

Nederland als transito-economie

Nederlandse investeringen over de grens komen inmiddels grotendeels voor rekening van buitenlandse brievenbusfirma's. Ook de Nederlandse handel heeft steeds meer een transito-karakter. Het groeiende handelsoverschot met Europese landen stoelt op stijgende handelstekorten met opkomende economieën buiten Europa, zoals Brazilië en Colombia, die op termijn zelf de grondstoffen nodig hebben die nu nog door Nederland worden geïmporteerd.

HEIN VROLIJK

Zelfstandig onderzoeker en docent

MARIEKE DE RUIJTER

Afgestudeerd masterstudent aan de Rijksuniversiteit Groningen

Het is een populair gebruik om de concurrentiekracht van een land af te meten aan de ontwikkeling van export, en in zekere zin ook aan die van buitenlandse investeringen. Zo schreef de regering in oktober 2013 nog dat Nederland zich mag rekenen tot de grootste exporteurs en investeerders ter wereld. Een toename van export en buitenlandse investeringen wordt dan gezien als een signaal dat Nederland economisch goed ontwikkelt. Deze opvatting, die ook vaak in de populaire pers gehoord wordt, gaat voorbij aan het transitokarakter van de Nederlandse economie, waarbij veel stromen geld en goederen net zo hard het land in- als uitstromen. Ten eerste bij de buitenlandse investeringen, ofwel de foreign direct investments (FDI). Een deel daarvan is afkomstig van zogeheten Special Purpose Entities (SPE's), ook wel aangeduid als brievenbusfirma's. Deze firma's hebben als belangrijkste doel om belastingvoordelen te benutten, door buitenlandse investeringen via Nederland te laten lopen. Volgens de WRR (2013), die zich baseert op berekeningen van De Nederlandse Bank, kwam in 2010 ongeveer driekwart van de in- en uitgaande FDI voor rekening van de SPE's, die "geen effect hebben op de reële economie van Nederland" (p. 58).

Een andere transito-activiteit betreft de wederuitvoer. Bij wederuitvoer wordt een in Nederland gevestigd bedrijf (tijdelijk) eigenaar van de goederen die worden ingevoerd en vervolgens het land in (vrijwel) onbewerkte staat verlaten. In de periode 1990–2009 is het aandeel van de wederuitvoer in de totale Nederlandse export gestegen van 21 naar 40 procent, terwijl het aandeel van de goederen van Nederlandse makelij daalde van 60 naar 40 procent; het aandeel van de diensten bleef vrijwel constant. Deze transformatie heeft grote gevolgen voor de toegevoegde waarde die door export wordt gerealiseerd: per euro export is deze bij wederuitvoer

slechts 7,4 eurocent, bij goederen van Nederlandse makelij bijna 60 eurocent (Kuypers *et al.*, 2012).

Vanwege deze twee vormen van transito-economie is het niet juist om bij buitenlandse investeringen en bij export met brutocijfers te werken. Dat geldt vooral als Nederland wordt vergeleken met een land als Duitsland dat veel minder een transitokarakter heeft (Duprez en Dresse, 2013). Dat brutocijfers een misleidend beeld geven, kan worden geïllustreerd aan de hand van de ontwikkeling van de Nederlandse handels- en investeringsrelaties met Brazilië en Colombia in de periode 1997–2012. Van alle BRIC-landen komt Brazilië qua specialisatieprofiel het meest overeen met Nederland (CPB, 2011). Ter vergelijking is ook gekeken naar Colombia, het enige Zuid-Amerikaanse land uit de CIVETS-lijst van landen, ofwel de lijst van landen die qua economische groei vergelijkbaar zijn met BRIC-landen, maar een stuk kleiner en armer. Beide landen zijn representatiever voor opkomende economieën dan de grootmachten China en India.

INVESTERINGEN EN EXPORT

Tabel 1 schetst de investeringen vanuit Nederland in Brazilië. In 2010/2011 komt gemiddeld niet minder dan 93 procent van de Nederlandse investeringen in Brazilië voor rekening van in Nederland gevestigde SPE's; voor Colombia is dat aandeel nog een fractie hoger: 94 procent. Deze percentages zijn niet uitzonderlijk: in 2010 is van de Nederlandse investeringen in Zuid-Afrika 92 procent afkomstig van SPE's (Van Seventer, 2014). Deze percentages kunnen worden berekend door de IMF-cijfers (inclusief SPE's) te vergelijken met die van de OESO (exclusief SPE's).

Zonder SPE's zijn de Nederlandse investeringen dus betrekkelijk klein, zowel in Brazilië als in Colombia, en vertonen ze een dalende lijn. Dat geldt ook voor de Duitse investeringen, die in 2010/2011 op een iets hoger niveau liggen (tabel 1).

Een vergelijkbaar beeld ontstaat als we kijken naar het aandeel van beide landen in de goederenimport van Brazilië en Colombia (tabel 2). Het is niet verbazingwekkend dat Nederland een kleiner 'marktaandeel' heeft dan het grotere Duitsland. Het verschil is in de periode 1997–2011 gereduceerd, aangezien het Duitse aandeel behoorlijk daalde, terwijl het aandeel van Nederland nagenoeg gelijk bleef. Uitgaande van deze macrocijfers heeft Nederland het dus nog niet zo slecht gedaan in de export naar de twee Zuid-Amerikaanse landen.

De verschillen tussen het Nederlandse en het Duitse marktaandeel variëren echter per productcategorie. Deze zijn

relatief klein zijn bij voeding, ruwe grondstoffen, minerale grondstoffen en bij dierlijke en plantaardige oliën en vetten. Duitsland heeft bij chemie, fabricaten, machines en transportmiddelen, en vooral bij 'overige goederen' een veel groter aandeel, Nederland alleen bij dranken en tabakswaaren. Colombia laat een vergelijkbaar beeld zien. Duitsland scoort dus vooral beter bij de meer geavanceerde producten, terwijl Nederland het relatief goed doet bij de meer basale producten.

HET VOC-MODEL

Naast de wederuitvoer, die vooral een rol speelt bij de Nederlandse handelsrelaties met Europese landen (Roos, 2007), heeft het transitokarakter van de Nederlandse economie ook betrekking op een verschijnsel dat we 'uitgestelde wederuitvoer' kunnen noemen: veel goederen van Nederlandse makelij maken gebruik van buitenlandse grondstoffen en half-fabricaten. Dit verschijnsel stamt uit de tijd van de Vereenigde Oostindische Compagnie (VOC). Toen werden grondstoffen en andere basisproducten vanuit de koloniën geïmporteerd die vervolgens – al of niet na bewerking – vooral in andere Europese landen werden verkocht. Dit businessmodel – overwegend mondiale importen en Europese exporten – leidt ertoe dat Nederland met veel landen buiten Europa een groeiend handelstekort heeft (Florquin en Lemmers, 2014). De verschillen per productcategorie kunnen worden berekend met de Netto-Export-Ratio (NER): het verschil tussen de export en de import, gedeeld door de exportwaarde (Vrolijk en Vissers, 2014). In de handelsrelatie met Brazilië (tabel 3) en met Colombia zijn er slechts drie productgroepen waar Nederland in 2010/2011 een positieve NER heeft, dus een overschot op de sectorale handelsbalans: bij chemische producten, machines & transportmiddelen, en bij de restcategorie 'overige goederen'. Maar dit zijn tevens de productgroepen waar Duitsland een veel groter marktaandeel heeft in de Braziliaanse import. De sterk gestegen Nederlandse import vanuit Brazilië bestaat voor ongeveer een kwart uit grondstoffen en voor bijna de helft uit agrarische producten, met onder meer soja voor de Nederlandse veevoedersector – en indirect voor de intensieve veehouderij.

CONCLUSIES

Een stijging van de export en de buitenlandse investeringen zeggen niet zo veel over concurrentiekracht. Dat Nederland tot de grootste investeerders ter wereld gerekend mag worden, komt vooral door de sterke groei van de in Nederland opererende SPE's. In de investeringsrelatie met Brazilië en Colombia nemen deze brievenbusfirma's meer dan negentig van de Nederlandse investeringen voor hun rekening.

Ook de handelsrelatie met deze twee landen wordt gekenmerkt door een hoog transitogehalte. Bij de meeste productcategorieën is de export kleiner dan de import. Die importen worden vooral gebruikt om de stijgende exporten naar het Europese achterland te realiseren. Het verdienmodel van de VOC, gekenmerkt door mondiale importen en Europese exporten, lijkt dus nog steeds actueel. Het gevaar is dat de opkomende economieën als Brazilië en Colombia op termijn hun grondstoffen en half-fabricaten zelf gaan verwerken. Als zij hun eindproducten naar Europese landen gaan exporteren, zal de Nederlandse export voor een nog groter deel uit wederuitvoer met weinig toegevoegde waarde bestaan.

Aandeel in inkomende investeringen in Brazilië en Colombia, in procenten

TABEL 1

	Brazilië			Colombia	
	1993/1994	2010/2011		1993/1994	2010/2011
		Excl. SPE's	Incl. SPE's		
Nederland	3,2	1,9	25,7	2,6	0,4
Duitsland	11,6	2,3	2,4	5,8	1,3

Bron: eigen berekeningen op basis van OESO en IMF

Aandeel van Nederland en Duitsland in de import van Brazilië en Colombia, in procenten

TABEL 2

	Brazilië		Colombia	
	1997/1998	2010/2011	1998/1999	2010/2011
Nederland	2,0	1,9	0,7	0,8
Duitsland	8,3	7,2	4,5	3,6

Bron: eigen berekeningen op basis van CBS en UNCTAD

Netto-Export Ratio van de handel met Brazilië

TABEL 3

	1997/1998	2010/2011
Voeding	-9,5	-22,9
Dranken en tabak	-13,7	-6,5
Grondstoffen	-25,3	-28,4
Minerale brandstoffen	-0,4	0,0
Dierlijke en plantaardige oliën en vetten	-11,6	-14,2
Chemische producten	0,6	0,4
Fabrikaten	-3,2	-3,1
Machines en transportmiddelen	0,6	0,8
Overige goederen	-0,1	0,7
TOTAAL	-1,3	-1,5

Bron: eigen berekeningen op basis van CBS en UNCTAD

LITERATUUR

- CPB (2011) *The rise of the BRIC countries and its impact on the Dutch economy*. Den Haag: CPB.
- Duprez en Dresse (2013) *The Belgian economy in global value chains*. NBB Economic Review, september.
- Florquin, F. en O. Lemmers (2014) *Nieuwe inzichten in het handelssaldo*. In: *Internationaliseringsmonitor 2014, tweede kwartaal*. Den Haag: CBS.
- Kuypers, F., A. Lejour, O. Lemmers en P. Ramaekers (2012) *Kenmerken van wederuitvoerbedrijven*. Den Haag/Heerlen: Centraal Planbureau/Centraal Bureau voor de Statistiek.
- Roos, J. (2007) *Wederuitvoer een Europese zaak*. ESB, 92(451), 346–347.
- Seventer, A.M. van (2014) *Dutch investments in South Africa – The Netherlands as an investor or a tax haven?* Masterthesis. Groningen: Rijksuniversiteit Groningen.
- Vrolijk, H. en G. Vissers (2014) *Nederlandse export levert steeds minder toegevoegde waarde op*. Den Haag: Stichting Maatschappij en Onderneming.
- WRR (2013) *Naar een lerende economie, investeren in het verdienvermogen van Nederland*. Amsterdam: Amsterdam University Press.