

# Uitvoer naar opkomende economieën

De Nederlandse uitvoer gaat slechts voor een klein deel naar de economisch snel opkomende BRIC-landen. Door de sterke verwevenheid met andere Europese landen profiteert de Nederlandse uitvoer indirect echter toch van de snel groeiende vraag uit deze opkomende markten. Het directe en indirecte exportaandeel naar de BRIC-landen tezamen blijft echter ver achter bij dat van andere Europese landen.

In 2008 ging 2,9 procent van de totale Nederlandse goederenuitvoer en 6,3 procent van de Europese goederenuitvoer naar de BRIC-landen (Brazilië, Rusland, India en China). Hoewel dit percentage de afgelopen jaren sterk is gegroeid en de komende jaren vermoedelijk verder toe zal nemen (Suyker en De Groot, 2006; Suyker *et al.*, 2007), vindt het merendeel van de Nederlandse uitvoer nog steeds zijn weg naar de traditionele afzetmarkten, in het bijzonder het eurogebied en het Verenigd Koninkrijk. Doordat de export een belangrijke determinant van de Nederlandse economische groei is, kan de beperkte oriëntatie op de zich snel ontwikkelende BRIC-landen Nederland op een achterstand stellen ten opzichte van andere Europese landen.

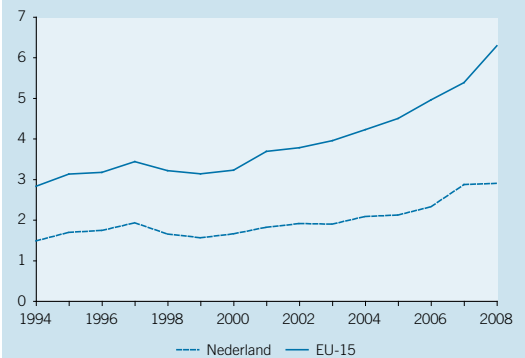
Opvallend is dat andere EU-landen beduidend meer uitvoeren naar de BRIC-landen dan Nederland (figuur 1; figuur 2). Bovendien is het verschil de afgelopen jaren fors opgelopen. In 2008 voerden de EU-lidstaten gemiddeld genomen ruim zes procent van hun totale uitvoer uit naar de BRIC-landen. Voor koploper Finland was dat zelfs ruim twaalf procent, en voor de grootste Europese economie Duitsland een kleine negen procent, een ruwweg drie maal zo groot aandeel als Nederland.

Het relatief kleine Nederlandse uitvoeraandeel naar de BRIC-landen kan deels worden toegeschreven aan de samenstelling van het exportpakket (Suyker en De Groot, 2006; Suyker *et al.*, 2007). Zo kennen opkomende economieën doorgaans een relatief sterke vraag naar kapitaalgoederen. Deze goederen vormen maar een beperkt deel van het Nederlandse uitvoerpakket in vergelijking met bijvoorbeeld Duitsland en Finland. Ook is de Nederlandse export meer op het Europese achterland gericht vanwege de Rotterdamse haven en de daaruit voorvloeiende wederuitvoer. Daarnaast spelen diverse landspecifieke factoren een rol. Zo exporteert het Verenigd Koninkrijk in vergelijking tot andere Europese landen veel naar India, mede vanwege de historische banden tussen beide landen, en profiteert Finland meer van de vraag uit Rusland door de fysieke nabij-

heid. Wel is de Nederlandse dienstenhandel sterker op de BRIC-landen gericht dan de goederenhandel. Bijna 6,5 procent van de Nederlandse diensten-uitvoer gaat naar de BRIC-landen. Het grootste gedeelte hiervan zijn zakelijke diensten. De beperkte oriëntatie van de Nederlandse goederenexport op de BRIC-landen lijkt zorgelijk. Goederen vormen nog steeds het overgrote deel van de totale export, en de verwachte groeiprestaties van onze traditionele afzetmarkten en daarmee de invoervraag uit deze landen, steekt de komende jaren schril af bij die van de BRIC-landen. Zo raamt de OESO voor 2011 een bbp-groei van grofweg tien procent voor China en acht procent voor India, tegen ongeveer anderhalf procent voor het eurogebied en het Verenigd Koninkrijk. Ook op de langere termijn steken groeivoorzichten voor deze opkomende

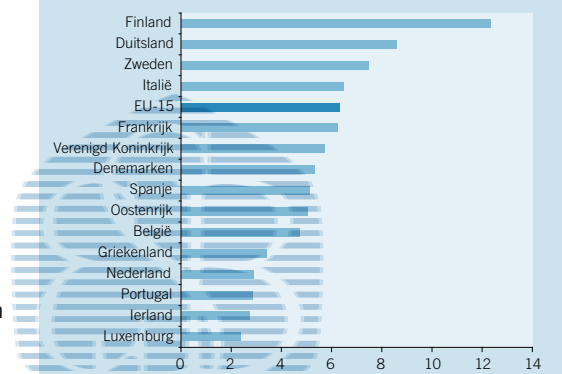
Figuur 1

Goederenuitvoer naar de BRIC-landen (percentage van totale goederenuitvoer van een land).



Figuur 2

Goederenuitvoer naar de BRIC-landen 2008 (percentage van totale goederenuitvoer van een land).



Bron: OESO ITCS handelsdata

**STEFAN P.T. GROOT**  
Promovendus bij de Vrije Universiteit

**ARJAN LEJOUR**  
Programmaleider bij het Centraal Planbureau

**MATHIJS GERRITSEN**  
Senior beleidsmedewerker bij het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie

markten gunstig af. Goldman Sachs (2009) verwacht dat de BRIC-landen in 2050 zo'n vijftig procent van het mondiale bbp voor hun rekening nemen.

Als Nederland wil profiteren van deze voorziene economische groei, is het van belang de handelsrelaties met de opkomende economieën te versterken. Een verlaging van de handelsbarrières, bijvoorbeeld door bilaterale of multilaterale handelsakkoorden, kan hierbij behulpzaam zijn. Het gaat hierbij niet alleen om lagere variabele handelskosten, maar ook om het verlagen van de vaste toetredingskosten tot deze markten. Smeets *et al.* (2010) laten zien dat deze kosten vaak samenhangen met gebrekkige instituties in met name opkomende markten. Daarnaast moet worden bedacht dat de overheid vaak sterk aanwezig is in de economieën van de BRIC-landen, waardoor internationale handel voor veel ondernemingen in potentie complexer wordt. Economische diplomatie kan helpen om deze handelsbarrières te verminderen.

## Goldman Sachs verwacht dat de BRIC-landen in 2050 zo'n vijftig procent van het mondiale bbp voor hun rekening nemen

Hoewel de Nederlandse industrie door haar uitvoeroriëntatie beperkt van de economische groeispurt van de BRIC-landen lijkt te profiteren, is het mogelijk dat er aanzienlijke indirecte baten zijn. Vanwege globalisering en de Europese eenwording is de Nederlandse economie sterker dan ooit verweven met het buitenland. Zo betreft 56 procent van de internationale handel in goederen tussen OESO-landen intermediaire leveringen (OESO, 2010). Voor diensten is dat nog sterker: 73 procent. Hierdoor zal bijvoorbeeld meer Duitse uitvoer naar de BRIC-landen leiden tot meer Nederlandse uitvoer van intermediaire goederen naar Duitsland. Op deze wijze profiteert Nederland mogelijk indirect alsnog aanzienlijk mee van de groeiende vraag uit de BRIC-landen. Op basis van indicatieve schattingen

kan de omvang van dit indirecte uitvoerkanaal voor goederen inzichtelijk worden gemaakt.

### Schattingmethodiek

De methodiek om de indirecte effecten van een vraagimpuls in de BRIC-landen te schatten, wordt toegelicht in kader 1. Als zich een dergelijke exogene vraagshock voordoet, heeft dat verschillende gevolgen voor andere landen. Als de vraagimpuls homogeen verdeeld is over de sectoren, neemt de uitvoer van elk ander land naar de BRIC-landen in de eerste plaats proportioneel toe met de vraagimpuls. Met andere woorden, als de invoer van de BRIC-landen in een bepaalde periode met honderd procent stijgt, resulteert dit in een stijging van de directe Nederlandse goederenuitvoer met 2,9 procent, in overeenstemming met het aandeel van de BRIC-landen in de totale goederenuitvoer van Nederland (stand 2008). Doordat bij de productie van de uitvoer echter gebruik wordt gemaakt van intermediaire leveringen uit het buitenland, ontstaat tevens een keten van indirecte effecten. Zo moeten ook voor de productie van de indirecte uitvoer intermediaire goederen en diensten worden geïmporteerd en ontstaat een iteratief proces.

#### Kader 1

### Berekening van indirecte effecten

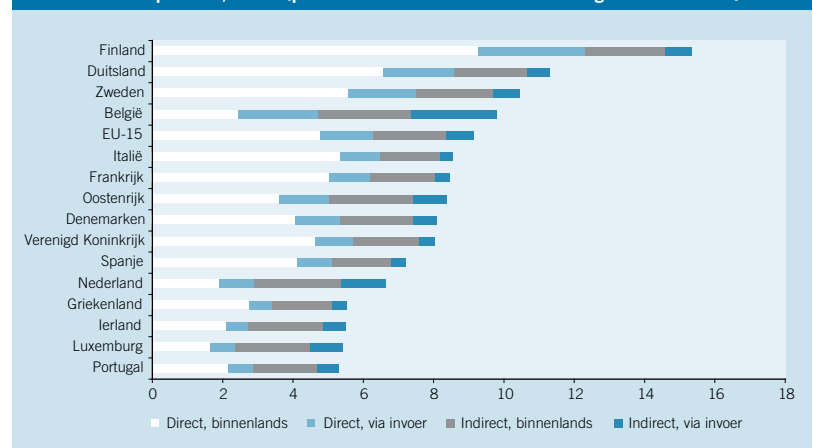
De omvang van de indirecte effecten wordt geschat op basis van matrixalgebra. Voor alle landen wordt de toename van de uitvoer naar de BRIC-landen vermenigvuldigd met de invoerintensiteiten van de uitvoer. Met bilaterale handelsdata kan worden uitgerekend hoe de extra vraag vanuit de BRIC-landen leidt tot extra importen van het exporterende land en daarmee weer tot een toename van de export van derden. De invoerintensiteiten van de uitvoer worden benaderd door de invoerwaarde van elk land te delen door de som van het bbp en de invoerwaarde. Voor bijvoorbeeld Nederland bedraagt deze 34 procent, wat wil zeggen dat Nederland voor iedere uitgevoerde euro gemiddeld 34 eurocent invoert. Met deze benadering wordt verondersteld dat de invoerintensiteit van de uitvoer gelijk is aan die van de overige bestedingen, zoals consumptie en investeringen. Volgens de input-output-tabel van het CBS voor de Nederlandse economie is de invoerintensiteit van de uitvoer ongeveer 39 procent. Omdat recente input-output-tabellen voor de meeste landen niet beschikbaar zijn, is het niet mogelijk de berekeningen daarop te baseren. Daarnaast wordt aangenomen dat de invoer van intermediaire goederen voor de uitvoer hetzelfde geografische patroon heeft als de gemiddelde invoer. De analyse heeft alleen betrekking op goederenuitvoer. Door databeperkingen wordt de dienstenuitvoer buiten beschouwing gelaten.

### Decompositie van indirecte en directe uitvoereffecten

Figuur 3 toont de verschillende effecten voor een scenario waarbij de goederenimportvraag vanuit de BRIC-landen met honderd procent toeneemt. Zoals gesteld stijgt door deze schok de Nederlandse uitvoer in eerste instantie met 2,9 procent. Hierbij moet echter worden bedacht dat een deel, namelijk 34 procent, van de Nederlandse directe uitvoer naar de BRIC-landen bestaat uit intermediaire input uit derde landen. Om dit inzichtelijk te maken, is de directe uitvoer uitgesplitst in een binnenlands geproduceerd deel en een gedeelte dat uit geïmporteerde halffabrikaten bestaat. Ook de indirecte effecten, met een voor Nederland totale waarde van 3,8 procent, worden opgesplitst in een binnenlands

Figuur 3

Decompositie van een vraagimpuls uit de BRIC-landen met honderd procent, 2008 (procentuele toename van de totale goederenuitvoer).



Bron: OESO ITCS handelsdata en IMF BBP data

Tabel 1

## Directe en indirecte export naar de BRIC-landen over de tijd (in procenten).

	Effect	1995	2000	2005	2008
Nederland	Direct	1,7	1,7	2,1	2,9
	Indirect	1,3	1,6	2,4	3,8
	Totaal	3,0	3,3	4,5	6,6
	Verhouding tussen indirect/direct	76	94	114	131
EU-15	Direct	3,1	3,2	4,5	6,3
	Indirect	1,0	1,2	1,9	2,8
	Totaal	4,1	4,4	6,4	9,1
	Verhouding tussen indirect/direct	32	38	42	44

Bron: OESO ITCS handelsdata

geproduceerd deel en een gedeelte dat uit geïmporteerde halffabrikaten bestaat. Ter illustratie: het binnenlands geproduceerde deel van de indirecte effecten bevat bijvoorbeeld de Nederlandse productie van halffabrikaten die via Duitsland in de BRIC-landen terechtkomt. De indirecte effecten uit geïmporteerde halffabrikaten betreffen onder meer de productie van Franse intermediaire goederen die naar Nederland gaan, en van daar naar Italië getransporteerd worden om via finale productie aldaar uiteindelijk hun weg naar de BRIC-landen vinden. Figuur 3 maakt meerdere effecten inzichtelijk. Ten eerste valt op dat de Nederlandse indirecte uitvoertoename van in totaal 3,8 procent ten gevolge van de vraagimpuls groter is dan de directe uitvoertoename van 2,9 procent. Het is vanuit economisch perspectief vooral interessant om alleen de effecten die betrekking hebben op in het binnenland geproduceerde goederen met elkaar te vergelijken, aangezien hier productie tegenover staat. Voor Nederland leidt de vraagimpuls tot een directe extra binnenlands geproduceerde uitvoer van 1,9 procent, terwijl de indirecte binnenlands geproduceerde uitvoer toeneemt met 2,5 procent. Het grote indirecte aandeel komt mede doordat Nederland juist veel goederen uitvoert naar landen met een relatief sterke uitvoeroriëntatie op de BRIC-landen, zoals Duitsland. Van de andere landen in figuur 3 geldt alleen voor België en Luxemburg dat de indirecte uitvoer groter is dan de directe uitvoer. Voor de gehele EU-15 zijn de indirecte effecten kleiner, 2,9 procent, en zij vormen ongeveer de helft van de directe effecten. Ten tweede laat figuur 3 zien dat de vraag uit de BRIC-landen belangrijker is dan de standaard-uitvoercijfers suggereren. Indien de indirecte effecten van de vraagschok worden meegenomen, leidt een verdubbeling van de vraag uit de BRIC-landen voor een gemiddeld EU-15 land tot ruim negen procent extra uitvoer. Het ligt dus voor de hand dat de meeste EU-landen de komende jaren aanzienlijk van de groei uit deze opkomende markten zullen profiteren. Ten derde toont de rangorde van figuur 3 ten opzichte van figuur 2 een aantal interessante verschuivingen. Zo klimmen enkele kleine open economieën, zoals Oostenrijk, Luxemburg en met name België, door het meenemen van de indirecte uitvoercijfers op in de ranglijst. Verschillende grote en meer gesloten landen zoals Frankrijk, Italië en het Verenigd Koninkrijk dalen juist een of meerdere plaatsen. Ondanks de relatief grote indirecte effecten stijgt Nederland door het meenemen van de indirecte effecten slechts één plaats op de landenlijst en blijft daarmee beduidend onder het EU-gemiddelde.

Hoewel aan de gebruikte methodologie een aantal belangrijke aannames ten grondslag liggen, is het aannemelijk dat de berekende handelseffecten een onderschatting van de werkelijke economische effecten opleveren. De gehanteerde invoerintensiteiten zijn enigszins behoudend gekozen (kader 1), wat de indirecte handelseffecten drukt. Het ligt daarbij tevens voor de hand dat het belang van de indirecte effecten steeds groter wordt naarmate globalisering, mede gevoed door lagere informatie- en communicatiekosten, voortschrijdt. Tabel 1 illustreert dit voor Nederland en de EU-15. De directe export van Nederland neemt toe van 1,7 procent naar 2,9 procent van de totale export en het indirecte effect van 1,3 procent naar 3,8 procent tussen 1995 and 2008. De toename van het indirecte uitvoereffect is hiermee beduidend groter, getuige de gestegen verhouding tussen beide effecten. Voor de EU-15 is dat veel minder

het geval. De indirecte export is wel aanzienlijk toegenomen tussen 1995 en 2008, maar de directe uitvoer domineert en is sinds 2000 verdubbeld als aandeel van de totale goederenhandel.

Kortom, door het toegenomen belang van de indirecte uitvoer is het beperkte Nederlandse aandeel van de export dat naar de BRIC-landen gaat niet verder achterop geraakt in vergelijking met de EU-15. Niettemin blijft gelden dat de Nederlandse uitvoersector, ook wanneer de indirecte handelseffecten worden meegenomen, veel minder georiënteerd is op de snel opkomende BRIC-landen dan de andere EU-landen.

## Conclusie

Nederland voert in vergelijking met andere Europese landen relatief weinig uit naar de BRIC-landen. Schattingsresultaten van indirecte effecten van een vraagimpuls uit de BRIC-landen laten echter zien dat bilaterale handelsdata een onderschatting vormen van het belang van deze afzetmarkten voor exporteurs. Als de BRIC-landen meer gaan invoeren, zal ook de handel in intermediaire goederen toenemen. Hierdoor profiteert Nederland naar verwachting aanzienlijk van de verwachte economische groei in deze opkomende markten, ondanks dat Nederland zelf relatief weinig goederen exporteert naar deze landen. De omvang van de indirecte effecten en directe effecten tezamen kan echter niet verhullen dat Nederland via het exportkanaal minder goed aangesloten is op de economische dynamiek van de BRIC-landen dan de meeste andere EU-landen. Naast het versterken van de directe handelsrelaties met de BRIC-landen valt een verdere verdieping van de Europese interne markt aan te bevelen. Het belangrijkste beleidsinstrument hiervoor is nieuw internemarktbeleid dat bestaande barrières uit de weg ruimt.

## LITERATUUR

- Goldman Sachs (2009) *The BRICs Nifty 50: the EM & DM winners*. Onderzoeksrapport op goldmansachs.com, 4 november.
- OESO (2010) *Economic Outlook*. *Economic Outlook*, 88.
- OESO (2010) *How imports improve productivity and competitiveness*. Parijs: OESO.
- Smeets, R., H. Creusen, A. Lejour en H. Kox (2010) *Export margins and export barriers: uncovering market entry costs of exporters in the Netherlands*. CPB Document, 208.
- Suyker, W. en H. de Groot (2006) *China and the Dutch economy; stylised facts and prospects*. CPB Document, 127.
- Suyker, W., H. de Groot en P. Buitelaar (2007) *India and the Dutch economy; stylised facts and prospects*. CPB Document, 155.