



Internationaliseringsmonitor

Handelsbeleid: Tarieven & verdragen 2020-IV

Internationaliseringsmonitor

Handelsbeleid:

Tarieven

& verdragen

2020-IV

Verklaring van tekens

.	Gegevens ontbreken
*	Voorlopig cijfer
**	Nader voorlopig cijfer
x	Geheim
–	Nihil
–	(Indien voorkomend tussen twee getallen) tot en met
0 (0,0)	Het getal is kleiner dan de helft van de gekozen eenheid
Niets (blank)	Een cijfer kan op logische gronden niet voorkomen
2019–2020	2019 tot en met 2020
2019/2020	Het gemiddelde over de jaren 2019 tot en met 2020
2019/'20	Oogstjaar, boekjaar, schooljaar enz., beginnend in 2019 en eindigend in 2020
2017/'18–2019/'20	Oogstjaar, boekjaar, enz., 2017/'18 tot en met 2019/'20

In geval van afronding kan het voorkomen dat het weergegeven totaal niet overeenstemt met de som van de getallen.

Colofon

Uitgever

Centraal Bureau voor de Statistiek
Henri Faasdreef 312, 2492 JP Den Haag
www.cbs.nl

Prepress: Textcetera, Den Haag en CCN Creatie, Den Haag
Ontwerp: Edenspiekermann
Copyright foto's: Hollandse Hoogte

Inlichtingen

Tel. 088 570 70 70
Via contactformulier: www.cbs.nl/infoservice

© Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire, 2020.
Verveelvoudigen is toegestaan, mits CBS als bron wordt vermeld.

Voorwoord

'There are certain industries which cannot now successfully compete with foreign producers because of lower foreign wages and a lower cost of living abroad, and we pledge the next Republican Congress to an examination and where necessary a revision of these schedules to the end that the American labor in these industries may again command the home market, may maintain its standard of living, and may count upon steady employment in its accustomed field'.

Dit is geen uitspraak van Amerikaanse president Trump maar van president Hoover, bij het invoeren van de Smoot-Hawley Act in 1930. Met deze wet verhoogde Amerika zijn toch al hoge handelstarieven. In die tijd voerde het land een zeer protectionistisch handelsbeleid, wat volgens veel economen een extra negatieve impact had tijdens de Grote Depressie. Onder president Roosevelt, zijn *New Deal* en – later – met de wederopbouw na de Tweede Wereldoorlog werd vrijhandel internationaal het credo. Niet alleen om nationale economische belangen te dienen, maar vooral ook door groeiende behoefte aan vrijheid, veiligheid en een einde aan oorlog. In de daarop volgende decennia werden handelstarieven wereldwijd verlaagd, handelsbelemmeringen afgeschaft en internationale instituties zoals de GATT, Bretton-Woods en de Wereldhandelsorganisatie opgericht; organisaties gericht op het reguleren, faciliteren en vergemakkelijken van internationale (vrij)handel.

Een hoogtepunt in deze liberalisering werd bereikt in 2016, toen de Amerikaanse minister van Buitenlandse Zaken Clinton verregaande onderhandelingen voerde over mega-regionale handelsverdragen zoals TTIP en TPP. Deze verdragen waren niet alleen gericht op het vergroten van de handelsbetrekkingen tussen een groot aantal landen maar ook op het harmoniseren van regelgeving en het beslechten van geschillen op het vlak van investeringen. Maatschappelijk groeide de weerstand tegen een steeds verder globaliserende wereld – vergroot door de grote financiële crisis en de doorgaande digitalisering en automatisering. Niet meeprofiten van de voordelen van globalisering, ontslagen worden, het duurder wordende leven van alledag en het gevoel van verlies van de eigen cultuur speelden hierin een rol. Mede hierdoor echoën de protectionistische sentimenten van vroeger weer op het politieke en maatschappelijke toneel. Dit komt onder andere tot uiting in de opgelopen spanningen in de handelsrelatie tussen de VS en China, maar ook tussen de VS en Europa. Toenemende protectionistische maatregelen raken ook Nederlandse bedrijven.

Deze Internationaliseringsmonitor over handelspolitiek verschijnt in een bijzondere periode, namelijk tijdens de overgang naar een nieuwe Amerikaanse president. In deze monitor blikken we terug op de afgelopen vier jaar, waarin door president Trump en de EU over en weer ingrijpende maatregelen zijn genomen op het gebied van internationale betrekkingen wat tot schokken in de internationale handel heeft geleid. Hoe raakten de Amerikaanse invoerheffingen Nederlandse bedrijven die deze goederen naar de VS exporteren? Wat merken Nederlandse importeurs en bedrijven verderop in de productieketen van Europese invoerheffingen? Maken Nederlandse bedrijven al gebruik van het in september 2017 in werking getreden handelsverdrag met Canada (CETA)?

Het laatste nieuws en andere rapporten op het gebied van internationale handel en globalisering is te vinden in het dossier [Globalisering](#) alsook eerdere edities van de Internationaliseringsmonitor.

Angelique Berg
Directeur-Generaal

Den Haag, Heerlen, Bonaire, december 2020

Inhoud

Voorwoord **3**

Executive Summary **7**

Handelsbeleid: Tarieven en verdragen – Een introductie **13**

1 De handelsrelatie tussen Europa en de VS 15

1.1 Inleiding **16**

1.2 De spanning in de handelsrelatie tussen de EU en de VS **17**

1.3 Europese importtarieven: De gevolgen voor Nederlandse importeurs **29**

1.4 Samenvatting en conclusie **34**

1.5 Data en methoden **35**

1.6 Literatuur **36**

2 Europese importtarieven: wie betaalt de rekening? 40

2.1 Inleiding **41**

2.2 Ontwikkeling van Europese importtarieven over de periode 2013–2019 **42**

2.3 Europese importtarieven en de Nederlandse goedereninvoer: een verdiepende analyse **52**

2.4 Samenvatting en conclusie **54**

2.5 Data en methoden **55**

2.6 Literatuur **59**

3 Amerikaanse importtarieven en de gevolgen hiervan voor Nederlandse exporteurs 60

3.1 Inleiding **61**

3.2 Amerikaanse importtarieven **63**

3.3 Nederlandse export naar de VS **64**

3.4 Amerikaanse importtarieven op staal en aluminium **66**

3.5 Het effect van Amerikaanse importtarieven op de Nederlandse export **70**

3.6 Samenvatting en conclusie **72**

3.7 Data en methoden **73**

3.8 Literatuur **74**

4 Handelstarieven en productieketens 76

- 4.1 Inleiding **77**
- 4.2 Invoertarieven in exportmarkten **78**
- 4.3 Invoertarieven op goederen die Nederland binnenkomen **84**
- 4.4 Tweektrapstarieven en het vergrotingseffect **89**
- 4.5 Samenvatting en conclusie **92**
- 4.6 Data en methoden **92**
- 4.7 Literatuur **93**

5 CETA: Een lichtpuntje in een wereld van toenemend protectionisme? 95

- 5.1 Inleiding **96**
- 5.2 Wat is CETA en hoe werkt het? **98**
- 5.3 Waarop is CETA van toepassing? **99**
- 5.4 Wat betekent CETA voor Nederlandse import uit Canada? **100**
- 5.5 Wat betekent CETA voor Nederlandse export naar Canada? **109**
- 5.6 Samenvatting en conclusie **111**
- 5.7 Literatuur **111**

Begrippen **114**

Reeds eerder verschenen kwartaaledities **119**

Dankwoord **121**

Medewerkers **122**

Executive Summary

The Internationalisation Monitor describes trends in globalisation and the consequences thereof for the Dutch economy and society. It is published quarterly as part of the Globalisation research agenda at Statistics Netherlands (CBS), commissioned by the Dutch Ministry of Foreign Affairs.

International trade is an important source of income for many countries and therefore constitutes a major part of the national economy. In order to export, large amounts need to be imported. In 2019, the total value of Dutch goods exports was over €516bn; 30% of the goods had a non-EU destination. In the same year, goods imported amounted to more than €459bn, of which just under half came from non-EU countries. Since imports and exports are essential to the national economy, trade policy instruments such as import quotas and import tariffs may be used in order to increase the market share of domestic sectors and create new jobs. A higher import tariff makes imported goods more expensive, causing consumption to shift to domestically produced goods. Suppose the US decides to impose a tariff of 10% on all imported cars. After the tariff is imposed, US cars become more competitive because instead of competing with a \$25,000 foreign car, they now compete with a \$27,500 foreign car. This could boost the sale of US-produced cars.

When one country's trade policy measures lead to new measures from another country, tension in the bilateral trade relationship tends to rise. This was the case for the US and the EU in 2018: the US imposed tariffs on European steel and aluminium imports, also affecting the Netherlands as the fifth largest steel exporter in the EU. In response, the EU took counter-measures in the form of tariffs on various typically American goods – such as jeans, make-up and whiskey.

This edition of the Internationalisation Monitor focuses on trade policy instruments and the trade conflict between the US and the EU. We start off by describing how the US-EU trade conflict arose, how it has developed over time, which products were tariffed and when. An event study also examines how Dutch importers of goods from the US adapted their behaviour after the EU imposed additional tariffs on imports from the US in 2018. Then, we provide a clearer picture of how tariffs affect trading prices between countries. First, we look at how Dutch importers – in terms of traded value, quantities and price – deal with the tariffs imposed by the EU on imports from non-EU countries. Who pays the price for these import tariffs: the foreign exporter by (partially) lowering the price or the Dutch importer? Secondly, we examine the effect of US import tariffs on Dutch exports to the US. Who pays the price for the American import tariffs: the Dutch exporter or the American buyer?

Import tariffs not only have direct effects on importers and exporters but also indirect effects. After all, international trade activities do not stand alone but rather form part of international production chains. In addition to the direct costs paid by a Dutch exporter for import tariffs in the destination country, import tariffs may also apply to raw materials and semi-finished products as part of the production process of that particular export. This is why we calculate the extent to which such indirect trading costs have an effect further down the production chain.

Instead of setting and increasing import quotas and import tariffs, it is also possible to choose to remove trade barriers and import duties by concluding trade agreements. We describe what CETA means for Dutch companies and the developments in goods trade with Canada. We investigate to what extent Dutch enterprises make use of the trade agreement and which factors can determine whether companies make use of it.

Listed below are some of the main findings presented in this edition¹⁾:

Chapter 1: The EU-US trade relationship

- For many years, the United States and the European Union have been key bilateral trade partners. The US has a deficit in goods trade with the EU versus a surplus in service trade with the EU. The US foreign trade policy was focused on lower tariffs and more free trade from the nineties onward, but this changed with Donald Trump, whose 'America first' policy gave new momentum to protectionism.
- In January 2018, the Trump Administration raised tariffs on washing machines and solar panels. Compared to the total trade between the EU and the US, this involved small amounts in additional tariffs (€50 million and €25 million, respectively).
- In March 2018, the US announced tariffs on steel (25%) and aluminium (10%), which were implemented as of 1 June. Due to this measure, 1.4bn in additional tariffs were levied on European products. The EU reacted by imposing tariffs on approximately 180 US products as of 22 June 2018. These EU tariffs represented €0.5bn worth of additional European import levies on American products.
- Anticipating decisions made at the World Trade Organisation, in April and July 2019 the US threatened to raise its import tariffs, citing violation of WTO rules regarding subsidies to the EU aircraft industry.
- On 2 October 2019, the WTO ruled that the US was allowed to impose import duties on €6.7bn worth of EU goods in retaliation for the subsidies to the European aircraft industry. A few weeks later on 18 October, the US imposed extra import tariffs on civil aircraft (10%), on food, beverages and tobacco (25%) and on clothing (25%). On 18 March 2020, import tariffs on civil aircraft were raised further from 10 to 15%.
- Likewise, the EU has denounced the subsidies to the US aircraft industry before the WTO. On 29 September 2020 the WTO agreed with new tariffs on €3.4bn worth of US imports due to the illegal subsidies to the US aircraft industry. These have been levied since the US presidential election in November 2020.
- In order to tackle the mismatch between the place where the value added of digital services is created and the place where taxes are paid, several countries have installed temporary digital service taxes. As these taxes mainly hurt US companies, the US considers them to be discriminatory. Therefore, the US threatened it would retaliate against them in December 2019 and June 2020. The EU responded in July 2020 that it would take an even more aggressive stance towards these digital levies. In practice, however, the European digital service taxes never entered into force or were postponed.

¹⁾ Note that the figures presented chapters 1, 2, 3 and 5 are based on figures of the International Trade in Goods source statistics. In Chapter 4 figures from the National Accounts are used. The source statistics use different concepts from those of the National Accounts. For example, source statistics are based on cross-border trade in goods, while economic ownership is leading for the National Accounts. Integration into the National Accounts results in additional differences. In consequence, the figures in chapters 1, 2, 3 and 5 cannot be compared directly with those in Chapter 4. For more information on these differences, see '[CBS import and export statistics](#)'.

- Between the inception of the European tariffs on 22 June 2018 and December 2019, Dutch importers have collectively paid €44.5 million in import tariffs on 182 tariffed products.
- Both descriptive and empirical analyses show that Dutch importers have significantly reduced import quantities of these tariffed goods. The average unit value (excluding the tariff) has not changed significantly. Since importers are primarily responsible for paying the import tariff to customs, this suggests a full pass-through of the tariff onto Dutch importers. In other words: Dutch importers pay the costs of the tariff and respond by importing less.
- There was a temporary increase in the total import value of tariffed products between the announcement (March 2018) and the enforcement (June 2018) of European import tariffs. This increase can be linked to a significant rise in the number of Dutch firms importing such products during this period. This suggests an anticipation effect along the extensive margin: firms anticipating the enforcement of tariffs try to stock up on products that will shortly become more expensive.

Chapter 2: European import tariffs: who foots the bill?

- This chapter investigates the effects of European import tariffs against the Netherlands' 50 most important non-EU import partners on the total import value, import volume and unit values.
- China is the top country of origin in terms of the value of Dutch imports subject to tariffs. At 3.7%, the weighted average tariff rate on Chinese products is also relatively high.
- The United States comes in second on the list of most tariffed countries of origin for EU imports. The total amount of tariffs levied on American products is almost €300 million. However, the weighted average tariff rate is much lower than in the case of China, namely 1.5%.
- The level of the ad valorem import tariffs varies widely. In most cases, tariff rates remain below 5%. However, some products are subject to rates up to 75% or even higher. Certain tobacco products are the highest tariffed goods.
- Over 65% of imports consists of products with zero tariffs. Another 15% of imports carry a maximum tariff rate of 2.5%.
- While independent SMEs are responsible for 20% of the value of imports, they bear up to 35% of the total value of tariffs levied. This is not only due to the fact that independent SMEs import more expensive products (including tariffs), but also because they import from countries on which the EU imposes higher tariff rates.
- A similar pattern is observed when multinationals (both foreign-owned and Dutch-owned) are compared to national firms. National firms contribute 16% of the imported value but bear 25% of the total value of tariffs levied on Dutch imports.
- When looking at aggregate effects, the econometric analyses suggest that import tariffs lead to significantly lower prices of the imported good. This suggests that Dutch importers do not have to bear the full costs of the import tariff, but are able to share it with the foreign exporter. In fact: the Dutch importer bears on average 67% of any tariff increase. Aggregate findings further suggest that import quantity and values are not affected.
- When controlling for firm heterogeneity, however, a different picture emerges. It appears that the aggregate effects are fully driven by foreign-owned multinationals. Only these firms are able to pass on a significant (44%) share of the tariff to the exporter. Other Dutch

importers bear 100% of the tariff and respond to that by significantly reducing the quantity imported.

Chapter 3: US import tariffs and their impact on Dutch exporters

- In 2019, approximately half of all Dutch goods exported to the US were subject to import tariffs.
- About 2% of all Dutch goods exported to the US in 2019 were affected by temporarily increased, or punitive, tariffs. The total export value of the affected goods that year was €627 million. The biggest share was on account of steel and aluminium exports. Of the total export value, only 3.2% was affected by temporarily increased import tariffs.
- In 2019, around 63% of all Dutch enterprises exporting their products to the US were faced with import tariffs. At the same time, only a small share of these Dutch exporters was affected by the newly increased tariffs, mainly due to the increased tariffs on steel and aluminium.
- Due to the increased tariffs on steel and aluminium, which came into force in June 2018, US customs' revenue rose sharply. The total revenue originating from Dutch imports over the period 2013–2019 amounted to €254 million, the bulk of which was due to steel imports (€237 million).
- The results of the econometric analyses are in line with the results from Chapter 1 and evidence from the literature in general. The increased American import tariffs reduce the quantity of Dutch goods exported to this country. Although prices of Dutch goods remain unaffected, this tariff lowers the overall export value of these products to the US. The fact that prices remain unaffected suggests that the costs of the US import tariffs fall on the US and not on Dutch exporters. Similar effects are found for the export of steel and aluminium exported to the US.

Chapter 4: Tariffs and international production chains

- While trading with countries outside the European Union, both importing and exporting companies often face tariffs. On average, importing companies face a 1.4% tariff on imports from outside the EU, while exporting companies face an average tariff of 3.7% on domestically produced exports to non-EU countries.
- Exports of domestically produced consumption goods are the highest taxed (tariff rate of 7.2%), while tariffs on intermediate goods (2.9%) and capital goods (1.2%) are significantly lower.
- Domestically produced exports by the food, beverages and tobacco industry (tariff rate of 10%) and the textile, clothing and leather industry (7.1%) face the highest tariff rates in world markets. Product categories that are facing double-digit tariff rates are tobacco, dairy, textile fibers, meat, prepared food stuffs, oils, fats and waxes and vegetables and fruits.

- China (tariff rate 6.9%), Brazil (8.9%) and India (9.9%) are the main export markets where Dutch domestically produced exports face above-average tariffs. Despite recent changes in US trade policies towards the EU, domestically produced exports to the United States (1.5%) remain considerably below average global tariff levels.
- Dutch imports of consumption goods face the highest tariff rates (2.5%), while imports of intermediate and capital goods face average tariff rates of 1%.
- The textile, clothing and leather industry faces the highest average tariffs on their imports of intermediate goods (3.4%), followed by the food, beverages and tobacco industry (2.0%).
- Imports of meat, dairy and confectionary are facing double-digit tariff rates.
- In absolute terms, most taxes were paid on imports of intermediate goods from China (€202 million), followed by imports from the United States (€117 million).
- Countries and sectors that are highly integrated in global value chains are characterised by a high import content of exports. The extra-EU import content of extra-EU exports for the Netherlands equaled 18.9%. Imported raw materials and intermediate goods from outside the EU also face import tariffs, amounting to 0.13% of the extra-EU export value. This gives a two-stage tariff rate of 3.86% (3.73 + 0.13) and a magnification rate of 1.03 or 3%. In other words, the tariffs applied to raw materials and intermediate goods used in the production process increase total tariff costs by 3%.
- The highest tariff rates on intermediate goods used in export production are faced by the textile, clothing and leather industry (0.7% of the export value), the food, beverages and tobacco industry (0.29%) and the chemical industry (0.20%). The machinery industry faces a rather high magnification ratio (1.12, or 12%).
- Tariffs on both Dutch imports and exports are zero or low on unprocessed raw materials and increase or escalate as products undergo processing. This phenomenon is known as tariff escalation.
- The competitiveness of exporting industries is also dependent on finding the cheapest, most reliable and most flexible suppliers of intermediate inputs, which may not be located in the EU. Tariffs interfere with this process, potentially costing employment and incomes up and down the value chain.

Chapter 5: CETA: a bright spot in a world of rising protectionism?

- The Netherlands has free trade agreements (FTAs) with a range of countries and regions. To stimulate trade, so-called deep FTAs not only reduce barriers at the border (import tariffs), but also behind the border, such as non-tariff measures, or regulate matters related to investment, intellectual property and environmental regulations.
- The EU has negotiated an FTA with Canada: CETA. Since mid-2017, the part that deals with trade has been in effect. This chapter looks into the development of trade with Canada and the use of the FTA in Dutch-Canadian trade.
- In 2019, the Netherlands imported around €2 bn in goods from Canada. Theoretically, the mean tariff for imports from Canada was less than 1% in 2019. However, not all companies make use of the trade agreement. Some 16% of total imports is imported under Most-Favoured Nation (MFN) conditions, while it could have been imported tariff-free under the CETA agreement.
- Of all CETA-eligible imports in 2019, 60% was actually imported under CETA. This is the 'preference utilisation rate'.

- One factor that appears to influence the decision whether or not to trade under the FTA is import volume: the higher this volume, the more a company saves by making use of CETA.
- Of all CETA-eligible exports to Canada in 2019, 55% was actually traded under CETA.

Handelsbeleid: Tarieven en verdragen – Een introductie

Internationale handel is voor veel landen een belangrijke bron van inkomsten en vormt daarmee een belangrijk onderdeel van hun economie. En om te kunnen exporteren is er vaak import van grondstoffen, halffabrikaten of ondersteunende diensten nodig. In 2019 exporteerde Nederland ruim 516 miljard euro aan goederen, waarvan 30 procent naar niet-EU-landen. Ons land importeerde in dat jaar bijvoorbeeld voor meer dan 459 miljard euro aan goederen, waarvan iets minder dan de helft uit niet-EU-landen kwam. Omdat import en export essentieel zijn voor de economie, kunnen maatregelen zoals importquota en invoertarieven beleidsinstrumenten zijn waardoor binnenlandse sectoren hun marktaandeel kunnen vergroten en nieuwe banen creëren (Erken, Verbruggen & Marey, 2018). Een hoger importtarief zorgt ervoor dat geïmporteerde goederen duurder worden, waardoor de consumptie verschuift naar binnenlands geproduceerde goederen (Erken, Verbruggen & Marey, 2018). Stel dat de VS besluit om een tarief van 10 procent op te leggen aan alle geïmporteerde auto's. Nadat het tarief is opgelegd, worden Amerikaanse auto's competitiever omdat ze in plaats van te concurreren met een buitenlandse auto van 25 duizend dollar nu concurreren met een buitenlandse auto van 27,5 duizend dollar. Dat zou de verkoop van in de VS geproduceerde auto's kunnen stimuleren.

Wanneer handelsmaatregelen van het ene land leiden tot nieuwe maatregelen van een ander land, dan loopt de spanning in de handelsrelatie op. Tussen de VS en Europa was daar in 2018 sprake van: de VS legde importheffingen voor Europees staal en aluminium op, waarna de EU verschillende Amerikaanse goederen – zoals spijkerbroeken, make-up en whisky – extra belaste (van de Hei, Prins & Erken, 2018). **Hoofdstuk 1** brengt in beeld hoe dit handelsconflict is ontstaan, hoe dit zich verder ontwikkelde en welke producten daarbij getarifeerd werden en wanneer. Aan de hand van een event study wordt ook bestudeerd op welke wijze Nederlandse bedrijven die goederen importeren uit de VS, hun gedrag aanpasten nadat de Europese Commissie in 2018 aanvullende importtarieven instelde op geïmporteerde producten uit de VS als reactie op de Amerikaanse importheffingen op Europees staal en aluminium.¹⁾ In **hoofdstuk 2** wordt er gekeken hoe Nederlandse importeurs – in termen van verhandelde waarde, hoeveelheden en prijs – omgaan met de importtarieven die de EU heft op invoer uit landen buiten de EU. Wie betaalt de prijs voor deze importtarieven: de buitenlandse exporteur door de prijs (deels) te verlagen of de Nederlandse importeur? In **hoofdstuk 3** staan Amerikaanse importtarieven en het effect ervan op Nederlandse export naar de VS centraal. Specifiek wordt er bestudeerd wie de prijs voor de Amerikaanse importtarieven betaalt, namelijk Nederlandse exporteurs of Amerikaanse afnemers.

¹⁾ De cijfers zoals die in hoofdstuk 1, 2, 3 en 5 staan zijn gebaseerd op de statistiek Internationale Handel in Goederen. In hoofdstuk 4 worden cijfers uit de Nationale Rekeningen gebruikt. De concepten in deze twee statistieken verschillen. Zo is de Internationale Handel in Goederen gebaseerd op het passeren van de grens terwijl voor de Nationale Rekeningen economische eigendom leidend is. Verder leidt de integratie in de Nationale Rekeningen tot additionele verschillen. Hierdoor kunnen de cijfers in hoofdstuk 1, 2, 3 en 5 niet vergeleken worden met die in hoofdstuk 4. Voor meer informatie over deze verschillen, zie '[CBS import and export statistics](#)'.

Importtarieven hebben echter niet alleen directe effecten op importeurs en exporteurs, maar ook indirecte effecten. Internationale handelsactiviteiten staan namelijk niet op zichzelf, maar maken deel uit van internationale waardeketens. Om te kunnen exporteren is vaak import van intermediaire goederen en diensten nodig. Naast de directe kosten die een Nederlandse exporteur moet betalen aan invoertarieven in het bestemmingsland, moeten zij ook importtarieven betalen voor de invoer van grondstoffen en halffabricaten in het productieproces van die export. Dergelijke waardeketens ontstonden in het verleden bijvoorbeeld doordat veel Amerikaanse en Europese bedrijven hun laaggeschoolde productie verplaatsten naar lagelonenlanden, zoals China. Het opleggen van Amerikaanse tarieven op Chinese import kan dus ook effect hebben op Nederlandse bedrijven die hun grondstoffen en/of halffabricaten uit China importeren en vervolgens exporteren (Erken, Verbruggen & Marey, 2018). In **hoofdstuk 4** wordt berekend in hoeverre dergelijke indirecte handelskosten effect hebben verderop in de keten.

In plaats van het instellen en verhogen van importquota's en importtarieven kan er ook voor worden gekozen handelsbarrières en invoerheffingen op te heffen door het sluiten van handelsakkoorden. Een voorbeeld van zo'n handelsakkoord is CETA. In dit verdrag hebben de lidstaten van de EU en Canada onderling afspraken gemaakt over de handel in goederen, diensten en investeringen. Het doel van dit verdrag is om duurzame handel te bevorderen en de handel met Canada gemakkelijker en goedkoper te maken. Zo voorziet het bijvoorbeeld in een wederzijdse afschaffing van invoerrechten (Europese Commissie, 2020). **Hoofdstuk 5** beschrijft wat CETA tot nu toe voor Nederlandse bedrijven en de ontwikkelingen in de goederenhandel met Canada heeft betekend. Ook wordt onderzocht in hoeverre bedrijven gebruikmaken van het handelsverdrag.

Literatuur

Erken, H., Verbruggen, K. & Marey P. (2018). *De economische impact van handelsoorlogen*. Rabobank/RaboResearch: Utrecht.

Europese Commissie (2020). [*Hoe werken vrijhandelsakkoorden als CETA?*](#) Geraadpleegd op 20 oktober 2020.

van de Hei, L., Prins, C. & Erken, H. (2018). *Impact op Nederland van handelsconflict met de VS*. Rabobank/RaboResearch: Utrecht.

1 De handelsrelatie tussen Europa en de VS

Auteurs: Loe Franssen, Marcel van den Berg, Alex Lammertsma

3,4 miljard euro aan extra Europese importtarieven na besluit WTO over Amerikaanse vliegtuigsubsidies

25 procentpunt bedroeg de tariefverhoging van 22 juni 2018 op 182 Amerikaanse producten

De Verenigde Staten zijn een belangrijke handelspartner voor de Europese Unie en andersom. Die handelsrelatie gaat echter niet zonder wrijving. In de afgelopen jaren heeft dat geleid tot het instellen of verhogen van zowel Amerikaanse als Europese importtarieven als tot het dreigen daarmee. Om welke producten ging het en wat was de waarde van die verhogingen? Zo stelde de regering Trump invoerheffingen in op Europees staal en aluminium. In reactie daarop stelde Europa (hogere) importtarieven in op Amerikaanse producten. De effecten van deze Europese tegenmaatregelen komen in een event study aan bod. Heeft deze tariefverhoging ertoe geleid dat Nederlandse bedrijven deze producten minder vaak (of zelfs helemaal niet meer) uit de VS invoeren? En wat gebeurde er met de prijzen en hoeveelheden van deze import?

1.1 Inleiding

Waar de handelstarieven na de oprichting van de Wereldhandelsorganisatie in 1995 jarenlang terugliepen, zijn de internationale spanningen op het gebied van het handelsbeleid met het aantreden van president Trump terug van weggeweest. In plaats van het vervolgen van de weg naar verdere vrijhandel en het verlagen van handelsbarrières, bewandelen de grote handelsblokken zoals de VS, de Europese Unie en China – onder andere met het verhogen van importtarieven – de weg van protectionisme. Grote verdragen zoals TPP en TTIP zijn gestrand, staan politiek ter discussie of ondervinden weinig draagvlak. Nederland zit daarbij als lid van de EU tussen het grote geweld van de VS en China, en de VS en de EU.

Als zodanig is het beschermen van de eigen industrie voor oneerlijke concurrentie nooit weggeweest. Al lang voordat Trump president werd, voerde de VS al in de jaren dertig maar ook in de jaren tachtig en negentig een beleid om dumping tegen te gaan. Er is sprake van dumping wanneer voor goederen veel minder betaald moet worden dan gebruikelijk is in het land van herkomst; als zodanig wordt dumping door exporteurs gebruikt om in het buitenland marktpositie te veroveren. Als maatregel werden er vaak anti-dumping heffingen opgelegd. Het ging daarbij om producten als elektronica, staal, kleding en TV-schermen (NBER, 2020). Vanaf de jaren negentig tot aan het presidentschap van Trump kenmerkte het Amerikaanse beleid zich juist door minder tarieven en meer vrijhandel. Met Trump en zijn 'America first'-beleid kreeg protectionisme echter een nieuw momentum.

De VS handelt met een groot aantal landen en de EU is daarbij een belangrijke handelspartner. Zo worden er bijvoorbeeld veel landbouwproducten, (onderdelen van) auto's en vrachtwagens van de EU naar de VS geëxporteerd en levert de VS bijvoorbeeld (onderdelen van) vliegtuigen en software aan de EU. In die handelsrelatie was er de afgelopen jaren een aantal conflicten, bijvoorbeeld ten aanzien van de subsidies aan de vliegtuigbouwindustrie en de landbouw.

Dit hoofdstuk geeft een overzicht van de handelsrelatie tussen de EU en de VS, de spanningen die daarin optraden, en onderzoekt de effecten van de Europese tarieven op Nederlandse bedrijven. Specifiek staan de volgende vier vragen centraal:

1. Hoe belangrijk zijn de EU en VS voor elkaar wat betreft de handel?
2. Welke spanningen traden er op in deze handelsrelatie en wanneer is er gedreigd met welke tariefmaatregelen en welke daarvan zijn ook daadwerkelijk ingevoerd?

3. Hebben de Europese tariefsverhogingen ertoe geleid dat Nederlandse bedrijven de getarifeerde goederen minder vaak invoeren?
4. Wat gebeurde er met de prijzen en hoeveelheden van de geïmporteerde goederen na de Europese tariefsverhoging?

Leeswijzer

Paragraaf 1.2 geeft een overzicht op welke punten er spanningen in de handelsrelatie tussen de VS en de EU zijn ontstaan en welke producten daarbij getarifeerd werden en wanneer. Ook het dreigen met tariefmaatregelen en mogelijke vergelding is hierbij meegenomen. In paragraaf 1.3 wordt heel specifiek gekeken naar de tarieven die de Europese Commissie in juni 2018 heeft ingesteld op producten die geïmporteerd worden uit de Verenigde Staten. Daarbij wordt in een event study in beeld gebracht om welke producten het ging en hoeveel importwaarde het behelsde, wat er vervolgens met de importprijzen, -hoeveelheden en importeurs van die producten gebeurde. Daarbij wordt zowel gekeken naar het moment waarop de tariefverhoging werd aangekondigd als naar het daadwerkelijke moment van invoering.

1.2 De spanning in de handelsrelatie tussen de EU en de VS

Ruim een vijfde van Amerikaanse goederenhandel vindt plaats met EU

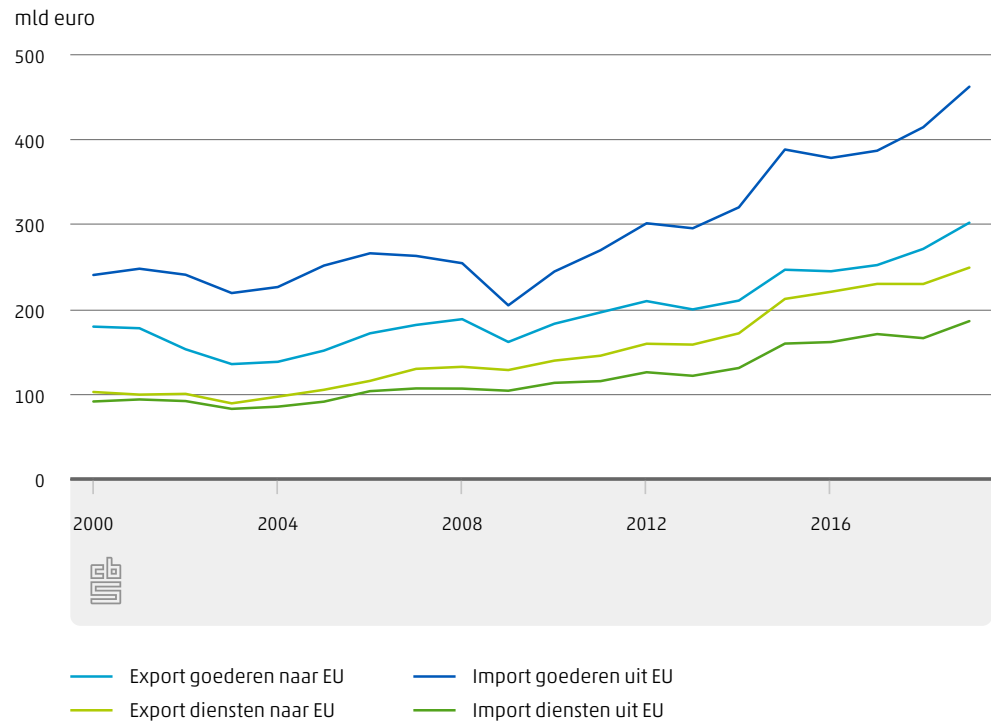
De Verenigde Staten en de Europese Unie zijn al jarenlang belangrijke handelspartners van elkaar, zie figuur 1.2.1. De VS importeert daarbij aanzienlijk meer goederen uit de EU dan ze naar de EU exporteert. Zo importeerde de VS in 2019 voor 463 miljard euro aan goederen uit de EU terwijl ze 302 miljard aan goederen naar de EU exporteerde. De VS heeft met de EU een structureel en groeiend tekort op de goederenbalans, iets wat voor de Amerikaanse regering een doorn in het oog is. De export van goederen naar de EU was daarbij ruim 20 procent van de totale export van Amerikaanse goederen; de import van goederen uit de EU was ook ruim 20 procent van de totale Amerikaanse import van goederen, zie figuur 1.2.2.¹⁾ Wat de handel in diensten betreft, heeft de VS al jarenlang een handelsoverschot met de EU. In 2019 importeerde de VS 186 miljard euro aan diensten uit de EU terwijl het 249 miljard euro naar de EU exporteerde. De export van diensten naar de EU was ruim 35 procent van de totale export van Amerikaanse diensten; de import van diensten uit de EU was ook bijna 32 procent van de totale import van dienstendiensten.

Het aandeel van de EU in de totale Amerikaanse export van goederen lag tot 2009 rond de 21 procent, zie figuur 1.2.2. Na de financiële crisis in 2009 zakte dit aandeel terug tot 16,7 procent. Daarna nam het geleidelijk weer toe tot ruim 20 procent in 2019. Ook het aandeel van de EU in de totale Amerikaanse import daalde na 2009, maar deze daling is kleiner dan voor het aandeel in de Amerikaanse export. De Europese economie herstelde na

¹⁾ Deze cijfers zijn alleen beschikbaar vanuit het Amerikaanse perspectief, niet vanuit het Europese perspectief.

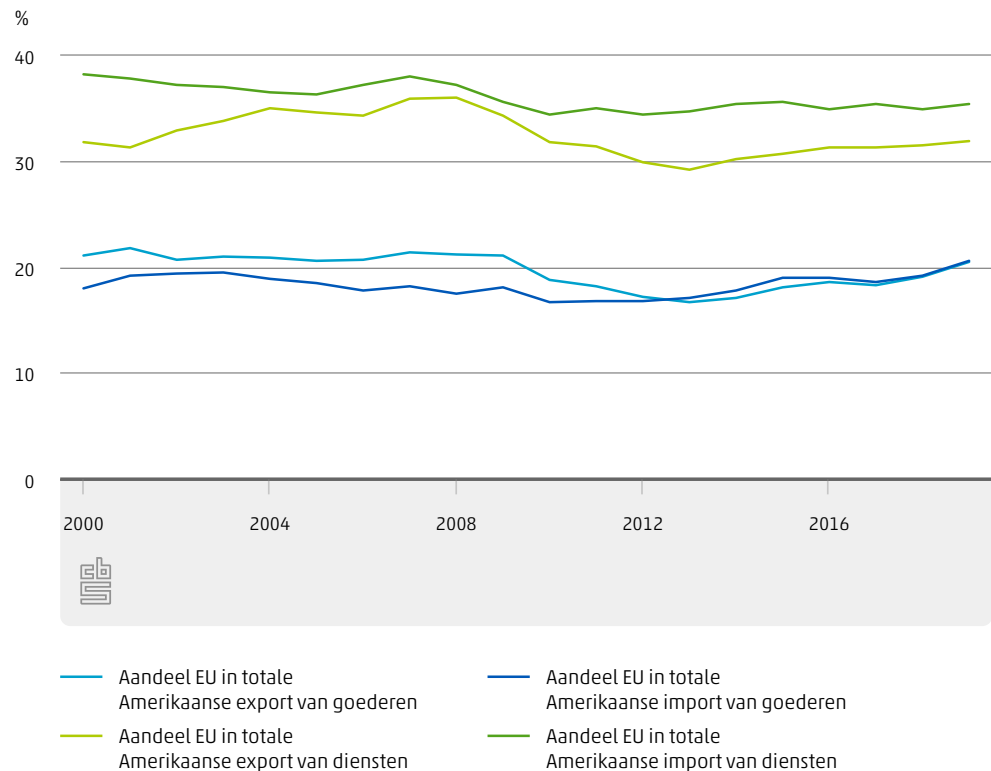
de financiële crisis namelijk veel minder snel dan de Amerikaanse economie. Net zoals bij de goederen trad er ook bij de diensten een daling op van het aandeel van de EU; die daling in het aandeel van de EU is vergelijkbaar met die voor de goederen. Na 2009 kwam het Europese aandeel in de Amerikaanse export en import van diensten niet meer terug op het niveau van voor 2009.

1.2.1 Handel VS met EU vanuit het Amerikaanse perspectief



Bron: BEA (2020)

1.2.2 Aandeel EU in de totale export en import van goederen en diensten van de VS vanuit het Amerikaanse perspectief



Bron: BEA (2020)

Hoewel de Europese Unie en de Verenigde Staten onderling aanzienlijke bilaterale handels- en investeringsrelaties hebben, hebben ze ook een aantal langlopende handelsgeschillen. Daarnaast speelt dat er gemiddeld genomen op Amerikaanse goederen hogere EU-heffingen gelden dan Amerikaanse heffingen op import uit de EU (Delamaid, 2018; Felbermayr, 2018). De Wereldhandelsorganisatie is daarbij het podium waarop handelsgeschillen beslecht kunnen worden. De Wereldhandelsorganisatie kent namelijk een geschillencommissie, waarbij lidstaten handelsbarrières van andere lidstaten kunnen aanvechten (Carbaugh, 2015). Als de Wereldhandelsorganisatie het conflict erkent, kan ze het aanvechtende land toestaan om bijvoorbeeld via verhoging van invoertarieven de schade te compenseren. Tegen uitspraken van de WTO kan geen beroep worden aangetekend. Trump heeft in december 2019 echter benoemingen voor deze geschillencommissie geblokkeerd waardoor er onvoldoende leden meer zijn om besluiten te mogen nemen (Baschuk, 2020; Nu.nl, 2020a). Eén van de redenen waarom de Amerikaanse regering benoemingen blokkeert, is vanwege de status van China als ontwikkelingsland die het land in de ogen van de Amerikanen oneerlijke voordelen oplevert.

Eerdere handelsgeschillen: vliegtuigbouw, landbouw en TTIP

Een geschil dat aan tafel van de Wereldhandelsorganisatie werd uitgevochten, is dat rondom de subsidies aan Europese en Amerikaanse vliegtuigbouwers. Als zodanig gaat dit conflict terug tot 2004. De Europese vliegtuigindustrie is namelijk jarenlang gesteund met Europese subsidies en de Amerikaanse met steun van de Amerikaanse overheid. Bij de Europese vliegtuigbouwers ging het om 14 miljard euro aan steun waarvan 12 miljard aan leningen;

wat betreft de Amerikaanse vliegtuigbouwers ging het om 15 miljard euro steun (USTR, 2019c; Evans & Weir, 2020).

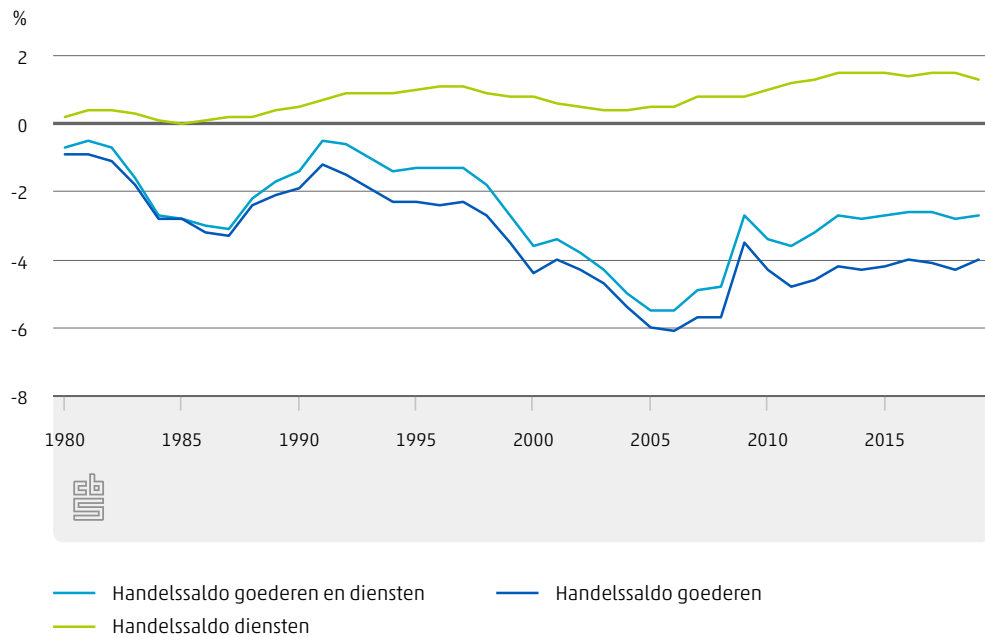
Een ander langlopend handelsconflict tussen de EU en de VS betreft de landbouw. Zo gaf de Amerikaanse overheid aan het begin van dit decennium ruim 7 miljard euro subsidies aan de landbouwsector als aanvulling op lage verkoopprijzen; in 2019 was dit opgelopen tot 20 miljard (Charles, 2019; USDA, 2020). In 2018 gaf de Europese Unie in totaal 58,8 miljard euro uit aan landbouwsubsidies, aanzienlijk meer dan de VS (Europese Commissie, 2020). Belangrijke argumenten hiervoor zijn voedselzekerheid en inkomenssteun aan boeren. Als zodanig gaat dit beleid in Europa terug tot begin jaren zestig. Het conflict betreft echter niet alleen landbouwsubsidies, zo weigert de EU ook om genetisch gemodificeerde gewassen uit de VS toe te laten.

Ondanks deze conflicten werd er vanaf 2014 onderhandeld over TTIP, het Transatlantic Trade and Investment Partnership. Het was een veelomvattend vrijhandelsverdrag tussen de EU en de VS dat gericht was op het vergroten van de toegang tot elkaars markten, het verminderen van regelgeving en het terugbrengen van niet-tarifaire maatregelen. Vlak na zijn aantreden als president trok Trump zich terug uit de onderhandelingen (Lu, 2020). Tot dat moment verliepen de onderhandelingen over TTIP stroef omdat er een aantal punten was waarover moeilijk overeenstemming bereikt kon worden, zoals op het gebied van milieu, consumentenbescherming en de internationale geschillencommissie (Sims & Stone, 2016; Serráo, 2020; Chase, 2020).

America first – het Amerikaanse handelsbeleid sinds 2017

Met het aantreden van Trump als president van de VS in januari 2017 kreeg de handelsrelatie tussen de EU en de VS een ander momentum. Trumps beleid had als motto 'America first' en dat gold ook voor de buitenlandse betrekkingen. De essentie van dit beleid is het beschermen van de Amerikaanse industrie en landbouw tegen oneerlijke handelspraktijken en het instandhouden van de werkgelegenheid, het bevorderen van de economische groei, het beschermen van intellectueel eigendom en het behouden van de Amerikaanse innovatiekracht (Lu, 2020). Het terugdringen van het handelstekort behoorde onder deze president ook tot één van de speerpunten van het Amerikaanse handelsbeleid. Zo was in 2019 het totale handelstekort van de VS 515 miljard euro, wat 2,7 procent van het bbp was, zie figuur 1.2.3. Het handelstekort op de goederenbalans van 772 miljard euro (4,0 procent van het bbp) werd maar gedeeltelijk gecompenseerd door een overschot van 257 miljard (1,3 procent van het bbp) op de dienstenbalans.

1.2.3 Handelssaldo VS als percentage van het bbp



Bron: BEA (2020), IMF (2020); bewerking CBS.

Al op zijn eerste werkdag als president besloot hij dat de VS zich terugtrok uit het Trans Pacific Partnership (TPP). Verder kondigde Trump eind april 2017 aan dat hij elke bestaande handels- of investeringsovereenkomst en handelsrelatie wilde heronderhandelen of beëindigen als deze – in zijn ogen – onder de streep de Amerikaanse belangen schaadt. Trump geeft daarbij de voorkeur aan bilaterale handelsovereenkomsten boven overeenkomsten met een groep van landen (Lu, 2020). Om dit beleid verder vorm te geven, gaf Trump eind april 2017 opdracht om het effect van alle handels- en investeringsovereenkomsten te beoordelen die binnen een half jaar afliepen. Concreet werd onderzocht of deze overeenkomsten Amerikaanse werknemers en bedrijven schaadden, het handelstekort verbeterden, handelsbarrières verminderden en de export van de VS vergrootten.

Amerikaanse invoerheffingen op wasmachines en zonnepanelen

Op 22 januari 2018 werden er naar aanleiding van de bevindingen van de United States International Trade Commission (USITC) invoertarieven opgelegd op wasmachines en zonnepanelen.²⁾ Deze aankondiging kwam na een jaar van veel woorden over het beperken van goedkope producten uit China en Zuid-Korea, maar weinig daden (Swanson & Plumer, 2018). Voor de eerste 1,2 miljoen wasmachines was het tarief 20 procent en 50 procent daarboven. Na twee jaar zouden deze tarieven naar respectievelijk 16 procent en 40 procent verlaagd worden. De heffing op wasmachines had een jaarlijkse geschatte opbrengst van 0,5 miljard euro voor de Amerikaanse schatkist. Deze maatregel raakte de EU maar gedeeltelijk aangezien slechts circa 10 procent van de Amerikaanse import van zonnepanelen uit de EU komt (USTradeNumbers, 2020); de rest komt voor circa 70 procent uit

2) De USITC is een onafhankelijke organisatie die voor de president en het Congres onderzoekt of import de binnenlandse industrie benadeelt of Amerikaanse eigendomsrechten schendt.

Zuid-Oost Azië. In 2019 ging het om circa 100 miljoen euro aan import van wasmachines vanuit de EU naar de VS (York, 2020). Voor Europa betekende dit zo'n kleine 50 miljoen aan extra Amerikaanse importheffingen. Op de totale handel tussen de EU en VS waren dit relatief kleine bedragen.

Voor zonnepanelen werd een tarief van 30 procent ingesteld; de eerste 11,5 miljoen panelen waren ieder jaar vrijgesteld van deze heffing. In het vierde jaar zou dit tarief naar 15 procent verlaagd worden (BBC, 2018; Gonzales, 2018; USTR, 2018). De heffing op zonnecellen had een jaarlijkse geschatte opbrengst van 0,7 miljard euro (York, 2020). Meer dan 90 procent van de Amerikaanse import van zonnecellen wordt geleverd vanuit Zuid-Oost Azië en nog 6 procent uit niet-Europese landen als Mexico en Turkije (Statista, 2020). Qua import betekent dit dat minder dan circa 300 miljoen euro aan import vanuit de EU hierdoor werd geraakt (Platzer, 2018). Voor Europa betekende dit maximaal zo'n 25 miljoen euro aan extra Amerikaanse importheffingen. Ook dit was een relatief klein bedrag op de totale handel.

25% is het Amerikaanse
importtarief op staal en 10 procent op
aluminium zoals die in juni 2018 ingingen

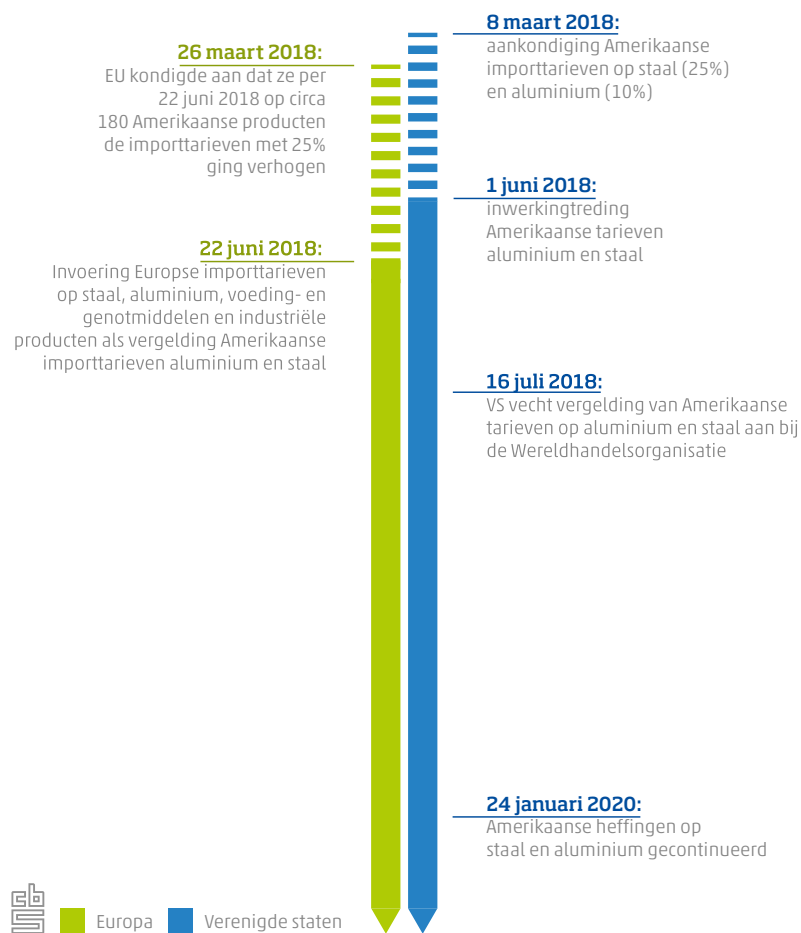


Amerikaanse tarieven op staal en aluminium en de verdere reacties

Op 8 maart 2018 kondigde president Trump aan dat hij op buitenlands staal en aluminium importtarieven zou gaan heffen: voor staal 25 procent en voor aluminium 10 procent (Europees Parlement, 2018; Lu, 2020). De Amerikaanse regering rechtvaardigde deze tarieven op basis van het schaden van de nationale veiligheid. Daarop kondigde de EU op 26 maart aan dat ze per 22 juni 2018 op circa 180 Amerikaanse producten de importtarieven met 25 procentpunt zouden gaan verhogen. Het betrof niet alleen staal en aluminium maar ook voedings- en genotmiddelen zoals whisky, sinaasappelsap, vlees, kaas en graan, staal- en aluminiumproducten en gefabriceerde goederen als make-up, kleding, motoren en boten (Europees Parlement, 2018; WTO, 2018). De totale invoerwaarde van deze producten was 2,7 miljard euro in 2018. Deze tariefverhogingen heeft de Europese landen circa 0,5 miljard aan extra importheffingen opgeleverd. Naast dit pakket staat er nog een extra pakket aan tariefverhogingen op meer dan 150 producten in de planning vanaf 23 maart 2021. Dit pakket betreft 3 miljard euro aan import door de EU uit de VS met 0,6 miljard euro als voorziene extra importheffingen.

Op 1 juni 2018 gingen de Amerikaanse tariefsverhogingen op buitenlands staal en aluminium daadwerkelijk in. De tarieven hadden betrekking op 5,0 miljard euro aan Amerikaanse import van staalproducten uit de EU en 1,0 miljard aan aluminiumproducten. Nederland exporteerde in 2017 ter waarde van 570 miljoen euro aan staal naar de VS (CBS, 2018). Gegeven de tarieven betekende dit 1,4 miljard euro aan extra Amerikaanse importheffingen op Europese producten (WTO, 2018). Op 22 juni gingen de Europese tarieven zoals aangekondigd omhoog.

1.2.4 Tijdlijn staal en aluminium



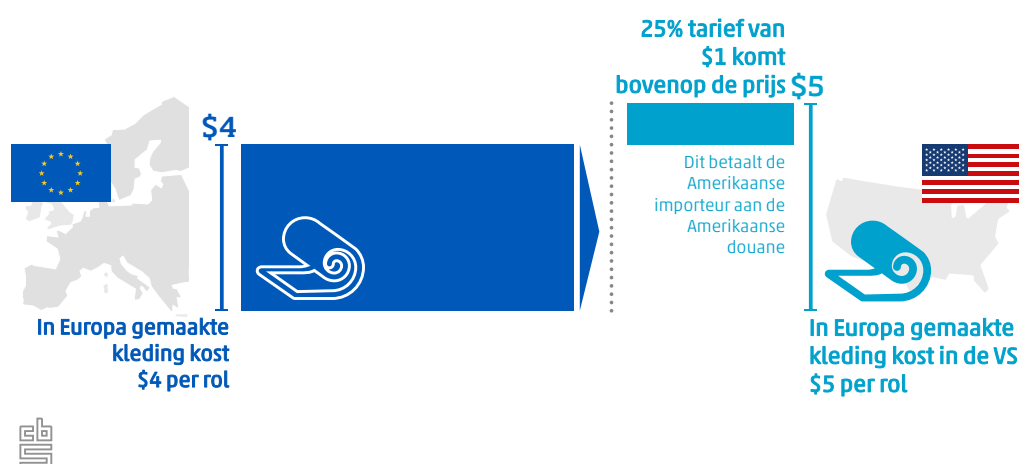
Hoe werken tarieven?

Een tarief is in essentie een belasting op invoer. Tarieven genereren inkomsten voor het importerende land en geven binnenlandse producenten een competitief voordeel.

Als bijvoorbeeld de VS een tarief instelt op de invoer van een specifiek goed, dan wordt het in de regel voor Amerikaanse bedrijven duurder om het product te importeren.

Een land waarvan de export door dit tarief geraakt wordt, kan daarop reageren door op haar beurt ook tarieven in te stellen op Amerikaanse exportproducten. Als landen over en weer nieuwe tarieven instellen of bestaande verhogen, dan is er sprake van een handelsoorlog. De consument is sowieso de dupe van invoertarieven en handelsoorlogen omdat buitenlandse producten duurder of minder gemakkelijk beschikbaar worden. En in een wereld waarin productieprocessen in toenemende mate gefragmenteerd en over de hele wereld plaatsvinden, is duurdere invoer – door invoerheffingen – ook nadelig voor producenten die deze invoer nodig hebben in hun productieproces. Op dit laatste punt gaat hoofdstuk 4 van deze publicatie verder in.

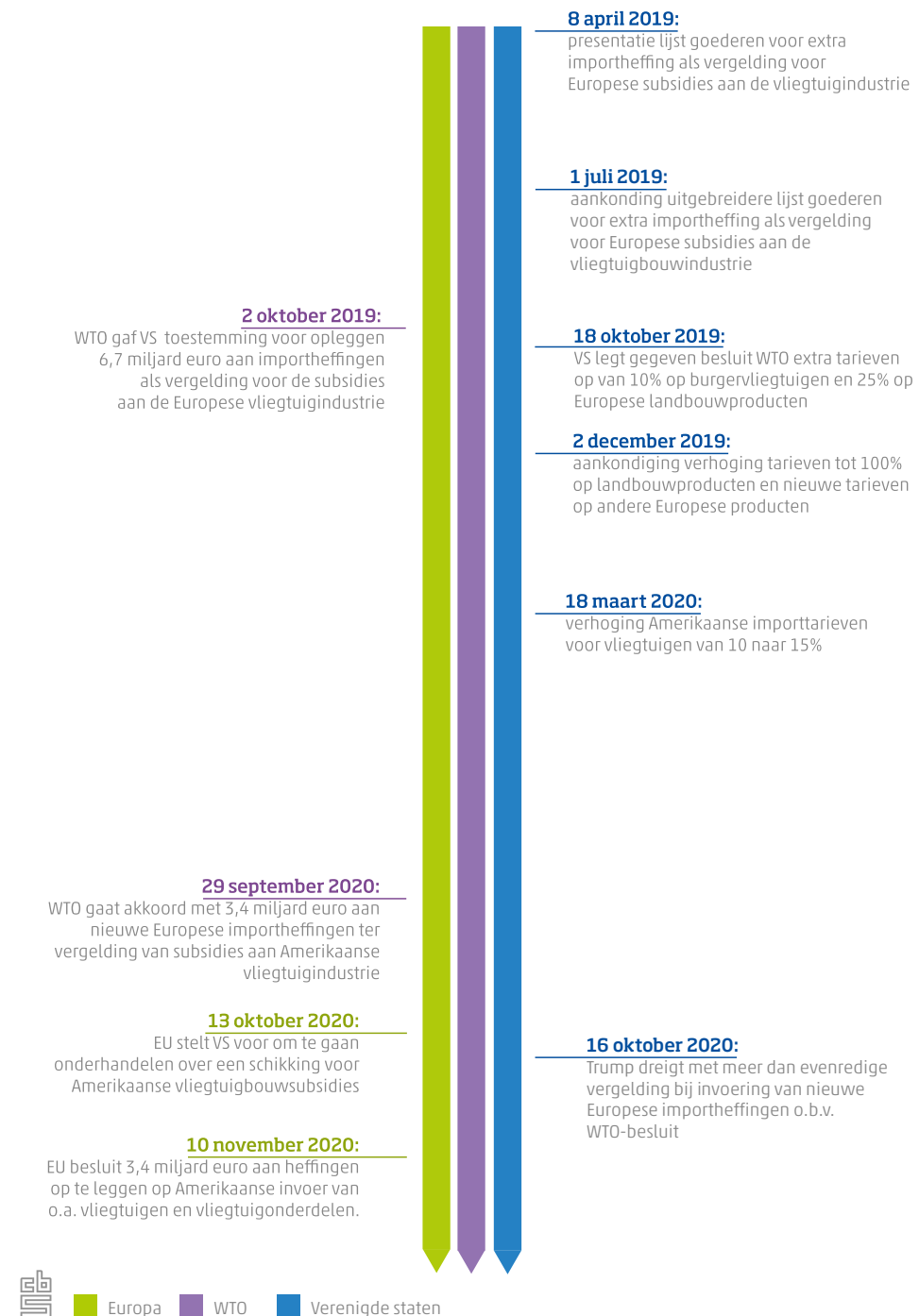
1.2.5 Amerikaanse importtarieven op Europese kleding



Dispuut over subsidies voor vliegtuigbouwers aanleiding voor verdere maatregelen in 2019

Vooruitlopend op de beslissing van de Wereldhandelsorganisatie presenteerde de VS op 8 april 2019 een lijst van 18 miljard euro aan Europese exportproducten waarop ze van plan was om vooral voor Frankrijk, Duitsland, Spanje en het Verenigd Koninkrijk een extra importheffing te leggen als vergelding voor de Europese subsidies aan de vliegtuigindustrie. Deze lijst bevatte goederen zoals niet-militaire vliegtuigen en onderdelen daarvoor, wijn, bevroren vis, kaas, citrusvruchten, kleding en keukengereedschap (Vaughn, 2019; Lu, 2020). Een kleine drie maanden daarna, op 1 juli 2019, stelde de VS (additionele) invoerheffingen voor op nog eens 89 goederen uit de EU als vergelding voor het niet naleven van de WTO-regels met betrekking tot de subsidies aan de vliegtuigindustrie (Lu, 2020). Dit aanvullende pakket invoerheffingen betrof een handelswaarde van 22 miljard euro, 3,5 miljard meer dan in april. Het betreft producten zoals varkensvlees, boter, kaas, olijven, fruit, koffie, en koper- en zinkproducten (USTR, 2019a).

1.2.6 Tijdlijn vliegtuigbouwindustrie



Op 2 oktober 2019 besloot de Wereldhandelsorganisatie dat de VS toestemming kreeg om 6,7 miljard euro jaarlijks extra aan importheffingen op te leggen als vergelding voor de marktversturende subsidies aan de Europese vliegtuigbouwindustrie (WTO, 2019). Daarmee werd een 15 jaar oud handelsconflict beslecht. Gegeven dit besluit van de Wereldhandelsorganisatie legde de VS op 18 oktober als vergelding extra tarieven op van 10 procent op burgervliegtuigen en 25 procent op Europese landbouwproducten zoals kaas, citrusvruchten, wijn, olijven, boter, koffie, gedrukte boeken, likeuren en whisky; voor kleding was dit 25 procent extra. De bulk van deze tarieven kwam opnieuw voor rekening van import uit Frankrijk, Duitsland, Spanje en het VK, de vier landen die verantwoordelijk waren voor de

subsidies (Hepher et al., 2019; USTR, 2019b; USTR, 2019c). Voor Nederland was het effect beperkt; slechts 49 miljoen euro aan export van voedingsmiddelen werd geraakt (CBS, 2019a). Waar de tarieven in juli en oktober 2019 al verhoogd waren, kondigde de VS op 2 december 2019 aan deze tarieven verder te verhogen tot 100 procent en ook tarieven te gaan heffen op andere Europese producten (Lu, 2020). Vanaf 18 maart 2020 werden alleen de importtarieven voor vliegtuigen verder verhoogd van 10 procent naar 15 procent (Lu, 2020; USTR, 2020b).

Niet alleen de VS heeft bij de WTO de subsidies voor de Europese vliegtuigbouwindustrie aangevochten, maar ook de EU heeft dit gedaan voor de subsidies aan de Amerikaanse vliegtuigbouwindustrie. Op 29 september 2020 ging de WTO akkoord met 3,4 miljard euro aan nieuwe Europese importheffingen op Amerikaanse producten als gevolg van de illegale staatsteun aan de Amerikaanse vliegtuigindustrie (Nu.nl, 2020b; Van der Veen, 2020). De EU heeft vervolgens het wel of niet invoeren en het moment daarvan over de Amerikaanse verkiezingen begin november 2020 heen getild in de hoop dat gesprekken met een eventuele Biden-regering, de democratische kandidaat voor het presidentschap, beter zouden verlopen (Baschuk & Stearns, 2020). Op 13 oktober gaf de EU namelijk aan dat ze met de VS willen onderhandelen om tot een schikking te komen over de financiële steun aan de vliegtuigbouwindustrie (Blenkinsop et al., 2020; Sardana, 2020). Als de Europese heffingen toch zouden worden opgelegd, dan zullen deze gericht zijn op onder andere (onderdelen van) vliegtuigen, wijn, sterke drank, koffers, tractoren, bevroren vis en producten van gedroogde uien en kersen (Blenkinsop et al., 2020). In dat geval zou Trump deze Europese heffingen meer dan evenredig gaan vergelden. Daarmee dreigde hij op 16 oktober 2020 (Sardana, 2020). Na de Amerikaanse verkiezingen heeft de EU alsnog besloten om op 10 november 3,4 miljard euro aan importheffingen op Amerikaanse producten op te leggen (Nu.nl, 2020c). Het gaat om onder andere vliegtuigen en vliegtuigonderdelen, maar ook om goederen zoals fruit, noten, andere landbouwproducten, sterke drank, casinotafels en bouwmaterialen.

7,5 miljard euro aan extra
**Amerikaanse importtarieven op Europese
auto's hangt al tijden boven de markt**



Dreigen met Amerikaanse importtarieven op Europese auto's

Een ander gevoelig punt in de handelsrelatie tussen de VS en de EU betreft de invoer van auto's en auto-onderdelen (van Harn et al., 2019). Waar de VS een importtarief heft op auto's van 2,5 procent, is het Europese tarief op de import van Amerikaanse auto's en onderdelen 10 procent. Met zo'n 35 miljard euro is de VS de grootste markt voor Europese auto's (Brunsden, 2019). In mei 2019 stuurde Trump aan op handelsgesprekken met de EU en Japan om hun auto-export naar de VS te beperken (Lu, 2020). Op 22 januari 2020 dreigde Trump met importtarieven van 25 procent (Reuters, 2020). Het zou dan gaan om extra Amerikaanse importtarieven van ruim 7,5 miljard euro. Van het daadwerkelijk opleggen van dergelijke importtarieven is het echter nog niet gekomen. Vooral Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en

Italië zouden hierdoor geraakt worden (CBS, 2019). Met 200 miljoen euro aan export van auto's en auto-onderdelen van Nederland naar de VS zou Nederland beperkt geraakt worden. Het indirecte effect via de Duitse auto-industrie is echter veel groter. De Nederlandse industrie is namelijk een belangrijke toeleverancier voor de Duitse auto-industrie. In totaal zou ruim een half miljard euro aan Nederlandse toegevoegde waarde geraakt worden.

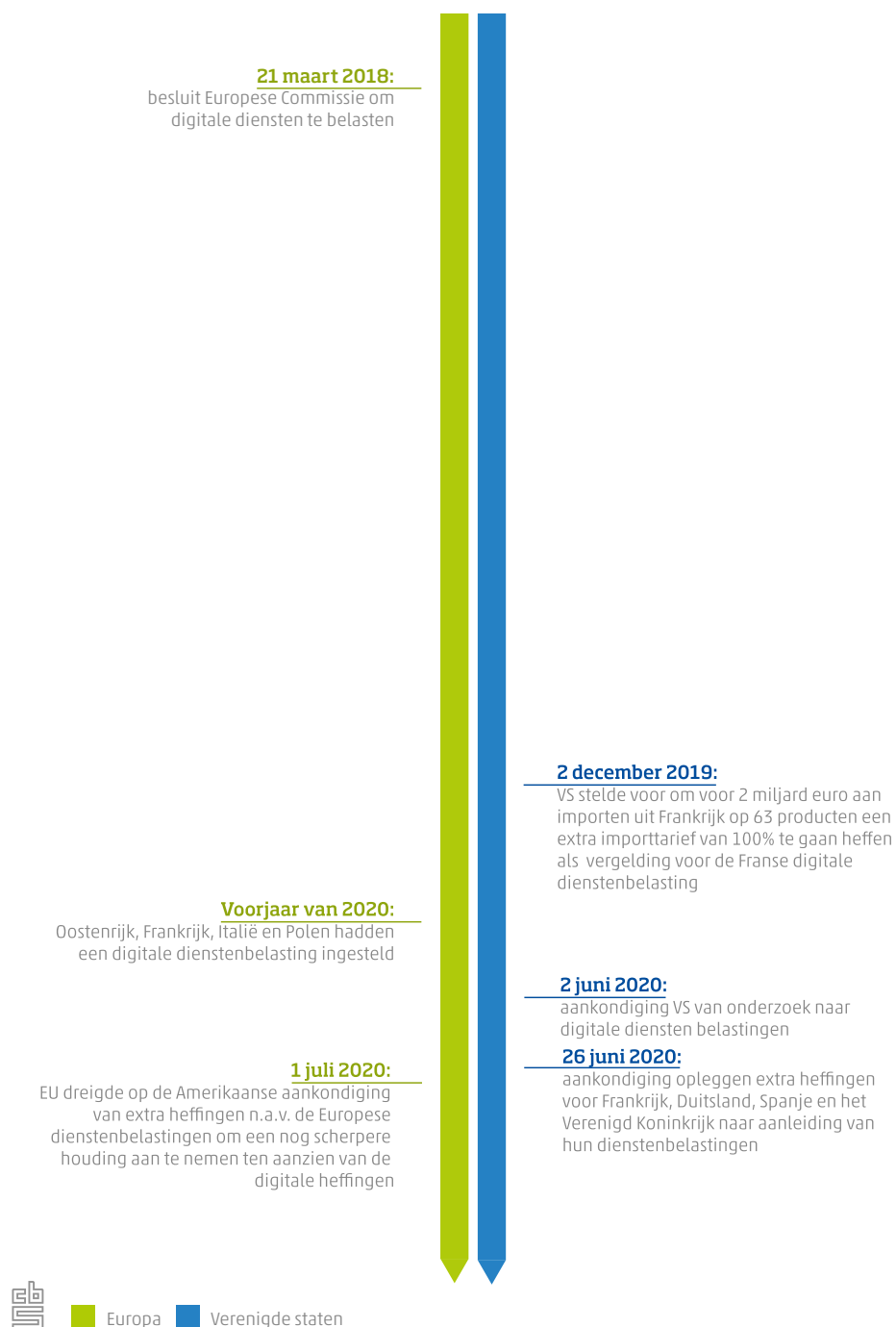
Dreigen met vergelding van Europese heffingen op Amerikaanse digitale diensten

Op 21 maart 2018 heeft de Europese Commissie nieuwe regels voorgesteld om digitale diensten te belasten (Asen, 2018; European Commissie, 2018). Het bestaande belastingsysteem hield namelijk onvoldoende rekening met de digitalisering van de economie. Zo betalen multinationals conform de internationale belastingregels vennootschapsbelasting daar waar de productie plaatsvindt en niet waar de gebruikers van de diensten wonen. Daardoor is er een mismatch tussen waar de toegevoegde waarde wordt gecreëerd en waar de belasting betaald wordt. Voor een sociaal media platform wordt er bijvoorbeeld belasting betaald in het land waar het platform is ontwikkeld, maar niet in het land waar de gebruiker bijvoorbeeld advertenties te zien krijgt in ruil voor het gebruik van het platform.

De Europese Commissie heeft daarom twee wetgevingsvoorstellen gedaan. Het eerste voorstel was om de vennootschapsbelasting zo te hervormen dat winsten geregistreerd zouden gaan worden daar waar een bedrijf interactie heeft met gebruikers. Het tweede voorstel was om tijdelijke belastingen in het leven te roepen die de belangrijkste digitale activiteiten belast die nu aan belastingheffing in de EU ontsnappen. Gegeven een tarief van 3 procent werd een belastingopbrengst geschat van 5 miljard euro. Voorzien was dat alleen bedrijven met meer dan 750 miljoen euro aan opbrengsten wereldwijd en 50 miljoen in de EU deze belasting zouden moeten betalen zodat startups en scale-ups ontzien zouden worden. In het voorjaar van 2020 hadden Oostenrijk, Frankrijk, Italië en Polen besloten om een digitale dienstenbelasting in te stellen (Asen, 2020). In de praktijk zijn deze digitale dienstenbelastingen niet ingevoerd of uitgesteld.

Omdat deze belastingen met name bedrijven uit de VS raken, beschouwt de VS ze als discriminatoir. De VS heeft daarom gedreigd met vergelding (Asen, 2020) in de vorm van 2 miljard euro aan importheffingen op 63 Franse producten. Het betrof producten als boter, kaas, make-up, handtassen en porselein waar de VS een extra importtarief van 100 procent op zou heffen (USTR, 2019d; Lu; 2020). Frankrijk heeft daarop besloten om de digitale dienstenbelasting tot december 2020 op te schorten in ruil voor het uitblijven van extra importheffingen op Franse goederen (Asen, 2020). Op 2 juni 2020 kondigde de VS aan om onderzoek te gaan doen naar digitale dienstenbelastingen zoals die door enkele EU-lidstaten maar ook door andere landen zijn ingesteld. Al op 26 juni kondigde de VS aan dat ze van plan was om voor Frankrijk, Duitsland, Spanje en het Verenigd Koninkrijk naar aanleiding van hun dienstenbelastingen extra heffingen in te willen gaan stellen. Daarbij zou het gaan om 2,8 miljard euro aan importen uit deze landen. Specifiek betrof het producten als brood, gebak, olijven, koffie, bier, sterke drank en trucks waarvoor een extra tarief van 100 procent zou gaan gelden. De Europese Unie dreigde hierop op 1 juli 2020 om een nog scherpere houding aan te nemen ten aanzien van de digitale heffingen (Whitten, 2020).

1.2.7 Tijdlijn digitale diensten belastingen



Op verschillende Europese en Amerikaanse producten zijn de afgelopen jaren dus importheffingen ingesteld. Soms is daarmee alleen gedreigd, soms zijn ze daadwerkelijk opgelegd. De waarde van de extra importheffingen en de landen die het betreft, verschilt onderling sterk. Paragraaf 1.3 licht de Europese importheffingen naar aanleiding van de Amerikaanse heffingen op staal en aluminium uit, en bekijkt specifiek voor deze producten wat de directe effecten waren op de invoerprijzen en de hoeveelheden van de import.

1.3 Europese importtarieven: De gevolgen voor Nederlandse importeurs

Zoals paragraaf 1.2 liet zien, hebben de spanningen in de handelsrelatie tussen de VS en Europa al een lange geschiedenis. Desondanks zijn deze spanningen sinds 2018 pas echt duidelijk merkbaar en in toenemende mate onderdeel van het maatschappelijk debat. Nadat de VS op 8 maart 2018 importtarieven aankondigde voor aluminium en staal (zie paragraaf 1.2), kondigde de EU op 26 maart aan dat ze per 22 juni 2018 importtarieven gingen heffen op 182 diverse producten uit de VS.

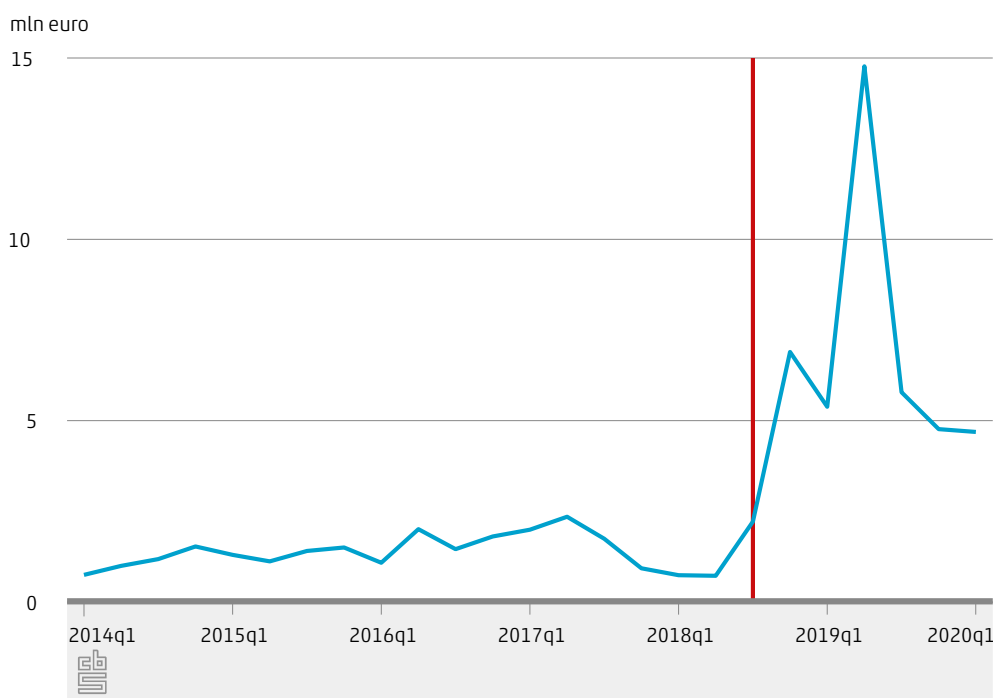
Dit had uiteraard ook gevolgen voor Nederland. Nederland importeerde in 2017 immers voor 207 miljoen euro aan deze getarifeerde producten uit de Verenigde Staten. De tariefverhogingen waren aanzienlijk. Aangezien het gemiddelde percentage op die producten omhoog ging van 5 naar 30 procent, oftewel een toename van 500 procent, is dit een belangrijk moment in de handelsrelatie met de Verenigde Staten. Deze paragraaf bekijkt dan ook specifiek de effecten van die tariefgolf voor de Nederlandse importwaarde, -hoeveelheid en gemiddelde importprijs van deze getarifeerde goederen.

Figuur 1.3.1 laat de ontwikkeling van de importheffing zien die Nederlandse importeurs op Amerikaanse producten hebben afgedragen aan de Nederlandse douane. Dit bedrag komt tot stand door de invoerwaarde van elk product te vermenigvuldigen met het geldende tarief in die periode. Dit bedrag schommelde tussen 2013 en 2017 per kwartaal zo rond de 1 tot 1,5 miljoen euro. Vanaf juni 2018 (de rode verticale lijn) is een duidelijke stijging zichtbaar. Vanaf dat moment gaan de additionele tarieven in en stijgt de waarde van de betaalde tarieven naar gemiddeld zo'n 6 miljoen euro per kwartaal. De piek in het eerste kwartaal van 2019 wordt met name veroorzaakt door de import van één specifiek product. In totaal hebben de Europese tariefverhogingen gezorgd voor 44,5 miljoen aan extra afgedragen invoerheffingen.

44,5 miljoen euro is er in de periode juli 2018-december 2019 betaald aan de Amerikaanse importtarieven van juli 2018



1.3.1 Betaalde importheffingen door Nederlandse importeurs



Selectie van producten die onderhevig waren aan additionele Europese importtarieven voor Amerika van juni 2018.

Markeringen op de x-as tonen de beginwaarde van dat kwartaal. Verticale lijn geeft de datum van inwerkingtreding aan.

Om een beter beeld te krijgen van de gevolgen van deze maatregelen op de totale Nederlandse import van deze producten geeft figuur 1.3.2 een beschrijvend beeld. Naast totale importwaarde (linksboven), worden ook de totale importhoeveelheden (rechtsboven), mediane eenheidswaarden (of unit values, linksonder) en aantallen importeurs (rechtsonder) gevolgd over de tijd. Daarbij wordt gekeken naar de import van deze producten vanuit de Verenigde Staten, alsook naar de import vanuit de Europese Unie.³⁾ Dit geeft een beter beeld van het differentiële effect van de tarieven. Wanneer er bijvoorbeeld een sterke daling waarneembaar is van de import uit zowel de VS als de EU, dan kan dit niet verklaard worden door de tarieven, die blijven immers 0 procent voor import vanuit de EU. Tot slot geeft de eerste verticale rode lijn in figuur 1.3.2 het moment van aankondiging van de tariefverhoging aan en de tweede lijn het moment waarop de tariefverhoging daadwerkelijk inging.

Opmerkelijke daling in de importwaarde

Uit figuur 1.3.2 (linksboven) blijkt dat de importwaarde van deze getarifeerde producten uit de VS aan het einde van 2016 en begin 2017 piekt, om daarna terug te zakken naar het niveau van begin 2016. Direct na de aankondiging van de Europese tarieven in het tweede kwartaal van 2018 zet echter een sterke neerwaartse trend in die – met uitzondering van een toename in het tweede kwartaal van 2018 – versterkt lijkt te worden nadat de tarieven daadwerkelijk van kracht gaan in het derde kwartaal van 2018. Deze neerwaartse trend is met name toe te schrijven aan een sterke afname van de ingevoerde hoeveelheden

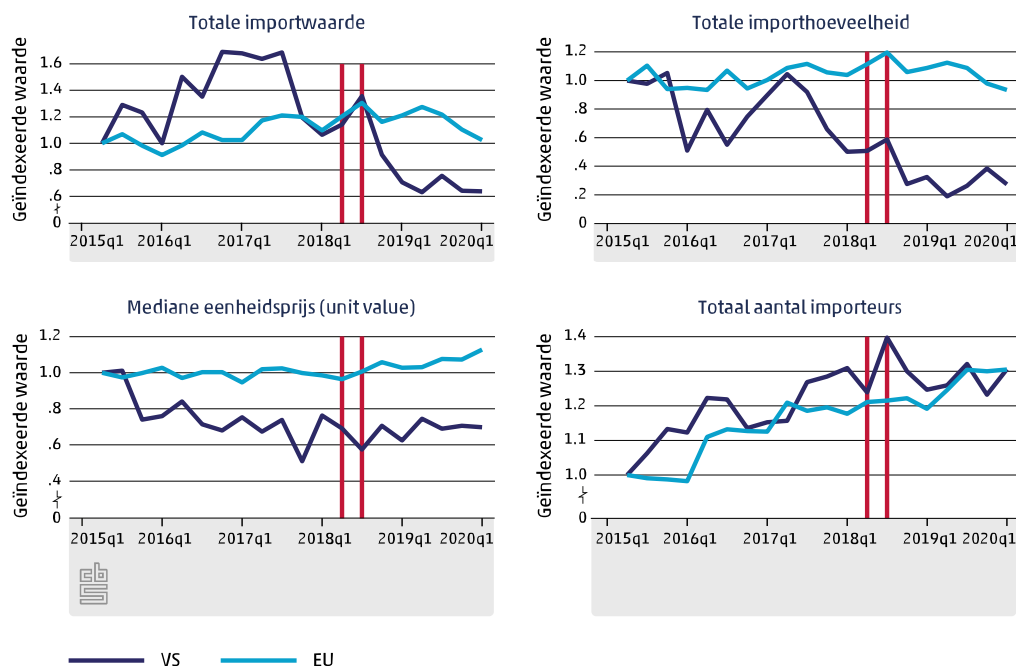
³⁾ Aan de cijfers over de invoer van deze producten uit de EU zitten enkele haken en ogen, die in de data en methode sectie van dit hoofdstuk verder worden beschreven.

(figuur 1.3.2, rechtsboven) en lijkt niet gepaard te gaan met een afname in de mediane prijs (figuur 1.3.2, linksonder). Wat betreft de Nederlandse invoer van dergelijke producten uit de Europese Unie zijn deze trends niet zichtbaar: de totale importwaarde, hoeveelheid en mediane prijs van deze bundel aan producten blijft nagenoeg constant in diezelfde periode. Het aantal Nederlandse bedrijven dat tenminste één van deze producten importeert neemt toe, een trend die zowel aanwezig is in de Verenigde Staten als in de Europese Unie (figuur 1.3.2, rechtsonder).

Deze resultaten geven verschillende inzichten. Het voornaamste is dat de totale importwaarde afneemt. Dit kan ofwel komen doordat Nederlandse bedrijven minder van deze producten uit de VS zijn gaan importeren, of doordat ze een lagere prijs gaan betalen voor deze producten. In dat laatste geval zou de Amerikaanse exporteur zijn prijs dus hebben moeten laten zakken. Deze gedachtegang is gebaseerd op de aanname dat de exporteur zijn concurrentiepositie in de buitenlandse afzetmarkt wil behouden en daarom (deels) de kosten van de tariefverhoging op zich neemt. Figuur 1.3.2 toont echter geen bewijs voor een dalende prijs, wat betekent dat er een 'passthrough effect' optreedt: de Nederlandse importeur draait zelf op voor de tarifaire kosten die de Europese Unie instelt voor deze Amerikaanse producten. Hoofdstuk 2 bekijkt hoe invoerheffingen in het algemeen – niet alleen deze specifieke Europese tariefverhogingen jegens Amerika – uitwerken voor de Nederlandse importeur, de importprijzen en -hoeveelheden.

Het paneel rechtsboven in figuur 1.3.2 laat zien dat de afname van de totale importwaarde samen gaat met een daling in de geïmporteerde hoeveelheden uit de VS. Dit suggereert dat het effect van de tarieven op Nederlandse importeurs zodanig is dat ze minder van deze producten gaan importeren, omdat de tarifaire kosten met name bij hen komen te liggen. Dit zijn echter pas beschrijvende resultaten, er kunnen veel andere dingen spelen die deze trends kunnen verklaren. Denk daarbij bijvoorbeeld aan seizoensgebonden vraag naar bepaalde producten, schommelingen in de olieprijs, politieke spanningen of andere oorzaken die de handelsrelatie met de Verenigde Staten kunnen beïnvloeden. Daarom is de econometrische exercitie belangrijk, omdat daar gecontroleerd kan worden voor dit soort externe oorzaken en het effect van de tarieven geïsoleerd kan worden.

1.3.2 Import trends van getarifeerde producten uit de VS, vergeleken met de EU



Noot: Verticale lijnen markeren resp. de datum van aankondiging en inwerkingtreding van de Europese importtarieven.
 Waarden worden geïndexeerd naar 1 in 2015q1. Markeringen op de x-as tonen de beginwaarde van dat kwartaal.

Importtarieven leiden tot een duidelijke afname in de import van deze producten

Figuur 1.3.3 toont de maandelijkse effecten van de Europese importtarieven op de Nederlandse invoer van deze Amerikaanse producten.⁴⁾ Specifiek wordt hier het maandelijkse verschil in de voornaamste importkenmerken gemeten tussen de invoer uit de Verenigde Staten en die uit de Europese Unie sinds februari 2018 ($t=-5$), oftewel één maand vóór de aankondiging van de tarieven. Tot slot vertegenwoordigt t het moment van het in werking treden van de tariefverhoging. Vanaf die maand zien we dat de Nederlandse importwaarde en importhoeveelheden van deze producten uit de Verenigde Staten significant lager liggen dan in de maand voor de aankondiging van de tarieven. Ook lijkt er een afname van het aantal Nederlandse importeurs plaats te vinden, al is dit effect niet robuust. Daarmee worden de beschrijvende resultaten van figuur 1.3.2 bevestigd: ook nadat rekening gehouden wordt met andere oorzaken die de import kunnen beïnvloeden, denk daarbij aan verschillen tussen producten, landen of maanden, is duidelijk dat Nederlandse importeurs de getarifeerde producten voor een significant lagere totaalwaarde gaan importeren. Zoals wederom duidelijk wordt in het paneel rechtsboven wordt deze afname voornamelijk veroorzaakt doordat er kleinere hoeveelheden geïmporteerd werden. Het paneel linksonder daarentegen geeft aan dat prijzen relatief constant blijven. De conclusie dat de Nederlandse importeur dus grotendeels opdraait voor de tarifaire kosten, blijft dus staan.

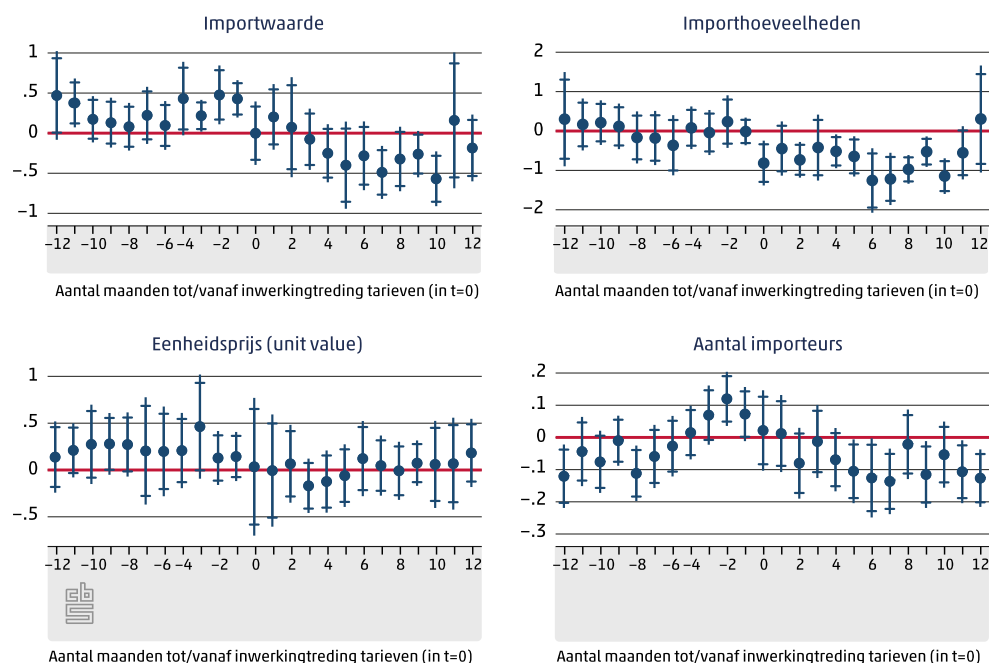
⁴⁾ Deze figuur is gebaseerd op de methode van Fajgelbaum et al. (2020), zie paragraaf 1.5.

Alleen al het aankondigen van invoertarieven had impact op de invoerwaarde

Naast een bevestiging van de beschrijvende resultaten staat figuur 1.3.3 het ook toe om specifiek te kijken naar de periode tussen de aankondiging en inwerkingtreding van de tarieven. Wanneer importeurs in maart namelijk te weten krijgen dat er 3 maanden later een importtarief ingesteld zal worden op de producten die zij importeren, kunnen zij daarop anticiperen door voorraden aan te leggen. De literatuur is niet eensgezind of er zo'n 'anticipatie-effect' bestaat. Zo vinden Cavallo et al. (2019) bewijs voor zo'n effect maar Fajgelbaum et al. (2020) weer niet. Mogelijk speelt de duur van bepaalde aankoopcontracten of eventuele bederfelijkheid van producten een rol, of kost het gewoon tijd om productieketens anders in te richten.

Figuur 1.3.3 geeft aanwijzingen dat er sprake was van enige voorraadvorming of anticipatie. Zo is de totale importwaarde van de getarifeerde producten uit de VS in de maanden na aankondiging maar voor inwerkingtreding ($t-3$, $t-2$ en $t-1$) inderdaad significant hoger dan in de maand voor de aankondiging ($t-5$). Ook is te zien dat er twee maanden voor de inwerkingtreding significant meer Nederlandse bedrijven deze producten importeren dan in de maand voor de aankondiging. Echter, de figuur laat ook zien dat het volume van deze invoer niet significant hoger ligt in die periode. Dit suggereert dat het anticipatie-effect vooral langs de extensieve marge loopt: de tijdelijke toename in totale importwaarde komt door een toename in het aantal bedrijven dat importeert, niet doordat bestaande importeurs meer gaan importeren. Additioneel onderzoek zal moeten uitwijzen in welke mate Nederlandse importeurs de gelegenheid hebben om te anticiperen op aankomende importtarieven en in welke mate ze daar ook daadwerkelijk gebruik van maken.

1.3.3 Resultaten van de econometrische analyse



Noot: De grafiek toont de maandelijkse treatment effecten van tarieven tov t-5 (95% betrouwbaarheidsinterval). Zie paragraaf 1.5 voor de methodebeschrijving.

1.4 Samenvatting en conclusie

De Verenigde Staten en de Europese Unie zijn al jarenlang belangrijke handelspartners van elkaar. Wat betreft de goederenhandel heeft de VS een handelstekort met de EU; voor de dienstenhandel heeft de VS juist een handelsoverschot met de EU. Waar vanaf de jaren negentig tot aan het presidentschap van Trump het Amerikaanse handelsbeleid zich juist kenmerkte door minder tarieven en meer vrijhandel, kreeg met Trump en zijn 'America first'-beleid protectionisme een nieuw momentum. In januari 2018 werden de eerste verhogingen van importtarieven doorgevoerd voor wasmachines en zonnepanelen. Ten opzichte van de totale handel tussen de EU en de VS ging dit om relatief kleine bedragen aan extra importheffingen (50 respectievelijk 25 miljoen euro). In maart 2018 kondigde de VS importtarieven aan op staal (25 procent) en aluminium (10 procent); op 1 juni 2018 gingen deze in. Dit betekende 1,4 miljard euro aan extra Amerikaanse importheffingen op Europese producten. De Europese Unie heeft daarop gereageerd met extra importheffingen op circa 180 Amerikaanse producten die op 22 juni 2018 in werking traden; het betekende circa 0,5 miljard aan extra Europese importheffingen op Amerikaanse producten.

Vooruitlopend op de besluitvorming van de Wereldhandelsorganisatie dreigde de VS in april en juli 2019 met het verhogen van importtarieven voor het niet naleven van de WTO-regels met betrekking tot de subsidies aan de vliegtuigbouwindustrie door de EU, een handelsconflict dat al sinds 2004 liep. Op 2 oktober 2019 besloot de Wereldhandelsorganisatie dat de VS jaarlijks 6,7 miljard euro aan importheffingen mocht opleggen als vergelding voor de marktverstorende subsidies aan de Europese vliegtuigindustrie. Ruim twee weken later voerde de VS op 18 oktober daarom extra importtarieven door voor burgervliegtuigen (10 procent) en voor voedings- en genotmiddelen (25 procent) en kleding (25 procent). Vanaf 18 maart 2020 werden alleen de importtarieven voor vliegtuigen verder verhoogd van 10 procent naar 15 procent. Ook de EU heeft de subsidies aan de Amerikaanse vliegtuigbouwindustrie aangevochten bij de WTO. Op 29 september 2020 ging de WTO akkoord met nieuwe Europese importheffingen tegen de VS van ruim 3,4 miljard euro als gevolg van de illegale staatsteun aan de Amerikaanse vliegtuigindustrie. Deze tarieven zijn begin november, na de Amerikaanse verkiezingen, doorgevoerd.

Na een beschrijvend overzicht van de handelsoorlog tussen de EU en de VS werd ingezoomd op een kwantitatieve analyse van één belangrijk moment uit die periode, namelijk de Europese importtarieven die werden opgelegd aan 182 Amerikaanse producten in juli 2018. Uit een uitgebreide econometrische analyse kwam een eenduidig beeld naar voren dat in lijn is met de academische literatuur. De Amerikaanse exporteur lijkt zijn prijzen niet te verlagen naar aanleiding van de additionele Europese importtarieven, waardoor de additionele tarifaire kosten bij de Nederlandse importeur komen te liggen. Deze importtarieven hebben in die zin een averechts effect, omdat ze – prijstechnisch – niet de handelspartner, maar het eigen bedrijfsleven treffen.

De analyse laat ook zien dat de Nederlandse bedrijven significant minder van deze producten uit de VS zijn gaan importeren, waardoor de totale importwaarde ook is afgenomen. De importtarieven straffen de handelspartner op die manier dus wel: zij krijgen nu minder verkocht in Nederland. Additioneel onderzoek is nodig om te kijken in hoeverre additionele bedrijfskenmerken dit effect beïnvloeden. Hoofdstuk 2 geeft daarvoor een eerste aanzet.

1.5 Data en methoden

Informatie over de Europese importtarieven is afkomstig van de Europese Commissie.⁵⁾ Deze informatie kan op 8-digit product niveau gekoppeld worden aan de 'Internationale Handel in Goederen' databron van het CBS. Die database biedt gedetailleerde informatie over welk product een bedrijf in welke maand importeert uit welk land. Bij die databron moeten wel enkele kanttekeningen geplaatst worden. Zo kan 20–25% van de totale importwaarde niet aan een bedrijf gekoppeld worden. Voor goederen die uit de Europese Unie geïmporteerd worden geldt daarnaast een waarnemingsdrempel van 1,2 miljoen euro. Bedrijven die voor minder dan dat bedrag goederen importeren uit de Europese Unie worden niet meegenomen.

De beschrijvende statistieken van figuur 1.3.2 lieten per kwartaal de ontwikkeling van de totale Nederlandse importwaarde en hoeveelheid van alle getarifeerde producten naar oorsprong (VS of EU) zien. De prijs per eenheid product (unit value) wordt berekend door per product de totale importwaarde te delen door totale hoeveelheid die ingevoerd is, per bestemming binnen een kwartaal. Daarbij wordt per transactie (product-land-kwartaal combinatie) een ondergrens gebruikt van minimaal vijf ingevoerde 'hoeveelheden' (gemeten in bijvoorbeeld stuks, liters, kilo's) om uitschieters te voorkomen. Verder laten we ook enkele zeer specifieke productgroepen buiten beschouwing die zeer grillige en extreme handelspatronen laten zien waarvan de plausibiliteit niet eenduidig vast te stellen is. Vervolgens nemen we per kwartaal en land van oorsprong de mediane prijs per eenheid, oftewel de prijs per eenheid die de doorsnee importeur aan de grens betaalde. Tot slot berekenen we het totaal aantal – op basis van deze data te identificeren – importeurs van de getarifeerde producten uit de VS en EU per kwartaal.

Figuur 1.3.3 is gebaseerd op de methode van Fajgelbaum et al. (2020). De intuïtie van die methode kan het best worden samengevat in een difference-in-difference structuur in de vorm:

$$y_{iot} = \exp\left(\sum_{t=-30}^{17} \beta_{0t} + \beta_1 \text{treated}_{io} + \sum_{t=-30}^{17} \beta_{2t} * \text{treated}_{io}\right) * \varepsilon_{iot}$$

waarbij de waarde, hoeveelheid, aantal importeurs en mediane unit value (y) van het geïmporteerde product i uit land o in maand t afhankelijk is van drie sleutelvariabelen. Ten eerste een dummy (treated_{io}) die getarifeerde importproducten uit de Verenigde Staten onderscheidt van niet-getarifeerde producten. Ten tweede een maand-indicator en ten derde een interactieterm tussen die twee die het daadwerkelijke maandelijkse effect van de tarieven op de afhankelijke variabele meet.

De analyse periode loopt vanaf januari 2016 tot en met december 2019. We definiëren het moment van de inwerkingtreding daarbij als $t=0$, zodat de analyse periode loopt van $t=-30$ (30 maanden voor de inwerkingtreding, oftewel januari 2016) tot $t=17$ (oftewel december 2019).

⁵⁾ Zie <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32018R0886&from=EN>.

Verder gebruiken we de pseudo poisson maximum likelihood (PPML) schatter in plaats van de gravity set-up van Fajgelbaum et al. (2020). We volgen hiermee Santos Silva en Tenreyro (2012) die hebben aangetoond dat een OLS analyse van log importwaarden in de aanwezigheid van heteroskedasticiteit kan leiden tot statistisch onzuivere coëfficiënten. Verder gebruiken we ook dummyvariabelen voor product, land en product-land combinaties om te controleren voor verschillen tussen die combinaties die niet veranderen door de tijd. Hierdoor vallen weliswaar de hoofdeffecten van de interactieterm weg, maar de interactieterm die het effect meet blijft intact. Tot slot clusteren we standaardfouten op product-land niveau.

1.6 Literatuur

Asen, E. (2020). [*What European OECD Countries Are Doing about Digital Services*](#). Tax Foundation. Geraadpleegd op 14 oktober 2020.

Baschuk, B. (2020). [*Why the WTO Is Caught in Trump's Trade-Ware Crossfire*](#). Geraadpleegd 23 oktober 2020.

Baschuk, B. & Stearns, J. (2020). [*EU Weighs When to Hit U.S. Products With Tariffs Approved by WTO*](#). Geraadpleegd op 2 november 2020.

BBC (2018). [*US slaps 'America First' tariffs on washing machines and solar panels*](#). Geraadpleegd op 13 oktober 2020.

BEA (2020). [*International Trade in Goods and Services*](#). [Dataset]. Geraadpleegd op 8 oktober 2020.

Blenkinsop, P., Hepher, T. & Shalal, A., (2020). [*EU wins tariff clearance on \\$4 billion of U.S. imports in Boeing Case*](#). Geraadpleegd op 14 oktober 2020.

Bown, C., Concini, P., Erbahar, A. & Trimarchi, L. (2020). [*Trade Protection along Supply Chains*](#). Forum for Research in Empirical International Trade. Geraadpleegd op 5 oktober 2020.

Brunsdon, J. (2019). [*EU prepared to cut US car import tariffs as part a trade pact: Brussels keen to deepen commercial ties but is ready to retaliate if Trump acts on threats*](#). Financial Times. Geraadpleegd op 14 oktober 2020.

Carbaugh, R. J. (2015). *International Economics* (15th ed.). Boston, MA: Cengage Learning.

Cavallo, A., Gopinath, G., Neiman, B. & Tang, J. (2019). *Tariff passthrough at the border and at the store: evidence from US trade policy* (No. w26396). National Bureau of Economic Research.

CBS (2018). [*30 procent staalexport naar Duitsland*](#). [Nieuwsbericht]. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire. Geraadpleegd op 2 november 2020.

CBS (2019a). [*Frankrijk meest geraakt door Amerikaanse invoerheffing*](#). [Nieuwsbericht]. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire. Geraadpleegd op 2 november 2020.

CBS (2019b). [*Auto-export naar VS levert Nederland half miljard op.*](#) [Nieuwsbericht]. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire. Geraadpleegd op 2 november 2020.

Charles, D. (2019). [*Farmers Got Billions From Taxpayers in 2019, And Hardly Anyone Objected.*](#) Geraadpleegd op 12 oktober 2020.

Chase P. (2020). The Missing Partnership: The United States, Europe, and China's Economic Challenge. German Marshall Fund of the United States. Geraadpleegd op 2 december 2020.

Delamaide, D. (2018). [*Trump may have a point about EU tariffs, ifo says.*](#) Handelsblatt. Geraadpleegd op 2 november 2020.

Europese Commissie (2020). [*The common agricultural policy at a glance: The common agricultural policy supports farmers and ensures Europe's food security.*](#) Geraadpleegd op 12 oktober 2020.

Europese Commissie (2018). [*Fair Taxation of the Digital Economy.*](#) Geraadpleegd op 14 oktober 2020.

Europees Parlement (2018). [*US tariffs: EU response and fears of a trade war.*](#) Geraadpleegd op 13 oktober 2020.

Eurostat (2020a). [*Extra-EU28 trade, by main partners, total product.*](#) [Dataset]. Geraadpleegd op 26 oktober 2020.

Eurostat (2020b). [*Trade in goods, by main world traders.*](#) Geraadpleegd op 26 oktober 2020.

Eurostat (2020c). [*Extra-EU trade by partner.*](#) Geraadpleegd op 26 oktober 2020.

Evans, D. & Weir, K. (2020). [*Timeline: Highlights of the 15-year Airbus, Boeing trade war.*](#) Geraadpleegd op 9 oktober 2020.

Fajgelbaum, P. D., Goldberg, P. K., Kennedy, P. J. & Khandelwal, A. K. (2020). The return to protectionism. *The Quarterly Journal of Economics*, 135(1), 1-55.

Felbermayr, G. (2018). [*Zölle im transatlantischen Handel: Worauf, wie viel und wie gerecht? Ifo Schnelldienst.*](#) Geraadpleegd op 2 november 2020.

Gonzales, R. (2018). [*Trump Slaps Tariffs On Imported Solar Panels And Washing Machines.*](#) Geraadpleegd op 13 oktober 2020.

Harn, E.J. van, Wijffelaars, M., Erken, H., Groot, E. de & Veen, M. van der (2019). [*Very dangerous European cars part II.*](#) Geraadpleegd op 14 oktober 2020.

Hepher, T., Blenkisop, P. & Lawder, D. (2019). [*U.S. widens trade war with tariffs on European planes, chees, whisky to punish subsidies.*](#) Geraadpleegd op 23 september 2020.

IMF (2020). [*World Economic Outlook*](#) [Dataset]. Geraadpleegd 19 oktober 2020.

Lu, S. (2020). [*Timeline of trade policy in the Trump administration*](#). Geraadpleegd op 23 september 2020.

NBER (2020). [*U.S. Antidumping Database and Links*](#). [Dataset]. Geraadpleegd op 13 oktober 2020.

Nu.nl (2020a). [*VS stemt tegen beoogde nieuwe voorzitter Wereldhandelsorganisatie*](#). Geraadpleegd op 2 november 2020.

Nu.nl (2020b). [*WTO geeft EU groen licht voor nieuwe importheffingen tegen VS*](#). Geraadpleegd op 1 oktober 2020.

Nu.nl (2020c). [*Nieuwe EU-heffingen op goederen VS volgende week ingevoerd*](#). Geraadpleegd op 9 november 2020.

Platzer, M.D. (2018). [*Domestic Solar Manufacturing and New U.S. Tariffs*](#). Geraadpleegd op 14 oktober 2020.

Reuters (2020). [*Trump threatens big tariffs on car imports from EU*](#). Geraadpleegd op 14 oktober 2020.

Silva, J. S., & Tenreyro, S. (2006). The log of gravity. *The Review of Economics and statistics*, 88(4), 641–658.

Sardana, S. (2020). [*Trump warns of backlash if the EU levies around \\$4 billion in tariffs after WTO ruling*](#). Geraadpleegd op 19 oktober 2020.

Serráo, N.F. (2020). [*The EU – America Trade Deal: Why The TTIP Failed*](#). Geraadpleegd op 2 november 2020.

Sims, A. & Stone, J. (2016). [*TTIP has failed – but no one is admitting it, says German Vice-Chancellor Sigmar Gabriel*](#). Geraadpleegd op 2 november 2020.

Statista (2020). [*Distribution of solar photovoltaic Imports in the U.S. between January to Augustus 2019, by source country*](#). Geraadpleegd op 13 oktober 2020.

Swanson, A. & Plumer, B. (2018). [*Trump Slaps Steep Tariffs on Foreign Washing Machines and Solar Products*](#). The New York Times, 22 januari 2018. Geraadpleegd op 13 oktober 2020.

USDA (2020). [*Federal Government direct farm program payments, 2011–2020F*](#). [Dataset]. Geraadpleegd op 12 oktober 2020.

USTR (2018). [*Sector 201 Cases: Imported Large Residential Washing Machines and Imported Solar Cells and Modules*](#). Geraadpleegd op 13 oktober 2020.

USTR (2019a). [*Notice of Hearing and Request for Public Comments: Enforcement of U.S. WTO Rights in Large Civil Aircraft Dispute*](#). Geraadpleegd 14 oktober 2020.

USTR (2019b). [*Review of Action: Enforcement of U.S. WTO Rights in Large Civil Aircraft Dispute*](#). Geraadpleegd op 14 oktober 2020.

USTR (2019c). United States Wins for the Sixth Time in Airbus Subsidies Dispute. Geraadpleegd 14 oktober 2020.

USTR (2019d). Notice of Determination and Request for Comments Concerning Action Pursuant to Section 301: France's Digital Service Tax. 2019-0009. Geraadpleegd op 15 oktober 2020.

USTR (2020a). Joint Statement of the United States and the European Union on a Tariff Agreement, 21 augustus 2020. Geraadpleegd op 5 oktober 2020.

USTR (2020b). Implementation Against EU in Airbus Case. Geraadpleegd op 14 oktober 2020.

USTradeNumbers (2020). Imports: Washing machines. Geraadpleegd op 13 oktober 2020.

Vaughn, S. (2019). Initiation of Investigation; Notice of Hearing and Request for Public Comments: Enforcement of U.S. WTO Rights in Large Civil Aircraft Dispute. USTR, 2019-0003. Geraadpleegd 14 oktober 2020.

Veen, C. van der (2020). EU mag VS 4 miljard boete opleggen wegens staatssteun Boeing. NRC Handelsblad. Geraadpleegd op 13 oktober 2020.

Whitten, R. (2020). European Union: A Trade War On Two Fronts: U.S. Considers More Tariffs On European Goods. Geraadpleegd op 9 oktober 2020.

WTO (2018). Immediate Notification Under Article 12.5 of the Agreement on Safeguard to the Council for Trade in Goods of Proposed Suspension of Concessions and Other Obligations Referred to in Paragraph 2 of Article 8 of the Agreement. 18-2985. Geraadpleegd op 13 oktober 2020.

WTO (2019). DS316: European Communities and Certain member States – Measures Affecting Trade in Large Civil Aircraft. Geraadpleegd op 14 oktober 2020.

York, E. (2020). Tracking the Economic Impact of U.S. Tariffs and Retaliatory Actions. Tax foundation. Geraadpleegd op 13 oktober 2020.

2 Europese importtarieven: wie betaalt de rekening?

Auteurs: Marcel van den Berg, Loe Franssen, Angie Mounir

67% van een tariefverhoging wordt gemiddeld door de Nederlandse importeur gedragen

35% van de afgedragen tarieven is voor rekening van het zmkb, terwijl deze groep slechts 20 procent van de import beslaat

In het vorige hoofdstuk keken we specifiek naar de gevolgen van een pakket tariefverhogingen dat de EU in 2018 instelde op de handel met de VS als reactie op tariefverhogingen die de VS eerder op import uit de EU instelde. In dit hoofdstuk borduren we hier op voort door deze inzichten te veralgemeniseren. Hoe reageren importeurs, bijvoorbeeld in termen van verhandelde waarde, hoeveelheden, en prijs, op importtarieven die de EU instelt op de invoer uit de 50 belangrijkste herkomstlanden van de Nederlandse goedereninvoer? Wie betaalt de prijs voor deze importtarieven: de buitenlandse exporteur door de prijs (deels) te verlagen of de Nederlandse importeur die het eigenlijke bedrag moet overhandigen aan de douane? Zien we verschillen tussen groepen bedrijven, zoals het midden- en kleinbedrijf en het grootbedrijf, en in de manier waarop ze omgaan met importtarieven?

2.1 Inleiding

In hoofdstuk 1 is aan de hand voor de actualiteit van de handelsoorlog tussen de Verenigde Staten en de Europese Unie geïllustreerd op welke wijze Nederlandse bedrijven die goederen importeren uit de VS hun gedrag aanpassen nadat de EU als vergelding aanvullende importtarieven instelde op invoer vanuit de VS. De resultaten van deze event study laten onder andere zien dat de importwaarde en hoeveelheid sterk teruglopen na de inwerkingtreding van de tarieven. Het prijsniveau (exclusief het importtarief!) waartegen wordt gehandeld blijft echter ongewijzigd. Dit betekent dat Amerikaanse exporteurs de verhoogde tarieven volledig afwentelen op hun Nederlandse afnemers.

In dit hoofdstuk borduren we voort op deze inzichten door op zoek te gaan naar algemene patronen: hoe gaan Nederlandse importeurs om met importtarieven die de EU heft op invoer uit landen buiten de EU?¹⁾ Dit is een belangrijke vraag. Immers, handelstarieven maken internationale handel hoe dan ook duurder, maar de vraag is ook wie die rekening betaalt, of wie profiteert bij een verlaging van importtarieven. De exporteur kan er voor kiezen om zijn verkoopprijs ongemoeid te laten, waardoor de importeur bovenop de reguliere verkoopprijs ook nog het importtarief moet afrekenen bij de douane. Verschillende academische onderzoeken hebben recentelijk aangetoond dat dit bijvoorbeeld het geval was bij de importtarieven die de VS in 2018 instelde, waardoor de rekening van het handelsbeleid uiteindelijk wordt betaald door de Amerikaanse importeur (Fajgelbaum et al., 2020; Cavallo et al., 2019; Amiti et al., 2020). Om dit op te vangen kan deze er weer voor kiezen om de kosten door te berekenen aan de consument, zoals het geval was bij de Amerikaanse importtarieven op wasmachines (Flaaten et al., 2019). Besedes et al. (2020) komen tot een vergelijkbare conclusie op basis van een studie naar de effecten van tariefverlagingen in het kader van de North American Free Trade Agreement (NAFTA).

De exporteur kan er echter ook voor kiezen om zijn prijs aan te passen aan tariefwijzigingen waardoor hij (een deel van) de kosten of baten van een tariefwijziging absorbeert en deze niet volledig afwentelt op zijn afnemers. Ook de kwaliteit van de verhandelde producten is daarbij een factor: exporteurs laten een prijsverhoging, om de baten van een tariefverlaging deels af te romen, geregeld gepaard gaan met een verhoging van de kwaliteit, waardoor de afnemer een beter product ontvangt voor dezelfde prijs (inclusief importtarief). Voor het bestaan van dit mechanisme vonden bijvoorbeeld Ludema & Yu (2016) empirisch bewijs.

¹⁾ We kijken alleen naar invoer uit landen buiten de EU, omdat EU-landen onderling per definitie geen importtarieven voeren.

Hoe dit in de praktijk uitpakt hangt van allerlei factoren af. Bijvoorbeeld van de marktomstandigheden: hoe competitief is de markt voor getarifeerde producten, welke alternatieven zijn er voorhanden en hoeveel marktmacht hebben de handelende partijen? Maar ook van de manier waarop individuele bedrijven slagvaardig zijn in het omgaan met de marktomstandigheden. In de wetenschappelijke literatuur is over deze vraagstukken nog allerm minst consensus bereikt.

In dit hoofdstuk richten we ons op drie hoofdvragen:

1. In welke mate hangen geobserveerde patronen in de Nederlandse goederenimport samen met geldende importtarieven op de invoer vanuit landen buiten de EU?
2. In welke mate worden de kosten van importtarieven geabsorbeerd door de exporteur en in welke mate worden deze door de importeur gedragen?
3. In welke mate zien we verschillen tussen groepen bedrijven in de manier waarop ze omgaan met importtarieven?

Om deze vragen te beantwoorden combineren we cijfers over Nederlandse goederenimport door Nederlandse bedrijven en hun karakteristieken met zeer gedetailleerde informatie over importtarieven per product en herkomstland afkomstig van de Europese Commissie.

Leeswijzer

In dit hoofdstuk staan importtarieven die de EU heeft ingesteld op de invoer van goederen centraal. In paragraaf 2.2 kijken we naar de ontwikkeling van Europese importtarieven in de periode 2013–2019, de mate waarin tarieven verschillen per land en productgroep en de mate waarin de Nederlandse import daadwerkelijk te maken heeft met importtarieven. In paragraaf 2.3 gaan we aan de hand van een aantal econometrische analyses kijken hoe de Nederlandse goederenimport precies geraakt wordt door importtarieven. Daarna voegen we aan deze analyses de bedrijvendimensie toe door inzichtelijk te maken hoe verschillende groepen bedrijven verschillend omgaan met tarieven.

2.2 Ontwikkeling van Europese importtarieven over de periode 2013–2019

In deze paragraaf geven we een schets van de ontwikkeling van Europese importtarieven in de periode 2013–2019. We kijken daarbij naar de 50 belangrijkste herkomstlanden van de Nederlandse goederenimport (buiten de EU) en laten zien hoe de impact van tarieven verschilt per herkomstland, productgroep en type importeur.

Voordat we aan de hand van een aantal figuren een algemeen beeld geven van de mate waarin Europese importtarieven een rol spelen bij de Nederlandse goederenimport, is het goed om eerst de verschillende soorten tarifaire maatregelen te introduceren. Regeringen kunnen ertoe besluiten om tarifaire maatregelen te nemen om uiteenlopende redenen. Een voorname reden is om de binnenlandse economie te beschermen tegen (goedkopere) buitenlandse concurrentie. Door het nemen van tarifaire maatregelen worden de producten van buitenlandse concurrenten kunstmatig duurder gemaakt. Anti-dumpingrechten, die ook al kort ter sprake kwamen in Hoofdstuk 1, zijn daar een extreem voorbeeld van. De Europese

Unie heeft bijvoorbeeld op enkele specifieke producten afkomstig uit China anti-dumpingrechten ingesteld van maar liefst 75 procent.

Het instellen van importtarieven op de invoer uit één of meerdere specifieke landen kan ook politiek gemotiveerd zijn. Denk hierbij bijvoorbeeld aan het pakket importtarieven dat de VS in 2018 op de invoer uit China instelde met als doel om China aan te zetten tot het beëindigen van 'oneerlijke handelspraktijken' (New York Times, 2018). Daarbij is president Trump ervan overtuigd dat die tarieven ook direct betaald worden door Chinese bedrijven. Een andere motivatie voor overheden om maatregelen te nemen met betrekking tot de import van specifieke producten komt voort uit zorgen over consument- of milieubescherming. In dat geval kan een overheid er bijvoorbeeld ook voor kiezen om middels niet-tarifaire maatregelen (NTM's), denk hierbij bijvoorbeeld aan specifieke productvereisten, de kwaliteit en veiligheid van bepaalde producten te waarborgen.

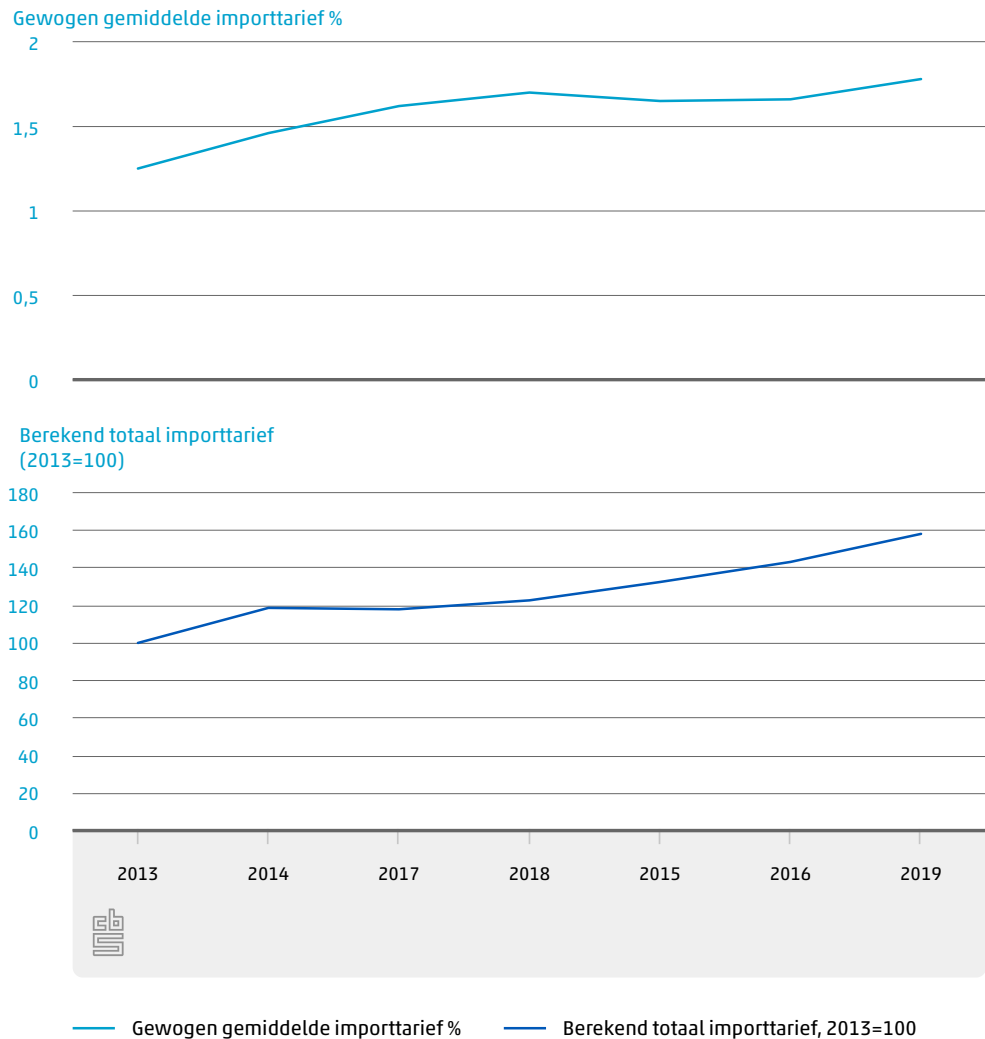
De meest gangbare manier van tarifiering is het heffen van een vast percentage van de waarde van het ingevoerde product als tarief. Naast dergelijke *ad valorem* tarieven bestaan er ook maatregelen die afhankelijk zijn van de geïmporteerde hoeveelheid. Voor sommige producten, zoals grondstoffen of halffabricaten, kan het namelijk wel degelijk nuttig zijn voor de binnenlandse economie wanneer die goedkoop kunnen worden geïmporteerd. Een regering kan er dan voor kiezen om de invoer van deze producten wel aan banden te leggen middels quota of een oplopend tarief als de ingevoerde hoeveelheid boven een bepaalde grens uit komt. Ook kunnen tarifaire maatregelen direct worden uitgedrukt in termen van kilo's of andere hoeveelheden.

De cijfers die in dit hoofdstuk gebruikt worden, gaan alleen over die tarieven die direct als percentage van de handelswaarde van het product zijn uitgedrukt: de *ad valorem* tarieven. Dit heeft tot gevolg dat er verschillen kunnen zijn met de cijfers gepresenteerd in hoofdstuk 4. Daar worden immers ook andere maatregelen – zoals quota – meegenomen in de totale tarifaire kosten. Een uitgebreide toelichting op de gebruikte data en de bewerkingsschappen is te vinden in paragraaf 2.5.

Europese tarieven nemen afgelopen jaren gemiddeld ietwat toe

Na een periode van verlaging van importtarieven als gevolg van onderhandelingen binnen de kaders van de WTO is er in recente jaren een kentering zichtbaar in deze trend van liberalisering van de internationale handel getuige bijvoorbeeld de handelsconflicten tussen China, de VS en de EU. Zo zijn de tarieven die de EU instelt op invoer van buiten de EU volgens deze data de afgelopen jaren toegenomen. Dit heeft ook gevolgen voor Nederlandse importeurs. Figuur 2.2.1 laat zien dat het gemiddelde tarief, gewogen naar de waarde van de invoer, dat Nederlandse importeurs afdragen op invoer van buiten de EU is gestegen van 1,2 procent in 2013 naar 1,8 procent in 2019. Het bedrag in euro's dat aan tarieven is afgedragen laat een vergelijkbare trend zien in deze periode. In 2019 ging het daarbij om een totaalbedrag van ruim 2 miljard euro dat Nederlandse importeurs betaalden over de invoer van goederen.

2.2.1 Ontwikkeling importtarieven



China en VS top twee landen in termen van waarde geheven tarieven

Daarbij steekt er één importpartner met kop en schouders bovenuit: China. Tabel 2.2.2 laat zien dat over de goederenimport uit China in 2018 bijna 800 miljoen euro aan importtarieven is afgedragen. Dat China deze lijst aanvoert is op zich niet verwonderlijk, aangezien China het op twee na de belangrijkste herkomstspartner is voor de Nederlandse goederenimport. Duitsland en België voeren deze lijst aan, maar op de import uit deze EU-landen zijn vanzelfsprekend geen importtarieven van toepassing. Het gewogen gemiddelde importtarief van 3,7 procent op de import uit China is echter ook relatief hoog.

Op flinke afstand volgen de Verenigde Staten: zij zijn goed voor een totaalbedrag van bijna 300 miljoen euro aan afgedragen tarieven tegen een aanzienlijk lager gewogen gemiddeld tarief van 1,5 procent. Daarnaast valt het aantal Aziatische partners in de lijst op: 11 in deze top-16 liggen in Azië. Deze import wordt gekenmerkt door hoge gemiddelde tarieven, tot 10,5 procent op de import uit Bangladesh en 8,1 procent op de import uit Pakistan. Ten slotte valt Rusland op. Als zesde op de ranglijst van importpartners is dit een belangrijke leverancier

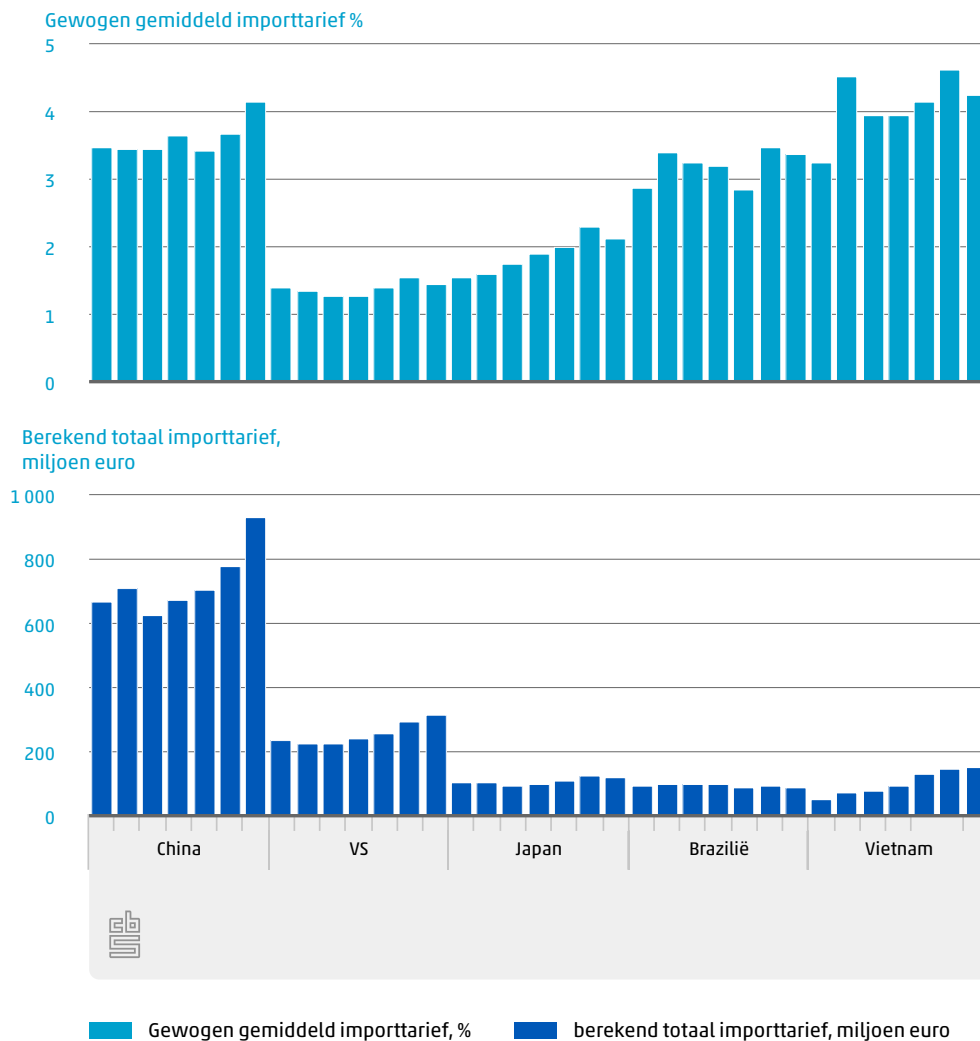
van goederen, maar omdat het gemiddelde tarief dat van toepassing is op deze invoer met 0,2 procent relatief laag is staat Rusland aanzienlijk lager op de lijst van betaalde importtarieven naar herkomst. Dit komt met name doordat de import uit Rusland voor een aanzienlijk deel uit minerale brandstoffen (waaronder aardgas) bestaat waarop geen importtarieven van toepassing zijn.

2.2.2 Hoogste importtarieven naar herkomst, 2018

	Berekend totaal importtarief	Gewogen gemiddeld importtarief
	Mln euro	%
China	780,2	3,7
Verenigde Staten	292,4	1,5
Vietnam	149,7	4,6
Japan	128,5	2,3
Brazilië	95,5	3,5
India	92,0	4,6
Bangladesh	82,8	10,5
Thailand	72,6	3,2
Taiwan	69,0	2,9
Hongkong	65,8	2,6
Indonesië	65,4	3,9
Maleisië	42,5	2,3
Argentinië	32,5	3,2
Pakistan	28,4	8,1
Singapore	21,0	1,0
Rusland	20,1	0,2

Als we de aandacht richten op de vijf importpartners uit tabel 2.2.2 die het meeste geld in het laatje van de Nederlandse douane brengen, zien we niet voor alle vijf een opwaartse trend. Met name Brazilië laat een redelijk stabiel beeld zien voor wat betreft de gewogen gemiddelde tarieven en de in totaal afgedragen tarieven. In China, de VS en Vietnam zien we die opwaartse trend wel duidelijk terug, met name in de afgedragen tarieven. De import uit Japan wordt gekarakteriseerd door oplopende gewogen gemiddelde tarieven, maar stabiele afgedragen tariefbedragen. Dit komt voort uit het feit dat de import uit Japan in recente jaren stagneert. Vermeldenswaardig is bovendien dat de EU recentelijk een handelsverdrag met Japan heeft afgesloten. Dat is echter nog dermate kort van kracht (februari 2019) dat de invloed hiervan op het hier getoonde beeld beperkt zal zijn.

2.2.3 Ontwikkeling top-5 importarieven naar herkomstland, 2013-2019



48,5% bedraagt het
gemiddelde importtarief op fietsen uit
China

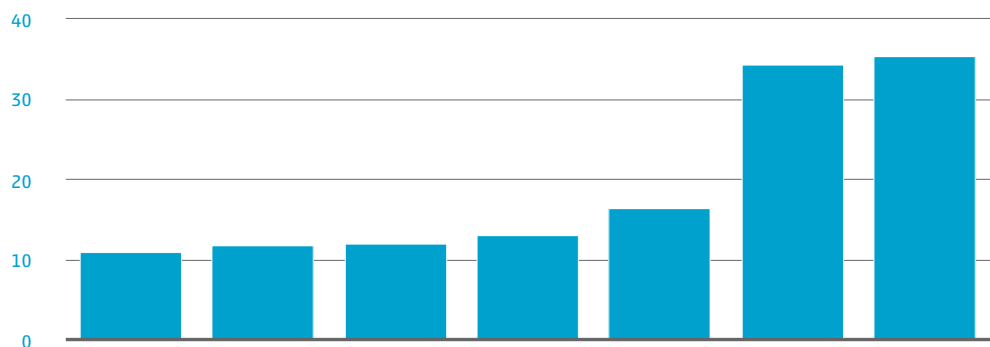


De hoogte van ad valorem importtarieven varieert sterk. In de meeste gevallen gaat het om tarieven tot vijf procent, maar in sommige specifieke gevallen lopen deze op tot 75 procent en hoger. Een aantal productgroepen die er wat dat betreft uitspringen zijn tabaksproducten. Zo gelden er op bepaalde specifieke soorten waterpijptabak en rooktabak importtarieven van 74,9 procent. Deze producten werden in 2018 op beperkte schaal geïmporteerd uit een klein aantal landen zoals Indonesië, Turkije en de Verenigde Arabische Emiraten. Figuur 2.2.4 laat zien voor welke specifieke importstromen de hoogste bedragen aan importtarieven worden afgedragen, waarbij een importstroom gedefinieerd is als de invoer van een

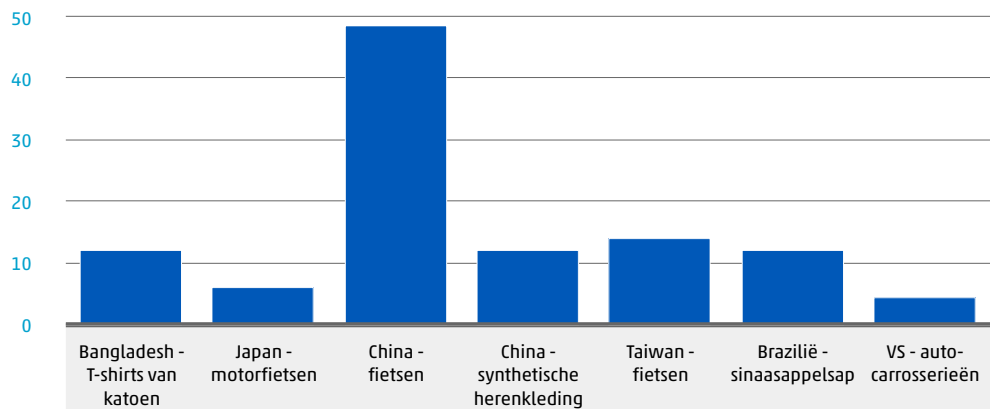
specifiek product uit een specifiek land. Dan zien we dat er over de invoer van autocarrosserieën uit de VS het hoogste bedrag aan tarieven wordt afgedragen. Het gaat dan in 2018 om een bedrag van 35 miljoen euro voor een productgroep waar de EU een tarief van 4,5 procent op heeft ingesteld. Ook over de invoer van (een bepaalde soort) sinaasappelsap uit Brazilië werd bij de Nederlandse douane in 2018 bijna 35 miljoen euro aan tarieven afgerekend. Dat komt met name doordat op deze productgroep een tarief van ruim 12 procent van toepassing is. De figuur laat verder zien dat (motor)fietsen en kleding, met name afkomstig uit Azië, productgroepen zijn waar forse bedragen aan importtarieven over worden afgedragen aan de Nederlandse grens. Zo geldt er voor geïmporteerde fietsen uit China een anti-dumpingrecht van 48,5%.

2.2.4 Top-5 importtarieven naar type product en herkomstland, 2018

Berekend totaal importtarief x mln
euro



Importtarief %

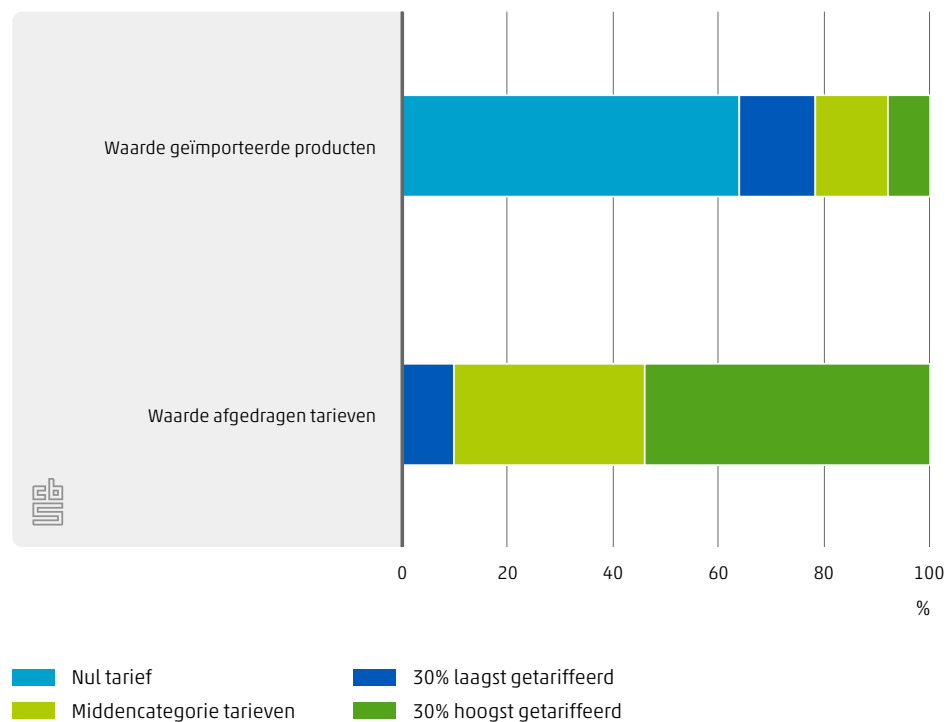


■ Berekend totaal importtarief (x mln euro) ■ Importtarief (%)

De helft van afgedragen tarieven ontleend aan minder dan 10 procent van de import

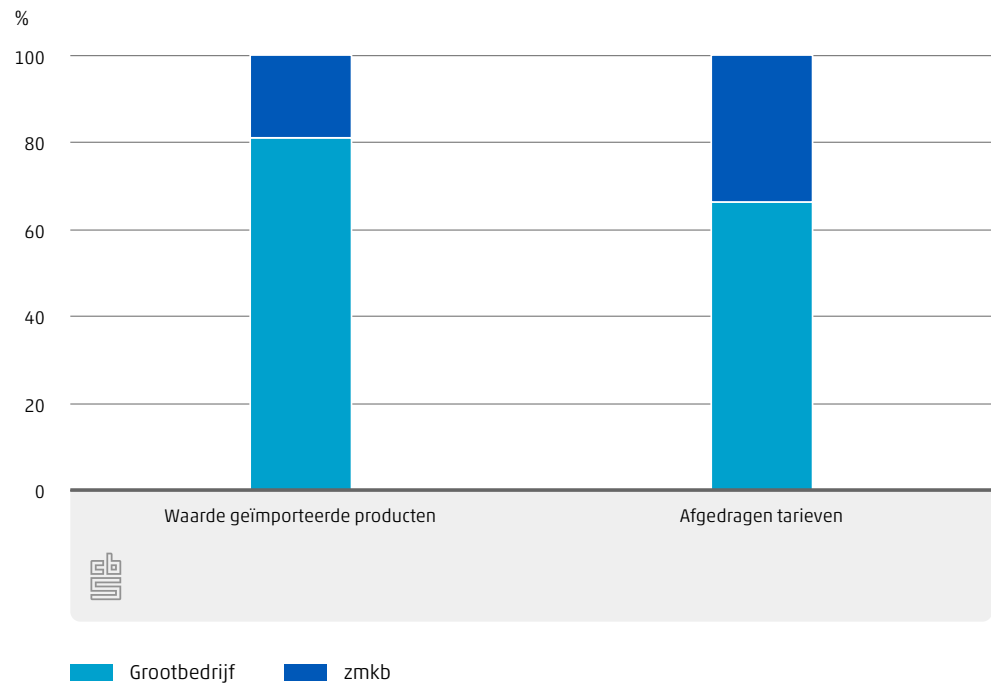
Figuur 2.2.5 toont het belang van getarifeerde producten in de Nederlandse importportefeuille. Ruim 65 procent van de waarde van de import betreft niet-getarifeerde (met een *ad valorem* tarief) producten. Van de resterende 35 procent, behoort 15 procentpunt tot de 30 procent laagst getarifeerde producten. Dit zijn producten met tarieven van maximaal 2,5 procent. Meer dan de helft van het totaal aan afgedragen tarieven wordt ontleend aan slechts 8 procent van de waarde van de import, oftewel de 30 procent hoogst getarifeerde producten. Hoog getarifeerde producten worden dus relatief weinig geïmporteerd, een intuïtief logische bevinding.

2.2.5 Waarde geheven tarieven en waarde geïmporteerde producten per tariefklasse, 2018



Als we kijken naar de verdeling van de import en de afgedragen tarieven over het zelfstandig midden- en kleinbedrijf (zmkb) en het grootbedrijf dan blijken de relatieve bijdragen van beide groepen niet evenredig te zijn. Zo is het zmkb goed voor maximaal 20 procent van de waarde van de import in de jaren 2013 tot en met 2019. Het zmkb draagt echter een relatief hogere last in termen van afgedragen tarieven. Zo laat figuur 2.2.6 zien dat het zmkb in 2018 bijna 35 procent van de afgedragen tarieven voor zijn rekening nam. Dit werpt de vraag op of zmkb'ers andere, hoger getarifeerde, producten importeren dan het grootbedrijf of dat ze gemiddeld hogere tarieven voor dezelfde producten betalen?

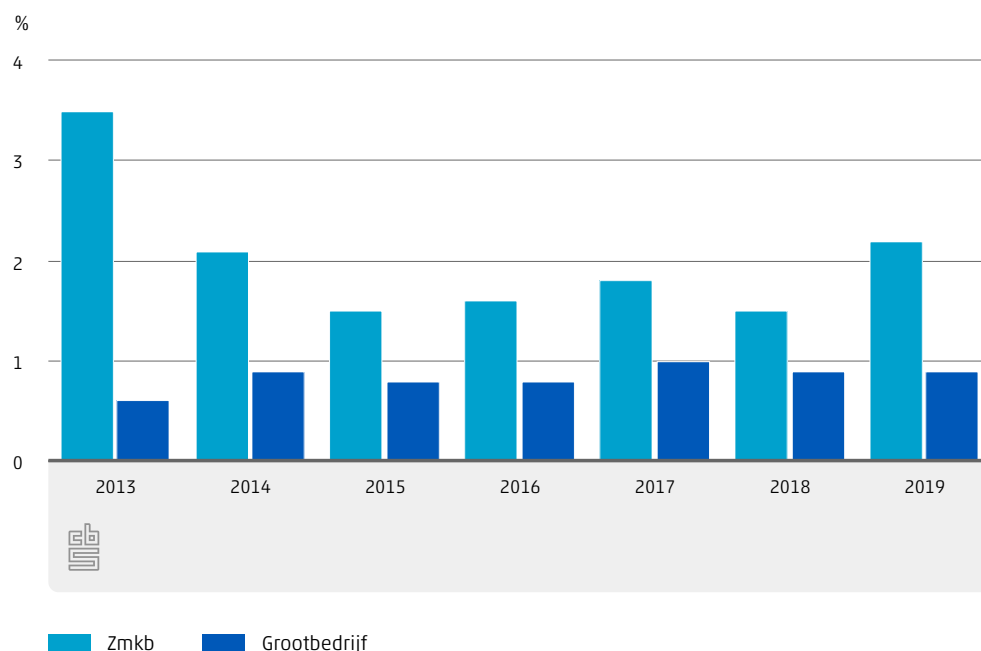
2.2.6 Waarde geïmporteerde producten en afgedragen tarieven, 2018



Het zelfstandig mkb draagt een relatief hogere tariefdruk

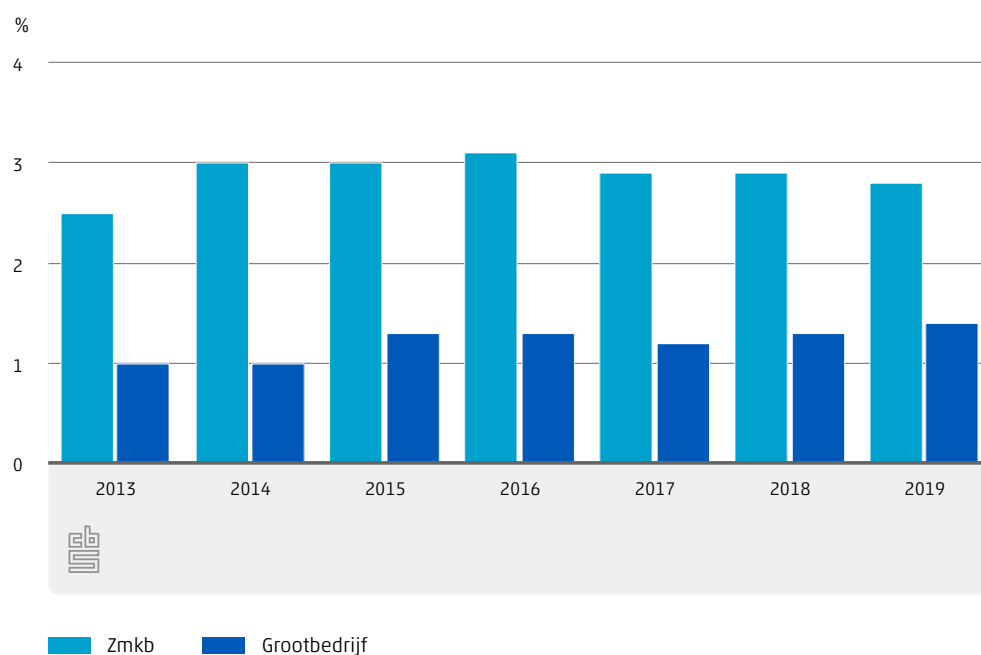
Het antwoord op deze vraag wordt gegeven door figuren 2.2.7 en 2.2.8. Figuur 2.2.7 toont het gewogen gemiddelde tarief op producten die alleen geïmporteerd worden door het zmkb of door het grootbedrijf in de jaren 2013 tot en met 2019. Dan zien we duidelijk dat producten die uitsluitend door het zmkb worden geïmporteerd in ieder jaar gemiddeld hoger getarifeerd zijn dan producten die uitsluitend door het grootbedrijf ingevoerd worden.

2.2.7 Gewogen gemiddelde tarieven van producten alleen geïmporteerd door zmkb en grootbedrijf



Ook voor producten die door beide groepen geïmporteerd worden, betaalt het zmkb gemiddeld een hoger importtarief dan het grootbedrijf. Intuïtief is dit niet verwonderlijk. Het ligt voor de hand dat een verklaring hiervoor gelegen is in een bredere markttoegang, een groter netwerk van handelspartners en de beschikking over meer gespecialiseerde kennis bij het grootbedrijf waardoor zij beter in staat zijn dan het zmkb om hun importportefeuille dusdanig in te richten dat tariefafdrachten over de invoer worden geminimaliseerd.

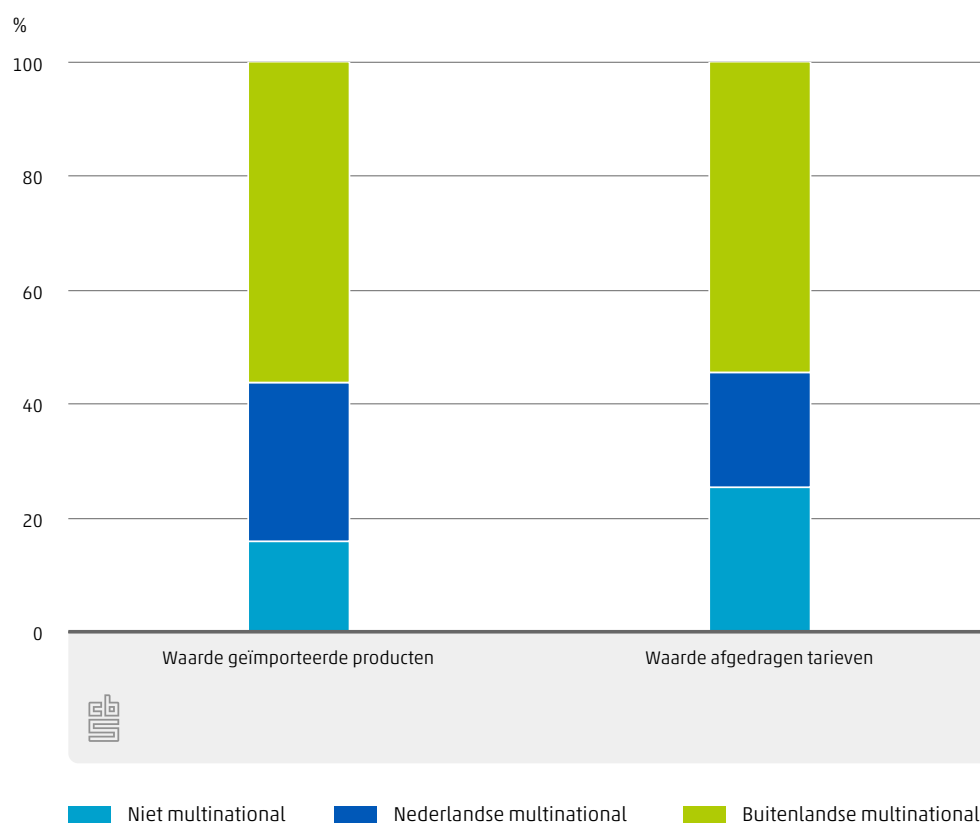
2.2.8 Gewogen gemiddelde tarieven van producten geïmporteerd door zowel zmkb als grootbedrijf



Ook niet multinationals hebben een aanzienlijk groter aandeel in afgedragen tarieven

Verdere onderbouwing van deze redenering biedt figuur 2.2.9, waarin we de informatie uit figuur 2.2.6 opdelen naar multinationaliteit. Daarbij onderscheiden we niet multinationals, Nederlandse multinationals en buitenlandse multinationals. Dan zien we dat buitenlandse multinationals goed zijn voor ruim de helft van de waarde van geïmporteerde producten en de helft van afgedragen tarieven. Niet multinationals blijken, net zoals zmkb'ers, een aanzienlijk groter aandeel in de afgedragen tarieven te hebben dan in de waarde van de import. Dit is niet geheel verrassend gezien ruim 95 procent van de niet multinationals tot het zmkb behoort en meer dan 80 procent van de zmkb'ers geen onderdeel is van een multinationaal concern. Ook vanuit het perspectief van multinationaliteit lijkt het argument van ruimere mogelijkheden voor multinationals om tariefafdrachten over hun invoer te minimaliseren dus opgeld te doen.

2.2.9 Waarde geïmporteerde producten en afgedragen tarieven voor niet multinationals, Nederlandse en buitenlandse multinationals, 2018



In de in deze paragraaf gepresenteerde beschrijvende analyse wordt geen rekening gehouden met bijvoorbeeld overige bedrijfskenmerken, productkenmerken, kenmerken van het herkomstland van de invoer of tijdstrends die van invloed kunnen zijn op importwaarde en/of afgedragen tarieven. Om te onderzoeken in hoeverre de geobserveerde patronen robuust zijn voor het meewegen van deze factoren gaan we in paragraaf 2.3 verder met de beantwoording van de onderzoeksvragen in de setting van een econometrisch analysemodel.

2.3 Europese importtarieven en de Nederlandse goederen invoer: een verdiepende analyse

In deze paragraaf kijken we naar het verband tussen geheven tarieven en de waarde en hoeveelheden van geïmporteerde producten en de gemiddelde prijs daarvan. In deze analyse richten we ons op continue importstromen, dat wil zeggen de import van een specifiek product uit een specifiek land door bedrijven die dat in alle kwartalen van de jaren 2013–2019 hebben gedaan. Dat betekent dat we ons richten op de relatie tussen wat we noemen de intensieve marge en importtarieven. We laten de extensieve marge, kort gezegd onderbroken importstromen, hier dus buiten beschouwing. Dit doen we omdat het overgrote deel van deze importstromen bestaat uit incidentele transacties van beperkte omvang. Een verband tussen dergelijke incidentele transacties en importtarieven ligt niet voor de hand en bovendien zijn deze stromen onderzoekstechnisch bijzonder lastig te accommoderen. In de tweede stap van de econometrische analyse maken we onderscheid tussen het zmkb en het grootbedrijf en tussen multinationals (Nederlands en buitenlands) en niet multinationals. In alle regressies houden we daarbij rekening met overige bedrijfs-, herkomstland- en productkenmerken die van invloed kunnen zijn op deze relatie. Tabellen 2.5.1–2.5.3 in de data en methoden sectie tonen de gedetailleerde resultaten van het econometrische model waarop deze analyse is gebaseerd.

Buitenlandse toeleveranciers nemen een derde van de tariefverhoging voor hun rekening

Tabellen 2.5.1–2.5.3 laten geen verband zien tussen Europese tarieven en veranderingen daarin aan de ene kant en de waarde en hoeveelheden van geïmporteerde producten aan de andere kant. Importprijzen liggen juist lager bij hogere importtarieven. Bij een tariefverhoging lijken Nederlandse handelspartners dus hun exportprijs te laten zakken om zo deels de extra kosten van de tarieven op te vangen. Bij een tariefverhoging van 1 procent zien we een gemiddelde prijsverlaging van 0,33 procent. De exporteurs in het buitenland nemen dus een derde van de verhoging van de kosten dankzij de tariefverhoging voor hun rekening. De rest van de tariefverhoging, twee derde wordt dus door de Nederlandse importeurs gedragen.

Deze resultaten lijken op het eerste gezicht in tegenspraak met de bevindingen van hoofdstuk 1 en hoofdstuk 3 en de algemene bevindingen in de literatuur. Deze hoofdstukken alsook de gerefereerde literatuur beroept zich echter op event studies waarin wordt ingezoomd op het moment waarop een aanzienlijke tariefverhoging op diverse producten plaatsvindt. Hoewel in deze analyses wel rekening gehouden wordt met verschillen tussen producten, de landen waar de producten vandaan komen alsook met mogelijke algemene tijdstrends, wordt er hier nog geen rekening gehouden met verschillen tussen bedrijven. Uiteraard is het wel zo dat de focus op continue importstromen al voorsorteert op bedrijven die relatief sterk actief zijn op importmarkten. Het is daarom belangrijk om verder in te zoomen op deze en andere kenmerken van de Nederlandse importeurs om beter beeld te krijgen van een eventuele heterogene samenhang met importtarieven.

Voor het grootbedrijf in staat om tariefdruk deels door te rekenen aan toeleveranciers

Tabel 2.5.2 maakt onderscheid tussen de samenhang van tarieven met de mkb-status van het bedrijf, uitgesplitst in het zelfstandig mkb en het grootbedrijf. Terwijl er nog steeds geen significante relatie zichtbaar is met de totale importwaarde en de verhandelde hoeveelheden, valt wel direct op dat de significante samenhang met de importprijs met name bij het grootbedrijf ligt. In andere woorden: terwijl het grootbedrijf in staat lijkt te zijn om haar toeleveranciers een deel van de kosten van tarieven voor hun rekening te laten nemen lukt zmkb'ers dat niet in diezelfde mate. Dit is in lijn met de hypothese uit de vorige paragraaf: grotere handelaars hebben zeer waarschijnlijk een bredere markttoegang, een groter netwerk van handelspartners, de beschikking over meer gespecialiseerde kennis en een sterkere positie aan de onderhandelingsstafel. Daardoor zijn zij beter in staat dan het zmkb om hun tariefafdrachten over de invoer te minimaliseren door deze deels bij hun leverancier te beleggen. Het kan bijvoorbeeld zo zijn dat het gaat om een dermate belangrijke handelsrelatie voor de exporteur dat die zijn positie niet wil riskeren en daarom bereid is een concessie te doen aan zijn Nederlandse afnemer door een deel van het tarief te dragen.

44% van de tarifaire kosten rekenen buitenlandse multinationals door aan hun buitenlandse leverancier. Voor alle andere Nederlandse importeurs is dit 0 procent



Ook de multinationale status van de importeur blijkt een sleutelrol te spelen. Zo zien we een negatieve relatie tussen importtarieven en de totale ingevoerde hoeveelheid bij Nederlandse multinationals en niet multinationals. Het verschil tussen deze twee groepen en buitenlandse multinationals is daarbij aanzienlijk. Zo importeren Nederlandse multinationals gemiddeld 0,6 procent minder in termen van hoeveelheden voor elke 1 procent hogere importtarieven. We zien echter een nog sterkere samenhang met de prijs van de import. In kolom 4 van tabel 2.5.3 is duidelijk te zien dat de negatieve relatie tussen tarieven en eenheidsprijzen wat we zagen in de vorige paragraaf volledig op conto geschreven kan worden van de buitenlandse multinationals. We zien dat deze groep bedrijven in staat is om een aanzienlijk deel, 44 procent, van de tarifaire kosten door hun buitenlandse leverancier te laten dragen, terwijl niet multinationals en Nederlandse multinationals niet in staat blijken om een deel van de tarieven bij hun toeleveranciers te beleggen. Het ligt voor de hand dat dit dezelfde redenen heeft als gesuggereerd bij de positie van het grootbedrijf. Een andere mogelijke verklaring is intra-concern handel. Voor bedrijven die handel drijven met gelieerde partijen binnen hetzelfde internationale concern ligt het voor de hand dat de verdeling van kosten zoals die van tarieven regelmatig op een andere manier wordt ingericht dan bij partijen die in een marktsetting met elkaar handelen. Het is goed mogelijk dat in dit heterogene prijseffect ook de verklaring is gelegen voor het heterogene hoeveelheidseffect:

doordat buitenlandse multinationals de kosten van tarifaire maatregelen anders verdelen door ze deels bij de leverancier te beleggen, zijn zij minder geneigd om hogere tarieven te vertalen naar het verlagen van de hoeveelheden die zij afnemen. Niet multinationals en Nederlandse multinationals blijken niet het vermogen te hebben het kosteneffect van tarieven deels te mitigeren en schroeven daarom de hoeveelheden die zij afnemen terug.

2.4 Samenvatting en conclusie

Tarifaire maatregelen zijn een belangrijk instrument voor overheden om hun binnenlandse economie te beschermen tegen goedkope buitenlandse competitie. Naast de motivatie om op deze manier de import van bepaalde goederen te controleren kunnen tarieven ook ingezet worden als politiek drukmiddel. Los van de reden waarom tarieven geheven worden, zijn deze maatregelen vaak van invloed op het importgedrag van bedrijven. Dit hoofdstuk geeft een eerste schets van het verband tussen tarifaire maatregelen en het importgedrag van Nederlandse bedrijven.

De koppeling tussen tariefinformatie van de Europese Commissie en data over de Nederlandse goederenimport laat zien dat er in recente jaren sprake is van toenemende tariefdruk zowel in termen van gemiddelde tarieven als totale afgedragen tarieven. Deze tariefdruk varieert sterk tussen landen en producten. Zo zijn China en de VS veruit de belangrijkste herkomstlanden in termen van de aan de Nederlandse douane afgedragen importtarieven. Deze twee landen behoren niet alleen tot de top vijf herkomstlanden in termen van afgedragen tarieven, maar tonen hierin ook een opwaartse trend. De import uit Japan wordt gekarakteriseerd door oplopende gewogen gemiddelde tarieven, maar stabiele afgedragen tariefbedragen. Dat terwijl Brazilië een redelijk stabiel beeld laat zien van zowel de gewogen gemiddelde tarieven als de in totaal afgedragen tarieven.

Verschillende groepen bedrijven dragen niet even veel bij aan de Nederlandse import en logischerwijs ook niet aan de afgedragen tarieven. Zo blijkt het zelfstandig midden- en kleinbedrijf (zmkb) een aanzienlijk groter deel van de tariefdruk te dragen dan op basis van hun aandeel in de import verwacht mag worden. Zo is het zmkb goed voor maximaal 20 procent van de waarde van de import in 2018, maar nemen ze bijna 35 procent van de afgedragen tarieven voor hun rekening in hetzelfde jaar. Producten die uitsluitend door het zmkb worden geïmporteerd zijn ieder jaar gemiddeld hoger getarifeerd dan producten die uitsluitend door het grootbedrijf ingevoerd worden. Daarnaast betaalt het zmkb gemiddeld ook een hoger importtarief dan het grootbedrijf voor producten die door beide groepen geïmporteerd worden. Het laatste resultaat is vrij intuïtief. Het grootbedrijf beschikt namelijk over een bredere markttoegang, een groter netwerk van handelspartners en meer gespecialiseerde kennis waarmee de tariefafdrachten over de invoer geminimaliseerd kunnen worden. Ook vanuit het perspectief van multinationaliteit zien we dit verschil tussen groepen bedrijven weer terug. Zo zijn niet multinationals goed voor ongeveer 15 procent van de import in 2018, maar draagt deze groep ruim een kwart van de tariefdruk in termen van tariefafdracht.

Aan de hand van een verdiepende econometrische analyse onderzoeken we het verband tussen importtarieven en waarde, hoeveelheid en prijs van de Nederlandse goederenimport. De resultaten laten zien dat importtarieven nauwelijks tot geen verband lijken te hebben met de geïmporteerde hoeveelheid en de waarde daarvan. Importprijzen liggen echter wel lager

bij hogere importtarieven op de betreffende producten en landen. In dat geval worden de tarifaire kosten deels opgevangen door de exporteur in het buitenland, en dus niet alleen door de Nederlandse importeur gedragen. Dat lijkt op het eerste gezicht wellicht een verrassend resultaat met het oog op de bevindingen in hoofdstuk 1 en de teneur in de wetenschappelijke literatuur.

Deze ogenschijnlijke paradox kan echter worden verklaard door te controleren voor de karakteristieken van de importerende bedrijven. Zo wordt zichtbaar in deze extensie van de econometrische analyses dat alleen het grootbedrijf in staat is om de tarifaire kosten deels af te wentelen op de buitenlandse leverancier. Nog groter is het verschil tussen aan de ene kant niet multinationals of Nederlandse multinationals en aan de andere kant buitenlandse multinationals. Alleen de laatste groep blijkt in staat om tarifaire kosten voor een aanzienlijk deel te vertalen in een lagere prijs voor hun geïmporteerde producten en de buitenlandse leverancier deze kosten dus deels te laten dragen. Mogelijk spelen, in aanvulling op eerder genoemde redenen omtrent onder andere een relatief groot netwerk van handelspartners, ook zaken als marktmacht of intra-concern handel hierbij een rol.

2.5 Data en methoden

Data en econometrische specificaties

Dit hoofdstuk maakt gebruik van gedetailleerde informatie van het CBS over Nederlandse bedrijven en hun importgedrag en van de Europese Commissie over importtarieven. Van het CBS wordt onder andere data gebruikt over bedrijfskenmerken en hun importactiviteiten in de periode 2013–2019. Geïmporteerde producten worden daarbij op de 8ste digit van het productclassificatiesysteem van de Gecombineerde Nomenclatuur geïdentificeerd. In dit hoofdstuk wordt voor het eerst gebruik gemaakt van additionele product informatie, namelijk de zogenaamde TARIC-code. TARIC staat voor 'TARif Intégré Communautaire' oftewel geïntegreerd tarief van de Europese Gemeenschappen. Door deze informatie toe te voegen aan de standaard 8-digit classificatie ontstaat er een 10-digit productcode. Via de 'Taxation and Custom Union' website van de Europese Commissie kan die code vertaald worden naar de specifieke (niet-)tarifaire maatregelen die gelden voor dat product.²⁾

Door voor alle 10-digit productgroepen de meest recente informatie op te vragen bij de Europese Commissie en vervolgens te koppelen aan de CBS-data over Nederlandse bedrijven en hun import ontstaat er een gedetailleerd beeld van de (niet-)tarifaire maatregelen waar Nederlandse importeurs mee te maken krijgen. Alhoewel van iedere maatregel bekend is vanaf welke datum deze geldt, zijn de analyses in dit hoofdstuk gebaseerd op een 'onzuiver' panelbestand. Dat zit als volgt. De CBS-informatie is beschikbaar voor de periode 2013–2019. Wanneer er vanuit de TARIC-database duidelijk wordt dat de Europese Unie vanaf juni 2018 bijvoorbeeld een additioneel tarief heft van 25 procent op whisky uit Amerika is het niet meteen duidelijk wat er daarvoor voor een tarief gold op dat product. Die informatie kan echter achterhaald worden door ook voor eerdere jaren informatie op te vragen bij de Europese Commissie en deze te koppelen aan het onderzoeksbestand. Omdat het bewerken van deze data een zeer tijds- en arbeidsintensieve taak is, is het niet werkbaar om dit voor

2) Zie: https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=en.

alle onderzoeksjaren afzonderlijk te doen. Naast de meest recente informatie is om die reden enkel voor het jaar 2013 de geldende regels ook opgevraagd. Met informatie over de geldende tarieven in 2013 en 2020 inclusief informatie over wanneer een bepaald tarief is ingegaan is er een paneldatabestand samengesteld met zeer gedetailleerde informatie over welke (niet-) tarifaire maatregelen er van toepassing waren per 10-digit product in een bepaalde maand op de import uit een bepaald land.

Om de onderzoeksvragen te beantwoorden wordt er, net als in hoofdstuk 1, een serie pseudo-poisson maximum likelihood (ppml) regressiemodellen geschat van de vorm:

$$I_{bpot} = \exp(\log(\text{tarief} + 1) + \lambda_b + \gamma_{pot}) * \varepsilon_{bpot}$$

Waarbij de waarde, hoeveelheid en prijs van de import (I) van 10-digit product p van bedrijf b uit land o in kwartaal t geregresseerd worden op tariefpercentages (tarief), een vector van geobserveerde bedrijfskenmerken (λ_b), en ter controle een vector van niet-geobserveerde product-, kwartaal- en herkomstland vaste effecten en de kruising daartussen (γ_{pot}). Om de onderzoeksvragen te beantwoorden kijken we in de analyses specifiek of het importerende bedrijf tot het zelfstandig midden- en kleinbedrijf (zmkb) behoort en of het om een (Nederlandse of buitenlandse) multinational gaat. De differentiële effecten van tarieven op de import van verschillende groepen bedrijven onderzoeken we door deze bedrijfskenmerken te interacteren met de geldende importtarieven.

Econometrische resultaten

2.5.1 Verband tussen goederenimport en importtarieven (model 1)

	Waarde geïmporteerde producten	Hoeveelheid geïmporteerde producten	Eenheidsprijs geïmporteerde producten
Importtarieven (ln)	-0,298 (-1,07)	0,049 (0,82)	-0,332** (-3,26)
Pseudo R ²	0,881	0,955	0,916
N (aantal observaties)	262 304	262 304	261 426
Producteffecten	Ja	Ja	Ja
Landeffecten	Ja	Ja	Ja
Kwartaaleffecten	Ja	Ja	Ja
Product x landeffecten	Ja	Ja	Ja
Product x kwartaaleffecten	Ja	Ja	Ja
Land x kwartaaleffecten	Ja	Ja	Ja

Robuuste t-statistieken tussen haakjes

* p < 0,05, ** p < 0,01, *** p < 0,001

2.5.2 Verband tussen goederenimport en importtarieven: zmkb (model 2)

	Waarde geïmporteerde producten	Hoeveelheid geïmporteerde producten	Eenheidsprijs geïmporteerde producten
Aandeel import product uit land in totale import product	0,356*** (3,79)	0,038 (0,11)	0,024 (1,11)
<i>Het bedrijf behoort tot het zelfstandig mkb: dummy met het grootbedrijf als basis</i>			
Zelfstandig mkb	-1,287*** (-9,19)	-0,574 (-1,29)	0,101 (1,15)
Importtarieven onder grootbedrijf	-0,282 (-1,01)	0,025 (0,27)	-0,418*** (-3,86)
Importtarieven onder zmkb	-0,019 (-0,07)	-0,031 (-0,14)	-0,101 (-0,78)
Pseudo R ²	0,889	0,957	0,920
N (aantal observaties)	224 796	224 796	224 058
Producteffecten	Ja	Ja	Ja
Landeffecten	Ja	Ja	Ja
Kwartaaleffecten	Ja	Ja	Ja
Product x landeffecten	Ja	Ja	Ja
Product x kwartaaleffecten	Ja	Ja	Ja
Land x kwartaaleffecten	Ja	Ja	Ja

Robuuste t-statistieken tussen haakjes

* p < 0,05, ** p < 0,01, *** p < 0,001

2.5.3 Verband tussen goederenimport en importtarieven: multinationaliteit (model 3)

	Waarde geïmporteerde producten	Hoeveelheid geïmporteerde producten	Eenheidsprijs geïmporteerde producten
Aandeel import product uit land in totale import product	0,461*** (7,38)	0,722*** (10,27)	0,029 (1,40)
<i>Het bedrijf behoort tot het zelfstandig mkb: dummy met het grootbedrijf als basis</i>			
Zelfstandig mkb	-1,213*** (-8,38)	-1,330*** (-4,67)	0,084 (0,80)
<i>Multinationaliteit: niet multinationals als basis</i>			
Nederlands multinationals	0,863*** (5,25)	-0,441 (-1,24)	-0,062 (-0,57)
Buitenlandse multinationals	-0,069 (-0,33)	-1,785*** (-4,62)	-0,012 (-0,08)
Importtarieven onder niet multinationals	-0,214 (-0,74)	-0,657** (-2,99)	-0,066 (-0,46)
Importtarieven onder Nederlandse multinationals	-0,756* (-2,54)	-0,570*** (-3,69)	-0,104 (-0,81)
Importtarieven onder buitenlandse multinationals	-0,266 (-0,95)	0,084 (0,78)	-0,434*** (-4,09)
N (aantal observaties)	224 796	224 796	224 058
Pseudo R ²	0,897	0,977	0,920
Producteffecten	Ja	Ja	Ja
Landeffecten	Ja	Ja	Ja
Kwartaaleffecten	Ja	Ja	Ja
Product x landeffecten	Ja	Ja	Ja
Product x kwartaaleffecten	Ja	Ja	Ja
Land x kwartaaleffecten	Ja	Ja	Ja

Robuuste t-statistieken tussen haakjes

* p < 0,05, ** p < 0,01, *** p < 0,001

2.6 Literatuur

Amiti, M., Redding, S. J. & Weinstein, D. E. (2020). Who's paying for the US tariffs? A longer-term perspective. *AEA Papers and Proceedings*, 110, 541–546.

Besedes, T., Kohl, T. & Lake, J. (2020). Phase out tariffs, phase in trade? *Journal of International Economics*, 127, 103385.

Cavallo, A., Gopinath, G., Neiman, B. & Tang, J. (2019). *Tariff passthrough at the border and at the store: evidence from US trade policy* (No. w26396). National Bureau of Economic Research.

Fajgelbaum, P. D., Goldberg, P. K., Kennedy, P. J. & Khandelwal, A. K. (2020). The return to protectionism. *The Quarterly Journal of Economics*, 135(1), 1–55.

Flaaen, A. B., Hortaçsu, A. & Tintelnot, F. (2019). *The production relocation and price effects of US trade policy: the case of washing machines* (No. w25767). National Bureau of Economic Research.

New York Times (2018). [Trump's Trade War With China Is Officially Underway.](#)

3 Amerikaanse import-tarieven en de gevolgen hiervan voor Nederlandse exporteurs

Auteurs: Loe Franssen, Iryna Rud, Marcel van den Berg

6% van de Nederlandse exporteurs naar de VS werd geraakt door tijdelijke tariefverhogingen in 2018 en 2019

253,6 miljoen euro werd door de Amerikaanse douane in de periode 2013-2019 aan tariefafdrachten geïnd over de import van staal en aluminium uit Nederland

In hoofdstuk 2 van deze monitor is het effect onderzocht van Europese importtarieven op Nederlandse importeurs. In dit hoofdstuk bekijken we het effect van Amerikaanse importtarieven in de periode 2013–2019 op de Nederlandse export van goederen naar de VS. Naast een beschrijvende analyse van welke goederen het betreft en hoe de handel in die goederen zich heeft ontwikkeld in deze periode, wordt tevens het effect van Amerikaanse importtarieven op Nederlandse exportwaarden, hoeveelheden en prijzen geanalyseerd met behulp van econometrische technieken. Ook wordt onderzocht wie de prijs draagt van deze Amerikaanse importtarieven: Nederlandse exporteurs of Amerikaanse afnemers? Hierbij is er speciale aandacht voor de Amerikaanse importtarieven op staal en aluminium.

3.1 Inleiding

In het vorige hoofdstuk is uitgebreid gekeken naar de importtarieven die de Europese Unie wereldwijd instelt op invoer uit landen van buiten de Unie. In hoofdstuk 1 werd gekeken naar één specifieke golf van additionele tarieven die de EU instelde op geïmporteerde goederen uit de Verenigde Staten. Terwijl deze importtarieven vooral belastend zijn voor Nederlandse bedrijven en consumenten die afhankelijk zijn van buitenlandse goederen, spelen importtarieven elders natuurlijk eveneens een grote rol. Nederlandse bedrijven, die hun goederen proberen te verkopen in landen buiten de Europese Unie, worden immers ook geconfronteerd met deze handelsbelemmering. Landen kunnen tarifaire maatregelen op die manier gebruiken om hun markt te beschermen tegen, onder andere, Nederlandse exporteurs. In dit hoofdstuk kijken we daarom naar importtarieven in het buitenland, specifiek in de Verenigde Staten.

Nederland exporteerde in 2019 voor 26,6 miljard euro aan goederen naar de VS

In hoofdstuk 1 is al aangetoond dat, ondanks de spanningen in de handelsrelatie tussen de Verenigde Staten en de Europese Unie, er nog steeds veel handel tussen beide machtsblokken plaatsvindt. Ook voor Nederland zijn de Verenigde Staten een belangrijke partner, zoals in een eerdere editie van de Internationaliseringsmonitor al eens uitgebreid is aangetoond (CBS, 2019a). Zo is de VS de belangrijkste exportmarkt voor Nederland buiten Europa. Vooral in de afgelopen twintig jaar is zowel import uit de VS als de export van goederen naar de VS sterk in waarde toegenomen. Nederland voerde in het jaar 2000 nog 10,9 miljard euro aan goederen uit naar de Verenigde Staten, in 2019 was dit al 26,6 miljard.¹⁾ Amerikaanse importeurs moeten op een aanzienlijk deel van deze ingevoerde goederen uit Nederland tarieven (en andere gerelateerde belastingen) betalen aan de Amerikaanse overheid. Zoals in hoofdstuk 1 is aangetoond, zijn er recent meerdere rondes met additionele importtarieven ingesteld door de Amerikaanse regering, niet alleen jegens de Europese Unie, maar ook richting China en andere bestemmingen. Hiermee wilde de regering Trump onder andere een signaal afgeven aan zijn handelspartners dat ze het niet langer accepteert dat de Amerikaanse markt meer open staat voor buitenlandse competitie dan andersom. De hogere importtarieven kunnen in dat verband gezien worden als een

¹⁾ Zie CBS (2019a) en opendata.cbs.nl.

poging van de VS om het speelveld gelijk te maken, ervan uitgaande dat de exporterende partij zal opdraaien voor deze additionele importtarieven.

Wie draagt de kosten van een importtarief?

Maar is het wel aannemelijk dat de exporterende bedrijven de kosten zullen dragen van de Amerikaanse tarifaire maatregelen? Praktisch gezien is het namelijk zo dat de importeur de tarifaire kosten moet voldoen voordat de douane de goederen vrijgeeft aan de koper. Het idee dat de importeur deze kosten kan doorberekenen aan de exporteur is gebaseerd op traditionele academische literatuur (Taussig, 1927; Kreinin, 1961). Die literatuur gaat ervan uit dat wanneer een grote economie (zoals de VS, de EU of China) importtarieven invoert, exporteurs van relatief kleine landen hun verkoopprijzen verlagen om hun relatieve concurrentiepositie op de afzetmarkt te behouden.

Vanwege het actieve handelsbeleid van president Trump is deze aanname recentelijk intensief onderzocht. Uit dit onderzoek komt echter overtuigend bewijs naar voren dat de exporteur haar prijzen niet aanpast, waardoor de kosten van tarieven uiteindelijk bij de Amerikaanse afnemers terechtkomen (zie o.a. Amiti, Redding & Weinstein, 2019; Fajgelbaum et al., 2020; Flaaen, Hortaçsu & Tintelnot, 2019; Cavallo et al., 2019; Amiti, Redding & Weinstein, 2020). Dat betekent dus dat er een zogenaamd 'tariff pass-through' effect is, wat wil zeggen dat bedrijven in het land dat de tarieven instelt zélf voor die kosten opdraaien. Dit leidt er vervolgens toe dat detailhandelaren een groot deel van hun winstmarge verliezen (Cavallo et al., 2019) of dat de Amerikaanse consument geconfronteerd wordt met hogere verkoopprijzen (Flaaen et al., 2019).

Opmerkelijk is dat een tariff pass-through effect zich niet in alle sectoren voor lijkt te doen. Zo vinden Amiti, Redding & Weinstein (2020) bijvoorbeeld dat er geen pass-through is bij staalgoederen, maar dat de exporteurs van staal (o.a. EU-landen, Zuid-Korea en Japan) die getroffen werden door de verhoging van de invoertarieven hun verkoopprijzen substantieel verlaagd hebben. Vanwege deze bevinding wordt ook in dit hoofdstuk specifiek gekeken naar de Amerikaanse tarieven op staal en aluminium en de effecten daarvan op de Nederlandse export van deze goederen.

Amerikaanse importtarieven leiden volgens recent onderzoek dus niet noodzakelijkerwijs tot hogere kosten voor buitenlandse exporteurs. Waar zijn de gevolgen van de tarieven dan wel zichtbaar? Naast de zojuist genoemde intentie om de exporteurs te 'beboeten' met additionele kosten, kan het doel van een tarifaire maatregel ook zijn om de import van bepaalde goederen volledig te weren en zo de nationale markt te beschermen tegen buitenlandse concurrentie. Op die manier heeft een tarief dus vooral effect op de verhandelde hoeveelheid in plaats van op de prijs. Dat kan leiden tot een groter marktaandeel voor Amerikaanse bedrijven op hun thuismarkt en vervolgens meer banen in de VS opleveren (ING, 2017).

Recent onderzoek laat zien dat de Amerikaanse tariefverhoging van 10 procent (in oktober 2018) geassocieerd is met een daling van ongeveer 10 procent in de invoer in de eerste drie maanden na de verhoging, en dat deze elasticiteit in omvang verdubbelde in de daaropvolgende maanden (Amiti, Redding & Weinstein, 2020). Hoofdstuk 1 toonde ook al aan dat de gevolgen van de Europese importtarieven met name duidelijk werden in een verminderde hoeveelheid geïmporteerde goederen.

De inzichten opgedaan in de voorgaande hoofdstukken gerelateerd aan de ambities van de regering Trump op het gebied van handelspolitiek en bestaand onderzoek naar de effectiviteit daarvan werpen de volgende onderzoeksvragen op die in dit hoofdstuk aan bod komen:

1. Welk deel van de Nederlandse export naar de Verenigde Staten heeft te maken met importtarieven?
2. Wat is de totale opbrengst voor de Amerikaanse douane van de tarieven op de import van Nederlands staal en aluminium?
3. Wat zijn de gevolgen voor de geëxporteerde waarde, hoeveelheden en prijzen van getarifeerde Nederlandse goederenexport naar de VS?

Leeswijzer

In dit hoofdstuk staan Amerikaanse importtarieven en het effect ervan op de Nederlandse export centraal. Voor het eerst maken we inzichtelijk welk deel van de Nederlandse export te maken heeft met importtarieven van de VS. In paragraaf 3.2 wordt gekeken naar de verschillende soorten tarieven die we in dit hoofdstuk onderzoeken. Paragraaf 3.3 geeft beschrijvende statistieken over de Nederlandse export naar de VS en welk deel daarbij geraakt wordt door zulke tarieven. Paragraaf 3.4 gaat dieper in op de recentelijk verhoogde Amerikaanse importtarieven op Europees staal en aluminium. Tot slot volgt in paragraaf 3.5 een econometrische studie waarbij de link tussen de Amerikaanse importtarieven en Nederlandse exportwaarde, hoeveelheid en prijzen wordt uitgediept. De in dit hoofdstuk gebruikte data en methoden komen aan bod in paragraaf 3.7.

3.2 Amerikaanse importtarieven

In hoofdstuk 1 van deze monitor kwamen verschillende sleutelmomenten in de handelsrelatie tussen de Europese Unie en de Verenigde Staten al aan bod. Deze paragraaf beschrijft kort de data die over deze sleutelmomenten beschikbaar zijn. Daar waar het vorige hoofdstuk gebruikmaakte van gedetailleerde tariefinformatie van de Europese Commissie, leunt dit hoofdstuk op data van de '*United States International Trade Commission (USITC)*'. Deze database biedt ten eerste informatie over zogenaamde MFN-tarieven. MFN staat voor Most-Favoured Nation en dit principe geeft aan dat bij handel niet gediscrimineerd mag worden tussen derde landen. Anders gezegd: als er voor één land een bepaald tarief geldt dan mag er voor een ander niet zomaar een hoger tarief berekend worden. De USITC-data bevat informatie over het Amerikaanse MFN-tarief dat geldt voor Nederlandse exportgoederen, voor de periode 2013–2019. Voor meer informatie over de gebruikte data en methoden zie de laatste paragraaf van dit hoofdstuk.

Daarnaast biedt de database informatie over zogenaamde strafheffingen (in het Engels 'punitive tariffs'), de tijdelijke tariefverhogingen. Zo is het mogelijk om de specifieke tariefgolven van februari 2018 op bijvoorbeeld wasmachines en zonnecellen, juni 2018 over staal en aluminium en oktober 2019 op vliegtuigen en andere goederen te identificeren. Hieronder zoomen we in op deze veranderingen op basis van de beschikbare data.

In februari 2018 werd het Amerikaanse importtarief op verschillende soorten wasmachines, lichtgevoelige halfgeleiderelementen en onderdelen uit Nederland verhoogd van gemiddeld 0,3 procent (MFN) naar (maximaal) 50,3 procent (tijdelijke tarief).²⁾ De data laat zien dat het om 4 unieke soorten goederen ging: volautomatische machines, machines met een capaciteit van meer dan 10 kg droog linnen, lichtgevoelige halfgeleiderelementen en onderdelen daarvan.³⁾ De totale omvang van de Nederlandse export van deze goederen naar de VS bedroeg ruim 4 miljoen euro in 2018.

Vanaf juni van hetzelfde jaar zijn ook de importtarieven op staal en aluminium afkomstig uit de EU verhoogd naar 25 procent en 10 procent, respectievelijk. Het MFN-tarief in de periode vóór de verandering was gemiddeld 0 procent voor goederen van staal en 3 procent voor goederen van aluminium. In totaal werden 106 verschillende soorten staal- en 16 soorten aluminiumgoederen uit Nederland geraakt door deze tariefverhoging. De totale exportwaarde van deze goederen in 2018 (vanaf juni) was ongeveer 444 miljoen euro. Tot slot werden er in oktober 2019 nieuwe importtarieven ingesteld op 13 verschillende soorten goederen (op hs6-niveau) uit Nederland. Zoals ook te zien in een eerder nieuwsbericht van het CBS (2019b) gaat het vooral om Nederlandse kaas en andere voedingsmiddelen. Het gaat om 22 miljoen euro aan goederen die geëxporteerd werden over de periode oktober–december 2019.

3.3 Nederlandse export naar de VS

De Verenigde Staten zijn een belangrijke afzetmarkt voor Nederlandse exporteurs. In de periode 2010–2018 ging tussen de 4 en 5 procent van de totale Nederlandse goederenexport naar de VS (CBS, 2019a; CBS, 2019c). Dat maakt de VS het grootste bestemmingsland voor Nederlandse export buiten Europa.

Tabel 3.3.1 geeft de uitvoerwaarde van geëxporteerde goederen naar de VS weer.

Die uitvoerwaarde is tussen 2013 en 2019 substantieel toegenomen, tot een totaal van 19,6 miljard euro in 2019.⁴⁾ Verder is de uitvoerwaarde van de getarifeerde goederen te zien. Dat betreft goederen met een Amerikaans MFN-tarief groter dan nul, goederen waarvoor een tarief geldt gebaseerd op de geëxporteerde hoeveelheden en tijdelijke tariefverhoging. Hier wordt ook rekening gehouden met tijdelijke tariefverlagingen voor een aantal goederen vanaf oktober 2018. Uit de tabel blijkt dat een kwart van de Nederlandse uitvoerwaarde in 2019 te maken had met tarifaire maatregelen in de VS. De laatste regel geeft de omvang van de uitvoerwaarde weer die geraakt werd door de tijdelijke tarieven die sinds 2018 gelden op o.a. zonnepanelen, wasmachines, vliegtuig(onderdelen), voedingsmiddelen én op staal en aluminium. Het grootste deel van deze uitvoerwaarde bestaat uit de export van staal (85 procent in 2019).

²⁾ Voor wasmachineonderdelen was het maximaal tarief van 50 procent (boven het MFN-tarief) zodra de 50 duizend eenheden zijn overschreden.

³⁾ Daartoe behoren ook fotovoltaïsche cellen indien samengevoegd tot modules of tot panelen.

⁴⁾ Deze waarde betreft alleen de populatie van bedrijven gebruikt in dit hoofdstuk. Voor meer informatie zie paragraaf 3.7.

536 miljoen euro was de totale uitvoerwaarde van staal in 2019 die geraakt werd door de tijdelijke tariefverhoging



3.3.1 Uitvoerwaarde goederen naar de VS

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
	mln euro						
Totale uitvoerwaarde goederen	13 177	15 276	13 751	13 053	14 840	17 465	19 582
Uitvoerwaarde van getarifeerde goederen	6 219	7 013	5 704	5 580	5 944	6 405	4 803
Uitvoerwaarde goederen geraakt door tijdelijke tariefverhogingen	0	0	0	0	0	448	627

Noot: De cijfers in de laatste regel verwijzen naar de uitvoerwaarde van goederen vanaf de inwerkingtreding van het tijdelijke tarief (dit zijn dus niet per se de cijfers voor het hele jaar).

Net als in de vorige twee hoofdstukken kijken we behalve naar de totale exportwaarde van goederen ook naar de verhandelde hoeveelheden. Tabel 3.3.2 laat zien dat er in 2019 in totaal ruim 159 duizend goederen (op het hs6-niveau) naar de VS werden geëxporteerd, waarvan er in 2019 bijna 81 duizend te maken hadden met een Amerikaans invoertarief. Dat betekent dat er in 2019 voor iets meer dan de helft van de uit Nederland geïmporteerde goederen een tarifaire maatregel gold. In vergelijking met het begin van de geobserveerde periode is dat een daling van 11 procentpunt. Dat komt vooral vanwege tijdelijke tariefverlagingen in oktober 2018 waardoor importtarieven op bepaalde grondstoffen en intermediaire goederen uit veel landen, onder andere Nederland, werden afgeschaft.⁵⁾ De tabel presenteert ook het totaal aantal goederen dat geraakt werd door de additionele verhogingen in de importtarieven in 2018 en 2019.

3.3.2 Hoeveelheid goederen (op hs6-niveau) geëxporteerd naar de VS

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Aantal geëxporteerde goederen	96 816	104 173	104 328	110 632	136 407	147 130	159 464
Aantal getarifeerde goederen	59 914	65 812	62 611	67 025	84 676	88 660	80 636
Aantal geëxporteerde goederen geraakt door tijdelijke tariefverhogingen	0	0	0	0	0	2 173	3 231
	%						
Aandeel getarifeerde goederen ¹⁾	62	63	60	61	62	60	51

¹⁾ Dat betreft producten met het MFN-tarief groter dan nul, producten waarvoor een tarief geldt gebaseerd op de geëxporteerde hoeveelheden en tijdelijke tariefverhoging. Hier wordt ook rekening gehouden met tijdelijke tariefverlagingen.

⁵⁾ Voor meer informatie zie <https://www.congress.gov/bill/115th-congress/house-bill/4318/text>.

51% van de geëxporteerde goederen naar de VS kregen in 2019 te maken met een Amerikaans invoertarief



Tot slot belicht tabel 3.3.3 het aantal Nederlandse bedrijven dat exporteert naar de Verenigde Staten. Dit aantal is met 22 procent gestegen in de periode 2013–2019. Het aandeel exporteurs dat te maken krijgt met tarifaire maatregelen (o.a. een MFN-tarief, quotum of tijdelijke importtarieven) was in 2019 63 procent. Dat is 6 procentpunt minder dan in 2013. Slechts een klein deel van de Nederlandse exporteurs werd geraakt door de tijdelijke tariefverhoging in 2018 en 2019. In 2019 ging het om 615 bedrijven, 506 hiervan waren bedrijven die waren geraakt door tariefverhogingen van staal en aluminium. Dat komt neer op ongeveer 10 procent van de groep exporteurs die toch al te maken had met Amerikaanse tarifaire maatregelen.

3.3.3 Goederenexporteurs naar de VS

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Aantal exporteurs	8 531	8 577	7 790	8 416	9 540	10 090	10 382
Aantal getarifeerde exporteurs	5 847	5 906	5 342	5 734	6 641	6 842	6 551
Aantal exporteurs waarvan goederen worden geraakt door tijdelijke tariefverhogingen	0	0	0	0	0	438	615
	%						
Aandeel getarifeerde exporteurs ¹⁾	69	69	69	68	70	68	63

¹⁾ Dat betreft producten met het MFN-tarief groter dan nul, producten waarvoor een tarief geldt gebaseerd op de geëxporteerde hoeveelheden en tijdelijke tariefverhoging. Hier wordt ook rekening gehouden met tijdelijke tariefverlagingen.

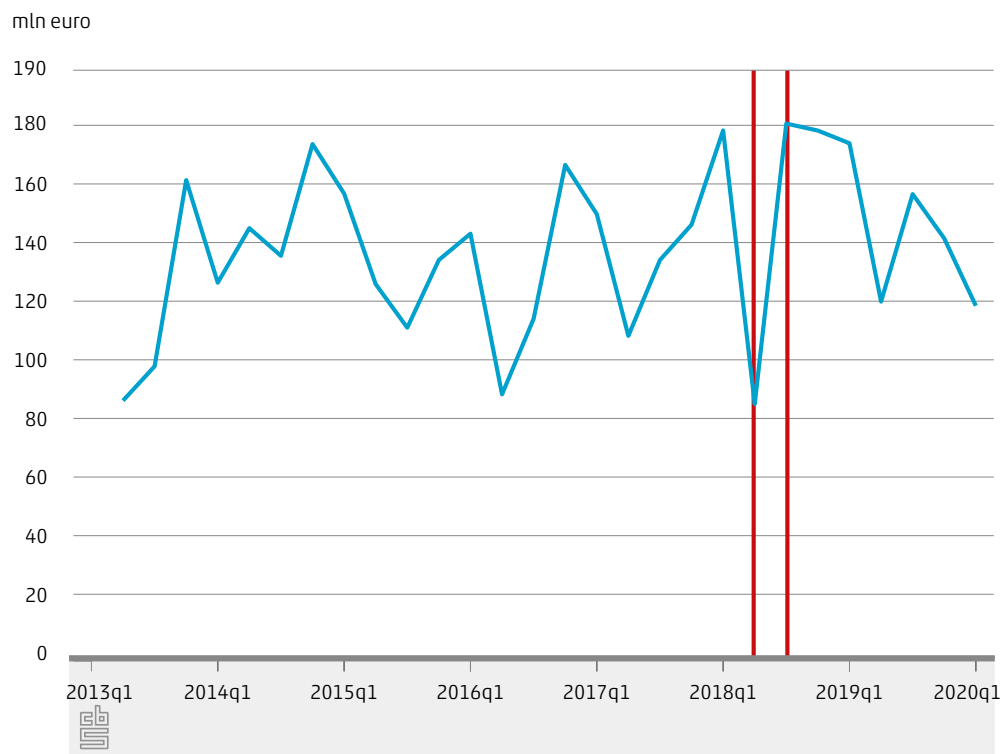
3.4 Amerikaanse importtarieven op staal en aluminium

Waar we in de vorige paragraaf inzicht hebben gegeven in welk deel van de export naar de Verenigde Staten onderhevig is aan importtarieven, kijken we in dit onderdeel naar een specifieke tariefgolf. Zoals aangegeven in hoofdstuk 1, stelde de Verenigde Staten in juni 2018 additionele importtarieven in op het aantal staalgoederen (+25 procent) en aluminiumgoederen (+10 procent). In deze paragraaf laten we zien hoe groot de Nederlandse export van deze (geraakte) goederen is en ook hoeveel er door Amerikaanse bedrijven aan invoerheffing over deze producten moest worden afgedragen aan de Amerikaanse douane.

Uit figuur 3.4.1 blijkt dat de Nederlandse exportwaarde van staal per kwartaal in 2019 gemiddeld 134 miljoen euro bedroeg. Voor aluminium was dit 14 miljoen euro per kwartaal (figuur 3.4.2). Verder laten de twee verticale lijnen in figuren 3.4.1 en 3.4.2 respectievelijk het moment van de tariefaankondiging en van de inwerkingtreding zien. In beide figuren is te zien dat er in die periode een stevige toename van de exportwaarde van deze goederen

heeft plaatsgevonden. Dat zou kunnen duiden op een anticipatie-effect (Cavallo et al., 2019). Amerikaanse importeurs verwachtten dat het importeren van staal en aluminium duurder gaat worden en probeerden daarom nog snel voorraden aan te leggen. Vlak na de inwerkingtreding van de tariefmaatregelen is voor beide goederen een daling van de Nederlandse export naar de VS te zien. Het zou echter te voorbarig zijn om op basis van beschrijvende statistiek te concluderen dat de tariefverhoging en de daling van de export met elkaar samenhangen. Zoals te zien is in figuur 3.4.1 gaat de exportwaarde van staal sowieso met horten en stoten, ook toen er nog geen tarieven van kracht waren. Om daadwerkelijk de link te leggen tussen deze ontwikkelingen en de inwerkingtreding van importtarieven is daarom wederom verder econometrisch onderzoek nodig. Dat doen we in de volgende paragraaf.

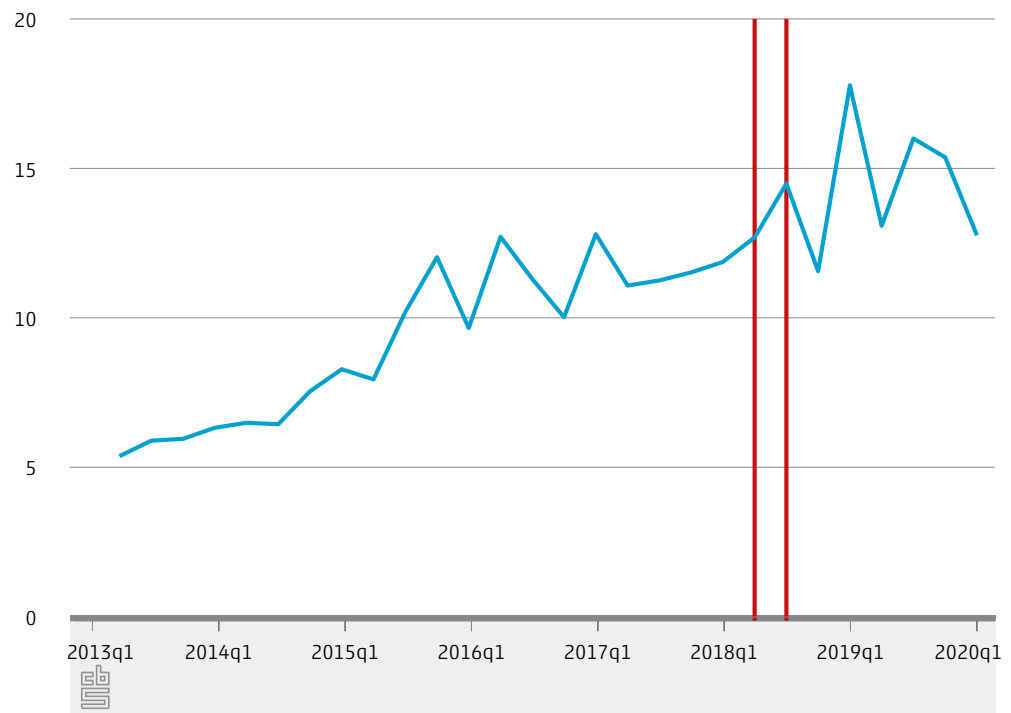
3.4.1 Exportwaarde van staal



De linker verticale lijn is de datum van aankondiging (maart 2018) en de rechter verticale lijn is de datum van inwerkingtreding (juni 2018)

3.4.2 Exportwaarde van aluminium

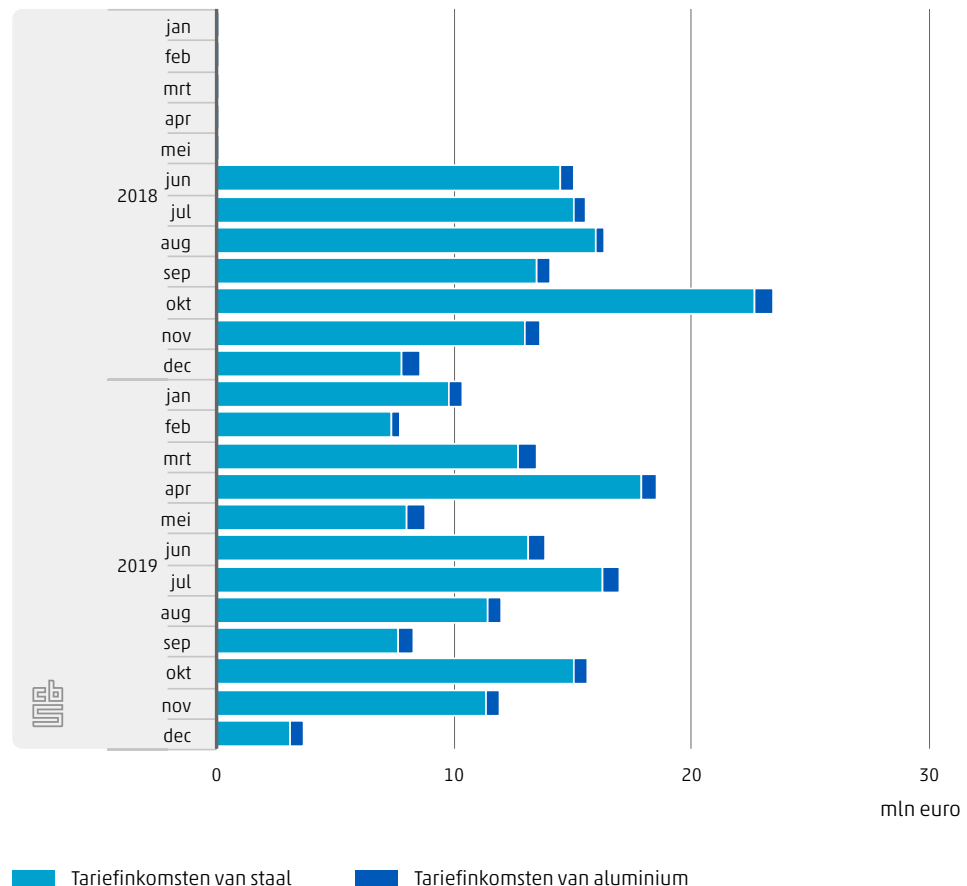
mln euro



De linker verticale lijn is de datum van aankondiging (maart 2018) en de rechter verticale lijn is de datum van inwerkingtreding (juni 2018)

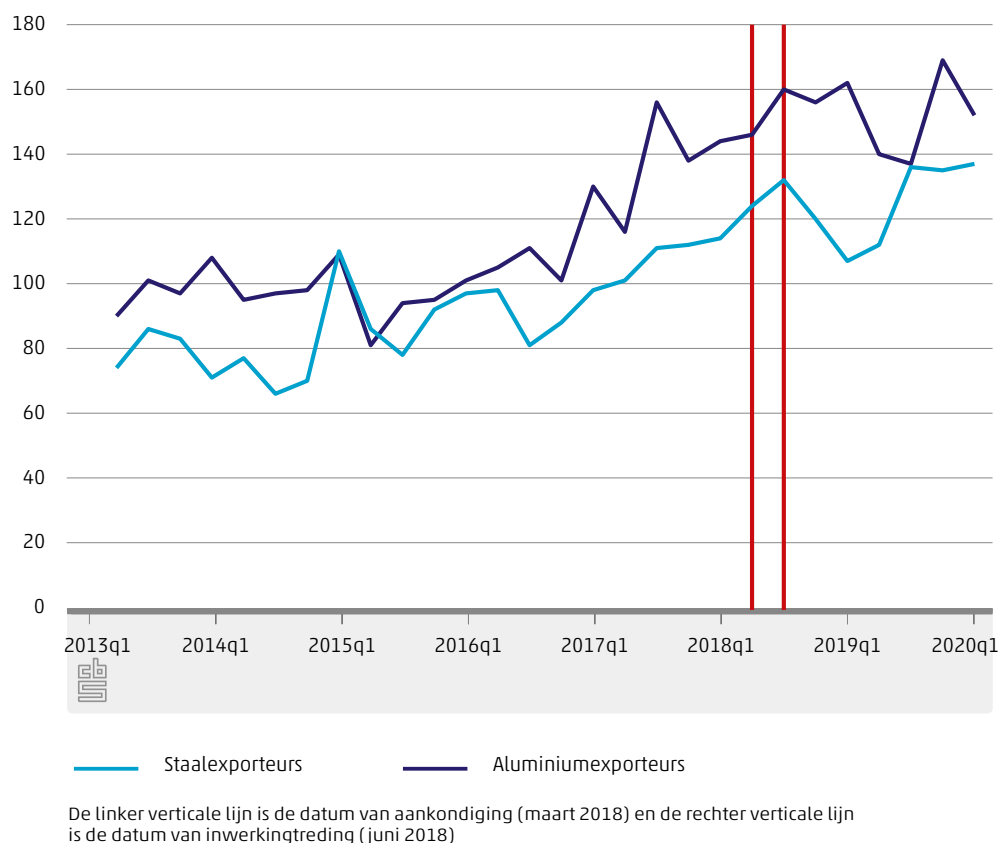
Door de informatie over de exportwaarde te combineren met de informatie over de geldende tarieven kan geschat worden hoeveel Amerikaanse importeurs inmiddels aan de Amerikaanse douane hebben afgedragen op de Nederlandse export van staal en aluminium. Uiteraard schoten deze inkomsten omhoog op het moment van de inwerkingtreding van de tarieven. De tariefafdracht van staal bereikte een piek in oktober 2018 met een totaalwaarde van 22,7 miljoen euro in deze maand. Omdat de exportwaarde van aluminium lager is dan die van staal zijn ook die tariefopbrengsten vanzelfsprekend lager. In totaal inde de Amerikaanse douane tot en met december 2019 253,6 miljoen aan tariefafdrachten over de import van staal en aluminium uit Nederland, waarvan het grootste deel dus afkomstig is van de import van staal (236,6 miljoen euro).

3.4.3 Amerikaanse tariefinkomsten op ingevoerd staal en aluminium



Tot slot toont figuur 3.4.4 het aantal Nederlandse exporteurs van staal en aluminium over de periode 2013–2019. Er is een stijging zichtbaar in het aantal exporteurs van beide goederen in de periode tussen de aankondiging en de inwerkingtreding van de tarieven. Zoals echter eerder al is aangegeven, kan er pas echt gesproken worden van een verband wanneer we middels econometrisch onderzoek controleren voor externe omstandigheden.

3.4.4 Exporteurs van staal en aluminium



3.5 Het effect van Amerikaanse import-tarieven op de Nederlandse export

Na de beschrijvende analyse van de omvang en impact van de Amerikaanse importtarieven op de totale Nederlandse export, en specifiek die van staal en aluminium, onderzoeken we in deze paragraaf op econometrische wijze de gevolgen van importtarieven op de Nederlandse export naar de Verenigde Staten. Daarbij wordt grofweg dezelfde methode als in de vorige twee hoofdstukken gehanteerd. In plaats van importcijfers te koppelen aan tariefinformatie van de Europese Unie worden nu de exportcijfers gekoppeld aan de importtarieven van de Amerikaanse USITC. Vervolgens is er een verband geschat tussen de totale exportwaarden, hoeveelheden en prijzen per eenheid product en de Most-Favoured Nation (MFN) tarieven alsook de tijdelijke tariefverhogingen en -verlagingen. Hierbij wordt steeds rekening gehouden met (andere) verschillen tussen goederen, bedrijven en maanden die ook een verklaring zouden kunnen zijn voor het toe- of afnemen van de export naar de VS. Meer informatie over de onderzoeksmethode is te vinden in paragraaf 3.7.

Amerikaanse importtarieven leiden doorgaans tot een kleiner exportvolume

Tabel 3.5.1 toont de algemene econometrische resultaten. De MFN-tarieven die door de Amerikaanse overheid sinds 2013 zijn ingesteld op invoer zijn statistisch significant en negatief verbonden met de Nederlandse exportwaarde, terwijl er geen significante effecten waarneembaar zijn voor de geëxporteerde hoeveelheden of prijzen. De tijdelijke tariefverhogingen die in 2018 ingingen hebben geen significante samenhang met de ontwikkeling van de waarde van de export. Voor de geëxporteerde hoeveelheid ligt dat anders: tijdelijke tariefverhogingen hangen samen met een significante reductie van het volume van de export. De unit value, oftewel de prijs per eenheid van het geëxporteerde product, hangt niet significant samen met de aanwezigheid van tarieven. Dit suggereert dat er ook hier een pass-through effect plaatsvindt. Nederlandse bedrijven lieten hun exportprijzen dus niet zakken toen de Amerikaanse overheid tijdelijke importtarieven op deze producten instelde. Dit tarief zal dan betaald moeten worden door de Amerikaanse importeur. Dit pass-through effect zagen we ook al in hoofdstuk 1.

Het significant negatieve effect van de tijdelijke tariefverhogingen op het exportvolume is het evenbeeld van de resultaten in hoofdstuk 1. Nederlandse bedrijven worden met name geraakt door de Amerikaanse tarieven doordat ze daar vervolgens minder verkocht van krijgen in termen van volumes. Deze resultaten schetsen een algemeen beeld dat ook in de literatuur zichtbaar is: tariefverhogingen worden doorgaans betaald door importerende bedrijven in het land dat het tarief instelt. De bewering van president Trump dat de handelspartners van de VS opdraaien voor dergelijke kosten wordt dus ook hier weerlegd. Wat wel gebeurt, is dat bedrijven reageren op tarieven door minder goederen te verhandelen. Daarmee lijkt de wens van de Amerikaanse regering om minder afhankelijk te worden van buitenlandse producten wel uit te komen. Of binnenlandse productie hiervoor in de plaats komt is echter nog de vraag.

Tijdelijke Amerikaanse importtarieven worden betaald door de Amerikaanse importeur

In de literatuur is er echter één uitzondering op dit algemene plaatje bekend. Zoals al aangegeven in de introductie, constateerden Amiti et al. (2020) namelijk dat de Amerikaanse tariefverhogingen op de import van staal en aluminium wél werden doorberekend in de prijs. Met andere woorden: zij zagen dat Chinese, Europese en Japanse exporteurs zo'n 50 procent van de tarifaire kosten voor hun rekening namen, om zo hun positie op de Amerikaanse markt te beschermen. Vanwege deze afwijkende bevinding, kijken we hier daarom ook naar de specifieke tijdelijke tarieven op staal en aluminium.

Tabel 3.5.2 geeft door middel van een difference-in-difference analyse (zie paragraaf 3.7) de gevolgen weer van de Amerikaanse tarieven op staal en aluminium voor de Nederlandse export van deze goederen. Daar wordt echter het algemene beeld bevestigd: deze Amerikaanse tarieven hadden geen significant effect op de totale waarde of gemiddelde prijs van de door Nederlandse bedrijven geëxporteerde goederen van staal en aluminium. Wel werden deze goederen minder geëxporteerd qua volume nadat de tarieven van kracht werden.

Dit afwijkende effect voor Nederlandse exporteurs ten opzichte van staal- en aluminium-exporteurs uit andere landen kan meerdere oorzaken hebben. Mogelijk is een prijsverlaging voor Nederlandse exporteurs geen optie omdat het de transactie niet rendabel zou maken. Ook kunnen lange termijn contracten, kwaliteitsverschillen of intra-concern handel hier een rol in spelen. Om hier verdere uitspraken over te kunnen doen is echter aanvullend onderzoek nodig.

3.5.1 Econometrische resultaten

	(1) Export waarde	(2) Hoeveelheden	(3) Unit values
Ln(MFN+1)	-12,20* (-1,76)	10,64 (1,14)	2,17 (0,43)
Tijdelijke verhogingen	-0,14 (-1,46)	-0,36** (-2,40)	-0,01 (-0,07)
Constante	14,40*** (181,97)	14,41*** (142,01)	8,88*** (190,98)
Observaties	2 314 636	2 314 636	4 774 01

Noot: ***p<0.01; **p<0.05; *p<0.10. T-statistieken tussen haakjes. De specificatie is inclusief product, tijd en bedrijf fixed effects. Ln is de natuurlijke logaritme.

3.5.2 Econometrische resultaten (2)

	(1) Export waarde	(2) Hoeveelheden	(3) Unit values
Tarief op staal en aluminium	-0,16 (-1,53)	-0,05* (-1,94)	0,07 (0,68)
Constante	14,22*** (457,76)	8,95*** (367,80)	4,89*** (70,42)
Observaties	2 411 764	482 298	12 999

Noot: ***p<0.01; **p<0.05; *p<0.10. T-statistieken tussen haakjes. De specificatie is inclusief product, tijd en bedrijven fixed effects. De coëfficiënt "tarief op staal en aluminium" is een interactieterm tussen de tijd en product indicatie van getarifeerde producten.

3.6 Samenvatting en conclusie

De VS is het belangrijkste bestemmingsland voor Nederlandse export buiten Europa. Daarom hebben de recente tariefverhogingen voor goederen die geëxporteerd worden naar de VS ook gevolgen voor Nederland. In dit hoofdstuk is uitgelicht welke goederen geraakt werden door de verschillende soorten importtarieven in de VS, in welke mate, en hoe de handel in die goederen zich ontwikkeld heeft in de periode 2013–2019.

In 2019 rustte er op ongeveer de helft van alle Nederlandse goederen die naar de VS werden geëxporteerd een Amerikaanse invoerheffing. Dat betekent dat voor deze goederen een MFN-tarief groter dan nul, een quotum of een tijdelijke tariefverhoging gold. De tijdelijke tariefverhogingen van de regering Trump op goederen als zonnepanelen, halfgeleiderelementen, vliegtuig(onderdelen), voedingsmiddelen, staal en aluminium raakte ongeveer 2 procent van alle Nederlandse goederen dat in 2018 en 2019 naar de VS werden geëxporteerd. De totale uitvoerwaarde van deze (geraakte) goederen was

627 miljoen euro in 2019. Hierin vormden staal en aluminium het grootste aandeel. Relatief gezien is maar een klein deel (3,2 procent in 2019) van de totale uitvoerwaarde van Nederlandse goederen naar de VS geraakt door tijdelijke tariefverhogingen.

Kijken we naar het aantal exporterende bedrijven, dan blijkt dat ongeveer 63 procent van de Nederlandse exporteurs naar de VS in 2019 te maken heeft met tarifaire maatregelen aldaar. Tegelijkertijd is maar een klein deel van de Nederlandse exporteurs (6 procent) geraakt door de tijdelijke tariefverhogingen, wederom voornamelijk door de verhoogde tarieven op staal en aluminium.

Door de informatie over de exportwaarde te combineren met de informatie over de geldende tarieven is geschat hoeveel de Amerikaanse douane heeft geïnd aan tarieven op de Nederlandse export van staal en aluminium in de periode 2013–2019. In totaal gaat het om ruim 253,6 miljoen euro, waarvan het grootste deel komt door de import van staal (ongeveer 236,6 miljoen euro). Deze inkomsten zijn omhoog geschoten op het moment van de inwerkingtreding van de tarieven in juni 2018.

De econometrische resultaten geven een beeld dat grotendeels in lijn is met de resultaten uit hoofdstuk 1 en de literatuur in het algemeen. Amerikaanse importtarieven verlagen de uitgevoerde hoeveelheid en aangezien prijzen ongemoeid blijven, verlaagt dit de totale waarde van de export van deze goederen naar de VS. Het feit dat de verkoopprijzen gelijk blijven, betekent dat niet de Nederlandse exporteur maar de Amerikaanse importeur opdraait voor de kosten van de Amerikaanse tarieven. Voor de specifieke tarieven op de Amerikaanse import van staal en aluminium ontvouwt zich hetzelfde beeld, ondanks dat de literatuur daar afwijkende resultaten vindt. Aanvullend onderzoek is nodig om hier verdere oorzaken voor aan te kunnen wijzen.

3.7 Data en methoden

De data voor de analyses in dit hoofdstuk wordt gevormd door de Amerikaanse importtarieven van de Amerikaanse Internationale Handelscommissie (USITC) over de jaren 2013–2017 te koppelen aan de microdata van Internationale Handel in Goederen (IHG) op basis van artikel-/productbeschrijvingen op het 6-digit HS-niveau (Harmonized System, hs6). De beslissing om te koppelen op dit niveau komt vanwege het feit dat alle landen (o.a. Nederland en de VS) op dit niveau goederen op dezelfde manier classificeren terwijl er verschillen optreden op een gedetailleerder niveau. Het analysebestand is zowel voor wat betreft tariefinformatie als voor handelsdata gedefinieerd op maandbasis. Dit bestand wordt vervolgens verrijkt met bedrijfskenmerken uit andere CBS-bronnen op basis van het bedrijfseenheid-identificatienummer. De statistische analyses zijn uitgevoerd op deze gekoppelde data en kunnen daarom verschillen van de statistieken over Nederlandse export naar de VS die op StatLine weergegeven zijn (o.a. totale uitvoerwaarde).

De koppeling resulteert in 21 108 exporterende bedrijven die 4 390 verschillende soorten goederen (op het HS6-niveau) met de VS verhandelden in de periode 2013–2019. In de econometrische analyse wordt alleen gekeken naar bedrijf-product combinaties met minimaal 5 observaties om de invloed van extreme waarden te beperken.

De onderzoeksmethode is in lijn met die van de vorige twee hoofdstukken. Dat wil zeggen dat er wederom een PPML model geschat wordt, waarbij de samenhang van totale exportwaarden, hoeveelheden en prijzen met importtarieven geschat wordt. In dit hoofdstuk kijken we daarbij specifiek naar de Amerikaanse importtarieven en de Nederlandse exportwaarden. Specifiek schatten we:

$$E_{ipt} = \exp(\beta_1 \ln(MFN_{pt} + 1) + \beta_2 temp_raise_{pt} + \vartheta_i + \theta_p + \gamma_t) * \varepsilon_{iot}$$

waar E_{ipt} de totale exportwaarde, hoeveelheid of prijs van bedrijf i en 6-digit product p in maand t betreft. Verder hebben we alleen continue informatie over de geldende MFN-tarieven, terwijl de tijdelijke verhogingen als een dummy variabele in het model zijn opgenomen. Dit doen we omdat de tijdelijke verhogingen niet altijd betrekken op volledige productgroepen, maar soms op delen daarvan. Daarnaast controleren we voor niet-geobserveerde tijdsonafhankelijke verschillen tussen bedrijven, goederen en maanden middels fixed effects en clusteren we standaardfouten op bedrijf-product niveau.

De resultaten uit Tabel 3.5.2 komen voort uit een difference-in-difference analyse die kan worden samengevat als:

$$y_{ipt} = \exp(\beta_1 treated_{ip} + \beta_2 T_t + \beta_3 treated_{ip} * T_t + \partial_{ipt}) * \varepsilon_{ipt}$$

Waarbij de exportwaarde, hoeveelheid of gemiddelde prijs (y) middels een PPML model geregresseerd wordt op een indicator die goederen onderscheidt waar deze tarieven wel of niet op gelden ($treated_{ip}$), een indicator die aangeeft wanneer deze tarieven ingaan (T_t), en het daadwerkelijke treatment effect van die tarieven ($treated_{ip} * T_t$). Verder geeft ∂_{ipt} aan dat er gecontroleerd wordt voor niet-geobserveerde tijdsonafhankelijke verschillen tussen goederen, maanden en bedrijven en worden standaardfouten geclusterd op bedrijf-product niveau.

3.8 Literatuur

Amiti, M., Redding, S. J. & Weinstein, D. E. (2020). Who's paying for the US tariffs? A longer-term perspective. *AEA Papers and Proceedings*, 110, 541–546.

Cavallo, A., Gopinath, G., Neiman, B. & Tang, J. (2019). *Tariff passthrough at the border and at the store: evidence from US trade policy* (No. w26396). National Bureau of Economic Research.

CBS (2019a). *Internationaliseringsmonitor 2019-I: Verenigde Staten*. Centraal Bureau voor de Statistiek Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2019b). [Frankrijk meest geraakt door Amerikaanse invoerheffing](#). Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS(2019c). *Importafhankelijkheid van China, Rusland en de VS*. Centraal Bureau voor de Statistiek Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Fajgelbaum, P. D., Goldberg, P. K., Kennedy, P. J. & Khandelwal, A. K. (2020). The return to protectionism. *The Quarterly Journal of Economics*, 135(1), 1–55.

Fauceglia, D. (2020). Exchange rate fluctuations and quality composition of exports: Evidence from Swiss product-level data. *The World Economy*, 43(6), 1592–1618.

Flaaen, A. B., Hortaçsu, A. & Tintelnot, F. (2019). *The production relocation and price effects of US trade policy: the case of washing machines* (No. w25767). National Bureau of Economic Research.

Kreinin, M. E. (1961). Effect of tariff changes on the prices and volume of imports. *The American Economic Review*, 310–324.

Taussig, F. W. (1927). *International Trade*. Reprint by Augustus M. Kelley Publishers, New York (1966).

4 Handelstarieven en productieketens

Auteurs: Loe Franssen, Tom Notten

3,7% bedroeg de gemiddelde heffingsdruk over Nederlandse extra-EU export in 2019

3% bedraagt het vergrotingseffect van tarieven op imports die in het productieproces gebruikt worden voor exportgoederen

Invoertarieven in exportmarkten kunnen een belemmering vormen voor Nederlandse bedrijven om deze markten te betreden, omdat Nederlandse goederen relatief duurder worden. Om deze export te realiseren worden echter ook geïmporteerde grondstoffen en halffabricaten gebruikt. Ook daarvoor moeten soms invoertarieven betaald worden en die hebben verder effect in de keten. Doordat Nederlandse bedrijven deel uitmaken van internationale productieketens kunnen invoertarieven op ingevoerde intermediaire goederen een aanzienlijke kostenpost vormen. In dit hoofdstuk wordt niet alleen de tariefdruk in exportmarkten gekwantificeerd, maar worden ook de tarieven op ingevoerde intermediaire goederen doorberekend in de waardeketen om een zo nauwkeurig mogelijk beeld te verschaffen van de tarifaire druk die exporterende bedrijven ervaren.

4.1 Inleiding

Tot dusver is in deze monitor gekeken naar de directe effecten van zowel importtarieven (in hoofdstukken 1 en 2) als importtarieven in exportmarkten (in hoofdstuk 3). In een wereld van toenemende internationale productieketens zijn deze echter sterk aan elkaar gelinkt. Om te kunnen exporteren is importeren vaak een vereiste (van den Berg et al., 2019). Naast de importtarieven die worden geheven op Nederlandse goederen in exportmarkten, gelden er vaak ook importtarieven op de invoer van kritieke grondstoffen en halffabricaten in het productieproces van deze geëxporteerde goederen. Dit hoofdstuk kijkt in meer detail naar die indirecte, extra kosten.

Een belangrijk kenmerk van internationale productieketens is namelijk dat productiebedrijven grondstoffen en halffabricaten importeren om te kunnen exporteren. Bijna de helft van de bruto exportwaarde van goederen van Nederlandse makelij wordt ingevoerd (Aerts et al., 2020). Dit verschijnsel staat bekend als verticale specialisatie (Hummels et al., 2001). Zo kan het voorkomen dat een Nederlandse machinebouwer als importeur heffingen betaalt op ingevoerd staal uit de Verenigde Staten. Dit staal wordt tijdens de productie verwerkt in de machines die vervolgens worden uitgevoerd naar China, waar opnieuw een heffing geldt, ditmaal op de invoer van machines. Feitelijk ondervindt de Nederlandse producent door deze accumulatie van tarieven een tweekapstarief en dat staat op gespannen voet met het efficiënt functioneren van internationale productieketens (Koopman et al., 2014). Daaruit volgt dat invoertarieven op intermediaire goederen gebruikt in het productieproces de concurrentiekracht van Nederlandse exporteurs kunnen ondermijnen.

Gebruikmakend van gedetailleerde Amerikaanse cijfers op bedrijfsniveau, concluderen Handley et al. (2020) dat de Amerikaanse regering door recent ingestelde heffingen op ingevoerde goederen zichzelf in de voet schiet, omdat de groei van de Amerikaanse export van deze goederen te lijden heeft onder de prijsverhogingen als gevolg van de invoerheffingen aan de invoerkant. In tegenstelling tot ons onderzoek bekijken Handley et al. (2020) de verwevenheid van de import en de export niet vanuit ketenperspectief, maar kijken zij of een bedrijf een product met dezelfde goederencode zowel importeert als exporteert. Bown et al. (2020) houden wel rekening met verwevenheden tussen bedrijfstakken in hun onderzoek naar het effect van anti-dumping maatregelen op ingevoerde Chinese goederen op de werkgelegenheid in de Verenigde Staten. De auteurs concluderen dat invoertarieven waarmee importerende bedrijfstakken worden

geconfronteerd, verder resoneren in Amerikaanse ketens. Daarnaast hebben ze een nadelig effect op bedrijfstakken verderop in de keten door middel van hogere inkooprijzen, afnemende werkgelegenheid en lagere investeringen.

In dit hoofdstuk passen we de methode van Koopman et al. (2014) toe op gedetailleerde handelsdata voor het Nederlandse bedrijvenlandschap. Daarmee kunnen we berekenen in hoeverre deze indirecte handelskosten doorwerken in de keten. Specifiek staan de volgende drie hoofdvragen centraal:

1. Wat zijn de gemiddelde handelstarieven op Nederlandse exportproducten? Welke goederen, bedrijfstakken en in welke landen ondervinden Nederlandse exporteurs de hoogste invoerheffingen?
2. Wat zijn de gemiddelde handelstarieven op goederen die Nederland binnenkomen? Welke goederen, bedrijfstakken en voor welke landen bestaan de hoogste belastingen?
3. Hoe resoneren handelstarieven op ingevoerde grondstoffen en halffabricaten door in de productie voor de Nederlandse export? Welke bedrijfstakken zien hun totale tarifaire kostendruk het meest toenemen als gevolg van invoerheffingen op ingevoerde grondstoffen en halffabricaten?

Leeswijzer

De opbouw van dit hoofdstuk volgt de onderzoeksvragen zoals hierboven beschreven. Paragraaf 4.2 richt zich op de belastingdruk van de Nederlandse export naar niet-EU bestemmingen. Paragraaf 4.3 bekijkt hoe dat zit voor de Nederlandse import van goederen van buiten de EU. Paragraaf 4.4 kwantificeert het tweestapstarief, dat wil zeggen het indirecte effect van tarieven op ingevoerde intermediaire goederen op de totale tarifaire kosten. Paragraaf 4.5 besluit het hoofdstuk met een samenvatting en conclusie. Ten slotte wordt in paragraaf 4.6 een toelichting gegeven op de gebruikte data en methoden.

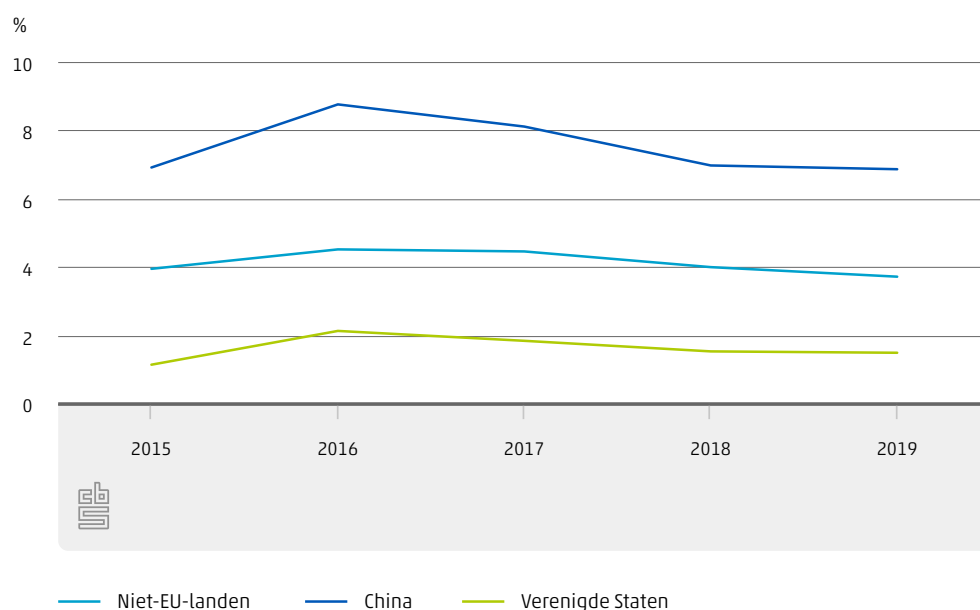
4.2 Invoertarieven in exportmarkten

Dit hoofdstuk kijkt ten eerste naar de invoertarieven op goederen van Nederlandse makelij in bestemmingsmarkten buiten de Europese Unie. Alleen de export naar niet-EU-landen wordt in ons onderzoek meegenomen, omdat de export naar EU-landen per definitie is gevrijwaard van invoerheffingen. Na een berekening van het gemiddelde invoertarief wordt gekeken naar specifieke producten, sectoren en bestemmingsmarkten. Dit zijn geschatte bedragen, omdat het CBS niet beschikt over cijfers van invoertarieven over goederen van Nederlandse makelij in exportmarkten. Met behulp van cijfers van de Market Access Map van het International Trade Centre is een schatting gemaakt van het bedrag aan handelstarieven dat geheven wordt op de export van Nederlandse makelij naar niet-EU-landen. Paragraaf 4.6 geeft meer informatie over deze schattingsmethode.

In 2019 werd er op de export van goederen van Nederlandse makelij voor ruim 3,2 miljard euro aan douanerechten geheven. Dat was 3,73 procent van de totale exportwaarde van goederen van Nederlandse makelij naar niet-EU-landen. Figuur 4.2.1 toont het gemiddelde invoertarief op de export naar niet-EU-landen tussen 2015 en 2019. Daaruit blijkt dat er geen duidelijke opwaartse of neerwaartse trend te identificeren was en dat de gemiddelde

handelstarieven om en nabij de 4 procent schommelden. Het ietwat hogere heffingspercentage in 2016 kan worden verklaard door de lage olieprijsen in dat jaar die invloed hebben op de exportwaarde waartegen het bedrag aan betaalde invoerheffingen wordt afgezet. Over het algemeen zitten er op aardolieproducten namelijk nauwelijks invoertarieven. In figuur 4.2.1 zijn ook de gemiddelde heffingspercentages op Nederlandse goederen opgenomen van de twee belangrijkste afzetmarkten buiten de Europese Unie; de Verenigde Staten en China. De invoertarieven in China zijn gemiddeld genomen hoger dan het gemiddelde invoertarief in niet-EU-landen. De invoertarieven op Nederlandse goederen in de Verenigde Staten liggen beduidend lager dan het gemiddelde. Ook de huidige Amerikaanse handelspolitiek heeft daar weinig aan veranderd. Zoals het vorige hoofdstuk al aantoonde gelden de recent ingestelde tijdelijke Amerikaanse invoerheffingen voor een relatief klein deel van de verhandelde producten.

4.2.1 Handelsgewogen gemiddeld invoertarief op de export van Nederlandse makelij, 2015-2019



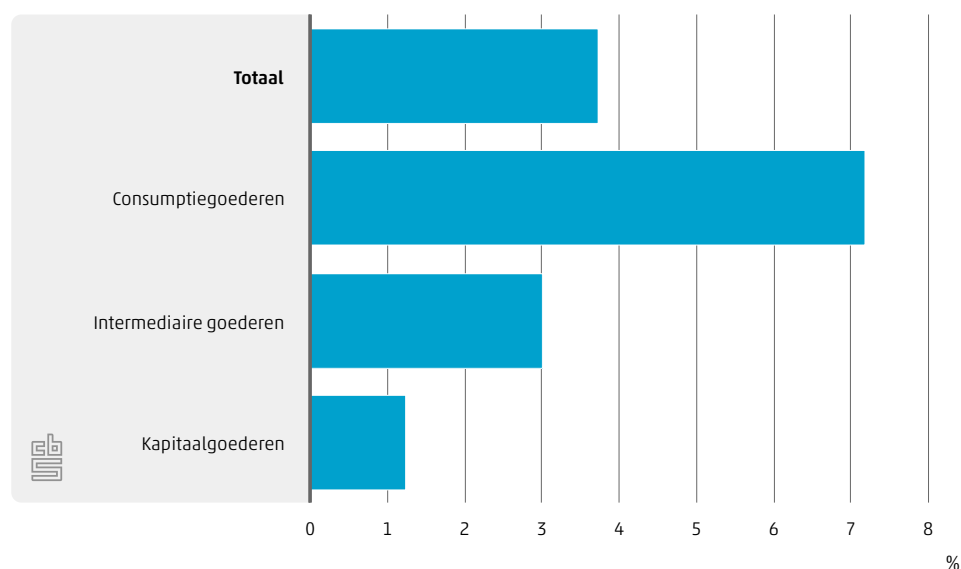
CBS, International Trade Centre (ITC) Market Access Map; eigen berekeningen.

Hoogste gemiddelde invoerheffingen op geëxporteerde consumptiegoederen

Grensoverschrijdende productieketens worden gekenmerkt door het internationaal verhandelen van intermediaire goederen. Denk daarbij aan grondstoffen, tussenproducten, halffabricaten en onderdelen. In 2019 werd er voor 37,9 miljard euro aan intermediaire goederen van Nederlandse makelij naar niet-EU-landen geëxporteerd. Figuur 4.2.2 geeft een overzicht van de gemiddelde invoertarieven op goederen geëxporteerd naar niet-EU-landen. In 2019 bedroeg het gemiddelde invoertarief op geëxporteerde intermediaire goederen 2,85 procent. Dat is beduidend lager dan het gemiddelde invoertarief van 7,19 procent op consumptiegoederen, maar wel hoger dan het gemiddelde invoertarief van 1,24 procent op kapitaalgoederen, zie figuur 4.2.2. Deze verschillen kunnen worden verklaard door het verschijnsel van tarievenescalatie, waarbij landen nauwelijks tot geen invoertarieven heffen op onbewerkte grondstoffen en halffabricaten, maar naarmate deze goederen een verdere bewerking ondergaan met hogere invoertarieven te maken krijgen. Hierdoor kan mogelijk

de binnenlandse toegevoegde waarde in de productie (en de export) worden vergroot en de integratie in internationale productieketens worden bevorderd (Bown & Crowley, 2016).

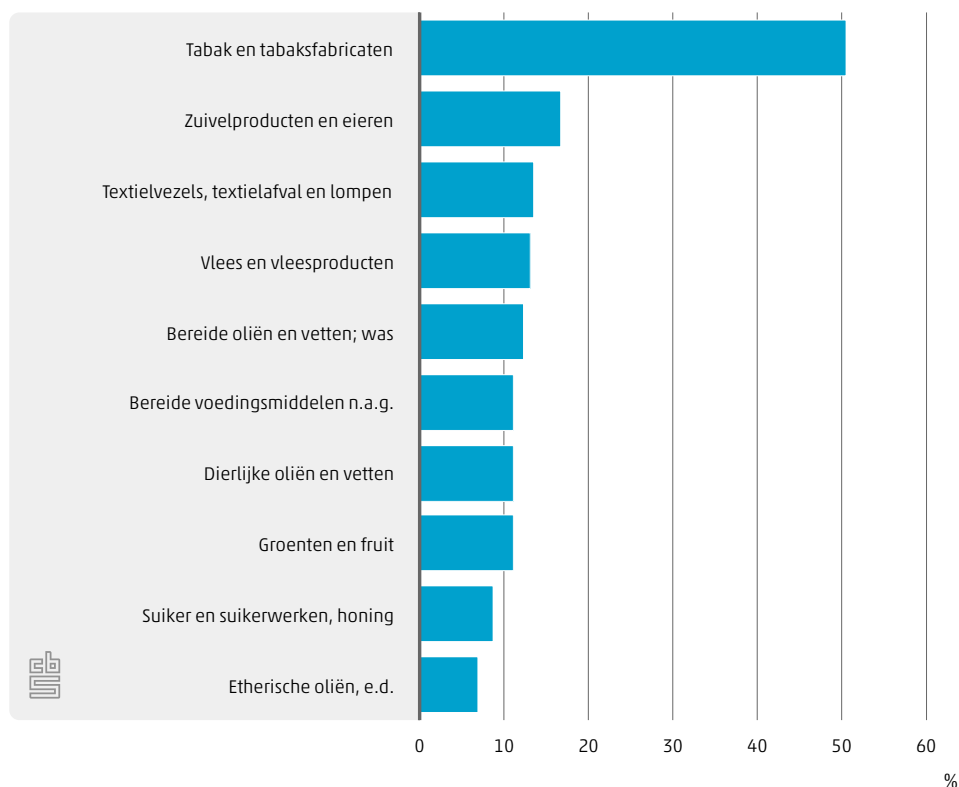
4.2.2 Handelsgewogen gemiddeld invoertarief op de export van Nederlandse makelij naar eindgebruik, 2019



Bron: CBS, International Trade Centre (ITC) Market Access Map; eigen berekeningen.

De Nederlandse export met de hoogste gemiddelde invoertarieven zijn dus voornamelijk consumptiegoederen. Dat zien we ook terug als we de gemiddelde invoerheffingen in exportmarkten classificeren naar goederengroep. De top-10 van goederencategorieën met het hoogste gemiddelde invoertarief bestaat vrijwel geheel uit niet-duurzame consumptiegoederen. Gemiddeld genomen zijn de douanerechten het hoogste op tabak en tabaksfabricaten, met een heffingsdruk van 50 procent. De op één na hoogste categorie bestond uit zuivelproducten en eieren. Invoertarieven op zuivelproducten en eieren waren beduidend lager en bedroegen gemiddeld 16,8 procent. De top-3 wordt gecompleteerd door textielvezels, textielafval en lommen met een gemiddelde heffing van 13,5 procent. Goederengroepen met gemiddelde invoertarieven in de dubbele cijfers zijn: vlees- en vleesproducten, bereide oliën en vetten, bereide voedingsmiddelen, dierlijke oliën en vetten en groenten en fruit.

4.2.3 Top-10 goederengroepen met het hoogste gemiddelde handelsgewogen invoertarief op de export van Nederlandse makelij, 2019



Bron: CBS, International Trade Centre (ITC) Market Access Map; eigen berekeningen.

Gezien de relatief hoge invoerheffingen op consumptiegoederen mag het geen verrassing heten dat de export van de voedings- en genotmiddelenindustrie het zwaarst wordt belast in exportmarkten buiten de EU, zie tabel 4.2.4. Het geschatte bedrag aan invoerheffingen in niet-EU-landen op de export van deze bedrijfstak bedroeg bijna 1,2 miljard euro in 2019. De export van de voedings- en genotmiddelenindustrie werd op grote afstand gevolgd door de export van de aardolie-industrie met 365 miljoen euro en de chemische industrie met 278 miljoen euro. Op de export van de auto- en aanhangwagenindustrie en de landbouw werd respectievelijk 192 en 176 miljoen euro aan invoertarieven betaald. In zijn geheel genomen golden er op door de Nederlandse industrie uitgevoerde goederen ruim 2,6 miljard euro aan handelstarieven.

4.2.4 Betaalde invoerheffing in exportmarkten en gemiddeld invoertarief (ad valorem equivalent) naar bedrijfstak, 2019

Bedrijfstak	Invoerheffing op export Nederlandse makelij in exportmarkten	Gemiddeld invoertarief (ad valorem equivalent)
	mln euro	%
Totaal	3 244	3,73
Landbouw	171	6,27
Bosbouw en visserij	5	2,56
Delfstoffenwinning	1	0,85
Voedings-, genotmiddelenindustrie	1 184	9,99
Textiel-, kleding-, lederindustrie	45	7,07
Hout-, papier-, grafische industrie	26	2,17

4.2.4 Betaalde invoerheffing in exportmarkten en gemiddeld invoertarief (ad valorem equivalent) naar bedrijfstak, 2019 (vervolg)

	Invoerheffing op export Nederlandse makelij in exportmarkten	Gemiddeld invoertarief (ad valorem equivalent)
Aardolie-industrie	365	3,08
Chemische industrie	278	3,09
Farmaceutische industrie	54	1,93
Rubber- en kunststofproductindustrie	49	3,8
Bouwmaterialenindustrie	10	3,82
Basismetaalindustrie	40	1,95
Metaalproductenindustrie	57	3,13
Elektrotechnische industrie	33	0,8
Elektrische apparatenindustrie	32	2,17
Machine-industrie	176	1,05
Auto- en aanhangwagenindustrie	192	5,11
Overige transportmiddelenindustrie	68	3,06
Meubelindustrie	5	2,97
Overige industrie en reparatie	12	1,2
Commerciële dienstverlening	93	2,63
Openbaar bestuur, onderwijs, gezondheidszorg	1	1,17
Overige	0	0,82
Handels- en vervoersmarges	349	4,37

Bron: CBS, International Trade Centre Market Access Map; eigen berekeningen.

In geval van afronding kan het voorkomen dat het weergegeven totaal niet overeenstemt met de som van de getallen.

Ook in relatieve zin (zie tabel 4.2.4) gelden er voor de export van de voedings- en genotmiddelenindustrie ook de meeste invoerrechten in exportmarkten. Gemiddeld genomen bedroeg in 2019 het percentage aan invoertarieven op de waarde van de export Nederlands product van de voedings- en genotmiddelenindustrie naar niet-EU-landen 9,99 procent. Voor de textiel-, kleding- en lederindustrie was dit percentage 7,07 procent, voor de landbouw 6,27 procent en voor de auto- en aanhangwagenindustrie 5,11 procent.

Meeste invoerheffing op goederen van Nederlandse makelij afgedragen in China

De Chinese douane inde in 2019 het meeste aan invoerheffing op de export van Nederlandse makelij, namelijk 577 miljoen euro, zie tabel 4.2.5. Een groot deel van dit bedrag bestond uit invoerheffingen op babymelkpoeder. Andere exportproducten van Nederlandse makelij waarop aanzienlijke bedragen aan invoertarieven werden afgedragen waren diepgevroren varkensvlees en personenauto's. De verrassende nummer twee in de top-10 van landen waar het meeste aan invoerheffingen over de Nederlandse export werd afgedragen was Nigeria met een geschat bedrag van 236 miljoen euro. Het merendeel van goederen onderhevig aan douanerechten in dat land bestond daarbij uit benzine en diesel. De Verenigde Staten completeerde de top drie met een geschat bedrag aan invoerheffingen van 231 miljoen euro. De Amerikaanse douane inde het meest op de Nederlandse export van benzine. Andere categorieën met aanmerkelijke bedragen aan invoerrechten in de Verenigde Staten waren personenauto's, kaas, snijbloemen en champignons. De belangrijkste Nederlandse exportproducten waarop de Russische douane heffingen inde waren tractoren, geneesmiddelen en snijbloemen.

577 miljoen is het bedrag dat de Chinese douane in 2019 inde over de import van Nederlandse makelij



4.2.5 Top-25 bestemmingslanden met de hoogste betaalde invoerheffingen op de export van Nederlandse makelij en gemiddeld invoertarief (ad valorem equivalent), 2019

Handelspartner	Invoerheffing op export Nederlandse makelij	Gemiddeld invoertarief (ad valorem equivalent)
	mln euro	%
Totaal	3 244	3,73
China	577	6,88
Nigeria	236	7,31
Verenigde Staten	231	1,5
Rusland	135	4,28
India	106	9,85
Brazilië	106	8,92
Noorwegen	100	3,75
Zwitserland	96	3,05
Japan	86	3,39
Egypte	68	8,59
Saoedi-Arabië	64	4,65
Senegal	61	9,66
Turkije	60	2,24
Thailand	60	10,4
Verenigde Arabische Emiraten	60	4,46
Ghana	59	16,26
Togo	57	9,23
Zuid Korea	56	1,96
Canada	49	1,88
Kaaiman Eilanden	45	7,25
Indonesië	41	8,05
Filippijnen	41	10,83
Pakistan	40	10,06
Vietnam	40	7,24
Taiwan	37	0,59

Bron: CBS, International Trade Centre Market Access Map; eigen berekeningen.

Hoogste gemiddelde invoertarieven in Afrikaanse landen, benedengemiddeld in de Verenigde Staten

De hoogste heffingspercentages vinden we op het Afrikaanse continent, waar Ghana er bovenuit torent met een gemiddeld invoertarief van 16,26 procent (zie tabel 4.2.5). Het land met de relatief hoogste belastingen op de export van Nederlandse makelij is Bermuda met een gemiddeld heffingspercentage van 27,33 procent. Van de grote wereldeconomieën staan India, Brazilië, maar ook China bekend om het heffen van relatief hoge invoertarieven (McCarthy, 2018). Het tariefprofiel van India onthult dat de heffingen niet geconcentreerd zijn in bepaalde productcategorieën, maar dat voor bijna alle producten bovengemiddelde invoertarieven gelden. Zo zien we relatief hoge invoertarieven op een breed scala aan

Nederlandse exportproducten. Denk daarbij aan landbouwproducten, voedingsmiddelen, en grondstoffen zoals metalen en machines. Brazilië heeft ook relatief hoge invoertarieven op Nederlandse exportproducten. Over een breed pakket aan Nederlandse exportproducten worden invoerheffingen geïnd door de Braziliaanse douane. Voorbeelden zijn landbouwproducten en voedingsmiddelen, grondstoffen, geneesmiddelen en door Nederland gefabriceerde machines.

Ondanks recente tariefverhogingen door de huidige Amerikaanse regering, behoort de Amerikaanse tariefdruk tot de laagste in de wereld (McCarthy, 2018). Dat zien we ook terug in de gemiddelde heffingsdruk op goederen van Nederlandse makelij in de Verenigde Staten. Ondanks dat Nederland in EU-verband met Noorwegen en Zwitserland deel uitmaakt van de Europese Economische Ruimte (EER), worden er toch aanzienlijke bedragen aan invoertarieven op Nederlandse goederen betaald in deze twee markten, doordat er uitzonderingen gelden voor landbouwproducten en voedingsmiddelen. De belaste goederen van Nederlandse makelij in Noorwegen en Zwitserland behoren dan ook zonder uitzondering tot deze productcategorieën. Hetzelfde doet zich voor in Turkije, waarmee de EU samen een tolunie vormt, waarvan de handel in landbouwgoederen en voedselproducten uitgezonderd is. Daardoor gelden er voor Nederlandse exportproducten in deze categorieën eveneens invoertarieven. Tot slot heeft Japan relatief hoge invoertarieven op zuivelproducten en bereide voedingsmiddelen.

4.3 Invoertarieven op goederen die Nederland binnenkomen

In tegenstelling tot de geschatte invoertarieven op Nederlandse exportproducten in exportmarkten zoals besproken in de vorige paragraaf, geven de Nationale Rekeningen van het CBS cijfers omtrent betaalde heffingen op in Nederland geïmporteerde goederen. Deze cijfers geven een onderverdeling van de invoer en invoertarieven op goederen naar eindgebruiker of bestedingscategorie. In 2019 bedroegen de invoertarieven op in Nederland geïmporteerde goederen bijna 2,7 miljard euro. Afgezet tegen de totale invoer van goederen uit niet-EU-landen was dit 1,37 procent. De afgelopen vijf jaar schommelde dit percentage rond de 1,4 procent, met een kleine uitschieter naar boven in 2016, net zoals bij de invoerheffingen op Nederlandse goederen in exportmarkten. Deze uitschieter werd veroorzaakt door de invloed van een sterke neergang in olieprijsen op de pakketsamenstelling.

1% bedraagt de gemiddelde heffingsdruk op de invoer van intermediaire goederen



Het merendeel van de geïnde invoertarieven komt voort uit ingevoerde goederen bestemd voor wederuitvoer, zie tabel 4.3.1. In 2019 ging dit om meer dan 1,6 miljard euro. Invoertarieven op goederen bestemd voor intermediair verbruik waren goed voor 672 miljoen euro, gevolgd door invoertarieven op goederen voor huishoudelijke en overheidsconsumptie met 348 miljoen euro en op goederen bestemd voor investeringen met 115 miljoen euro.

4.3.1 Geïnde invoerheffingen op goederen uit niet-EU-landen en gemiddeld invoertarief (ad valorem equivalent) naar bestedingscategorie/eindgebruiker, 2019

Bestedingscategorie/eindgebruiker	Geïnde invoerheffingen	Gemiddeld invoertarief (ad valorem equivalent)
	mln euro	%
Totaal	2 693	1,37
Consumptie	348	2,5
Intermediair verbruik	672	1
Investerings	115	1,08
Wederuitvoer ¹⁾	1 558	1,48

Bron: CBS; eigen berekeningen.

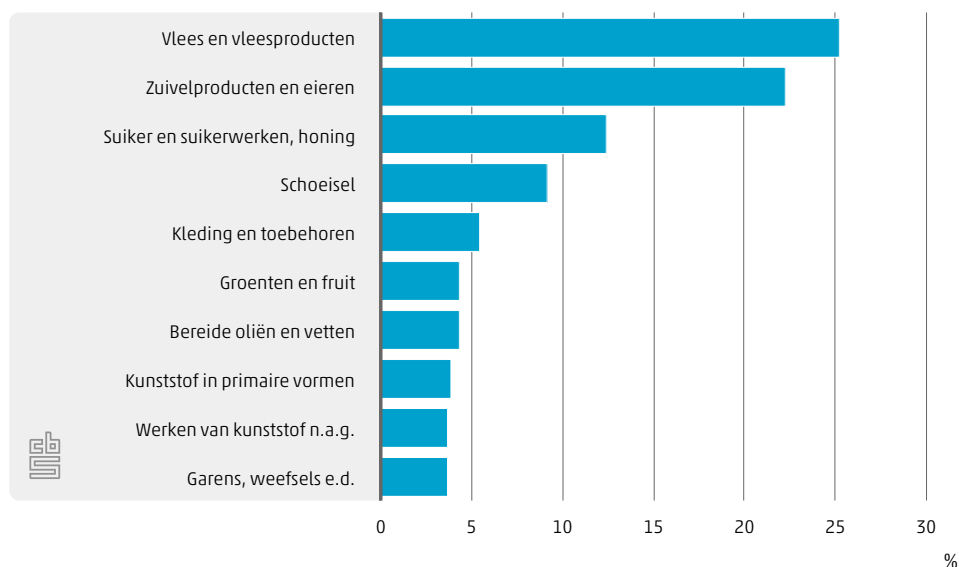
¹⁾ Inclusief invoer voor consumptie van niet-ingezetenen.

Hoogste gemiddelde invoertarieven op goederen bestemd voor consumptie

De gemiddelde invoertarieven zijn het hoogst op goederen bestemd voor huishoudelijke en overheidsconsumptie. In 2019 bedroeg het gemiddelde invoertarief op deze goederen 2,5 procent. Het gemiddelde invoertarief op ingevoerde goederen bestemd voor wederuitvoer was 1,48 procent. De hoogte van dit invoertarief is van groot belang voor handelaren die aan wederuitvoer doen, omdat hogere heffingen de marges drukken. De toegevoegde waarde die gegenereerd wordt in de Nederlandse economie bedraagt namelijk maar 14 cent per euro aan wederuitvoer (Aerts et al., 2020). Het gemiddelde invoertarief op goederen bestemd voor investeringen bedroeg 1,08 procent, terwijl het gemiddelde invoertarief op intermediaire goederen gelijk was aan 1 procent. Het gemiddelde invoertarief op goederen die als input dienen in productieprocessen van Nederlandse bedrijven zijn dus relatief het laagst.

Goederengroepen met de hoogste gemiddelde invoertarieven zijn dus voornamelijk goederen bestemd voor consumptie. Dat zien we ook terug als we de gemiddelde invoertarieven classificeren naar goederengroep zoals te zien is in figuur 4.3.2. De top-10 goederencategorieën met het hoogste gemiddelde invoertarief wordt dan ook gedomineerd door consumptiegoederen, waarbij op vlees en zuivel beduidend hogere gemiddelde invoertarieven gelden. Ook vinden we textiel, kleding en schoeisel terug in de top-10 van goederengroepen met de hoogste gemiddelde invoertarieven. Daarmee wijkt het tariefprofiel van de EU en dus van Nederland niet af van dat van andere landen: lage invoertarieven op grondstoffen en halffabricaten, maar naarmate goederen een verdere bewerking ondergaan nemen invoertarieven toe.

4.3.2 Top-10 goederengroepen met het hoogste gemiddelde handelsgewogen invoertarief, 2019



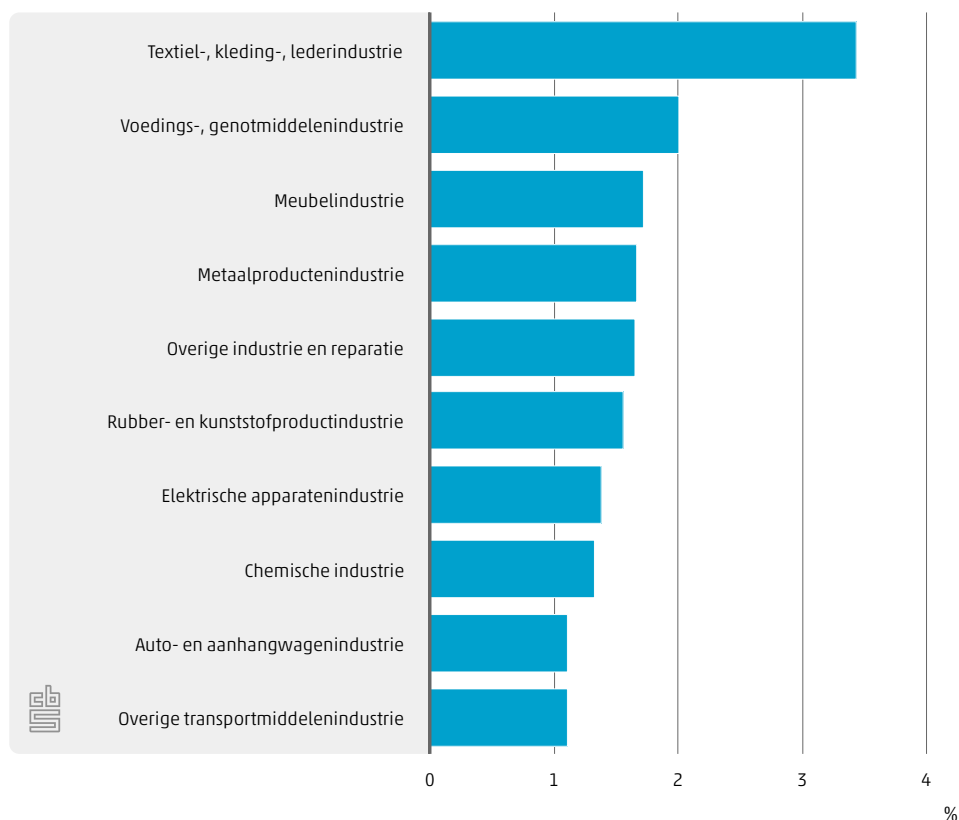
Bron: CBS, International Trade Centre (ITC) Market Access Map; eigen berekeningen.

Tabel 4.3.1 laat zien dat er in 2019 op goederen bestemd voor intermediair verbruik 672 miljoen euro aan invoertarieven werden afgedragen. Met een bedrag van 163 miljoen euro werd er over de invoer door de voedings- en genotmiddelenindustrie het meest aan invoertarieven betaald, gevolgd door de chemische industrie met 77 miljoen euro, de horeca met 68 miljoen euro en de machine-industrie met 37 miljoen euro. Over ingevoerde goederen door de horeca werd gemiddeld het meest aan invoertarieven betaald met 5,98 procent, gevolgd door de bedrijfstak film, tv en radio met 5,56 procent en kunst, cultuur en kansspelen met 3,49 procent.

Hoogste gemiddelde heffing op de invoer van de textiel-, kleding- en lederindustrie

Niet iedere industriële bedrijfstak is in dezelfde mate afhankelijk van grondstoffen, halffabricaten en tussenproducten uit niet-EU-landen. Figuur 4.3.3 geeft de top-10 van industriële bedrijfstakken die gemiddeld genomen het meest betaalden aan invoerheffing op de intermediaire invoer van goederen. De industrie importeerde in 2019 voor bijna 48,3 miljard aan grondstoffen, halffabricaten en tussenproducten uit niet-EU-landen. Daarover werd 0,89 procent aan invoerheffing afgedragen. Binnen de industrie verschilt het gemiddelde invoertarief sterk. Met een gemiddeld invoertarief van 3,44 procent werd er over de invoer van de textiel-, kleding- en lederindustrie relatief het meest betaald, gevolgd door de voedings- en genotmiddelenindustrie met 2,01 procent, de meubelindustrie met 1,73 procent en de metaalproductenindustrie met 1,68 procent.

4.3.3 Top-10 bedrijfstakken in de verwerkende industrie met het hoogste gemiddelde invoertarief op intermediaire inputs, 2019



Bron: CBS, International Trade Centre (ITC) Market Access Map; eigen berekeningen.

Meeste invoertarieven betaald op goederen afkomstig uit China

Naast producten en sectoren is het natuurlijk ook interessant om te kijken op welke invoer Nederlandse importeurs geconfronteerd werden met de hoogste invoertarieven. Figuur 4.3.4 geeft de top-15 van landen waarover de totale goedereninvoer en de goedereninvoer voor intermediair verbruik het meest belast werd door invoertarieven. Voor bedrijven die deelnemen aan internationale productieketens zijn met name de invoertarieven op intermediaire invoer van belang. Voor de invoer van goederen uit de meeste landen geldt dat de gemiddelde invoertarieven op geïmporteerde goederen bestemd voor intermediair verbruik lager uitvallen dan voor de totale invoer.

Het meeste aan invoertarieven werd betaald op goederen afkomstig uit China, namelijk 869 miljoen euro. Het merendeel van deze tarieven, 531 miljoen euro, gold voor invoer voor wederuitvoer, waarbij kleding en schoeisel domineerden. Invoertarieven op import uit China voor intermediair verbruik bedroegen 202 miljoen euro. Deze hadden betrekking op een breed scala aan producten, met kunststoffen, chemicaliën, elektronische onderdelen en verwerkte voedselproducten als grootste categorieën. Op de invoer uit China bestemd voor consumptieve bestedingen werd door de Nederlandse douane voor 110 miljoen euro aan invoerheffingen geïnd, waarbij kleding en schoeisel ook de grootste categorieën vormden.

Na goederen afkomstig uit China, werd er het meest aan invoertarieven betaald op goederen afkomstig uit de Verenigde Staten met een geïnd bedrag aan invoertarieven van 445 miljoen euro. De invoer voor wederuitvoer werd het meest belast met 237 miljoen euro.

De belastingopbrengst uit invoer voor wederuitvoer uit de Verenigde Staten bestond grotendeels uit invoertarieven op kunststoffen, chemicaliën en elektronische onderdelen.

De invoer voor intermediair verbruik werd belast voor 117 miljoen euro, waarbij auto-onderdelen, kunststoffen en chemicaliën de grootste categorieën vormden. Invoer uit de Verenigde Staten bestemd voor investeringen werd voor 59 miljoen euro belast. Vliegtuigen en elektrische personenauto's waren hier de belangrijkste producten.

Op ingevoerde goederen uit Brazilië en Thailand werd respectievelijk 217 en 148 miljoen euro betaald aan invoertarieven. Het merendeel van de invoertarieven op ingevoerde goederen uit Brazilië gold voor invoer voor wederuitvoer. De belastingopbrengst door tarieven op de invoer uit Brazilië bestemd voor wederuitvoer bedroeg 126 miljoen euro.

Vruchtensap, rundvlees en citroenen vormden hier de belangrijkste categorieën.

Intermediaire invoer uit Brazilië werd voor 51 miljoen euro belast, waarbij het merendeel voor rekening kwam van slachtafval, verwerkt pluimvee en vruchtensap.

Het gemiddelde invoertarief op goederen bestemd voor intermediair verbruik ligt zowel voor China als voor de Verenigde Staten en Brazilië lager dan het gemiddelde invoertarief op de totale invoer uit deze landen. Bij Thailand is dat niet het geval. Dat komt vanwege de hoge invoertarieven op de intermediaire invoer van slachtafval en verwerkt pluimvee, terwijl de bijna even grote invoer uit Thailand die bestemd is voor wederuitvoer gedomineerd wordt door computeronderdelen, kantoormachines en telefoontoestellen welke zijn vrijgesteld van douanerechten. Wat verder nog opvalt in de top-15 van importpartners met de hoogste belastingopbrengst door invoertarieven, is het hoge gemiddelde invoertarief voor Nieuw-Zeeland. Dit is te wijten aan het hoge aandeel van lams- en schapenvlees in de import uit Nieuw-Zeeland, dat gekenmerkt wordt door hoge gemiddelde invoertarieven.

4.3.4 Top-15 landen met het hoogste bedrag aan invoertarieven en gemiddeld invoertarief (ad valorem equivalent), 2019

Partner	Invoertarieven op totale invoer	Gemiddeld invoertarief (ad valorem equivalent)	Invoertarieven op intermediaire invoer	Gemiddeld invoertarief op intermediaire invoer (ad valorem equivalent)
	mln euro	%	mln euro	%
Totaal	2 693	1,37	672	1
China	869	2,04	202	1,96
Verenigde Staten	445	1,29	117	1,17
Brazilië	217	6,37	51	2,84
Thailand	148	4,15	50	8,59
Japan	142	1,71	31	1,92
India	92	2,14	21	1,56
Vietnam	79	1,81	6	0,93
Taiwan	69	1,75	15	1,38
Nieuw-Zeeland	58	12,48	17	10,27
Rusland	57	0,48	22	0,27
Argentinië	56	4,48	14	2,31
Maleisië	53	1,46	19	1,81
Hong Kong	53	0,95	9	1,07
Indonesië	48	1,81	15	1,32
Singapore	41	0,96	9	1,41

Bron: CBS, International Trade Centre (ICT) Market Access Map; eigen berekeningen.

4.4 Tweetrapstarieven en het vergrotingseffect

De afgelopen decennia is de internationale handel van goederen die georganiseerd is in internationale productienetwerken, sterk toegenomen. Voor Nederlandse bedrijven die deelnemen aan internationale productienetwerken geldt daardoor ook dat invoertarieven op intermediaire invoer een kostenpost vormen. Deze kostenpost op ingevoerde intermediaire goederen maakt deel uit van de productiekosten voor de exporteur. Als er vervolgens ook een invoertarief geldt op de export van de goederen die met deze intermediaire invoer worden gemaakt, is er sprake van een tweetrapstarief. In deze paragraaf worden deze tweetrapstarieven verder belicht.

We gebruiken een methode ontwikkeld door Koopman et al. (2014) om dit tweetrapstarief te kwantificeren. Kolom 1 in tabel 4.4.1 geeft per bedrijfstak het gemiddelde invoertarief aan dat geldt op de afgezette goederen van Nederlandse makelij in niet-EU-landen. Dit is het handelsgewogen heffingspercentage dat wordt geïnd door de douane van de exportpartners. Deze cijfers zijn gelijk aan die in tabel 4.2.4.

Kolom 2 geeft de verticale specialisatie of het invoergehalte van de export van Nederlandse makelij naar niet-EU-landen. Het betreft hier het aandeel van de invoer uit niet-EU-landen dat verwerkt wordt in het productieproces voor de export van Nederlandse makelij naar niet-EU-landen. De export van de aardolie-industrie bestaat bijvoorbeeld voor 62,93 procent uit geïmporteerde grondstoffen uit niet-EU-landen.

Kolom 3 rapporteert het invoertarief op geïmporteerde intermediaire goederen die worden verwerkt in de productie voor de export van Nederlandse makelij naar niet-EU-landen. Dit gewogen gemiddelde invoertarief is uitgedrukt als aandeel van de exportwaarde van Nederlandse makelij van de betreffende bedrijfstak. Deze indicator omvat niet alleen de invoertarieven op de directe import van de exporterende bedrijfstak, maar ook op de indirecte import van noodzakelijke inputs die verwerkt zijn in toeleveringen van andere Nederlandse bedrijfstakken aan de exporterende bedrijfstak. Zo bestaat bijvoorbeeld 1 euro export van de elektrische apparatenindustrie uit 0,14 eurocent aan tarifaire kosten betaald voor de invoer van benodigde grondstoffen en halffabricaten.

Kolom 4 geeft de totale tarifaire druk weer en is de som van de twee tarieven in kolom 1 en kolom 3. Deze totale tarifaire druk komt in principe neer op een tweetrapstarief, waarin de eerste trap bestaat uit (directe en indirecte) invoerheffingen op geïmporteerde grondstoffen en halffabricaten die worden gebruikt in de productie voor de export en de tweede trap uit de traditionele invoerheffingen op geëxporteerde goederen in bestemmingsmarkten.

Kolom 5 geeft het vergrotingseffect als gevolg van invoertarieven op het gebruik van geïmporteerde intermediaire goederen in het productieproces voor de export weer. Het vergrotingseffect drukt de toename in tarifaire kosten uit, die optreedt doordat er invoerheffingen bestaan op ingevoerde intermediaire goederen die worden gebruikt in de exportproductie (Koopman et al., 2014). Zo geldt voor de Nederlandse basismetaalindustrie, dat vanwege heffingen op intermediaire goederen gebruikt in het productieproces, de totale tarifaire kosten met 5 procent toenemen vergeleken met het standaard invoertarief dat wordt geheven op de export van de Nederlandse basismetaalindustrie in niet-EU-landen.

In deze tekst is een correctie toegepast. Zie het Erratum op p. 123 voor meer informatie.

Hoogste tweetrapstarief voor de textiel-, kleding- en lederindustrie

Voor de Nederlandse economie als geheel bestaat 1 euro export naar niet-EU-landen gemiddeld voor 0,13 eurocent uit tarifaire kosten aan de invoerkant. Dat komt dus bovenop de gemiddelde heffingsdruk van 3,73 procent, waardoor de totale tarifaire druk uitkomt op 3,86 procent. Dit is gelijk aan het tweetrapstarief. Het vergrotingseffect door tarifaire kosten aan de invoerkant vergroot de tarifaire handelskosten van de Nederlandse economie met 3 procent.

In deze tekst is een correctie toegepast. Zie het Erratum op p. 123 voor meer informatie.

De textiel-, kleding- en lederindustrie heeft relatief het hoogste invoertarief op geïmporteerde intermediaire goederen gebruikt in de exportproductie. Van iedere euro export van deze bedrijfstak bestaat 0,66 eurocent uit tarifaire kosten aan de invoerkant. Dit komt bovenop het relatief hoge invoertarief van 7,07 procent in exportmarkten. De textiel-, kleding- en lederindustrie kent ook een bovengemiddeld vergrotingseffect van 9 procent. Vanwege invoerheffingen op grondstoffen en halffabricaten gebruikt in het productieproces, nemen de totale tarifaire kosten met 9 procent toe vergeleken met het standaard invoertarief waaraan de goederen van deze sector onderhevig zijn in exportmarkten buiten de EU. Volgens Ludema en Mayda (2013) kunnen de bovengemiddelde importtarieven op producten zoals textiel, kleding en schoeisel gedeeltelijk worden verklaard doordat de wereldmarkt voor deze producten wordt gekenmerkt door hoge concurrentie met veel aanbieders (vaak uit ontwikkelingslanden) die geen dominante marktpositie innemen. Dit gebrek aan exportconcentratie heeft er toe geleid dat in opeenvolgende onderhandelingsrondes van de Wereldhandelsorganisatie en zijn voorganger de GATT minder druk werd uitgeoefend op lidstaten om invoerheffingen te verlagen.

In deze tekst is een correctie toegepast. Zie het Erratum op p. 123 voor meer informatie.

Van iedere euro export van de voedings- en genotmiddelenindustrie bestaat 0,29 eurocent uit tarifaire kosten aan de invoerkant. Daardoor ervaart deze bedrijfstak van twee kanten een bovengemiddelde tarifaire druk. Dit kan eveneens worden verklaard door het gebrek aan exportconcentratie in de wereldmarkt voor voedingsmiddelen (Ludema & Mayda, 2013), maar ook door het landbouwbeleid van de Europese Unie dat wordt gekenmerkt door een hoge tariefmuur. In tegenstelling tot de voedingsmiddelenindustrie kent de landbouw een relatief laag vergrotingseffect, mede ook door het lage importgehalte van de export.

In deze tekst is een correctie toegepast. Zie het Erratum op p. 123 voor meer informatie.

De export van de chemische industrie naar niet-EU-landen bestaat voor 0,20 eurocent voor iedere euro export uit tarifaire kosten op intermediaire goederen die worden gebruikt in het productieproces. Opgeteld bij het standaardtarief van 3,09, komt het tweetrapstarief van deze bedrijfstak uit op 3,29 procent. Het vergrotingseffect van deze tarifaire kosten aan de invoerzijde is daardoor 6 procent. De aardolie-industrie kent een bijna identiek standaardtarief van 3,08 procent en ondanks het hoge invoergehalte van de export, valt het tweetrapstarief en vergrotingseffect een stuk lager uit met respectievelijk 3,12 procent en 0,01 procent. Dat kan worden verklaard door het verschijnsel van tarievenescalatie, waarbij weinig tot geen invoerheffingen gelden op onbewerkte grondstoffen (ruwe aardolie), maar naarmate deze goederen een verdere bewerking ondergaan met hogere tarieven te maken krijgen in exportmarkten (geraffineerde aardolieproducten).

In deze tekst is een correctie toegepast. Zie het Erratum op p. 123 voor meer informatie.

Vergrotingseffect het sterkste voor de machine-industrie

De machine-industrie is naast één van de meest exporterende ook het meest profijtelijk van alle Nederlandse bedrijfstakken (CBS, 2019b). De heffingsdruk op de export van deze bedrijfstak ligt met 1,05 procent beneden het gemiddelde. Afgezet tegen de exportwaarde geldt er op geïmporteerde grondstoffen en halffabricaten die worden gebruikt in de exportproductie een tarief van 0,13 procent, waardoor het tweetrapstarief uitkomt op 1,18 procent. Vanwege deze heffingen op intermediaire goederen gebruikt in het productieproces, bedraagt het vergrotingseffect 12 procent en is daarmee het hoogst van alle Nederlandse bedrijfstakken. Door tarieven aan de invoerzijde nemen de totale tarifaire kosten dus met 12 procent toe. De Nederlandse auto- en aanhangwagenindustrie is afhankelijk van internationale productieketens (CBS, 2019a). Meer dan 15 procent van de exportwaarde van deze industriële bedrijfstak bestaat uit ingevoerde grondstoffen en halffabricaten. In markten buiten de EU bedroeg het gemiddelde invoertarief op de export van deze bedrijfstak 5,11 procent. Voor iedere euro export kwamen de tarifaire kosten op ingevoerde grondstoffen en halffabricaten uit op 0,17 eurocent, waardoor het tweetrapstarief gelijk was aan 5,28 procent. Daarmee was het vergrotingseffect met 5 procent ook hoger dan het landelijke gemiddelde van alle bedrijfstakken.

In deze tekst is een correctie toegepast. Zie het Erratum op p. 123 voor meer informatie.

4.4.1 Het tweetrapstarief en vergrotingseffect naar bedrijfstak, 2019

	(1) Invoer-tarief op extra-EU export Nederlands product	(2) Extra-EU importgehalte van extra-EU export Nederlands product	(3) Invoer-tarief op geïmporteerde inputs	(4) Twee- traps heffing (1 + 3)	(5) Vergrotings- effect (4 ÷ 1)
	%		% van extra-EU export	%	
Totaal	3,73	18,86	0,13	3,86	1,03
Landbouw	6,27	7,47	0,05	6,32	1,01
Bosbouw en visserij	2,56	7,06	0,02	2,58	1,01
Delfstoffenwinning	0,85	4,11	0,02	0,87	1,02
Voedings-, genotmiddelenindustrie	9,99	14,1	0,29	10,28	1,03
Textiel-, kleding-, lederindustrie	7,07	20,03	0,66	7,73	1,09
Hout-, papier-, grafische industrie	2,17	9,91	0,07	2,24	1,03
Aardolie-industrie	3,08	62,94	0,04	3,12	1,01
Chemische industrie	3,09	17,41	0,2	3,29	1,06
Farmaceutische industrie	1,93	14,02	0,06	1,99	1,03
Rubber- en kunststofproductindustrie	3,8	9	0,13	3,93	1,03
Bouwmaterialenindustrie	3,82	8,5	0,06	3,88	1,02
Basismetalaalindustrie	1,95	22,09	0,1	2,05	1,05
Metaalproductenindustrie	3,13	8,47	0,11	3,24	1,04
Elektrotechnische industrie	0,8	10,27	0,05	0,85	1,06
Elektrische apparatenindustrie	2,17	9,9	0,14	2,31	1,06
Machine-industrie	1,05	12,74	0,13	1,18	1,12
Auto- en aanhangwagenindustrie	5,11	15,47	0,17	5,28	1,03
Overige transportmiddelenindustrie	3,06	13,61	0,12	3,18	1,04
Meubelindustrie	2,97	11,44	0,18	3,15	1,06
Overige industrie en reparatie	1,2	10,28	0,17	1,37	1,14
Commerciële dienstverlening	2,63	2,3	0,02	2,65	1,01
Openbaar bestuur, onderwijs, gezondheidszorg	1,17	1,52	0,02	1,19	1,02
Overige	0,82	2,14	0,06	0,88	1,07

Bron: CBS, International Trade Centre (ICT) Market Access Map; eigen berekeningen.

4.5 Samenvatting en conclusie

Zowel Nederlandse importeurs als exporteurs worden direct geconfronteerd met invoertarieven. Voor importeurs bedraagt de gemiddelde importheffing 1,37 procent, terwijl dat 3,73 procent is voor exporteurs. Met name de handel van de voedings- en genotmiddelenindustrie alsook de textiel-, kleding- en lederindustrie is daarbij relatief zwaar belast. Ook kent de handel met China, Brazilië en India over het algemeen een relatief hoge heffingsdruk.

Naast deze directe kosten zijn er voor exporteurs echter ook indirecte kosten wanneer zij voor hun productieproces afhankelijk zijn van geïmporteerde grondstoffen en halffabricaten die eveneens belast worden. Het aandeel van buiten de EU ingevoerde goederen dat verwerkt wordt in de productie voor de export naar niet-EU-landen is met gemiddeld 18,9 procent (Tabel 4.4.1) namelijk aanzienlijk. Zo betalen Nederlandse exporteurs naast de directe 3,73 procent nog eens 0,13 cent aan tarifaire kosten voor de benodigde import. Het vergrotingseffect, oftewel het relatieve verhogingseffect van de exportkosten, bedraagt daarmee 3 procent. Vooral het vergrotingseffect van de machine-industrie (12 procent) en de textiel-, kleding- en lederindustrie (9 procent) zijn opvallend.

In deze tekst is een correctie toegepast. Zie het Erratum op p. 123 voor meer informatie.

De bevindingen in dit hoofdstuk geven een inzicht in hoe invoertarieven door kunnen werken in internationale productieketens. Wereldwijd is tarievenescalatie prominent, met weinig tot geen invoertarieven op onbewerkte grondstoffen en halffabricaten, maar met toenemende invoertarieven naarmate de verwerking toeneemt. Dit geldt voor Nederland evenzeer, zowel aan de importkant als de exportkant. Gezien de hoge integratie van Nederlandse bedrijven in internationale productieketens blijft een zo laag mogelijke tarifaire heffingsdruk op zowel de export als de import van essentieel belang. In een wereld van internationaal gefragmenteerde productie wordt de concurrentiekracht van een exporterende industrie namelijk mede bepaald door een zo efficiënt mogelijke aanvoerketen met goedkope, betrouwbare en flexibele toeleveranciers van intermediaire goederen die al dan niet afkomstig zijn uit niet-EU-landen. Tarieven hebben een versturende werking op het efficiënt opereren van internationale productieketens omdat deze de marges verkleinen en daarmee potentieel ten koste gaan van werkgelegenheid en inkomen.

4.6 Data en methoden

Door middel van het koppelen van de statistieken Internationale Handel in Goederen (IHG) aan input-output tabellen afkomstig van Nationale Rekeningen (NR) van het CBS is het mogelijk te berekenen hoeveel import er in het productieproces gebruikt wordt door de verschillende bedrijfstakken. Input-outputtabellen laten namelijk de onderlinge leveringen, en dus afhankelijkheden, tussen bedrijfstakken zien.

De geschatte heffingen die worden gebruikt in deze analyse, zijn berekend door invoer- en uitvoercijfers van de Internationale Handel in Goederen (IHG) te combineren met informatie over invoerheffingen naar land en goederengroep, verkregen van de Market Access Map van het International Trade Centre van de Verenigde Naties in Genève. De Market Access Map geeft informatie over importtarieven in *ad valorem equivalenten* voor 239 landen en 5 387 productgroepen (HS-6 digit) voor 2015 tot 2019. Bij een aantal handelspartners

ontbreekt informatie over een bepaald jaar. In het geval van missende jaren zijn de tariefprofielen van het voorliggende jaar gebruikt.

De methode die gebruikt wordt om de koppeling tussen handelscijfers en input-outputtabellen tot stand te brengen combineert methodes ontwikkeld door Lemmers (2015) en Lemmers & Wong (2019) en maakt het mogelijk om vast te stellen hoeveel en welke import er is verwerkt in de export van Nederlandse goederen. Daarbij wordt gebruik gemaakt van input-outputanalyses (Miller & Blair, 2009). Deze koppelingen maken het ook mogelijk om het aandeel van geschatte heffingen aan de importkant in de export van Nederlandse goederen te bepalen. Daarbij zijn de randtotalen van NR, en de daaraan gerelateerde belastingopbrengsten van de tarieven, leidend. Daardoor kunnen deze randtotalen afwijken van de IHG-cijfers, die bijvoorbeeld gebruikt worden in hoofdstuk 2. Naast het feit dat deze data volgens een andere methode tot stand komen, missen de IHG cijfers zo'n 20-25% van alle importwaarde omdat deze niet aan een bedrijf gekoppeld kunnen worden.

Om het genoemde tweestapstarief en het vergrotingseffect te berekenen wordt een methode gebruikt die ontwikkeld is door Koopman et al. (2014), die uitgebreid beschreven staat in de afzonderlijke appendix van die publicatie. De volledige technische beschrijving van de methodologie gebruikt in dit hoofdstuk is beschreven in Franssen en Notten (2021, aanstaand).

Voor het identificeren van intermediaire goederen, consumptiegoederen en kapitaalgoederen in de exportcijfers worden de cijfers van IHG, waarin goederencategorieën worden geclassificeerd volgens de Gecombineerde Nomenclatuur (GN) door middel van koppeltabellen van Eurostat omgerekend naar de BEC (Broad Economic Categories) classificatie die deze goederen classificeert naar eindgebruiker.

4.7 Literatuur

Aerts, N., Notten, T., Prenen, L., Rooyakkers, J. & Wong, K.F. (2020). Nederlandse verdiensten aan internationale handel. In A. Lammertsma & M. Jaarsma (Red.), *Nederland Handelsland: Export, investeringen en werkgelegenheid 2020*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Van den Berg, M., Cremers, D., van Marrewijk, C., Notten, T. & Prenen, L. (2019). *Import behavior and export performance: Firm-level evidence from the Netherlands*. CBS Working Paper. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Bown, C. & Crowley, M. (2016). The Empirical Landscape of Trade Policy. In K. Bagwell & R. Staiger (Red.), *Handbook of Commercial Policy, Volume 1, Part A*. North Holland: Amsterdam.

Bown, C., Erbahar, A., Conconi, P. & Trimarchi, L. (2020). *Trade Protection along Supply Chains*. Working Paper.

CBS (2019a). *Auto-export naar VS levert Nederland half miljard op*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2019b). *Hoogste exportverdiensten dankzij machines*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Franssen, L. & Notten, T. (2021, aanstaand). *Tariffs on intermediate imports and Dutch export growth*. CBS Working Paper. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Handley, K., Kamal, F. & Monarch, R. (2020). *Rising import tariffs, falling export growth: When modern supply chains meet old-style protectionism* (Working paper 26611). National Bureau of Economic Research.

Hummels, D., Ishii, J. & Yi, K.M. (2001). The nature and growth of vertical specialization in world trade, *Journal of International Economics* 54(1), 75–96.

Koopman, R., Wang, Z. & Wei, S. J. (2014). Tracing value-added and double counting in gross exports. *American Economic Review*, 104(2), 459–94.

Lemmers, O. (2015). *Who needs MRIOs anyway? An alternative assignment of value added of trade*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Lemmers, O. & Wong, K.F. (2019). Distinguishing between imports for domestic use and for re-exports: a novel method illustrated for the Netherlands. *National Institute Economic Review* 249(1), 59–67.

Ludema, R. & Mayda, A. (2013). Do Terms-Of-Trade Effects Matter for Trade Agreements? Theory and Evidence from WTO Countries. *Quarterly Journal of Economics*, 128(4), 1837–1893.

McCarthy, N. (2018). [*Where Tariffs Are Highest And Lowest Around The World*](#). [Infographic].

Miller, R.E. & Blair, P.D. (2009). *Input-Output Analysis: Foundations and Extensions*. Cambridge University Press: New York.

5 CETA: Een lichtpuntje in een wereld van toenemend protectionisme?

Auteurs: Loe Franssen, Janneke Rooyakkers

49 miljoen euro importtarieven is dankzij CETA tot en met 2019 bespaard. Een additionele 30 miljoen had ook nog voorkomen kunnen worden

<1% was in 2019 het gemiddelde tarief van de import uit Canada

Wereldwijd voeren landen in toenemende mate een protectionistisch handelsbeleid, met hogere invoertarieven en steeds meer niet-tarifaire maatregelen. Om goederen toch zo onbelemmerd mogelijk de grenzen te laten passeren, sluiten landen vrijhandelsverdragen af. De verdragen verlagen onder andere de handelskosten en stimuleren daarmee de in- en uitvoer tussen de deelnemende landen. Het CETA-verdrag tussen Canada en de EU is hiervan een voorbeeld: sinds medio 2017 is de goederenhandel tussen de EU en Canada nagenoeg tariefvrij. Wat merken we hiervan in Nederland? Weten bedrijven gebruik te maken van dit vrijhandelsverdrag? En wat bepaalt of bedrijven hier gebruik van maken? Dit hoofdstuk beschrijft de ontwikkelingen in de goederenhandel met Canada en in hoeverre bedrijven gebruikmaken van het handelsverdrag. Voor de invoer wordt gebruik gemaakt van Nederlandse CBS data, de beschrijving van de uitvoer is deels gebaseerd op data van *Statistics Canada*.

5.1 Inleiding

Om de internationale handel in goederen te stimuleren, werden de afgelopen decennia onder leiding van de Wereldhandelsorganisatie de handelstarieven wereldwijd verlaagd. Uit de voorgaande hoofdstukken in deze monitor blijkt echter dat verschillende landen en regio's hun importtarieven de afgelopen jaren juist weer verhoogden. Bovendien heffen landen steeds meer beleidsmaatregelen voor inkomende goederen. Ze stellen eisen als prijscontroles en quota, of voorwaarden op het gebied van gezondheid, arbeid of milieubescherming, zogenaamde niet-tarifaire maatregelen. Deze protectionistische maatregelen belemmeren de wereldhandel, wat voor Nederland als handelsland nadelige gevolgen met zich mee kan brengen.

Nederland is erg afhankelijk van de import en export van goederen en diensten; de internationale handel is goed voor één derde van het bbp en van de totale werkgelegenheid in Nederland (Aerts et al., 2020). De goederenexport alleen is al goed voor 20 procent van het Nederlandse bbp. Het is voor Nederland dan ook van belang dat goederen zonder al te veel belemmeringen de grenzen kunnen passeren. Een veelgebruikt instrument hiervoor is een vrijhandelsverdrag. Met handelsverdragen tussen landen of regio's proberen landen de toegang tot elkaars markt te vereenvoudigen. Ze verlagen hierbij de tarieven en reguleren niet-tarifaire maatregelen om investeringen en handel in goederen en diensten te stimuleren. Nederland (via de EU) heeft verschillende handelsverdragen in werking, die variëren in mate van diepte; dat wil zeggen het detailniveau waarop deze verdragen van toepassing zijn. In Franssen et al. (2019) wordt de aanwezigheid en diepte van handelsverdragen met Nederland beschreven.

Preferentiële handelsverdragen

Economen zijn het erover eens dat vrije handel voor de welvaart beter is dan protectionisme (Rodrik, 2018). Onderzoekers en beleidsmakers zijn er dan ook lang vanuit gegaan dat (preferentiële) handelsverdragen sowieso de welvaart verhogen: er worden tarieven verlaagd en landen kunnen daardoor optimaal gebruikmaken van elkaars comparatieve voordeel. Viner (1950) heeft als eerste laten zien dat handelsverdragen de welvaart niet per definitie verhogen. Een vrijhandelsverdrag kan meer handel opleveren (*trade creation*) wanneer de relatief dure binnenlandse productie vervangen wordt door goedkopere import

van het partnerland in het handelsverdrag (import concurrentie). De handel kan ook minder efficiënt worden (*trade diversion*), wanneer de import naar het partnerland verlegd wordt omdat daar geen tarieven meer op zitten, terwijl onder gelijke tarieven de producten goedkoper uit een derde land geïmporteerd zouden kunnen worden. Het resultaat van een handelsverdrag is dan de verhouding tussen deze twee effecten.

Dat de handels- en investeringsstromen toenemen onder invloed van een preferentieel (diep) handelsverdrag is inmiddels ook wel bewezen (Baier & Bergstrand, 2007; Dür et al., 2014); het effect van een verdrag op de welvaart is nog niet duidelijk (Baccini, 2019). De samenleving wordt namelijk niet evenredig geraakt door de gevolgen van een vrijhandelsverdrag; bepaalde producten kunnen goedkoper worden voor consumenten en producenten, maar er kunnen ook banen verloren gaan door de vervanging van binnenlandse productie door import. Bedrijven in landen met een economie als de Nederlandse proberen zich te beschermen tegen deze importconcurrentie door zich te specialiseren in kwalitatief hoogwaardige goederen, waarvan de productie relatief veel niet-routinematige vaardigheden vereist. Uit onderzoek naar importconcurrentie in Nederland blijkt dan ook dat toenemende importconcurrentie de stijgende relatieve vraag naar analytische vaardigheden versterkt (Smits et al., 2018). Naast het mogelijke effect op banen, kunnen de niet-tarifaire maatregelen in een vrijhandelsverdrag impact hebben op zaken die minder goed te kwantificeren zijn, zoals gezondheids- en veiligheidsstandaarden, milieu en arbeidsomstandigheden (Rodrik, 2018). Bovendien wordt betoogd dat bilaterale handelsakkoorden het opheffen van handelsbelemmeringen op multilaterale schaal ondermijnen, waardoor het effect wereldwijd gezien negatief is (Bhagwati, 2008; Krishna, 2013).

Nederlands-Canadese handelsrelatie

Het *Comprehensive Economic and Trade Agreement* (CETA) is zo'n bilateraal handelsverdrag, overeengekomen tussen Canada en de lidstaten van de EU, waaronder dus Nederland. In 2019 importeerde Nederland voor iets meer dan 2 miljard euro aan goederen uit Canada; onze export naar Canada bedroeg met 4,3 miljard meer dan het dubbele. CETA maakt het mogelijk dat het overgrote deel van deze goederen de grenzen kan passeren zonder dat bedrijven hierover invoerrechten hoeven te betalen.

Dit hoofdstuk behandelt de goederenhandel die onder de CETA voorwaarden plaatsvindt of zou kunnen plaatsvinden. Het handelsonderdeel van het verdrag is inmiddels al meer dan 3 jaar in werking en tot nu toe is er nog weinig inzicht in welk deel van de Nederlands-Canadese handel CETA beslaat en welke bedrijven hiermee te maken hebben.

Specifiek behandelt dit hoofdstuk de volgende vragen:

1. Hoe heeft de goederenhandel met Canada zich de afgelopen jaren ontwikkeld?
2. Welk deel van de handel vindt plaats onder de voorwaarden van CETA?
3. Wat bepaalt of bedrijven gebruikmaken van handelsverdragen?

In paragraaf 5.2 wordt beschreven hoe CETA werkt en wanneer producten in aanmerking komen voor tariefverlagingen conform het CETA-verdrag. Vervolgens wordt in paragraaf 5.3 bekeken hoe groot deze tariefverlagingen zijn. Daarna komt in paragraaf 5.4 aan bod hoeveel gebruik gemaakt wordt van het verdrag door een analyse van de goederenimport uit Canada. In paragraaf 5.5 staat centraal hoe de goederenexport naar Canada zich de afgelopen jaren ontwikkeld heeft onder invloed van CETA, en wordt CETA-gebruik geanalyseerd op basis van data van *Statistics Canada*. Uiteindelijk wordt het hoofdstuk in paragraaf 5.6 samengevat.

5.2 Wat is CETA en hoe werkt het?

In handelsverdragen maakt de EU namens de lidstaten afspraken over de handel in goederen en diensten en over investeringen met landen buiten de Unie. Daarin kunnen afspraken gemaakt worden over tariefverlagingen, productstandaarden, arbeidsnormen, milieueisen, intellectueel eigendom en investeringsbescherming. Ook CETA, het handelsakkoord met Canada, is zo'n diep handelsverdrag, waarin de EU en Canada samen regels hebben vastgelegd die bilaterale handel en investeringen eenvoudiger en goedkoper maken. Er worden daarbij niet alleen tariefafspraken gemaakt voor 'aan de grens', maar met de niet-tarifaire maatregelen heeft het verdrag ook invloed 'achter de grens'.

De onderhandelingen voor een vrijhandelsakkoord tussen Canada en de EU startten in 2009, waarna het in 2016 ondertekend werd door beide partijen. Het verdrag ligt nu ter ratificatie bij de lidstaten van de EU, maar het onderdeel dat de handel reguleert, wordt al voorlopig toegepast sinds 21 september 2017. Op het moment van schrijven is het verdrag nog niet goedgekeurd door het Nederlandse parlement; er is namelijk vanuit verschillende hoeken kritiek op het verdrag. Bepaalde aspecten van het verdrag en de werking ervan worden ter discussie gesteld door boeren- en milieuorganisaties en anti-globaliseringsorganisaties. Er is vooral veel kritiek op het investeringshof (ICS). Het investeringshof is een mechanisme dat buitenlandse investeringen moet beschermen en waarbij bedrijven regeringen aan kunnen klagen als overheidsbeslissingen hun investeringen ondermijnen; het is tot de ratificatie door de lidstaten nog niet van kracht.

Handel onder CETA

In de handelsprovisie van CETA, dat al sinds 21 september 2017 van kracht is, is afgesproken dat meer dan 98 procent van de bestaande importheffingen uiteindelijk afgeschaft wordt (Rijksoverheid, 2020). Deze douanerechten werden bij de voorlopige ingang van het verdrag afgeschaft, of worden dat stapsgewijs in de daaropvolgende periode. Daarnaast zijn er tariefquota op verschillende producten ingesteld die juist stapsgewijs verhoogd worden zodat de sectoren de tijd hebben om zich aan te passen aan de veranderende marktsituatie.

Hoe zorgen bedrijven ervoor dat ze handelen onder CETA, en dus profiteren van de tariefverlagingen op de verhandelde goederen? Ten eerste moeten de goederen daadwerkelijk in Canada of de EU gemaakt zijn, of er voldoende bewerkt zijn, dit zijn de preferentiële oorsprongsregels. Anders zouden, in het geval van import door de EU, Europese

bedrijven goederen vanuit een derde land via Canada naar de EU importeren om gebruik te kunnen maken van de verminderde tarieven. Bij de douane-aangifte moeten er vervolgens certificaten aangeleverd worden die de oorsprong van het product bewijzen. Het aantonen van de oorsprong van de goederen is een relatief kostbare en bureaucratische procedure, vooral voor producten die door fragmentatie van het productieproces in verschillende landen tot stand komen.

5.3 Waarop is CETA van toepassing?

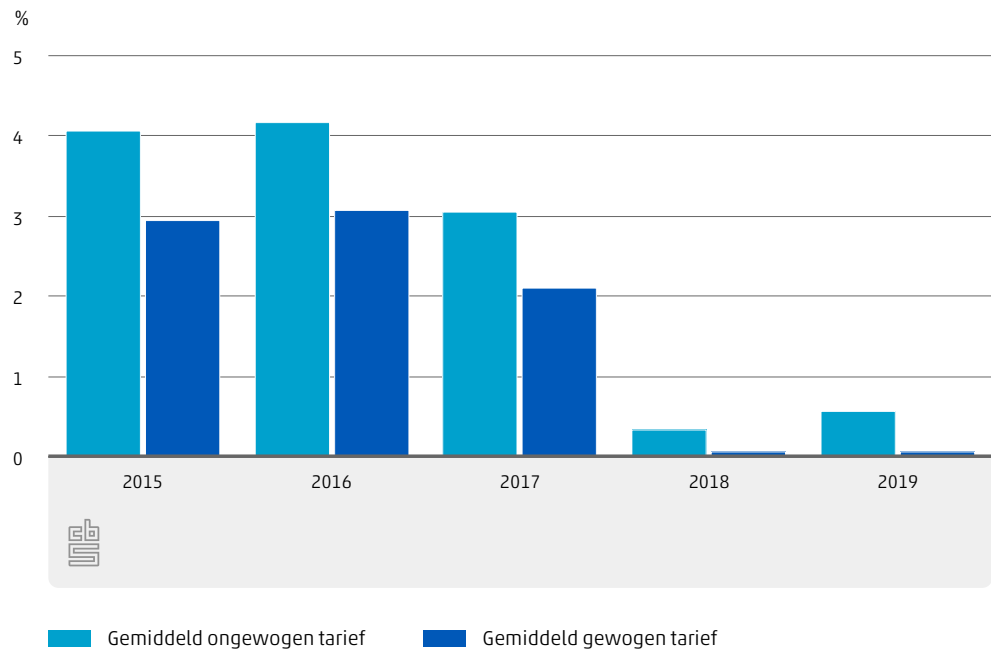
Onder invloed van CETA wordt tussen de EU en Canada uiteindelijk meer dan 98 procent van de wederzijdse importheffingen afgeschaft (Rijksoverheid, 2020). Er zijn dus ook enkele goederen waar de tarieven op van toepassing blijven of waarvan de tarieven wel afnemen maar niet volledig verwijderd worden. Deze uitzonderingen zijn door Canada of de Europese lidstaten bedongen op de voor hen gevoelige sectoren: zo blijven eieren en pluimveevlees uitgesloten van CETA, en rund- en varkensvlees is maar tariefvrij tot een bepaalde ingevoerde hoeveelheid, hun respectievelijke quota. De uitzonderingen gelden voor zowel Canada als de EU.

Het handelsverdrag tussen Canada en de EU is niet de enige oorzaak dat landen met elkaar kunnen handelen zonder invoertarieven te betalen. Zo hebben leden van de Wereldhandelsorganisatie afgesproken geen tarieven te heffen op de import van bepaalde producten van andere leden; zie Franssen et al. (2019) voor een uiteenzetting over de verschillende typen handelstarieven. De Most-Favoured Nation (MFN) tarieven zijn de afgelopen decennia behoorlijk afgenomen; in 2015 was zo'n 42 procent van de totale wereldwijde handel tariefvrij onder MFN-voorwaarden (Richtering & Verbeet, 2020). Dit is ook terug te zien in de bilaterale handel tussen Nederland en Canada; voor 53 procent van de import uit Canada in 2019 hoefden Nederlandse importeurs al geen importheffingen te betalen omdat het MFN-tarief van de EU 0 procent was.

Afname gemiddelde importtarieven op goederen uit Canada

In figuur 5.3.1 staan de ongewogen en gewogen gemiddelde tarieven op de invoer uit Canada van respectievelijk alle bestaande producten en van de Nederlandse importportefeuille. Bij het gemiddelde ongewogen tarief telt elke productsoort één keer mee in de weging waardoor er dus geen rekening gehouden wordt met hoe vaak of hoeveel er van een product geïmporteerd wordt. De afname van het gemiddelde tarief in 2017 dat ook doorzet in 2018, duidt op de invloed van CETA. In 2019 neemt het gemiddelde tarief wel weer licht toe. Bij de gemiddelde gewogen tarieven wordt er rekening gehouden met de samenstelling van producten die Nederland uit Canada importeert, waarbij de importwaarde gewogen wordt. Dan blijkt dat voor Nederland het gemiddelde tarief nog veel harder is gedaald: in 2018 en 2019 is het nagenoeg nul. Er worden dus relatief veel goederen uit Canada geïmporteerd waar geen tarief meer op van toepassing is.

5.3.1 Ongewogen en gewogen gemiddelde tarief voor import uit Canada

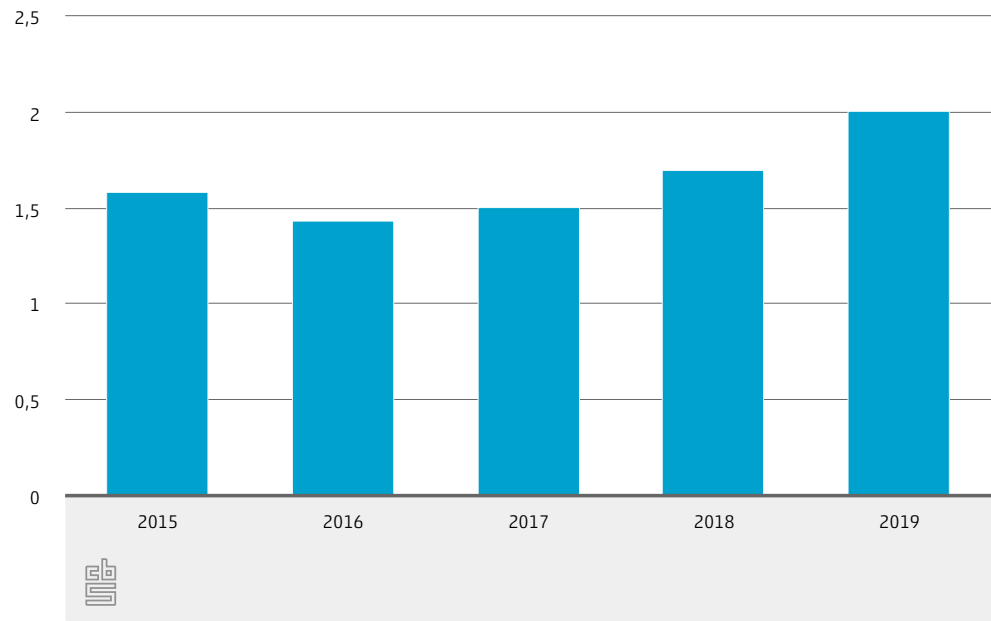


5.4 Wat betekent CETA voor Nederlandse import uit Canada?

Uit de vorige paragraaf blijkt dat de importtarieven op goederen uit Canada de afgelopen jaren gemiddeld genomen verder zijn verlaagd. Daarnaast weten we dat het CETA-verdrag niet alleen goederentarieven verlaagt, maar ook bijvoorbeeld gezondheids- en technische standaarden reguleert en harmoniseert, wat de goederenhandel ook verder kan stimuleren. Hoe ontwikkelde de goederenimport uit Canada zich de afgelopen jaren? In figuur 5.4.1 zien we de goederenimport uit Canada sinds 2015. De goederenimport in 2016 was relatief laag, wat samengaat met een dip in de gehele wereld- en Nederlandse handel (WTO, 2017). In 2017 nam de goederenimport weer toe met 5 procent, vooral in 2018 (+13 procent) en 2019 (+18 procent) groeide de invoer uit Canada fors.

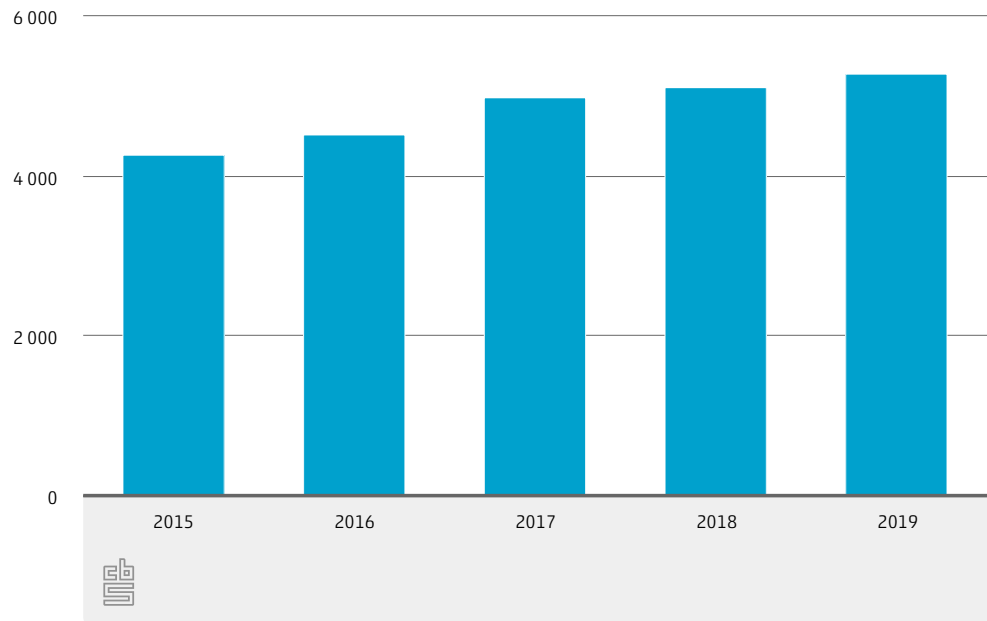
5.4.1 Goederenimport uit Canada

mld euro



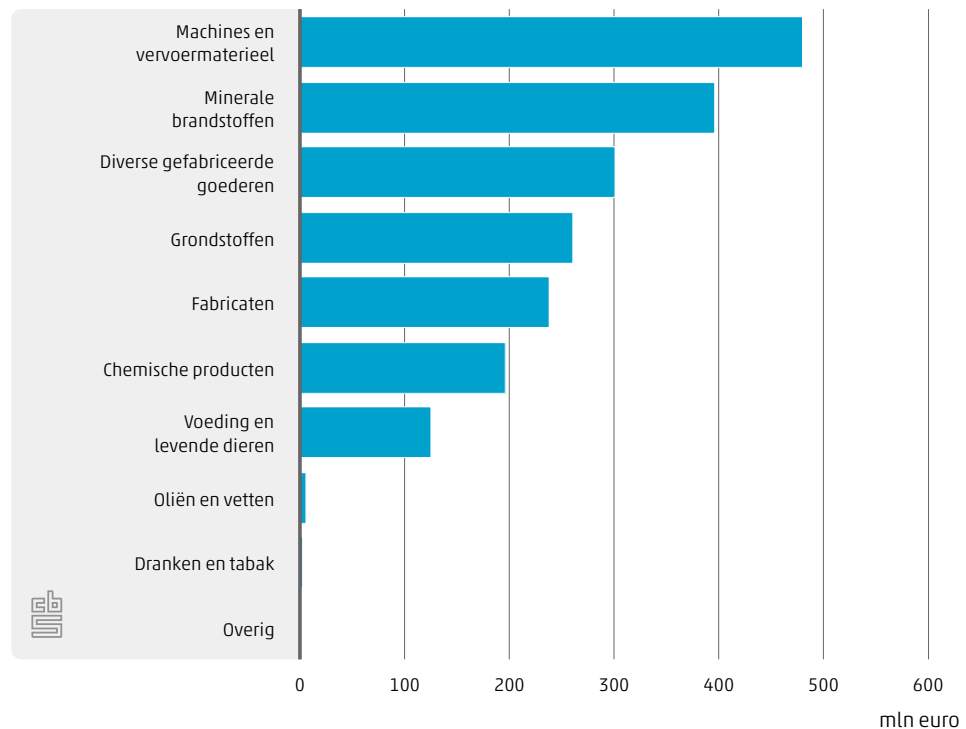
Er worden dus meer goederen ingevoerd, maar wie zijn hiervoor verantwoordelijk? Voeren bestaande importeurs steeds vaker in, of is het aantal importerende bedrijven ook toegenomen? Als we alleen kijken naar de import die het CBS kan koppelen aan individuele bedrijven, blijkt uit figuur 5.4.2 dat het aantal importerende bedrijven de afgelopen jaren toenam. Het aantal bedrijven dat importeert uit Canada nam de afgelopen jaren toe naar meer dan 5 duizend in 2019. Voor circa 40 procent van de importwaarde uit Canada is het niet mogelijk om het achterliggende bedrijf te identificeren: het bedrijf is dan niet in Nederland gevestigd met een fabriek of kantoor, of de douane-aangifte is door het bedrijf via een douane-aangiftepunt gedaan.

5.4.2 Aantal uit Canada importerende bedrijven



Wat voor soort producten worden uit Canada geïmporteerd? Figuur 5.4.3 laat zien dat in 2019 de meeste importwaarde – met bijna een half miljard euro – bestond uit machines en vervoermaterieel. Daarnaast importeerde Nederland voor bijna 400 miljoen euro aan minerale brandstoffen, en circa 300 miljoen euro aan diverse fabricaten. Bij gefabriceerde goederen kunnen we denken aan meubels, kleding en meetinstrumenten. Deze drie goederengroepen zijn ook de drie groepen die Nederland wereldwijd het meest importeerde in 2019. De MFN-tarieven variëren per goederensoort: machines en vervoermaterieel kennen relatief lage invoerheffingen, het gemiddelde MFN-tarief op de in 2019 ingevoerde producten van die goederensoort uit Canada was 1,7 procent. Voor de minerale brandstoffen was dat 2,4 procent en voor de diverse fabricaten 5,4 procent. Voor importeurs van producten als textiel, kleding en meubels loont het dus relatief meer om onder CETA te importeren dan voor importeurs van producten waarvoor wereldwijd al lage tarieven gelden.

5.4.3 Import uit Canada naar goederensoort, 2019



Gebruik van preferenties

Het hebben van een handelsakkoord leidt niet per se tot het gebruik ervan door exporteurs en importeurs. Bedrijven besluiten zelf of ze gebruikmaken van preferentiële tarieven; importerende bedrijven moeten handel onder preferentieel tarief actief aanvragen via de douane. De bewijslast om aan te tonen waar het product (grotendeels) geproduceerd is, ligt echter bij het exporterende bedrijf (Hayakawa, 2015). Uit onderzoek blijkt dat veel Nederlandse bedrijven informatie over handelsakkoorden vaak moeilijk kunnen vinden of dat deze zelfs ontbreekt, en dat de regels om gebruik te maken van tariefverlaging complex zijn. De oorsprongsregels zijn ingewikkeld en het gebruik hiervan brengt extra kosten met zich mee voor de handelaren; vooral het mkb ervaart dit als aanzienlijke kosten (Ecorys, 2018). Bovendien zijn productieprocessen in toenemende mate gefragmenteerd, waardoor de oorsprong niet eenvoudig vast te stellen is. Verschillen tussen het preferentiële tarief en het reguliere tarief kunnen daarnaast zo klein zijn, dat de opbrengsten niet opwegen tegen de administratieve lasten en onderzoekskosten van het gebruik van tariefpreferenties. Onwetendheid, bijkomende kosten en hoge administratieve lasten zijn voor bedrijven redenen om geen gebruik te maken van de handelsverdragen die in Nederland van kracht zijn (Dijkstra et al., 2018).

Toepassing van handelstarieven bij invoer

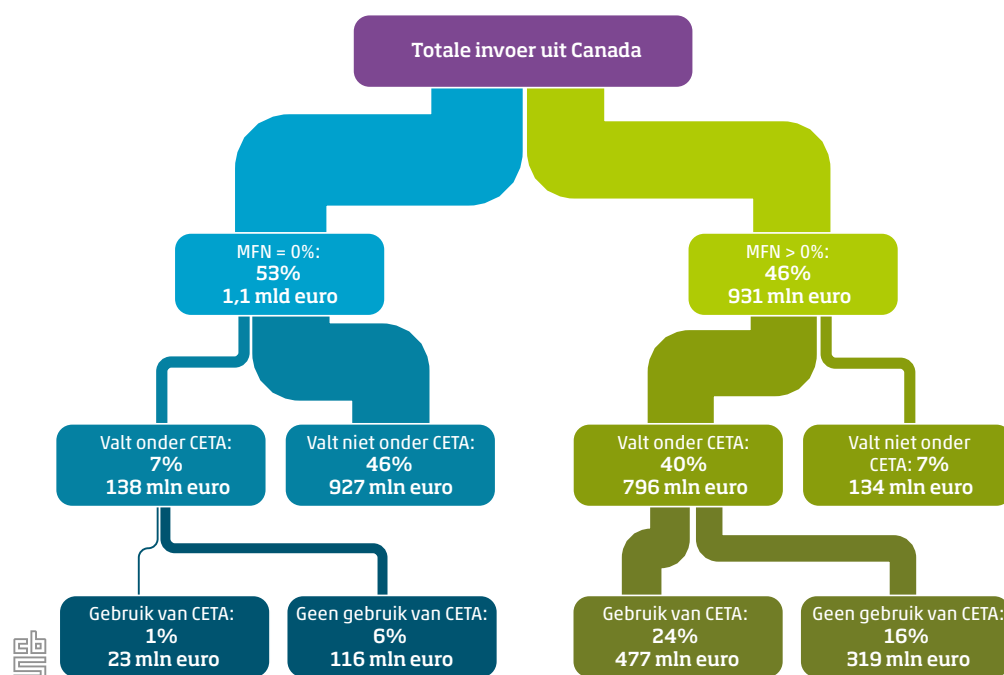
De goederen van buiten de Europese Unie die Nederland binnenkomen, gaan eerst langs de douane. Daar wordt bekeken wat voor goederen het zijn en waar de goederen vandaan komen. Op basis hiervan kan worden bepaald onder welke voorwaarden de goederen Nederland binnen mogen komen. Wanneer er volgens afspraken van de Wereldhandelsorganisatie geen tarief of quotum op de goederensoort zit, worden deze automatisch onder *Most-Favoured Nation (MFN)* voorwaarden binnengebracht. Als er nog een tarief op zit voor derde landen, wordt er gekeken of er preferentiële regelingen zijn waaronder de goederen kunnen vallen, zoals het vrijhandelsverdrag CETA. Wanneer dit het geval is, is het voor de douane van belang dat de herkomst van het product kan worden aangetoond met certificaten van oorsprong. Pas dan kan het product onder preferentiële voorwaarden binnengebracht worden, en betaalt het importerende bedrijf minder of helemaal geen importtarieven. In figuur 5.4.4 is de totale importwaarde uit Canada verdeeld naar preferentiegebruik, zoals hier beschreven.

Een belangrijk cijfer dat samenvat hoe veel gebruik er wordt gemaakt van preferentiële handelsverdragen, is de *preference utilisation rate (PUR)*, ofwel het gebruiksaandeel van het vrijhandelsverdrag. Hierbij kijkt men naar de goederenwaarde waarbij het MFN-tarief meer dan 0 procent is, en dat onder CETA voorwaarden valt. Het aandeel hiervan dat ook effectief onder CETA ingevoerd wordt, is de PUR.

De meeste analyses naar preferentiegebruik zijn met geaggregeerde handelsdata gedaan. Hierdoor is op bedrijfsniveau nog weinig bekend. Voor de analyse van het gebruik van CETA door Nederlandse handelaars wordt Nederlandse importdata op bedrijfsniveau en Canadese exportdata op productniveau geanalyseerd. Hier enkel voor beschrijvende analyse, in de toekomst kan deze data wellicht ook voor econometrisch onderzoek gebruikt worden.

Uit figuur 5.4.4 blijkt dat 53 procent van de invoerwaarde uit Canada in 2019 – onder MFN-voorwaarden – al tariefvrij ons land binnen kon komen. Een klein deel hiervan valt wel onder CETA, maar deze import heeft het verdrag in principe niet nodig om Nederland binnen te komen zonder invoerrechten te betalen. Voor circa 46 procent van de totale importwaarde uit Canada moesten Nederlandse bedrijven in 2019 nog wel invoerrechten betalen: er zit een tarief op voor derde landen (MFN-tarief). CETA heft voor een groot deel die tarieven op, waardoor in 2019 40 procent van de totale waarde zonder invoerheffingen ingevoerd had kunnen worden, als bedrijven gebruik hadden gemaakt van het handelsverdrag. Figuur 5.4.4 laat zien dat dat maar voor 24 procent van de invoerwaarde gebeurde. Op bijna 16 procent van de totale invoerwaarde uit Canada waar in 2019 nog een invoerheffing op werd betaald, was dat dus niet nodig.

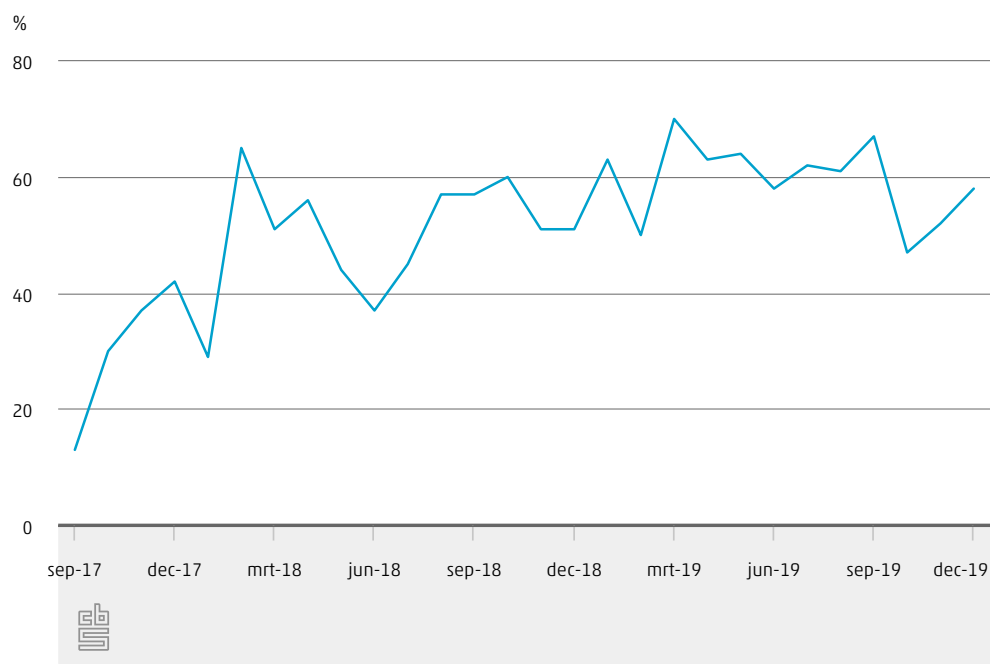
5.4.4 Verdeling importwaarde uit Canada naar preferentiegebruik, 2019



Van alle importwaarde uit Canada waar een tarief op zit voor derde landen (46 procent van de totale import), komt 86 procent in aanmerking voor een verlaagd of verwijderd tarief onder het CETA handelsverdrag. Van deze 86 procent wordt voor meer dan de helft, 60 procent van de waarde, daadwerkelijk CETA toegepast.¹⁾ Dat is de *preference utilisation rate* (PUR) ofwel het gebruiksaandeel van CETA; de mate waarin importerende bedrijven daadwerkelijk gebruikmaken van preferentiële importtarieven. De PUR op de invoer uit Canada neemt al sinds de ingang van CETA toe, zie figuur 5.4.5 voor het gebruiksaandeel per maand. De laatste maanden van 2017 (sinds het ingaan van CETA op 21 september 2017) was de PUR gemiddeld 31 procent; in heel 2018 was die 50 procent en in 2019 dus al 60 procent. Dit effect zagen Lukaszuk & Legge (2019) ook in hun studie met Zwitserse data: na het ingaan van een vrijhandelsverdrag stijgt de PUR hard, om na enkele jaren te stabiliseren. De stabilisatie voor het gebruik van CETA is hier nog niet zichtbaar.

¹⁾ Deze cijfers wijken af van de onlangs gepubliceerde cijfers van de Europese Commissie (2020). Verschillen in data en methoden spelen daarbij een rol. Zo gebruikt het CBS de importcijfers exclusief (quasi-)doorvoer en op basis van land van herkomst. Eurostat kwalificeert import op basis van land van oorsprong en neemt bovendien de doorvoer mee in haar berekeningen. Daarnaast is de exercitie van Eurostat onderhevig aan harmonisatie van de statistieken met andere landen. Voor wat betreft de tariefinformatie is niet altijd evident welk uniek tarief van toepassing is op een geïmporteerd product. Per product kunnen er verschillende regels bestaan, denk bijvoorbeeld aan overlappende preferentiële tarifaire en niet tarifaire maatregelen. Onder invloed van quota en (tijdelijke) schorsingen kan het tarief bovendien nog variëren binnen hetzelfde product.

5.4.5 Gebruiksaandeel CETA in de Nederlandse import uit Canada



60% van de importwaarde uit Canada die onder CETA ingevoerd mocht worden, kwam in 2019 ook daadwerkelijk onder CETA binnen

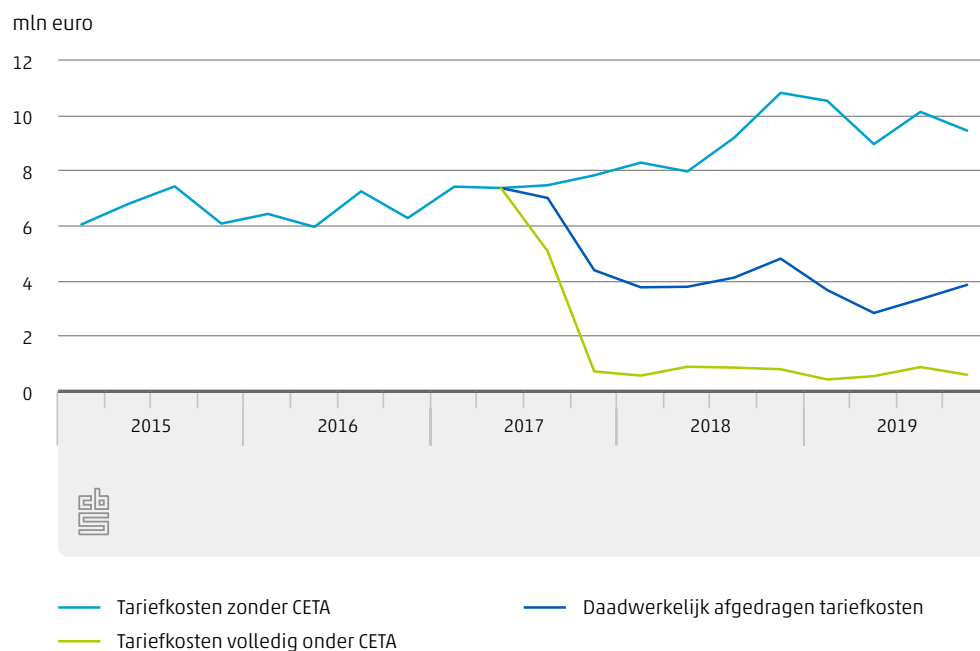


Tariefkosten voor import uit Canada

De meeste tarieven worden berekend als percentage van de invoerwaarde. Voor deze maatregelen zijn de totale kosten dan ook makkelijk te berekenen. In figuur 5.4.6 zijn de totale kosten van de import uit Canada per kwartaal zichtbaar, zoals deze daadwerkelijk zijn afgedragen aan de Nederlandse douane. Deze blauwe lijn laat een afname zien, van circa 6,5 miljoen euro voor het eerste kwartaal van 2016 naar zo'n 3,5 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2019. Echter, zoals al bleek uit figuur 5.4.4 wordt er over een deel van de invoer uit Canada nog steeds invoerheffingen betaald terwijl deze invoer vanaf eind september 2017 onder preferentiële (CETA)-voorwaarden had kunnen worden ingevoerd. De groene lijn in figuur 5.4.6 laat zien dat als deze invoer wel onder CETA was ingevoerd, de totale tariefkosten sinds september 2017 flink lager zouden zijn uitgevallen. Dan hadden Nederlandse importeurs in totaal maar gemiddeld een half miljoen per kwartaal afgedragen. Kortom, over een beperkt deel (16 procent) van de Nederlandse invoer uit Canada die onder CETA ingevoerd had kunnen worden, werden toch invoerrechten betaald die voor behoorlijke kosten zorgen voor de importeurs in Nederland. Echter laat de lichtblauwe lijn in figuur 5.4.6 ook zien dat Nederlandse importeurs zonder CETA-gebruik zo'n 10 miljoen euro per kwartaal

aan invoerkosten kwijt waren geweest, als zij dezelfde producten en hoeveelheden in zouden blijven voeren.

5.4.6 Tariefkosten van de invoer uit Canada, daadwerkelijke kosten, volledig onder CETA en volledig zonder CETA, 2015-2019



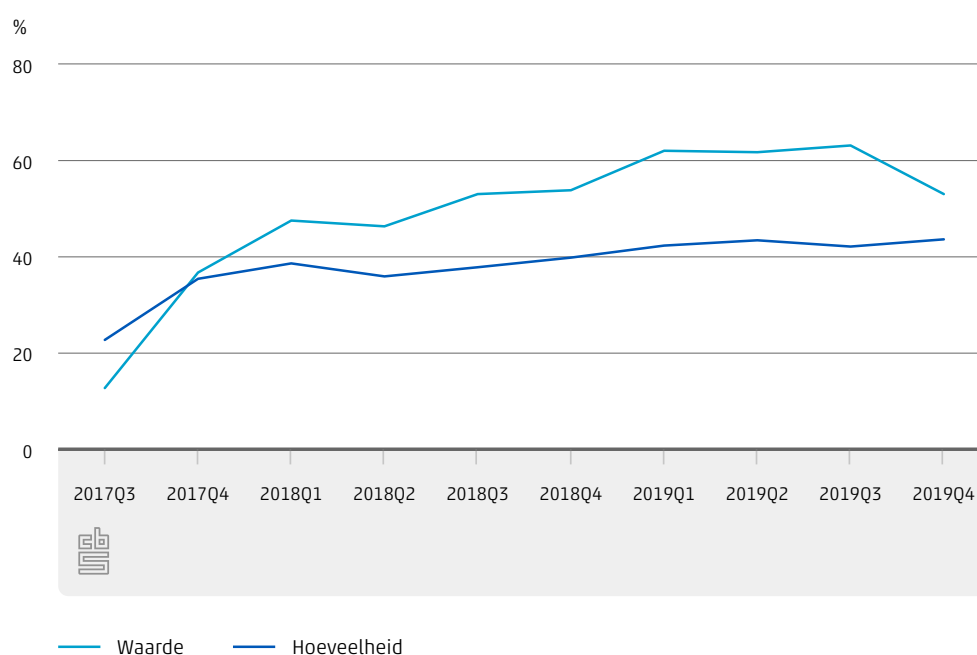
Determinanten van preferentiegebruik

In de literatuur worden verschillende factoren aangewezen die een rol spelen in het gebruik van handelsverdragen. Onder onderzoekers en beleidsmakers wordt algemeen aangenomen dat de preferentiële marge voor het individuele bedrijf daarbij een grote rol speelt. De preferentiële marge is het verschil tussen het MFN-tarief en het preferentieel tarief; uit onderzoek blijkt er een positief verband te bestaan tussen de grootte van de preferentiële marge en het gebruik van handelsverdragen (Hayakawa et al., 2014; Keck & Lendle, 2012). Daarnaast speelt het volume van de handel ook een rol: bij een grote handelswaarde loont het voor een bedrijf meer de moeite om aan de administratieve- en onderzoekskosten te voldoen, ook al is de preferentiële marge relatief laag (Hayakawa, 2013). De vraag hierbij is hoeveel van deze kosten vast zijn, en hoeveel variabel. Verondersteld wordt dat hoe hoger de vaste kosten zijn, hoe duurder dat voor mkb-bedrijven is omdat zij minder frequent handelen en waarde daarvan lager is (Voncken & Cremers, 2018). Hieraan gerelateerd is de veronderstelling dat ervaring een rol speelt: wanneer een bedrijf eenmaal preferentiële tarieven gebruikt en de administratieve procedures begrijpt, is het gebruik van handelsverdragen hierna ook hoger (Kasteng & Tingvall, 2019).

Volume-effect bij CETA

Figuur 5.4.7 laat per kwartaal de aandelen van geïmporteerde waarden en hoeveelheden²⁾ onder preferentieel tarief (CETA) in het totaal zien. Hierbij is geselecteerd op de import die geschikt is voor CETA-gebruik: onder MFN-voorwaarden geldt er een tarief, en het valt onder het CETA-verdrag. Het aandeel import onder CETA ligt structureel hoger bij de waarde dan bij de hoeveelheden. Na het in werking treden van CETA stijgt het aandeel van de invoerwaarde dat onder preferentieel tarief wordt ingevoerd naar circa 60 procent. Voor de geïmporteerde hoeveelheid stijgt het aandeel CETA ook, maar dat blijft onder het aandeel van de waarde: waarde lijkt een rol te spelen bij het besluit om gebruik te maken van preferenties of niet. Er is daarmee sprake van een volume-effect bij de Nederlandse import uit Canada: hoe hoger de invoerwaarde, hoe meer een bedrijf kan besparen, waardoor het de moeite loont om gebruik te maken van CETA.

5.4.7 Aandeel importwaarde en importhoeveelheid onder CETA in totale import geschikt voor CETA

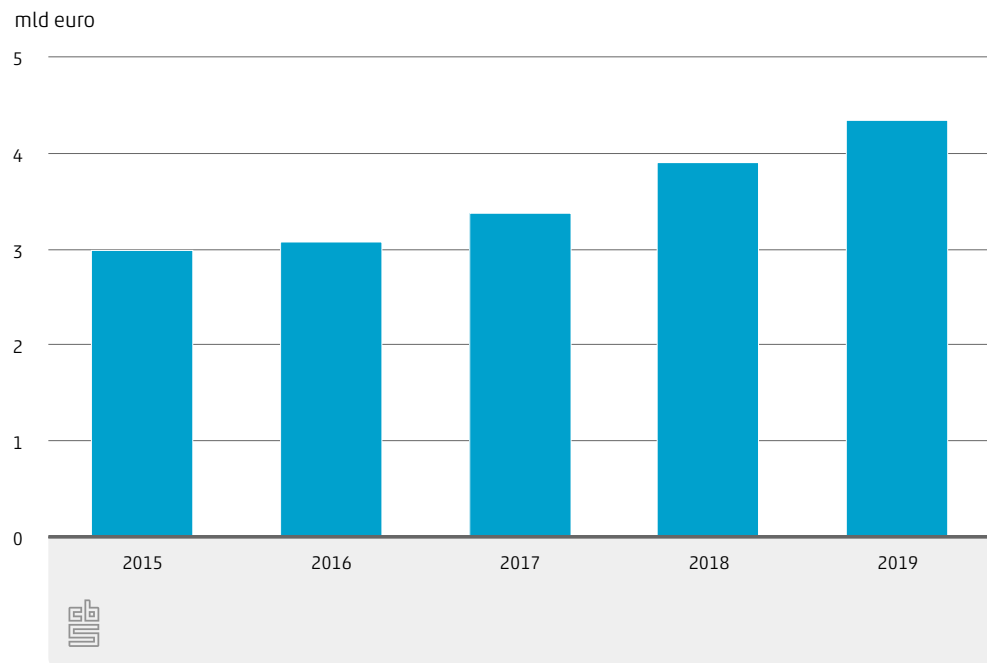


²⁾ De hoeveelheden zijn onderling niet goed te vergelijken; 1 machine kan bijvoorbeeld evenveel waarde vertegenwoordigen als 5 duizend stuks kleding. De hoeveelheden zijn daarom eerst op de 4-cijferige Gecombineerde Nomenclatuur (GN) code geaggregeerd omdat het aandeel CETA binnen de goederengroep wel goed met elkaar vergeleken kan worden. Vervolgens is per kwartaal het gemiddelde aandeel CETA van alle goederengroepen genomen.

5.5 Wat betekent CETA voor Nederlandse export naar Canada?

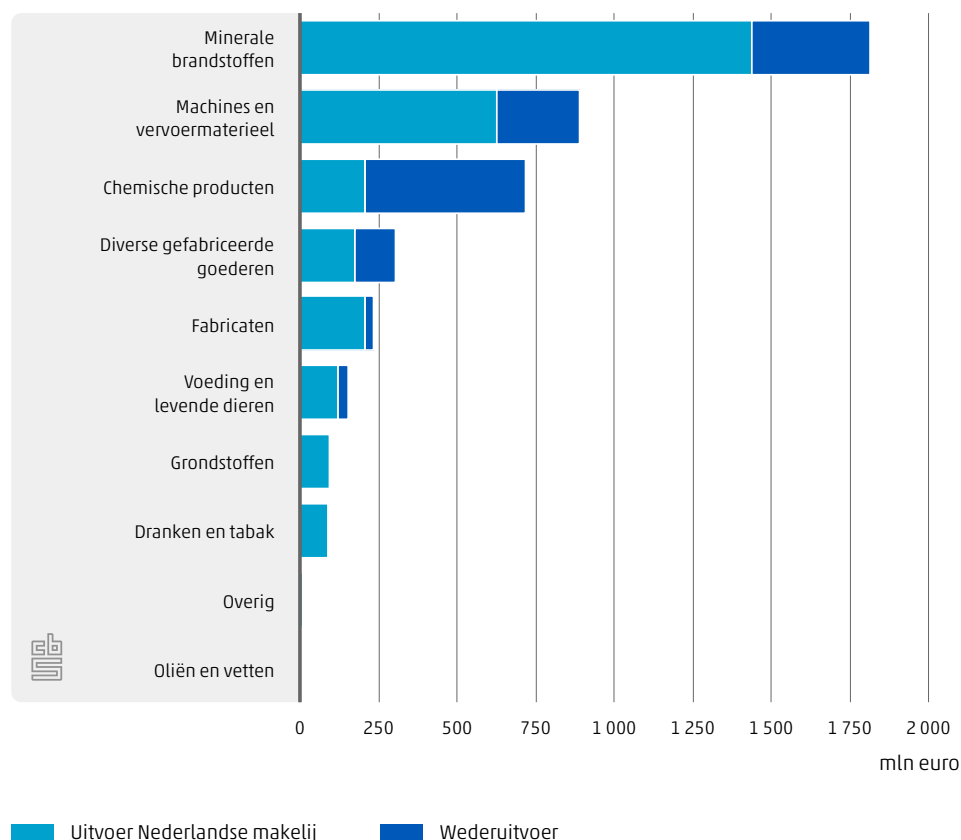
Net zoals de import uit Canada, is ook de waarde van de Nederlandse export naar Canada de afgelopen jaren toegenomen naar een totale exportwaarde van 4,3 miljard euro in 2019, zie figuur 5.5.1. Dat is meer dan het dubbele van de invoerwaarde. Het aantal bedrijven dat naar Canada exporteert is tussen 2017 en 2019 met bijna 7 procent toegenomen naar meer dan 4 duizend bedrijven die in 2019 naar Canada exporteerden.

5.5.1 Goederenexport naar Canada



In figuur 5.5.2 is de exportwaarde naar goederensoort verdeeld. Nederland voert veel minerale brandstoffen uit naar Canada, de exportwaarde van deze productgroep bedroeg in 2019 bijna 2 miljard euro. Wereldwijd maken de minerale brandstoffen zo'n 13 procent van het totale Nederlandse exportpakket uit, voor Canada is dat zelfs meer dan 40 procent. Daarnaast voerden Nederlandse bedrijven in 2019 veel aan machines en chemische producten uit naar Canada; respectievelijk voor circa 900 en 720 miljoen euro. De uitvoer naar Canada bestaat voor het grootste deel uit uitvoer van Nederlandse makelij. Alleen bij de chemische producten bestaat het grootste deel van de export uit wederuitvoer.

5.5.2 Export naar Canada naar goederensoort, 2019



Gebruik van preferenties bij export vergelijkbaar met die van de import

Bij internationale handel worden de goederen door de douane van het land waar de goederen binnenkomen verwerkt. Daar wordt dan ook de informatie verzameld over het tariefgebruik; het CBS heeft daarom alleen transactiedata over preferentiegebruik van de import. De volgende beschrijvende analyse is gebaseerd op data van *Statistics Canada*, het nationale statistische bureau van Canada. Deze data bevat de invoer van Nederlandse goederen door de Canadese bedrijven met informatie over het preferentiegebruik.

55% van de exportwaarde naar Canada die onder CETA ingevoerd mocht worden, kwam in 2019 ook daadwerkelijk onder CETA binnen



De Canadese goederenimport uit Nederland kon in 2019 voor maar liefst 89 procent verhandeld worden onder het MFN-principe zonder tarief. Van de overige 11 procent kon 8 procent tegen het preferentieel tarief onder CETA binnengebracht worden. Iets meer dan de helft van deze Canadese invoer uit Nederland kwam ook daadwerkelijk onder CETA binnen. In 2019 was de *preference utilisation rate* (PUR) van de Canadese invoer uit Nederland daarmee nagenoeg gelijk aan die van de Nederlandse import uit Canada, met een percentage van 55 procent. In 2018 was de Canadese PUR nog 47 procent, dus ook hier is sprake van een toename van CETA-gebruik onder Canadese importeurs.

5.6 Samenvatting en conclusie

In tegenstelling tot het toenemende protectionisme dat we in de voorgaande hoofdstukken zagen, ligt in dit hoofdstuk de focus op de liberalisering van de wereldhandel door middel van vrijhandelsverdragen. Specifiek bespreekt dit hoofdstuk CETA, het handelsverdrag tussen Canada en de EU waarvan het handelsonderdeel sinds 2017 van kracht is. Daarnaast biedt dit hoofdstuk ook inzicht in de ontwikkeling van de Nederlands-Canadese handel.

Een deel van de handel kan onder afspraken van de Wereldhandelsorganisatie al tariefvrij binnenkomen. Voor de import uit Canada geldt dat voor iets meer dan de helft van de totale importwaarde. Voor de resterende 40 procent van de importwaarde uit Canada kunnen importeurs de goederen via CETA alsnog tariefvrij invoeren. In 2019 kwam 60 procent hiervan ook daadwerkelijk onder CETA binnen, dit is de *preference utilisation rate*, ofwel het gebruiksaandeel van CETA. Bij de Nederlandse export lag dit aandeel iets lager; circa 55 procent van de goederenwaarde die Canada onder CETA tariefvrij binnen kon komen, kwam ook effectief onder het handelsverdrag binnen.

Er is een aantal factoren waardoor bedrijven geen gebruikmaken van handelsverdragen. Zo brengt het gebruik ervan administratieve lasten en onderzoekskosten met zich mee en bij lage importwaarde of een laag tarief loont het niet de moeite om gebruik te maken van het handelsverdrag. Uit dit hoofdstuk blijkt ook dat het handelsvolume een rol speelt; van de geïmporteerde waarden is het aandeel CETA hoger dan van de geïmporteerde hoeveelheden. Het loont voor de importeur dus meer om van CETA gebruik te maken wanneer het importvolume hoog is.

5.7 Literatuur

Aerts, N., Notten, T., Prenen, L., Rooyakkers, J. & Wong, K.F. (2020) Nederlandse verdiensten aan internationale handel. In M. Jaarsma en A. Lammertsma (Red.), *Nederland Handelsland: Export, investeringen en werkgelegenheid 2020*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Baccini, L. (2019). The Economics and Politics of Preferential Trade Agreements. *Annual – Review of Political Science*, 22, 75–92.

Baier, S. & Bergstrand, J. (2007). Do free trade agreements actually increase members' international trade? *Journal of International Economics*, 71, 72–95.

Bhagwati, J. (2008). *Termites in the Trading System: How Preferential Agreements Undermine Free Trade*. Oxford University Press: Oxford.

Dijkstra, T., Strik, R. & Visser, S. (2018). *Complexiteit ondergraaft doel handelsakkoorden*. ESB: Amsterdam.

Dür, A., Baccini, L. & Elsig, M. (2014). The design of international trade agreements: Introducing a new dataset. *The Review of International Organizations*, 9, 353–375.

Ecorys (2018) *Study on the use of Trade Agreements*. Ecorys: Rotterdam.

Europese Commissie (2020). *Report on the Implementation of EU Trade Agreements*. COM(2020) 705. Europese Commissie: Brussel.

Franssen, L., Notten, T. & Rooyakkers, J. (2019). Handelspolitiek: barrières en verdragen. In S. Creemers & M. Jaarsma, (Red.), *Internationaliseringsmonitor, vierde kwartaal: Kwaliteitseisen in handelsbeleid*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Hayakawa, K. (2013). Firms' Use of FTA Schemes in Exporting and Importing: Is There a Two-Way Relationship? In K. Hayakawa (ed.), *Deepening of Corporate Global Activities in East Asia, BRC Research Report No.12*, Bangkok Research Report. IDE-JETRO: Bangkok.

Hayakawa, K., Kim, H. & Lee, H. (2014). Determinants on utilization of the Korea – ASEAN free trade agreement: margin effect, scale effect, and RoO Effect. *World Trade Review*, 13(3), 499–515.

Hayakawa, K. (2015). Does firm size matter in exporting and using FTA schemes? *The Journal of International Trade & Economic Development*, 24(7), 883–905.

Kasteng, J. & Tingvall, P. (2019). *Who Uses the EU's Free Trade Agreements? A transaction-level analysis of the EU-South Korea free trade agreement*. Kommerskollegium National Board of Trade Sweden: Stockholm.

Keck, A. & Lendle, A. (2012). *New evidence on preference utilization*. WTO Staff Working Paper, No. ERSD-2012-12. World Trade Organization: Geneva.

Krishna, P. (2013). Preferential trade agreements and the world trade system: a multilateralist view. In R. Feenstra en A. Taylor (Red.) *Globalization in an Age of Crisis: Multilateral Economic cooperation in the Twenty-First Century*, 131–160. University of Chicago Press: Chicago.

Lukaszuk, P. & Legge, S. (2019). Which Factors Determine the Utilization of Preferential Tariff Rates?, *Beiträge zur Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik 2019: 30 Jahre Mauerfall – Demokratie und Marktwirtschaft – Session: International Trade and Trade Reforms III*, No. E08-V2, ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft: Kiel, Hamburg.

Richtering, J. & Verbeet, T. (2020). Preference Utilization. In Mattoo, A., Rocha, N. en Ruta, M. (Red.), *Handbook of Deep Trade Agreements*. The World Bank: Washington.

Rijksoverheid (2020). [Wat is CETA?](#) Geraadpleegd op 20 juli 2020.

Rodrik, D. (2018). What Do Trade Agreements Really Do? *Journal of Economic Perspectives*, 32(2), 73–90.

Smits, W., Vancauteran, M. & Weyns, I. (2018). Importconcurrentie en de vraag naar niet-routinematige arbeid. In M. Jaarsma & R. Voncken, (Red.), *Internationaliseringsmonitor, tweede kwartaal: Werkgelegenheid*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Viner, J. (1950). *The Customs Union Issue*. Carnegie Endowment for International Peace: New York.

Voncken, R. & Cremers, D. (2018). Welke bedrijven exporteren waarheen? In M. Jaarsma & R. Voncken, (Red.), *Internationaliseringsmonitor, eerste kwartaal: De positie van Nederland*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

WTO (2017). *World Trade Statistical Review 2017*. World Trade Organization: Geneva.

Begrippen

Ad valorem equivalent

Bij een ad valorem equivalent wordt een handelstarief dat niet uitgedrukt is als een percentage (d.i. euro per kg) geschat als percentage van de prijs.

Ad valorem tarief

Een ad valorem tarief is een handelstarief uitgedrukt als een percentage van de prijs.

Arbeidsproductiviteit

Toegevoegde waarde per werkzame persoon.

Bedrijf(seenheid)

De feitelijke transactor in het productieproces gekenmerkt door zelfstandigheid ten aanzien van de beslissingen over dat proces en door het aanbieden van zijn producten aan derden. Kenmerkend is dat er autonomie is over beslissingen met betrekking tot productie binnen deze entiteit. Wanneer deze eenheid zich uitstrekt over verschillende landen wordt omwille van de nationale statistiek het Nederlandse deel als bedrijf beschouwd.

Bruto binnenlands product (bbp)

Een maat voor de omvang van de economie. Deze wordt berekend uit de som van de waarde die door ondernemingen, huishoudens en overheden wordt toegevoegd aan de goederen en diensten die zij hebben moeten verbruiken om hun producten te kunnen maken. Deze som staat bekend als de toegevoegde waarde 'in basisprijzen'. Om tot het bbp 'in marktprijzen' te komen, wordt hierbij het saldo van product-gebonden belastingen en subsidies én het verschil tussen toegerekende en afgedragen btw opgeteld.

Eenheidswaarde (unit value)

De waarde van de export gedeeld door de opgegeven hoeveelheid van het geëxporteerde product.

Free on board (fob)

Free on board of 'vrij aan boord' betekent voor de statistiek internationale handel in goederen dat de waarde van een ingevoerd of uitgevoerd goed wordt bepaald op het moment dat het de grens van het importerend of exporterend land passeert. Wat betreft de cijfers over de Nederlandse uitvoer betekent het dat de kosten en risico's van de transactie tot aan de Nederlandse grens (of lading op een schip of vliegtuig) meegerekend zijn. Dit geldt zowel voor de statistieken vanuit de brondata als voor nationale rekeningen. De invoerwaarde van goederen wordt door de bronstatistiek eveneens aan de Nederlandse grens bepaald, dat wil zeggen tegen 'cif' (cost, insurance, freight). In de Nationale Rekeningen wordt de waarde van de Nederlandse invoer echter op fob basis gewaardeerd, de waarde van deze invoer aan de grens van het land van uitvoer. Het verschil tussen de cif- en de fob-waarde van de invoer betreft dus kosten die gemaakt worden bij het vervoer over het tussenliggend traject en de risico's die daarmee gepaard gaan, zoals verzekeringskosten.

Grootbedrijf

Hiertoe behoren alle bedrijven die gevestigd zijn in Nederland en onderdeel uitmaken van een concern met minstens 250 werkzame personen en/of een onderdeel zijn van een concern dat al in buitenlandse handen is.

Handelsgewogen heffingspercentage

Het handelsgewogen heffingspercentage is het gemiddelde invoertarief dat geldt op de afgezette goederen van Nederlandse makelij in niet-EU-landen.

Handelstarief

Zie importtarief.

Importconcurrentie

Het verdringen van de binnenlandse productie door de invoer.

Importtarief

Een importtarief is een belasting op de invoer van een product. Invoerrechten werken in de regel prijsverhogend en beperken zo de invoer.

Importquotum

Maximaal bedrag of maximale hoeveelheid dat geïmporteerd mag worden.

Internationale handel in diensten

Er is sprake van internationale handel in diensten wanneer Nederlandse ingezetenen voor ingezetenen van een andere economie diensten verrichten of omgekeerd. Diensten zijn producten die over het algemeen niet tastbaar zijn, bijvoorbeeld vervoersdiensten, zakelijke diensten en persoonlijke, culturele en recreatieve diensten. Met Nederlandse ingezetenen worden bedrijven en personen bedoeld die in Nederland economische activiteiten ontplooiën en daartoe reeds langer dan één jaar over een locatie in Nederland beschikken.

Internationale handel in goederen

Er is sprake van internationale handel in goederen wanneer ingezetenen goederen leveren aan het buitenland en omgekeerd. Bij invoer uit EU-landen is dit de waarde van de goederen inclusief vracht- en verzekeringskosten tot aan de Nederlandse grens. Bij invoer uit niet-EU-landen is dit de waarde inclusief vracht- en verzekeringskosten tot aan de buitengrens van de Europese Unie. De uitvoerwaarde is inclusief vracht- en verzekeringskosten tot aan de Nederlandse grens. Dit is in overeenstemming met de statistiek Internationale Handel in Goederen (IHG).

Internationale productieketen (waardeketen)

Een internationale productieketen omvat alle activiteiten – in meer dan één land – die nodig zijn om een product of dienst vanuit de conceptfase via de verschillende productiefases bij eindverbruikers te bezorgen en verwerking na gebruik.

Invoerrechten

Onder invoerrechten of invoertarieven wordt de belasting verstaan die geheven wordt op buitenlandse invoer om de binnenlandse markt te beschermen. Het tarief is gebaseerd op welk product wordt ingevoerd en door welk land, en welk land het uitvoert.

Mediaan

De mediaan is de middelste waarneming in een reeks getallen die in oplopende volgorde zijn gesorteerd. Daarmee valt 50 procent van de waarnemingen onder de mediaan en 50 procent boven de mediaan. Bij een even aantal getallen in de reeks zijn er twee middelste getallen; in deze gevallen neemt men dan meestal het gemiddelde van deze twee getallen.

Most-Favoured Nation (MFN)

Het principe van de Most-Favoured Nation, de meest begunstigde natie, houdt in dat wanneer een land aan een ander land handelsvoordelen toekent, bijvoorbeeld een lager invoertarief, dezelfde voordelen ook aan andere landen moet gunnen.

De Wereldhandelsorganisatie (WTO) heeft dit principe als eerste grondbeginsel opgenomen in haar reglementen. Hierdoor zijn WTO-leden verplicht alle leden op dezelfde manier te behandelen; wie een bevriende natie een voordeel gunt, is dat verplicht ook aan de andere WTO-leden te gunnen.

MFN-tarief

Invoertarief voor de Most-favoured Nation.

Multinational (MNE)

Een multinational is een onderneming die de uiteindelijke zeggenschap heeft over bedrijven in twee of meer landen. Een Nederlandse multinational is een bedrijf onder Nederlandse zeggenschap met dochterbedrijven in het buitenland. Een buitenlandse multinational is een bedrijf waarover de uiteindelijke zeggenschap in het buitenland ligt.

Niet-tarifaire maatregel (NTM)

Beleidsmaatregelen, maar geen tarieven, die mogelijk een economisch effect hebben op de internationale handel. De NTMs kunnen hun effect hebben op het product via een veranderende hoeveelheid, een veranderde prijs, of beide. Grofweg in te delen in 2 groepen. De eerste groep zijn maatregelen op basis van product-specifieke voorwaarden zoals eisen aan kwaliteit of technische voorschriften. De tweede groep maatregelen behelst maatregelen niet specifiek voor het product, zoals quota's, lokale inhoudseisen, distributie, etc.

Niet-tarifaire barrière (NTB)

Niet-tarifaire maatregel die een barrière voor de internationale handel opwerpt, ofwel via hogere prijzen, ofwel via lagere aantallen van het product.

Onderneming (ondernemingengroep)

De eenheid die feitelijk optreedt als financiële transactor. Operationeel wordt de ondernemingengroep gedefinieerd als de meest omvattende verzameling van in Nederland gevestigde juridische eenheden waarover zeggenschap kan worden uitgeoefend en die homogeen is naar institutionele sector. Een ondernemingengroep kan uit één of meerdere bedrijfseenheden bestaan. Zie ook bedrijf (bedrijfseenheid).

Passthrough-effect

Het passthrough-effect, ookwel tariff-passthrough-effect, is de mate waarin de kosten van importtarieven betaald worden door het land dat die tarieven zelf instelt, oftewel het importerende land, in plaats van het exporterende land.

Preference Utilisation Rate (PUR)

Goederen komen in aanmerking om onder de preferentiële voorwaarden van een vrijhandelsverdrag ingevoerd te worden wanneer het MFN-tarief meer dan 0 procent is en als de goederensoort onder het vrijhandelsverdrag valt. De preference utilisation rate is het aandeel van de handel dat geschikt is om onder het vrijhandelsverdrag ingevoerd te worden en waarbij dat ook daadwerkelijk gebeurt.

Preferentieel handelsverdrag

In een preferentieel handelsakkoord beloven de leden elkaar lagere tarieven op te leggen dan MFN-tarieven; dit zijn de preferentiële tarieven. Deze overeenkomsten zijn wederzijds, wat betekent dat alle deelnemende landen elkaar het voordeel geven van lage of nultarieven.

Preferentiële marge

Het verschil tussen de invoerrechten onder MFN-voorwaarden en de invoerrechten onder het vrijhandelsverdrag.

Preferentieel tarief

Preferentiële tarieven zijn de tarieven die leden elkaar opleggen in een preferentieel handelsverdrag.

Protectionisme

Het beschermen van de binnenlandse productie door onder andere invoerheffingen, niet-tarifaire maatregelen en importquota's.

Tarifaire kosten (tariefkosten)

De tarifaire kosten of tariefkosten zijn de heffingen die op de import betaald worden.

Tarifaire maatregel

Een tarifaire maatregel is een aanpassing van een invoertarief.

Tweetrapstarief

Wanneer er naast een importtarief in de bestemmingsmarkt ook een importtarief betaald moet worden voor de geïmporteerde inputs die gebruikt worden in het productieproces is er sprake van een tweetrapstarief.

Toegevoegde waarde

Het verschil tussen de productie (basisprijzen) en het intermediair verbruik (exclusief aftrekbare btw).

Vergrotingseffect

Het vergrotingseffect drukt de relatieve toename in tarifaire kosten uit, die optreedt doordat er invoerheffingen bestaan op ingevoerde intermediaire goederen die worden gebruikt in de exportproductie.

Verticale specialisatie

Ook wel het importgehalte van de export. De verticale specialisatie is een ratio van de in de exportproductie gebruikte invoer afgezet tegen de exportwaarde. Hoe hoger de verticale specialisatie, hoe hoger het verbruik van ingevoerde goederen en diensten in de productie voor de export. De mate van verticale specialisatie wordt in de wetenschappelijke literatuur gebruikt als indicator om de verwevenheid van landen en/of bedrijfstakken in internationale productieketens te kwantificeren. Hoe hoger de verticale specialisatie, hoe hoger de integratie in internationale productieketens. Een hogere verticale specialisatie betekent een lagere toegevoegde waarde voor 1 euro export.

Vrijhandelsverdrag

Met vrijhandelsverdragen tussen landen of regio's proberen landen de toegang tot elkaars markt te vereenvoudigen. Ze verlagen hierbij de tarieven en reguleren niet-tarifaire maatregelen om investeringen en handel in goederen en diensten te stimuleren.

Zelfstandig mkb

Het zelfstandig midden- en kleinbedrijf omvat alle bedrijven in Nederland die in Nederlandse handen zijn en waar minder dan 250 personen werkzaam zijn, bekeken op het niveau van de onderneming. Specifiek worden bedrijven die onderdeel zijn van een onderneming waar in totaal meer dan 250 werkzame personen zijn, óf bedrijven die onder buitenlandse zeggenschap vallen volgens deze afbakening niet als zelfstandig mkb geteld.

Reeds eerder verschenen kwartaaledities

2014

- Tweede kwartaal, thema [Internationale handel](#)
- Derde kwartaal, thema [Bedrijfsprestaties](#)
- Vierde kwartaal, thema [Werkgelegenheid](#)

2015

- Eerste kwartaal, thema [Waardeketens](#)
- Tweede kwartaal, thema [Innovatie](#)
- Derde kwartaal, thema [Multinationals](#)
- Vierde kwartaal, thema [Duurzaamheid](#)

2016

- Eerste kwartaal, thema [Bedrijvendynamiek](#)
- Tweede kwartaal, thema [Agribusiness](#)
- Derde kwartaal, thema [Duitsland](#)
- Vierde kwartaal, thema [Zelfstandig MKB](#)

2017

- Eerste kwartaal, thema [Verenigd Koninkrijk](#)
- Tweede kwartaal, thema [Internationale handel in diensten](#)
- Derde kwartaal, thema [Innovatie](#)
- Vierde kwartaal, thema [Waardeketens](#)

2018

- Eerste kwartaal, thema [De positie van Nederland](#)
- Tweede kwartaal, thema [Werkgelegenheid](#)
- Derde kwartaal, thema [Exportstrategieën](#)
- Vierde kwartaal, thema [Financiële globalisering](#)

2019

- Eerste kwartaal, thema [Verenigde Staten](#)
- Tweede kwartaal, thema [Patronen in handelsgedrag](#)
- Derde kwartaal, thema [Groothandel](#)
- Vierde kwartaal, thema [Kwaliteitseisen in handelsbeleid](#)

2020

- Eerste kwartaal, thema [Duitsland](#)
- Tweede kwartaal, thema [China](#)
- Derde kwartaal, thema [Internationale handel in diensten en R&D](#)

Dankwoord

We danken de volgende collega's voor hun constructieve bijdrage aan deze editie van de Internationaliseringsmonitor:

Timon Bohn
Elijah Cats
Gerard den Drijver
Richard Jollie
Irene van Kuik
Tim Peeters
Carla Sebo
Mark Vancauteren
Sandra Vasconcellos
Gabriëlle de Vet
Hans Westerbeek
Karolien van Wijk
Khee Fung Wong
Hendrik Zuidhoek

Daarnaast danken we ook de volgende mensen voor hun constructieve bijdrage:

Shenjie Chen: Global Affairs Canada
Ron Davies: University College Dublin
Rodolphe Desbordes: SKEMA Business School
Anne Griffioen: Evofenedex
Christopher Maloney: Statistics Canada

Medewerkers

Auteurs

Marcel van den Berg
Loe Franssen
Alex Lammertsma
Angie Mounir
Tom Notten
Janneke Rooyakkers
Iryna Rud

Redactie

Sarah Creemers
Marjolijn Jaarsma
Alex Lammertsma

Eindredactie

Marjolijn Jaarsma
Alex Lammertsma

Erratum

Ondanks de zorgvuldigheid waarmee deze publicatie is samengesteld, zijn er achteraf enkele onvolkomenheden geconstateerd. Onze excuses hiervoor.

Datum: 11 januari 2021