

Exportprestatie eurolanden

S.J. Holle en E.B. Spijkerman

*Deze rubriek wordt periodiek verzorgd door het ministerie van Financiën.
e.b.spijkerman@minfin.nl*

Grote verschillen in exportgroei tussen eurolanden

laten zien dat de euro niet alles bepalend is.

Wat bepaalt de export van eurolanden sinds 2000?

Export wordt aantrekkelijker wanneer de nominale wisselkoers daalt en/of een land zijn kostenontwikkeling in de hand houdt (door loonmatiging, hogere productiviteit). Deze factoren worden samengevat in het kostenconcurrentievermogen. De breedste maatstaf hiervoor is de reële effectieve wisselkoers (REW), die de nominale effectieve (handelsgewogen) wisselkoers corrigeert voor verschillen in arbeidskosten per eenheid product (p.e.p.) tussen landen. Tabel 1 zet de ontwikkeling van de REW van de eurolanden (kolom 1) af tegen hun cumulatieve exportgroei (kolom 2) gedurende de afgelopen vijf jaar. De exportprestatie (kolom 3) reflecteert de mate waarin de exportgroei van een land achterblijft bij de importgroei van diens handelspartners (verhouding exportvolume/gewogen importvolume handelspartners) en indiceert hiermee in hoeverre een land marktaandeel wint of verliest.

Tabel 1. Kostenconcurrentievermogen van eurolanden en cumulatieve export en exportprestatie, eind 2005 ten opzichte van begin 2000

	mutatie REW (in %)*	cumulatieve groei export- volume (in %)	cumulatieve muta- tie exportprestatie (in %-punten)**
Oostenrijk	-2,3	39,9	-2,5
België	4,7	21,7	-12,4
Finland	6,5	41,1	-5,9
Frankrijk	4,5	23,3	-12,0
Duitsland	-2,4	50,3	4,6
Griekenland	5,0	26,7	-12,8
Ierland	14,8	54,7	12,3
Italië	13,3	9,9	-24,4
Nederland	11,4	31,7	-3,4
Portugal	13,1	24,7	-9,5
Spanje	13,1	26,5	-5,9

Bron: Eigen berekeningen op basis van OESO (2005) en EC (2005a).

* Een negatief teken (daling van de REW) duidt op verbetering van het kostenconcurrentievermogen.

** Een negatief (positief) teken duidt op verlies (winst) van marktaandeel op importmarkten van handelspartners.

Duitsland en Oostenrijk kennen beide een daling van de REW en relatief goede exportprestaties. Landen met een sterk gestegen REW kennen over het algemeen aanzienlijk marktaandeelverlies. Dat verschillen in exportprestatie niet alleen zijn terug te voeren op het kostenconcurrentievermogen bewijst onder andere Ierland. Voor het verklaren van de exportprestatie zijn naast de REW de volgende factoren relevant. Ten eerste kunnen exporteurs (tijdelijk) een kostenverslechtering opvangen in winstmarges (zodat de prijsconcurrentie niet verslechtert). Ten tweede kan concurrentievermogen ontleend worden aan niet-prijsfactoren (zoals kwaliteit, innovatie, levertijden). Ten derde speelt het specialisatiepatroon (productsamenstelling) van de export een rol.

Relevant is of een land een 'verouderd' of 'modern' (bijvoorbeeld technologisch hoogwaardig) exportpakket heeft. Eenvoudige producten met een lage toegevoegde waarde kennen een van nature intensieve concurrentie met opkomende markten (met lagere kosten p.e.p.), terwijl de groei van de vraag naar die producten relatief gering is (verzadigde markten).

De export van Ierland kent ondanks de stijging van de REW hoge groei, mede te danken aan sterk groeiende afzetmarkten (vooral VS en VK). Dat Ierland tevens marktaandeel heeft gewonnen hangt samen met de productsamenstelling van het Ierse exportpakket. Als tweede exporteur ter wereld van software (na de VS) wordt Ierland wel 'The Silicon Valley of Europe' genoemd. De sterke exportprestatie is geconcentreerd in 2000-2001, de start van de ICT-boom. Daarbij hebben Ierse exporteurs op winstmarges ingeteerd. Italië heeft door een combinatie van afgenomen concurrentievermogen (hoge loongroei) en een sterk verouderd exportpakket – met nadruk op metaalproducten, kleding en textiel, levensmiddelen – juist marktaandeel verloren (Europese Commissie, 2005b). Ook Nederland kent een (beperkte) daling van de exportprestatie, vergelijkbaar met Oostenrijk, maar met een minder gunstige kostenontwikkeling. Nederlandse exporteurs hebben in tegenstelling tot hun Oostenrijkse concurrenten echter een deel van de kostenstijging opgevangen in lagere winstmarges. Dat de Nederlandse export ondanks verloren marktaandeel toch relatief sterk is gegroeid, komt mede door hoge importgroei van Duitsland. Sinds 2004 is de concurrentiepositie van Nederland overigens weer verbeterd (via loonmatiging en hogere productiviteit). Het CPB (2005) verwacht dat Nederlandse exporteurs dit jaar weer marktaandeel kunnen winnen.

Uitdagingen voor de toekomst

Het voorbeeld van Duitsland laat zien dat kostenbeheersing loont. Het Italiaanse voorbeeld wijst tegelijkertijd op de toenevende mondialisering en de noodzaak tot het moderniseren van het specialisatiepatroon van de export van traditionele naar meer dynamische en technologisch hoogwaardigere sectoren. Voor Europese landen zijn hervormingen gericht op loon- en prijsflexibiliteit en het vergroten van de dynamiek en innovatie cruciaal om de export op lange termijn concurrerend te houden. ■

Stephanie Holle en Emile Spijkerman

Literatuur

Europese Commissie (2005a) *Price and Cost Competitiveness Report*, database per 30 september 2005, via www.europa.eu.int.

Europese Commissie (2005b) *Stuck in a rut? Italy's weak export performance and unfavourable product specialisation*, Country Focus, volume II, issue 9, mei 2005, via www.europa.eu.int.

OESO (2005) *OECD Economic Outlook No. 78*, december 2005.