

Position paper VNO-NCW en MKB-Nederland voor de hoorzitting / rondetafelgesprek in de Tweede Kamer over de handelsmaatregelen Verenigde Staten op woensdag 4 juli 2018

Kerncijfers economische relatie met de VS

De VS zijn voor Nederland de belangrijkste handelspartner buiten de EU. In 2017 bedroeg de bilaterale goederenhandel 50 miljard euro, waarvan 20 miljard goederenexport vanuit Nederland naar de VS. De dienstenexport van Nederland naar de VS bedroeg in 2016 17,7 miljard euro. Nederland had in 2016 170 miljard euro geïnvesteerd in de VS (directe buitenlandse investeringen). Andersom hadden de VS dat jaar 118 miljard aan investeringen uit staan in Nederland.

Inleiding

De serieuze dreiging van een grootschalig handelsconflict tussen de VS en de EU (onderdeel van een verslechterde trans-Atlantische relatie op meer vlakken) en aanpalend met China en andere landen baren ons grote zorgen. Een globaal handelsconflict zal geen winnaars kennen en de impact op onze economie kan bij verdere escalatie groot zijn. Het is goed dat de Tweede Kamer in deze rondetafel de stand van zaken op een rij zet en één van onze aanbevelingen is dan ook gericht op het geven van een vervolg hieraan.

Graag behandelen we in deze position paper achtereenvolgens:

1. de actuele en acute situatie rond de handelsmaatregelen van de VS, zoals de heffingen op staal en aluminium en mogelijke vervolgstappen van de VS – met name gericht op de automotive sector.
2. Daarna willen we kijken naar de onderliggende – fundamentele – vraagstukken.
3. Dit paper sluit af met enige aanbevelingen en suggesties op dit terrein van onze achterban, het Nederlandse bedrijfsleven.

1. Heffingen staal en aluminium

Zoals bekend maakte de VS op 31 mei 2018 bekend de EU niet langer uit te zonderen van de heffingen die de VS per 23 maart 2018 heeft ingesteld op staal- en aluminiumproducten. Per 1 juni 2018 worden ook op staal- en aluminiumexport vanuit de EU tarieven van respectievelijk 25% en 10% door de VS toegepast. Het behoeft geen toelichting dat VNO-NCW en MKB-Nederland hiermee uitermate ongelukkig zijn. De gevolgen voor onze eigen producenten in deze sector zijn fors; we verwijzen hiervoor nadrukkelijk naar de papers en bijdragen van de FME en de Koninklijke Metaalunie.

Wij steunen de stappen die de Europese Commissie met steun van Nederland hierin tot nu toe heeft gezet: het instellen van rebalancerende maatregelen en het aanvechten van deze beslissing van de VS bij de WTO. Los van het schadelijke karakter van de maatregel, is de gekozen grondslag voor de Amerikaanse maatregelen (section 232 van de Trade Expansion Act uit 1962) ronduit een bedreiging voor het multilaterale handelspolitieke systeem, omdat men nationale veiligheid in roept als argument voor handelspolitieke maatregelen.

Deze grondslag is nooit eerder beproefd in WTO-kader en kan structureel het hele gereguleerde mondiale handelssysteem onderuit halen.

Ook het feit dat de Commissie een vrijwaringsonderzoek is gestart naar staalproducten, kan onze goedkeuring wegdragen. Wel is het zaak, tijdig vrijwaringsmaatregelen te nemen als de situatie op de staalmarkt daar om vraagt – ook tijdelijke vrijwaringsmaatregelen moeten daarbij niet geschuwd worden. De afronding van een onderzoek naar vrijwaringsmaatregelen kan immers wel 9 maanden in beslag nemen.

Mogelijke vervolgstappen VS

President Trump heeft – geheel in stijl per Tweet – aangegeven dat hij overweegt 20% extra importheffing op te leggen aan de Europese automobiellindustrie. Ook daarvoor zou hij dan ‘section 232’ in willen roepen (national security clause). Hiermee zou het handelsconflict tussen de EU en de VS verder escaleren, ook omdat de Europese Commissie al met zeer forse tegenmaatregelen heeft gedreigd. Buitengewoon schadelijk voor de Europese automobiellindustrie en dus ook voor Nederland dat een grote toeleverancier is voor deze industrie – zie <https://www.vno-ncw.nl/forum/waarom-de-nederlandse-auto-industrie-nog-springlevend>. Hiermee wordt een tit-for-tat conflict uitgelokt. Wel moet daarbij aangetekend worden dat de tarieven voor export van auto’s vanuit de VS naar de EU veel hoger ligt dan andersom (namelijk 10% resp. 2,5%). Het is mede om die reden dat de Duitse automobiellindustrie eerder reeds een tariefakkoord op dit vlak met de VS heeft voorgesteld (zie <https://fd.nl/ondernemen/1259248/duitse-autoreuzen-pitchen-idee-voor-vrijhandel-bij-trump>). Een dergelijk gedeeltelijk tariefakkoord heeft verderstrekkende consequenties vanwege de WTO-regels: dan geldt een lager Europees percentage voor Amerikaanse auto’s ook voor auto’s uit andere landen (zgn. MFN-beginsel van de WTO). Het is wellicht vanuit dat licht te verkiezen een breder akkoord met de VS te sluiten, zie daarover punt 3.

2. Fundamentele onderliggende vraagstukken

a) De gespannen relatie tussen de VS en China

De VS heeft op 22 maart jl. aangekondigd extra importheffingen op invoer uit China ter waarde van 60 miljard dollar op te willen leggen. Het gaat om producten in de luchtvaart-, technologie- en energiesector. China heeft in reactie hierop weer maatregelen genomen tegen Amerikaanse producten. In reactie daar weer op, overweegt de Amerikaanse president Trump om 10% te heffen op Chinese producten ter waarde van 200 miljard dollar.

Deze situatie is volstrekt onwenselijk. Een handelsoorlog als deze kent uiteindelijk alleen maar verliezers. De impact van deze ontwikkelingen zal ook niet aan Europa en Nederland voorbij gaan. Een directe zorg is dat Chinese producten die niet meer de Amerikaanse markt opkomen, worden gedumpt op de Europese markt.

Toch is het goed, ook te kijken naar de argumentatie van de Amerikaanse president: de oneerlijke handelspraktijken van China, zoals de diefstal van Amerikaanse intellectuele eigendom. Ontegenzeggelijk is er – ondanks WTO-lidmaatschap van China sinds 2001 – geen gelijk speelveld met China. Dat geldt voor de VS maar ook voor bedrijven uit Nederland en Europa. Een Europees of Amerikaans bedrijf geniet op de Chinese markt niet de vrijheid die Chinese bedrijven op onze markten wel hebben, naast sterke Chinese overheidssteun. Een dergelijk gelijk speelveld is wel wenselijk en eerlijk. Europa zou hiervan een actief agendapunt moeten maken.

b) De situatie in de WTO

Met het vorige punt hangt samen de Amerikaanse opstelling in de WTO. President Trump heeft regelmatig forse kritiek op het functioneren van de WTO. Het levert hem immers niet het gelijke speelveld met met name China op. De zgn. Doha-onderhandelingen in de WTO gericht op verdere liberalisering van de wereldhandel en een steviger positie van ontwikkelingslanden lopen nu 17 jaar zonder enig resultaat, waarbij de opstelling van de VS juist tegenover China (wel/geen ontwikkelingsland) bepalend is. Ronduit schadelijk voor de WTO is de weigering van de VS nieuwe rechters in het geschillenbeslechtingsstelsel van de WTO (Appellate Body) te benoemen, waarmee dit kroonjuweel van de WTO over enige tijd tot stilstand komt. Uiteindelijk is dit niet verstandig, de WTO is de enige stok waarmee het Westen China kan slaan bij oneerlijke handelspraktijken zoals dumping. De Amerikaanse kritiek echter dat de WTO niet het gewenste gelijke speelveld oplevert, is niet onredelijk. Dat er hervorming van de WTO nodig is, is begrijpelijk.

We zien overigens dit loslaten van de bestaande multilaterale kaders door de VS ook elders – neem het recente besluit tot vertrek van de VS uit de VN Mensenrechtenraad.

c) Nieuwe economische verhoudingen

In dit handelsconflict komen meer structurele ontwikkelingen die gaande zijn in de wereldeconomie samen. Ook onder de vorige Amerikaanse regering stonden veel van deze punten al op de agenda. De manier waarop Amerika zich nu herpositioneert in de wereldeconomie en handelsbarrières opwerpt is natuurlijk wel radicaal en protectionistisch van karakter. Ook het VK zal zich door de Brexit beraden op zijn positie. China is veel groter en actiever gaan investeren in het buitenland de laatste jaren wat veel vraagstukken verder op scherp heeft gesteld.

Maar ondertussen is ook elders sprake van een verschuiving van de economische verhoudingen. De top 5 van meest waardevolle bedrijven ter wereld wordt gevormd door de grote techbedrijven en komen allemaal uit de VS. Deze bedrijven zijn vele factoren groter dan multinationals uit het verleden met een enorm inzetbaar kapitaal. Deze bedrijven kunnen daarmee zo verrijkend groeien dat alle relevante globale economische platforms onderdeel vormen van deze bedrijven. De maatregelen die president Trump nu uitrolt, maar ook deze ontwikkelingen maken het noodzakelijk dat de EU en Nederland in breder opzicht nadenkt over te zetten stappen. Acute aandacht vraagt de situatie rond de handelsmaatregelen maar het vraagt eveneens een versnelling van de Europese en Nederlandse digitale strategie.

3. Aanbevelingen en suggesties

1. Met het spelen van dit spel met de VS volgens de normale WTO-regels komen we op termijn niet ver. Daarmee belanden we in een handelsoorlog zonder winnaars. Vooral ook, omdat de VS zich momenteel niet veel gelegen laten liggen aan het WTO-kader – een WTO-veroordeling vanwege het oneigenlijk gebruik van de national security clause zal president Trump waarschijnlijk gewoon naast zich neerleggen.

Het voorkeursscenario zonder meer is dus een ‘smart deal’ te sluiten waar ook de VS beter van wordt. Die afspraken moeten zorgen dat de VS de WTO weer in de benen willen helpen en dat zodoende EU en de VS (en partners als Canada c.s.) samen kunnen optrekken richting China. Door een handelsblok te vormen met de VS zijn

we in staat om de internationale standaarden te bepalen van handel, duurzaamheid, veiligheid enzovoort. Deze afspraken dienen ook een gezamenlijk antwoord te leveren op het gebrek aan economische reciprociteit ten opzichte van China. Op korte termijn moet de EU er wel voor waken, dat Chinees staal op de Europese markt wordt gedumpt, door (tijdelijke) vrijwaringsmaatregelen te nemen.

De schuivende internationale kaders vragen om een hands-on oplossing. Bedrijven en consumenten blijven belang houden bij een open wereldeconomie en bij globalisering (zie <http://ecipe.org/publications/the-economic-benefits-of-globalization-for-business-and-consumers/>). De EU en de VS zouden hierin partners moeten zijn.

2. De vraag dringt zich natuurlijk op of dit – in ieder geval op de korte termijn – een te realiseren scenario is. Het hoofd koel houden en verdere escalatie voorkomen is van groot belang. Maar als de VS de koers niet wijzigt, betekent dat de EU in staat moet zijn niet alleen te blaffen maar ook te bijten en met adequate tegenmaatregelen moet kunnen reageren. Daarbij steunen we de koers die de EU kiest voor rebalancerende maatregelen met een hoge politieke impact.
3. De EU moet als blok blijven opereren. Handel, defensie en veiligheid waren punten waar de EU en de VS altijd gezamenlijk in optrokken maar waar het nu knelt. Als de EU in haar optreden onderling verdeeld raakt, ben je de kracht kwijt van het grote economische blok dat de EU gezamenlijk vormt. Individueel zullen de lidstaten weinig invloed kunnen uitoefenen.
4. Goed overleg bedrijfsleven en overheid voortzetten: de Nederlandse overheid en het Nederlandse bedrijfsleven onderhouden nauw contact met elkaar over de lopende ontwikkelingen. Dat zal onverminderd van belang blijven in de komende periode.
5. Dat betreft ook het overleg met de Nederlandse politiek. Tot slot willen we de Tweede Kamer graag op dit vlak aanbevelen om één of meerdere rapporteurs aan te wijzen voor de handelsmaatregelen VS en de daarmee samenhangende bredere vraagstukken zoals hierboven geschetst. Met het Brexit-dossier zijn hiermee ons inziens goede ervaringen opgedaan en de ontstane situatie vraagt om goede monitoring door (ook) het parlement.