

FOCUS



Door Christiane von Berg,
Economist voor Noord-Europa
Mainz, Duitsland

Nederland: Wat is het geheim van de Nederlandse internationale handel?

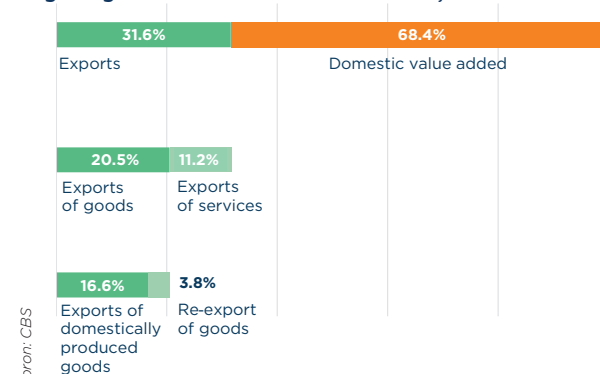
Nederland is vanouds een handelsnatie. In de 17e eeuw, de Gouden Eeuw, kwam het op als een beroemde wereldwijde zee- en economische macht. Het had zelfs het monopolie op de Europese handel met Japan. Hoewel deze glorie wel iets is verbleekt, is de Nederlandse economie nog steeds een grote speler in de wereldhandel. In 2018 stond Nederland nummer zes op de wereldranglijst van goederenexporteurs. Wat de dienstenuitvoer betreft stonden de Nederlanders in 2015¹ op de achtste plaats. Als percentage van het bbp stond de Nederlandse uitvoer in 2015 op de derde plaats (Ierland en Zwitserland stonden net iets hoger). Maar de tijden zijn veranderd. Het gunstige handelsklimaat is verdwenen en de wereldhandel heeft zijn vaart verloren. De verwachting van Coface is dat het wereldhandelsvolume in 2019 met 0,8% afneemt (met in Q3 een daling van 0,6% ten opzichte van het vorige kwartaal² en een kleine stijging van 0,3% in Q4).

Wat betekent vertraging van de wereldhandel nu voor het land met de grootste haven in Europa? Hoe biedt Nederland het hoofd aan het toenemende protectionisme van de VS en China? Welke gevolgen heeft de brexit voor de ontwikkeling van de Nederlandse handel? Welk effect zullen deze factoren gezamenlijk voor de Nederlandse economie hebben? Tot dusverre zijn de meeste tekenen verrassend gunstig...

Er staat veel op het spel - de huidige Nederlandse internationale handel

In 2018 bedroeg de in- en uitvoerquote (het totaal van invoer en uitvoer van goederen en diensten als een percentage van het bbp) 161% (uitvoer 86% en invoer 75%). De uitvoer zorgt voor 31,6% van de toegevoegde waarde in de Nederlandse economie, waarvan 20,5% goederen en 11,2% diensten (**grafiek 1**). De Nederlanders exporteren vooral naar hun bureaus, wat goederen betreft tenminste. In 2017 ging (op basis van omzetcijfers) 24% van alle Nederlandse exportgoederen naar Duitsland, 11% naar België en 9% naar het Verenigd Koninkrijk³. Bij de dienstenuitvoer zijn Duitsland, Ierland en het VK de topbestemmingen. Bij de invoer zijn China, Duitsland en België voor goederen de belangrijkste herkomstlanden. voor diensten zijn dat Duitsland, de Verenigde Staten en het VK (2018).

GRAFIEK 1
Toegevoegde waarde Nederlandse economie, 2015



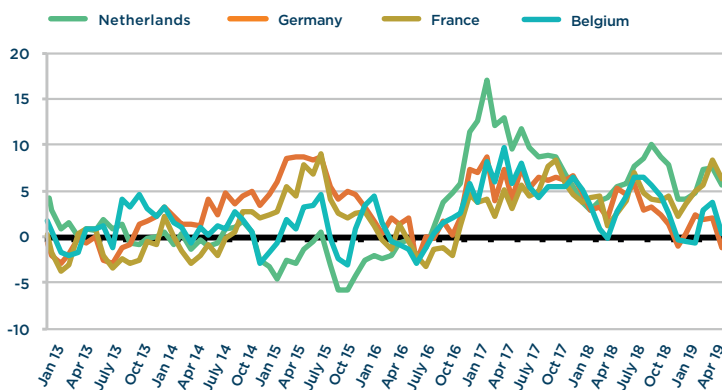
1 - Zie ook: CBS: Internationaliseringsmonitor 2018, eerste kwartaal, De positie van Nederland, 2018.

2 - Wijziging in procenten ten opzichte van vorige kwartaal, gecorrigeerd voor seizoensinvloeden.

3 - Voor meer gegevens: Coface Country & Sector Risks Handbook 2019, blz. 156.

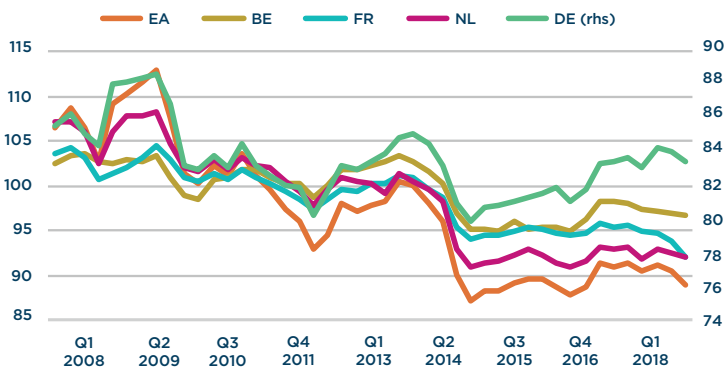
Via de zeehavens van Rotterdam, Amsterdam, Moerdijk, Terneuzen en via verscheidene internationale luchthavens verhandelt Nederland veel goederen. De voornaamste goederenuitvoer betreft high tech-producten. Het grootste deel daarvan zijn machines en apparaten (mechanische toepassingen, nucleaire reactoren en boilers), gevolgd door minerale brandstoffen en olieproducten, landbouwproducten en chemische en farmaceutische producten. Machines en apparaten behoren in Nederland voornamelijk tot de wederuitvoer en worden niet binnenlands vervaardigd, maar minerale brandstoffen en landbouw- en chemische producten zijn grotendeels "made in Holland". Aan de invoerzijde zijn de belangrijkste producten minerale brandstoffen, elektrische apparatuur, machines en apparaten en voertuigen. Niettemin is met 30% van alle uitvoer in 2018 het aandeel van geëxporteerde diensten in Nederland aanzienlijk (vooral vergoedingen voor de intellectuele eigendom, diensten op het gebied van handel en informatietechnologie, en vervoer). Hoe biedt de Nederlandse internationale handel in het licht van het bovenstaande het hoofd aan het moeilijker internationale handelsklimaat van de laatste jaren? Op het eerste gezicht ontwikkelt de Nederlandse uitvoer zich goed. De goederenuitvoer kent in nominale termen een hoge jaar-op-jaar-groei (grafiek 2).

GRAFIEK 2
Nominale uitvoer van een aantal landen, groei in % jaar op jaar
(voortschrijdend kwartaalgemiddelde)



Bron: Nationale bureaus voor de statistiek, Datastream, Coface

GRAFIEK 3
ECB-index arbeidskosten per eenheid product,
Q1 1991=100



Bron: ECB via Datastream

Duitsland daarentegen kent een negatieve groei van de uitvoer. De uitvoercijfers van België laten ook te wensen over, ook al vertoont de handelsinfrastructuur van het land met bijvoorbeeld de Antwerpse haven overeenkomsten met die van Nederland. Maar wat is nu het geheim achter de dynamiek van de Nederlandse internationale handel?

Het is niet alles goud wat er blinkt - de geheimen achter de Nederlandse uitvoercijfers

Toegenomen prijsconcurrentievermogen

Dankzij de prijsontwikkeling is de Nederlandse uitvoer een beter beeld gaan vertonen (grafiek 2). Als de groeicijfers van de nominale uitvoer worden uitgesplitst in een prijs- en volumecomponent, heeft de prijscomponent een grote invloed op de totale trendmatige groei van de nominale uitvoer. De pieken in de nominale uitvoer in het voorjaar van 2017 en in midden 2018 waren grotendeels te danken aan de toename van de olieprijs, daar aardolie en aardgas een groot aandeel hebben in de binnenlands geproduceerde uitvoer. Daardoor bedroeg, als voor prijsveranderingen wordt gecorrigeerd, de reële groei van de uitvoer in de vroege zomer van 2019 in plaats van bijna 9% slechts ongeveer 3% jaar op jaar. Dat is nog steeds significant hoger dan de reële groei van de Duitse uitvoer (die negatief was). Niettemin is ook naast deze op zichzelf staande gebeurtenissen het prijsconcurrentievermogen van de Nederlandse economie in de laatste jaren gestegen, wat tot hogere groei van de uitvoer heeft geleid. De arbeidskosten per eenheid product vertoonden in 2014 een duidelijke daling en zijn sindsdien constant, terwijl in Duitsland een lichte stijging te zien is (grafiek 3).

Het Rotterdam-effect

Het concurrentievermogen op andere factoren dan de prijs is ook van groot belang. Nederland staat in de top 10 van veel ranglijsten, zoals de Global Competitiveness Index⁵ (concurrentievermogen), de Global Enabling Trade Index⁶ (facilitering van handel) en de Logistics Performance Index⁷ (niveau van de logistiek) van het World Economic Forum. Dankzij de gunstige geografische locatie en goede infrastructuur is Nederland een van de belangrijkste toegangspoorten tot Europa. Veel buurlanden maken voor de in- en uitvoer van hun goederen van Nederlandse havens gebruik. Als een Nederlands bedrijf deze goederen gedurende enige tijd in eigendom heeft, staat de "wederuitvoer" van deze goederen op de Nederlandse handelsbalans. De toegevoegde waarde van deze uitvoer is zeer gering (grafiek 1), daar deze slechts een geringe bewerking ondergaat (bijvoorbeeld een andere verpakking), maar door het volume heeft de wederuitvoer een belangrijk effect op de handelsstatistiek. Dit staat bekend als het Rotterdam-effect⁸. Zo bedroeg de totale uitvoer in 2016 € 432,5 miljard, maar € 189,1 miljard (ongeveer 44%) was wederuitvoer. Voor de invoer geldt dat ook. Invoer ten behoeve van wederuitvoer bedroeg in 2016 ook ongeveer 44% van de totale invoer. Nederland had in 2016 een handelsoverschot van € 52,1 miljard, maar zonder wederuitvoer en bijbehorende invoer zou dat € 20 miljard lager zijn geweest⁹. Dit heeft ook gevolgen voor de regionale handelsbetrekkingen. Nederland heeft van oudsher een handelstekort met de Verenigde Staten, maar zonder de wederuitvoer en de bijbehorende invoer zou de Nederlandse handelsbalans een klein overschot hebben laten zien.

Het is moeilijk om te bepalen hoe de internationale handel van oorspronkelijk Nederlandse goederen zich heeft ontwikkeld, want gegevens over wederuitvoer zijn er slechts tot en met 2017. De Nederlandsche Bank

4 - De ontwikkeling van de groei van de internationale handel wordt getemperd doordat een groot, onbekend bedrijf een deel van zijn activiteiten in oktober 2018 naar het buitenland heeft verplaatst. Dit basiseffect zal gedurende één jaar zichtbaar zijn in de jaarcijfers voor uitvoer en invoer.

5 - World Economic Forum: Global competitiveness index 2018, blz. 9.

6 - World Economic Forum: Global enabling trade report, <http://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016/enabling-trade-rankings/> (last visited July 2019).

7 - World Bank: Logistics Performance Index 2018, <https://lpi.worldbank.org/international/global> (last visit July 2019).

8 - CBS: Internationalseringsmonitor 2018-1, De positie van Nederland, 2018, blz. 27.

9 - Zie ook CBS: Handelstekort zonder wederuitvoer 20 miljard euro lager, 01-05-2017.

10 - De Nederlandsche Bank: Economische Ontwikkelingen en Vooruitzichten, nr. 17, juni 2019, blz. 10.

(DNB) geeft bij zijn economische vooruitzichten echter prognoses voor het volume van de wederuitvoer en van de uitvoer van binnenlands geproduceerde goederen¹⁰. In de projecties van DNB neemt de ontwikkeling van uitvoer van in Nederland geproduceerde goederen na hogere groei in 2016 en 2017 in 2019 nagenoeg af tot het punt van stagnatie (grafiek 4). In de komende jaren blijft de groei waarschijnlijk beperkt, en zal de groei van de totale uitvoer vooral door de wederuitvoer worden aangezwengeld. Daar de wederuitvoer voor de Nederlandse economie weinig toegevoegde waarde oplevert, zal dit maar weinig aan de economische groei bijdragen. Uiteindelijk doet de wezenlijke Nederlandse internationale handel (d.w.z. zonder wederuitvoer) het niet significant beter dan die van andere Europese landen.

Nieuwe en oude obstakels doemen op

Raakt Nederland verstrikt in Amerikaans protectionisme?

Nederland is de toegangspoort voor handelsgoederen die voor Europa zijn bestemd, in het bijzonder die uit de Verenigde Staten en China, landen die beide tot de top 10 van Nederlandse handelspartners behoren. Als daarom de vraag naar Europese goederen in een van deze landen afneemt, wordt de Nederlandse internationale handel ook getroffen.

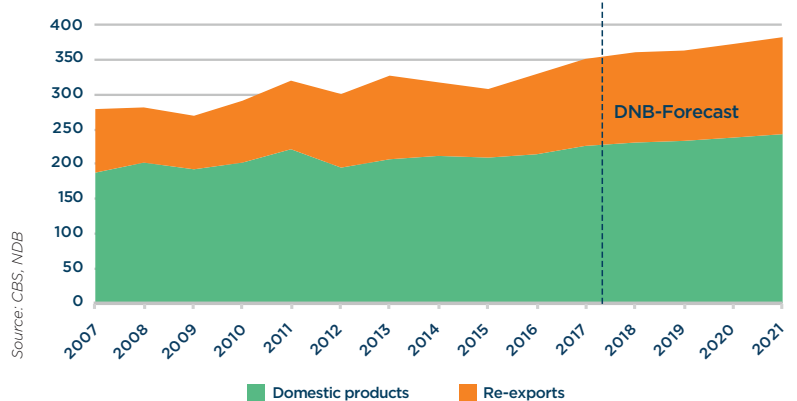
De Nederlandse uitvoer naar de VS had in 2016 een waarde van € 15,4 miljard (een derde hiervan betrof wederuitvoer vanuit andere landen). De invoer van goederen had in 2016 een totale waarde van € 27 miljard, waarbij 60% van de invoer bestemd was voor wederuitvoer¹¹. Mogelijk is als reactie op het nieuwe Amerikaanse handelsbeleid sinds december 2018 een vertraging van de groei van de Nederlandse uitvoer naar de VS te zien (hoewel hij nog steeds hoog is) terwijl gelijktijdig de groei van de uitvoer naar China een versnelling vertoont. Dit stemt overeen met ontwikkelingen in Duitsland waar uit een enquête bleek dat Duitse exportbedrijven hun vertrouwen in het Amerikaanse beleid hadden verloren, dat zij slechts half zo goed vonden als het Chinese beleid. Bovendien was de groei jaar op jaar van de uitvoer naar België en Noorwegen in het voorjaar van 2019 veel hoger dan gebruikelijk. Niettemin zijn door contracten met een lange looptijd en door de nu eenmaal enorme omvang van de Amerikaanse markt uiteindelijk alleen kleinschalige ontwijkingsmanoeuvres mogelijk.

De mogelijkheid dat Europese auto's worden getroffen door Amerikaanse tarieven vormt voor Nederland ook een dreigend gevaar. Volgens het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) verdienden Nederlandse bedrijven in 2015 € 540 miljoen met de uitvoer van auto's naar de Verenigde Staten¹². Rond € 200 miljoen van dat bedrag werd met directe uitvoer verdiend, terwijl de rest uitvoer betrof naar Europese automotieve bedrijven van goederen in de mondiale waardeketen, van waaruit vervolgens uitvoer naar de Verenigde Staten plaatsvond. Dit bedrag is verwaarloosbaar ten opzichte van het nominale Nederlandse bbp, dat in 2015 € 825 miljard bedroeg. Het directe effect van de Amerikaanse tarieven voor Europese auto-exporteurs op Nederland is dus beperkt. Wanneer echter de tweede- en derde-ronde-effecten worden meegerekend, zoals vergeldingstarieven, toenemende onzekerheid en afname van ondernemers- en consumentenvertrouwen, raamt de ING een totale schade voor de Europese Unie, en waarschijnlijk ook voor Nederland, van ongeveer 0,2% van het bbp¹³.

Nederland en de Brexit

Het gevaar dat van de Amerikaanse tarieven uitgaat is niets vergeleken met het potentiële effect van een "no-deal" brexit¹⁴. Volgens cijfers van het CBS en de OESO¹⁵ leverde de uitvoer in 2018 van goederen en diensten

GRAFIEK 4
Volume Nederlandse uitvoer in tonnen x 1 mln



naar het VK Nederlandse bedrijven een winst op van € 25,5 miljard (3,3% van het Nederlandse bbp), waarmee het VK gemeten in toegevoegde waarde de op één na belangrijkste handelspartner is (na Duitsland). Het grootste deel van deze uitvoer betrof diensten (€ 13,1 miljard), terwijl de uitvoer van goederen uiteenviel in € 9 miljard aan binnenlands geproduceerde goederen en € 3,3 miljard aan wederuitvoer vanuit andere landen. De belangrijkste exportproducten zijn aardolieproducten, groenten, vlees, en bloemen. De levering van aardolieproducten is niet zo tijdgevoelig, maar op de logistiek van de andere voornaamste producten zouden zwaardere douanecontroles (in het geval van een no-deal brexit) een belangrijk effect hebben. Ondanks de hoge winst en het feit dat het VK de stap om de EU te verlaten feitelijk nog moet nemen, zijn de effecten van de brexit al duidelijk waarneembaar. Het Britse pond zakte met bijna 15% tussen juni 2016, toen het referendum plaatsvond, en augustus 2019. De waarde van de munt verslechterde nog verder toen Boris Johnson tot minister-president werd gepromoveerd en de waarschijnlijkheid van een no-deal brexit toenam (in de eerste twee weken na zijn benoeming daalde de koers met 3,6%). Door deze devaluatie worden Nederlandse producten duurder voor de Britten, waardoor het prijsconcurrentievermogen daalt. De ING schat dat zonder dit valutaeffect de Nederlandse uitvoer van goederen en diensten (in 2018 € 50 miljard) in 2018 € 11 miljard hoger zou zijn geweest¹⁶. Bovendien steeg de totale uitvoer van Nederland naar het VK door de grote onzekerheid over de brexit en de lagere vraag vanuit het VK tussen 2016 en 2018 slechts met 6%. De goederenuitvoer nam nauwelijks toe (+2%). Ondertussen zochten Nederlandse exporteurs naar andere uitvoerbestemmingen. Daardoor, maar ook omdat de belangrijkste Europese exportpartners wat sneller groeiden, steeg de totale uitvoer naar Europa (exclusief het VK) tussen 2016 en 2018 met 17%. Er zijn echter in de aanloop naar de brexit ook winnaars in de internationale handel. De Nederlandse dienstenuitvoer naar het VK bedroeg in 2018 meer dan € 20 miljard. Een groot deel daarvan betreft zakelijke dienstverlening. Door de toename van de vraag naar zakelijk advies, waaronder ook juridisch advies, in verband met de brexit groeit de markt voor diensten nog steeds snel (15% tussen 2016 en 2018). In het geval van een no-deal brexit zal de handelsrelatie tussen het VK en de EU de principes van meest begunstigde natie van de Wereldhandelsorganisatie (WTO) volgen. De OESO rekende met haar gegevens over toegevoegde waarde in de internationale handel en mondiale waardeketens dit scenario door¹⁷: de Nederlandse uitvoer naar het VK zou met 17% dalen en het Nederlandse bbp zou op middellange termijn (ongeveer vijf jaar) met 0,7% dalen. De landbouw-

11 - CBS: Handelstekort met VS door wederuitvoerstromen, 12-12-18.

12 - CBS: Auto-export naar VS levert Nederland half miljard op, 04-06-2019.

13 - ING - Leering, Raoul: Higher US car tariffs would come at a bad time, 15-02-2019.

14 - Met de Brexit wordt het vertrek van het Verenigd Koninkrijk uit de Europese Unie aangeduid. No deal is het scenario waarin op de voorgenomen uiterste datum (op het moment van schrijven 31 oktober 2019) geen overeenkomst tussen het VK en de EU is gesloten. In dit geval gaat de handelsrelatie van een douane-unie over naar de regels van de Wereldhandelsorganisatie (WTO).

15 - CBS: Nederland verdient €25,5 miljard euro aan export naar VK, 13-5-2019.

16 - ING - Geijer, Thijs and Luman, Rico: Dutch exporters, already feeling the Brexit pinch, 26-3-2019

17 - OESO - Smith, Donal; Ariola, Christine; Carrico, Caitlyn; Tongeren, Frank van: The Potential Economic Impact of Brexit on the Netherlands, Working Paper No. 1518.

en levensmiddelensector zou het zwaarst worden getroffen. De uitvoer van deze sector naar het VK zou op middellange termijn met 22% dalen. De productie van de landbouw- en levensmiddelensector zou met 2% dalen en daardoor zou de waarde van landbouwgrond met 7% dalen. In het algemeen is Nederland door zijn openheid en geografische nabijheid tot het VK een van de landen die het hardste door een no-deal brexit zou worden getroffen.

Maar de brexit biedt ook enkele kansen. Sinds het referendum hebben ongeveer 325 bedrijven contact gezocht met de Nederlandse overheid over een verhuizing naar Nederland (meestal Amsterdam). In 2017 en 2018 verhuisden 50 bedrijven naar Nederland (waaronder Panasonic en Sony), waarmee in 2018 een investeringsbedrag van € 291 miljoen en 1923 nieuwe banen gemoeid waren. Het lijkt erop dat deze trend zich dit gehele jaar voortzet (in de eerste helft van 2019 verhuisden nog eens 50 ondernemingen naar Nederland) en dat er meer bedrijven zullen komen naarmate de onzekerheid rond de brexit toeneemt.

Wat betekent dit voor de Nederlandse economie?

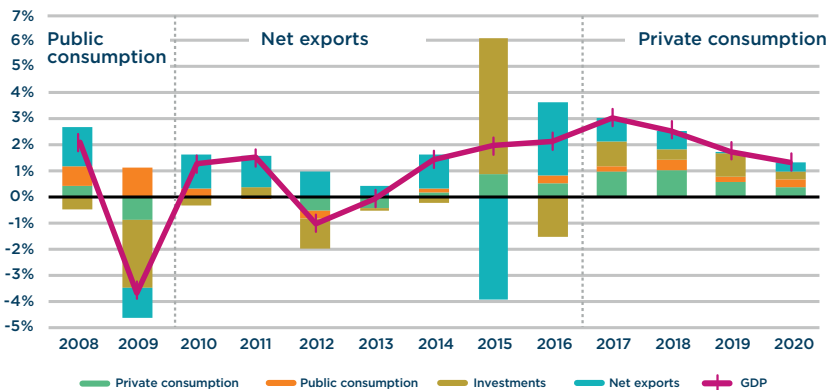
Bij de Nederlandse internationale handel hoeven we niet naar één groot geheim te zoeken. In plaats daarvan zijn er een aantal positieve factoren waardoor de nominale uitvoer er zo goed uitziet. Als de cijfers die samenhangen met het (olie-)prijs effect en de wederuitvoer buiten beschouwing worden gelaten, komt de ontwikkeling van de reële binnenlands geproduceerde Nederlandse

uitvoer veel meer overeen met die van andere Europese landen. Toch heeft Nederland wel enkele unieke kenmerken. De openheid van het land maakt het zeer kwetsbaar voor handelsschokken, maar stelt het ook in staat om zijn handelsrelaties snel aan te passen (bijvoorbeeld de brexit).

Wat zou in dit licht een mondiale groeivertraging voor Nederland betekenen¹⁸? Opmerkelijk is dat een teruggang van de mondiale handel de Nederlandse exportcijfers niet onmiddellijk hoeft te treffen. Een recent voorbeeld is de ontwikkeling in het tweede kwartaal van 2019. De wereldhandel daalde toen met 0,5% kwartaal op kwartaal (gecorrigeerd voor prijsveranderingen en seizoensinvloeden), maar de Nederlandse reële uitvoer steeg tegelijkertijd met 1,3% jaar op jaar. Nader beschouwd blijkt echter dat dit positieve uitvoercijfer alleen verband houdt met de wederuitvoer en dat de binnenlands geproduceerde uitvoer stagneerde. Dit betekent dat zelfs wanneer de uitvoer toeneemt en dat de groei van het officiële bbp omhoog stuwt, de toegevoegde waarde voor de Nederlandse economie niet hetzelfde is.

Zou door een afname van de wereldhandel op de middellange termijn een recessie voor de Nederlandse economie kunnen dreigen? Niet per se, want er is een andere factor: de groei van productie en internationale handel in Europa wordt steeds onafhankelijker. De Europese Centrale Bank gaat erop basis van berekeningen van uit dat de elasticiteit van de wereldhandel voor de mondiale productie sinds de recessie van 2008-9 is afgenomen¹⁹. In Nederland is dit inderdaad het geval geweest. De opbouw van de groei is in de jaren na de recessie in die richting veranderd (grafiek 5). In 2008 en 2009 waren overheidsbestedingen de voornaamste groeifactor (ongeveer een derde van de groei van het bbp kon aan overheidsbestedingen worden toegeschreven). Daarna nam de buitenlandse handel het over. Tussen 2010 en 2016 was, met uitzondering van 2015, de netto uitvoer de belangrijkste reden dat Nederland een positieve economische groei kende. In 2017 veranderde dit opnieuw en nam de binnenlandse vraag het over. Particuliere consumptie en investeringen zijn nu de belangrijkste factoren achter de Nederlandse handel, waardoor zelfs bij zwakke wereldhandel de Nederlandse economie kan groeien. Daarom verwachten wij dat de Nederlandse economie, zelfs tegen de achtergrond van ongunstige omstandigheden met betrekking tot de wereldhandel, in 2019 en 2020 met respectievelijk 1,7% en 1,5% zal groeien, hetgeen in lijn is met de gemiddelde groeipercentages van het decennium dat achter ons ligt.

GRAFIEK 5
Groeï van het Nederlandse bbp (% kwartaal op kwartaal), de opbouw ervan (procentpunt), en de belangrijkste groeifactor per periode



Bron: CBS, Datastream. Cijfers voor 2019 en 2020 zijn prognoses van Coface

¹⁸ - Coface verwacht dat de wereldhandel in de tweede helft van 2019 met gemiddeld 0,1% kwartaal op kwartaal zal afnemen (gecorrigeerd voor prijsveranderingen en seizoensinvloeden).

¹⁹ - ECB: Box 1 - Understanding global trade elasticities: What has changed? Monthly Bulletin, July 2014.

DISCLAIMER

Dit document weerspiegelt de mening van het Economic Research Department van Coface op het moment van schrijven en op grond van de op dat moment beschikbare informatie. De in het document vervatte informatie, analyses en adviezen zijn samengesteld op basis van verschillende bronnen die als betrouwbaar en serieus worden beschouwd. Coface garandeert de nauwkeurigheid, volledigheid en waarheid van de gegevens in deze gids echter niet. Informatie, analyse en adviezen worden uitsluitend ter informatie verstrekt en zijn bedoeld als aanvulling op informatie waartoe de lezer elders toegang heeft. Coface publiceert deze gids te goeder trouw en op basis van commercieel verantwoorde inspanningen om daarin nauwkeurige, volledige en waarheidsgetrouwe gegevens te presenteren. Coface aanvaardt geen verantwoordelijkheid voor schade (direct of indirect) of verlies die door de gebruiker wordt geleden als gevolg van het gebruik van de informatie, de analyses en de adviezen door de lezer. De lezer is derhalve als enige verantwoordelijk voor de beslissingen en gevolgen van de beslissingen die hij of zij op basis van deze gids maakt. Dit handboek en de erin opgenomen analyses en adviezen zijn het exclusieve eigendom van Coface. Het is de lezer uitsluitend voor intern gebruik toegestaan om ze te raadplegen en te reproduceren, onder de voorwaarde dat de naam "Coface" er duidelijk op staat aangegeven, dat deze alinea wordt gereproduceerd en dat er geen wijzigingen in de gegevens worden aangebracht. De gegevens mogen niet geheel of gedeeltelijk worden gebruikt, samengevat of gereproduceerd voor het doen van publieke verklaringen of voor enig commercieel doel, zonder voorafgaande toestemming van Coface. De lezer wordt verzocht kennis te nemen van de juridische bepalingen op de website van Coface: <https://www.coface.com/Home/General-informations/Legal-Notice>