

DE NIEUWE ZIJDEROUTE



Jonathan Holslag

# De Nieuwe Zijderoute

China op het economische strijdpad

Uit het Engels vertaald door Edzard Krol

Horizon

‘Water is ongrijpbaar en vloeiend. Het kruipt, vloeit  
en zoekt zwakke plekken. Water zal uiteindelijk de rots  
verzadigen en doen barsten.’

Lao Tze

# Inhoud

1	Een oproep voor economisch realisme	9
2	De falende diplomatie van Europa	45
3	De Chinese ambitie voor de toekomst	87
4	De connectivity contest	109
5	‘De Nieuwe Zijderoute’ en ‘Made in China 2025’	145
6	Een Europese toekomst made in Europe	211
	Index	227
	Noten	239

## Tabellen, figuren en kaders

### Tabellen

2.1	Samenstelling van het bbp van China (%).	55
2.2	De exportafhankelijkheid van de Chinese productiesector.	57

2.3	De Europese lopende rekening met China (in miljard euro).	59
2.4	Investeringsregelingen in China en Europa.	62
2.5	Export van China en de EU naar derde landen vs. concurrentievermogenindicatoren.	65
2.6	Totale buitenlandse handel en netto export van goederen, diensten en royalty's van de EU-28 (in miljard euro, gemiddelde van 2010-2014).	80
3.1	Voorrangssectoren 'Made in China 2025'.	92
3.2	Uitgaven aan onderzoek en ontwikkeling in de productie (BERD, in miljard dollar publiek-private samenwerking).	96
4.1	Aanwezigheid van sprekers van het Chinese vasteland (CN), Europese sprekers die bekendstaan om hun pro-Chinaopvattingen (EUCN) en andere Europese sprekers (EU).	113
4.2	Activa van de grootste Chinese banken vergeleken met de Wereldbank en de Europese Investeringsbank (in miljard dollar, afgerond).	131
5.1	De Chinese staalindustrie en de verwachte verandering na de herziening (in miljoen metrische tonnen).	174
5.2	Een keuze uit de kredietlijnen van Chinese staatsbanken voor producenten van duurzame energie (in miljard dollar).	193

## Figuren

1.1	Transacties tussen België en Nederland en China (miljard euro, jaarlijks gemiddelde 2014-2018).	16
3.1	Indicatoren van investeringsstromen in de Chinese economie.	88
3.2	Chinese export van geproduceerde goederen: buitenlandse en andere bedrijven (in miljard dollar).	101
3.3	Chinese export naar ontwikkelde en ontwikkelingslanden (in miljard dollar).	103
4.1	Evolutie van China's netto export van grondstoffen en geproduceerde goederen in het jaar na inwerkingtreding van de vrijhandelsovereenkomst (in miljard dollar).	118
4.2	Uitkeringen in 2016 van exportkrediet en leningen tegen gunstige voorwaarden door China en de landen van de OESO (in miljard dollar).	127
5.1	Export van staal en staalproducten vanuit de EU-28 en China.	177
5.2	Export bouwdiensten vanuit de EU en China (in miljard dollar).	187
5.3	Export vanuit de EU en China van halfgeleiders (in miljard dollar).	209
6.1	Samenvatting van het Chinese buitenlands economisch beleid.	217

## Kader

4.1	Hoe China zijn industriële kampioenen creëert: het voorbeeld Huawei.	122
4.2	Voorbeeld van een packagedeal.	138





*Een oproep voor economisch realisme*

In 2015 werd er gejubeld in de Nederlandse logistieke sector. Een eerste trein denderde tussen de Chinese miljoenenstad Chengdu en Tilburg. Nederland was de eindbestemming geworden van de Nieuwe Zijderoute! Bijna op hetzelfde moment werd ook een handvol andere Europese landen eindbestemming van de Chinese Zijderoute, zoals Zeebrugge in België. Europese bedrijven buitelden over elkaar heen om als eerste deel uit te maken van China's handelsnetwerk. Het deed mij toen denken aan een adagium tijdens het Qing-keizerrijk: 'De beste manier om invloed te winnen is de barbaren tegen elkaar uit te spelen en hen te binden aan onze enorme economie.' Ook vandaag denkt China strategisch, terwijl Europese landen en bedrijven, ofschoon ze vaak rijker en innovatiever zijn, het in het beste geval hebben over 'een graantje meepikken'. Het interessante aan de spoorwegverbindingen is dat terwijl de treinen vol aankomen in Europa, ze slechts voor de helft gevuld naar China terugkeren.

Nederland is een sterke handelsnatie, met een goed geolied overheidsapparaat. Toch blijven overheid en bedrijven wor-

stelen met China. Toen in 2015 China voorstelde om de Aziatische Infrastructuur Investeringsbank (AIIB) te vervoegen, leidde dat tot een discussie tussen overheidsdepartementen. Vanuit het kantoor van de Minister-President bestond er vooral de wil om deel te nemen. De bank zou immers mee de Nieuwe Zijderoute gaan financieren en door er deel van uit te maken zou Nederland kunnen ‘wegen’ op de prioriteiten en – uiteraard – ‘een graantje kunnen meepikken’. Elders binnen de overheid werd gewezen op het feit dat die bank nauwelijks invloed zou hebben en China de kredieten voor de Nieuwe Zijderoute vooral zou blijven uitkeren via de eigen staatsbanken. Den Haag zegde uiteindelijk een miljard euro toe, maar de sceptici kregen gelijk: de rol van de AIIB in de ontwikkeling van de Nieuwe Zijderoute bleef minimaal.

In april 2018 was ik op uitnodiging in Den Haag om met ambtenaren van gedachten te wisselen over wat een van de grootste en meest ambitieuze economische programma’s in de wereldgeschiedenis blijft: de Nieuwe Zijderoute (ook bekend als Belt and Road Initiative, Gordel- en Weginitiatief), de eenentwintigste-eeuwse Chinese snelweg naar het mondiale economische leiderschap. Mijn gesprekspartners waren toen bezorgd over deze Nieuwe Zijderoute, de invloed ervan op Nederlandse bedrijven, de mogelijkheid dat China er gebruik van zou maken om politieke invloed uit te oefenen, de waarschijnlijkheid dat de liberale handelsorde door dit door de staat aangestuurde project zou worden uitgedaagd, en dat de nationalist in de regering van Donald Trump erdoor zouden kunnen worden aangezet om de vrije handel helemaal de rug toe te keren. Op hetzelfde moment dat ik in Den

Haag in gesprek was, waren in Brussel ambtenaren een gemeenschappelijke verklaring aan het voorbereiden waarin de buitensporige bevoordeling van Chinese staatsbedrijven door de Nieuwe Chinese Zijderoute werd bekritiseerd. Na een periode van groot enthousiasme over de Nieuwe Zijderoute leek Europa die euforie wat bij te stellen. Op diezelfde dag zei de premier van Nederland intussen, tijdens een officieel bezoek in Peking, dat De Nieuwe Zijderoute een goede zaak is en dat Nederland er graag aan wilde meedoen.

Ook in andere debatten blijft het erg moeilijk om te bepalen hoe China de nationale belangen beïnvloedt. Nederland heeft nu, sinds 2019, een strategie voor China. Het document pleit voor een evenwichtiger relatie en een nuchter antwoord op de Nieuwe Zijderoute. Maar het blijft de vraag hoe dat zal worden gerealiseerd. Den Haag kijkt naar Europa voor een sterker handelsbeleid, maar in Brussel wordt dat gedwarsboemd door landen als Griekenland en Italië. Individuele spelers hebben het vaak lastig om werk te maken van een evenwichtig partnerschap. Spits technologische bedrijven als ASML zijn het doel van permanente industriële spionage, beseffen zeer goed dat China op termijn hun plek zal overnemen, maar hebben vooralsnog geen andere keuze dan samen te werken. Onderzoekscentra bedelen bijna om Chinese studenten, maar in de omgekeerde richting krijgen Europese onderzoekers amper toegang tot de belangrijke labo's in China, want China is uit op 'onafhankelijke nationale' innovatie.

In België is dat niet anders. België staat economisch zwakker dan Nederland, hetgeen maakt dat politici veel sneller overstag gaan voor zakelijke voorstellen. In België blijft men vooral euforisch over de Chinese overname van Volvo. Volvo werd in 2010 voor een habbekrats overgenomen door Geely. Positief voor Gent is uiteraard dat de Volvofabriek nog draait, maar Geely heeft zijn productiecapaciteit toch vooral in China zelf uitgebreid. De Zijderoutetrein die tussen China en Zeebrugge reed, bijvoorbeeld, heeft in de eerste jaren uitsluitend Chinese Volvo's naar België gebracht. Voorts is het ook zo dat de Chinese overheid, we zullen dit later in het boek verder beschrijven, bedrijven als Geely de instructie heeft gegeven om zo veel mogelijk Chinese onderdelen onder de kap te stoppen, zoals batterijen, enzovoort. Het merk Volvo zal dus blijven bestaan, de assemblage in Gent wellicht ook nog een tijdje, maar de Belgische toeleveranciers zullen steeds meer vervangen worden door Chinese.

Ook belangrijk voor België – en Nederland – is de baggersector. Al een aantal jarenlang wordt die sector zwaar onder druk gezet omdat Chinese concurrenten de internationale markt overnemen. In het kader van de maritieme Zijderoute, wil Peking meer havens bouwen en dat laten doen door Chinese bedrijven. Zij kunnen daarvoor profiteren van tientallen miljarden aan kredieten van staatsbanken. Onze baggeraars kunnen dat niet en zoeken nu krampachtig naar manieren om te overleven. Lange tijd hebben zij geprobeerd de Chinese markt binnen te geraken, hebben ze daarvoor hun technologie gedeeld, maar dat lukte amper. Daarna zijn een aantal bedrijven gaan kijken naar internationale allianties: 'If

you can't beat the enemy, join them!' Maar ook in dat opzicht zijn zij van een kale kermis teruggekeerd. Het Belgische Deme probeert nu iets nieuws, door met het Chinese Cosco Shipping windturbines te gaan installeren op zee. Belgische baggeraars maken zich sterk dat zij de beste knowhow hebben om dat te doen. Maar de Chinese concurrenten zijn voor de Chinese en de Chileense kust nu al bezig met het uitproberen van nieuwe installatiewijzen waardoor de Belgische spelers binnenkort grotendeels irrelevant kunnen worden.

Een bijna aandoenlijk dossier in de relaties tussen België en China betrof de belangstelling van een groep Chinese investeerders voor een bedrijventerrein aan een snelweg niet ver van Antwerpen. Met veel tromgeroffel beloofde de minister van Economie honderden banen. De eigenaar van de grond investeerde in infrastructuur. De Chinezen, evenwel, die lieten zich na enkele vrolijke recepties met Belgische excellenties niet meer zien. Nog een voorbeeld: Alibaba in Luik. Jack Ma, de stichter van het bedrijf, was een graag geziene gast, tot in het koninklijk paleis. Na jaren van inspanningen, besloot het bedrijf dan toch eindelijk te investeren. De overheid stelde de beste gronden ter beschikking en de douane werd aangemaand zich 'flexibel' op te stellen in het bestrijden van Chinese namaakgoederen. Vandaag werken er echter nog steeds maar een beperkt aantal mensen. Het pakjesverkeer gaat ook voor 95 procent in één richting: Chinese invoer naar België. Uitvoer door Belgische bedrijven naar China, een belofte waarmee sommige politici nochtans uitpakten, die bleef veel kleiner. Eigenlijk hoefde dat niet te verbazen. De Chinese overheid, we zullen dit later

in het boek bespreken, instrueerde Alibaba haarfijn dat het zich vooral moest bezighouden met uitvoer en het versterken van internationale productienetwerken gecontroleerd door Chinese bedrijven.

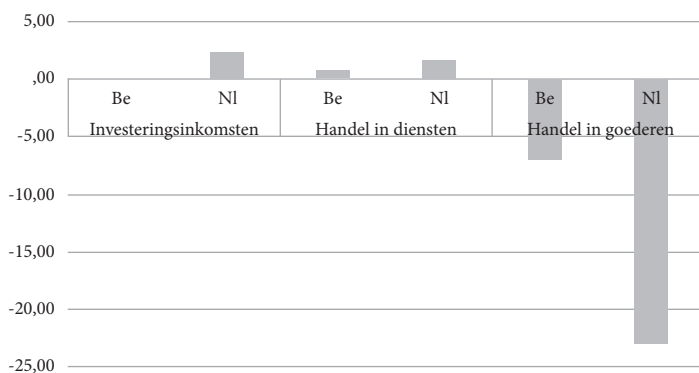
Het typeert veel Westerse landen: euforische verwachtingen over Chinese investeerders, terwijl de ware intenties doorgaans in publieke documenten staan uitgeschreven. Met een kleine diplomatie, een versnipperde overheid en een verwaarloosbare inlichtingencapaciteit op het gebied, hollen dergelijke landen keer op keer achter de feiten aan. In het geval van België had dat bijna ook cruciale gevolgen voor een strategische sector als de energie. En als diplomaten en inlichtingsofficieren hun werk al doen, dan worden ze soms zelfs de mantel uitgeveegd door politici. De minister-president van Vlaanderen deed een analyse van de inlichtingendienst over het staatsbedrijf State Grid af als een vodje papier; de genuanceerde Chinastrategie voorbereid binnen buitenlandse zaken botste ook op een politiek njet. China speelt Go, wij spelen Twister.

‘Maar, we drijven toch veel handel met en China is een groeiende markt,’ klinkt het dan. Ook in dit opzicht valt meteen het verschil op met China. Wat telt is niet zozeer de omvang van de handel, maar wat je eruit haalt, wie aan de haal gaat met de meeste technologische kennis, wie er het best in slaagt de handel te controleren, de grootste winst te draaien en dat liefst ook vol te houden op lange termijn. Belangrijk voor China is ook dat handel slechts een middel is om macht te verwerven, om het algemeen belang te dienen. In België en

Nederland hebben we het amper nog over ‘algemeen belang’. De Chinese markt groeit inderdaad, maar het is de betrachting van de overheid om daarvan vooral Chinese bedrijven te laten produceren én de afhankelijkheid van buitenlandse bedrijven terug te dringen. Dat verklaart meteen waarom de Belgische uitvoer naar China de voorbije vijf jaar, tussen 2014 en 2018, niet gegroeid is, ondanks het feit dat de Chinese markt groeide met ruim 6 procent per jaar. Ook de Nederlandse uitvoer naar China stukt. Interessant is ook de samenstelling van de handel: China neemt steeds meer de technologie voor zijn rekening. Wij mogen de babymelk verkopen; China de machines, wij het varkensvlees; China de smartphones.

‘En wat dan met al die grote bedrijven die in China actief zijn?’ Het is zeker zo dat een aantal bedrijven flinke omzet draaien in China. Maar ze moeten daar wederom flinke offers voor leveren: toegang tot technologie, het aanvaarden van joint ventures, enzovoort. Vooral in sectoren die voor China strategisch relevant zijn, wordt er veel van buitenlandse investeerders geëist, worden ze tegen elkaar uitgespeeld en worden ze vaak naar de uitgang gewandeld als binnenlandse bedrijven sterk genoeg zijn om het over te nemen. Als land moet je je ook de vraag stellen hoeveel die grote bedrijven met hun investeringen in China opleveren. China dwingt hen vaak bijna de inkomsten in China te herinvesteren, waardoor er weinig winst terug naar België en Nederland vloeit. Jaarlijks vloeit er voor 115 miljoen euro aan investeringsinkomsten terug naar België; 2,4 miljard naar Nederland. Dat is niet bepaald veel. Globaal gezien, als we de handel in goederen, de handel in

diensten en de investeringsinkomsten optellen, blijven we een tekort boeken met China. We geven dus eigenlijk heel veel op voor weinig baten en vele bedrijven blijven vallen voor de hype.



**Figuur 1.1: transacties tussen België en Nederland en China (miljard euro, jaarlijks gemiddelde 2014-2018).** Bron: Eurostat.

Eén van de belangrijke brandpunten de komende jaren wordt onvermijdelijk de rol van het Chinese telecombedrijf Huawei in de Belgische en Nederlandse 5G-netwerken. De discussie in dat opzicht ging vooral over het spionagerisico. We moeten daar niet over om de pot draaien: dat spionagerisico is reëel. De volumes data die de 5G-netwerken vervoeren zijn zo groot, dat onze inlichtingendiensten amper in staat zullen zijn te controleren of er lekken zijn. Maar er is veel meer aan de hand. Moet je een bedrijf als Huawei toegang geven tot je markt als China voordien alle Europese telecomspelers, zoals Nokia en Siemens, op de Chinese markt kapot heeft geconcurrereerd? Net zoals Alibaba is Huawei deel van een politieke



strategie om datanetwerken te controleren. Een beetje zoals President Bill Clinton in de jaren negentig stelde dat de Verenigde Staten ‘het centrum van alle datanetwerken’ moesten vormen, wil China dat vandaag met de digitale Zijderoute. En daar wordt flink wat geld tegenaan gegooid. Huawei, zo zal dit boek later toelichten, is de belichaming van slimme concurrentievervalsing. Het heeft zich geleidelijk ingewerkt in bedrijven als KPN en Proximus. Maar is het in het belang van België en Nederland dat we dat aanvaarden? Want na Huawei staan er nog een hele hoop andere hightechbedrijven klaar om dat model te volgen, in computerchips, in de scheepsbouw, in de chemie, enzovoort. Het is ook heel intrigerend dat het vooral politici zijn die stellen dat ze staan voor de vrije markt, partijen als de VVD in Nederland of de MR, en N-VA in België, die niet thuis geven als zij die vrije markt moeten verdedigen.

## München

Zelfs de grote spelers wordt het hoofd dol gemaakt. Begin 2019 was ik in München, waar een groot bedrijf mij om toelichting vroeg over de Chinese economische machtspolitiek en de moeilijke handelsbetrekkingen met de Verenigde Staten sinds Donald Trump. De Duitsers waren furieus op de Amerikanen, want hun automobielsector werd in het vizier genomen. Trump, dat is bekend, vindt dat er te veel Mercedesen, Audi's en Porsches in de straten van Manhattan rondrijden. ‘Het wordt tijd dat we China als alternatief zien,’ zo merkte een van de deelnemers op, ‘De Amerikanen zijn

niet meer betrouwbaar. We moeten blijven inzetten op China als een alternatieve markt.’ De frustratie in München is natuurlijk te begrijpen, maar toch vond ik het bijzonder hoe zulke belangrijke bedrijfsleiders van zulk een groot bedrijf er zo’n kijk op nahielden. Uiteraard is het duidelijk dat Trump op een onsentimentele wijze zijn nationale belangen verdedigt en dat dit slecht uitvalt voor Europa, maar de Chinezen doen dat ook.

Hoewel de bedrijfsmensen erg lovend waren voor het Chinese leiderschap, viel het me heel erg op dat ze zelf eigenlijk bitter weinig van dat Chinese beleid geleerd leken te hebben. Het Chinees beleid is bijvoorbeeld getypeerd door realisme, de taal van de politieke macht. In dat opzicht adviseerde Mao Zedong reeds dat als je wantrouwig staat ten opzichte van één concurrent het bijzonder naïef is je hoop te vestigen in een andere concurrent. ‘Als de leeuw aan je voordeur staat, moet je de wolf niet langs de achterdeur binnenlaten.’ Het is ook boeiend om vast te stellen dat de Chinese overheid stevast zijn afhankelijkheid van externe spelers wil terugdringen, terwijl veel Westerse bedrijven zich enorm afhankelijk van China maken, zo afhankelijk zelf dat ze gemakkelijk onder druk gezet kunnen worden om meer kennis met Chinese concurrenten te delen. Bedrijfsleiders wuiven China vaak lof toe, maar lijken er weinig van te leren.

Gedurende lange tijd was het niet mogelijk om openhartig over de economische opkomst van China te praten, zelfs niet achter gesloten deuren. Alleen al het stellen van de vraag of de opkomst van China werkelijk goed was voor Europa, werd

als vloeken in de kerk gezien. Spreekt het niet voor zich, was de reactie, dat het succes van andere grote economieën goed is voor de Europese landen? Zouden wij als Europeanen niet dankbaar en bescheiden moeten zijn en China moeten prijzen, omdat het honderden miljoenen Chinezen van de armoede heeft bevrijd, en zou China niet voor onbegrensde mogelijkheden voor bedrijven zorgen? Ik herinner me een bijeenkomst met ambassadeurs van de lidstaten in Brussel waarin men het er algemeen over eens was dat Europa niet over de ontwikkeling van China hoefde in te zitten, maar er deel van moest zien uit te maken. In verscheidene steden die ik bezocht, zag ik dat Europese bedrijven De Nieuwe Zijderoute bekendmaakten, op reclameborden op vliegvelden, in advertenties in kranten, en ermee samenhangende evenementen sponsorden. Ondertussen werd dit enthousiasme gretig door de Chinese overheid aangemoedigd. Tijdens het schrijven van dit boek was het centrum van Brussel met reusachtige Chinese lantaarns verlicht, als onderdeel van het programma voor de Culturele Zijderoute van het ministerie van Buitenlandse Zaken. Ik had gehoord dat de Chinese ambassade zelfs had gevraagd om de enorme, boven het Koninklijk Paleis uittorende bollen van het Atomium te mogen versieren. Mijn aandacht werd getrokken door een artikel in *The Telegraph*, een grote Britse krant, waarin enthousiast werd beschreven hoe Britse banken met Chinese financiers samenwerkten om de projecten van De Nieuwe Zijderoute te financieren. Het verhaal, zo stond onder het artikel, was aangeleverd door de *China Daily*, een door de Chinese overheid gecontroleerde krant.

Dit zijn slechts een paar voorbeelden van de worsteling van

Europa met de economische opkomst van China. Hoewel de Nieuwe Zijderoute voor nieuwe uitdagingen zorgt, staat de handel met China al een tijdje op de Europese agenda. Duitsland en Frankrijk waren de eerste die naar een zogenaamde bijzondere band met China hebben gestreefd, waarbij het ene land mogelijkheden zag voor, onder meer, zijn auto-industrie, het andere om passagiersvliegtuigen van Airbus te verkopen. In de nasleep van de Europese schulden crisis, sinds 2009, hebben bedrijven en overheden hun best gedaan om Chinese investeringen aan te trekken: Zuid-Europese landen die gefrustreerd zijn over het vermeende gebrek aan solidariteit van de rijke Europese landen in het noorden, oostelijke lidstaten die aannemen dat ze door een nauwe band met China hun positie versterken ten opzichte van de lidstaten in het westen. Nadat Britse burgers ervoor hadden gestemd om de Europese Unie te verlaten, werd China, meer dan ooit, gezien als een alternatieve bron van kapitaal. Meer dan twintig jaar hebben we te horen gekregen dat de opkomst van China ‘goed’ voor Europa zou zijn. Ambtenaren en vooraanstaande zakenlieden legden eenstemmig uit dat hoe meer de enorme Chinese economie zich voor de wereld zou openstellen, hoe meer buitenlandse bedrijven daarvan zouden profiteren, dat de ontluikende Chinese consumentenmarkt meer exportmogelijkheden zou opleveren, en dat dit alles de Europese economische groei zou bevorderen.

## Baten

Maar hoe kunnen we eigenlijk de betekenis bepalen van de uitwerking van de opkomst van China op Europa? Is het een kwestie van toenemende handel, of van het aantrekken van meer Chinese investeringen? Moeten we het voordeel voor Europa gelijkstellen aan het succes van de grote bedrijven? Het antwoord op deze vragen is van doorslaggevend belang, vooral omdat de Nieuwe Zijderoute bevestigt dat de Chinese overheid haar bedrijven van overweldigende politieke en financiële steun zal blijven voorzien. Waar de Verenigde Staten vlak na de Tweede Wereldoorlog met het Marshallplan ongeveer 130 miljard huidige Amerikaanse dollar in hulp investeerden, daar is China van plan om meer dan 1000 miljard Amerikaanse dollar, oftewel een biljoen dollar, te investeren om Eurazië en Afrika te omvatten met een dicht netwerk van handel, kapitaal, transport, communicatie en informatie.<sup>1</sup> De Chinese staatsbanken hebben de opdracht gekregen om het initiatief te steunen. Grote staatsbedrijven zijn gemobiliseerd om de talloze bouwprojecten uit te voeren, terwijl er duizenden kleinere bedrijven volgen. Het bepalen van de betekenis van het economische partnerschap is ook belangrijk geworden omdat een nieuwe generatie Chinese leiders, onder leiding van voorzitter en president Xi Jinping, de wens heeft uitgesproken het politieke monopolie van de Communistische Partij te behouden en door te gaan met de ontwikkeling van het socialisme als een alternatief voor de westerse democratie en het liberalisme.<sup>2</sup>

Dit boek wil een antwoord geven op verschillende belangrijke vragen die verband houden met de economische op-

komst van China, de Nieuwe Zijderoute en het partnerschap met Europa. In hoofdstuk 2 wordt nagegaan in welke mate Europa er de afgelopen twintig jaar in is geslaagd zijn voordeel te doen met het economische partnerschap met China. Er wordt geschat hoeveel vooruitgang is geboekt met het vervullen van de Europese beleidsdoelen en wat de impact van China is geweest op het Europese bruto binnenlands product (bbp). Voor de duidelijkheid zal ik ‘Europa’ en de ‘Europese Unie’ door elkaar gebruiken en me richten op het niveau van zowel de Europese Unie als de lidstaten. In hoofdstuk 3 wordt onderzocht wat de economische agenda van het nieuwe Chinese bewind is en wordt geprobeerd uit te leggen hoe Peking de toekomst van de economische hervormingen voor zich ziet. In hoofdstuk 4 worden de voornaamste instrumenten vastgesteld waarmee China zijn economische strategie probeert uit te voeren – van het gebruik van ‘zachte kracht’, tot enorme bankleningen. In hoofdstuk 5 worden de strategische ambities achter de Nieuwe Zijderoute gereconstrueerd in strategische sectoren, zoals zeetransport, energie en robots. In de conclusie wordt gezocht naar de mogelijkheden van Europa om op de economische ambities van China te reageren en het partnerschap weer in evenwicht te brengen.

Met deze benadering hoop ik iets toe te voegen aan de studies die de laatste tijd zijn verschenen. Het is bemoedigend dat hoewel Europese politici vaak niet al te zeer over de langetermijngevolgen van de opkomst van China lijken in te zitten, veel jonge geleerden en denktankexperts tenminste hebben geprobeerd het publieke debat op te zoeken en uit te leggen dat, ofschoon sommige bedrijven van de opkomst van China kunnen profiteren, het de verantwoordelijkheid

van een overheid blijft om de voordelen voor de samenleving als geheel in het oog te houden, en bij voorkeur ook voor de lange termijn. MERICS, een Duitse denktank, waarschuwde er in een gedetailleerd rapport voor dat op de economische invloed van China de politieke invloed volgt, en dat het land zijn inspanningen heeft vergroot om ‘invloed uit te oefenen op de Europese politieke en economische elite, de media en de burgermaatschappij, om zijn autoritaire idealen te propageren’.<sup>3</sup> In een ander rapport, van de European Think-tank Network on China (ETNC), stond een gedetailleerd overzicht van de rol van de Chinese Nieuwe Zijderoute in zijn relatie met veertien Europese lidstaten. ‘Tot dusver heeft geen enkel Europees land, noch de Europese Unie, in reactie op De Nieuwe Zijderoute een veelomvattende strategische benadering ontwikkeld,’ aldus de conclusie. ‘De strategische gevolgen van De Nieuwe Zijderoute vloeien niet zozeer voort uit de afzonderlijke verbindingprojecten, als wel uit het allesomvattende karakter ervan.’<sup>4</sup> In zijn tweede *Power Audit* over de Chinees-Europese relaties stelde de European Council on Foreign Relations (ECFR) vast dat China met de Nieuwe Zijderoute meer invloed in Europa heeft gekregen, al constateerde de ECFR opgelucht dat Europa in zijn omgang met Peking voorzichtiger en realistischer leek te worden.<sup>5</sup>

De bijdrage van dit boek aan deze grote hoeveelheid belangrijke studies is in de eerste plaats dat het verschillende lagen van staatsmanschap met elkaar verbindt: zachte kracht, economische invloed en harde, militaire macht. In het boek wordt zowel terug- als vooruitgekeken, inventaris opgemaakt van wat er sinds de jaren negentig van de vorige eeuw tussen Europa en China is gebeurd, en worden de gevolgen van het

recente economische beleid voor de toekomst van de Chinees-Europese relaties uit de doeken gedaan. Ook wordt in dit boek een uitgebreide bespreking van handelsdata gecombineerd met een onderzoek van meer dan honderd Chinese beleidsdocumenten, officiële verklaringen en uitspraken van leiders van vooraanstaande Chinese bedrijven. Ten slotte hoop ik dat dit boek een bijdrage aan het debat zal leveren door het brede strategische perspectief te combineren met gedetailleerde voorbeelden van uiteenlopende sectoren en beleidsinstrumenten.

### Nulsom

Laat er geen twijfel over bestaan: dit boek is een oproep tot realisme. Het roept op tot een nieuw evenwicht in het partnerschap met China. Ik ben me ervan bewust dat iemand die in Europa tot iets dergelijks oproept, het risico loopt voor een protectionist te worden uitgemaakt, een voorstander van het confronterende type handelsbeleid waarmee de Amerikaanse president Trump is gekomen. Daarom wil ik eerst de conceptuele bril toelichten waarmee ik naar de relatie van Europa met China kijk. Mijn perspectief wordt bepaald – en dat wil ik benadrukken – door het feit dat ik overheidsambtenaar ben. Ik ben een academicus die wordt betaald met geld dat door belastingbetalers is opgebracht. Dat betekent dat de publieke zaak met mijn onderzoek moet zijn gediend. Ik ben van mening dat de primaire bijdrage van een academicus aan de samenleving is dat hij of zij fundamentele vragen kan stellen: vragen over zaken die verder gaan dan de alledaagse



debatten. De opkomst van China is zo'n zaak, daar ben ik van overtuigd, en bij het vaststellen van de gevolgen daarvan vind ik dat ik dat moet doen met het oog op het algemeen belang van mijn samenleving, waarbij rekening wordt gehouden met de gevolgen voor de volgende generaties die deel zullen uitmaken van die samenleving. En net als veel jonge Europeanen beschouw ik mijn geboorteland als een onderdeel van een Europese gemeenschap waarin bepaalde basiswaarden en geopolitieke belangen worden gedeeld.

Dat houdt in dat mijn onderzoek veel verder gaat dan bedrijfsbelangen alleen. Het is heel goed mogelijk dat individuele bedrijven in China goed verdienen. Ik heb vrienden die bedrijven bezitten die producten uit China afnemen of in China produceren. Uit de auto's waarin ze rijden, leid ik af dat je in China inderdaad goed kunt verdienen. Toch gaat het mij erom het succes voor onze samenleving als geheel vast te stellen, zodat we zowel aandacht moeten besteden aan de successen, als aan de verliezen, zowel aan de bedrijven die floreren, als aan de bedrijven die worden uitgedaagd. Daarvoor is het nodig om de hele economie te beoordelen. Vandaar dat we ons onderzoek niet tot een afzonderlijke sector kunnen beperken. Het mag dan misschien zo zijn dat Duitse autoproducenten veel in China verkopen, maar een overheidsambtenaar heeft de morele plicht om verder te kijken dan dat, hoe groot de invloed van hun lobby in Brussel ook is. Ik begrijp ook dat sommige politici de kortetermijnvoordelen van de samenwerking met China zien, de leningen die China bereid is te verstrekken of de fotosessies naast de Chinese leiders op het rode tapijt van de Grote Volkszaal in Peking. Waar de Chinese politici vroeger status ontleenden

aan een reis naar het Westen, zo ontlene Europese politici tegenwoordig prestige aan een reis naar China. Hoewel het najagen van dergelijke gelegenheden vanuit electoraal oogpunt begrijpelijk is, moeten we ook verder en dieper kijken.

Maar hoe zullen we 'het algemeen belang' van onze economische relaties met China dan benaderen? Deze vraag impliceert inderdaad een zekere mate van scepsis over de optimistische liberale vooronderstelling dat de groei van een enkele economie over het algemeen goed is voor de rest van de wereld, en dat landen vooruitgaan zolang de staatsgrenzen open worden gehouden. Ik snap het ideaal van een vrije markt, markten die zo transparant zijn georganiseerd dat de burgers in staat zijn rationele beslissingen te nemen, markten met zoveel diversiteit dat de keuzen niet door oligopolies kunnen worden gemanipuleerd, en markten waarin de kosten van de vervuiling, financiële zeepbellen, enzovoort door toenemende efficiëntie zullen verminderen. Maar het blijft een ideaal. De opvatting van de vrije handel bestaat al sinds de oudheid en is altijd evenzeer overschaduw geweest door de werkelijkheid van politieke interventie, als door het feit dat de vrije handel meestal wordt gepredikt door de sterke landen die baat hebben bij de openheid. Staten kunnen het ideaal van de vrije handel nastreven, maar zolang er staten bestaan, zijn ze verantwoordelijk voor het nastreven van de belangen van hun burgers en moeten ze ervoor zorgen dat de partnerschappen voordelig zijn.

Dat betekent niet dat ik de wereldeconomie beschouw als een arena waarin de winst van het ene land automatisch het verlies van het andere inhoudt. Een zeventiende-eeuwse politicus en adviseur van zonnekoning Lodewijk XIV die de

redenering begreep die de Engelse protectionistische scheepvaartwetten schraagde, deed de beroemde uitspraak dat de reikwijdte van de internationale handel beperkt was omdat het aantal schepen en de hoeveelheid goud beperkt waren.<sup>6</sup> Dit nulsomdenken hield in dat staten een zo groot mogelijk aandeel in de mondiale scheepvaart moesten zien te verwerven, ook in termen van hun aandeel in het mondiale bezit van goud. Het traditionele mercantilisme houdt dus in dat een staat koste wat het kost moet zien te voorkomen dat er door een handelstekort geld verloren gaat. Een dergelijk nulsomdenken is weer opgedoken. Na een periode van optimisme over de globalisering is de bezorgdheid over het verlies van banen door de handel toegenomen. Een extreem standpunt wordt ingenomen door Peter Navarro, een economisch adviseur van het Witte Huis.<sup>7</sup> Economische haviken van zijn soort houden vol dat de problemen van het Westen het gevolg zijn van een stilzwijgend pact tussen de leiding van de Chinese Communistische Partij en westerse multinationals, een pact waarmee landen als de Verenigde Staten van hun banen, technologie en gezondheid worden beroofd. China is de schurk; wij zijn de slachtoffers. Voor een deel ben ik het met de kritiek van Navarro eens, vooral voor wat betreft de meegaandheid van onze elite. Wij verschillen echter hierin dat het er, uit het oogpunt van het realisme, niet zozeer om gaat een ander de schuld te geven, als wel om een poging je eigen zwaktes op te lossen. Voorts wil ik hier allerminst een pleidooi leveren om de Amerikanen achterna te hollen. Over het Amerikaanse handelsbeleid en de impact op Europa, zou men gemakkelijk een ander boek kunnen schrijven. Europa moet vooral een eigen koers varen.