

Exporteren in tijden van protectionisme: lessen uit onderzoek

Marcel van den Berg
Programmamanager Expertisecentrum Globalisering (CBS)

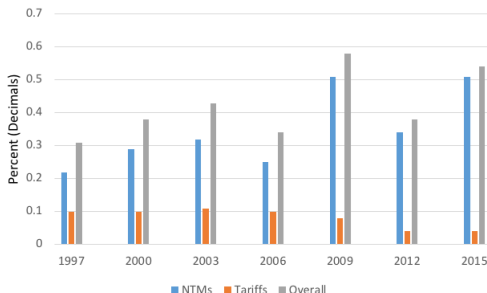
Week van de Globalisering, 28 januari 2021

'Setting the scene'

- Internationale handel belangrijk onderdeel van verdienvermogen
 - 1/3 van het Nederlandse bbp dankzij internationale handel
 - 20 procent dankzij goederenhandel
- Ergo: minimaliseren handelsbarrières is cruciaal voor Nederlands verdienvermogen
 - Importtarieven en niet-tarifaire maatregelen (NTM's) belemmeren internationale handel
 - Handelsverdragen zijn instrumenteel bij verlagen van handelsbarrières
- Maar: *"...protectionism has been on the rise, driven by an increase in non-tariff and, more recently, tariff barriers."*(ECB, 2019)
- Welk verhaal vertellen de cijfers over de praktijk?
 - Welk deel van de bedrijven heeft daadwerkelijk te maken met importtarieven en NTM's?
 - Hoe gaan bedrijven in de praktijk om met tarieven en NTM's?
 - Zien we daarin verschillen tussen groepen bedrijven?

Langjarige ontwikkeling handelsbarrières

Figuur: Gemiddelde tariefequivalenten van importtarieven en NTM's



Bron: Gunessee et al. (2018)

- Daling importtarieven
- Maar, recentelijk comeback op de handelsagenda's
 - Gevolgen kunnen aanzienlijk zijn: tot -3 procent bbp (DNB,2021)
- Echter, te vroeg om terug te zien in de data
- Bovendien, forse stijging kosten NTM's

Case in point...

"I am a Tariff Man. When people or countries come in to raid the great wealth of our Nation, I want them to pay for the privilege of doing so. It will always be the best way to max out our economic power. We are right now taking in \$billions in Tariffs. MAKE AMERICA RICH AGAIN."

(tweet van voormalig president Trump,
4 december 2018)



Hoe persistent zijn handelsbarrières?

- Importtarieven
 - gemiddelde tarief op de Nederlandse export is 3,7 procent
 - 65 procent van de Nederlandse goederenimport is niet getarifeerd
 - 8 procent van de import genereert meer dan helft van de tariefopbrengsten
 - 6 procent van de Nederlandse exporteurs naar de VS, een kwart van de waarde, geraakt door de tariefverhogingen in 2018-2019
- NTM's
 - 95 procent van de Nederlandse export heeft te maken met technische productvereisten (TBT)
 - Maar, regels wijken niet altijd af van geldende regels in EU/Nederland
 - Bijvoorbeeld: export naar Canada (41%), Zwitserland (27%) of Australië (30%) vaak onderhevig aan afwijkende productvereisten

Verwachten we verschillen tussen groepen bedrijven?

- Empirisch onderzoek laat zien dat internationaal actieve bedrijven beter presteren dan bedrijven die dat niet zijn
 - Geldt voor exporteurs, importeurs en investerende bedrijven
 - Productiever, innovatiever, hogere overlevingskans, kapitaalintensiever, etc.
- Binnen de groep internationaal actieve bedrijven zien we verdere compartimentering
 - Structurele versus incidentele exporteurs (Van den Berg et al., 2020)
 - Exportintensiteit (Aronica et al., 2021)
- Kernobservatie: er bestaan grote verschillen tussen (internationaal actieve) bedrijven in nauw gedefinieerde bedrijfstakken (*firm heterogeneity*)
- Vraag: zien we dit ook terug in de manier waarop bedrijven omgaan met handelsbarrières?

Europese importtarieven

- Importeur betaalt importtarief bij inklaring
- Maar, exporteur kan deel kosten dragen door prijs te laten zakken
- Voor casus VS vindt wetenschap geen bewijs voor dergelijke *pass-through* i.t.t. claims vm-pres. Trump
 - Fajgelbaum et al. (2020); Cavallo et al. (2019); Amiti et al. (2020)
- Wat zien we bij de Nederlandse import?



Europese importtarieven: wie betaalt de rekening?

- Hogere tariefdruk mkb: 35% van tariefopbrengst over 20% import
- *Hogere* tarieven blijken samen te hangen met *lagere* prijzen
- Oftewel, buitenlandse exporteurs dragen een deel van de tariefdruk door hun prijs te laten zakken
- M.n. (grote) buitenlandse multinationals blijken in staat de rekening te delen met toeleveranciers
- 44% van tarief wordt betaald door buitenlandse exporteur bij importerende multinationals
- Ook bij producten gekenmerkt door hoge relatiespecifieke investeringen worden de tariefkosten gedeeld

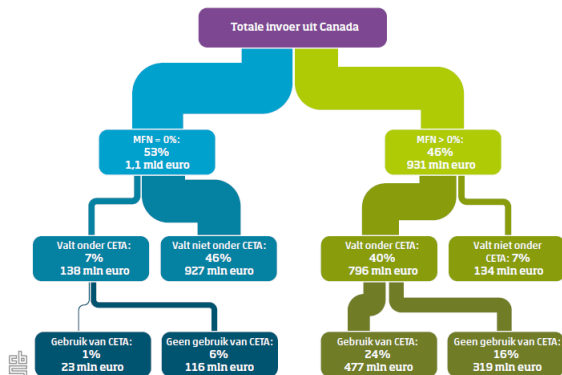
Handelsovereenkomsten: CETA

Sinds 2017 is handel met Canada nagenoeg tariefvrij dankzij CETA

- 'Diep' handelsverdrag met afspraken over tariefverlaging, productstandaarden, arbeidsnormen, milieueisen, etc.
- Crux voor exporteur om van dit verdrag te profiteren: aantonen dat aan oorsprongregels is voldaan
 - Informatie over regels en eisen blijken vaak moeilijk te vinden en complex (Ecorys, 2018)
 - Door versnippering van productieketens is oorsprong vaak moeilijk aantoonbaar
 - Voor Nederland extra belangrijk vanwege belang wederuitvoer
- Determinanten van preferentiegebruik (oa. Hayakawa, 2013; 2014)
 - Feitelijke 'tariefkorting'
 - Volume van de handel
 - Ervaring met preferentiegebruik

CETA: maken bedrijven er gebruik van?

Figuur: Import uit Canada naar preferentiegebruik



Bron: CBS

- Dus, *Preference Utilisation Rate* is 60%, gestegen sinds 2017
- Maar ook, 16% is tarief over afgedragen terwijl dat onder CETA niet hoeft
- Bij export is dat 4%

CETA: wie maakt er gebruik van?

Indicatieve resultaten over preferentiegebruik CETA laten zien:

- Volume-effect: hogere handelswaarde hangt samen met hoger preferentiegebruik
 - *Economies of scale* mbt bewijzen voldoen oorsprongregels
- Mkb lijkt relatief vaak gebruik te maken van preferentieregels
 - Mogelijke verklaring: grote bedrijven vaker in versnipperde productieketens waardoor oorsprong niet aantoonbaar is

Hoe verder?

Handelsbeleid zal de komende jaren in de aandacht blijven

- Hoe pakt de handelsovereenkomst met VK bijvoorbeeld uit voor Nederlandse bedrijven?
- Welk effect heeft de machtswissel in de VS op de internationale verhoudingen?
- Hoe ontwikkelt de mondiale trend van deglobalisering en groeiend protectionisme zich verder?

Dit soort vragen houdt onderzoek aan handelsbeleid komende jaren hoog op de agenda





Voor verdere inlichtingen:

06 11 355 148 || m.r.vandenberg@cbs.nl

of kijk op [CBS Dossier Globalisering](#)