

CPB Document

No 51

Februari 2004

Een nieuwe WTO-ronde voor diensten

Mogelijke gevolgen voor Nederland

Henk Kox en Arjan Lejour

Centraal Planbureau
Van Stolkweg 14
Postbus 80510
2508 GM Den Haag

Telefoon (070) 338 33 80
Telefax (070) 338 33 50
Internet www.cpb.nl

ISBN 90-5833-160-1

Korte samenvatting

Liberalisering van de internationale handel in diensten is een belangrijk onderwerp van de WTO-onderhandelingen. Een nieuwe *General Agreement on Trade in Services* (GATS) kan van groot belang zijn voor de Nederlandse economie. De studie leidt af welk onderhandelingsresultaat in 2005 waarschijnlijk maximaal haalbaar is door de onderhandelingsvoorstellen te vergelijken. Vervolgens wordt door middel van scenarioanalyse en modelsimulaties onderzocht wat dit onderhandelingsresultaat voor de Nederlandse economie kan betekenen. De bevinding is dat de effecten van de huidige GATS-onderhandelingsronde voor Nederland bescheiden zullen zijn: een kleine stijging van dienstenimport en export en een lichte daling van dienstenprijzen. Verder verwachten we een toename van de directe buitenlandse investeringen, deels ten koste van de grensoverschrijdende handel in diensten. Andere studies wijzen erop dat Nederland veel baat kan hebben bij verdere liberalisering van de mondiale dienstenhandel na 2005. De studie geeft een analysekader voor verdere liberalisatie van de handel in diensten.

Abstract

The time table of the current WTO negotiation round foresees for 2005 a renewed *General Agreement on Trade in Service* (GATS). For the Dutch economy, with its strong emphasis on services, the negotiation outcomes can be important. Reviewing the many negotiation offers and requests by the most important players, the study distils a maximal feasible negotiation outcome. The latter is used as an input for scenario analysis and model simulations, in order to assess the possible impacts on the Dutch economy. The general picture that emerges from our study is that the present GATS round will only have a small impact on the Dutch economy. These impacts include: a small increase in service imports and exports, and a light fall in prices of services. Moreover, foreign direct investment by service firms will increase, partly to the detriment of border-crossing trade in services. Reviewing the available evidence, we conclude that the Dutch economy is most likely to benefit from further liberalisation of world services trade. The study develops some analytical tools that may be helpful for the preparation of future GATS rounds.

An extensive English summary of this study is available at CPB's website (www.cpb.nl)

Inhoudsopgave

Korte samenvatting	3
Abstract	3
Inhoudsopgave	5
Ten geleide	7
Samenvatting	9
1 Inleiding	13
2 Het kader van de WTO-onderhandelingen over diensten	15
2.1 Raamwerk onderhandelingen	15
2.2 Handelsinstrumenten voor protectie in diensten	19
2.3 De omvang van de wereldwijde dienstenhandel	21
2.4 Conclusies	24
3 De aanbiedingen tot liberalisering in de huidige GATS-ronde	25
3.1 Stand van zaken	25
3.2 Het voorstel van de Europese Commissie	29
3.3 Voorstellen van andere landen (EU-exportmarkten)	33
3.4 Conclusies	36
4 De effecten van een nieuw GATS-akkoord op de wereldhandel in diensten	37
4.1 Welvaartseffecten van diensten liberalisatie	37
4.2 Empirisch onderzoek naar wereldwijde effecten van liberalisatie	41
4.3 De huidige Doha-ronde en dienstenliberalisering op langere termijn	46
5 Effecten van een nieuwe GATS-ronde voor Nederland	49
5.1 Internationale handel in de Nederlandse dienstensector	49
5.2 GATS-effecten voor de Nederlandse dienstenhandel (Modus I)	54
5.3 Effect van een GATS-akkoord inclusief prijs- en investeringseffecten	58
5.4 Totaalbeeld en conclusies	64

6	Welvaartsafwegingen bij verdere dienstenliberalisering	67
6.1	Handelsbelemmering vaak niet primaire doel van non-tarifaire barrières	67
6.2	Binnenlands marktfalen en voortgang in het GATS-overleg	69
6.3	Conclusies	74
7	Conclusies	75
	Annex 1: Liberalisatievoorstellen andere OECD-landen	79
	Annex 2: Scenario grensoverschrijdende dienstenhandel	80
	Annex 3 GATSIM-simulatiemodel	82
	Literatuur	93

Ten geleide

De Nederlandse economie is vooral een diensteneconomie. Afgezet tegen het totaal van de marktsectoren, leveren de commerciële diensten tweederde van de werkgelegenheid en een bijna even groot aandeel van de binnenlandse afzet. Bij de export ligt het anders: het aandeel van de commerciële diensten is nog geen 30 procent. Dit is symptomatisch. Veel dienstensectoren hebben slechts weinig te maken met buitenlandse concurrentie.

Eén van de oorzaken voor de beperkte handel in diensten zijn de vele vormen van regulering die – bedoeld of onbedoeld – de toegang van buitenlandse dienstenleveranciers bemoeilijken. Op dit moment wordt door de WTO-lidstaten onderhandeld over het wederzijds afbouwen van zulke belemmeringen voor de dienstenhandel. Dat moet een vernieuwde *General Agreement on Trade in Services* (GATS) opleveren. Succesvolle liberalisering van de internationale dienstenmarkten kan op korte en op langere termijn belangrijke welvaartseffecten hebben voor de Nederlandse economie.

Dit rapport analyseert aan de hand van de onderhandelingsvoorstellen de waarschijnlijke uitkomst van de huidige GATS-ronde. Vervolgens analyseren de auteurs de gevolgen van het onderhandelingsresultaat voor de Nederlandse economie.

De studie is geschreven door Henk Kox en Arjan Lejour. Zij konden gebruik maken van nuttig commentaar door Marco Braeken, Irma Keijzer, Roelof van der Kraan, Jeroen Sas en Jeroen Westerink, allen werkzaam bij het Ministerie van Economische Zaken en direct of indirect betrokken bij de GATS-onderhandelingen. Verschillende collega's binnen het CPB droegen via hun nuttige adviezen bij aan het huidige rapport: Marja Appelman, Marcel Canoy, Fré Huizinga en Paul Tang. Dank gaat uit naar Fred Kuypers voor de ondersteuning bij de totstandkoming van dit rapport.

F.J.H. Don
Directeur

Samenvatting

De leden van de wereldhandelsorganisatie, de WTO, onderhandelen tot 2005 over een nieuw akkoord voor de liberalisatie van de wereldhandel in commerciële diensten (GATS). Omdat Nederland een sterk op diensten gebaseerde economie heeft, is het van belang in te schatten welke effecten deze GATS-ronde zou kunnen hebben voor de Nederlandse economie.

De GATS-onderhandelingen zijn complex. De voorstellen hebben betrekking op 160 commerciële dienstensectoren en op vier typen internationale dienstentransacties, waarvan grensoverschrijdende handel en directe investeringen de belangrijkste zijn. Wij hebben de raakvlakken geanalyseerd tussen de voorstellen die de belangrijkste handelslanden in het najaar van 2003 bij de WTO hadden ingediend. De onderhandelingsresultaten zijn nog niet bekend zijn. Op basis van de voorstellen kunnen we wel inschatten wat het maximale haalbare resultaat zou kunnen zijn. De sectoren met de beste kansen voor onderhandelingssucces, zijn zakelijke en financiële diensten, post, telecommunicatie en transport.

Ervan uitgaande dat dit onderhandelingsresultaat gerealiseerd wordt, hebben we door middel van scenarioanalyse en simulaties onderzocht hoe dit maximaal te verwachten onderhandelingsresultaat voor de Nederlandse economie waarschijnlijk zal uitpakken. Daarbij kijken we vooral naar de gevolgen voor de import en export van diensten, en de gevolgen die het kan hebben voor de buitenlandse investeringen in de dienstensector.

Het algemene beeld dat uit onze analyse naar voren komt, is dat de totale effecten voor Nederland betrekkelijk gering zullen zijn. Daar zijn twee oorzaken voor.

In de eerste plaats zal de liberalisatie hoofdzakelijk de dienstenhandel tussen de EU en de rest van de wereld beïnvloeden en niet zozeer de handel tussen de EU-landen onderling. Het grootste deel (60%) van de Nederlandse dienstenhandel bestaat echter juist uit intra-EU-handel. De intra-EU-dienstenhandel is al vrijer als gevolg van de interne markt in de EU.

In de tweede plaats is de verwachte mate van liberalisering die uit de huidige GATS-onderhandelingen voort kan vloeien bescheiden van omvang en reikwijdte. Zeker na de mislukte ministersconferentie in Cancún worden geen grote doorbraken verwacht. Een deel van de voorstellen legt slechts de vrijere markttoegang vast die in de praktijk al gerealiseerd was na de GATS-ronde van 1995. Dat levert derhalve nauwelijks extra handel en investeringen op.

Op meer gedetailleerd niveau verwachten we de volgende effecten:

- Ten opzichte van veel onderhandelingspartners bij de GATS heeft Nederland al een relatief open diensteneconomie. De belangrijkste welvaartswinst voor Nederland als gevolg van de GATS bestaat eruit dat andere landen de toegangsdrempels tot hun markten verlagen. We verwachten dat de export van diensten stijgt met ongeveer een miljard euro.

- Deze toename van de export treedt vooral op in de zakelijke dienstverlening en het transport. Bij de transportsector wordt uitsluitend gekeken naar de resultaten van de GATS-onderhandelingen. Wanneer echter uit deze Doha-ronde ook belangrijke doorbraken komen op gebied van landbouw en goederen, zal dit leiden tot meer wereldhandel en daarmee automatisch tot verdere positieve effecten voor de transportsector.
- Bij veel diensten is het nodig dat de producent dicht bij de (buitenlandse) consument zit. Vrijere toegang tot buitenlandse dienstenmarkten zal leiden tot een verschuiving van export naar directe investeringen. Nederlandse dienstenondernemingen zullen de buitenlandse markten vooral bedienen door dochterbedrijven in die landen, in plaats van via export vanuit Nederland. Dat vermindert het positieve exporteffect binnen Nederland; Het positieve binnenlandse effect voor productie en werkgelegenheid wordt dan ook kleiner.¹
- Als gevolg van het GATS-akkoord zullen de prijzen van ingevoerde diensten dalen. We schatten de prijsdaling op maximaal drie procent, terwijl het invoervolume met zes procent toeneemt. Per saldo leidt dat tot een waardetoeename van de diensteninvoer met ongeveer 0,4 miljard euro. In de financiële diensten zullen Nederlandse ondernemingen mogelijk enig marktaandeel verliezen aan buitenlandse concurrenten.
- Meer buitenlandse dienstenondernemingen zullen in Nederland investeren. Samen met de toegenomen diensteninvoer zal deze toename van de buitenlandse concurrentie leiden tot een lichte binnenlandse prijsdaling voor diensten van maximaal een half procent. Dat is vooral gunstig voor de binnenlandse consumenten en bedrijven die diensten inkopen.
- Nederlandse diensteninvesteringen in het buitenland groeien sterker dan de buitenlandse diensteninvesteringen in Nederland. Dat komt vooral omdat de Nederlandse markt tevoren al relatief sterk geliberaliseerd was.

Het GATS-akkoord van 2004/2005 vormt naar verwachting slechts een bescheiden stap op de weg naar verdere liberalisering van de wereldhandel in diensten. Alle studies wijzen erop dat voor de Nederlandse en West-Europese economie nog belangrijke welvaartswinsten te boeken zijn bij volledige internationale liberalisatie van dienstenmarkten. Het gaat hier om bedragen van tenminste een paar procent van het BBP, dat wil zeggen 10 miljard euro of meer. Na de huidige onderhandelingsronde zullen de BBP-effecten waarschijnlijk beperkt blijven tot een paar honderd miljoen euro voor Nederland

Het proces van de toekomstige GATS-onderhandelingsrondes zal echter steeds complexer worden. Dat komt omdat op enig moment de relatief gemakkelijke vormen van dienstenliberalisering – zoals het verwijderen van onbedoelde handelsbelemmerende effecten – zijn uitgeput. De overblijvende maatregelen die toegang tot nationale dienstenmarkten belemmeren, zijn vaak direct verbonden met andere beleidsdoelstellingen als consumentenbescherming. Afschaffing of verandering ervan raakt aan binnenlandse

¹ Daar staat echter in principe een terugstroom van dividendinkomsten uit de buitenlandse dochtermaatschappijen tegenover.

beleidsdoelstellingen. Liberalisering zou dan betekenen dat een nieuwe binnenlandse welvaartsafruïl gemaakt moeten worden. We verwachten dat internationale afstemming binnen GATS-verband daardoor steeds moeilijker wordt. Het rapport levert een analytisch kader dat kan helpen om toekomstige GATS-rondes werkbaar te houden. Toekomstige GATS-onderhandelingen zouden gestructureerd kunnen worden door de non-tarifaire belemmeringen in vier typen in te delen op basis van de mate van handelsverstoring, de gewenste mate van internationale afstemming, en de binnenlandse motivatie van de maatregelen. Vervolgens zou de nieuwe WTO-ronde zich kunnen concentreren op de meest urgente verstoringen en kansrijke gevallen.

1 Inleiding

Tussen 2000 en 2005 onderhandelen de lidstaten van de WTO onder meer over verdere liberalisatie van de handel in diensten. Deze studie analyseert de gevolgen die een vrijere internationale dienstenhandel kan hebben voor Nederland.

In januari 2000 hebben de WTO-leden de onderhandelingen geopend voor een nieuwe handelsliberalisatieronde. De onderhandelingsagenda is ambitieus. Niet alleen staat markttoegang in landbouwproducten, industrie en diensten op de agenda, maar ook intellectuele eigendomsrechten, het oplossen van handelsconflicten en anti dumping. Tijdens een conferentie in Singapore in 1997 hebben de WTO-leden bovendien afgesproken om enkele onderwerpen binnen de WTO-onderhandelingen te brengen die sindsdien aangeduid zijn als de “Singapore onderwerpen”: handel en mededinging, handel en investeringen, handelsfacilitatie en transparantie van overheidsaanbestedingen.

Sommige van deze onderwerpen zijn spraakmakend. De controverses tussen de VS en de EU over markttoegang en subsidies in de landbouwsectoren en over de Amerikaanse heffing op importstaal halen geregeld de pers. Ook diverse kwesties tussen ontwikkelingslanden en ontwikkelde landen over markttoegang worden in de media uitvoerig belicht. Daarnaast staan de mislukte start van de handelsliberalisatieronde in Seattle in 1999 en het gebrek aan voortgang tijdens de ministeriële conferentie in Cancún in september 2003 menigeeen nog helder voor de geest.

Dit gebrek aan vooruitgang in de onderhandelingen maakt het onwaarschijnlijk dat, zoals beoogd, de Doha-ronde voor 2005 kunnen worden afgerond. Uitstel hoeft een later onderhandelingsakkoord niet in de weg te staan. De vorige onderhandelingsronde (de Uruguay ronde) duurde ook veel langer dan gepland en is uiteindelijk met een akkoord afgesloten.

In deze studie concentreren wij ons op de onderhandelingen voor de dienstensectoren. Diensten vormen ongeveer 70% tot 75% van de economie in de ontwikkelde landen. Ook in de minder ontwikkelde landen vormen diensten een substantieel deel van de economie. De internationale handel in diensten is nog aan veel expliciete en impliciete beperkingen onderhevig. Verdere liberalisatie in de dienstensectoren kan verstrekkende gevolgen hebben voor de wereldeconomie en dus ook de Nederlandse economie. De volgende twee vragen staan centraal in dit rapport:

1. Welke resultaten kunnen verwacht worden van de lopende GATS-onderhandelingsronde?
2. Welke effecten zal dit onderhandelingsresultaat hebben, wereldwijd, maar vooral voor de Nederlandse economie?

Om deze vragen te beantwoorden presenteren we eerst de uitgangspositie, de resultaten van de vorige GATS-ronde uit 1995. Een belangrijke uitkomst van de Uruguay Ronde was de General

Agreement on Trade in Services (GATS), een overeenkomst waarin landen wederzijdse afspraken hebben vastgelegd over liberalisering van de grensoverschrijdende dienstenhandel. In dit verdrag is vastgesteld over welke sectoren onderhandeld kan worden, het type dienstentransacties en het type van liberalisatie. Hoofdstuk 2 schetst ook kort de soorten barrières die de handel in diensten beperken en levert enige empirie over de belangrijkste vormen van internationale dienstenhandel.

In hoofdstuk 3 inventariseren we de onderhandelingsvoorstellen² en verzoeken van de WTO-leden die nu op tafel liggen. Deze voorstellen zullen waarschijnlijk bepalend zijn voor de reikwijdte, de gevoeligheden en mogelijke uitkomsten van de onderhandelingen in diensten. Hoofdstuk 3 leidt af wat de maximaal haalbare onderhandelingsuitkomst is.

Hoofdstuk 4 analyseert de welvaartseffecten die in het geding zijn bij liberalisering van internationale dienstenhandel. Het hoofdstuk biedt een overzicht van de meest relevant internationale empirische studies die de laatste jaren over dit onderwerp ter beschikking zijn gekomen. De studies maken een inschatting van de omvang van de welvaartseffecten die wereldwijd en voor verschillende landengroepen optreden bij bepaalde scenario's voor liberalisering van de internationale dienstenhandel. Dit hoofdstuk besteedt speciale aandacht aan de verwachte gevolgen voor de Europese Unie en aan de gevolgen van verder gaande toekomstige liberalisatie van de internationale handel in diensten.

Hoofdstuk 5 behandelt de gevolgen voor Nederland. Eerst analyseren wij het belang van de dienstenhandel voor Nederland en de mate van openheid die al bereikt is. Daarbij gaan we ook in op het belang van buitenlandse dochterbedrijven in dienstensectoren voor de economie. Vervolgens onderzoeken we op twee manieren de mogelijke gevolgen van een nieuw GATS-akkoord. Eerst worden de directe effecten voor het volume van de grensoverschrijdende dienstenhandel (import, export) geanalyseerd. Vervolgens wordt een uitgebreidere modelexercitie ondernomen waarbij ook de prijseffecten en de gevolgen voor directe investeringen in de dienstensector in beschouwing worden betrokken. De hierbij gebruikte modellen zijn in de bijlagen opgenomen.

Hoofdstuk 6 bespreekt enige knelpunten die in het overleg over vrijere dienstenhandel een rol kunnen spelen. Tegen de achtergrond van een bredere welvaartsanalyse brengen we op hoofdlijnen in kaart welke trade-offs kunnen spelen bij het al dan niet liberaliseren van bepaalde dienstentakken. Marktfalen wordt vaak genoemd als reden om niet-tarifaire handelsbelemmeringen in de dienstensector te hanteren. Dit hoofdstuk schetst een analytisch kader dat gehanteerd zouden kunnen worden wanneer binnenlands marktfalen een rol speelt bij de GATS-onderhandelingen.

² In het WTO-jargon worden deze voorstellen aanbiedingen genoemd.

2 Het kader van de WTO-onderhandelingen over diensten

Dit hoofdstuk bespreekt het raamwerk waarbinnen de multilaterale onderhandelingen over vrijere handel in diensten plaatsvinden. De uitgangspunten zijn vastgelegd in de General Agreement on Trade in Services (GATS). In dit verdrag is ook vastgesteld welke dienstensectoren en internationale transacties onder het verdrag vallen. Als achtergrond voor de rest van het rapport bespreken we welke soorten barrières de internationale handel in diensten beperken. Tevens geven we enige empirische achtergrondinformatie over de internationale handel in diensten en het belang van de dienstenhandel voor Nederland.

2.1 Raamwerk onderhandelingen

De Doha-ronde

Tijdens de vierde ministeriele conferentie van de Wereldhandelsorganisatie (WTO) in Doha in november 2001 is het startsein gegeven voor een nieuwe handelsliberalisatieronde, de zogenaamde Doha-ronde. Er is een agenda vastgesteld voor de onderhandelingen en een tijdspad. De agenda bevat veel onderwerpen waarvan de handel in landbouwproducten³ en de handel in diensten de belangrijkste zijn. De uitkomsten van het onderhandelingsproces in diensten wordt ook bepaald door de onderhandelingsuitkomsten op andere onderwerpen. Het kan zo zijn dat als land *A* in landbouw weinig concessies doet, land *B* niet bereid is om markttoegang tot haar dienstenmarkten voor te stellen.

Bij al deze onderwerpen is er speciale aandacht op de belangen van de ontwikkelingslanden, in het bijzonder de minst ontwikkelde landen. Om die reden wordt de agenda van deze onderhandelingen de “Doha Development Agenda” genoemd.

De principes van de GATS

De onderhandelingen in diensten bouwen voort op de “General Agreement on Trade in Services” (GATS) uit 1995. Dit GATS-verdrag is het eerste multilaterale verdrag waarin een aantal regels voor de handel in diensten zijn vastgesteld. Het verdrag bestaat uit twee delen. Het eerste deel behandelt de algemene regels voor handel in diensten en de onderwerpen die onder het verdrag vallen. Het tweede gedeelte bestaat uit de specifieke maatregelen waarop de leden zich vastleggen voor het garanderen van vrijere markttoegang voor buitenlandse dienstverleners. In het WTO-jargon worden deze maatregelen verplichtingen genoemd. In de Doha-ronde wordt onderhandeld over vernieuwing van het tweede gedeelte van het GATS-verdrag. Aan de orde is nu of de lidstaten de markttoegang voor buitenlandse dienstverleners willen vergroten, ofwel door meer sectoren open te stellen, ofwel door verdergaande afbouw van handelsbelemmeringen in sectoren waarvoor al eerder toezeggingen waren gedaan.

³ Het gaat daarbij om een verbetering van de markttoegang, vermindering van exportsubsidies en een vermindering van de handelsversturende interne steun. WTO (2001) verschaft ook informatie over de andere onderwerpen.

Verplichtingen

Landen zijn vrij om te bepalen in welke sectoren ze verplichtingen op zich nemen. Daarnaast kunnen ze ook de mate van markttoegang bepalen. Vanuit dit perspectief nemen landen vrijwillig verplichtingen op zich, maar een verplichting is wel bindend. Landen mogen deze verplichtingen niet meer intrekken.⁴ Dit geeft een buitenlandse aanbieder meer zekerheid dat markttoegang in de toekomst niet beperkt kan worden. Er kunnen sancties opgelegd worden aan landen die verplichtingen niet nakomen. Dit is echter op basis van het GATS-verdrag nog niet gebeurd.

Markttoegang en non-discriminatie

Landen kunnen verplichtingen op zich nemen ten aanzien van markttoegang en non-discriminatie. In het WTO-jargon wordt non-discriminatie ook wel aan geduid als het “national treatment” principe: binnenlandse en buitenlandse aanbieders mogen niet verschillend behandeld worden (gelijke monniken, gelijke kappen). Handelsliberalisatiemaatregelen in diensten worden door de WTO volgens deze twee typen uitgangspunten geclassificeerd: markttoegang en non-discriminatie.

Landen zijn vrij om de mate van markttoegang die ze willen garanderen zelf te bepalen. Dit laat ruimte voor nationale preferenties en beleid. Het laat landen bijvoorbeeld vrij een limiet te stellen aan het aantal binnenlandse licenties voor bankdiensten. Weliswaar is dit een beperking van markttoegang, maar het is verenigbaar met de GATS-uitgangspunten.

Wanneer echter het aantal vestigingslicenties voor buitenlandse banken in een land gelimiteerd wordt, dan is dat een vorm van discriminatie. Het is een inbreuk op het principe van “national treatment”. Als het aantal licenties voor binnen- en buitenlandse banken gezamenlijk gelimiteerd wordt, wordt wel recht gedaan aan het principe van non-discriminatie.

Landen zijn vrij om zelf de mate waarin aan non-discriminatie voldaan wordt, vast te leggen. Daarbij moet wel voldaan worden aan een ander uitgangspunt van de WTO, het “Most Favoured Nation” (MFN) principe. Het MFN principe stelt dat als landen hun markten openen voor buitenlandse aanbieders, deze openheid voor alle WTO-leden in gelijke mate moet gelden.⁵ Als bepaalde lidstaten extra toegang krijgen, hoort zich dat uit te strekken over alle leden. Een land mag dus niet banklicenties verstrekken aan een bank uit WTO-land A, terwijl een bank uit WTO-land B wordt uitgesloten.

Geleverd in vier vormen

Bij diensten kan de productie en consumptie niet altijd goed in tijd en ruimte worden gescheiden. Soms wordt een dienstenproduct verscheept, soms gaat de consument naar de

⁴ Op dit moment is er nog een discussie gaande of er “safeguard” clausules komen. Dit zijn ontsnappingsclausules om (tijdelijk) verplichtingen niet na te komen als die op de binnenlandse markt zeer verstorend zijn. Het is volgens het GATS verdrag (artikel 21) in ieder geval mogelijk een verplichting in te trekken en daarvoor in de plaats een nieuwe verplichting (bijvoorbeeld in een andere sector) van gelijke waarde aan te gaan.

⁵ Er zijn tijdelijke uitzonderingen mogelijk. Daar gaan we hier niet op in.

producent en soms gaat de producent naar de consument. Dat compliceert de discussie over vrijere dienstenhandel. Het GATS-verdrag onderscheidt vier leveringsvormen bij internationale dienstentransacties (de “supply modes”):

- Modus I grensoverschrijdende leveringen, waarbij de geleverde dienst de grens over gaat, zoals met goederen het geval is.
- Modus II transacties waarbij consumenten naar een ander land gaan om gebruik te maken van de dienst, zoals toerisme.
- Modus III diensten die een buitenlandse aanbieder levert door een filiaal of dochterbedrijf te vestigen. Dit wordt ook ‘commerciële aanwezigheid’ genoemd.
- Modus IV grensoverschrijdend verkeer van natuurlijke personen, die naar andere landen reizen om daar diensten aan te bieden.

In het GATS-akkoord wordt voor alle verplichtingen die landen aangaan expliciet vermeld welke sector het betreft, welke leveringsvorm (modus) het betreft en het type van liberalisatie (zie Figuur 2.1). De WTO onderscheidt ongeveer 160 dienstensectoren waarover de leden toezeggingen kunnen doen. Met vier soorten leveringsvormen en het onderscheid tussen markttoegang en non-discriminatie kan er in principe over 1280 elementen onderhandeld worden.

Figuur 2.1 Het speelveld van de GATS-onderhandelingen per dienstensector

Modus I: Grensoverschrijdende levering diensten		Modus II: Dienstenconsumptie in het buitenland	
Ia: markttoegang	Ib: non-discriminatie	Ila:markttoegang	Ilb: non-discriminatie
Modus III: Commerciële aanwezigheid in buitenland		Modus IV: Grensoverschrijding natuurlijke personen	
IIIa: markttoegang	IIIb: non-discriminatie	IVa: markttoegang	IVb: non-discriminatie

Er zijn echter geen landen die op al deze gebieden specifieke voorstellen doen. Landen zijn vrij te bepalen waarover ze wel voorstellen doen. Ze hebben het recht verzoeken in te dienen bij anderen landen over markttoegang of non-discriminatie in diverse sectoren voor specifieke soorten transacties. In de praktijk bieden landen alleen extra markttoegang als andere landen dat ook doen. Aanbiedingen en verzoeken moeten worden afgestemd om tot een nieuw GATS-

verdrag te komen. De afstemming tussen de aanbiedingen en verzoeken is complex gegeven het brede terrein waarover de GATS zich uitstrekt.

Sectorspecifiek of horizontaal

Naast onderhandelingen over specifieke sectoren zijn er onderwerpen die alle sectoren beslaan. Deze onderwerpen worden gerubriceerd in de categorie horizontale verplichtingen. Dit geldt ook als een paar sectoren worden uitgesloten. Een horizontale toezegging is bijvoorbeeld de uitbreiding van de verblijfsduur van natuurlijke personen van 3 naar 6 maanden. Een dergelijke toezegging beslaat alle sectoren en wordt daarom een horizontale verplichting genoemd.

Modus IV: grensoverschrijding natuurlijke personen

Deze leveringsvorm van diensten is een van de belangrijkste onderwerpen van deze GATS-ronde. Zowel ontwikkelde landen als ontwikkelingslanden hebben grote verwachtingen van deze vorm van dienstenlevering. Het grensoverschrijdende verkeer van natuurlijke personen bestaat uit 3 categorieën:

- bedrijfsinterne transfers: werknemers van multinationale ondernemingen die tijdelijk voor een dochterbedrijf in een ander land werken;
- zakelijke reizigers;
- contractuele dienstenaanbieders: dit zijn individuele aanbieders die tijdelijk in een ander land hun diensten aanbieden.

Op dit moment zijn al deze categorieën aan beperkingen onderhevig. Het grensoverschrijdende verkeer is over het algemeen voorbehouden aan hooggekwalificeerde individuele dienstenaanbieders, dat wil zeggen zelfstandigen of werknemers met doorgaans een hoog opleidingsniveau en /of zeer specifieke werkervaring. In sommige gevallen geldt de vrijstelling alleen voor bepaalde sectoren. Het bezoek van de individuele dienstverleners aan het andere land heeft een vastgelegde maximale verblijfsduur. Typische problemen die een rol spelen bij deze vorm van dienstenlevering zijn het verkrijgen van visa en de wederzijdse erkenning van beroepskwalificaties en diploma's (Wereldbank 2003).

Uitgesloten diensten

Twee typen verhandelbare diensten zijn uitgesloten van het GATS-verdrag. De eerste zijn de publieke diensten die door de overheid aangeboden worden. Hiervan bestaat geen vooraf gedefinieerde lijst. De reden is dat elk land vrij is de levering van de publieke diensten in te richten volgens haar voorkeuren: niet-commercieel dan wel commercieel, met of zonder concurrentie, al dan niet gecombineerd met strikte regulering. Wel onder het GATS-verdrag vallen de publieke diensten die commercieel of onder concurrentie geëxploiteerd worden. Het staat WTO-leden vrij al dan niet toezeggingen te doen voor bepaalde subsectoren en of

bepaalde soorten commerciële dienstentransacties. Dit betekent dat landen de autonomie blijven houden over hun eigen publieke diensten. Er is dus in het geheel geen sprake van een uitverkoop van publieke diensten aan de markt, zoals wel eens de critici van de GATS-onderhandelingen beweerd wordt (zie tekstvak).

Publieke diensten in de GATS: feiten en fictie

Veel critici van de GATS betogen dat de handel in diensten zal leiden tot een uitverkoop van de publieke diensten. Volgens hen beperkt de liberalisatie de beschikbaarheid van publieke diensten, stijgen de kosten en wordt de kwaliteit van diensten bedreigd. Hierbij wordt vooral gedacht aan onderwijs, gezondheidszorg en de nutsbedrijven. In het GATS-verdrag worden publieke diensten echter expliciet uitgesloten van liberalisatie. Alleen in zoverre deze diensten commercieel aangeboden worden zou er over onderhandeld *kunnen* worden. De WTO-leden zijn dat niet verplicht. De zorg over de uitverkoop van publieke diensten komt voor een groot gedeelte uit de vermenging van publieke en commerciële diensten. Hoger onderwijs bevat naast de overheersende publieke component ook een private component. Stel dat de private markt voor hoger onderwijs meer wordt opengesteld. De vraag is dan of de publieke component hieraan mee moet doen op basis van de veronderstelling dat alle actoren gelijk behandeld moeten worden. Zou de overheid dan ook private onderwijsinstellingen moeten subsidiëren net zoals dat voor de publieke instellingen gebeurt? De WTO heeft verklaard dat als publieke en private diensten in een sector naast elkaar voorkomen, dit niet betekent dat ze met elkaar concurreren: ze blijven uitgesloten van de GATS (zie OECD 2002). De GATS behelst geen enkele verplichting om publieke diensten op welke wijze dan ook te privatiseren of onder concurrentie te brengen. De zorg om de uitverkoop van diensten als gevolg van de GATS lijkt dan ook niet terecht. Gegeven deze zorg (ook in Nederlandse kranten) lijkt het wel raadzaam om in een volgend GATS-akkoord de uitsluiting van publieke diensten nog meer expliciet op te nemen.

De tweede groep van uitgesloten diensten zijn de vlieg- en landingsrechten in de luchtvaartsector. Deze rechten worden vaak vastgesteld in bilaterale akkoorden tussen de overheden van twee landen. Dat principe blijft gehandhaafd.

2.2 Handelsinstrumenten voor protectie in diensten

De complexiteit van de GATS-onderhandelingen wordt ook bepaald door de verschillende protectie instrumenten. Deze instrumenten hebben betrekking op de leveringsvorm van de dienstentransactie en op de mate van markttoegang of non-discriminatie. Typerend voor veel internationaal verhandelde diensten is dat deze niet in dozen of zakken de nationale douanes passeren. Dit kenmerk heeft invloed op de vorm van de handelsprotectie in dienstenmarkten. Het betekent immers dat volumegerelateerde invoerheffingen niet goed mogelijk zijn dat voor bescherming van nationale dienstenmarkten andere instrumenten ontwikkeld zijn.

Hoekman en Braga (1997) onderscheiden een vijftal hoofdvormen:

- *Kwantitatieve beperkingen: invoerverboden, importquota en eisen op gebied van binnenlandse herkomst.* Sommige landen eisen dat bepaalde diensten (zoals verzekeringen, juridische diensten, spraaktelefonie) door binnenlandse leveranciers worden geleverd. Verder stellen de

meeste landen eisen qua verblijfsduur aan buitenlandse dienstenaanbieders. Ook exportverboden komen voor, zoals door de Verenigde Staten gehanteerd op het gebied van computertechnologie en wapensystemen.

- *Invoerheffingen.* Voor de beperkte groep diensten die wel in verpakte of anderszins tastbare vorm de grens passeren, zoals standaardsoftwarepakketten, films en televisieprogramma's, worden soms invoertarieven gehanteerd.
- *Andere prijsgebaseerde vormen van handelsbescherming.* In de dienstenhandel zijn deze vaak gerelateerd aan de grensoverschrijding van de natuurlijke personen die de dienst leveren. Voorbeelden daarvan zijn belastingen op binnenkomst en vertrek, of naar land discriminerende haventarieven. Prijsgerelateerde eisen worden ook toegepast in bijvoorbeeld post- en koeriersdiensten, railvervoer, telecommunicatie en financiële diensten.
- *Eisen aan dienstenproduct of dienstenverschaffer: standaarden, certificatie, operationele eisen, nationaliteitseisen.* Deze worden vooral toegepast op kennisintensieve diensten zijn vaak bedoeld ter bescherming van de binnenlandse consumenten.⁶ Kwalificatie- en diploma-eisen, verplichte lidmaatschappen van beroepsorganisaties en eisen op het gebied van her- en bijscholing worden vooral toegepast in professionele zakelijke en medische diensten. Wederzijdse nationale erkenning van diploma's en standaarden is nog nauwelijks van de grond gekomen. Soms wordt geëist dat de leverancier een binnenlandse ingezetene is, bijvoorbeeld bij overheidsaanbestedingen. Nationale eisen op gebied van milieu en ruimtelijke ordening kunnen rechtstreeks gevolgen hebben voor grensoverschrijdend transport en toerisme.
- *Nationale discriminatie bij toegang tot distributiesystemen.* Dit speelt vooral een rol in netwerksectoren, waar bij dienstenlevering gebruik gemaakt wordt van een vaste infrastructuur: telecommunicatie, water- en energiedistributie, railvervoer.

Deze vijf hoofdvormen van handelsprotectie beïnvloeden op verschillende wijze de leveringsvormen van diensten. Tabel 2.1 illustreert dit. Kwantitatieve beperkingen, invoerheffingen en anders op prijsgebaseerde protectievormen hebben vooral effect op de grensoverschrijdende handel. Quota en prijsgerelateerde beperkingen beperken ook de toegang en verblijfsduur van buitenlandse dienstenaanbieders. Deze drie protectievormen beperken vooral de markttoegang. Eisen aan dienstenaanbieders en producten, die vaak de kwaliteit van de dienst moeten waarborgen, beperken de commerciële aanwezigheid en het verblijf van dienstenaanbieders (modus 3 en 4). Deze maatregelen discrimineren vaak op nationaliteit. De laatste protectie vorm: nationale discriminatie bij toegang tot distributievormen is hier een expliciet voorbeeld van.

⁶ Binnen de dienstensectoren zijn de sectoren transport en telecommunicatie het sterkst van overheidswege gereguleerd, gevolgd door financiële diensten en professionele diensten (accountancy, juridische bijstand, ingenieurs en architecten). De overige dienstverlening heeft relatief minder te maken hebben met overheidsregulering (Sauvé en Steinfatt, 2003).

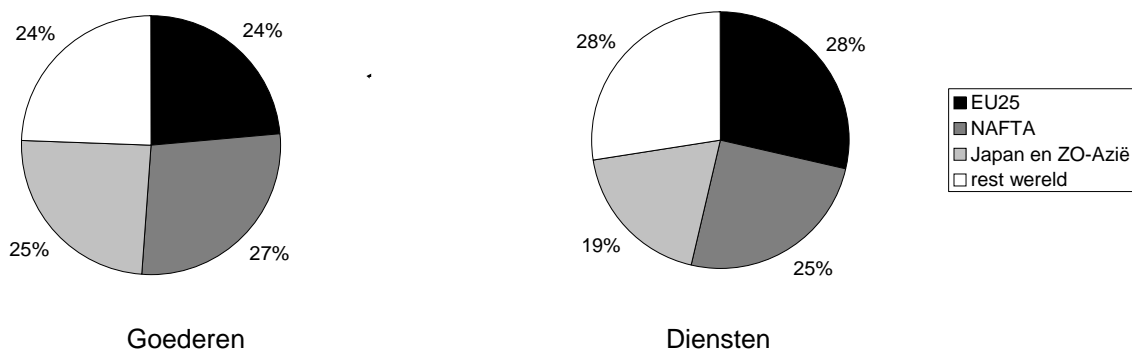
Tabel 2.1 Hoofdvormen van handelsprotectie, naar relevantie per leveringsvorm (modus)

	Grensoverschrijdende handel	Dienstenconsumptie in buitenland	Commerciële aanwezigheid	Grensoverschrijding aanbieders
Kwantitatieve beperkingen	X		(X)	X
Invoerheffingen	X			
Andere prijsgebaseerde heffingen	X	X		X
Eisen aan product en/of aanbieder			X	X
Beperkte toegang netwerken			X	

2.3 De omvang van de wereldwijde dienstenhandel

De handel in diensten beslaat ongeveer 20% van de totale handel in goederen en diensten. De groei van de handel in diensten houdt de laatste decennia gelijke tred met die van goederen. Tussen 1985 en 2000 is de handel verdrievoudigd. In 2000 werd er voor 1400 miljard VS\$ aan diensten verhandeld. De OECD-landen zijn de grootste exporteurs en importeurs van diensten. Hun aandeel in de totale handel in diensten is nog iets hoger dan dat in goederen. Figuur 2.2 laat zien welke landen de grootste importeurs en exporteurs in goederen en diensten zijn.

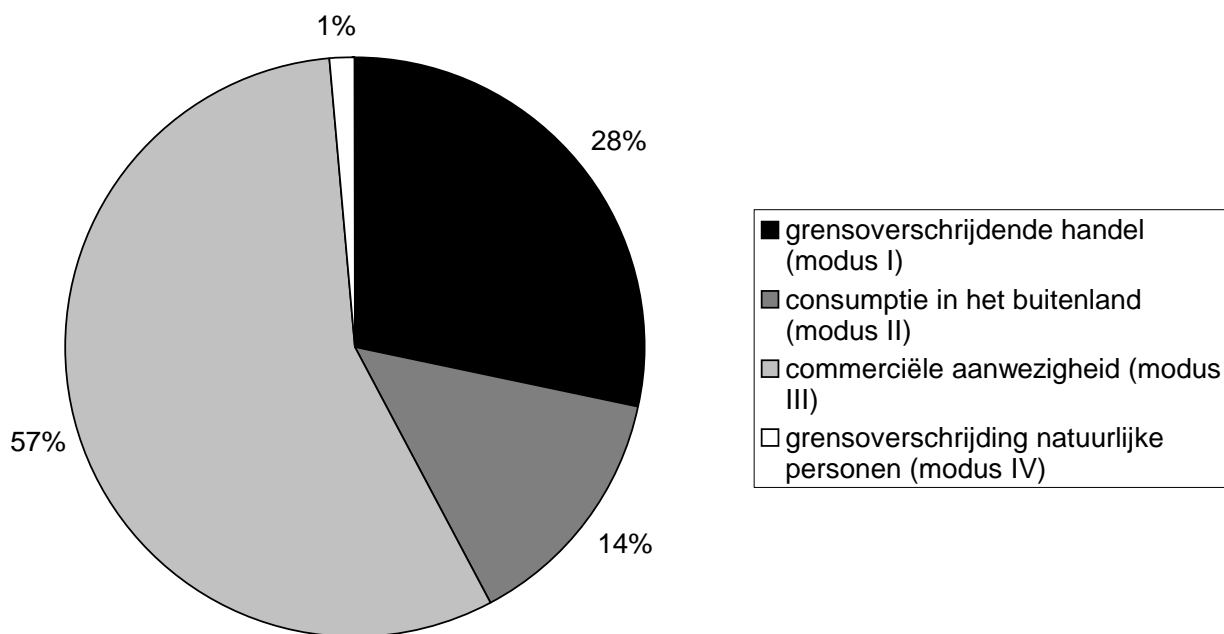
Figuur 2.2 Wereldwijde verdeling van de grensoverschrijdende handel in goederen en diensten



De EU en de VS zijn de grootste handelaren van goederen en diensten. De EU (inclusief de nieuwe leden) zijn verantwoordelijk voor bijna 30% van de totale handel in diensten. Voor goederen is dat duidelijk is minder.

De bovenstaande cijfers hebben alleen betrekking op modus I: de grensoverschrijdende dienstenhandel. Dat is volgens de Wereldbank (2003) ongeveer 28% van de totale handel in diensten. Commerciële aanwezigheid (Modus III) is kwantitatief de belangrijkste leveringsvormen van diensten ongeveer 57%. Figuur 2.3 laat zien dat de overige twee vormen van internationale dienstenlevering minder belangrijk zijn.

Figuur 2.3 Omvang wereldwijde internationale leveringen in diensten



Het belang van modus III is de laatste decennia aanmerkelijk toegenomen. Dit blijkt ook uit de groei van directe investeringen. Tabel 2.2 vergelijkt voor de dienstensector de groei van de directe investeringen met de groei van de internationale handelsstromen. De tabel toont dat de inkomende directe investeringen in de meeste gevallen sterker groeiden dan de invoerstroom, in Nederland zowel als in andere landen.⁷ Hetzelfde patroon zien we bij de uitgaande stromen: uitgaande directe investeringen groeiden doorgaans harder dan de dienstenexport. Deze cijfers wijzen erop dat de internationale handel in diensten in toenemende mate de vorm aan neemt van lokale concurrentie door dochters van multinationale ondernemingen.

Tabel 2.2 Verschillen in groeivoet tussen internationale handel directe investeringen in de dienstensector, geselecteerde landen, 1985-1998

Land	Groeivoetverschil tussen inkomende directe investeringen en invoer in dienstensector			Groeivoetverschil tussen uitgaande directe investeringen en uitvoer in de dienstensector		
	1985-89	1990-94	1995-98 ^a	1985-89	1990-94	1995-98 ^a
	in procentpunten gemiddelde jaarlijkse groei ^b					
Nederland	52,2	0,5	33,6	17,9	2,8	29,9
Duitsland	23,1	- 2,7	21,4	81,4	4,2	20,9
Frankrijk	- 12,6	- 3,8	39,3	32,4	- 11,4	67,0
Verenigd Koninkrijk	40,4	- 10,3	60,4	35,0	8,9	27,2
Verenigde Staten	17,0	0,7	8,4	27,2	18,6	- 2,3

a) Voor de VS 1995-97, voor Frankrijk, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk 1995-96.

b) De handels- en investeringsgroeidata zijn gebaseerd op lopende prijzen en wisselkoersen. Bron: Kox (2001).

⁷ De meeste uitzonderingen hebben betrekking op de periode 1990-1994, waarin de economische groei laag was. Uiteraard kan een vertekening optreden als de directe investeringen vanuit een laag absoluut startniveau torenhoge groeipercenages zouden halen. Om die reden laten we een lange periode zien onderverdeeld in drie subperiodes.

Wat is het belang van internationale leveringen in diensten voor Nederland. Tabel 2.3 en 2.4 zetten de cijfers van de vier vormen voor leveringen van Nederland aan het buitenland en vice versa op een rij. Bij het Nederlandse dienstenverkeer met het buitenland vertegenwoordigt commerciële aanwezigheid naar schatting de helft van de totale levering van diensten aan het buitenland. Dit is meer dan het grensoverschrijdende verkeer van diensten. Bij het inkomende dienstenverkeer zien we juist het tegenovergestelde. Net zoals voor de wereldwijde leveringen in diensten concluderen we dat dienstenconsumptie in buitenland en de grensoverschrijding van individuele dienstenaanbieders kwantitatief minder belangrijke vormen van dienstenleveringen zijn.

Tabel 2.3 Levering van diensten door Nederlandse bedrijven aan het buitenland (data jaar 2000)

<u>Grensoverschrijdende diensten (Modus I):</u> Nederlandse dienstenexport 38,5 miljard euro (34%)	<u>Consument komt naar Nederland (Modus II):</u> Consumptie van buitenlanders in Nederland 5,7 miljard euro (5 %)
<u>Commerciële aanwezigheid in buitenland (Modus III):</u> Productie van Nederlandse bedrijven in buitenland ^{a)} 67,6 miljard euro (59 %)	<u>Grensoverschrijding natuurlijke personen (Modus IV):</u> Nederlandse dienstenaanbieders in buitenland ^{b)} 2,6 miljard euro (2 %)

a) Hiervoor waren geen directe gegevens uit de FATS-databank beschikbaar. Geschat via de aanname dat de relatie tussen directe investeringen en toegevoegde waarde in dochterbedrijven dezelfde is als voor de buitenlandse dochterbedrijven in Nederland waarover wel data beschikbaar waren. Opgehoogd met 1/3 voor minderheidsbelangen.

b) Schatting: uit buitenland ontvangen inkomens uit arbeid plus het bedrag aan zakelijk reisverkeer.

Bronnen: OECD, FATS-databank; DNB, Statistisch Bulletin; CBS, Nationale Rekeningen; CPB bedrijfstakken databank.

Tabel 2.4 Levering van buitenlandse dienstenbedrijven aan Nederland (2000)

<u>Grensoverschrijdende diensten (Modus I):</u> Nederlandse dienstenimport 36,0 miljard euro (59 %)	<u>Consument gaat naar buitenland (Modus II):</u> Consumptie van Nederlanders in buitenland 8,5 miljard euro (14 %)
<u>Commerciële aanwezigheid in Nederland (Modus III):</u> Productie van buitenlandse bedrijven in Nederland ^{a)} 13,7 miljard euro (22 %)	<u>Grensoverschrijding natuurlijke personen (Modus IV):</u> Buitenlandse dienstenaanbieders in Nederland ^{b)} 2,9 miljard euro (5 %)

a) Geschat op basis van het cijfer dat de FATS-databank geeft voor toegevoegde waarde van buitenlandse dienstenmultinationals in Nederland gedurende de periode 1996-1999. FATS geeft data voor vestigingen met een buitenlands meerderheidsbelang, maar de directe investeringsdata betreffen ook minderheidsbelangen (10-50% van het aandelenvermogen). De FATS-data onderschatten daarom de door buitenlandse ondernemingen gestuurde dienstenproductie. Ter correctie hiervoor is een ophoogfactor van 1/3 toegepast op de FATS-data.

b) Schatting: als proxy is genomen 50% van de vanuit Nederland aan het buitenland betaalde arbeidsinkomens plus het bedrag aan zakelijk reisverkeer. De 50% correctie is toegepast omdat een groot deel van de aan het buitenland betaalde arbeidsinkomens betrekking heeft op in Nederland werkzame migranten.

Bronnen: zie tabel 2.3

De intra-EU-handel valt echter buiten het bestek van de GATS-onderhandelingen. Dat laatste gaat alleen over de relatie tussen de EU als geheel en de niet-EU-landen. Om de gevolgen van de GATS-onderhandelingen in kaart te brengen is vooral de handel tussen Nederland en de niet-EU-landen van belang.⁸ Volgens OECD (2003) zal het aandeel van de niet-EU-handel na uitbreiding met de nieuwe EU-lidstaten circa 35% van de totale Nederlandse dienstenexport en circa 31% van de Nederlandse dienstenimport bedragen. Per saldo betekent het dat slechts ongeveer één derde van de Nederlandse grensoverschrijdende dienstenhandel direct door een nieuwe GATS-overeenkomst beïnvloed kan worden.⁹ Iets dergelijks geldt ook voor de directe buitenlandse investeringen. 35% van de inkomende investeringen komt van buiten de EU en maar 29% van de uitgaande investeringen komt buiten Europa terecht (zie tabel 5.3).

2.4 Conclusies

De principes van het GATS-verdrag uit 1995 zijn het uitgangspunt voor huidige onderhandelingen. Kenmerkend voor het verdrag is dat landen vrijwillig markttoegang garanderen gegeven een aantal regels. De markttoegang heeft betrekking op 160 dienstensectoren, vier leveringsvormen van diensten transacties en twee vormen van handelsliberalisatie. Grensoverschrijdende dienstenhandel wordt vaak beperkt door kwantitatieve beperkingen en prijsgerelateerde maatregelen, terwijl commerciële aanwezigheid vaak wordt gehinderd door kwaliteitseisen aan de dienst of de aanbieders daarvan en een beperkte toegang tot netwerken. In omvang zijn de leveringsvormen grensoverschrijdende handel en commerciële aanwezigheid belangrijker dan consumptie in het buitenland en het grensverkeer van individuele buitenlandse dienstenaanbieders. Vooral dienstenleveringen door middel van dochterbedrijven in het buitenland nemen de laatste vijftien jaar snel toe. Dit geldt niet alleen wereld als geheel, maar ook voor Nederland.

⁸ Voor een nauwkeurige benadering beschouwen we de 10 kandidaatleden die in 2004 toetreden tot de EU als EU landen, evenals Noorwegen, Zwitserland en IJsland vanwege het vrije verkeer van goederen en diensten tussen die landen en de EU. Ervan uitgaande dat de handel tussen deze landen vrijer is dan de reikwijdte van de GATS voorstellen gaan, heeft een nieuw GATS verdrag geen directe invloed op deze handelsstromen.

⁹ Een recente inventarisatie van barrières in de onderlinge dienstenhandel (EU 2002b) toont dat de interne EU markt voor diensten nog gefragmenteerd is als gevolg van de onderlinge barrières. Dit zou kunnen betekenen dat het bevorderen van de EU interne markt in diensten voor Nederland veel belangrijker kan zijn dan een nieuw GATS akkoord.

3 De aanbiedingen tot liberalisering in de huidige GATS-ronde

Dit hoofdstuk geeft een overzicht van de voorstellen die medio 2003 zijn ingediend bij de WTO om de markttoegang in diensten te vergroten. Een inventarisatie van de voorstellen bestond tot dusver niet. De nadruk ligt op het voorstel van de EU. We vergelijken dit met de verzoeken die bij de EU zijn ingediend. Daarna bespreken we de voorstellen van de VS en enkele andere landen. Uit de voorstellen kan de conclusie getrokken worden dat de liberalisatievoorstellen beperkt zijn en zich concentreren op de zakelijke en financiële dienstverlening, communicatie en transport.

In oktober 2003 hadden 39 landen voorstellen bij de WTO ingediend voor verdergaande handelsliberalisatie van diensten.¹⁰ De meeste zijn afkomstig van de ontwikkelde landen. Voor Nederland zijn de voorstellen van de EU en de VS het meest van belang. De voorstellen van de EU betreffen markttoegang en non-discriminatie van de EU-interne markt voor aanbieders van buiten de EU. Dit bevordert indirect de concurrentie op de eigen markt. De exportmogelijkheden voor de EU-lidstaten zijn afhankelijk van de aanbiedingen van andere landen om markttoegang te verruimen. Naast de VS zijn dan de voorstellen van een aantal Aziatische landen van belang. De VS is de grootste exportmarkt voor de EU. Echter, het VS voorstel biedt minder openingen voor markttoegang dan dat van de EU. Voorafgaand aan de presentatie van deze voorstellen geven we een overzicht van de afspraken die tijdens het GATS-akkoord over markttoegang zijn gemaakt.

3.1 Stand van zaken

De variëteit in dienstensectoren, leveringsvormen en protectievormen in markttoegang en discriminatie hebben tot gevolg dat de voorstellen van de WTO-leden heterogeen zijn. Niet alleen zijn de voorstellen sector- en transactiespecifiek, ook de economische implicaties verschillen. Een voorstel over de verruiming van markttoegang kan de vaststelling zijn van een al bestaande situatie. In dat geval verplicht het land zich dat de bestaande situatie tenminste wordt gehandhaafd, omdat deze nu in het verdrag is opgenomen.¹¹ In andere gevallen kan een voorstel een forse inspanning betekenen om de markt toegankelijker te maken voor buitenlandse aanbieders. In dat geval zijn de economische consequenties groter.

¹⁰ Dit zijn Argentinië, Australië, Bahrein, Bolivia, Bulgarije, Canada, Chili, Taiwan, Colombia, Tsjechië, EU, Fiji, Guatemala, Hongkong, IJsland, Israël, Japan, Zuid Korea, Liechtenstein, Macau, China, Mexico, Nieuw Zeeland, Noorwegen, Panama, Paraguay, Peru, Polen, Senegal, Singapore, Slovenië, Slowakije, Sri Lanka, St Christopher en Nevis, Thailand, Turkije, Zwitserland, VS en Uruguay. Bron WTO (2003e) en IFSL (2003).

¹¹ Hierbij wordt aangenomen dat het voorstel gedurende het onderhandelingsproces gehandhaafd blijft.

Stand van zaken voor de Doha-ronde

Hoewel de verplichtingen moeilijk te vergelijken zijn, willen we de stand van zaken voorafgaand aan de Doha-ronde in kaart brengen. Welke landen zijn verplichtingen aangegaan en in welke sectoren is er geliberaliseerd volgens het GATS-verdrag? Tabel 3.1 geeft aan dat over het algemeen de minst ontwikkelde landen minder verplichtingen aangaan dan de ontwikkelde landen. Er zijn echter uitzonderingen. Zo gaat een land als Malta in nog geen 20 sectoren verplichtingen aan in WTO-verband, terwijl het een ontwikkeld land is.

Tabel 3.1 Onderverdeling WTO-leden naar het aantal dienstensectoren waarin ze liberaliseringverplichtingen op zich hadden genomen, situatie in juni 2000

Aantal dienstensectoren waarvoor verplichtingen werden aangegaan	Aantal landen	Kenmerken van de landen
<20	44	minst ontwikkelde landen
21-60	47	ontwikkende landen
>61	45	ontwikkelde landen en nieuwe WTO-leden

Bron: WTO (2001c)

De OECD-landen (EU telt als 1 land), de Centraal- en Oost-Europese landen en de nieuwe WTO-leden sinds 1995 behoren tot de groep van 45 landen die in de meeste sectoren verplichtingen zijn aangegaan. Landen die na 1995 WTO-lid zijn geworden – waaronder de transitie landen - hebben tijdens de onderhandelingen over de WTO-toetreding afgesproken hun markten open te stellen in veel diensten sectoren.¹² Twee ontwikkelingen liggen hieraan ten grondslag. Ten eerste noemt de WTO (2001b) het groeiende bewustzijn over de voordelen van handelsliberalisatie de afgelopen tien jaar. Een tweede reden is dat de onderhandelingsstructuur voor nieuwe WTO-leden heel anders is dan die in de GATS-ronde. Bij toetreding tot de WTO moeten alle WTO-leden toestemming verlenen aan het kandidaat lid. Deze toestemming wordt pas verleend als aan een aantal voorwaarden (lees voldoende markttoegang) wordt voldaan. Dit leidt er toe dat kandidaat-leden veel concessies doen om lid van de WTO te worden. Als landen eenmaal lid zijn, is de prikkel om de markttoegang voor diensten te verruimen veel kleiner. Het gevolg kan zijn dat men geen extra markttoegang biedt, maar wel lid blijft van de WTO met alle voordelen die daaraan verbonden zijn.

In het GATS-verdrag is slechts een deel van de dienstenhandel geliberaliseerd. De meeste landen garanderen of vergroten de markttoegang in de sector het toerisme. Veel landen hebben ook de liberalisatie in de financiële en zakelijke dienstverlening vastgelegd. In de gezondheidszorg en het onderwijs hebben nog geen 50 landen verplichtingen op zich genomen. Dit is niet verwonderlijk. Het grootste gedeelte van deze sectoren zijn publieke diensten. Deze diensten zijn uitgesloten van de GATS-onderhandelingen. De maatregelen hebben betrekking

¹² WTO (2001c) geeft meer gedetailleerde informatie.

op dat gedeelte van die sectoren die geprivatiseerd zijn. Tabel 3.2 geeft aan hoeveel landen in bepaalde dienstensectoren verplichtingen zijn aangegaan. Ten behoeve van het overzicht zijn de 160 subsectoren geaggregeerd tot 11 sectoren.

Tabel 3.2 Door WTO-leden op zich genomen verplichtingen in dienstensectoren na de Uruguay ronde, situatie in juni 2000

Sector ^a	Aantal landen	Sector ^a	Aantal landen
Toerisme	128	Recreatie	63
Financieel	106	Milieu	54
Zakelijk	103	Distributie	52
Communicatie	99	Gezondheidszorg	48
Transport	85	Onderwijs	46
Bouw	74		

a) De 160 subsectoren zijn hier geaggregeerd in 11 bredere sectoren. Bron: WTO (2001).

Markttoegang in de financiële dienstverlening en basis telecommunicatie is gestimuleerd door de aparte afspraken op die terreinen. In februari 1997 zijn de WTO-onderhandelingen afgerond over basis markttoegang in telecommunicatie en in november 1997 de onderhandelingen over financiële diensten.

Tabel 3.2 zegt niets over het economische belang van de sectoren. Voor een indicatie van dit belang presenteren de omvang van de handel in deze sectoren. Tabel 3.3 geeft een verdeling aan de handel in de verschillende subsectoren voor de belangrijkste industrielanden (G7). Het grootste gedeelte van de handel in diensten vindt plaats in de sectoren: transportdiensten, toerisme en de zakelijke dienstverlening.

Tabel 3.3 Grensoverschrijdende handel in diensten van de G7-landen, 2001

	Export	Import
Sectoren met lage handelsgroei		
Toerisme en reisuittgaven	196	217
Transport	141	180
waarvan: zeetransport	46	70
luchttransport	62	73
Bouw	14	12
Overheidsdiensten (zoals zorg en onderwijs)	26	26
Sectoren met sterke handelsgroei		
Persoonlijke, culturele en recreatieve diensten	12	11
Financiële diensten	55	32
Communicatie	13	17
Zakelijke diensten (inclusief distributie)	257	218
Totaal diensten	715	713

Bron OECD(2001). Bedragen in miljarden VS\$. Voor de GATS-sectoren milieudienstverlening en energie zijn geen cijfers beschikbaar.

De dienstensectoren met veel internationale handel zijn niet per definitie de sectoren waarin de handel het snelste groeit. Transport en toerisme vormen weliswaar een groot deel van de internationale handel in diensten, maar dit deel van de handel groeit nauwelijks de laatste jaren. De meeste internationale handelsgroei kwam van de zakelijke dienstverlening. De handel in persoonlijke, culturele en recreatieve diensten groeide ook sterk, maar deze sector heeft vooralsnog een bescheiden aandeel in de wereldhandel.

Het tijdspad van de huidige onderhandelingen

Volgens het GATS-verdrag zouden nieuwe onderhandelingen voor verdergaande liberalisering van de internationale diensten sector in het jaar 2000 beginnen. Dat gebeurde ook, maar de onderhandelingen verliepen traag. De onderhandelingen zijn in 2001 binnen het raamwerk van de algemene WTO-ronde opgenomen. Er is afgesproken dat de onderhandelingen op 31 december 2004 afgerond moeten zijn.

Behalve de einddatum van de onderhandelingen zijn ook een aantal tijdstippen vastgesteld om de verschillende onderhandelingsfasen te markeren. Tot 30 juni 2002 konden de WTO-landen verzoeken indienen over markttoegang of non-discriminatie bij andere leden. Bij de EU zijn 21 verzoeken ingediend.¹³ Daarna konden de landen hun voorstellen indienen. Eind oktober 2003 hebben 39 landen voorstellen voor liberalisatie ingediend – waaronder 13 ontwikkelde landen, 5 transitie landen en 21 ontwikkelingslanden. De meeste voorstellen hebben betrekking op de liberalisering van producentendiensten zoals zakelijke dienstverlening, financiële diensten en communicatie.

Tabel 3.4 Het tijdspad van de onderhandelingen over diensten

Datum	Onderhandelingsfase
2000	Begin nieuwe GATS-onderhandelingen
November 2001	GATS-onderhandelingen opgenomen in Doha-ronde
Juni 2002	Lidstaten dienen verzoeken in voor grotere markttoegang in andere landen
Medio 2003	Lidstaten doen initiële aanbiedingen tot verruiming van markttoegang
September 2003	WTO-Ministersconferentie in Cancún
November 2004	Definitieve concept aanbiedingen
December 2004	Definitieve aanbiedingen en afronding onderhandelingen

De resterende periode tot 2005 zal worden gebruikt om overeenstemming over de voorstellen te verkrijgen. Landen zullen waarschijnlijk alleen handelsliberalisatievoorstellen willen implementeren als andere WTO-leden dat ook doen. Het is de bedoeling dat de landen in november 2004 definitieve concept aanbiedingen presenteren. Deze aanbiedingen zijn gebaseerd op de onderhandelingen volgend op de initiële voorstellen. Gegeven het feit dat in

¹³ Zie EU (2002). De verzoeken komen vooral van de ontwikkelde en grotere ontwikkelingslanden.

Cancún, september 2003, de onderhandelingen zijn vastgelopen, is het onwaarschijnlijk dat de einddatum van december 2004 gehaald wordt.

3.2 Het voorstel van de Europese Commissie

Het voorstel van de Europese commissie (EU 2003a) is geconcentreerd op markttoegang en in het bijzonder de markttoegang voor aanbieders uit ontwikkelingslanden. Een belangrijk element is de uitbreiding van de tijdelijke verblijfsduur van individuele buitenlandse dienstenaanbieders in de EU. De verblijfsduur wordt verlengd van drie naar zes maanden. Overigens is de toegang beperkt tot hoogopgeleide dienstverleners.

Markttoegang in de meeste sectoren wordt uitgebreid, zoals in telecommunicatie, post en koeriers diensten, financiële diensten, professionele diensten, computer diensten en ander zakelijke diensten, distributie, transport, milieu diensten, bouw, nieuwsagentschappen en toerisme. In de sectoren gezondheidszorg, onderwijs en audiovisuele diensten worden geen verplichtingen aangegaan. Dat laatste geldt ook voor de sector energie. Tabel 3.5 geeft een overzicht van de sectorspecifieke EU-voorstellen.

De EU is bereid op de genoemde terreinen beperkingen voor markttoegang en non-discriminatie te verwijderen. De uitgangspunten zijn de afspraken die gemaakt zijn in het vorige GATS-akkoord en de overeenkomsten in financiële diensten en telecommunicatie. Het aanbod zegt dus niets over de beperkingen die blijven bestaan en of de mate van openheid van de dienstensectoren.¹⁴

Evaluatie van het EU-voorstel

De meeste voorstellen, die in tabel 3.5 zijn samengevat, hebben betrekking op markttoegang en non-discriminatie in een beperkt aantal lidstaten en over het algemeen niet in alle lidstaten. De reden is dat de EU-lidstaten hun eigen beleid, wet- en regelgeving hebben ten opzichte van derde landen. De interne markt regelt de handel tussen de lidstaten, maar niet de handel met derde landen.

¹⁴ In EU (2003a) worden de bestaande beperkingen wel genoemd. Deze zijn te veelomvattend om in deze tekst op te nemen.

Tabel 3.5 Sector specifieke en horizontale GATS-aanbiedingen van de EU

Sector	Voorstel / aanbod
Zakelijke diensten	
Professionele diensten	<ul style="list-style-type: none">• Advocaten mogen zich in elke lidstaat vestigen en hun diensten aanbieden.• Accountants mogen diensten verlenen voor EU-cliënten.• Architecten mogen niet op nationaliteit gediscrimineerd worden.
Computerdiensten	<ul style="list-style-type: none">• Volledige toegang voor buitenlandse aanbieders
Overige zakelijke diensten	<ul style="list-style-type: none">• Verpakkingsdiensten geliberaliseerd in sommige lidstaten.• Beperkingen voor drukken en publiceren verwijderd.• Sommige voorwaarden voor nationaliteit, woonplaats en commerciële aanwezigheid worden verwijderd o.a. voor vertaal- reclamebureau's.
Communicatie	
Post- en koeriers-diensten	<ul style="list-style-type: none">• EU biedt volledige toegang tot de interne markt voor koeriersdiensten en pakketten vanaf 350 gram.
Telecommunicatie	<ul style="list-style-type: none">• EU garandeert volledige toegang tot de interne markt.• Landspecifieke beperkingen worden verwijderd.
Audiovisueel	<ul style="list-style-type: none">• Geen aanbiedingen
Bouw	<ul style="list-style-type: none">• Beperkingen markttoegang en non-discriminatie worden verwijderd, evenals die voor commerciële aanwezigheid, zoals nationaliteitseisen voor managers.
Distributie	<ul style="list-style-type: none">• Niet-EU-onderdanen krijgen zelfde rechten om winkels te openen als EU-onderdanen.
Onderwijs	<ul style="list-style-type: none">• Geen aanbiedingen
Milieudiensten	<ul style="list-style-type: none">• EU opent de markt voor afvalverwerking en waterzuivering.• Verplichtingen voor geluid- en trillingsdiensten en grensoverschrijdende advisering over landschap en biodiversiteit worden uitgebreid.
Financiële diensten	<ul style="list-style-type: none">• Grensoverschrijdende aanbieding van diensten uitgebreid.• Beperkingen voor commerciële aanwezigheid in Italië en Portugal geëlimineerd.
Gezondheidszorg	<ul style="list-style-type: none">• Geen aanbiedingen
Toerisme	<ul style="list-style-type: none">• Niet-EU-onderdanen die een reisbureau opzetten krijgen dezelfde behandeling als EU-onderdanen.
Recreatie en cultuur	
Nieuwsagentschappen	<ul style="list-style-type: none">• Minder discriminerende regels.
Overig	<ul style="list-style-type: none">• Geen aanbiedingen
Transport	<ul style="list-style-type: none">• Zeevaart: laden van internationale cargo en transfer van lege containers in overeenstemming met bestaande EU-wetgeving.• Luchtvaart: nieuwe verplichtingen voor grondafhandeling en managementdiensten.
Energie	<ul style="list-style-type: none">• Geen aanbiedingen. Nog niet in onderhandelingsfase.
Horizontaal	
Modus IV	<ul style="list-style-type: none">• Hoog opgeleide buitenlandse service aanbieders mogen 6 maanden in de EU verblijven.• Aantal beperkingen voor zakelijke bezoekers opgeheven.
Investerings	<ul style="list-style-type: none">• Een algemeen en liberaal regime voor buitenlandse investeringen.
Onroerend goed	<ul style="list-style-type: none">• Beperkingen voor buitenlanders om onroerend goed te verwerven worden verwijderd.

De 12 brede dienstensectoren zijn vet afgedrukt. Sommigen zijn onderverdeeld om de voorstellen beter weer te kunnen geven. De energiesector is toegevoegd omdat deze sector pas sinds de Doha-ronde onder de GATS valt. Bron: EU (2003a,b).

Veel EU-voorstellen betreffen de ‘backbone’ sectoren dat wil zeggen sectoren die veel intermediaire diensten leveren aan andere bedrijven. Dit zijn sectoren zoals financiële diensten, communicatie, transport en zakelijke dienstverlening. Dit laatste omvat onder meer computergelateerde diensten, economische consultancy en professionele diensten zoals accountancy- en ingenieursdiensten. Bedrijven die deze intermediaire diensten gebruiken hebben baat bij meer concurrentie en lagere inkooprijzen. De consumentensectoren zijn vrijwel uitgesloten van verdere liberalisering, hoewel consumenten daar baat bij zouden kunnen hebben. Opvallend is dat er geen voorstellen voor de energiesector worden gedaan, terwijl deze sector tijdens de lopende Doha-Ronde nieuw in de onderhandelingen is ingebracht. De afwezigheid van EU-aanbiedingen op dit terrein hangt samen met een onderhandelings-technisch probleem. Binnen de WTO is nog geen classificatiesysteem voor de verplichtingen in deze sector ontwikkeld, zodat mogelijke voorstellen niet goed gedefinieerd kunnen worden. De ontwikkeling van dit classificatiesysteem gaat vooraf aan de onderhandelingsfase.¹⁵

Opvallend zijn de voorstellen voor de zeevaart. De onderhandelingen over deze sector zijn in de vorige GATS-ronde afgebroken vanwege een blokkade van de VS. De EU zet deze sectoren weer op de agenda. Niet alleen het laden van internationale cargo en transfer van lege containers wordt verruimd, ook veel aanvullende diensten mogen uit het buitenland betrokken worden en of aangeboden worden door niet-EU-ingezetenen die zich in de EU vestigen.

Overeenkomsten tussen aanbod en verzoeken

In hoeverre komt het aanbod van de EU overeen met de verzoeken die in 2002 bij de EU zijn ingediend? 21 landen hebben verzoeken ingediend. We vergelijken deze verzoeken (EU (2002a)) met het EU-aanbod (2003a). Het doel hiervan is vast te stellen welke EU-voorstellen overeenstemmen met de verzoeken en in welke sectoren er discrepanties zijn. Deze discrepanties kunnen de kansen op een nieuw GATS-verdrag negatief beïnvloeden, als de spanning tijdens de onderhandelingen niet opgelost kan worden. Uit de vergelijking blijkt ook in hoeverre de verzoeken van andere landen door de EU serieus zijn genomen. Onder de 21 vragende landen bevinden zich (grotere) ontwikkelingslanden zoals India, China, Kenia, Mexico, Argentinië en Brazilië.¹⁶ De match tussen het aanbod van de EU en de verzoeken van andere landen aan de EU is niet volledig: verzoeken betreffen vaak volledige markttoegang, terwijl de EU geen volledige liberalisatie nastreeft. Landen die volledige markttoegang verzoeken stellen hun eigen markt overigens vaak ook niet volledig open. Vanuit dat perspectief overvragen de verzoeken. Tabel 3.6 brengt tot uiting in welke sectoren de EU wel en niet wil verder liberaliseren en waar men tegemoet komt aan de verzoeken van andere WTO-leden.

¹⁵ Het heeft sommige andere WTO-leden zoals de VS overigens niet verhinderd alvast voorstellen in te dienen.

¹⁶ Het EU document over de verzoeken maakt geen onderscheid tussen de landen. De verzoeken worden op sectorbasis onderscheiden. Vaak wordt vermeld hoeveel landen het verzoek hebben ingediend, maar niet welke landen.

De overeenstemming tussen EU-aanbod en de verzoeken van andere landen hangt samen met de mate van liberalisering in een sector. De EU liberaliseert verhoudingsgewijs sterk in sectoren die intermediaire diensten leveren, de ‘backbone’ sectoren. De liberaliseringaanbiedingen van de EU voor deze sectoren sporen met de verzoeken. Een uitzondering vormen de financiële diensten. Hier wordt slechts aan een beperkt deel van de verzoeken voldaan. De mate van overeenstemming tussen EU-aanbod en de verzoeken van andere landen is veel kleiner bij semi-publieke consumentendiensten zoals onderwijs en gezondheidszorg. Er zijn wel verzoeken maar geen aanbiedingen. Dat kan een probleem zijn als de vragende landen veel belang aan de verzoeken in die sectoren hechten. Dat moet tijdens de onderhandelingen duidelijk worden. Een probleem treedt waarschijnlijk wel op bij de audiovisuele diensten. Van oudsher is dit al een strijdpunt tussen de EU (met name Frankrijk) en de VS.

Tabel 3.6 Concordantie tussen EU-aanbod en verzoeken van andere WTO-leden, per sector

Sector	Mate van overeenkomst	Bijzonderheden
Zakelijke diensten		
Professionele diensten	GROOT	
Computerdiensten	GROOT	Verzoeken voor modus IV niet ingewilligd.
Overige zakelijke diensten	GROOT	Veel verzoeken in reclame, verpakkingen en vertalingen ingewilligd, maar niet in R&D.
Communicatie		
Post- en koeriersdiensten	GROOT	
Telecommunicatie	GROOT	
Audiovisueel	KLEIN	Geen enkel verzoek ingewilligd.
Bouw	KLEIN	Slechts deel van verzoeken ingewilligd.
Distributie	GROOT	EU komt deels tegemoet aan verzoeken.
Onderwijs	KLEIN	De weinige verzoeken zijn niet ingewilligd.
Milieudiensten	GROOT	EU komt tegemoet aan verzoeken, hoewel EU geen garanties over permanente markttoegang geeft.
Financiële diensten	MATIG	EU komt deels tegemoet aan verzoeken, maar niet voor verzekeringen in zee- en luchtvaart.
Gezondheidszorg	KLEIN	De weinige verzoeken zijn niet ingewilligd.
Toerisme	MATIG	Deel verzoeken ingewilligd.
Recreatie en cultuur	GROOT	Weinig verzoeken ingediend.
Transport	GROOT	Voorstel EU komt tegemoet aan verzoeken, verzoeken spoor- en wegtransport niet ingewilligd.
Energie	KLEIN	EU heeft geen voorstellen in gediend.
Horizontaal		
Modus IV	KLEIN	Meeste verzoeken betreffen een verblijfsduur van 1 tot 3 jaar
Investerings	GROOT	
Onroerend goed	KLEIN	Een aantal landspecifieke beperkingen blijven bestaan

Bron: EU (2002a) en EU (2003).

Een potentieel strijdpunt vormt de lengte van de verblijfsduur van individuele dienstenaanbieders, modus IV. Van de zijde van ontwikkelingslanden is dit een prioritair verzoek.¹⁷ De EU komt hier deels aan tegemoet voor wat betreft de hoger opgeleide individuele dienstverleners met werkervaring. Het is onwaarschijnlijk dat deze aanbieding verder verruimd wordt. Het verlichten van de beperkingen voor tijdelijke buitenlandse arbeidskrachten in de dienstverlening is een onderwerp dat gemakkelijk sterke politieke discussies oproept in de meeste EU-landen. De behoefte aan meer buitenlandse arbeidsmigranten in de dienstensector fluctueert nogal met de conjunctuur. Verschillende overheden willen op dit vlak beleidsflexibiliteit houden, bijvoorbeeld voor bilaterale regelingen met bepaalde landen. De bindende GATS-toezeggingen voor Modus IV liggen daarom vaak onder het niveau dat op grond van binnenlandse wetten en regels al is toegestaan (Wereldbank 2003).

3.3 Voorstellen van andere landen (EU-exportmarkten)

De meeste aanbiedingen tot verdergaande liberalisatie van markttoegang in dienstensectoren zijn ingediend door de OECD-landen. Gegeven hun omvang en hun concurrentiepositie in diensten hebben zij een veel groter exportbelang bij liberalisatie dan de ontwikkelingslanden. De ontwikkelingslanden – en dit volgt uit vrijwel alle empirische studies die in hoofdstuk IV besproken worden – kunnen vooral profiteren van de import van hoogwaardige intermediaire diensten (zakelijke diensten, communicatie, financiële diensten, transport). De beschikbaarheid van deze diensten kan de productiviteit in de rest van de binnenlandse economie verhogen. Tot dusver geven de ontwikkelingslanden echter prioriteit aan liberalisering van de handel in agrarische en industriële producten; op dienstengebied zijn hun onderhandelingsaanbiedingen beperkt.

De Nederlandse dienstensector heeft baat bij de verdere opening van exportmarkten. Buiten de EU zijn de Verenigde Staten en Azië de belangrijkste bestemmingen. We bespreken allereerst de Amerikaanse voorstellen. Vervolgens geven we een kort overzicht van de aanbiedingen door andere OECD-landen.

Voorstel Verenigde Staten

De VS (WTO, 2003a) beargumenteert dat haar dienstenmarkten al erg open zijn in vergelijking met andere landen. De VS is van mening al erg veel verplichtingen te zijn aangegaan in de vorige GATS-ronde. Dit wordt als argument gebruikt om nu weinig voorstellen in te dienen. De voorstellen zijn samengevat in tabel 3.7.

¹⁷ Overigens is het bij het schrijven van dit rapport onduidelijk in hoeverre ontwikkelingslanden aan hun prioriteit voor toezeggingen op gebied van Modus IV willen vasthouden, indien andere verzoeken wel worden ingewilligd.

Tabel 3.7 GATS-aanbiedingen van de Verenigde Staten, per sector

Sector	Voorstel / aanbod
Zakelijke diensten	<ul style="list-style-type: none">• GATS-regels voor regulering accountancy sector overnemen.
Communicatie	
Telecommunicatie en informatie	<ul style="list-style-type: none">• Meer mogelijkheden om informatiediensten aan te bieden.• Eigendom van kabeltelevisienetwerken.
Koeriersdiensten	<ul style="list-style-type: none">• Nieuwe verplichtingen voor toegang en gelijke behandeling.
Onderwijs	<ul style="list-style-type: none">• Minder beperkingen hoger onderwijs.
Financiële diensten	
Verzekeringen	<ul style="list-style-type: none">• Grotere markttoegang voor buitenlandse verzekeringsagenten.• Meer mogelijkheden om grote VS contracten af te handelen.
Bank en overige financiële diensten	<ul style="list-style-type: none">• Minder registratieverplichtingen die discriminerend zouden kunnen zijn.• Meer mogelijkheden voor buitenlandse aanbieders in nieuw raamwerk.
Transport	<ul style="list-style-type: none">• Beperking wegtransport verwijderd.
Energie	<ul style="list-style-type: none">• Toegang tot energie distributie.• Verplichtingen voorraad beheer en opslaan van olie, vloeistoffen en gassen.
Overige GATS-sectoren	<ul style="list-style-type: none">• Geen aanbiedingen
Horizontaal	<ul style="list-style-type: none">• Geen aanbiedingen

Bronnen: VS (2003) en WTO (2003a).

Opvallend in vergelijking met het EU-voorstel is het bij de VS vrijwel ontbreken van aanbiedingen voor de transportsector, in het bijzonder voor maritiem transport. Dit is niet verrassend; die onderhandelingen zijn mislukt omdat de VS toen haar binnenlandse markt niet wilde openen. Dat zou een aanpassing van de bestaande wetgeving in de VS betekenen, die op veel (politieke) weerstand in die sector stuit. De VS doet wel aanbiedingen op het gebied van energie en communicatie. Het voorstel voor zakelijke diensten is erg beperkt.

De overlap tussen de voorstellen van de EU en de VS is beperkt. De VS doet überhaupt al minder aanbiedingen en in de sectoren waar de VS wel wil liberaliseren, wil de EU dat niet. Dit zijn de sectoren audiovisueel, onderwijs, wegtransport en energie. Daarnaast zijn er veel sectoren waar de EU wil liberaliseren, maar de VS pas op de plaats maakt. De belangrijkste is dus maritiem transport. Daarnaast wil de VS geen horizontale verplichtingen aangaan.

Voorstellen van overige OECD-landen

Tabel 3.8 geeft een overzicht van de sectoren waarvoor de OECD-landen voorstellen hebben gedaan voor verdere markttoegang. De voorstellen zijn ook per sector moeilijk met elkaar te vergelijken. In sommige gevallen worden alle beperkingen weggehaald, in andere gevallen wordt de markttoegang maar iets verruimd.

De tabel geeft een overzicht van de sectoren waar op basis van wederkerigheid vooruitgang is te boeken.¹⁸

Tabel 3.8 GATS-aanbiedingen van 9 OECD-landen

Sector	Aantal landen	Sector	Aantal landen
Zakelijke diensten	8	Financiële diensten	8
Communicatie	8	Zorg	0
Bouw	6	Toerisme	5
Distributie	5	Recreatie en cultuur	2
Onderwijs	4	Transport	9
Milieudiensten	7	Energie	3
Modus IV	5		

Bron: Tabel in annex 1. De OECD-landen zijn: EU, VS Japan, Korea, Zwitserland, Canada, Australië, Nieuw Zeeland, Noorwegen en Zwitserland

In de zorg en cultuur en recreatie wordt geen extra markttoegang geboden. De VS, Noorwegen en Korea willen de energiemarkten liberaliseren. De andere landen wachten op een goed classificatieschema voordat zij met voorstellen komen. Japan, Zwitserland, Korea en de VS willen de (private) markttoegang voor hoger onderwijs verruimen. De voorstellen in de sectoren toerisme, distributie en bouw zijn niet vergaand. Vaak wordt de markttoegang van een paar landen in overstemming gebracht met die in andere landen. Alleen in de sectoren financiële dienstverlening, zakelijke dienstverlening, communicatie en transport, milieu en modus IV lijkt deze GATS-ronde perspectief te bieden voor multilaterale liberalisatie.

De voorstellen voor transport concentreren zich op de lucht en zeevaart.¹⁹ Bij de luchtvaart gaat het om diensten als vliegveldmanagement, bagageafhandeling en andere gronddiensten op vliegvelden. Het vliegverkeer zelf wordt niet geliberaliseerd. Bij de zeevaart grijpen landen terug op de voorstellen die ze al halverwege de jaren negentig gedaan hebben. Landen geven in hun voorstellen duidelijk aan dat ze alleen bereid zijn de markt verder te openen voor buitenlandse aanbieders als andere landen dat ook doen. Er lijkt dus in de sector zeevaart weinig vooruitgang te boeken vanwege de terughoudendheid van de VS.

De voorstellen op gebied van communicatie zijn divers. Ze variëren van post, koeriersdiensten tot telecommunicatie. De voorstellen voor post en koeriersdiensten zijn nieuw. Het lijkt dat daar liberalisering bereikt kan worden, maar het is de vraag of andere landen blokkades opwerpen.

¹⁸ Reciprociteit per sector is volgens het GATS verdrag niet noodzakelijk. Landen zijn ook vaak bereid markttoegang te bieden in sectoren waarin hun dienstenaanbieders een sterke concurrentiepositie hebben. Echter, als de concurrentiepositie niet zo sterk is, gaan landen in praktijk alleen multilateraal verplichtingen aan.

¹⁹ Noorwegen alleen zeevaart.

3.4 Conclusies

In de vorige GATS-ronde zijn veel landen verplichtingen aangegaan in de sectoren toerisme, zakelijke en financiële dienstverlening en communicatie. Weinig landen zegden markttoegang toe in de private onderdelen in onderwijs en zorg. Het zijn vooral de ontwikkelde landen die markttoegang aanbieden en ook verzoeken doen over markttoegang aan andere landen. De minst ontwikkelde landen zijn minder actief op dit terrein. We hebben de voorstellen van een aantal ontwikkelde landen met elkaar vergeleken, waaronder dat van de EU en de VS. De conclusies zijn:

- EU liberaliseert in professionele en computerdiensten, communicatie, financiële diensten, milieudiensten en transport. Daarnaast wordt de tijdelijke verblijfsduur van hoogopgeleide buitenlandse aanbieders uitgebreid van 3 naar 6 maanden. Er wordt weinig tot geen liberalisatie geboden in audiovisuele diensten, onderwijs en gezondheidszorg en recreatie en cultuur.
- De verzoeken van andere landen worden deels gehonoreerd door de EU. Er lijkt spanning te kunnen ontstaan tussen verzoeken en aanbiedingen in de sectoren audiovisuele diensten en financiële diensten. Ook in andere sectoren willigt de EU niet alle verzoeken in, maar de overeenstemming tussen verzoeken en aanbiedingen lijken daar groter. Daarnaast is het verzoek van tijdelijk verblijf veel ruimer dan de 6 maanden
- De belangrijkste EU-exportmarkt, de VS, heeft nauwelijks liberalisatievoorstellen ingediend. Enige liberalisatie lijkt mogelijk in financiële diensten, communicatie, onderwijs en energie. De VS doet geen toezeggingen voor de zeevaart en ook niet voor modus IV. Het voorstel van de VS bevat minder extra markttoegang dan dat van de EU.
- Een vergelijking van de voorstellen van de OECD-landen bevestigt dat er vooral kansen op verdere liberalisatie zijn in de sectoren zakelijke diensten, communicatie, postdiensten, financiële diensten, transport en milieudienstverlening. In de sectoren energie, onderwijs, gezondheidszorg, recreatie en cultuur lijkt extra markttoegang niet mogelijk.

4 De effecten van een nieuw GATS-akkoord op de wereldhandel in diensten

Dit hoofdstuk beschrijft de wereldwijde gevolgen van verdere liberalisering van de handel in diensten. Eerst presenteren we de theoretische welvaartseffecten en de mogelijke directe en indirecte effecten van liberalisatie. Vervolgens worden de kwantitatieve gevolgen van een nieuwe overeenkomst voor de wereld als geheel in beeld gebracht, waarbij de effecten voor de EU worden uitgelicht. De mogelijke implicaties voor de Nederlandse dienstensectoren komen in het volgende hoofdstuk aan de orde.

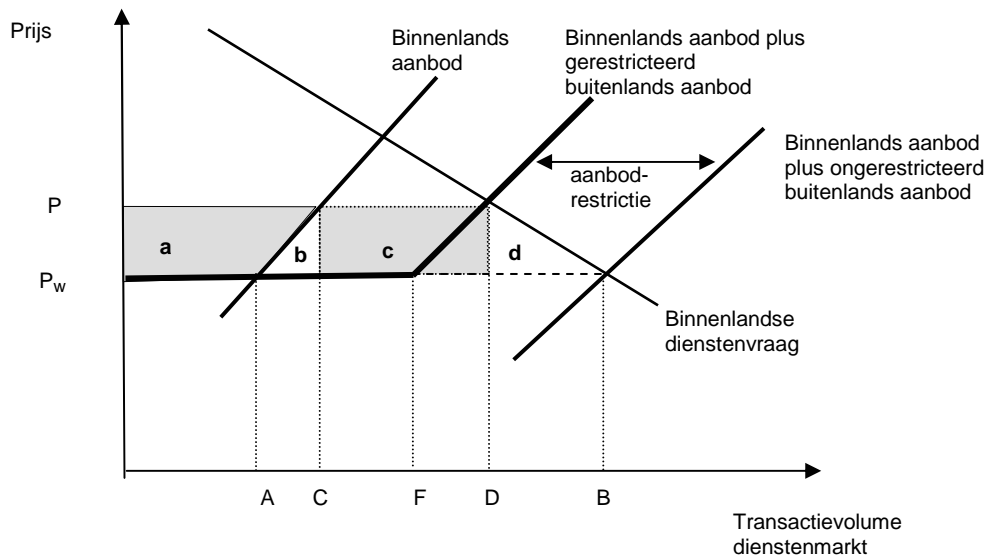
4.1 Welvaartseffecten van diensten liberalisatie

De belangrijkste vormen van handelsbelemmeringen in de dienstensector zijn niet de invoertarieven, maar de non-tarifaire belemmeringen (NTBs). De vormen waarin ze voorkomen hebben we in hoofdstuk 2 beschreven. Hier behandelen we de effecten van de afschaffing van NTBs heeft op de welvaart, zowel via modus I en modus III.

In beide gevallen functioneren NTBs – bedoeld of onbedoeld – als maatregelen die de binnenlandse producenten en binnenlandse markt afschermen voor buitenlandse concurrentie. In de literatuur wordt vooral ingegaan op de welvaartseffecten van NTBs via hun effect op de import (bijvoorbeeld Anderson 1988, 2003). De non-tarifaire belemmeringen scheppen een kunstmatige barrière tegen buitenlandse import van diensten, waardoor de vraag van de binnenlandse consumenten en bedrijven vervuld wordt door diensten van soms minder efficiënt producerende binnenlandse aanbieders. Dit leidt tot hogere binnenlandse prijzen en de vorming van (schaarste-) rents. Figuur 4.1 beschrijft de welvaartseffecten die NTBs kunnen hebben via de weg van importbeperking. Het welvaartseffect van een NTB op de import is positief, omdat het positieve consumentensurplus groter is dan het negatieve producentensurplus.

Veel minder aandacht wordt in de literatuur geschonken aan het effect van NTBs op de directe investeringen. De NTBs kunnen functioneren als verzonken kosten die het opzetten van productie door derden (buitenlandse ondernemingen) moeilijker maken. Overheidseisen op het gebied van personele kwalificatie, productkwaliteit, materiaalgebruik, bedrijfsvoering, gedragscodes, arbeidswetgeving en verplichte beroepsorganisaties vormen allemaal aspecten van verzonken informatie- en leerkosten die potentiële buitenlandse investeerders voor hun rekening moeten nemen om tot de markt te kunnen toetreden.

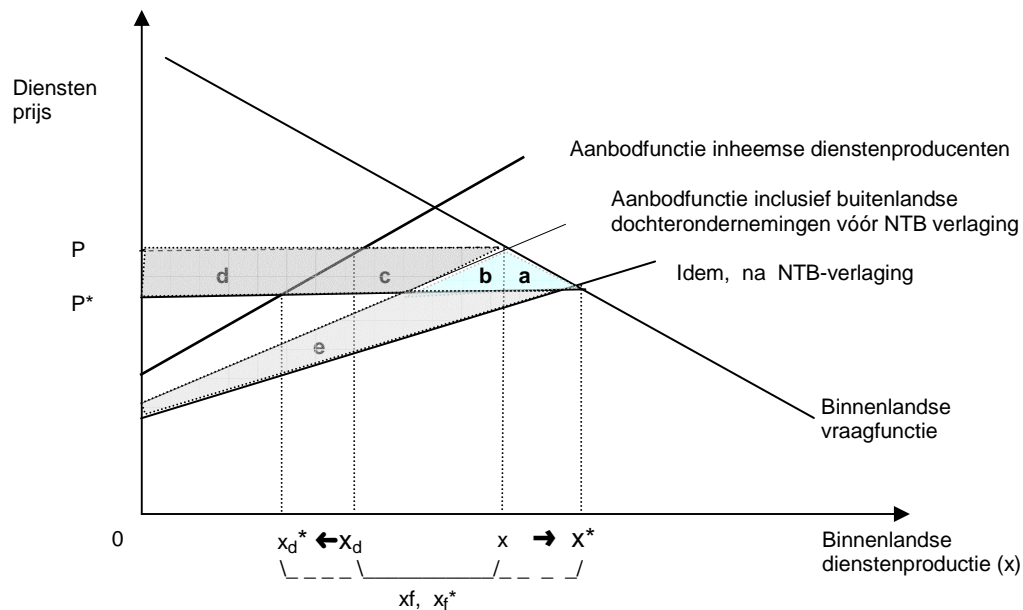
Welvaartseffecten van afschaffing non-tarifaire belemmeringen op import (Modus I)



Deze welvaartsanalyse geldt voor een klein open land dat NTBs hanteert in een markt met een min of meer homogeen dienstenproduct. De NTBs functioneren als impliciete importrestricties. De eliminatie van de NTBs betekent dat de aanbodfunctie naar rechts verschuift. Het deel van de binnenlandse vraag dat eerst beleverd werd door inheemse producenten vermindert van OC tot OA , waarbij minder efficiënt producerende inheemse producenten uit de markt verdwijnen. Als gevolg van het verruimde aanbod uit het buitenland daalt de prijs van P naar P_w . Het totale consumentensurplus neemt toe met $a+b+c+d$. Een deel daarvan berust op herverdeling: gebied $a+c$ gaat ten koste van het producentensurplus. De driehoeken b en d vormen een netto welvaartswinst. Driehoek b vertegenwoordigt de kostenvermindering voor consumenten doordat een deel van de productie nu geleverd wordt door efficiëntere buitenlandse leveranciers. Daarnaast groeit de welvaart (driehoek d) doordat de lagere prijs (P_w) nieuwe binnenlandse vraag (BD) oproept.

Deze NTBs vormen een belemmering voor buitenlandse dienstenlevering via Modus III, het opzetten van buitenlandse dochterondernemingen. Het verlagen van de NTBs betekent een kostenverlaging en een hogere winstmargevoor potentiële buitenlandse investeerders in de dienstensector. Dit resulteert in meer directe investeringen en een grotere productie. Het gevolg is een herverdeling van productie van inheemse bedrijven naar efficiënter opererende buitenlandse dochterbedrijven en mede als gevolg daarvan een daling van de binnenlandse dienstenprijs. Er treden verschillende welvaartseffecten op, deels herverdeling en deels netto welvaartswinst. Voor de binnenlandse consumenten en bedrijven die de betreffende diensten afnemen, pakken de netto effecten positief uit. Dat geldt ook voor de buitenlandse ondernemingen. Voor de binnenlandse dienstenproducenten geldt dat zij – zeker op korte termijn – misschien een veer moeten laten. Figuur 4.2 laat systematisch zien wat de welvaartseffecten zijn langs de weg van Modus III.

Welvaartseffecten van verwijdering non-tarifaire belemmeringen op vestiging van buitenlandse aanbieders (Modus III)



Lagere NTBs hebben tot gevolg dat het voor buitenlandse dienstenondernemingen goedkoper wordt in Nederland te produceren. Zij zullen als gevolg daarvan geneigd zijn meer diensten te gaan produceren in Nederland, wat het totale binnenlandse dienstenaanbod verruimt. De figuur toont de directe welvaartseffecten zijn. In de uitgangssituatie is de totale binnenlandse dienstenproductie x , waarvan x_d bestaat uit productie van inheemse producenten; het overige (x_f) komt van buitenlandse dochtermaatschappijen. Door verlaging van de NTBs vergroten de buitenlandse dochterbedrijven hun aanbod tot x_f^* . Bij de geldende binnenlandse vraag naar diensten, betekent dit dat de prijs omlaag gaat naar p^* en dat de buitenlandse dochterbedrijven aan binnenlands marktaandeel winnen.

De gebieden **a**, **b**, **c** en **d** vormen een toename van het consumentensurplus. Daarvan gaat **d** ten laste van binnenlandse producenten en **c** ten laste van de buitenlandse producenten. Er zijn twee netto toenames van het consumenten surplus: gebied **b** ontstaat doordat een bestaand deel van de binnenlandse vraag door efficiënter producerende buitenlandse bedrijven wordt overgenomen en gebied **a** ontstaat doordat bij de lagere prijs de vraag groter wordt. Ten slotte, gebied **e** is een toename van het binnenlandse producentensurplus ten gunste van buitenlandse dochtermaatschappijen; een deel daarvan zal wellicht weer naar het buitenland verdwijnen in de vorm van dividendtransfers (niet afgebeeld).

Voor de inheemse dienstenproducenten heeft openstelling van de binnenlandse markt negatieve welvaartseffecten. Dat kan verklaren waarom hun animo voor de GATS-onderhandelingen soms tegenvalt. Een grote massa van kleinere ondernemingen in de dienstensector heeft geen of nauwelijks internationale activiteiten of aspiraties.²⁰ Op termijn zal sterkere buitenlandse concurrentie sommigen van hen echter misschien dwingen tot efficiëntieverbetering, modernisering en innovatie.

²⁰ Zie bijvoorbeeld MKB Nederland (2000); Kox (2001).

Slechts de bedrijven die op grond van hun efficiëntie en/of innovativiteit uitzicht hebben op verovering van een groter deel van buitenlandse markten, zullen tot de directe winnaars van het liberaliseringsproces behoren. De producenten profiteren van grotere exporten en vestiging in het buitenland. De nationale welvaartseffecten hiervan zijn echter gemengd en heffen elkaar deels op, omdat de binnenlandse consumenten geconfronteerd kunnen worden met hogere prijzen.²¹

Binnenlands beleid dat een handelsbeperkende werking – als NTB – heeft, is vaak niet primair gericht op handelsbeperking; dat laatste is vaak eerder een bijwerking. Dit compliceert de welvaartsafweging rond NTBs; in hoofdstuk 6 komen we daar uitvoeriger op terug. Wanneer we ons puur beperken tot de welvaartswinst die voortvloeit uit meer internationale dienstenhandel als gevolg van vermindering van NTBs, dan valt het grootste deel daarvan toe aan de consumenten en – voor zover het intermediaire diensten betreft – aan de kant van de afnemende bedrijven, met waarschijnlijk een positieve doorwerking naar de productiviteitsontwikkeling in de gehele economie. Omdat de vraagkant van de diensteneconomie minder georganiseerd is dan de aanbodkant, ligt het in de rede dat de overheid zelf optreedt als behartiger van deze belangen.

In de welvaartsanalyse in deze paragraaf zijn vooral de directe effecten van kleinere NTB's besproken, ook de partiele evenwichtseffecten genoemd. Daarnaast zijn er ook indirecte effecten. Veelal worden deze effecten gestimuleerd door prijsveranderingen:

- Andere (lagere) dienstenprijzen veranderen de input- en de kostenstructuur van overige bedrijfstakken. Er kunnen verschuivingen tussen bedrijfstakken onderling optreden.
- Omdat diensten zeer belangrijk zijn voor de totale werkgelegenheid, zal het effect van meer concurrentie en kostenefficiëntie relatief sterk doorwerken op de productiviteit en de economische groei in de totale economie.
- Volumeverschuivingen in de dienstenmarkten leiden tot een andere arbeidsvraag en tot veranderingen in de lonen en bestedingsmogelijkheden.
- Liberalisering van de handel in landbouw- en industrieproducten leidt tot ook tot prijsveranderingen en een reallocatie van factorinputs. Dit heeft ook gevolgen voor de vraag naar diensten en de productie van diensten.

²¹ Een verruiming van de exportvraag werkt – bij overigens gelijkblijvende omstandigheden – prijsverhogend, tenzij bij de productie belangrijke schaafeffecten bestaan. Dat verkleint het binnenlandse consumentensurplus. Daar staat tegenover een toename van het producentensurplus. Afbouw van NTBs in andere landen wat leidt tot meer Nederlandse directe investeringen in productiefaciliteiten ter plaatse, heeft een precies tegenovergestelde uitwerking in Nederland. Door lagere export daalt de binnenlandse prijs (tenzij negatieve schaafeffecten bestaan). Een afnemend binnenlands producentensurplus wordt deels gecompenseerd door toename van het consumentensurplus en een terugkerende dividendstroom uit het buitenland. Tot zover zijn uitsluitend de statische welvaartseffecten beschreven; daarnaast kunnen positieve schaafeffecten, concurrentie- en innovatie-effecten ontstaan die zich pas op langere termijn vertalen in positieve effecten op de binnenlandse welvaart.

4.2 Empirisch onderzoek naar wereldwijde effecten van liberalisatie

Deze paragraaf presenteert de resultaten van de meest vooraanstaande empirische studies over de welvaartswinsten van verdere handelsliberalisatie in diensten.

De meeste studies hebben een algemeen evenwichtsmodel gebruikt om de gevolgen van een nieuwe GATS-ronde in kaart te brengen. Deze methode maakt een geïntegreerde inschatting van de directe en de indirecte gevolgen mogelijk (zie vorige paragraaf). De beschikbaarheid van data is al snel een knelpunt. Deze modellen hebben drie soorten data nodig:

- De eerste is een adequate beschrijving van de bilaterale handel per dienstensector. In tegenstelling tot de handelsstatistieken op het gebied van materiële goederen zijn de statistieken voor de bilaterale dienstenhandel nog nauwelijks ontwikkeld. Voor veel OECD-landen is de totale import en export voor de verschillende dienstensectoren wel bekend, maar niet de bilaterale handel op sectorniveau.
- In de tweede plaats moeten de bestaande handelsbarrières gekwantificeerd worden. Dat is geen sinecure, onder meer vanwege de heterogeniteit van de handelsbarrières (zie hoofdstuk 2) en vanwege het algemene gebrek aan goede statistieken over de dienstensectoren. Hoe breng je bijvoorbeeld invoertarieven, discriminerende vestigingseisen en administratieve barrières onder één kwantificeerbare noemer? De methodologie om die barrières in kaart te brengen en te kwantificeren tot tariefequivalenten is nog volop in ontwikkeling (zie OECD 2003).
- In de derde plaats moet de omvang van de handelsliberalisatie bekend zijn. Met betrekking tot de lopende GATS-ronde is dat nog niet vast te stellen. De voorstellen die nu circuleren zijn vaak niet concreet en zeer voorlopig. Voor zover er aanbiedingen tot liberalisering zijn, is het lastig te kwantificeren in hoeverre de handelsbarrières effectief worden vermindert, of dat een inmiddels al bestaande situatie wordt vastgelegd.

Het gebrek aan goed bilaterale handelsdata voor diensten betekent dat de diensten sectoren vaak op een hoog aggregatieniveau geanalyseerd worden. Voor de NTB's wordt gebruik gemaakt van imperfecte indicatoren en de mate van handelsliberalisatie wordt vaak erg ruim ingeschat. Dit document is een van de eerste studies die de feitelijke voorstellen analyseert.

Tabel 4.1 presenteert een kort overzicht van de resultaten van deze studies.²² Omdat wij ons concentreren op de liberalisatie van diensten wordt het indirecte effect van liberalisatie in andere sectoren op diensten niet meegenomen in dit overzicht. De studies gaan steeds uit van een bepaald liberaliseringsscenario: in welke sectoren en in welke mate wordt de dienstenhandel geliberaliseerd? Zoals zal blijken, gaan de meeste studies uit van een liberaliseringsscenario uit dat veel verder gaat dan wat wij van de huidige GATS-ronde verwachten (zie hoofdstuk 3).

²² OECD (2003) geeft een uitgebreid overzicht van deze modellen, hun toepassingen en beperktheden en de resultaten.

Tabel 4.1 Wereldwijde studies over de effecten van een nieuwe GATS-ronde

Studie	Gebruikt model	Handelsbarrières in diensten (tarief equivalenten)	Mate van liberalisatie in diensten	Wereldwijd effect in % BBP (en/of miljarden US\$)
Modus I: grensoverschrijdende dienst				
Wereldbank (2002)	Linkage: dynamisch AGE model met constante schaal-opbrengsten	Tarieven van 10%	Afbraak tarieven Kostenreductie 10%	9,4% effect voor niet-OECD (880 miljard US\$) effect 4x zo hoog als voor liberalisatie industrie
Chadka e.a. al (2000)	Michigan model met imperfecte concurrentie	Hoekman indices ^a hoogte 80%	Afbraak 33%	400 miljard US\$ 2% effect voor OECD 2,5% effect voor niet-OECD
Robinson e.a. (1999)	kloon GTAP-model met constante schaal-opbrengsten	Variant Hoekman indices ^a hoogte 80%	Halvering zonder en met extra productiviteit	1%-3% effect wereldwijd; effect 5x zo hoog als bij liberalisatie industrie
Francois e.a. (2003)	GTAP-model met imperfecte concurrentie	Tarieven 10% OECD 5%	Halvering	US\$ 25- 50 miljard wereldwijd

Modus III: commerciële aanwezigheid

Verikois and Zhang (2001); Dee, Hanslow and Phamduc (2000)	FTAP= GTAP (con - stante schaal-opbrengsten) met commerciële aanwezigheid	Ongeveer 10%	Volledig in markttoegang en non-discriminatie in sectoren telecommunicatie, financiële en zakelijke diensten	Effect 0,5% voor niet-OECD 0,1 tot 0,2% effect in OECD
---	---	--------------	--	---

Modus VI: verplaatsing natuurlijke personen

Walmsley and Winters (2003)	GMig = GTAP (con - stante schaal-opbrengsten) met tijdelijke internationale arbeidsmigratie	quotarestRICTIE op tijdelijke internat. arbeidsmigratie	verruiming quota tijdelijke internationale arbeidsmigranten tot 3% van geschoolde en ongeschoolde beroepsbevolk. ^{b)}	Effect: US\$152 miljard wereldwijd (0,6% BBP); OECD US\$ 74 miljard; niet-OECD US\$ 78 miljard
-----------------------------	---	---	--	--

^{a)} De Hoekman indices zijn tariefequivalenten geconstrueerd op basis van de aanbiedingen (of het gebrek daaraan) van de landen voor markttoegang tijdens de vorige GATS-ronde. De tariefequivalenten zijn uitgedrukt als percentage van de waarde van de import.

^{b)} Alleen simulaties voor de dienstensectoren worden hier gerapporteerd.

Bronnen: genoemde studies en OECD (2003).

Een opvallend resultaat in de meeste studies is dat de welvaartswinsten van liberalisatie in diensten enige malen groter zijn dan de liberalisatie in landbouw en industrie. Volgens de Wereldbank (2002) kunnen de ontwikkelingslanden US\$ 900 miljard verdienen door liberalisatie in diensten. Dat is bijna een factor 5 groter dan de verwachte opbrengsten van de liberalisatie in landbouw en industrie. De helft van deze winsten wordt behaald in de sectoren handel en transport. Het inkomen van de ontwikkelingslanden stijgt ongeveer 8%. De achterliggende idee is dat liberalisatie meer concurrentie tot gevolg heeft en vervolgens tot lagere kosten leidt. Het grootste gedeelte van de welvaartswinst, namelijk US\$ 800 miljard, ontstaat door een kostenreductie van 10% in alle diensten (dynamische aspect).

Robinson en anderen (1999) laten zien dat een halvering van de (hoge) barrières in diensten leidt tot een 1% stijging van de welvaart (BBP) wereldwijd. Een halvering van barrières in landbouw en de eliminatie in industrie leidt slechts tot een welvaartsstijging van 0,2%. De effecten zijn kleiner dan volgens de Wereldbank omdat deze studie afziet van een kostenreductie in diensten als gevolg van meer concurrentie. Daarvoor in de plaats modelleren de auteurs een toename van de productiviteit. In dat geval worden de welvaartswinsten een factor 3 groter.

Chadha en anderen (2000) berekenen dat de economische welvaart (BBP) wereldwijd met ongeveer 400 miljard US\$ stijgt als de bestaande barrières met een 1/3 verminderd worden. De welvaart in ontwikkelingslanden stijgt met 2,5% en die in de ontwikkelde landen met 2%. Chadka en anderen en Robinson en anderen gaan uit van dezelfde hoge handelsbarrières in diensten. De effecten in Chadka en anderen zijn groter dan in Robinson en anderen, omdat de reallocatie van productiemiddelen in modellen met toenemende schaalopbrengsten tot grotere effecten leidt dan met constante schaalopbrengsten.

Francois en anderen (2003) berekenden dat de welvaartsvoordelen op korte termijn meer dan 50 miljard US\$ zijn. Op de langere termijn zijn deze effecten enige malen groter. Deze effecten zijn vergelijkbaar met handelsliberalisatie in landbouw en industrie. In tegenstelling tot bovenstaande studies kan dus niet geconcludeerd worden dat de welvaartsvoordelen van de liberalisatie in diensten veel groter zijn dan die in de andere sectoren. Een reden daarvoor is dat de veronderstelde handelsbarrières in diensten bij de laatste studie kleiner zijn dan verondersteld in de andere studies. Dit beperkt op voorhand de mogelijke effecten van dienstenliberalisatie. De tariefequivalenten van de barrières lijken erg laag geschat.²³

²³ De hoogte van de nontarifaire belemmeringen wordt afgeleid uit de negatieve afwijkingen tussen de door hen via een graviteitsvergelijking berekende bilaterale normimporten van diensten, en de feitelijke dienstenimport. De positieve afwijkingen daarentegen blijven geheel onbehandeld.

Modus III: commerciële aanwezigheid

De Productivity Commission in Australië is één van de weinige instellingen die buitenlandse dienstenlevering via het opzetten van lokale dochterbedrijven ('commerciële aanwezigheid') hebben gemodelleerd. Daarnaast hebben zij systematisch de barrières in een aantal dienstensectoren in kaart hebben gebracht (Findlay en Warren 2001). Zij onderscheiden barrières voor markttoegang en discriminatie van buitenlandse aanbieders op bedrijfsvoering (Modus I) en vestiging (Modus III). De studie van Verikios en Zhang (2001) laat de toepassing zien op telecommunicatie en zakelijke diensten. De gemiddelde effecten lijken beperkt. De variatie tussen landen is wel groot, omdat de directe investeringen als gevolg van liberalisatie anders gealloceerd worden.

Een parallelle studie van de Australian Productivity Commission is die van Dee, Hanslow en Phamduc (2000) over dienstenliberalisatie in APEC-landen. Ook zij nemen de verplaatsingseffecten via directe investeringen mee. Zij ramen zowel de partiële evenwichtseffecten (direct sectoraal effect) als de algemeen evenwichtseffecten. De sectorale effecten zijn aanzienlijk. Zij worden echter in de meeste landen grotendeels gecompenseerd door tegengestelde indirecte effecten die ontstaan langs de weg van factorprijzen, productiviteitsveranderingen en inkomensstructuur.

Modus IV: tijdelijke aanwezigheid natuurlijke personen

Het kwantitatieve belang van Modus IV is tot nu toe erg beperkt. De Wereldbank (2003) schat dat Modus IV momenteel slechts 1% van de wereldwijde handel in diensten beslaat, waarvan ongeveer 0,4% betrekking heeft op bedrijfsinterne overplaatsingen. Niettemin verwacht de Wereldbank grote welvaartswinsten van vrijere migratie van individuele dienstverleners, vooral voor de ontwikkelingslanden. Liberalisering zou de vorm kunnen hebben van verruimde toegangsquota of langere toegestane verblijfsduur voor natuurlijke personen die diensten verlenen.²⁴

De studie van Walmsley en Winter (2003) simuleert wat de gevolgen zijn wanneer de ontwikkelde landen hun quota verruimen voor de aanwezigheid van tijdelijke arbeidskrachten. Zij vergelijken scenario's waarbij in de ontwikkelde landen 3% van de beroepsbevolking bestaat uit tijdelijke buitenlandse arbeidskrachten in de dienstensector. Zij gaan ervan uit dat dit "draaideur migratie" oplevert: tijdelijke arbeidskrachten keren terug en worden vervangen door andere arbeidsmigranten tot aan de quotaalimiet. Wereldwijd resulteert een positief welvaartseffect van ruim \$ 150 miljard, waarvan iets meer dan de helft in ontwikkelingslanden. Het grootste positieve effect ontstaat door het verruimen van de migratiequota voor ongeschoolde werknemers; dit heeft in de herkomstlanden minder negatieve effecten dan het vertrek van geschoolden (*brain drain*).

²⁴ Zie onder meer Self and Zutshi (2003).

Effecten voor de EU

In een aantal van bovenstaande studies worden ook de resultaten voor de EU gepresenteerd. Deze resultaten geven een indruk van het belang van de internationale dienstenhandel voor (West) Europa.²⁵ Door deze resultaten met die van andere landen of regio's te vergelijken is af te leiden of Europa in meer of mindere mate profiteert van de handel in diensten.

De studie van de Wereldbank (2002) is vooral gericht op ontwikkelingslanden en schat niet de welvaartseffecten voor de ontwikkelde landen. Uit de presentatie van de effecten op de primaire productiefactoren (arbeid, kapitaal) is wel af te leiden dat de effecten in de ontwikkelde landen tenminste een factor 4 kleiner zijn dan die voor de ontwikkelingslanden. De welvaartsstijging ligt waarschijnlijk tussen de 1% en 2% (BBP), waarbij de effecten voor West Europa iets groter zijn dan die voor de Verenigde Staten.

Volgens Robinson en anderen (1999) is de welvaartswinst voor de EU 1,2%, zonder productiviteitseffecten. Inclusief de productiviteitseffecten wordt de welvaartswinst 4,4%. In beide gevallen is dit hoger dan de gemiddelde wereldwijde welvaartswinst en ook hoger dan voor de Verenigde Staten.

Volgens Chadka en anderen (2000) bedraagt de welvaartsstijging door dienstenliberalisatie in zowel West Europa als de Verenigde Staten ongeveer 2%, iets lager dan de welvaartswinsten voor de ontwikkelingslanden.

Francois en anderen (2003) schatten de welvaartsvoordelen voor de EU tussen de 5,5 en 12,6 miljard US\$ op de korte termijn. Op de langere termijn zijn de effecten twee keer zo groot. Dit is echter maar een paar tiende procent van het huidige BBP in de EU. Voor Nederland lopen de voordelen uiteen van 0,1 tot 0,8 miljard US\$ afhankelijk van de modelspecificatie. Francois en anderen (2003) onderscheiden in hun model vier dienstensectoren: transport, handel, zakelijke dienstverlening en overig. Volgens hun inschatting zal vooral de transportsector profiteren van handelsliberalisatie als gevolg van toenemende handelsvolumes. De effecten op de andere dienstensectoren zijn heel beperkt. Dat is niet verwonderlijk, want volgens de door hun gehanteerde methodologie zijn er nauwelijks barrières voor dienstenhandel in de EU.

Walmsley en Winters (2003) schatten dat de EU door vrijere arbeidsmigratie in de dienstensector een netto welvaartsvoordeel van US\$ 55 miljard zou kunnen behalen. Deels komt dat door sterkere intra-EU-migratie van geschoolde werknemers. Het grootste deel van het welvaartseffect voor de EU ontstaat echter door ruimere migratiequota voor ongeschoolde arbeidskrachten.

Alle vergeleken simulatiestudies tonen grote mondiale welvaartswinsten door vrijere dienstenhandel. Bij enkele studies zijn de te behalen winsten zelfs groter dan die door liberaliseringsmaatregelen in de industrie- en landbouwsector. De verwachte mondiale welvaartswinst is groter naarmate de huidige handelsbarrières hoger worden ingeschat; dat

²⁵ Afhankelijk van de regionale indeling in de studie wordt of de EU onderscheiden (de huidige 15 lidstaten) of West Europa. In de laatste indeling worden naast de EU lidstaten ook Noorwegen, IJsland, Liechtenstein en Zwitserland meegenomen.

schept immers een grotere marge voor liberaliseringsmaatregelen. Verder zijn de positieve effecten groter indien in de dienstensector sprak is van toenemende schaalopbrengsten en productiviteitswinsten door vrijere handel. Tenslotte is voor de uitkomsten van belang of men alleen naar Modus I kijkt, of dat ook de effecten van vrijere markttoegang door multinationale dienstenleveranciers (Modus III) en door natuurlijke personen (Modus IV) zijn meegenomen.

4.3 De huidige Doha-ronde en dienstenliberalisering op langere termijn

Wat is de relatie tussen de in paragraaf 4.2 samengevatte studies en de lopende GATS-onderhandelingsronde? Hoofdstuk 3 toonde dat de liberalisatievoorstellen in de Doha-ronde beperkt zijn. De gepresenteerde studies lijken uit te gaan van een veel grotere mate van liberalisering. Op basis van het bronnenmateriaal²⁶ mag geconcludeerd worden dat de bestaande barrières voor buitenlandse markttoegang veel groter zijn dan de nu ter tafel liggende aanbiedingen tot liberalisering.

Vanuit dit perspectief lijkt de studie van Francois en anderen de huidige GATS-voorstellen dichter te benaderen dan de andere studies. Zij schatten de bestaande barrières erg laag in. Derhalve is ook de speelruimte voor liberalisering klein: een 50% afname van lage toetredingsbelemmeringen leidt tot weinig extra markttoegang in de dienstensector. De directe welvaartseffecten van de huidige GATS-ronde zullen dus ook beperkt zijn. De conclusies lijkt dan snel getrokken dat voor de EU en voor Nederland weinig op het spel staat.

Dat is echter te kort door de bocht. De GATS-onderhandelingen maken deel uit van een continu onderhandelingsproces over handelsliberalisatie dat in de jaren vijftig gestart is. In het begin was de aandacht volledige geconcentreerd op de verlaging van de importtarieven voor industrieproducten. Sinds de Uruguay ronde wordt er ook onderhandeld over vrijere markttoegang voor diensten en landbouw. Volledige liberalisatie in diensten is nog lang niet bereikt. Ook binnen de EU is de intra-handel in diensten beperkt. De Europese Commissie stelde zelfs (EU 2002b) dat de interne markt voor diensten tot nu toe mislukt is. Er zijn nog talloze barrières die – al dan niet bedoeld – de markttoegang voor dienstenleveranciers uit andere EU-landen beperken. Wereldwijd zijn de barrières voor de dienstenhandel waarschijnlijk nog groter dan in de EU.

Conclusies

De studies die in dit hoofdstuk behandeld werden laten zien dat er op de lange termijn bij volledige liberalisatie nog veel welvaartswinsten zijn te boeken, vooral in sectoren met toenemende schaalopbrengsten. De welvaartsvoordelen zijn extra groot wanneer vrijere markttoegang leidt tot de beschikbaarheid van intermediaire diensten die de productiviteit van andere sectoren verhogen. Daarvan uitgaande is het belangrijk de onderhandelingen over de liberalisatie van dienstenmarkten voort te zetten, ook na dit GATS-akkoord. De EU is

²⁶ Zie voor literatuurverwijzingen tabel 3.4, OECD (2003) en WTO (2003e).

wereldwijd de grootste exporteur en importeur van diensten. Op gebied van buitenlandse investeringen in de dienstensector is de EU zowel de belangrijkste herkomst en bestemming van directe investeringen. De EU heeft baat bij een klimaat dat gekenmerkt wordt door vrije handel en markttoegang. Vanuit deze invalshoek zijn de GATS-onderhandelingen wezenlijk, ook al zijn de voorstellen bescheiden. Van belang is vooral de richting en de continuïteit in het proces van handelsliberalisatie. Om die reden is het nuttig een nieuwe agenda voor verdere onderhandelingen volgend op dit GATS-akkoord in te bouwen.

5 Effecten van een nieuwe GATS-ronde voor Nederland

Dit hoofdstuk gaat in op de effecten van een vernieuwd GATS-akkoord voor de Nederlandse dienstensectoren. Een onderscheid wordt gemaakt tussen de effecten die ontstaan door intensievere grensoverschrijdende handel (Modus I) en de effecten die ontstaan door het toenemen van directe buitenlandse investeringen van dienstenondernemingen (Modus III). Door middel van simulaties worden de mogelijke effecten in beeld gebracht. Voorafgaand daaraan wordt geschetst hoe het nu gesteld is met de internationale vervlechtingen van de Nederlandse dienstensectoren.

5.1 Internationale handel in de Nederlandse dienstensector

Waar praten we over als we het hebben over liberalisering van de Nederlandse internationale handel in diensten? Hoeveel hebben dienstensectoren te maken met internationale dienstenhandel? Hoe belangrijk zijn buitenlandse ondernemingen in de Nederlandse dienstensectoren? We zetten de belangrijkste feiten op een rij.

De Nederlandse dienstensectoren verschillen onderling sterk qua importpenetratie en hun exportpositie. Tabel 5.1 geeft hierin verder inzicht. De tabel toont per dienstensector twee handelsindicatoren: het aandeel van import in de binnenlandse vraag naar deze dienst en het aandeel van export in de productie van de dienstensector. Op grond van deze indicatoren is de Nederlandse diensteneconomie onderverdeeld in drie groepen qua mate van blootstelling aan buitenlandse handel: open, matig afgeschermd en sterk afgeschermd. De laatste kolom van tabel 5.1 toont de gewichten van de betreffende groepen in de Nederlandse economie.

Het blijkt dat het grootste deel van de Nederlandse diensteneconomie niet of nauwelijks met importconcurrentie te maken heeft en zelf ook weinig exporteert. Dat geldt onder meer voor de distributiesector, horeca, bank- en verzekeringswezen.

De meest open sectoren zijn de transportsectoren met de daarbij behorende dienstverlening en zakelijke dienstensectoren als *contractresearch, overige zakelijke dienstverlening en juridische, accountancy en economische consultancy*. De zee- en luchtvaart zijn in Nederland bijna per definitie internationaal en de dienstverlening die daarmee samenhangt, is dan ook zeer internationaal georiënteerd. Opmerkelijk is dat in de zakelijke dienstverlening af en toe 30% van de vraag door buitenlandse aanbieders vervuld wordt. Deze sectoren hebben dus te maken veel buitenlandse concurrentie.

Tabel 5.1 Rol van internationale handel in Nederlandse dienstensectoren enige kengetallen, basisjaar 2000

Sector	Import als % van binnenlandse vraag in de sector ^{d)}	Dienstenexport ^a als % van de bruto binnenl. productie van de sector	Aandeel sector in het BBP, %
Zeevaart	67,0	94,4	0,3
Dienstverlening voor vervoer door de lucht	62,5	37,4	0,1
Contractresearch	49,9	29,1	0,5
Luchtvaart	14,2	64,5	0,7
Dienstverlening voor vervoer over water	0,0	74,8	0,2
Dienstverlening voor vervoer over land	26,6	45,1	0,9
Binnenvaart	4,5	52,0	0,2
Overige zakelijke diensten ^b	30,6	19,0	1,0
Juridische, economische consultancy, accountancy	23,7	21,0	3,2
Subtotaal open commerciële diensten ^{c)}			7,1
Goederenvervoer over weg/ spoor	1,5	30,3	1,6
Cultuur, sport, recreatie, radio & TV	8,0	19,3	1,2
Computerdiensten	15,5	10,7	2,0
Ingenieurs- en architectenbureaus	7,8	18,1	1,2
Verhuur roerende goederen	8,9	14,4	1,1
Reclamebureaus	15,1	6,5	0,5
Post en telecommunicatie	8,7	11,3	2,5
Subtotaal matig afgeschermd diensten ^{c)}			10,1
Groothandel	5,2	8,1	8,1
Reisbureaus	2,6	5,7	0,2
Bankwezen	3,1	5,1	3,7
Financiële hulpbedrijven	2,0	3,1	1,2
Verzekeringswezen	2,1	2,1	1,7
Openbaar vervoer personen	0,0	3,9	0,8
Uitzendbureaus, arbeidsbemiddeling	2,0	0,0	2,5
Detailhandel	0,0	1,6	3,9
Milieudienstverlening	0,0	0,4	0,6
Industriële reiniging	0,0	0,6	0,6
Horeca	0,0	0,2	2,0
Overige persoonlijke dienstverlening	0,0	0,2	1,5
Subtotaal sterk afgeschermd diensten ^{c)}			20,8
Ter vergelijking:			
Zorgsector	0,0	0,0	7,7
Bouwnijverheid	0,4	1,4	6,0
Openbaarnutsbedrijven	2,9	1,5	1,5
Verwerkende industrie	50,7	52,7	17,0

a) Bij de niet-diensten sectoren is de totale export van binnenlandse geproduceerde goederen en diensten genomen.

b) Deze bedrijfstak (SBI 748) omvat onder meer de veiling- en tolkendiensten.

c) Het criterium voor de mate van afscherming is het ongewogen export- en importaandeel (>20%, 10-20%, <10%).

d) Binnenlandse vraag omvat de importen en de productie voor de binnenlandse markt per dienstensector.

Bronnen: Nationale Rekeningen en CPB Bedrijfstakken database.

Ter vergelijking toont tabel 5.1 ook de handelsintensiteiten van enkele sectoren buiten de commerciële dienstverlening. Ook daar zien we grote verschillen in handelsopenheid. In de verwerkende industrie is de handelsintensiteit het hoogst, vergelijkbaar met die van de in de transportsector (zie ook Lejour en Linders 2002). In de bouwnijverheid en de zorgsector is de rol van internationale handel daarentegen verwaarloosbaar.

Een laatste opmerking bij tabel 5.1 is dat de combinatie van een hoog exportaandeel en een laag importaandeel – zoals bij wegvervoer, ingenieursbureaus en binnenvaart – niet per se hoeft te wijzen op een afgeschermd binnenlandse markt. Het kan ook betekenen dat de betreffende sector een sterke concurrentiepositie heeft, waardoor buitenlandse bedrijven op de Nederlandse markt weinig voeten aan de grond krijgen. Het omgekeerde komt ook voor. Het lage exportaandeel van de Nederlandse reclamebureaus in combinatie met het hoge invoeraandeel suggereert dat de Nederlandse bureaus een zwakke internationale marktpositie hebben in een overigens vrij open sector.

De Nederlandse dienstenexport is niet alleen uit de dienstensectoren afkomstig. Industrie- en bouwproducten worden steeds vaker 'verpakt in een dienstenmantel'. Daarbij gaat het vooral om onderhoudsmanagement, leasing en de meer traditionele storing- en reparatieservices.²⁷ Bij de GATS-onderhandelingen speelt dit deel van de dienstenhandel geen rol van betekenis.

Bij de GATS-onderhandelingen treedt de EU als één onderhandelingsblok op. Het wegruimen van belemmeringen voor de dienstenhandel tussen de EU-landen onderling valt buiten het bestek van de GATS-onderhandelingen. Dat laatste gaat alleen over de relatie tussen de EU als geheel en de niet-EU-landen. Om de mogelijke betekenis van het GATS-akkoord voor Nederland in kaart te brengen is dus vooral de handel tussen Nederland en de 'rest van de wereld' (de niet-EU-landen) van belang.²⁸ De Nederlandse dienstenexport naar de 'rest van de wereld' bedroeg in 2000 ongeveer 32 miljard euro, wat overeen kwam met 11% van de binnenlandse dienstenproductie. De import was bijna van dezelfde omvang.

Betekenis van directe investeringen

Buitenlandse concurrentie voor Nederlandse dienstentakken heeft niet alleen de vorm van import en export. 'Afgeschermd' sectoren in tabel 5.1 kunnen toch stevige buitenlandse concurrentie ondervinden, namelijk doordat buitenlandse concurrenten ter plaatse via directe investeringen eigen lokale vestigingen opzetten (Modus III). In een aantal dienstentakken heeft

²⁷ Howells (2000) en Andersen, Howells et al. (2000) vinden aanwijzingen dat deze vormen van brancheervaging in de tijd sterker worden. In 2000 werd 11 procent van de Nederlandse dienstenexport geleverd door verwerkende industrie en bouwnijverheid. Omgekeerd leveren dienstensectoren zoals computerservices, ingenieurs- en architectenbureaus steeds vaker totale projecten, met inbegrip van een sterke 'hardware' component afkomstig van buiten de dienstensector. In kwantitatief opzicht is dit bijna even groot als de dienstenexport door niet-diensten sectoren.

²⁸ We beschouwen ook de 10 EU kandidaatleden die in 2004 toetreden tot de EU als EU landen. Datzelfde geldt voor Noorwegen, Zwitserland en IJsland vanwege het vrije verkeer van goederen en diensten tussen die landen en de EU.

buitenlandse concurrentie de vorm van directe investeringen en lokale concurrentie door vestigingen van buitenlandse ondernemingen. Directe investeringen groeien sneller dan de internationale handelsstromen van de dienstensectoren (zie tabel 2.2). Deze vorm van buitenlandse concurrentie neemt – ook los van de WTO-onderhandelingen – in belang toe. Directe investeringen in OECD-dienstensectoren komen vooral voor in de distributiesector, op afstand gevolgd door zakelijke dienstverlening en horeca / toerisme. In andere takken zoals bouw, telecommunicatie en vooral transport spelen directe investeringen slechts een bescheiden rol (Nicoletti e.a. 2003).

Tabel 5.2 De betekenis van de dienstensectoren in de inkomende en uitgaande directe investeringen, Nederland, 1984-2000

Bedrijfstak	Directe investeringen		Groei		
	1984	2000	1984	2000	1984-2000
	Stand per ultimo, miljarden euro's		% van totale directe investeringen		% groei per jaar
Inkomende investeringen					
Totaal industrie	15	89	52	35	12
Handel	5	41	17	16	14
Transport, opslag, communicatie	1	18	2	7	25
Bank- en verzekeringswezen	2	1	8	7	13
Overige dienstverlening	6	89	21	35	19
Totaal dienstverlening	14	167	48	65	17
Uitgaande investeringen					
Totaal industrie	44	135	69	42	8
Handel	4	30	6	9	14
Transport, opslag, communicatie	1	25	1	8	25
Bank- en verzekeringswezen	7	57	11	18	14
Overige dienstverlening	9	70	13	22	14
Totaal dienstverlening	20	183	31	57	15

Bron: Statistisch Bulletin DNB, Themanummer *Externe vermogen van Nederland*, februari 2002; www.dnb.nl (tabellen 5.6.1-2).

Tabel 5.2 toont dat directe buitenlandse investeringen in/door de Nederlandse dienstensector veel harder groeien dan die in/door de industrie. Koploper in dit opzicht waren de investeringen in *transport en communicatie*. Daaraan zijn ongetwijfeld de onstuimige ontwikkelingen op de telecommunicatiemarkten debet aan.

Evenals bij de handel is het van belang een onderscheid te maken tussen de intra- en extra-EU-stromen van directe investeringen. Een nieuw GATS-akkoord zal immers vooral leiden tot versterking van de directe investeringen naar en vanuit de niet-EU-landen. Tabel 5.3 toont dat ongeveer 60% van de totale direct investeringen in en vanuit de Nederlandse dienstensector betrekking heeft op investeringsverkeer met andere EU-landen. Buiten de bank- en verzekeringssector ligt dat zelfs nog hoger. Het blijkt ook uit de tabel dat het EU-aandeel de

laatste vijftien jaren het hardst gegroeid is. De slotsom hier is dat de GATS-ronde in eerste instantie slechts implicaties heeft voor ongeveer 40% van de directe investeringsstromen van en naar de Nederlandse dienstensector.

Tabel 5.3 Aandelen van de niet-EU-landen in de directe investeringen in en door de Nederlandse dienstensectoren, 2000

	Regionale bestemming / herkomst directe investeringen, 2000 ^{a)}				Gemiddelde groei per jaar, 1985-2000, (in %)		
	EU	VS	Overig Europa	Rest van de wereld	EU	VS	Alle landen
	% aandeel in totaal				% jaarlijkse groei		
Inkomende investeringen							
Handel	57	12	8	24	20	10	14
Transport, opslag, communicatie	66	9	2	24	32	16	25
Bank- en verzekeringswezen	73	19	4	4	13	16	13
Overige dienstverlening ^{b)}	58	31	4	7	21	21	19
Totaal dienstverlening	60	22	5	13	20	17	17
PM: Bouwnijverheid	67	3	2	28
Uitgaande investeringen							
Handel	72	9	8	12	21	9	14
Transport, opslag, communicatie	81	5	11	3	32	13	25
Bank- en verzekeringswezen	44	38	5	13	15	15	14
Overige dienstverlening ^{b)}	65	17	13	5	16	9	14
Totaal dienstverlening	62	21	9	8	18	12	15
PM: Bouwnijverheid	51	11	4	34

a) stand per ultimo 2000.

b) Deze categorie omvat onder meer de hele zakelijke dienstverlening en de houdstermaatschappijen.

Bron: berekend uit Statistisch Bulletin DNB, Themanummer *Externe vermogen van Nederland*, februari 2002. Voorts: www.dnb.nl (tabellen 5.6.1-2).

Conclusies

De Nederlandse dienstensectoren verschillen onderling sterk qua blootstelling aan concurrerende importen en ook wat betreft hun afhankelijkheid van de export. Voor een flink deel van de dienstensector geldt dat de grensoverschrijdende geen enkele rol speelt, wat deels samenhangt met het technische probleem dat productie en consumptie van de dienst niet gescheiden kunnen worden. Aan de andere kant van het spectrum vinden we verschillende takken van het transport, de zakelijke dienstverlening en de telecommunicatie. Hier is sprake van een substantiële importpenetratie. Tegelijk zijn deze sectoren zelf ook op exportmarkten actief.

Uit de in deze paragraaf gepresenteerde cijfers blijkt dat op dit moment voor Nederland de handels- en investeringsrelaties met de landen buiten de EU kwantitatief ondergeschikt zijn aan die met de EU-landen. In dat patroon zal wellicht enige verandering optreden, maar vooralsnog betreft een nieuw GATS-verdrag in principe slechts een beperkt deel van de Nederlandse dienstenhandel en directe investeringen.

5.2 GATS-effecten voor de Nederlandse dienstenhandel (Modus I)

De omvang van de mogelijke effecten van een nieuw GATS-akkoord op de Nederlandse economie ramen we langs twee wegen. Deze paragraaf kijkt analyseert wat extra handel voor de Nederlandse dienstensectoren betekent. We kijken daarbij uitsluitend naar de grensoverschrijdende dienstentransacties (Modus I). Prijseffecten en substitutie tussen internationale dienstenlevering via Modus I en III blijven daarbij vooralsnog buiten beschouwing. Deze komen in paragraaf 5.3 aan de orde wanneer we de effecten van liberalisatie met een simulatiemodel onderzoeken.

Implicaties huidige GATS-voorstellen voor Nederland

Hoofdstuk 3 concludeerde dat de nieuwe GATS-voorstellen maar in geringe mate de handel zullen liberaliseren. We verwachten dat in de sectoren zorg, onderwijs, recreatie en cultuur en energie geen liberalisering optreedt. De aanpassingen in de sectoren toerisme, bouw en distributie zullen waarschijnlijk zeer beperkt zijn. Mogelijk dat in de sectoren zakelijke dienstverlening, transport, financiële diensten, communicatie en milieudienstverlening de voorgestelde liberalisatie tot iets meer markttoegang leidt. Wat betekent dit voor Nederland?

Qua handel zal op de Nederlandse markt niet veel nieuws gebeuren. De meeste EU-voorstellen tot liberalisering zijn al bestaande praktijk in Nederland. Bij de voorstellen tot het opheffen van beperkingen wordt Nederland maar zelden genoemd in de EU-documenten. Expliciet genoemd worden het opheffen van beperkingen in de computergelateerde diensten. Het gaat om onder andere consultancydiensten, de implementatie van software en database- en verwerkingsdiensten. De beperkingen hadden vaak betrekking op het vereiste opleidingsniveau (universitair) en werkervaring. Ook voor adviesdiensten in de bouw en enige andere sectoren werden dergelijke eisen gesteld. Deze eisen worden nu opgeheven.

Daarnaast zijn er voorstellen die de gehele EU omvatten, zoals de voorstellen voor transport en een langer toegestaan verblijf van natuurlijke personen uit het buitenland die in Nederland diensten aanbieden. Dit zou wel degelijk invloed kunnen hebben in Nederland.

Gelet op de inhoud van de EU-voorstellen en de al gerealiseerde mate van liberalisatie in Nederland zal de impact op de Nederlandse markt gemiddeld waarschijnlijk kleiner zijn dan voor de overige EU-landen. De EU-voorstellen zijn niet vergaand en ze zijn conditioneel: als er onvoldoende mate van wederkerigheid in de voorstellen van andere landen is, worden bepaalde voorstellen teruggedraaid.

Analyse van de directe handelseffecten

De effecten van de GATS-voorstellen kunnen worden bepaald aan de hand van een sterkte-zwakke-analyse van de Nederlandse dienstensectoren. Hierbij maken we gebruik van een index voor handelsspecialisatie, de zogenaamde Balassa index. Deze index geeft per sector weer of een land relatief meer of minder exporteert dan vergelijkbare landen.²⁹ Als een land relatief veel exporteert, is de index groter dan 100. We interpreteren dat als een maat voor specialisatie. Als referentie gebruiken we exportstructuur van de G7-landen. De Balassa index betreft enkel de handelsspecialisatie; directe investeringen blijven buiten beschouwing.

Tabel 5.4 Handelsspecialisatie-index van Nederlandse dienstensectoren (Balassa index), basisjaar 2000

Sector	Balassa index	Sector	Balassa index
Transport	204	Verzekeringen	15
Zeevaart	243	Financiële diensten	16
Luchtvaart	251	Computer diensten	88
Overig transport	65	Royalty's en licenties	57
Toerisme en reisuittgaven	30	Overige zakelijke diensten	131
Communicatie	105	Persoonlijke, culturele en recreatieve diensten	33
Bouw	238		

Noot: de export is exclusief intra-EU-export. De indices berusten op een vergelijking van de Nederlandse export met die van de G7-landen. Bron: eigen berekeningen op basis van OECD (2001).

De Balassa indices in tabel 5.4 geven aan dat Nederland ten opzichte van de G7 zich specialiseert in transportdiensten, vooral de zee- en luchtvaart, bouwnijverheid en de overige zakelijke diensten. Liberalisatie van transport en zakelijke diensten zou Nederlandse aanbieders veel exportmogelijkheden kunnen bieden. Nederland is – volgens de Balassa-indices – niet gespecialiseerd in *verzekeringen* en *financiële diensten*, *royalty's en licenties* en *persoonlijke, culturele en recreatieve diensten*. Deze laatste sector negeren we in deze analyse omdat er voor deze sectoren geen liberalisatievoorstellen ter tafel liggen. De Balassa index geeft aan dat meer concurrentie in de financiële sector nadelig zou kunnen zijn voor de Nederlandse aanbieders. We veronderstellen dat als gevolg van een nieuw GATS-akkoord de wereldwijde handel in transport, financiële diensten, communicatie en zakelijke dienstverlening met 10% toeneemt en voor bouw en distributie met 5%.³⁰ Deze toenames passen bij de GATS-aanbiedingen en zijn niet spectaculair. De 10%-aannee is plausibel op grond van eerdere ervaringen met handelsliberalisering. De analyses van de toetreding van de Centraal en Oost-Europese landen tot de EU laten bijvoorbeeld zien dat bij verdere integratie de handel 50% tot 100% kan

²⁹ De achterliggende gedachte is dat bij een neutrale structuur van comparatieve voordelen voor een sector in een land verwacht mag worden dat het exportaandeel van die sector zal overeenstemmen met het gemiddelde exportaandeel van die sector in de groep van referentielanden. Als echter het aandeel hoger is voor een land dan heeft het (kennelijk) een comparatief voordeel, en in het omgekeerde geval een comparatief nadeel. Een impliciete aanname is dat de handelsstructuur van een land niet meer of anders dan in de groep referentielanden verstoord wordt door handelsbarrières.

³⁰ We negeren de sector toerisme (en reisuittgaven) omdat dit een aparte analyse van Modus II vergt. We negeren ook milieudienstverlening omdat dit een heel kleine sector is, met weinig buitenlandse handel.

toenemen (zie Lejour en anderen, 2004). Toetreding tot de interne markt van de EU gaat uiteraard in termen van markttoegang veel verder dan de GATS-voorstellen. Vanuit dit perspectief lijkt de veronderstelling dat in bepaalde sectoren de handel met 10% toeneemt een redelijke inschatting.

Scenario voor directe handelseffecten

De directe handelseffecten van een nieuwe GATS-ronde worden bepaald met het volgende scenario dat een onderscheid maakt naar de mate van verwachte liberalisatie en de concurrentiekracht (specialisatiegraad) van de Nederlandse dienstensectoren.

► We houden rekening met gedifferentieerde effecten per dienstensector:

(a) in sterke sectoren (Balassa index boven 100) met veel handelsliberalisatie:

exportgroei met 15%

importgroei met 5%

(b) in relatief zwakke sectoren (Balassa index onder 100) met veel handelsliberalisatie:

exportgroei 5%

importgroei 15%

(c) in de sectoren met minder vergaande liberaliseringvoorstellen veronderstellen we:

exportgroei met 10% in de sterke sectoren zoals bouw en distributie

importgroei met 10% in zwakke sectoren

► Daarnaast is rekening gehouden met een compensatiefactor voor de mogelijke verdringing van intra EU-handel (zie Annex 2).

► We veronderstellen dat de multilaterale verlaging van de NTB's de bestaande specialisatiepatronen niet substantieel beïnvloedt. Het kan zo zijn dat producenten met een sterke exportpositie tijd en geld geïnvesteerd hebben om NTBs te omzeilen of ermee om te gaan. Hun sterke concurrentiepositie is dan deels te danken aan het bestaan van de NTBs. Als de NTBs kleiner worden kan de basis voor deze concurrentiepositie binnen hun eigen branche eroderen. Om twee redenen houden wij in deze scenarioanalyse geen rekening met zulke tegengestelde effecten. In de eerste plaats wordt het verlies aan concurrentiepositie van de ondernemingen die zich specialiseerden in het omgaan met (of omzeilen van) de NTBs minstens gedeeltelijk gecompenseerd door de positieverbetering van ondernemingen die zo'n specialisatie niet hadden. In de tweede plaats lijkt het onwaarschijnlijk dat met de beperkte liberalisatievoorstellen die er nu zijn, concurrentieposities substantieel zullen uitgehold worden.

De analyse van de veranderingen in export- en importstromen laat zien dat de totale dienstenexport met ongeveer 1,1 miljard euro toeneemt en de import met 0,6 miljard euro. De productie neemt naar schatting met 0,8 miljard euro toe. Dat betekent een stijging van de toegevoegde waarde van 0,3 miljard euro. De sector transport is grotendeels verantwoordelijk voor deze resultaten. De sector zakelijke dienstverlening draagt ook bij aan de stijging in toegevoegde waarde, terwijl de toegevoegde waarde van de financiële diensten afneemt.

In totaal zijn de effecten niet groot. Wanneer het toegevoegde waarde effect van tabel 5.5 wordt uitgedrukt in termen van het Bruto Binnenlands Product (BBP), resulteert een toename van

0,1%. Deze schatting is vergelijkbaar met wat Francois en anderen (2003) verwachten voor de Nederlandse dienstensector na liberalisering.

Tabel 5.5 **Geschatte effecten van de huidige GATS-voorstellen op Nederlandse export en import (Modus I), uitgaande van basisjaar 2000**

Sector	Export	Import	Productie	Toegevoegde waarde
	bedragen in miljoenen euro's			
Distributie	93	0	93	55
Financiële diensten	-6	57	-59	-34
Zakelijke diensten	442	432	174	105
Transport	573	57	566	199
Communicatie	52	43	17	8
Bouw	28	0	28	10
Totaal (handel stijgt met 10%)	1144	602	787	330
NB: Gevoeligheidsanalyse:				
Stel: handel stijgt met 5%	572	301	394	165
Stel: handel stijgt met 15%	1716	964	1155	482

Bron: eigen berekeningen op basis van data materiaal uit de Nationale Rekeningen voor het jaar 2000. Annex 2 presenteert een meer gedetailleerde tabel.

Gevoeligheidsanalyse

De veronderstelling dat de wereldhandel (exclusief EU-handel) met 10% toeneemt, geeft eerder de orde van grootte aan van het effect van liberalisatie op de handel, dan een precieze kwantitatieve invulling. De omvang van de toename van de handel is echter wel heel bepalend voor de resultaten in tabel 5.5. Om die reden hebben we een gevoeligheidsanalyse uitgevoerd waarbij we verondersteld hebben dat de wereld handel met 5% en 15% toeneemt. De effecten op de totale economie staan in de onderste regels van tabel 5.5.

Als de wereldhandel maar met 5% toeneemt, neemt het BBP in Nederland met minder dan 0,2 miljard euro toe, terwijl, dat ongeveer 0,5 miljard euro is in een scenario waarin de handel met 15% groeit.

In de scenario's nemen we aan dat de lucht- en zeevaartsector geliberaliseerd wordt. Dat is aan de optimistische kant. In hoofdstuk 3 beargumenteerden we dat een WTO-akkoord in de zeevaart nog niet als beklonken kan worden beschouwd, vanwege de protectionistische houding van de VS. Komt het akkoord niet tot stand, dan overschatten we in tabel 5.5 de effecten voor de zeevaart, dat een grote impact op het totale resultaat heeft.

5.3 Effect van een GATS-akkoord inclusief prijs- en investeringseffecten

In de vorige paragraaf raamden we de directe effecten die een GATS-akkoord kan hebben op het volume van de Nederlandse dienstenimport en –export. Het gaat dan uitsluitend om grensoverschrijdende dienstentransactie binnen Modus I. Dat is slechts een deel van de te verwachten effecten. Een GATS-akkoord over NTBs zal ook binnenlandse prijseffecten hebben.³¹ Daarnaast zal het verminderen van marktbelemmeringen en discriminatie ook leiden tot meer lokale productie van buitenlandse dienstenleveranciers. Dat laatste kan dan weer van invloed zijn op de grensoverschrijdende handel. Deze paragraaf bevat een uitgebreidere modelmatige scenarioanalyse waarin zulke GATS-effecten worden meegenomen.

Substitutie tussen dienstenhandel en lokale productie van dienstemultinationals

De relatie tussen grensoverschrijdende handel (Modus I) en directe investeringen (Modus III) in de dienstverlening is vrij complex. Langs verschillende wegen treedt een substitutie op tussen deze vormen van internationale marktexpansie in de dienstensector. De literatuur biedt enige aanwijzingen voor de te verwachten richting van de veranderingen. De belangrijkste daarvan passeren achtereenvolgens de revue.

In veel dienstensectoren kunnen de ondernemingen voor de levering aan een buitenlandse markt kiezen tussen export en het opzetten van een dochtermaatschappij ter plaatse. De keuze wordt in de eerste plaats bepaald door de relatieve winstgevendheid van beide alternatieven voor expansie. Een omstandigheid die daarbij een rol speelt is de mate van kopieerbaarheid van nieuwe ideeën. In de internationale literatuur (o.a. Dunning 1988, 1989; Markusen, 1995; Markusen, Rutherford and Tarr, 2000) wordt aangenomen dat de buitenlandse onderneming die een directe investering pleegt, een kostenvoordeel ten opzichte van 'inheemse' producenten ontleent aan schaalvoordelen op fysieke activa of kennisactiva. De Backer en Sleuwaegen (2003) vinden deze effecten empirisch. Markusen beargumenteert in diverse publicaties dat in geval van kennisactiva die gemakkelijk lokaal gekopieerd kunnen worden, multinationals geneigd zullen zijn te kiezen voor het opzetten van lokale dochtermaatschappijen in de buitenlandse markt om zo zelf het voordeel uit te baten. In de dienstensector speelt de kopieerbaarheid een belangrijke rol omdat de toepassing van nieuwe ideeën vaak – ten opzichte van bijvoorbeeld de industrie – weinig vaste investeringen vereist.

Om een directe investering in een buitenlandse dienstensector te doen, moet het potentieel concurrentievoordeel van de internationaal georiënteerde dienstonderneming opwegen tegen het (transactie-)kostennadeel dat de multinational heeft op het gebied van aanpassings- en informatiekosten in de lokale markt. Lokale ondernemingen kennen de lokale markt en de relevante overheidsregels immers beter. Voor de buitenlandse investeerder betekent dat extra informatie- en leerkosten. Sterke overheidsregulering in een dienstenmarkt werkt zo – zelfs als de overheidsregels niet discriminerend bedoeld zijn – als een toetredingsbarrière. Mutatis

³¹ Zoals werd beargumenteerd in de tekstbox bij Figuur 4.1.

mutandis verlaagt liberalisering van overheidsregels de toetredingsbarrières. Een GATS-akkoord leidt tot eenvoudiger markttoegang en lagere informatiekosten in de buitenlandse dienstenmarkten. Daardoor zullen potentiële buitenlandse investeringsprojecten van dienstenondernemingen eerder rendabel worden.

In dienstensectoren waar de leverancier kan kiezen tussen export en het opzetten van een lokale dochtermaatschappij treden substitutie-effecten op. Een sterkere instroom van buitenlandse investeringen in die Nederlandse dienstensector zal zo (bij overigens gelijkblijvende omstandigheden) leiden tot minder dienstenimport. Omgekeerd kan een toename van Nederlandse directe investeringen in het buitenland leiden tot een afname van de export.

Op langere termijn treedt een compenserend effect op. Meer buitenlandse investeringen in een dienstensector zal deze laatste gemiddeld genomen productiever en daardoor internationaal concurrerender maken. Een grotere binnenlandse beschikbaarheid van productiviteitsverhogende intermediaire diensten kan zelfs de productiviteit van de gehele binnenlandse economie positief beïnvloeden. Dat heeft weer invloed op het handelspatroon: het zal indirect en op termijn tot meer export van deze nationale dienstensector leiden.

Tenslotte zal een GATS-akkoord waarschijnlijk nog een andere soort *indirecte* handelseffecten veroorzaken. Wanneer dienstenmarkten opener worden, met meer concurrentie, zullen comparatieve kosten- en innovatievoordelen een belangrijker rol spelen. Voor de Nederlandse dienstensectoren schept dit in de andere EU-landen zowel kansen als bedreigingen. De relatief sterke Nederlandse dienstentakken zullen intra-EU-marktaandeel erbij kunnen winnen, terwijl de relatief zwakke Nederlandse dienstensectoren in de andere EU-landen terrein zullen verliezen aan de concurrentie van buiten de EU. De Balassa indices van tabel 5.4 kunnen een indicatie geven van de richting en sectorale impact van deze verdringingseffecten.

Simulatiemodel

Gelet op de complexiteit van de ‘over-en-weer’ verbanden hebben we ervoor gekozen om de effecten van dienstenliberalisering op de directe investeringen langs modelmatige weg te benaderen. Een geïntegreerde modelmatige analyse van handel en directe investeringen in diensten staat nog in de kinderschoenen.³² Om de substitutie-effecten tussen Modus I en III en de prijseffecten van de afbouw van NTBs in beeld te brengen, hebben we zelf een partieel evenwichtsmodel – GATSIM – voor een dienstensector ontwikkeld. Dit stelt ons in staat via simulaties de mogelijke effecten van een GATS-akkoord te analyseren.

³² Bijvoorbeeld Verikois en Zhang (2001); Dee et al. (2000); Findlay and Warren (2001). Deze modellen zijn in Australië ontwikkeld en voor lokale doelen geschikt gemaakt. Het ontbreekt aan data voor een op West-Europa (en Nederland) toegespitste toepassing.

Het GATSIM-model

Het model gaat uit van onvolledige mededinging op de nationale dienstenmarkten, gekenmerkt door markup prijszetting. De prijzen worden gezet door binnenlandse ondernemingen die de grote meerderheid vormen. Hoewel in het model de buitenlandse dochterbedrijven met lagere marginale kosten opereren,³³ doen ze niet aan rechtstreekse prijsconcurrentie. Diverse studies (Nicoletti en anderen 2003; Markusen 2002) vonden aanwijzingen dat – na vestiging in markten met non-tarifaire barrières – buitenlandse ondernemingen zich de uit deze barrières resulterende hogere binnenlandse prijzen laten welgevallen in de vorm van een hogere winstmarge. In GATSIM wordt ook aangenomen dat buitenlandse ondernemingen een Cournot marktgedrag vertonen: zij profiteren vooral van hun kostenvoordeel in de vorm van hogere winstmarges en breiden hun productie uit via meer directe investeringen. Hun groeiend binnenlands marktaandeel drukt de winstmarges van lokale producenten, wat uiteindelijk ook resulteert in lagere binnenlandse prijzen.

Het GATSIM-model onderscheidt verschillende substitutiemechanismen tussen internationale handel en buitenlandse directe investeringen. Deze lopen via het effect op prijzen, via het effect op de winstmarge van de 'inheemse' producenten en tenslotte via directe substitutiebeslissingen over belevering door export of belevering door lokale dochterbedrijven.

Binnen het model verhogen non-tarifaire belemmeringen in nationale dienstenmarkten de kosten van geïmporteerde diensten en tevens de marginale productiekosten van buitenlandse ondernemingen, met een neerwaarts effect op de import en op de winstmarge van buitenlandse dochterbedrijven. Verruiming van markttoegang en afbouw van non-tarifaire belemmeringen leidt tot meer instroom van directe investeringen.

Het gehele model en de substitutiemechanismen tussen buitenlandse handel en directe buitenlandse investeringen worden meer gedetailleerd beschreven in Annex 3 van dit rapport.

Het model opereert nu op een vrij hoog aggregatieniveau, zowel sectoraal als geografisch. De Nederlandse dienstensector wordt als één geheel beschouwd. Er zijn twee regio's in het model, Nederland en de "rest van de wereld" (zonder EU). Het model is gekalibreerd met reële data over de Nederlandse dienstensector en het handels- en investeringsverkeer met de "rest van de wereld". Het referentiejaar is 2000. Het model onderscheidt twee typen van handelsbelemmeringen: de *ad valorem* importtarieven die nog op een klein deel van de dienstenimport van toepassing zijn en non-tarifaire belemmeringen (NTBs) die voor diensten van meer belang zijn. De hoogte van de NTB, uitgedrukt in tariefequivalenten, is gezet op 7.5% voor Nederland en 12.5% voor de 'rest van de wereld'. Deze aannames zijn aan de voorzichtige kant en geheel in lijn met veel andere studies (zie tabel 4.1).

Ondanks de kalibratie met reële data moet benadrukt worden dat de simulatieresultaten vooral een illustrerend karakter hebben. Ze laten zien in welke richting de directe effecten van de handelsliberalisering gaan en wat de orde van grootte van de effecten zou kunnen zijn. In de simulaties zijn vier liberalisatiescenario's vergeleken: twee unilaterale (één voor Nederland, één voor de ROW) en twee multilaterale liberaliseringsscenario's. De onderstaande tekstbox vermeldt de kwantitatieve aannames in de scenario's.

³³ Conform empirische studies zoals De Backer en Sleuwaegen (2003).

Kwantitatieve aannames bij de vier liberaliseringsscenario's

Baseline	1. Unilaterale liberalisering ROW	2. Unilaterale liberalisering Nederland	3. Multilaterale liberalisering	4. Multilaterale liberalisering, NTBs – 100% tarieven – 100%	
	NTBs – 50%	NTBs – 50%	NTBs – 50%		
NTBs in de ROW:	12,5%	6,25%	12,5 %	6,25%	0%
NTBs in Nederland:	7,5%	7,5 %	3,75%	3,75%	0%
Importtarief in ROW:	5,0%	5,0 %	5,0 %	5,0 %	0%
Importtarief in Nederland:	2,5%	2,5 %	2,5 %	2,5 %	0%

In de drie eerste scenario's worden de NTBs gehalveerd, terwijl scenario 4 laat zien wat zou kunnen gebeuren wanneer een volledige multilaterale liberalisering zou worden bereikt, waarbij ook de nog resterende tarieven worden afgebouwd.

De belangrijkste resultaten van de simulaties worden gepresenteerd in Tabel 5.6. Bij een maximale uitkomst van de huidige GATS-ronde zal het resultaat waarschijnlijk het dichtst liggen in de buurt van scenario 3. De overige scenario's zijn nuttig om de bandbreedten van de mogelijke effecten te illustreren. De resultaten van scenario 3 zullen we in deze bespreking centraal stellen.

- Multilaterale afbouw van NTBs heeft tot gevolg dat het volume van de Nederlandse dienstenlevering aan het buitenland verder verschuift in de richting van Modus III. De productie bij Nederlandse dochterbedrijven in de rest van de wereld zal sneller groeien dan de dienstenexport. De toenames zijn respectievelijk 10% en 6%.
- Buitenlandse dochterbedrijven in Nederland zullen door de liberalisering hun positie verstevigen ten opzichte van de 'inheemse' concurrenten. Dat uit zich ook in de ontwikkeling van de winstmarges van beide groepen dienstenproducenten.
- Bij de buitenlandse (ROW) dienstenlevering aan Nederland zien we dat Modus I belangrijker blijft dan Modus III; dat was ook al zo in het basisjaar 2000 (zie tabel 2.4).
- De liberalisering veroorzaakt uiteraard een flinke structurele daling van invoerprijzen, vooral in de rest van de wereld. In Nederland treedt eveneens een lichte daling van de binnenlandse dienstprijzen op, met een positief volume-effect op de binnenlandse dienstenvraag.
- De toename van de Nederlandse FDI-stroom naar het buitenland is na de liberalisering ruim het vijfvoudige van de toename van de stroom directe investeringen die Nederland binnenkomt.

Tabel 5.6 Prijs- en volume-effecten in de vier liberaliseringsscenario's

	Scenario 1 (unilat. ROW)	Scenario 2 (unilat. Nederland)	Scenario 3 (Multilat. – 50%)	Scenario 4 (Multilat. -100%)
	veranderingen ten opzichte van baseline in % ^{a)}			
Invoerprijs Nederland	0,0	– 3,4	– 3,4	– 9,1
Invoerprijs 'rest van de wereld' (ROW)	– 5,4	– 0,4	– 5,7	– 15,6
Productieprijs Nederland	– 0,1	– 0,3	– 0,3	– 0,9
Gemidd. binnenlandse prijs Nederland	– 0,1	– 0,4	– 0,4	– 1,2
Winstmarge inheemse producenten, NL	0,0	– 0,3	– 0,3	– 0,8
Winstmarge buitenl. dochterbedr. in NL	0,0	1,1	1,1	2,0
FDI instroom in Nederland	0,8	2,5	2,6	3,7
Nederlandse FDI stroom naar ROW	17,3	0,0	17,1	34,2
Exportvolume Nederland	5,6	0,6	6,3	19,3
Importvolume Nederland	0,0	6,3	6,3	18,5
Productie Nederl. dochterbedr. in ROW	10,1	0,0	10,1	20,3
Productie buitenlandse dochters in NL	0,0	1,2	1,2	1,8
Productie inheemse producenten in NL	0,2	– 0,2	0,0	0,2
Openheid Nederlandse dienstensector ^{b)}	6,4	6,7	6,7	7,1
Openheids dienstensector ROW ^{b, c)}	0,3	0,2	0,3	0,3

a) de mutaties van de winstmarges luiden in procentpunten in plaats van procenten, terwijl de openheidsindicator het absolute procentuele niveau aangeeft.

b) de openheid is gedefinieerd als het buitenlandse aandeel (importen plus productie van buitenlandse dochtermaatschappijen) in de binnenlandse vraag.

c) De openheid van de ROW betreft alleen de openheid voor wat betreft het Nederlandse aandeel (Nederlandse importen plus productie van Nederlandse dochterbedrijven) in de totale binnenlandse dienstenvraag.

Onder de veronderstelling dat de structuur van de inkomende en uitgaande directe investeringen dezelfde blijft als in 2000 geeft tabel 5.7 een nadere sectorale invulling van de mogelijke veranderingen in de directe investeringsstroom. Bij de uitgaande investeringen zal het zwaartepunt liggen bij de financiële diensten en de zakelijke dienstverlening, terwijl bij de inkomende directe investering vooral de zakelijke dienstverlening voorop zal gaan.

Tabel 5.7 Toename van in directe investeringsstromen in liberaliseringsscenario 3 a)

Dienstensector	Nederlandse directe investeringen in buitenland (niet-EU)	Directe investeringen buitenland (niet-EU) in Nederland
	in miljarden euro's	
Handel en distributie	0,8	2,6
Transport, opslag, communicatie	0,2	1,1
Bank- en verzekeringswezen	0,2	7,9
Overige dienstverlening (vooral zakelijke diensten)	1,4	5,4
Totaal	2,6	17,1

a) gebaseerd op de uitkomsten van liberaliseringsscenario 3 en de veronderstelling dat de bedrijfstakkenopbouw van de inkomende en uitgaande directe investeringen hetzelfde blijft als in 2000. Bronnen: Tabel 5.2 en Tabel 5.3.

Prijseffecten

Ter vergelijking met onze eerste analyse in de vorige paragraaf (tabel 5.5) kunnen we nu zien wat de betekenis van de prijs- en investeringseffecten zijn op de grensoverschrijdende dienstenhandel. Tabel 5.8 presenteert de resultaten waarbij prijs en volume-effecten worden uitgesplitst. Ook hier nemen we scenario 3 als referentiescenario.

Het valt op nu dat de impact van de GATS-ronde op de grensoverschrijdende handel kleiner uitvalt dan onze eerder berekeningen die geen rekening hielden met substitutie-effecten tussen de leveringsvormen van diensten transacties en geen rekening hielden met prijseffecten. Op basis van de simulatie met het GATSIM-model neemt de export toe met 0,7 miljard in plaats van 1,1 miljard euro en de import met 0,3 miljard in plaats van 0,6 miljard euro.³⁴ De directe effecten van een nieuwe GATS-ronde op de Nederlandse grensoverschrijdende handel (Modus I) worden dus ongeveer gehalveerd door het substitutie-effect.

De prijs- en volumeveranderingen als gevolg van de liberalisatie zullen elkaar voor een deel opheffen. Vooral aan de importkant zijn de prijseffecten sterk. Omdat het prijseffect op de export in tabel 5.8 klein is, betekent dit dat de substitutie met levering via Modus III de belangrijkste verklaring vormt voor het lagere effect van de GATS-ronde op de Nederlandse dienstenexport. Nederlandse dienstenondernemingen zullen eerder meer buitenlandse productie opzetten dan meer exporteren. Aan de importkant vormt daarentegen het prijseffect de belangrijkste oorzaak van het verschil met onze eerdere schatting

Tabel 5.8 Handelseffecten van de 4 liberaliseringsscenario's in waardemutaties, met 2000 als referentiejaar

	Scenario 1 (unilat. ROW)	Scenario 2 (unilat. Nederland)	Scenario 3 (Multilat. – 50%)	Scenario 4 (Multilat. -100%)
absolute waardemutaties ten opzichte baseline in miljoenen euro's				
Dienstenexport NL, volume-effect	705	75	785	2417
Dienstenexport NL, prijseffect ^a	<u>- 15</u>	<u>- 40</u>	<u>- 43</u>	<u>- 129</u>
Totale mutatie dienstenexport NL	690	35	742	2288
Dienstenimport NL, volume-effect	0	815	815	2379
Dienstenimport NL, prijseffect ^a	<u>0</u>	<u>- 467</u>	<u>- 467</u>	<u>- 1392</u>
Totale mutatie dienstenimport NL	0	348	348	987

a) Het prijseffect bevat ook de 2^e orde effecten (gecombineerde effect van veranderingen in volume en prijs).

³⁴ De exporttoename bedraagt circa 0,2% van het Nederlandse BBP in 2000.

Een ander opmerkelijk resultaat van de simulaties is dat – gewaardeerd tegen de nieuwe producentenprijs – de binnenlandse dienstenproductie *daalt* in plaats van stijgt. Uitgedrukt in termen van het BBP een daling met ca. 0,2%, veroorzaakt door een daling van de binnenlandse prijs. De prijseffecten moeten voor Nederland echter beschouwd worden als een grotendeels positief welvaartseffect worden beschouwd. Een deel van de prijsdaling zal natuurlijk de winstmarges (vooral van de inheemse producenten) drukken, maar daar staat tegenover dat door de lagere prijzen consumenten en bedrijven die de diensten kopen, meer bestedingsmogelijkheden op andere gebieden overhouden.

Tussenbalans

De simulaties tonen de vooral de richting van de prijs- en volumeveranderingen die kunnen optreden voor de Nederlandse diensteneconomie na afsluiting van een succesvolle nieuwe GATS-ronde. Een nieuwe GATS-ronde leidt waarschijnlijk tot lagere importkosten en tot lagere dienstenprijzen in Nederland. Daarnaast vonden we dat de directe effecten op de grensoverschrijdende handel gemakkelijk overschat worden wanneer men het substitutie-effect buiten beschouwing laat. Bij afbouw van de NTBs treedt een sterke verschuiving op van grensoverschrijdende handel naar het opzetten van lokale productie in buitenlandse markten. Dat laatste kan eventueel leiden tot een grotere dividend-terugstroom naar Nederland, maar het effect op de binnenlandse werkgelegenheid in de Nederlandse dienstensector is vooralsnog zeer ongewis.

5.4 Totaalbeeld en conclusies

De Nederlandse dienstensectoren verschillen onderling sterk qua blootstelling aan concurrerende importen en qua exportpositie. Voor het overgrote deel van de dienstensector geldt nog steeds dat de grensoverschrijdende handel nauwelijks een rol speelt. Voor een groot deel van de transportsector, de zakelijke dienstverlening en de telecommunicatie is dat anders. Hier is sprake van een substantiële importpenetratie. Tegelijk zijn deze sectoren zelf ook op exportmarkten actief. Grensoverschrijdende handel is echter slechts één aspect van buitenlandse concurrentie. In een aantal dienstentakken neemt de buitenlandse concurrentie de vorm aan van directe investeringen en de daarmee opgezette lokale vestigingen van buitenlandse ondernemingen. Directe investeringen groeien sneller dan de internationale handelsstromen van de dienstensectoren. Deze vorm van buitenlandse concurrentie neemt – ook los van de WTO-onderhandelingen – in belang toe.

De effecten van een geslaagde nieuwe GATS-ronde hebben we in eerste instantie bepaald met een globale berekening, uitgaande van de informatie die bij het schrijven van dit rapport voorhanden was over de voortgang van de onderhandelingen. Op grond daarvan hebben we een eerste inschatting gemaakt van de direct handelseffecten (Modus I) zonder de prijseffecten en veranderingen in directe investeringen te analyseren. Volgens deze schattingsmethode stijgt de

Nederlandse dienstenexport met circa 1,1 miljard euro en de binnenlandse productie met 0,8 miljard euro. De sector transport is grotendeels verantwoordelijk voor deze resultaten. De sector zakelijke dienstverlening draagt ook bij aan de stijging in toegevoegde waarde, terwijl de toegevoegde waarde van de financiële diensten afneemt.

Wanneer we echter ook de effecten van prijsveranderingen en directe investeringen als gevolg van een GATS-akkoord meenemen, wordt de verwachte exporttoename kleiner, vooral doordat Nederlandse dienstenproducenten bij hun levering van diensten aan het buitenland switchen naar het opzetten van lokale productie in het buitenland. Het meenemen van de prijseffecten leidt er verder toe dat de importtoename halveert, terwijl – eveneens als gevolg van prijseffecten – de binnenlandse dienstenproductie een fractie daalt. Door de gedaalde importprijzen en binnenlandse prijzen ontstaat niettemin een positief welvaartseffect. Het grootste deel van de buitenlandse expansie door Nederlandse dienstenondernemingen zal plaatsvinden in de vorm van het opzetten van lokale productie. De Nederlandse FDI-stroom naar het buitenland neemt flink toe. Omgekeerd is dat minder het geval. Bij de buitenlandse (ROW) dienstenlevering aan Nederland blijft Modus I belangrijker dan Modus III; dat is momenteel overigens nu ook al het geval.

6 Welvaartsafwegingen bij verdere dienstenliberalisering

De huidige GATS-ronde zal waarschijnlijk slechts in bescheiden mate de internationale dienstenhandel liberaliseren. Er zijn welvaartstheoretische redenen waarom handelsliberalisering in de dienstensector waarschijnlijk minder snel zal verlopen dan sinds de jaren vijftig het geval was voor bijvoorbeeld industrieproducten. Dit hoofdstuk plaatst de voortgang bij de GATS in een breder perspectief. Van daaruit worden enige oplossingsrichtingen aangegeven die nuttig kunnen zijn in de verdere onderhandelingen over liberalisering van de dienstenhandel.

6.1 Handelsbelemmering vaak niet primaire doel van non-tarifaire barrières

De onderhandelingen over liberalisering van de internationale dienstenhandel draaien vooral om de verwijdering van non-tarifaire handelsbelemmeringen. Tekenend voor NTBs is dat deze maatregelen een diffuser karakter hebben dan tarifaire handelsbelemmeringen. Van een invoertarief is nauwelijks betwistbaar dat het een handelsbelemmerende werking heeft. De aanwezigheid van een invoertarief en de hoogte ervan kan eenduidig worden vastgesteld. Dit maakt het relatief eenvoudig om over tarifaire handelsbelemmeringen internationaal te onderhandelen.

Voor NTBs is dit lastiger. Of een bepaalde binnenlandse maatregel van een land de internationale handel remt – en daarom als NTB kan worden beschouwd – is lang niet in alle gevallen eenduidig vast te stellen. De gebruikelijke signaleringsprocedure is als volgt. Exporterende ondernemingen trekken bij hun nationale overheid aan de bel over de discriminerende werking van bepaalde buitenlandse maatregelen. Vervolgens stelt hun regering dergelijke maatregelen in het GATS-overleg aan de orde. De “bewijslast” voor het handelsbelemmerende karakter ligt bij het vragende land. Vervolgens is het moeilijk bij de onderhandelingen de omvang van het handelsbelemmerende effect vast te stellen.

Veel NTBs hebben handelsbelemmering niet als primair oogmerk. De non-tarifaire barrière is dan eerder een bijwerking van marktregulering, die gericht is op het corrigeren van binnenlands marktfalen. Voordat een land bereid is in de GATS een aanbieding te doen tot het verwijderen van zo'n NTB, is een meer omvattende binnenlandse welvaartsafweging vereist. Tabel 6.1 geeft een overzicht van NTBs naar hun primaire doel en de mate waarin het WTO-principe van 'national treatment' (gelijke monniken, gelijke kappen voor binnen- en buitenlandse dienstverleners) wordt toegepast.

Tabel 6.1 Handelsbelemmering door NTBs: achterliggende redenen

Type NTB a)	Voorbeelden	Handelsbelemmering doel?	'National treatment' principe toegepast?
Handelsgerelateerde kwantitatieve beperkingen	Invoerverbod, invoerquota's, exportverbod	Ja	Nee
Prijsgebaseerde NTBs	Gedifferentieerde tarieven binnen- en buitenlandse dienstverleners	Ja	Nee
Niet handelsgerelateerde kwantitatieve beperkingen	Beperking markttoegang door licenties, inreisvisa, domeinmonopolies, ruimtelijke ordeningseisen	Vaak niet	Vaak impliciete discriminatie
Eisen aan het dienstenproduct	Verplichte standaards en normen voor product	Vaak niet	Vaak impliciete discriminatie
Eisen aan dienstverleners	Kwalificatie, verplicht lidmaatschap nationale beroepsorganisatie, operationele eisen	Vaak niet	Vaak impliciete discriminatie
Gedifferentieerde toegang tot nationale distributiesystemen	Regels gebruik vaste infrastructuur (rail, water, energie, telecommunicatie)	Vaak niet	Vaak impliciete discriminatie

a) De indeling van NTBs uit paragraaf 2.2 is op twee manieren aangepast. Ten eerst zijn de categorieën invoerheffingen en andere prijsgebaseerde NTBs samengevoegd. Ten tweede is de categorie eisen aan dienstenproduct of dienstverschaffer gesplitst in 3 onderdelen .

De twee eerste typen – kwantitatieve beperkingen en prijsgebaseerde bescherming – zijn evidente gevallen van NTBs die strijdig zijn met de uitgangspunten van vrije dienstenhandel. De welvaartseffecten van deze maatregelen zijn ook het gemakkelijkst te becijferen. Dat maakt de GATS-onderhandelingen over deze typen NTBs relatief het eenvoudigst. Bij andere NTBs is de weg naar afbouw ervan veel langer en moeizamer. Afscherming van de binnenlandse dienstenmarkt is vaak niet het primaire doel. Discriminatie jegens buitenlandse dienstenleveranciers is veelal impliciet, dat wil zeggen dat potentiële buitenlandse dienstenleveranciers relatief meer moeite moeten doen en moeten meer kosten moeten maken om te voldoen aan de regels die in de NTB-maatregel zijn vastgelegd.

Veel belemmeringen voor buitenlandse dienstenleveranciers vloeien voort uit maatregelen die vooral zijn gericht op het corrigeren van binnenlands marktfalen. Handelsbelemmering kan een bijwerking zijn van bijvoorbeeld maatregelen op het vlak van consumentenbescherming, ruimtelijke ordening, of concurrentiebeleid. Het kan ook het gevolg zijn van maatregelen die correcties aanbrengen op marktfalen in netwerksectoren waar grote infrastructurele schaaffecten spelen (energievoorziening, telecommunicatie, water); in zulke sectoren richt interventie zich vaak op het tegengaan van onderinvestering en op het veilig stellen van een bepaald minimum voorzieningenniveau. Wanneer het functioneren van een dienstensector externe effecten heeft voor andere delen van de samenleving, kan overheidsinterventie de betreffende sector dwingen rekening te houden met de externe effecten, met mogelijk

handelsbelemmerende bijwerkingen. Vrijwel steeds staan de binnenlandse beleidsoverwegingen voorop en zijn de effecten voor buitenlandse dienstenverschaffers ondergeschikt.

Het land dat de NTBs hanteert, moet bereid worden gevonden deze maatregelen in te brengen in de GATS-onderhandelingen. Zelden komt dit voort uit puur binnenlandse krachten. Juist omdat internationale handel in diensten in veel dienstentakken slechts een zeer bescheiden rol speelt, zijn regeringen geneigd de binnenlandse welvaartsoverwegingen voorrang te geven. De binnenlandse belangen worden doorgaans goed gearticuleerd en gesteund door lobbies van gevestigde bedrijven en beroepsorganisaties.³⁵ De welvaartsvoordelen van vrijere internationale handel daarentegen zijn in het algemeen erg gespreid over grote aantallen consumenten en afnemers. Een gerichte binnenlandse lobby voor meer vrijere dienstenhandel ontbreekt derhalve vaak. Buitenlandse druk is vaak dan ook de belangrijkste reden waarom het verwijderen (of minder discriminerend maken) van een NTB-maatregel op de binnenlandse politieke agenda komt. De participatie van landen in WTO en GATS draagt in elk geval bij aan een bewustwordingsslag wat betreft de handelsbelemmerende effecten en wellicht ook aan een bijstelling van de prioritering.

6.2 Binnenlands marktfalen en voortgang in het GATS-overleg

Wanneer we ervan uitgaan dat handelsbelemmering doorgaans een neveneffect is van beleidsmaatregelen die gemotiveerd zijn door het corrigeren van reële binnenlandse marktfalens, wat zijn dan de perspectieven voor toekomstige afbouw van NTBs in de dienstenhandel?

NTBs en binnenlandse marktfalens

Waar kunnen vrijere dienstenhandel en het corrigeren van binnenlandse marktfalens hand in hand gaan? Welke perspectieven biedt internationale samenwerking daarbij? We kunnen in dit opzicht iets leren van de aanpak die tijdens de Uruguay ronde werd gehanteerd om het fenomeen landbouwsteun te betrekken in de WTO-onderhandelingen. Landbouwsteun is ook een veelkoppig monster, dat alleen al door zijn veelvormigheid moeilijk onderhandelbaar was. Het WTO-overleg over landbouwsteun kreeg een sterke push na de afspraak dat WTO-leden hun eigen landbouwsteun maatregelen zouden classificeren en plaatsen in drie virtuele, gekleurde dozen:

- de *amber box*: versturende maatregelen zoals garantieprijzen, exportsubsidies en importheffingen;
- de *blue box*: iets minder versturende maatregelen zoals inkomenssteun voor boeren; en

³⁵ Onder andere Grossman en Helpman (1995), Mitra (1999) en Voudsen (1999) hebben uitvoerig de relaties geanalyseerd tussen binnenlandse handelsbelangen en politieke lobbies voor handelsbescherming.

- de *green box*: maatregelen die nauwelijks enige handelsversturende effecten hebben (zoals steun voor landbouweducatie).

Alleen al door het differentiëren van de maatregelen, werden deze bespreekbaarder. Het werd eenvoudiger richting te geven aan de daarop volgende onderhandelingen.

Iets dergelijks kan ook worden toegepast voor de NTBs in diensten. Zo'n indeling zou gebaseerd kunnen worden op enerzijds het handelsversturende karakter van de maatregelen en anderzijds op de binnenlandse welvaartsoverwegingen waaruit de maatregel voortkomt. In tabel 6.2 brengt op deze basis een indeling en rangorde aan van NTBs in diensten, waarbij we ook de mogelijke oplossingsrichtingen aangegeven. We onderscheiden vier virtuele 'dozen'.

	Direct handelsbeperkende doeleinden	Handelsbeperking onvermijdelijk?	Interventie gericht op binnenlands marktfalen?	Marktfaalen internationale proporties?	Oplossingsrichting
RODE DOOS	Ja	Ja	Nee	--	Onderhandelen in GATS
BRUINE DOOS	Nee	Nee	Ja	Nee	Bespreken in GATS: vastleggen dat gekozen wordt voor de minst handelsversturende maatregel, met waar mogelijk een beperking in de tijd.
BLAUWE DOOS	Nee	Ja	Ja	Ja	Zo mogelijk in GATS vastleggen dat NTBs aansluiten bij internationaal geharmoniseerde aanpak c.q. standaarden. Anders vastleggen van wederzijdse erkenning van standaarden.
GROENE DOOS	Nee	Ja	Ja	Nee	NTBs buiten GATS houden wanneer positieve binnenlandse welvaartseffecten overheersen.

De *rode doos* bevat de NTBs zoals kwantitatieve handelsbeperkingen en gedifferentieerde prijsstellingen voor binnen- en buitenlandse dienstverleners. Deze zijn overduidelijk in strijd met het WTO-principe van non-discriminatie en zouden prioriteit verdienen bij GATS-onderhandelingen. Bij de NTBs in de rode doos geldt dat de betrokken maatregelen zich niet richten op binnenlandse marktfaalen, maar puur op protectie.

In de *bruine doos* komen de gevallen waar de maatregel wel gericht is op het corrigeren van binnenlands marktfaalen, maar waarbij het handelsversturende effect een onbedoeld en vermijdbaar neveneffect is. In deze gevallen is bijstelling van de maatregelen relatief gemakkelijk en kosteloos, wanneer hiertoe in de GATS een prikkel ontstaat. Gelet op de positieve binnenlandse welvaartseffecten van meer buitenlandse markttoetreding (zie analyse paragraaf 4.1), gaat het hier eigenlijk om win-win situaties. De reciprociteit die in GATS-

verband kan worden geboden, kan net de voldoende stimulans zijn om de NTBs in de bruine doos aan te pakken.

De *blauwe doos* bevat meer gecompliceerde NTBs. Het zijn de NTBs die voortkomen uit nationale overheidsinterventies die een marktfalen in een bepaalde dienstensector aanpakken, wat in veel meer landen bestaat. Een voorbeeld hiervan is het functioneren van de accountancysector (zie tekstvak). Omdat het handelsversturende effect van nationale accountancystandaards een bijwerking is van interventiebeleid voor een algemener probleem, ligt het niet voor de hand dat de harmonisatie van standaards binnen de GATS moet worden aangepakt. Daar zijn betere internationale fora voor. Dat geldt idem dito voor de afstemming van nationale standaards voor post- en pakketdiensten en voor telecommunicatie. De GATS-onderhandelingen bieden echter wel de mogelijkheid voor landen om zich wederzijds vast te leggen op een zekere mate van internationale afstemming. Bijvoorbeeld door vast te leggen dat hun nationale beleid voor de betreffende sectoren aansluit bij internationale normen en/of dat zij zich verplichten tot wederzijdse erkenning van kwalificaties en nationale normen, zodat exporterende dienstenleveranciers zich in het buitenland niet steeds hoeven te herkwalificeren. Alleen al deze lichte vorm van beleidsafstemming kan een bevorderend effect hebben voor de internationale dienstenhandel. Ook binnen de EU worden de principes van internationale harmonisatie en dat van wederzijdse erkenning naast elkaar gebruikt (De Mooij en Tang 2003).

Externe effecten van accountancynormen

Gecertificeerde accounts controleren de boeken van beursgenoteerde en andere ondernemingen. De goedkeuring die zij geven of onthouden aan de jaarrekening van ondernemingen vormt een betrouwbaarheidsgarantie voor aandeelhouders, beleggers en leveranciers. De betrouwbaarheid en onafhankelijkheid van accountancyrapporten is daarom de bron van een positieve externaliteit die van groot belang is voor de kapitaalmarkt en het financiële systeem. Om die betrouwbaarheid en onafhankelijkheid af te dwingen hanteren nationale staten kwalificatie-eisen, normen en gedragsregels voor de gecertificeerde accountants.

Na een reeks van boekhoudschandalen (zoals bij Parmalat, Ahold en Adecco) kondigde de Europese Commissie in januari 2004 voorstellen aan om de accountantscontrole van alle internationale vestigingen van één concern in handen te leggen van één accountantsbedrijf. Dit zou breken met de praktijk dat de boeken van lokale vestigingen door onafhankelijk nationale accountants of door vaste lokale samenwerkingspartners werden gecontroleerd (Plender 2004). De aangekondigde EU-richtlijn zal waarschijnlijk leiden tot minder in plaats van meer concurrentie in de accountancywereld.

De externaliteit rond accountancyrapporten doet zich in alle landen voor, zodat een zekere mate van internationale afstemming voor de hand ligt. Juist de verschillen in de nationale regels en het gebrek aan wederzijdse erkenning van kwalificatienormen veroorzaakt belangrijke kosten voor het grensoverschrijdend werken van accountancybedrijven. Wanneer ofwel internationale standaards worden afgesproken, ofwel de nationale kwalificatienormen wederzijds erkend worden, zal dat een stimulans vormen voor meer grensoverschrijdende dienstverlening. Een extra reden voor zulke afstemming is dat de kapitaalmarkten en nationale financiële systemen steeds meer internationaal georganiseerd zijn.

In de *groene doos* tenslotte zitten al de maatregelen die tot doel hebben binnenlandse externaliteiten te reguleren, maar waarbij het handelsbeperkende effect op de koop toe wordt genomen. Voor deze maatregelen geldt dat binnenlandse preferenties en binnenlandse

welvaartsoverwegingen prevaleren boven de mogelijk handelsbeperkende werking. Voorbeelden daarvan zijn ruimtelijke ordeningsbepalingen, vestigingseisen, consumentenbescherming, media- en cultuurbeleid, onderwijs, sociale zorg, privacywetgeving (o.a. bankgeheim) en veiligheidsbeleid. Ook de afbakening van publieke en private diensten (zie tekstvak over publieke diensten in GATS) zou in de *groene doos* geplaatst kunnen worden om te benadrukken dat publieke diensten niet het onderwerp van onderhandelingen zijn.

Deze indeling van typen NTBs kan de effectiviteit van de GATS ten goede komen. De grootste en snelste resultaten kunnen geboekt worden door de onderhandelingen te concentreren op de *rode doos* en de *bruine doos*. Bij de NTBs in de *blauwe doos* is de weg naar internationale samenwerking wellicht langer, terwijl het onderhandelingsprimaat waarschijnlijk zal moeten liggen bij internationale fora buiten de GATS. In de *groene doos* deponeren men die gevallen die internationaal geen grote marktverstoringen met zich mee brengen en men de handelsverstoring accepteert ten behoeve van het voorkomen van binnenlands marktfalen.

GATS, kwaliteitonzekerheid en binnenlandse externaliteiten

De vraag is hoe de indeling van NTB's in verschillende boxen in praktijk zou kunnen werken? We bespreken enkele specifieke typen van binnenlandse welvaartsafwegingen, met name de verhouding tussen handelsbeperking enerzijds en consumentenbescherming en binnenlandse externaliteiten anderzijds. Geïmporteerde diensten hoeven niet gelijkwaardig te zijn aan binnenlandse geproduceerde diensten. Doorgaans weten de marktpartijen feilloos met dergelijke verschillen om te gaan. Kwaliteitsaspecten vinden hun vertaling naar gedifferentieerde prijzen. Waar echter marktfalen een rol spelen met betrekking tot de dienstenkwaliteit, kan het uit oogpunt van binnenlandse welvaart gewenst zijn een bepaalde vorm van marktregulering te hanteren, zelfs als zulke regulering voor buitenlandse dienstverleners zou kunnen functioneren als non-tarifaire belemmering.

Structurele kwaliteitonzekerheid (asymmetrische informatie) bij binnenlandse afnemers van de dienst speelt vaak een rol in markten voor professionele diensten die gebaseerd zijn op specialistische kennisinput, zoals accountancy, advocatuur, medische diensten, architecten, ingenieursdiensten en technische keuringsdiensten. De afnemers kunnen voorafgaand aan en soms zelfs na de kooptransactie zelf niet direct de kwaliteit van het dienstenproduct beoordelen. Ter bescherming van kopers hebben nationale overheden van oudsher zulke markten al gereguleerd. Men streefde naar kwaliteitsborging *vooraf* door het stellen van eisen:

- aan de kwaliteit van het product (bijvoorbeeld technische eisen voor bouw en architectuur);
- aan de kwalificatie van de dienstverlener (opleiding, diploma's, lidmaatschap professionele beroepsvereniging, ervaring);

- aan de bedrijfsvoering van de dienstverlener (bijvoorbeeld een verbod op reclame door notarissen of letselschadeadvocaten);
- aan de rechtsvorm of nationaliteit van de dienstverlener (wegens juridische aansprakelijkheid);
- aan het voorkomen van belangenverstrengeling en borging van professionele onafhankelijkheid (bijvoorbeeld beperkingen op samenwerkingsverbanden van registeraccountants, juristen en financiële dienstverlening).

Internationaal gezien werkt de wildgroei en grote internationale verscheidenheid in dergelijke vormen van regulering versturend voor het ontstaan van een echte internationale markt in zulke diensten (OECD 1996). Tabel 6.3 geeft enige suggesties voor oplossingsrichtingen die recht doen aan het afbouwen van non-tarifaire belemmeringen en het veiligstellen van de kwaliteitsborging zulke professionele diensten.

Tabel 6.3 Oplossingsrichtingen voor het afbouwen van NTBs in markten voor professionele diensten met structurele kwaliteitsonzekerheid

Oplossingsrichtingen	Toelichting
1. Kwaliteitsborging vooraf vervangen door kwaliteitsborging achteraf (groene doos)	Regelingen gericht op kwaliteitsborging vooraf kan in sommige gevallen worden vervanging door borging achteraf. gedacht kan worden aan: het verbeteren van aansprakelijkheidswetgeving en -verzekering; recht van beroep bij professioneel tuchtcollege.
2. Internationale harmonisatie van kwaliteitseisen aan professionele diensten (blauwe doos)	Het marktbelemmerende karakter van nationaal verschillende vormen van kwaliteitsborging kan worden teruggedrongen wanneer nationale regels aansluiten bij internationaal geharmoniseerde kwaliteitseisen.
3. Wederzijdse erkenning van nationale kwalificatie-eisen aan dienstverleners (blauwe doos)	Het NTB-karakter van nationale kwaliteitseisen wordt minder wanneer de dienstverlener zich niet in elke nieuwe buitenlandse markt moet herkwalificeren.
4. Zoeken naar marktconforme vormen van kwaliteitsborging (groene doos)	Professionele certificering op basis van vrijwilligheid (bijv. ISO certificaat) biedt buitenlandse dienstverleners de mogelijkheid zich op kwaliteit vooraf te profileren
5. Zoeken naar de vormen van regulering met minimale handelsbeperking (bruine doos)	Waar mogelijk regulering vervangen die onnodig en onbedoeld buitenlandse dienstenaanbieders discrimineert.

Tabel 6.3 geeft aan dat de maatregelen die overheden nemen om marktfalen met betrekking tot kwaliteitsonzekerheid te beperken, vaak ook een handelsbeperkend effect hebben hoewel dat niet de primaire bedoeling is van de regulering. Soms is het handelsbeperkende effect eenvoudig te voorkomen door nationaliteitseisen te vervangen door andere vormen van regulering (zie punt 1 tot en met 4 in tabel 6.3). In andere gevallen dat het handelsbeperkende effect verkleind worden door harmonisatie van kwaliteitseisen of wederzijdse erkenning van die eisen. De ervaring van de EU-interne markt laat zien dat wederzijdse erkenning vaak eenvoudiger is te bewerkstelligen door harmonisatie.

Dienstenmarkten met schaaleffecten en opstartkosten

In sommige takken van dienstverlening spelen schaaleffecten een rol. Te kleine binnenlandse producenten zouden daardoor moeilijker kunnen concurreren met buitenlandse dienstenaanbieders. In ontwikkelingslanden wordt soms het zogenaamde *infant industry* argument gebruikt voor afscherming van bepaalde binnenlandse dienstenmarkten, om binnenlandse dienstenproducenten de kans te geven naar een operationeel niveau te groeien waarbij zij internationale concurrentie aankunnen. Argumenten hiertegen zijn dat binnenlandse dienstenproducenten het snelst leren van buitenlandse aanbieders in hun markten dat potentieel welvaartsverlies bij binnenlandse afnemers – zeker wanneer het gaat om productiviteitsverhogende intermediaire diensten – een groter gewicht moeten krijgen in de besluitvorming over non-tarifaire belemmeringen in zulke markten. Waar het *infant industry* argument niettemin overeind blijft, kan de tijdelijkheid van dit argument benadrukt worden door bij de GATS-onderhandelingen nu al termijnen vast te leggen voor het afbouwen van de NTBs in de toekomst. Deze discussie lijkt vooral thuis te horen in de *bruine doos*, waar in GATS-verband procedurele regels kunnen worden afgesproken voor dienstentakken waar opstartkosten en *infant industry* argumenten een rol spelen.

6.3 Conclusies

De belangrijkste vormen van handelsbelemmeringen in de dienstensector zijn niet de invoertarieven, maar de non-tarifaire belemmeringen (NTBs). Deze remmen – bedoeld of onbedoeld – de dienstenimport en de markttoetreding door buitenlandse dienstverleners, zodat de binnenlandse producenten en de binnenlandse markt *de facto* worden afgeschermd. Welvaartsanalyse laat zien dat het afbouwen van NTBs in het algemeen de totale binnenlandse welvaart verhoogt, waarbij de afnemers van de betreffende dienst de grootste winnaars zijn. Voor 'inheemse' producenten zijn de welvaartseffecten deels positief, deels negatief. In de GATS-onderhandelingen zal de discussie over NTBs in de praktijk gecompliceerd worden wanneer NTBs gemotiveerd worden met verwijzing naar marktfalens in de nationale dienstenmarkten: structurele kwaliteitsonzekerheid bij afnemers (asymmetrische informatie), externaliteiten en dynamische welvaartsaspecten (schaaleffecten, lumpsum investeringen). We verwachten dat het verder afbouwen van marktbelemmeringen voor dienstenmarkten gepaard zal gaan met een steeds complexere binnenlandse welvaartsafruïl. Relatief gemakkelijke vormen van liberalisering resulteerden uit het verwijderen van maatregelen met onbedoelde handelsbelemmerende effecten. Er zijn waarschijnlijk nog meer terreinen waar voortgang te boeken is. Toekomstige onderhandelingen in de GATS zouden gestructureerd kunnen worden rond een opzet die enige gelijkenis heeft met de manier waarop het onderwerp landbouwsteun bespreekbaar is gemaakt in het vorige WTO-akkoord (Uruguay ronde). Daarbij wordt een indeling gemaakt van vier typen NTBs naar de mate van handelsverstoring en de binnenlandse motivering van die maatregelen.

7 Conclusies

De principes van het GATS-verdrag uit 1995 zijn ook het uitgangspunt voor huidige onderhandelingen over de internationale handel in diensten. Kenmerkend voor het verdrag is dat landen elkaar markttoegang garanderen gegeven een aantal regels. De markttoegang beslaat 160 dienstensectoren, vier leveringsvormen van dienstentransacties en twee vormen van handelsliberalisatie. In de vorige GATS-ronde zijn veel landen verplichtingen aangegaan in de sectoren toerisme, zakelijke en financiële dienstverlening en communicatie. Weinig landen zegden markttoegang toe in de private onderdelen in onderwijs en zorg. Het zijn vooral de ontwikkelde landen die markttoegang aanbieden en ook verzoeken doen over markttoegang aan andere landen. De minst ontwikkelde landen zijn niet actief op dit terrein.

Wij hebben het liberalisatievoorstel van de EU onderzocht en dit voorstel vergeleken met de verzoeken van andere landen aan de EU over markttoegang. Daarnaast hebben we de voorstellen van andere landen samengevat. De conclusies zijn:

- EU liberaliseert in professionele en computerdiensten, communicatie, financiële diensten en transport. Daarnaast wordt de tijdelijke verblijfsduur van hoogopgeleide buitenlandse aanbieders uitgebreid van 3 naar 6 maanden. Er wordt weinig tot geen liberalisatie geboden in audiovisuele diensten, onderwijs en gezondheidszorg en recreatie en cultuur.
- De verzoeken van andere landen worden deels gehonoreerd door de EU. Er lijkt spanning te kunnen ontstaan tussen verzoeken en aanbiedingen in de sectoren audiovisuele diensten, gezondheidszorg, onderwijs en financiële diensten. Daarnaast is het verzoek van tijdelijk verblijf veel ruimer dan de 6 maanden die de EU voorstelt.
- De belangrijkste EU-exportmarkt, de VS, wordt bijna niet extra open gesteld. Enige liberalisatie lijkt mogelijk in financiële diensten, communicatie, onderwijs en energie. De VS doet geen toezeggingen voor de zeevaart en ook niet voor Modus IV. Het voorstel van de VS lijkt veel beperkter dan dat van de EU.
- Een vergelijking van de voorstellen van de OECD-landen leert dat er vooral kansen op verdere liberalisatie zijn in de sectoren zakelijke diensten, communicatie, financiële diensten en transport. In de sectoren energie, onderwijs, gezondheidszorg, recreatie en cultuur lijkt extra markttoegang niet haalbaar in deze onderhandelingsronde.

De internationale verwevenheid van de Nederlandse dienstensectoren verschilt onderling sterk. Voor het overgrote deel van de dienstensector geldt nog steeds dat de grensoverschrijdende handel nauwelijks een rol speelt. Voor een groot deel van de transportsector, de zakelijke dienstverlening en de telecommunicatie is dat anders. Hier is sprake van een substantiële importpenetratie. Tegelijk zijn deze sectoren zelf ook op exportmarkten actief. Grensoverschrijdende handel is echter slechts één aspect van buitenlandse concurrentie. In een

aantal dienstentakken neemt de buitenlandse concurrentie de vorm aan van directe investeringen en de daarmee opgezette lokale vestigingen van buitenlandse ondernemingen. Directe investeringen groeien sneller dan de internationale handelsstromen van de dienstensectoren. Deze vorm van buitenlandse concurrentie neemt – ook los van de WTO-onderhandelingen – in belang toe. Voor de investeringen en grensoverschrijdende handel geldt dat ongeveer tweederde op Europa/ EU is gericht. Gegeven de openheid van de Europese markt, betekent dit dat maar een derde van de buitenlandse directe investeringen en de handelsstromen in diensten door een nieuw GATS-akkoord beïnvloed kan worden.

Dan de centrale vraag: hoe beïnvloedt een nieuw GATS-akkoord de Nederlandse dienstensector?

- Ten opzichte van veel onderhandelingspartners bij de GATS heeft Nederland al een relatief open diensteneconomie. De belangrijkste welvaartswinst voor Nederland als gevolg van de GATS bestaat eruit dat andere landen de toegangsdrempels tot hun markten verlagen. We verwachten dat de export van diensten stijgt met ongeveer een miljard euro.
- Deze toename van de export treedt vooral op in de zakelijke dienstverlening en het transport. Bij de transportsector wordt uitsluitend gekeken naar de resultaten van de GATS-onderhandelingen. Wanneer echter uit deze Doha-ronde ook belangrijke doorbraken komen op gebied van landbouw en goederen, zal dit leiden tot meer wereldhandel en daarmee automatisch tot verdere positieve effecten voor de transportsector.
- Bij veel diensten is het nodig dat de producent dicht bij de (buitenlandse) consument zit. Vrijere toegang tot buitenlandse dienstenmarkten zal leiden tot een verschuiving van export naar directe investeringen. Nederlandse dienstenondernemingen zullen de buitenlandse markten vooral bedienen door dochterbedrijven in die landen, in plaats van via export vanuit Nederland. Dat vermindert het positieve exporteffect voor Nederland en daarmee op productie en werkgelegenheid.³⁶
- Als gevolg van het GATS-akkoord zullen de prijzen van ingevoerde diensten dalen. We schatten de prijsdaling op maximaal drie procent, terwijl het invoervolume met zes procent toeneemt. Per saldo leidt dat tot een waardetoename van de diensteninvoer met ongeveer 0,4 miljard Euro. In de financiële diensten zullen Nederlandse ondernemingen mogelijk enig marktaandeel verliezen aan buitenlandse concurrenten.
- Meer buitenlandse dienstenondernemingen zullen in Nederland investeren. Samen met de toegenomen diensteninvoer zal deze toename van de buitenlandse concurrentie leiden tot een lichte binnenlandse prijsdaling voor diensten van maximaal een half procent. Dat is vooral gunstig voor de binnenlandse consumenten en bedrijven die diensten inkopen.

³⁶ Daar staat echter in principe een terugstroom van dividendinkomsten uit de buitenlandse dochtermaatschappijen tegenover.

- Nederlandse diensteninvesteringen in het buitenland groeien sterker dan de buitenlandse diensteninvesteringen in Nederland. Dat komt vooral omdat de Nederlandse markt tevoren al relatief sterk geliberaliseerd was.

De belangrijkste vormen van handelsbelemmeringen in de dienstensector zijn niet de invoertarieven, maar de non-tarifaire belemmeringen (NTBs). Deze remmen – bedoeld of onbedoeld – de dienstenimport en de markttoetreding door buitenlandse dienstverleners, zodat de binnenlandse producenten en de binnenlandse markt *de facto* worden afgeschermd.

Welvaartsanalyse laat zien dat het afbouwen van NTBs in het algemeen de totale binnenlandse welvaart verhoogt, waarbij de afnemers van de betreffende dienst de grootste winnaars zijn. Voor 'inheemse' producenten zijn de welvaartseffecten deels positief, deels negatief. In de GATS-onderhandelingen wordt de discussie over de verdere afbouw van NTBs steeds gecompliceerder wanneer deze barrières gemotiveerd zijn door marktfalens in de nationale dienstenmarkten. De toekomstige GATS-rondes kunnen worden vereenvoudigd door de NTBs analytisch in te delen, waarbij de handelsbeperkende effecten en de motivatie van de NTB het uitgangspunt vormen. Het rapport stelt een werkwijze voor die analoog is aan de werkwijze die eerder gevolgd werd bij de onderhandelingen over landbouw.

Andere studies laten zien dat op de lange termijn bij volledige liberalisatie nog veel welvaartswinsten mogelijk zijn, vooral in sectoren met toenemende schaalopbrengsten. Bij volledige liberalisatie van de dienstenmarkten kunnen de welvaartswinsten tenminste een paar procent van het BBP bedragen. Deze studies concentreren zich volledig op Modus I (de grensoverschrijdende handel). Dit suggereert dat welvaartswinsten nog groter zijn als de effecten van dienstentransacties door middel van directe investeringen en het tijdelijk verblijf van buitenlandse dienstenaanbieders worden meegenomen. De welvaartsvoordelen zijn extra groot wanneer vrijere markttoegang leidt tot de beschikbaarheid van intermediaire diensten die de productiviteit van andere sectoren verhogen. Daarvan uitgaande is het belangrijk de onderhandelingen over de liberalisatie van dienstenmarkten voort te zetten ook na de huidige GATS-ronde. De EU is wereldwijd de grootste exporteur en importeur van diensten. Dit geldt ook voor buitenlandse directe investeringen. De EU heeft dus baat bij een klimaat dat gekenmerkt wordt door vrije handel en markttoegang. Vanuit deze invalshoek zijn de GATS-onderhandelingen belangrijk, ook al zijn de huidige voorstellen bescheiden. De richting en de continuïteit in het proces van handelsliberalisatie zijn voor de EU van belang. Om die reden is het nuttig een agenda voor verdere onderhandelingen in dit nieuwe GATS-akkoord op te nemen.

Annex 1: Liberalisatievoorstellen andere OECD-landen

Aanbiedingen van een aantal landen

Sector	EU	VS	Canada	Austra- lië	Nieuw- Zeeland	Noor- wegen	Zwitser -land	Japan	Korea	Aantal landen
Zakelijke diensten	X	X	X	X	X		X	X	X	8
Communicatie	X	X	X	X	X		X	X	X	8
Bouw	X		X		X	X	X		X	6
Distributie	X		X			X		X	X	5
Onderwijs		X					X	X	X	4
Milieudiensten	X			X	X	X	X	X	X	7
Financiële diensten	X	X	X	X	X	X		X	X	8
Zorg										0
Toerisme	X		X				X	X	X	5
Recreatie en cultuur	X								X	2
Transport	X	X	X	X	X	X	X	X	X	9
Energie		X				X			X	3
Aantal sectoren	9	6	7	5	6	6	7	8	11	
Horizontaal										
Modus IV	X		X			X	X	X		5

Bron: Stephenson en Yi (2003) voor Korea, WTO(2003a,b,c,d) voor VS, Zwitserland, Noorwegen en Canada, EU (zie tabel 3.2), Australië (2003), Japan (2003) en Nieuw Zeeland (2003) en UNCTAD (2003) voor Modus IV. Modus IV is het grensoverschrijdende verkeer van natuurlijke personen.

Annex 2: Scenario grensoverschrijdende dienstenhandel

Deze appendix presenteert de details van de analyse in tabel 5.5 over de toename van het grensoverschrijdend dienstenverkeer. We presenteren de veronderstellingen over de toename van import en export voor de sectoren. Ook de hieruit resulterende productie-effecten worden getoond.

Effecten van de huidige GATS-voorstellen op Nederlandse dienstensectoren (Modus I)

	Toename import (2)	Toename export (3)	import niet-EU (4)	import EU (5)	export niet-EU (6)	export EU (7)	Productie (8)
Handels- en reparatiesector excl. marges			0,0	0,0	92,6	0,0	92,6
w.v. autohandel	0%	10%	0,0	0,0	14,3	0,0	14,3
groothandel	0%	10%	0,0	0,0	71,4	0,0	71,4
detailhandel	0%	10%	0,0	0,0	6,9	0,0	6,9
Bank- en verzekeringswezen	15%	0%	58,3	- 0,9	0,0	- 5,6	- 59,4
w.v. bankwezen	15%	0%	38,7	- 0,7	0,0	- 4,9	- 39,8
Zakelijke dienstverlening totaal			509,6	- 67,4	466,9	- 35,1	174,4
w.v. verhuur roerende goederen	10%	10%	16,4	- 0,9	32,8	- 3,1	17,7
computerservicebedrijven	15%	10%	133,0	- 10,4	63,0	- 6,6	- 27,1
speur- en ontwikkelingswerk	5%	15%	36,5	- 10,9	49,1	- 1,1	47,9
jurid., account. en econ. consultancy	5%	15%	109,0	- 14,1	256,0	- 8,0	196,3
ingenieurs- en architectenbureaus	15%	5%	26,6	- 1,2	32,7	- 6,9	6,9
reclamebureaus	15%	5%	68,7	- 6,3	8,1	- 2,3	- 42,0
industriële reiniging	10%	10%	0,0	0,0	0,5	- 0,1	0,5
overige zakelijke dienstverlening	15%	5%	119,4	- 23,4	24,7	- 6,9	- 25,7
Uitzendbureaus en arbeidsbemiddeling	5%	5%	3,5	0,0	0,0	0,0	- 3,4
Transport totaal			66,7	- 10,2	663,1	- 89,9	566,0
w.v. zeevaart	5%	15%	9,7	- 0,5	194,5	- 17,8	177,2
luchtvaart	5%	15%	10,6	- 0,3	366,0	- 22,8	340,2
binnenvaart	5%	5%	0,1	0,0	- 3,1	- 5,8	- 8,9
goederenvervoer weg	5%	5%	0,6	0,0	22,8	- 21,7	0,6
dienstverlening vervoer land	5%	5%	24,7	- 2,4	39,2	- 15,2	16,3
dienstverlening vervoer water	5%	15%	0,0	0,0	25,9	- 3,3	22,6
dienstverlening vervoer lucht	5%	15%	18,7	- 6,9	14,2	- 1,8	18,0
reisbureaus	5%	5%	2,3	0,0	3,5	- 1,4	0,1
PTT, Communicatie	10%	10%	45,4	- 2,6	57,8	- 6,1	16,7
Bouwnijverheid	0%	10%	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Totaal genoemde dienstensectoren			683,6	- 81,1	1280,6	- 136,8	787,2

Bron: Nationale rekeningen 2000 voor de basiscijfers. De waardebedragen zijn in miljoenen euro's.

Kolom 2 en 3 vermelden de veronderstellingen over de toename van de import en export per sector. Kolom 4 tot en met 7 vermelden de veranderingen van de waarde van de importen en exporten waarbij onderscheid is gemaakt tussen de EU/Europa en de rest van de wereld. De laatste kolom presenteert de effecten op de productie.

Het totale effect op de Nederlandse dienstensectoren volgt uit veranderingen van de binnenlandse vraag, de EU-vraag (exclusief Nederland) en de wereldvraag (exclusief EU). Het onderscheid tussen EU en de wereldvraag wordt gemaakt omdat we veronderstellen dat extra handel als gevolg van liberalisatie geen directe effect heeft op de intra-EU-handelsstromen.

De binnenlandse vraag verandert omdat de wereldimporten met een bepaald verondersteld percentage (zie kolom 2 en 3) toenemen. We veronderstellen dat de totale Nederlandse vraag constant blijft. We negeren dus een mogelijk prijseffect van minder handelsbelemmeringen op de vraag. Daarnaast nemen we aan dat het extra aanbod uit de rest van de wereld evenredig ten koste gaat van het Nederlandse en EU-aanbod in Nederland. Omdat de handel in diensten niet zo groot is, heeft de toename van de diensten import vooral effect op de binnenlandse vraag en veel minder op de Nederlandse vraag naar EU-diensten.

De EU-vraag verandert omdat op de EU-markten meer diensten uit de rest van de wereld aangeboden worden. We nemen aan dat de EU-dienstenimporten met een bepaald percentage stijgen. Ervan uitgaande dat de totale vraag in de EU constant blijft, nemen we aan dat dit evenredig ten koste gaat van de EU-vraag naar binnenlandse diensten en Nederlandse diensten. Omdat het aandeel van diensten uit de rest van de wereld in de totale EU-vraag minder dan 5% is, is het effect van bijvoorbeeld 10% extra handel als gevolg van liberalisatie op de Nederlandse export naar de EU zeer beperkt. Uit de resultaten volgt dat de verandering van de EU-vraag maar voor 10% bijdraagt aan de totale verandering van de Nederlandse dienstenexporten.

De wereldvraag naar Nederlandse diensten verandert omdat de exporten toenemen als gevolg van minder handelsbelemmeringen. Dit is een verondersteld percentage van de huidige export.

Deze drie veranderingen in de vraag bepalen het effect op productie. Gegeven de verhouding tussen de toegevoegde waarde en de productiewaarde in 2000, bepalen we het effect van de liberalisatie in de dienstenhandel op de toegevoegde waarde

Annex 3 GATSIM-simulatiemodel

Deze bijlage schetst het simulatiemodel GATSIM dat is ontwikkeld voor het inschatten van de effecten die kunnen optreden bij liberalisering van de internationale handel in diensten en bij versoepeling van de vestigingsvoorwaarden voor buitenlandse dienstenondernemingen. De substitutie tussen Modus I en III staat centraal in het model. Door zijn beperkte omvang kan het model 'low profile' worden ingezet.

GATSIM is een partieel evenwichtsmodel. Het is gebruikt ter inschatting van directe effecten van liberalisering in zowel *Modus I* (grensoverschrijdende handel) als *Modus III* (dienstenlevering door buitenlandse dochterondernemingen).³⁷ De toegevoegde waarde van het model ligt in de analyse van de substitutie-effecten die kunnen optreden tussen de leveringsvormen *modus I* en *III*. Het model vraagt slechts een beperkte hoeveelheid empirische data.

Kern van het model is een sectorale staat van herkomst en gebruik, vergelijkbaar met de nationale rekeningen (zie tekstbox). Dit integratiekader bestrijkt de hele Nederlandse markt voor een bepaalde dienst, inclusief de concurrerende import, de export, de binnenlandse levering door buitenlandse dochterondernemingen en de levering door Nederlandse dochterondernemingen in het buitenland. Opslag speelt bij diensten geen rol van betekenis,

De belangrijkste fysieke variabelen in het model, in een staat van herkomst en gebruik voor de Nederlandse dienstenmarkt a)

'Herkomst'		'Gebruik'	
Strikt 'inheemse' dienstenproductie voor de binnenlandse markt	x_d	Binnenlandse vraag naar binnenslands geproduceerde diensten	dx
Productie van buitenlandse dochterondernemingen voor de binnenlandse markt	x_f	Binnenlandse vraag naar geïmporteerde diensten	$+ dm$
Totale binnenlandse dienstenproductie	x	Totale binnenlandse vraag naar diensten	d
Import van diensten	m	Exportvraag van diensten	e
		PM: Levering van diensten aan buitenland via Nederlandse dochterondernemingen in buitenland	x_b

a) In geval van productdifferentiatie tussen binnenlandse en geïmporteerde diensten moet de staat van herkomst en gebruik in waardetermen worden geïnterpreteerd.

³⁷ Analyse van algemeen evenwichtseffecten (inkomenseffecten, verschuivingen op de arbeids- en kapitaalmarkt, en productieverschuivingen tussen landen) vereisen een groter en complexer model (zie paragraaf 4.2)

zodat in fysiek opzicht beide zijden van de staat van middelen en bestedingen steeds in evenwicht moeten zijn. Er is geen wederuitvoer van diensten. Voor de 'Rest van de wereld' (ROW) geldt een soortgelijke balans.

De huidige vorm van het model is in essentie een tweelandenmodel, waarbij de rest van de wereld (buiten de EU) als één land/handelsblok wordt gezien.³⁸ Prijzen brengen het marktevenwicht tot stand. De binnenlands geproduceerde diensten en de geïmporteerde diensten zijn niet geheel homogeen (productdifferentiatie). Derhalve geldt tussen beide een beperkte substitueerbaarheid, zodat de importvraag niet geheel afhangt van de importprijs. Binnenlands geproduceerde diensten worden – vanwege de overzichtelijkheid van het model en zijn resultaten – homogeen verondersteld, ongeacht of ze afkomstig zijn van een buitenlandse dochteronderneming of een 'inheemse' producent. De buitenlandse dochterbedrijven onderscheiden zich alleen door hun productie-efficiëntie.

De Nederlandse module van het model in detail

Een aantal definitievergelijkingen van het model volgen rechtstreeks uit de staat van middelen en bestedingen, zoals weergegeven in het tekstvak op vorige pagina:

$$x_d = x - x_f \quad (1)$$

$$dx = d - dm \quad (2)$$

Aangenomen wordt dat bij iedere importprijs de importvraag (dm) overeenstemt met de feitelijke import (m):³⁹

$$dm = m \quad (3)$$

Vanwege de productdifferentiatie tussen geïmporteerde en binnenlandse diensten gelden de resterende balansvergelijkingen uit de staat van middelen en bestedingen alleen voor zover de fysieke componenten gewogen worden met hun respectievelijke prijzen:

$$x p_x + m p_m = d p_d + e p_x = (dx p_d + dm p_m) + e p_x \quad (4)$$

waarin: p_x : prijs van binnenlands geproduceerde diensten (identiek voor inheemse producenten en buitenlandse dochterbedrijven in Nederland)

p_d : prijs op de binnenlandse markt

p_m : importprijs

³⁸ Omdat bij de GATS onderhandelingen de intra-EU dienstenhandel niet ter discussie staat is het model vereenvoudigd tot een tweelandenmodel. Het model is uitbreidbaar tot een drielandenmodel waarbij de EU als derde handelsblok wordt onderscheiden, waarbij landenvraagpreferenties via een Armington specificatie kunnen worden ingebracht. Ook zou eventueel een differentiatie met een gedifferentieerde CES vraagfunctie (Armington specificatie) voor diensten van 'inheemse' en buitenlandse origine.

³⁹ Deze aanname is niet triviaal. Zij impliceert dat de NTBs in het model niet het karakter hebben van absolute importrestricties (zoals in sommige landen overigens voor diensten wel geval is), maar opereren via hun kosten- en prijzenverhogend effect.

Vanwege (3) kan uit (4) de totale binnenlandse productie worden afgeleid:

$$x = dx \left(\frac{p_d}{p_x} \right) + e \quad (5)$$

De binnenlandse vraag is deels vraagongevoelig en deels afhankelijk van de relatieve prijs van binnenlandse ten opzichte van geïmporteerde diensten. Iets soortgelijks geldt voor de vraag naar geïmporteerde diensten:

$$dx = ad \left(\frac{p_m}{p_d} \right)^\varepsilon \quad (6)$$

$$dm = am \left(\frac{p_x}{p_d} \right)^\varphi \quad (7)$$

waarin: ad : schaalfactor binnenlandse dienstenvraag (constante)
 am : schaalfactor geïmporteerde diensten (constante)
 ε : prijselasticiteit binnenlandse vraag ($\varepsilon > 0$).
 φ : prijselasticiteit vraag geïmporteerde diensten ($\varphi > 0$)

Aangezien het model een structuurmodel is, spelen bezettingsgraadproblemen geen rol; in de uitgangssituatie zijn de productiecapaciteit en de actuele productie identiek. De productie door buitenlandse dienstenondernemingen in Nederland (x_f) is een functie van de in het verleden gerealiseerde directe investeringen in Nederland (voorraad) en de actuele stroom van directe investeringen. Voor het opgebouwde voorraadbestand aan directe investeringen en de jaarlijkse stroom nieuwe directe investeringen gelden verschillende kapitaal-output-ratio's. De kapitaal-output-ratio voor directe investeringen is niet stabiel over de tijd. De aanname is hier dat de kapitaal-output-ratio het hoogst is in de opstartfase van de buitenlandse vestiging (ondeelbaarheden, overcapaciteit in aanvang), vervolgens min of meer stabiliseert en tenslotte in de laatste fase van de levenscyclus van een buitenlandse vestiging weer daalt als gevolg van desinvesteringen en ontmanteling. In het model wordt derhalve een onderscheid gemaakt tussen de kapitaal-output-ratio's voor in het verleden gerealiseerde directe investeringen (stocks) en de op dit moment plaatsvindende directe investeringen (flows). Naar analogie geldt hetzelfde voor de productie van Nederlandse dochterbedrijven in het buitenland, zodat:

$$x_f = \psi_{in_st} FDI_{INSTOCK} + \psi_{in_fl} FDI_{INFLOW} \quad (8)$$

$$x_{fr} = \psi_{out_st} FDI_{OUTSTOCK} + \psi_{out_fl} FDI_{OUTFLOW} \quad (9)$$

waarin: $FDI_{INSTOCK}$: voorraad van buitenlandse directe investeringen in Nederlandse (dochter-)ondernemingen, gecorrigeerd voor afschrijvingen
 FDI_{INFLOW} : stroom (jaarlijks) van buitenlandse investeringen in Nederlandse productievestigingen (oprichting, uitbreiding, verwerving).
 $FDI_{OUTSTOCK}$: voorraad van Nederlandse directe investeringen in buitenlandse

	(dochter-)ondernemingen, gecorrigeerd voor afschrijvingen
FDI_{INFLOW} :	stroom (jaarlijks) van Nederlandse investeringen in buitenlandse productievestigingen (oprichting, uitbreiding, verwerving).
ψ :	output-kapitaal-ratio's voor FDI (stocks, flows, inkomend, uitgaand)
x_{fr} :	productie door Nederlandse dochterondernemingen in rest van de wereld

De Nederlandse dienstenexport wordt bepaald door de dienstenimportvraag in de rest van de wereld, gewaardeerd tegen de Nederlandse productieprijs:⁴⁰

$$e = dm_r \left(\frac{p_{mr}}{p_x} \right) \quad (10)$$

waarin: p_{mr} : prijs waartegen Nederlandse diensten in ROW worden ingevoerd

De prijs van ingevoerde buitenlandse diensten hangt af van de productie in de ROW, vermeerderd met invoertarieven en de effecten van non-tarifaire barrières (althans de tariefequivalenten daarvan):

$$p_m = p_x (1 + \tau) \quad (11)$$

$$\tau \equiv \tau_{nl} + NTB_{nl} \quad (12)$$

waarin: τ : tariefequivalent van alle invoerbelemmingen, als perunage van de wereldmarktprijs

NTB_{nl} : tariefequivalent van non-tarifaire invoerbelemmingen in Nederland

τ_{nl} : ad valorem invoertarieven in Nederland

De gemiddelde binnenlandse prijs is een gewogen resultaat van de binnenlandse productieprijs en de prijs van geïmporteerde diensten:

$$p_d = \left(\frac{dm}{d} \right) p_m + \left(\frac{dx}{d} \right) p_x \quad (13)$$

Op de binnenlandse markt is sprake van onvolledige mededinging, waarbij een cost-plus prijszetting domineert. De marginale productiekosten vormen de basis voor de prijszetting. De 'inheemse' ondernemingen bepalen de binnenlandse prijs op basis van de gemiddelde marginale kosten (cx) en een daarop gezette winststopslag (π_d).

$$p_x = cx (1 + \pi_d) \quad (14)$$

$$cx = \frac{x_f}{x} cxf + \frac{x_d}{x} cxd \quad (15)$$

⁴⁰ In het model spelen wisselkoersen geen rol. Alle prijzen zijn in één wisselkoers uitgedrukt.

waarin: cx gemiddelde marginale kosten alle binnenlandse ondernemingen
 cx_f : marginale kosten buitenlandse producenten
 cx_d : marginale kosten 'inheemse' producenten (exogeen)

De buitenlandse dochterbedrijven zijn veruit in de minderheid. Ze concurreren niet op prijs, maar profiteren zolang mogelijk van de in de markt aanwezige rents die ze ontlene aan lagere marginale kosten. Dit sluit aan bij in de literatuur gesignaleerde bevindingen (bijv. Nicoletti et al. 2003:54-63; Markusen 2002) dat buitenlandse producenten in markten die via non-tarifaire belemmeringen beschermd worden, in eerste instantie vaak profiteren van de extra rents die ze realiseren doordat ze met lagere prijzen werken dan de lokale concurrenten. De marginale productiekosten van de buitenlandse dochterbedrijven kunnen op twee manieren afwijken van die van de 'inheemse' producenten: (a) doordat ze in het gastland extra informatie- en aanpassingskosten hebben waar binnenlandse producenten niet mee te maken hebben, vaak verbonden met marktregulering en andere non-tarifaire barrières; en (b) doordat ze ten opzichte van de binnenlandse concurrenten een kostenvoordeel ontlene aan hun superieure technologie, kennisactiva, marketing, of schaalvoordelen.⁴¹ Derhalve:

$$cx_f = \frac{1 + \zeta NTB_{nl}}{1 + \theta} cx_d \quad (16)$$

waarin: θ : kostenvoordeel dat buitenlandse onderneming heeft ten opzichte van binnenlandse concurrenten op basis van superieure technologie, kennisactiva, marketing, of schaalvoordelen (perunage)
 ζ : factor die aangeeft in hoeverre non-tarifaire barrières in Nederland doorwerken in additionele informatie- en aanpassingskosten.

Het kostenvoordeel θ , maar nog in sterkere mate het aanpassingskostennadeel ζ , nemen af in de tijd vanaf de initiële directe investering, vooral door leereffecten, kennisdiffusie en mobiliteit van werknemers. De parameters zijn dus afhankelijk van de leeftijdsopbouw van de buitenlandse investeringen in de sector. Voor een statische analyse zoals in dit model kunnen beide factoren niettemin worden uitgedrukt als vast perunage van de marginale kosten.

De winstgevendheid van de beide groepen binnenlandse dienstenproducenten kan uiteenlopen. De gerealiseerde bruto winstopslag bij buitenlandse dochterondernemingen (π_f) is:

$$\pi_f = \frac{p_x - cx_f}{cx_f} \quad (17)$$

⁴¹ Zie bijvoorbeeld De Backer en Sleuwaegen (2003). Dit efficiëntievoordeel moet in principe opwegen tegen het relatieve (transactie-) kostennadeel dat de multinational heeft op het gebied van aanpassings- en informatiekosten in de lokale markt. De omvang van dat laatste wordt in belangrijke mate bepaald door overheidsbeleid.

De bruto winstopslag van de 'inheemse' producenten hangt af van hun relatieve marktmacht ten opzichte van de buitenlandse dochterbedrijven en import, waarbij een exogene marktrentevoet als vaste voet fungeert:

$$\pi = \pi_o + \beta \left(\frac{x_d}{m + x_f} \right) \quad (18)$$

waarin: π_o : marktrentevoet (exogeen, perunage)

β : doorwerkingsfactor (perunage) voor marktmacht binnenlandse producenten

De instroom van directe investeringen hangt af van de gerealiseerde winstvoet bij buitenlandse ondernemingen plus een factor die de substitutie tussen dienstenlevering via handel (export) en via lokale productie door dochterbedrijven belichaamt. De substitutie hangt af van de verhouding tussen totaal Nederlands marktpotentieel en het door import of productie van buitenlandse dochterbedrijven bestreken marktpotentieel:

$$FDI_{INFLOW} = \omega \pi_f + \lambda \left(\frac{dx + e - x_f}{m + x_f} \right) \quad (19)$$

waarin: ω : Gevoeligheid van directe investeringinstroom voor gerealiseerde winstmarge van buitenlandse dochterbedrijven

λ : factor ($0 \leq \lambda \leq 1$) die de substitutie-effecten tussen buitenlandse dienstenlevering via *Modus I* en *Modus III* weerspiegelt. De factor reageert op het aandeel van de Nederlandse markt dat nog niet door import of lokale dochterbedrijvenproductie wordt bediend.

De 'rest van de wereld' module van het model

Tot zover de module van het basismodel dat de Nederlandse dienstenmarkt bestrijkt. De dienstenmarkt van de rest van de wereld is op geheel analoge wijze gemodelleerd, met drie uitzonderingen. De symbolen zijn dezelfde als in de 'Nederland-module', met steeds een suffix r als toevoeging. Eerst het analoge gedeelte:

$$x_{dr} = x_r - x_{fr} \quad (20)$$

$$dx_r = d_r - dm_r \quad (21)$$

$$dm_r = m_r \quad (22)$$

$$x_r = dx_r \left(\frac{p_{dr}}{p_{xr}} \right) + e_r \quad (23)$$

$$dx_r = ad_r \left(\frac{p_{mr}}{p_{dr}} \right)^{\varepsilon_r} \quad (24)$$

$$dm_r = am_r \left(\frac{p_{dr}}{p_{mr}} \right)^{\varphi_r} \quad (25)$$

$$p_{mr} = p_{xr} (1 + \tau_r) \quad (26)$$

$$\tau_r \equiv \tau_{row} + NTB_{row} \quad (27)$$

$$p_{dr} = \left(\frac{dm_r}{d_r} \right) p_{mr} + \left(\frac{dx_r}{d_r} \right) p_{xr} \quad (28)$$

Daarnaast zijn er een aantal vereenvoudigingen in de ROW-module. Deze hebben enerzijds te maken met het beperkte doel van dit model en anderzijds met de grootteverhouding tussen de Nederlandse en de ROW-dienstenmarkt. Gelet op de grootteverhouding kan door of vanuit Nederland geïnitieerd gedrag slechts beperkte doorwerking hebben in de ROW. Om te beginnen zijn de marginale productiekosten en de winstmarge van 'inheemse' ROW-producenten exogeen gemaakt (aangeduid met liggend streepje):

$$p_{xr} = \overline{cx_r} (1 + \overline{\pi_r}) \quad (29)$$

Verder wordt de instroom van directe investeringen in de ROW vanuit Nederlandse optiek gezien (dus als een uitstroom), met χ als gevoeligheidsfactor voor winstmarges:

$$FDI_{OUTFLOW} = \chi \pi_{fr} + \lambda_r \left(\frac{dx_r + e_r - x_{fr}}{m_r + x_{fr}} \right) \quad (30)$$

De impact van ROW's non-tarifaire belemmeringen op de winstmarge van Nederlandse dochterbedrijven ter plekke is vereenvoudigd tot:

$$\pi_{fr} = \frac{p_{dr} - cx_{fr} (1 + \zeta_r NTB_{row})}{cx_{fr}} \quad (31)$$

Tenslotte wordt aangenomen de wereldmarkt voor diensten geruimd wordt door de dienstenexport vanuit de rest van de wereld:

$$e_r = \frac{p_{mr} m_r + p_m m - p_x e}{p_{xr}} \quad (32)$$

Substitutie tussen Modus III en Modus I

Het model kent een aantal substitutiemechanismen tussen FDI stromen (Modus III) en buitenlandse handel (Modus I). Voor de buitenlandse concurrentie in de Nederlandse dienstensector zijn de volgende drie mechanismen van belang:

- a) Via de prijs van binnenlandse diensten: $FDI_{INFLO} \Rightarrow x_f \uparrow \Rightarrow c_x \downarrow \Rightarrow p_x \downarrow \Rightarrow \begin{cases} e \uparrow \\ m \downarrow \end{cases}$
- b) Via rechtstreekse substitutie: $FDI_{INFLO} \Rightarrow x_f \uparrow \Rightarrow \lambda \Rightarrow m \downarrow$, en
- c) Via de winst markup van binnenlandse producenten (vergelijking 19):

$$FDI_{INFLO} \Rightarrow x_f \uparrow \Rightarrow \begin{cases} \pi \Rightarrow m \downarrow \\ \pi \downarrow \Rightarrow p_x \downarrow \Rightarrow \begin{cases} m \downarrow \\ e \uparrow \end{cases} \end{cases}$$

Tussen de uitgaande FDI stroom en de Nederlandse export kent het model twee substitutiemechanismen:

- a) via een effect (klein, vanwege de grootteverhoudingen tussen x_{fr} en x_r) op de binnenlandse prijs in de ROW: $FDI_{OUTFLO} \Rightarrow x_{fr} \uparrow \Rightarrow p_{dr} \downarrow \Rightarrow dm_r \downarrow \Rightarrow e \downarrow$, en
- b) via een rechtstreekse substitutiebeslissing: $FDI_{OUTFLO} \Rightarrow x_{fr} \uparrow \Rightarrow \lambda_r \Rightarrow m_r \downarrow \Rightarrow e \downarrow$

Scenarioanalyse

Dit partieel evenwichtsmodel kan gebruikt worden voor analyse van verschillende scenario's met betrekking tot de liberalisering van de internationale dienstenlevering via Modus I en Modus III. Bij de scenario's ten aanzien van de GATS-uitkomsten kan op eenvoudige wijze verschillende pakketten van maatregelen worden doorgerekend. De instrumentvariabelen op handelsgebied zijn:⁴²

- ad valorem invoertarieven (τ , τ_r)
- hoogte non-tarifaire barrières (NTB_{nl} , NTB_{row})

⁴² De scenario's kunnen eventueel worden aangevuld met maatregelen die het informatie- en aanpassingskostennadeel van buitenlandse dochterondernemingen t.o.v. lokale concurrenten beïnvloeden (parameters ζ , ζ_r). Of met maatregelen – zoals nationale regelingen rond dividendrepatriëring en winstbelasting – die de winstgevoeligheid (ω , χ) van de buitenlandse directe investeringen beïnvloeden. In principe spelen deze zaken geen directe rol in de GATS onderhandelingen, al ze liggen dicht aan tegen de zogenaamde 'Singapore issues' (mededingings- en investeringsbeleid, handelsfacilitering) in de huidige Doha Ronde. Tenslotte zouden de effecten van impliciete of expliciete exportsubsidies en dumping geanalyseerd kunnen worden, wanneer exportprijzen kunstmatig lager gehouden worden dan de binnenlandse productieprijs.

Kalibratie en empirische data

Een aantal belangrijke exogene variabelen in het model ($FDI_INSTOCK$, $FDI_OUTSTOCK$) berusten op feitelijke bedragen zoals gerapporteerd door DNB en gecorrigeerd voor het aandeel van de intra-EU directe investeringen. De bedragen luiden in miljarden Euro's. Voor de productie van buitenlandse dienstenmultinationals in Nederland (xf) is gebruik gemaakt van de OECD-database over Foreign Affiliate Trade Statistics (FATS); dit geldt ook voor de omvang

van de productie van Nederlandse dienstenmultinationals in het buitenland (xe).⁴³

Als empirisch uitgangspunt voor de marginale productiekosten van binnenlandse producenten (cx_d) is voor de totale Nederlandse commerciële dienstverlening (exclusief de onroerend goedsector) berekend: (lonen + afschrijvingen + verbruik externe inputs) gedeeld door de waarde van de bruto productie. De marginale productiekosten bij Nederlandse dochterondernemingen in de ROW (cx_e) zijn 'geprikt' op 10% hoger dan marginale binnenlandse productiekosten (cx_d), wegens een wat ongunstiger lokale kostenstructuur met minder efficiënte factormarkten en meer lokale transactiekosten. Voor π_o is de korte rente in NL in 2000 genomen, ontleend aan de bijlagen van de MEV2004. De winstvoet in de ROW (π_r) is geprikt op 10%. De kapitaal-output-ratio's van buitenlandse multinationals zijn geschat op basis van de waargenomen kapitaal-output-ratio's voor de gehele Nederlandse commerciële dienstensector (periode 1996-2000).

Voor de importelasticiteit van diensten (ρ) is de geschatte elasticiteit in een CPB-model voor de intermediaire zakelijke diensten (CAUSA) genomen. De numerieke kalibratie van de overige parameters en constanten in het model is geschied op basis van reële waarden voor Nederland van de endogene variabelen x , d , m , e , FDI_INFLO en FDI_OUTFLO . Dit betrof steeds het totaal van de Nederlandse dienstensector, voor het basisjaar 2000, met actuele waardebedragen in miljarden Euro's.⁴⁴ Voor de kalibratie van de binnenlandse bruto winstvoet (π) is de verhouding van 'overig inkomen' ten opzichte van bruto productiewaarde genomen die gold voor de totale Nederlandse commerciële dienstverlening (exclusief onroerend goedsector).

Gebruikte numerieke parameterwaarden in de gekalibreerde baseline van GATSIM

β	: 0.005	Ψ_{in_st}	: 0.07	Ψ_{out_st}	: 0.15
ε , ε_r	: 2.0	ω	: 28.78	χ	: 83.44
ζ	: 0.33	ζ_r	: 0.33	θ	: 0.045
λ	: 0.2	λ_r	: 0.0002	φ	: 2.00
Ψ_{in_fl}	: 0.647	Ψ_{out_fl}	: 1.602	φ_r	: 2.00

⁴³ Uit de confrontatie van DNB-data over FDI en de FATS-data over de binnenlandse productie door buitenlandse dienstenmultinationals in Nederland bleek dat de productie door buitenlandse ondernemingen erg laag is in verhouding tot de FDI instroom, zeker wanneer we dit vergelijken met de situatie bij de uitgaande FDI. De reden hiervoor is waarschijnlijk de administratieve aanwezigheid in Nederland van relatief veel buitenlandse houdstermaatschappijen met weinig of geen binnenlandse productie. Nederland heeft een gunstig fiscaal klimaat voor buitenlandse houdstermaatschappijen.

⁴⁴ Data komen uit de CPB/BTC database welke berust op gedetailleerde nationale rekeningen data afkomstig van het CBS.

Voor de ROW zijn bij de kalibratie reële waarden gebruikt van de volgende endogene variabelen: xr , dr , mr en er .⁴⁵ De nog ontbrekende parameters (voor Nederland: β , ε , ζ , λ , θ , ψ , χ , ω) en constanten (voor Nederland: ad , am) zijn gevonden met behulp van de genoemde kalibratiedata. De numerieke waarden van de parameters zijn vervolgens op plausibiliteit gecorrigeerd, waarbij er met name op gelet is dat tussen de winstvoeten π_d en π_f en tussen de prijzen p_{xr} en p_x geen al te grote verschillen ontstonden. De uit dit iteratieve proces resulterende parameterwaarden zijn gebruikt ter berekening van de 'baseline' versie van het model, waarop vervolgens de scenariovarianten zijn losgelaten.

⁴⁵ De data zijn afkomstig van OECD SITS (data over internationale handel in diensten) en IMF/ Wereldbank (data over binnenlandse productie van diensten in ROW).

Literatuur

Andersen, B., J. Howells, et al. (eds.), 2000, *Knowledge and information in the new service economy*, Edward Elgar, Cheltenham.

Anderson, K., 1988, *The relative inefficiency of quotas*, MIT Press, Cambridge MA.

Anderson, K. 2003, Measuring the effects of trade policy distortions: how far have we come?, *The World Economy*, April 2003, pp. 413-440.

Australian Government, 2003, Australia: schedule of specific commitments relating to initial offer, http://www.dfat.gov.au/trade/negotiations/gats_schedule_initial_offer_0303.pdf.

Backer, K. de, and L. Sleuwaegen, 2003, A closer look at the productivity advantage of foreign affiliates, paper presented at OECD Workshop on Multinationals and Productivity Growth (November 5th, 2003), DSTI /EAS/INDSWP/AH(20034, OECD, Paris.

Brown, D.K., A.V. Deardorff, and R.M. Stern, 2001, CGE modeling and analysis of multilateral and regional negotiation options, Discussion Paper No 468, University of Michigan.

Chadra, R., D. Brown, A. Deardorff and R. Stern, 2000, Computational Analysis of the Impact on India of the Uruguay Round and the Forthcoming WTO Trade Negotiations, Discussion paper 459, School of Public Policy University of Michigan, Ann Arbor, Michigan.

Dee, Ph., K. Hanslow and T. Phamduc, 2000, Measuring the cost of barriers to trade in services, paper presented at 11th Annual NBER East Asian Seminar (22-24 June 2000), Australian Productivity Commission., Canberra.

Dunning, J.H., 1988, *Explaining international production*, Unwin Hyman, London.

Dunning, J.H., 1989, Transnational corporations and the growth of services: some conceptual and theoretical issues, UNCTC Current Studies Series A, No. 9, United Nations, New York.

EU, 2002a, WTO members' requests to the EC and its member states for improved market access for services: consultation document, Directorate-General for Trade, Brussels.

EU, 2002b, Report from the Commission to the Council and the European Parliament on the state of the internal market for services, Com(2002) 441 final, Brussels.

EU, 2003a, Trade in services: conditional offers from the EC and its member states, 29 April 2003., www.trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2003/april/tradoc_200303.pdf

EU, 2003b, WTO services: EU proposes to improve trading opportunities giving developing countries a better deal, Brussels, www.europa.eu.int/comm/trade/services/pr290403_en.htm

EU, 2003c, Facts and figures, General statistics and development statistics, http://trade-info.cec.eu.int/doclib/cfm/docs/2003/august/tradoc_113540.pdf

Findlay, C and T. Warren (editors), 2000, *Impediments to trade in services: measurement and policy implications*, Routledge, London.

Francois, J, H. van Meijl en F. van Tongeren, (2003) Economic Benefits of the Doha round for The Netherlands, Report submitted to the Ministry of Economic affairs, LEI

Freund, C. and D. Weinhold, 2002, The Internet and international trade in services, *American Economic Review Papers & Proceedings*, vol. 92(2), pp. 236-240.

Grossman, G.M. en E. Helpman, 1995, The politics of free trade agreements, *American Economic review*, 85(4), pp. 667-690

Hoekman, B., 1995, Tentative steps: an assessment of the Uruguay Round Agreement on Services, CEPR Discussion Paper No. 1150, CEPR, London.

Hoekman, B. and C. Primo Braga, 1997, Protection and trade in services: a survey, Policy Research Working Paper # 1747, World Bank, Washington.

Howells, J., 2000, Innovation and services: new conceptual frameworks, CRIC Discussion Paper No. 38, CRIC / University of Manchester, Manchester.

IFSL, 2003, Trade policy news, <http://www.ifsl.org.uk/tradepolicy/news.cfm#2>.

Japan, 2003, Schedule of specific commitments, conditional initial offer, <http://www.mofa.go.jp/policy/economy/wto/submit0304-s.pdf>.

Kox, H., 2001, Exposure of business services industry to international competition, CPB Document No. 10, CPB Netherlands' Bureau for Economic Policy Analysis, Den Haag.

Lal, D., 2003, Free trade and laissez faire: has the wheel come full circle?, *The World Economy*, April, pp. 471-482

Lejour, A., R. de Mooij and R. Nahuis, 2004, EU enlargement: Economic implications for countries and industries, in : H. Berger, T. Moutos, and H-W. Sinn (eds.), *Managing EU enlargement*, MIT Press, Cambridge MA.

Lejour, A, en G.J. Linders, 2002, Globalisering van de diensteneconomie?, *Maandschrift Economie*, vol. 66, pp.208-225.

Low, P. and A. Mattoo, 1999, Is there a better way? Alternative approaches to liberalization under the GATS, paper presented at IIE Conference (Washington, October 1999), World Bank, Washington.

Markusen, J., 1995, The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, pp. 169-89.

Markusen, J., 2002, *Multinational firms and the theory of international trade*, MIT Press, Cambridge MA.

Markusen, J.R., Th. F. Rutherford and D. Tarr, 2000, Foreign direct investment in services and the domestic market for expertise, NBER Working Paper No. 700, NBER, Cambridge MA.

Mitra, D., 1999, Endogenous lobby formation and endogenous protection: a long-run model of trade policy determination, *American Economic review*, 89(5), pp. 1116-1134.

MKB Nederland, 2000, Zakelijke dienstverlening: een reus met groeipijnen, Vereniging MKB Nederland en Fortis Bank, Delft.

Mooij, R. de, en P. Tang, 2003, Four futures of Europe, CPB, Den Haag.

New Zealand, 2003, The WTO service negotiations: initial conditional offer from New Zealand,, S/CDS/W/NZL, <http://www.gatswatch.org/docs/offreq/offers/NewZealand.pdf>.

Nicoletti, G., S. Golub, et al., 2003, Policies and international integration: influences on trade and foreign direct investment, Economics Department Working Papers No. 359, OECD, Paris.

OECD, 2001, *OECD Statistics on International Trade in Services 1992-2001*, Paris.

OECD, 2003, Services liberalisation: identifying opportunities and gains part two: modelling the economic benefits of services trade liberalisation, Trade directorate TD/TC/WP(2003)23/PART2, OECD, Paris.

OECD, *International trade in professional services – assessing barriers and encouraging reform*, OECD, Paris.

Plender, J., 2004, Schooled by scandal: what auditors and investors still have to learn from Europe's accounting debacles, *Financial Times*, January 22nd.

Robinson, S., Z. Wang, and W. Martin, 1999, Capturing the Implications of Services Trade Liberalisation, paper presented at the Second Annual conference on Global Economic analysis, Denmark, June.

Sauvé, P. en K. Steinfatt, 2003, Assessing the scope for further investment regime liberalisation: an analysis based on revealed liberalisation preferences, OECD, Paris.

Self, R.J. and B.K. Zutshi, 2003, Mode 4: negotiating challenges and opportunities, in: A. Mattoo and A. Carzaniga, eds., *Moving people to deliver services*, World Bank and Oxford University Press, Washington / Oxford.

Stephenson, S. en S. Yi, Summary table: WTO GATS initial offer by selected APEC economy and by sector,

UNCTAD, 2003, Increasing the participation of developing countries through liberalization of market access in GATS Modus 4 for movement of natural persons supplying services; note by UNCTAD secretariat. TD/B/COM.1/EM22/2, Geneva. www.unctad.org/en/docs/c1em22d2_en.pdf

USA, 2003, Free trade in services, USTR press release, www.usinfo.state.gov/topical/econ/wto/03033103/htm

Vousden, N., 1990, *The economics of trade protection*, Cambridge University Press, Cambridge.

Walsmley, T.L. and L.A. Winters, 2003, Relaxing the restrictions on the temporary movement of natural persons: a simulation analysis, CEPR Discussion Paper No. 3719, CEPR, London.

World Bank, 2001, *Global Economic Prospects for Developing countries*, Washington.

World Bank, 2003, *Global Economic Prospects for Developing countries*, Washington

WTO, 2001a, Ministerial declaration, Ministerial Conference, Fourth Session, Doha 9-14 November 2001, http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_e.htm

WTO, 2001b, GATS facts and fictions, http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/gatsfacts1004_e.pdf

WTO, 2001c, Market access: unfinished business post-Uruguay Round inventory and issues, Special Studies 6, Geneva.

WTO, 2003a, Communication from the United States: initial offer, TN/S/O/USA, 9 April 2003, www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/s_negs_e.htm.

WTO, 2003b, Communication from Switzerland: initial offer, TN/S/O/CHE, 9 April 2003, www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/s_negs_e.htm.

WTO, 2003c, Communication from Norway: initial offer, TN/S/O/NOR, 7 April 2003, www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/s_negs_e.htm.

WTO, 2003d, Communication from Canada: initial offer TN/S/O/CAN 4 April 2003, www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/s_negs_e.htm.

WTO, 2003e, *World Trade Report 2003*, Geneva.

