

08 april 2019

Handelsoorlog – is de EU aan de beurt?

Aline Schuiling
Senior Econoom
Tel: + 31 20 343 5606
aline.schuiling@nl.abnamro.com

- Alle ogen zijn nu nog gericht op het handelsconflict tussen de VS en China ...
- ... maar president Trump heeft gezinspeeld op invoerheffingen voor Europese auto's en auto-onderdelen
- In dat geval dalen de productie en de uitvoer van Europese auto's, met negatieve uitstralingseffecten naar aanverwante sectoren
- Door de relatief hoge prijselasticiteit van auto's komt de bbp-groei van de EU mogelijk 0,2% - 0,3% lager uit
- Naast dit directe effect is er een mogelijk ongeveer even groot indirect effect dat alle bij het conflict betrokken landen zal treffen
- Omdat ook de VS dan aanzienlijke schade ondervindt, worden deze tarieven waarschijnlijk niet opgelegd, maar door hiermee te dreigen wil Trump wellicht druk op de onderhandelingen zetten

Inleiding

De onderhandelingen tussen de VS en China krijgen in de berichtgeving over de wereldwijde handelsfricties de meeste aandacht. De Amerikaanse president Trump heeft zich echter bij herhaling beklagd over het enorme overschot op de Duitse lopende rekening, het grote Amerikaanse bilaterale handelstekort met Europa in de autosector en de geringe invoer van Amerikaanse landbouwproducten door Europese landen. In deze publicatie gaan we, in de vorm van vragen en antwoorden, dieper in op het handelsgeschil tussen de VS en de EU en maken we een inschatting van de potentiële schade voor beide partijen.

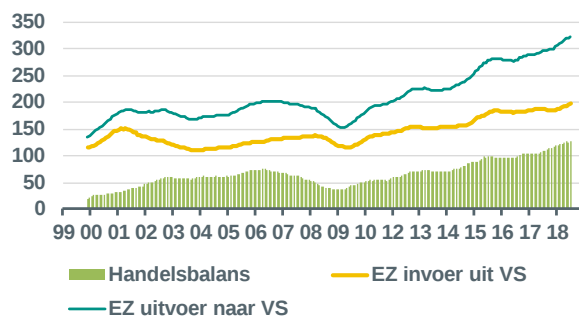
Welke tarieven hebben de VS en de EU tot dusverre over en weer ingesteld?

De VS heeft invoertarieven voor staal en aluminium ingesteld en de EU voor een lijst Amerikaanse producten. Eind mei 2018 maakte president Trump gebruik van zijn bevoegdheid onder Artikel 232 van de *Trade Expansion Act* van 1962 en legde hij een tarief van 25% op voor de invoer van staal en van 10% voor de invoer van aluminium uit de EU in de VS. Op grond van Artikel 232 mag de president van de Verenigde Staten tarieven of andere middelen gebruiken om de invoer van goederen of materialen uit andere landen te beperken indien hij van mening is dat de omvang van of de omstandigheden rond de invoer een bedreiging voor de nationale veiligheid vormen. In reactie op de Amerikaanse tarieven nam de EU

'evenwichtsherstellende' maatregelen: voor een lijst Amerikaanse producten tot een waarde van EUR 2,8 miljard (dit is gelijk aan slechts 1% van de totale invoer uit de VS) werden douanerechten ingesteld. Op de invoer van staal en staalproducten, enkele landbouwproducten en diverse andere producten, waaronder whisky, pindakaas, kleding en schoenen, vanuit de VS in de EU werd een heffing van 25% van toepassing verklaard.

Handel van eurozone met VS ...

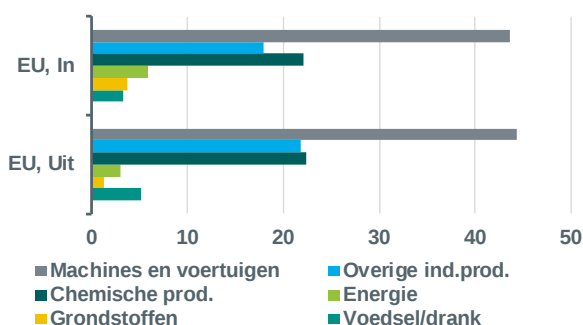
EUR mld, totaal 12 mnd



Bron: Thomson Reuters Datastream, ABN AMRO Economisch Bureau

... en belangrijkste productgroepen

Aandeel in totale uitvoer / invoer EU naar / uit VS, %



Bron: Eurostat

Liggen nieuwe tarieven in het verschiet?

Dit is goed mogelijk. De VS begon op 23 mei 2018 een onderzoek onder Artikel 232 naar de invoer van auto's en auto-onderdelen. Op zondag 17 februari 2019 overhandigde het Amerikaanse ministerie van Handel zijn bevindingen en aanbevelingen aan president Trump. Bijzonderheden van dit rapport zijn niet bekendgemaakt. Volgens de regels voor onderzoek onder Artikel 232 heeft de president 90 dagen vanaf de datum van aanbidding van het rapport om te beslissen of hij al dan niet actie onderneemt. De uiterste datum is dus 22 mei 2019. De EU heeft laten weten snel en adequaat te reageren, mocht Trump zijn dreigement waarmaken en invoertarieven voor auto's en auto-onderdelen uit de EU instellen. De 28 EU-landen hebben represaillemaatregelen klaarliggen voor de invoer van Amerikaanse producten tot een waarde van in totaal EUR 20 miljard (circa USD 22,7 miljard).

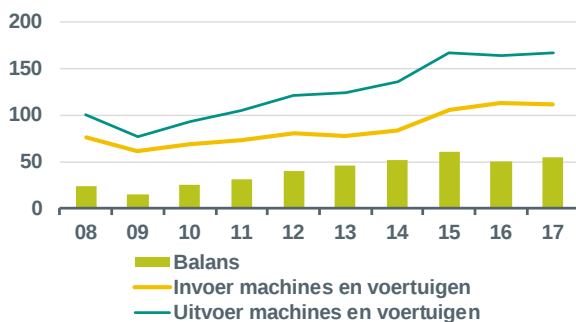
Het onderzoek onder Artikel 232 weerspiegelt de uiterst onevenwichtige handelsverhoudingen in auto's en auto-onderdelen tussen de VS en EU. De grafieken hierboven en hieronder laten zien dat de brede productgroep machines & voertuigen de hoofdmoot van de bilaterale handel tussen de EU en de VS vormt. De grootste scheefgroei in de handel tussen de EU en de VS doet zich voor bij auto's en overige motorvoertuigen. In 2017 voerde de EU voor EUR 38 miljard auto's en overige motorvoertuigen uit naar de VS, terwijl voor slechts USD 6,5 miljard uit de VS werd ingevoerd. Dit impliceert een dekkingsgraad (uitvoer gedeeld door invoer) van bijna 6. Het bilaterale handelsoverschot van de EU in auto-onderdelen bedraagt bijna EUR 5 miljard (met een dekkingsgraad van meer dan 2,5).

Voeren de VS en de EU handelsbesprekingen?

Ze hebben afgesproken dit wel te doen, maar een begin hiermee is nog niet gemaakt. Op 25 juli 2018 kwamen de Amerikaanse president Trump en voorzitter Juncker van de Europese Commissie overeen dat de VS en de EU zouden streven naar een situatie zonder tarifaire of niet-tarifaire belemmeringen en zonder subsidies voor industriële goederen (behalve auto's). Daarnaast kwamen beide partijen overeen om te streven naar minder handelsbarrières en meer handel in diensten, chemicaliën, farmaceutische en medische producten en sojabonen. In de overeenkomst is verder vastgelegd dat de EU meer vloeibaar aardgas (LNG) uit de VS wil invoeren om haar energievoorziening te diversifiëren. Trump en Juncker hebben toen afgesproken om zich te focussen op een beperkt aantal gebieden waar het realistisch is om snel resultaat te verwachten en waar voor geen van beide partijen grote gevoeligheden liggen. Zaken die daarom *niet* op de gezamenlijke agenda staan, zijn auto's, landbouw (gevoelig voor de EU) en openbare aanbesteding (gevoelig voor de VS). De VS en de EU hebben een uitvoerende werkgroep (*Executive Working Group – EWG*) opgezet om van de gezamenlijke agenda werk te maken. De voorzitters van de EWG zijn de EU-commissaris voor Handel Cecilia Malmström en de Amerikaanse handelsgezant Robert Lighthizer. Beide partijen hebben ook afgesproken om af te zien van maatregelen die tegen de geest van de overeenkomst ingaan, zolang ze aan de gezamenlijke agenda werken. Dit impliceert dat de VS geen maatregelen onder Artikel 232 neemt en auto's en auto-onderdelen uit de EU dus buiten schot blijven.

Handel in machines & voertuigen ...

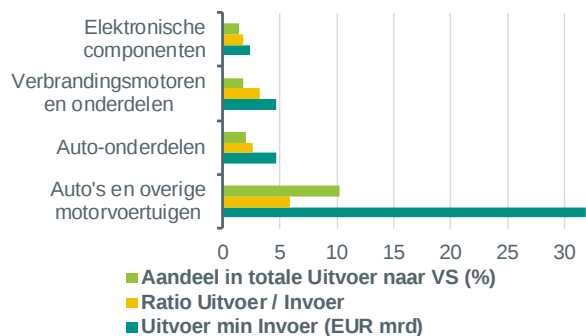
EU-uitvoer naar / invoer uit VS, EUR mld



Bron: Eurostat

... en belangrijkste onderdelen

Diverse indicatoren



Bron: Eurostat

Hebben de VS en de EU vooruitgang geboekt op handelsgebied?

Nee. Op 30 januari 2019 publiceerde de EWG een voortgangsverslag (zie [hier](#)). Sinds het begin van de onderhandelingen zijn tijdlijnen bepaald, werkgroepen gevormd en wederzijdse intenties geformuleerd. Onlangs heeft president Trump echter duidelijk te verstaan gegeven dat volgens hem alles veel te langzaam gaat. Voorts heeft mevrouw Malmström recentelijk tegenover de pers verklaard dat een gebrek aan vertrouwen tussen Washington en Brussel de kans op een breed handelsakkoord belemmert en dat de focus dan ook op een beperkt aantal zaken gericht moet blijven. Tot slot zijn er de laatste tijd berichten in de pers verschenen over uitstel van de besprekingen omdat de Europese leiders het niet met elkaar eens zijn. Het enige concrete, meetbare resultaat tot dusverre lijkt te zijn dat de

invoer van sojabonen uit de VS door de EU tussen 1 juli 2018 en 27 januari 2019 met 114% j-o-j is gestegen. In het voortgangsverslag van de EWG wordt benadrukt dat maatregelen van de VS om als uitvloeisel van het lopende onderzoek onder Artikel 232 douanerechten of quota in te stellen voor de uitvoer van auto's en auto-onderdelen uit de EU, het werkprogramma van de EWG ernstig zouden verstoren en feitelijk de verdere vooruitgang op belangrijke onderdelen zou blokkeren. Het zou ook in strijd zijn met de toezegging die de VS in juli deed om "niet tegen de geest van deze overeenkomst in te gaan" zolang de EWG nog aan het afgesproken programma werkt. De toepassing van handelsrestricties voor auto's en auto-onderdelen zou in ieder geval tot opschorting van de onderhandelingen over tarieven voor industriële goederen leiden.

Wat zijn voor de eurozone de economische gevolgen van heffingen op auto's?

Fors. Om te beginnen is er een direct effect. Amerikaanse invoertarieven voor Europese auto's en auto-onderdelen geeft een schok aan de aanbodzijde van de economie. Europese auto's worden in de VS duurder en dit zal de verkoop drukken. De uitvoer en de productie van Europese auto's zullen dan ook dalen. Dit zal negatieve uitstralingseffecten naar aanverwante sectoren hebben. Het is echter lastig om het effect van de invoertarieven te meten, gegeven de hoge mate van integratie van de Europese en Amerikaanse auto-industrie. Volgens de Europese Vereniging van Autofabrikanten (*European Automobile Manufacturers Association* – EAMA) zijn in de EU gevestigde autofabrikanten goed voor ruim 25% van de totale autoproduktie in Amerika, terwijl meer dan de helft van deze auto's wordt uitgevoerd uit de VS, deels ook naar de EU.

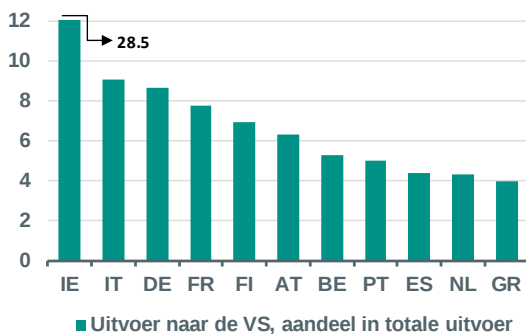
Als vuistregel kunnen we aannemen dat de heffing van 25% voor personenauto's en auto-onderdelen voor ongeveer de helft aan de consument wordt doorberekend. Dit houdt in dat auto's in de VS automatisch circa 10-12% duurder worden (dit komt ruwweg overeen met ramingen van het Amerikaanse Center for Automotive Research). Omdat de prijselasticiteit van auto's relatief hoog is (volgens de meeste wetenschappelijke studies ligt deze rond 2 tot 3, al verschilt dit wel per merk en type auto), neemt de Amerikaanse vraag naar auto's uit de EU mogelijk met zo'n 25% af. Gezien het aandeel van auto's en auto-onderdelen in de totale uitvoer van de EU naar de VS (circa 12%) en het aandeel van de uitvoer naar de VS in de totale uitvoer naar landen buiten de EU (circa 20%), kan de invoerheffing (ceteris paribus) de bbp-groei van de EU met ongeveer 0,1% drukken. Als we het effect op de hele aanbodketen en bepaalde autogerelateerde diensten meerekenen, kan de bbp-groei van de EU ongeveer 0,2-0,3% lager uitkomen. De eurolanden die wellicht de zwaarste klappen krijgen, zijn de grote autoproducerende landen Duitsland, Spanje en Frankrijk.

Naast het directe effect is er ook een indirect effect. Net zoals bij de handelsfricties tussen de VS en China zullen de economische gevolgen van een verdere escalatie van het handelsconflict tussen de VS en de EU zich voor een groot deel doen gevoelen via het sentiment op de financiële markten en het ondernemersvertrouwen. Dit soort schade als gevolg van het handelsconflict zou in de EU en de VS ongeveer even groot zijn. Deze indirecte effecten zijn moeilijk te meten, maar kunnen de binnenlandse vraag aanzienlijk drukken, vooral indien de invoertarieven

voor auto's en auto-onderdelen als een volgende stap in een grotere en verder escalerende handelsoorlog worden gezien. Een dergelijke escalatie zou bovendien onzekerheid creëren over de algehele internationale orde zoals deze na de Tweede Wereldoorlog is ontstaan, met inbegrip van de samenwerking in NAVO-verband. Investerings- en productiebesluiten worden dan wellicht uitgesteld of helemaal afgeblazen. Daarbij komt dat negatieve vermogens effecten als gevolg van het verslechterende sentiment op de financiële markten ook de binnenlandse vraag zullen drukken. Al met al kan het indirecte effect ongeveer net zo groot als het directe effect zijn.

Uitvoer individuele eurolanden naar VS ...

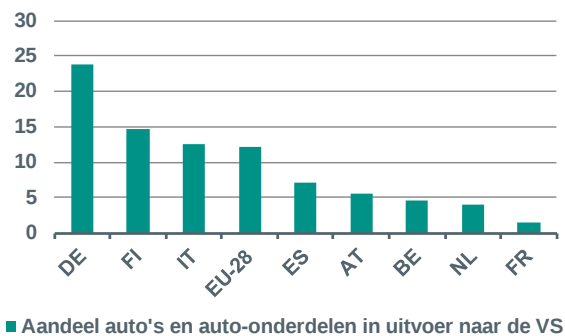
Aandeel in totale uitvoer, %



Bron: Thomson Reuters Datastream, ABN AMRO Economisch Bureau

... en aandeel auto's en auto-onderdelen

Aandeel auto's en auto-onderdelen in totale uitvoer naar US, % (top acht)



Bron: diverse nationale bureaus voor de statistiek, OEC, ABN AMRO Economisch Bureau, Eurostat

Wat zijn voor de VS de economische gevolgen van heffingen op auto's?

Merkbaar, maar waarschijnlijk beperkter van omvang dan in de eurozone. Zoals hiervoor gezegd, manifesteren de economische gevolgen van handelsoorlogen zich voor een groot deel via het sentiment op de financiële markten en het ondernemersvertrouwen. Dit soort schade zal vermoedelijk in alle bij het conflict betrokken landen ongeveer even groot zijn. Doordat de wereldwijde autoproductie sterk is geïntegreerd, kan een invoerheffing ook Amerikaanse fabrikanten en de werkgelegenheid in de Amerikaanse auto-industrie raken. Als de VS een invoerheffing voor auto's instelt, kan in theorie de vraag naar binnenlandse auto's toenemen, maar hier staat tegenover dat door de invoertarieven voor auto-onderdelen de prijzen van binnenlandse auto's omhooggaan. Omdat er op dit moment sprake is van een overaanbod van tweedehandsauto's, zou de invoering van heffingen waarschijnlijk leiden tot een versnelde verschuiving in de voorkeur van consumenten van nieuwe naar gebruikte auto's.

Hoe waarschijnlijk is de invoering van tarieven?

Vrij onwaarschijnlijk, gegeven de schade die dit aan de Amerikaanse economie kan toebrengen. Tot dusverre heeft president Trump invoertarieven – of de dreiging daarmee – gebruikt als middel om in onderhandelingen druk op de ketel te zetten. Het gebrek aan vooruitgang in de onderhandelingen tussen de VS en de EU kan voor Trump reden zijn om de tarifaire dreiging te handhaven. Binnen de VS bestaat er echter behoorlijke weerstand tegen de invoering van tarieven voor auto's en auto-onderdelen. Sinds de start van het onderzoek onder Artikel 232

hebben meerdere Congresleden hun zorgen over dit onderzoek kenbaar gemaakt. De Amerikaanse auto-industrie verzet zich ook sterk tegen de tarieven. Daarbij komt dat het Congres enkele wetsontwerpen heeft ingediend om meer in het algemeen de bevoegdheid van de Amerikaanse president te beperken om via Artikel 232 invoerrestricties op te leggen. Deze wetsontwerpen worden vermoedelijk niet voor de presidentsverkiezingen van 2020 aangenomen, maar de daadwerkelijke invoering van tarieven kan de steun hiervoor vergroten.

Conclusie

In de handelsbesprekingen tussen de EU en de VS zit heel weinig progressie. President Trump wordt dan ook steeds ongeduldiger. Vooralsnog lijkt hij de dreiging van invoertarieven voor Europese auto's en auto-onderdelen als drukmiddel in de komende onderhandelingen te willen gebruiken. De directe en indirecte gevolgen van deze tarieven voor de Europese auto-industrie en totale economie zouden omvangrijk zijn. Gezien het felle verzet in de VS tegen invoertarieven voor auto's en auto-onderdelen, alsmede het feit dat ook de Amerikaanse auto-industrie en totale economie aanzienlijke klappen zouden krijgen, lijkt het onwaarschijnlijk dat deze tarieven daadwerkelijk worden ingevoerd – en dit nog afgezien van de vergeldingsmaatregelen die de EU zou nemen. Toch zouden we niet verrast zijn als president Trump voorlopig verbale druk op de ketel blijft zetten.

DISCLAIMER

Dit document is samengesteld door ABN AMRO. Het heeft uitsluitend als doel om financiële en algemene informatie te verstrekken over de economie. ABN AMRO behoudt zich alle rechten voor met betrekking tot de informatie in het document en het document wordt uitsluitend aan u verstrekt voor uw informatie. Het is niet toegestaan dit document (geheel of deels) te kopiëren, distribueren, door te geven aan een derde of om het voor enig ander doel te gebruiken dan hier boven bedoeld. Dit document is informatief bedoeld en vormt geen aanbieding van effecten aan het publiek, of een uitnodiging om een aanbod te doen.

U mag niet om welke reden dan ook vertrouwen op de informatie, meningen, beramingen, en aannames in dit document noch dat het compleet, accuraat of juist is. Er wordt geen garantie gegeven, uitdrukkelijk of stilzwijgend, door of uit naam van ABN AMRO, haar directeuren, functionarissen, vertegenwoordigers, gelieerde partijen, groepsmaatschappijen of werknemers met betrekking tot de juistheid of volledigheid van de informatie in dit document, en geen enkele aansprakelijkheid wordt geaccepteerd voor enig verlies als direct of indirect gevolg van het gebruik van deze informatie. De opvattingen en meningen opgenomen hierin kunnen op enig moment aan verandering onderhevig zijn en ABN AMRO heeft geen enkele verplichting om de informatie in dit document na de datum hiervan te herzien.

Voordat u in enig product van ABN AMRO investeert, dient u zich te informeren over de verschillende financiële en andere risico's, alsmede mogelijke beperkingen voor u en uw investeringen als gevolg van toepasselijke wetgeving en regels. Indien u, na lezing van dit document, overweegt een investering te doen in een product, raadt ABN AMRO aan om een dergelijke investering met uw relatiemanager of persoonlijke adviseur te bespreken om nader te bezien of het relevante product – met inachtneming van alle mogelijke risico's – past bij uw investeringen. De waarde van beleggingen kan fluctueren. In het verleden behaalde resultaten bieden geen garanties voor de toekomst. ABN AMRO behoudt zich het recht voor wijzigingen in dit materiaal aan te brengen.

Alle rechten voorbehouden