

Bedankt voor het downloaden van dit artikel. De artikelen uit de (online)tijdschriften van Uitgeverij Boom zijn auteursrechtelijk beschermd. U kunt er natuurlijk uit citeren (voorzien van een bronvermelding) maar voor reproductie in welke vorm dan ook moet toestemming aan de uitgever worden gevraagd.

Boom

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet van 1912 gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch door fotokopieën, opnamen of enig andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van kopieën uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikelen 16h t/m 16m Auteurswet 1912 jo. Besluit van 27 november 2002, Stb 575, dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoeding te voldoen aan de Stichting Reprorecht te Hoofddorp (postbus 3060, 2130 KB, www.reprorecht.nl) of contact op te nemen met de uitgever voor het treffen van een rechtstreekse regeling in de zin van art. 16l, vijfde lid, Auteurswet 1912.

Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16, Auteurswet 1912) kan men zich wenden tot de Stichting PRO (Stichting Publicatie- en Reproductierechten, postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, www.cedar.nl/pro).

No part of this book may be reproduced in any way whatsoever without the written permission of the publisher.

info@boomamsterdam.nl
www.boomuitgeversamsterdam.nl

Een ambitieuze handelsagenda vraagt om meer bescherming en minder naïviteit

Nederland en Europa moeten dringend op zoek naar een nieuwe balans tussen vrijhandel en bescherming. Geen hard protectionisme en een zich terugtrekken achter de dijken, maar wel het verlaten van de naïeve koers uit het verleden. Wereldhandel is meer dan ooit in ieders belang, zowel economisch als strategisch, maar burgers verwachten terecht dat deze ook eerlijk en transparant plaatsvindt. De EU moet laten zien dat zij ook durft op te treden in het belang van haar burgers en producenten. Alleen zo kan zij de kloof tussen handel en protectie overbruggen, en het draagvlak voor een ambitieuze handelsagenda herstellen en behouden.

door *Esther de Lange*

De auteur is leider van de CDA-delegatie in het Europees Parlement en vicevoorzitter van de EVP-fractie.

HET DEBAT OVER HANDELSVERDRAGEN woedt al een aantal jaren in alle hevigheid. Vakbonden en werknemers eisen van hun regeringen en van de EU dat zij de controle weer overnemen en de arbeidsplaatsen beschermen. Aan de andere kant wijzen economen op het belang van de handel voor open, exportgerichte economieën als de Nederlandse. Juist zónder handel verdwijnen bij ons de banen, is hun terechte argumentatie. Ook de meeste bedrijven benadrukken, ook in Europa, keer op keer hun afkeer van ‘protectionisme’. De kloof tussen beide visies en kampen lijkt bijna onoverbrugbaar.¹

VAN HANDEL ALS MIDDEL NAAR HANDEL ALS BEDREIGING

Handel is de corebusiness van de EU. Reeds in de beginjaren van de Europese integratie kozen de grondleggers van de huidige Unie voor de markt en voor economische samenwerking als manier om landen dichterbij elkaar te brengen. In het academische debat legden de federalisten, die via verdragen hun ideaalplaatje wilden bouwen, het definitief af tegen de zogenoemde neofunctionalisten. Hun theorie komt uit Amerika,² maar vertoont grote gelijkenis met de aanpak van Jean Monnet: samenwerken op concrete terreinen – eerst kolen en staal, later de economie in de brede zin van het woord – om zo stapje voor stapje steeds meer gezamenlijk op te trekken en daardoor naar elkaar toe te groeien. In de woorden van Robert Schuman, de Franse minister van Buitenlandse Zaken, uit 1950: 'L'Europe ne se fera pas d'un coup, ni dans une construction d'ensemble: elle se fera par des réalisations concrètes créant d'abord une solidarité de fait.'³

Achter deze vrij technocratische aanpak ging voor de grondleggers van de huidige Unie wel degelijk een groter ideaal schuil. Ook daar was Schuman duidelijk over: door deze samenwerking van onderop moest oorlog tussen de deelnemende landen 'ondenkbaar' en 'onmogelijk' worden. Kortom: handel en een Europese markt als middelen naar nooit meer oorlog.

Jarenlang werkte deze aanpak gesmeerd en genoot hij ook grote steun, voor sommigen uit idealisme, voor anderen uit welbegrepen eigenbelang. Of vanuit wat Lindberg en Scheingold een *permissive consensus* noemden: de publieke opinie over Europese integratie was over het algemeen positief, doch onverschillig. Het wegnemen van handelsbelemmeringen tussen de EEG-landen, door wetgeving of door cruciale uitspraken van het Europees Hof, en het instellen van gezamenlijke productnormen leidden in ieder geval tot vrijer verkeer van goederen op de interne markt. Ook Margaret Thatcher voelde zich aangetrokken tot die grote, liefst gedereguleerde markt, en voerde enthousiast campagne voor een Verenigd Koninkrijk in de *common market* (dat de EU in het VK nooit méér is geweest dan een markt verklaart overigens misschien mede de keuze voor de brexit ruim veertig jaar later). En na de val van de Berlijnse Muur voorzag men, geheel in de sfeer van die tijd, een wereld op weg naar het einde van de geschiedenis:⁴ vrije handel zou welvaart brengen voor iedereen, en overall zouden liberale democratieën en rechtsstaten ontstaan. Dankzij die vrije handel zou iedereen onderling verweven zijn in vrede: het adagium van Schuman, maar dan op wereldschaal.

De tekenen dat dit roze droombeeld niet klopte waren er al eerder, maar vanaf het annus horribilis 2016 kon zelfs de grootste optimist er niet meer naast kijken. In juni besloten de Britten de Unie te verlaten, en in novem-

ber stemden heel veel Amerikanen, de middenklasse voorop, op een presidentskandidaat die met samenwerking over grenzen heen – handelsverdragen, de NAVO – weinig ophad. En ook binnen de Unie groeide het verzet tegen handelsverdragen met de rest van de wereld. Arbeiders zien hun banen naar de andere kant van de wereld verdwijnen, en ook de positie van de middenklasse in Europa stagneert al jaren. Er was hun voorgespiegeld dat iedereen baat zou hebben bij een toename van de vrijhandel, maar die belofte is niet ingelost. Zij zien het allemaal als een ‘gebroken belofte’, als een contract dat niet is nageleefd. TTIP werd mede daardoor het symbool waartegen zo fel werd gedemonstreerd, en in oktober 2016 gooide de Waalse premier Paul Magnette, ondanks regelmatige informatievoorziening, zich dwars voor het handelsverdrag met Canada (CETA). De Canadese minister van Handel, Chrystia Freeland, verliet huilend de onderhandelingsstafel in Namen. Zelfs met een bevriende natie als Canada, een democratie en een rechtsstaat, blijkt het anno nu dus moeilijk een handelsverdrag te sluiten – al is CETA er later alsnog gekomen.

WIE BEPAALT DE NORM?

Toch staat er, juist nu, veel op het spel. Ondanks een koopkrachtige markt van meer dan 500 miljoen Europeanen vormt de EU niet meer (samen met de VS) de onbetwiste top van de wereldhandel. Het aandeel van de EU in de wereldhandel neemt al decennia langzaam maar zeker af. Ook de aard van de handel is veranderd; deze wordt inmiddels beheerst door mondiale productieketens met bijbehorende goederenstromen, waarbij ieder land een andere schakel voor zijn rekening neemt. Een product dat in zijn geheel in één land is vervaardigd, wordt in de wereldhandel een steeds grotere uitzondering. Door de groei van de middenklasse in

Indien Europa er niet in slaagt met gelijkgezinde landen allianties te sluiten, zullen anderen de norm bepalen

delen van Afrika en Azië worden ook de afzetmarkten diverser. Wie bepaalt in deze nieuwe situatie de norm? Dat is de kernvraag. Indien Europa er niet in slaagt met gelijkgezinde landen allianties te sluiten, zullen anderen die norm bepalen. Mag je plaatsnemen aan tafel op

wereldschaal of niet? Indien de EU niet in staat is samen op te trekken met landen als Canada, Japan, Nieuw-Zeeland, Australië, en ja, ook de VS, dan is het antwoord op die vraag ‘nee’, en zitten we niet mee aan tafel, verliezen we steeds meer de grip op de globalisering, en keert Europa langzaam de rest van de wereld de rug toe.

OVER EEN ANDERE BOEG

De EU heeft uiteraard geen andere keuze dan een volmondig ‘ja’ op de vraag of de EU mee aan tafel dient te zitten. De EU-burgers zullen het haar niet in dank afnemen indien zij de Europese waarden – respect voor milieu en gezondheid, duurzaamheid en sociale rechten – niet ook in de wereldhandel zou proberen om te zetten. De EU loopt daarbij tegen een paradox aan: nationale overheden, zeker die van kleine landen als Nederland, weten zeer goed dat ze in hun eentje weinig kunnen uitrichten. Alleen een sterk, gezamenlijk optreden binnen EU-verband zal effect hebben op wereldschaal. Diezelfde EU wordt echter door velen gezien als medeveroorzaker van het probleem, als de boeman. Wat de globalisering wereldwijd in gang zette, deed de EU op een iets kleinere schaal, stellen zij: het openen van markten, met voordelen en financieel gewin voor velen, maar zonder enig oog voor de onzekerheid en de negatieve kanten die er ook zijn. Er rust bijgevolg een zware last op de schouders van de Europese instellingen om te laten zien dat zij wel degelijk in staat zijn meer grip te krijgen, zoals burgers dat verwachten. Ze moeten bewijzen dat zij kunnen beschermen zonder concurrentiekracht verloren te laten gaan. Dat vergt wel een andere aanpak dan de huidige: deze moet strategischer en eerlijker zijn.

De EU moet dus allereerst *strategischer* gaan opereren. Men moet daarvoor om te beginnen een langetermijnstrategie bepalen, en daar vervolgens aan vasthouden. Tijdens officiële bezoeken van Chinezen klinkt geregeld het verwijt dat men zich hier slechts bezighoudt met kortetermijndenken: ‘Europa denkt slechts tot aan de volgende verkiezingen, terwijl China vijftig tot honderd jaar vooruitdenkt.’ Dit is weliswaar makkelijk gezegd in een eenpartijsysteem, maar er zit zeker wel een kern van waarheid in. Om mee te komen in de huidige en de toekomstige wereldhandel zal de EU met een langetermijnstrategie moeten komen, vooral op het gebied van grondstoffen. Europa is relatief grondstofarm, en we moeten ervoor waken dat we ons hier door dumpingstrategieën laten aftroeven door het buitenland, met alle gevolgen van dien.

De Thermphos-casus laat zien hoe het in ieder geval niet moet. Het Zeeuwse bedrijf Thermphos had een innovatieve technologie ontwikkeld met de ambitie om in 2020 fosfaat – een belangrijke en steeds schaarser wordende grondstof, die in onder andere kunstmest wordt gebruikt – terug te winnen uit mest en rioolslib. Het concept was veelbelovend en paste in de visie van de Europese Commissie over de circulaire economie. De grootschalige dumping van fosfaat vanuit Kazachstan gooide echter roet in het eten. Hier kon Thermphos simpelweg niet tegenop concurreren. Het bedrijf trok eind 2011 aan de alarmbel bij de Europese Commissie.

Die erkende na lang onderzoek weliswaar dat er inderdaad sprake was van dumping door Kazachstan, maar besloot vervolgens onder druk van een aantal lidstaten om dat land geen sancties op te leggen: er waren voldoende bedrijven in de Unie die die lage fosfaatprijs eigenlijk wel zagen zitten voor hun verwerkende industrie. Wij moeten af van dit kortetermijndenken. De gang van zaken rondom Thermphos laat zien dat goedkoop uiteindelijk duurkoop kan zijn, want waar gaan Europese verwerkende bedrijven hun fosfaat vandaan halen als de voorraden écht opraken?

Het gebrek aan grondstoffen ombuigen tot een kans: dat moet onderdeel zijn van die langetermijnstrategie. Niet vechten om de laatste restjes primaire grondstoffen elders ter wereld, maar deze herwinnen uit afval. Dat is duurzaam, en levert bovendien hier ter plekke werkgelegenheid op!

Verder zou wat mij betreft de mooie Nederlandse uitdrukking ‘gelijke monniken, gelijke kappen’ moeten gelden: veel zaken moeten *eerlijker*

Veel zaken moeten eerlijker geregeld worden: ‘gelijke monniken, gelijke kappen’

geregeld worden. Daar waar Europese producten binnen de EU aan strenge voorschriften moeten voldoen, is dat voor producten van buiten de EU lang niet altijd het geval. Dit verslechtert de concurrentiepositie van Europese bedrijven: waarom zou je als consument

nog voor het Europese merk kiezen als er een veel goedkoper buitenlands alternatief voorhanden is? Op basis van de bestaande handelsregels van de WTO kunnen landen importproducten alleen tegenhouden als er gevaar dreigt voor de openbare orde of voor de volksgezondheid. Om die reden kan de EU bijvoorbeeld Amerikaanse zuivel met groeihormonen buiten de deur houden. Daartoe moet de Unie wel geregeld met nieuw wetenschappelijk bewijs komen dat de hormonen inderdaad een negatief effect kunnen hebben op de volksgezondheid. ‘Gelijke monniken, gelijke kappen’ is helaas vooralsnog moeilijker te realiseren als het niet om gezondheidszaken gaat.

Hetzelfde geldt overigens voor investeringen. Ook hier ontbreekt een gelijk speelveld. Daar waar buitenlandse bedrijven zo goed als carte blanche krijgen op onze markt, geldt dit niet altijd voor ons. Alle mogelijke sectoren hebben geprobeerd voet aan de grond te krijgen in China, en Europese bedrijven beconcurrerden elkaar zelfs voor markttoegang. Daarbij is veel kennis overgedragen aan de Chinezen, maar ons eigen bedrijfsleven heeft daar bijzonder weinig voor teruggekregen. Denk aan hoe China met Europese kennis de afgelopen jaren in rap tempo een netwerk van hoge snelheidstreinen heeft aangelegd, en waarschijnlijk binnenkort zelfs treinen aan Europa gaat verkopen. Voorbeelden als deze zijn er ook

in andere strategische sectoren, zoals de voedsel-, de energie- en de telecomsector. Terwijl het Chinese Huawei, het grootste telecomconcern ter wereld, vrij kan opereren in Europa, worden Europese bedrijven in China geweerd. En wie denkt dat ‘the Great Firewall of China’ enkel een instrument voor censuur is, heeft het mis. Het kwam de Chinese techgiganten Weibo en Alibaba natuurlijk bijzonder goed uit dat hun westerse tegenhangers niet vrij konden opereren op de Chinese markt. Inmiddels kunnen we, mede als gevolg hiervan, zelfs spreken van een Chinese Silicon Valley. Ook in de vs is er voor Europese bedrijven geenszins sprake van een gelijk speelveld: daar waar Amerikaanse bedrijven ongehinderd mogen meedoen aan aanbestedingsprocedures van de overheid in Europa, zijn overheidsaanbestedingen voor Europese bedrijven in de vs uitgesloten.

ACHTER GESLOTEN DEUREN

Het leek er wel op alsof er de afgelopen jaren meer kritiek was op de wijze waarop vrijhandelsverdragen werden gesloten dan op de inhoud daarvan. De onderhandelingen vonden doorgaans achter gesloten deuren plaats, en de betreffende stukken werden niet of nauwelijks vrijgegeven. Dit was, terecht, tegen het zere been van menigeen die de democratie in Europa een warm hart toedraagt.

De gang van zaken rondom de TTIP-onderhandelingen – waarvan het overigens, na de verkiezing van Trump, nog maar de vraag is of die er ooit gaat komen – spreekt boekdelen. De Europese Commissie werd verweten te veel achter gesloten deuren te werken. We moeten niet naïef zijn: soms is het noodzakelijk om de kaarten strak tegen de borst te houden. In het geval van TTIP was het natuurlijk niet verstandig geweest om de vs meteen op de hoogte te stellen van de Europese positie, want dit zou de onderhandelingspositie van Europa zelf verslechterd hebben. Maar wanneer mogelijk moeten de betreffende stukken wel toegankelijk zijn. Ik zie geen reden om geen openheid van zaken te geven over kaarten die reeds gespeeld zijn – al was het alleen maar om misverstanden te voorkomen, zoals dat rondom de fameuze chloorkip. Juist omdat handelsverdragen als TTIP de levens van vrijwel iedereen in Europa op een of andere manier raken, is een passende

vorm van transparantie op zijn plaats. Malmströms besluit in 2014 om openheid van zaken te geven rond de TTIP-onderhandelingen valt dan ook toe te juichen.

Bij die transparantie hebben nationale parlementen ook een rol.

Bij die transparantie hebben nationale parlementen ook een rol

Groot was de frustratie in Brussel toen het Europese Hof in het geval van het handelsverdrag met Singapore concludeerde dat delen ervan ook nationaal geratificeerd moesten worden. Deze vloek in de ogen van veel ambtenaren kan echter ook een zegen zijn: het op tijd betrekken van nationale parlementen en het bieden van zo veel mogelijk openheid komen het debat en het draagvlak ten goede. Met als bijkomend voordeel dat lidstaten vroeg hun kaarten op tafel moeten leggen en niet meer als een soort eenentwintigste-eeuwse Janus thuis het ene standpunt kunnen innemen en in Brussel een totaal ander (of zich daar hullen in een algeheel stilzwijgen), zoals nu geregeld gebeurt.

Junckers recente belofte om toekomstige onderhandelingen met landen als Australië, Nieuw-Zeeland en Mexico in de hoogst mogelijke vorm van transparantie te laten verlopen en om helder te maken over welke delen de Commissie alleen kan onderhandelen en welke nationale goedkeuring vereisen, stemt dan ook hoopvol. Het was overigens niet de enige belofte die hij zou doen.

HET TIJ KEERT

‘Let me say once and for all: we are not naïve free traders. Europe must always defend its strategic interests.’ Met deze woorden kondigde Juncker op 13 september jongstleden, in zijn jaarlijkse Europese State of the Union, aan om de negatieve kanten van vrijhandel aan te pakken. Een dag later volgden al de eerste voorstellen van de Europese Commissie: de EU zou voortaan buitenlandse investeringen in de EU actief gaan screenen en er zou een Europees Permanent Hof voor investeringen moeten worden opgericht. Eerder dit jaar gaf de Europese Commissie in een reflectiepapier over handel voor het eerst in haar bestaan toe dat de globalisering niet voor iedereen positief is geweest.

Het tij lijkt zich dus langzaam te keren, maar welke maatregelen de Europese Commissie ook neemt, het zal allemaal tevergeefs zijn als er niet wordt gehandhaafd. Het is van cruciaal belang dat de EU als één blok optreedt en zich niet uit elkaar laat spelen omdat bepaalde lidstaten zich slechts laten leiden door economische belangen op de korte termijn en geen aandacht hebben voor strategische aspecten en gezamenlijke belangen voor de lange termijn. Ook Nederland heeft wat dat betreft nog wel wat *soul-searching* voor de boeg. Den Haag lag dwars bij het besluit om de Europese antidumpingheffingen te verhogen (en deze zo meer in lijn te brengen met de hoogte van de Amerikaanse heffingen op bijvoorbeeld gedumpt Chinees staal).

Nederland en Europa moeten dringend op zoek naar een nieuwe balans

tussen vrijhandel en bescherming. Geen hard protectionisme en een zich terugtrekken achter de dijken, maar wel het verlaten van de naïeve koers uit het verleden. Wereldhandel is nog steeds in ieders belang, zowel economisch als strategisch. En wellicht zelfs meer dan ooit. Maar de EU-burgers verwachten terecht dat deze ook eerlijk en transparant plaatsvindt. Voorwaarde voor een ambitieuze handelsagenda is dat de EU laat zien dat zij ook kan beschermen, en durft op te treden in het belang van haar burgers en producenten. Alleen zo kan zij het draagvlak voor haar handelsagenda herstellen en behouden. En alleen zo kan de eerder genoemde kloof worden overbrugd.

Noten

- 1 Deze bijdrage is gebaseerd op een van de hoofdstukken uit: Esther de Lange en Ivo Belet, *De kloof. Is Europa nog van ons?* Tiel: Lannoo, 2017.
- 2 Ernst B. Haas, *The uniting of Europe. Political, social and economic forces, 1950-1957*. Stanford: Stanford University Press, 1958.
- 3 Vrij vertaald: 'Europa zal niet in één klap ontstaan, maar stap voor stap, door concrete verworvenheden.'
- 4 Francis Fukuyama, *The end of history and the last man*. New York: Free Press, 1992.