hulpmiddel zijn. Het komt er vooral op aan de koopkracht in de derde wereld te verhogen, eigen markten voor de mensen ginder te ontwikkelen. Maar dat maakt slechts een kans als het probleem van de schulden opgelost wordt en als eindelijk eens een eerlijke prijs voor de grondstoffen betaald wordt. Ooit is er gedelocaliseerd naar Vlaanderen: lagere lonen waren een belangrijk argument voor Amerikaanse en Duitse MNO's. Wij ondervinden nu dat ons concurrentievoordeel van toen onvermijdelijk wegvloeit. We kunnen de spiraal stoppen of telkens opnieuw de armoede verleggen. De vraag of sociale clausules protectionisme impliceren, kan slechts slaan op slecht ingevulde clausules. De echte discussie gaat over socialisme en rechtvaardigheid. En dan is de vraag van de bescherming voor de westerse werknemers slechts een afgeleide. Ook zij zullen voor de rechtvaardigheid een prijs betalen.