

Export - Onze buurlanden blijken minder belangrijk

- Uitvoer is goed voor bijna een derde van het Nederlandse bruto binnenlands product
- Uitvoer naar eurozone is wat minder belangrijk dan vaak gedacht, maar Duitsland blijft nr. 1
- Uitvoer naar VK en naar VS opgerukt naar tweede en derde plaats
- BRIC-landen even belangrijk als Frankrijk en België
- Dienstenuitvoer relatief belangrijker dan goederenuitvoer

Nederland exporteert veel. Er zijn maar zes landen in de wereld die méér goederen exporteren. Naar grootte van de economie komt ons land op de wereldranglijst echter niet verder dan de 23e plaats. Het grootste deel van de export blijft binnen Europa. Duitsland is de belangrijkste afzetmarkt: ruim een vijfde van de export van goederen én diensten gaat naar de Oosterburen. Met een aandeel van ongeveer 10% komt België op de tweede plaats. Maar als we kijken naar wat we ermee verdienen, blijken Duitsland en België minder belangrijk te zijn.

Kloppen de cijfers?

Op de genoemde cijfers valt veel af te dingen. Hieronder leggen we dat uit.

Wie kent niet de uitspraak dat onze uitvoer méér dan driekwart van het bruto binnenlands product (BBP) bedraagt? Helaas is dit een misleidende uitspraak,

want hij is gebaseerd op een omzetcijfer van de uitvoer. Daarmee krijg je nog geen goed beeld van het belang van de uitvoer voor onze economie. Want bij de economie - het bruto binnenlands product - hebben we het over 'toegevoegde waarde'. Een groot deel van wat Nederland uitvoert, is echter eerst ingevoerd. Daarom is de toegevoegde waarde van de uitvoer veel kleiner dan het uitvoerbedrag.

Het maakt nogal uit wát we exporteren. Waar het om draait is: hoeveel van de uitvoer is eerst ingevoerd? Er zijn grote verschillen. Zo is ongeveer de helft van de Nederlandse goederenuitvoer 'wederuitvoer'. Hierbij gaat het om producten die worden ingevoerd en weer uitgevoerd zonder dat ze in ons land een noemenswaardige bewerking hebben ondergaan. De toegevoegde waarde hiervan is gering; het betreft logistieke handelingen. Het wordt een ander verhaal als we denken aan geïmporteerde grondstoffen of

halffabrikaten die de industrie in ons land verwerkt om deze dan weer uit te voeren als halffabrikaat of eindproduct. De toegevoegde waarde zit in dát deel dat in Nederland tot stand is gekomen. Er is hier sprake van meer toegevoegde waarde dan bij wederuitvoer; en er zijn meer banen mee gemoeid. Nederlands aardgas, ten slotte, doet het nóg beter met de bijdrage aan het BBP. Het gas komt immers uit eigen bodem en is dus niet eerst ingevoerd.

Diensten belangrijker dan goederen

Een euro uitgevoerd Nederlands aardgas levert dus meer toegevoegde waarde op dan een euro wederuitvoer. Om een indruk te geven: per euro wederuitgevoerd product is de toegevoegde waarde krap 8 cent. Per euro uitvoer van (deels) binnenslands geproduceerde goederen is dat gemiddeld 54 cent. De kroon spant de dienstenuitvoer met een toegevoegde waarde van liefst 75 cent per euro.

Dus niet alleen de omvang maar ook de samenstelling bepaalt hoe groot de toegevoegde waarde van de uitvoer voor ons land is. Als het belang van de uitvoer wordt gecorrigeerd voor de invoer die eraan vooraf is gegaan, blijkt dat de bijdrage aan het BBP volgens het CBS krap een derde is. Daarvan neemt de (omvangrijke) goederenuitvoer twee derde voor zijn rekening; en de (veel kleinere) dienstenuitvoer één derde. Naar verhouding is de dienstenuitvoer dus belangrijker. Overigens is er een verband tussen beide: een deel van de dienstenuitvoer bestaat namelijk dankzij goederenuitvoer.

Productie komt tot stand in veel landen

Nederlandse bedrijven exporteren veel goederen en diensten naar Duitsland. Maar die producten blijven daar niet allemaal. Een groot deel van de Nederlandse uitvoer bestaat uit halffabrikaten die door de Duitse industrie worden verwerkt en vervolgens weer worden uitgevoerd. Dat betekent dat een deel van de toegevoegde waarde, die naar onze Oosterburen lijkt te gaan, uiteindelijk in een ander land terechtkomt.

Een voorbeeld. Een Nederlandse bandenfabrikant levert banden aan een Duitse automaker. De rubber van die banden is ingevoerd uit, zeg, Azië. De toegevoegde waarde van de Nederlandse uitvoer is de waarde van de banden min de waarde van de geïmporteerde rubber. Stel nu dat de Duitse automaker de auto met de Nederlandse banden uitvoert naar het VK. Doorgaans wordt de uitvoer van de auto naar het VK in zijn geheel gezien als Duitse uitvoer. Je ziet in de traditionele statistieken niet terug dat ook het Aziatische land én Nederland uiteindelijk toegevoegde waarde hebben geëxporteerd naar het VK - via Nederland en Duitsland. (Ontleend aan: DNB, Economische Ontwikkelingen en Vooruitzichten, december 2013.)

Het voorbeeld over de autobanden is een illustratie van zogeheten 'mondiale waardeketens'. Een product wordt niet (meer) in één of twee landen gemaakt. De productieketens zijn steeds langer geworden. Dat wil zeggen dat delen van het uiteindelijke eindproduct in steeds meer landen worden gemaakt. Dit is een voorbeeld van globalisering. De toegevoegde waarde die in een (eind)product zit opgesloten, wordt dus in diverse landen gecreëerd; niet alleen in het land dat ten slotte het eindproduct exporteert naar de eindafnemer.

Hoe meer toegevoegde waarde er in de uitvoer zit, hoe belangrijker deze dus is voor onze economie. Om te bepalen welke landen er echt toe doen voor onze economie, moeten we dus niet kijken naar de 'gewone' uitvoerwaarde. Het gaat juist om de toegevoegde waarde die in Nederland tot stand is gekomen.

De laatste jaren is veel werk gemaakt van het ontwikkelen van databases om die afzonderlijke stukken toegevoegde waarde in kaart te kunnen brengen. Die verschillende bijdragen aan de toegevoegde waarde worden dan gezien als export naar het land van de eindverbruiker. In deze statistieken wordt de uitvoer van bijvoorbeeld een Duitse auto niet meer helemaal geboekt als Duitse uitvoer, maar deels ook als uitvoer (van toegevoegde waarde) door toeleverende landen (zoals Azië en Nederland in het voorbeeld van de autobanden).

De Angelsaksen rukken op

Dat levert interessante nieuwe inzichten op. Duitsland blijft het belangrijkste land van bestemming, maar het blijkt minder belangrijk te zijn dan we dachten. En dat laatste geldt ook voor België en Frankrijk. Aan de andere kant blijken het VK en de VS juist belangrijker. Deze landen zijn opgerukt naar de tweede en derde plaats. En ook de zogeheten BRIC-landen (Brazilië, Rusland, India en China) komen hoger uit. De grafiek laat de verschillen zien. De grijze staven tonen de bekende, 'oude' cijfers: het aandeel van de verschillende landen in de waarde van onze buitenlandse afzet. Bij de groene staven gaat het om de in Nederland gecreëerde toegevoegde waarde van de uitvoer: in welke landen deze uiteindelijk terechtkomt.

Welke landen doen er toe?

Uitvoer in % van totaal



Bron: CBS en OECD-WTO (TiVA)

We kunnen dit inzicht verder vertalen naar het belang van deze landen voor de Nederlandse economie. Volgens de OESO levert de uitvoer naar de eurozone (als eindbestemming) een bijdrage aan ons BBP van 13%. De bijdrage van Duitsland aan het BBP is 4%. Opvallend is verder het aandeel van de BRIC-landen. Toegegeven, de bijdrage van 2% aan het BBP is bescheiden, maar niet minder dan die van Frankrijk en Italië. Het is zelfs een fractie meer dan het aandeel van België.

Besluit

De Nederlandse uitvoer is goed voor bijna een derde van het BBP. Dat onderstreept het belang van de uitvoer voor de economie. De handelspartners die het dichtstbij liggen, zijn minder belangrijk dan we eerder dachten. Het VK en de VS blijken juist belangrijker dan gedacht.

Economisch Bureau | Nederland

Macro & Sectoren

Contactgegevens ABN AMRO | Economisch Bureau | Nederland:

	Aandachtsgebied	Telefoonnummer:	E-mailadres:
Jacques van de Wal (hoofd)	Algemeen	020 628 0499	jacques.van.de.wal@nl.abnamro.com
Eric Huliselan	Zakelijke dienstverlening	020 628 2138	eric.huliselan@nl.abnamro.com
Casper Burgering	Industrie (w.o. industriële metalen)	020 383 2693	casper.burgering@nl.abnamro.com
Nadia Menkveld	Transport & logistiek	020 628 6441	nadia.menkveld@nl.abnamro.com
Frank Rijkers	Food, agribusiness &, agri-grondstoffen	020 628 6437	frank.rijkers@nl.abnamro.com
Mathijs Deguelle	Detailhandel, horeca, recreatie, sport & cultuur	020 344 2179	mathijs.deguelle@nl.abnamro.com
Hans van Cleef	Energie	020 343 4679	hans.van.cleef@nl.abnamro.com
Madeline Buijs	Bouw & onroerend goed	020-383 8201	madeline.buijs@nl.abnamro.com
Theo de Kort	Informatieanalist, autohandel	020 628 0489	theo.de.kort@nl.abnamro.com
Ingrid Kroeze	Research ondersteuning	020 383 5161	ingrid.kroeze@nl.abnamro.com
Philip Bokeloh	Macro	020 383 2657	philip.bokeloh@nl.abnamro.com
Nico Klene	Macro	020 628 4204	nico.klene@nl.abnamro.com

Disclaimer

Dit document is samengesteld door ABN AMRO. Het heeft uitsluitend als doel om financiële en algemene informatie te verstrekken over de economie en sectoren. ABN AMRO behoudt zich alle rechten voor met betrekking tot de informatie in het document en het document wordt uitsluitend aan u verstrekt voor uw informatie. Het is niet toegestaan dit document (geheel of deels) te kopiëren, distribueren, door te geven aan een derde of om het voor enig ander doel te gebruiken dan hier boven bedoeld. Dit document is informatief bedoeld en vormt geen aanbieding van effecten aan het publiek, of een uitnodiging om een aanbod te doen.

U mag niet om welke reden dan ook vertrouwen op de informatie, meningen, beramingen, en aannames in dit document noch dat het compleet, accuraat of juist is. Er wordt geen garantie gegeven, uitdrukkelijk of stilzwijgend, door of uit naam van ABN AMRO, haar directeuren, functionarissen, vertegenwoordigers, gelieerde partijen, groepsmaatschappijen of werknemers met betrekking tot de juistheid of volledigheid van de informatie in dit document, en geen enkele aansprakelijkheid wordt geaccepteerd voor enig verlies als direct of indirect gevolg van het gebruik van deze informatie. De opvattingen en meningen opgenomen hierin kunnen op enig moment aan verandering onderhevig zijn en ABN AMRO heeft geen enkele verplichting om de informatie in dit document na de datum hiervan te herzien.

Voordat u in enig product van ABN AMRO investeert, dient u zich te informeren over de verschillende financiële en andere risico's, alsmede mogelijke beperkingen voor u en uw investeringen als gevolg van toepasselijke wetgeving en regels. Indien u, na lezing van dit document, overweegt een investering te doen in een product, raadt ABN AMRO aan om een dergelijke investering met uw relatie manager of persoonlijke adviseur te bespreken om nader te bezien of het relevante product – met inachtneming van alle mogelijke risico's – past bij uw investeringen. De waarde van beleggingen kan fluctueren. In het verleden behaalde resultaten bieden geen garanties voor de toekomst. ABN AMRO behoudt zich het recht voor wijzigingen in dit materiaal aan te brengen.

Alle rechten voorbehouden.

© ABN AMRO, 2014