

Maart 2024

ING economics: Belgische export onder druk: tanend concurrentievermogen en Amerikaanse tariefdreiging

In een tijdperk gekenmerkt door toenemende geopolitieke spanningen en economische onzekerheid, ondergaat het wereldwijde handelslandschap aanzienlijke transformaties. Landen worstelen met de gevolgen van handelsbarrières, sancties en verschuivende allianties. België, met zijn zeer open economie die de afgelopen tien jaar aan concurrentievermogen heeft verloren, is bijzonder kwetsbaar voor deze mondiale dynamiek. De mogelijke invoering van tarieven door de Verenigde Staten ten opzichte van de Europese Unie kan belangrijke Belgische sectoren impacteren en het Belgische BBP negatief beïnvloeden.

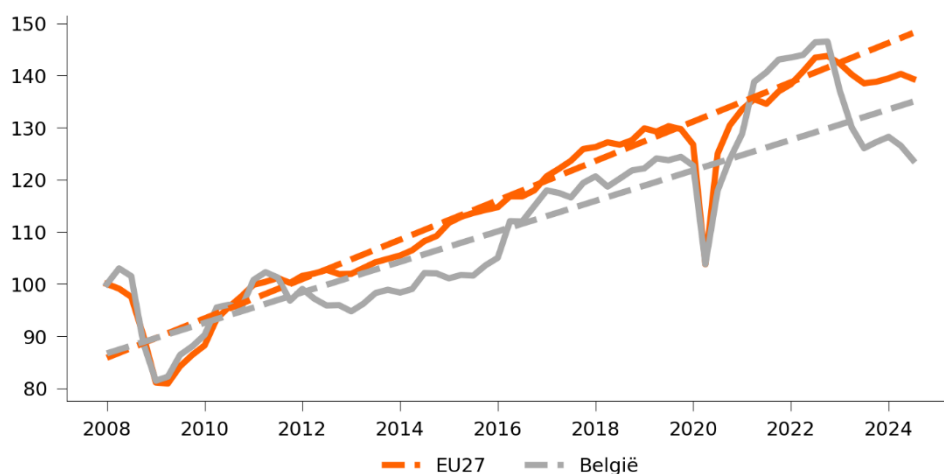
De openheid van de Belgische economie is altijd aanzienlijk geweest, maar het aandeel van de Belgische export in de Europese export is de afgelopen tien jaar gedaald, met een bijzonder scherpe daling in de afgelopen twee jaar.

Als een kleine, open economie is internationale handel altijd belangrijk geweest voor de Belgische economie. De waarde van zijn export en import ten opzichte van het BBP, of handelsopenheid, bedroeg in 2023 168,9%, aanzienlijk hoger dan de buurlanden Frankrijk (70,56%) en Duitsland (82,8%). Klein is echter relatief, aangezien de Belgische export van goederen en diensten in 2023 een marktaandeel van 5,6% hadden in de totale Europese export (inclusief intra-EU-stromen). Met een exportwaarde van 501,9 miljard euro (84,2% van het Belgische BBP) was België het 7e belangrijkste exportland binnen de EU, net achter Spanje (570,251 miljard euro). Dit belang wordt nog duidelijker wanneer we inzoomen op de export van goederen. Met 72% van de totale export spelen goederen een prominenter rol in de Belgische exportmix dan diensten, en maken ze België de vijfde belangrijkste exporteur van goederen binnen Europa.

Sinds de Financiële Crisis van 2008 (FC) is het relatieve belang van de Belgische goederenexport afgenomen. In het afgelopen decennium zijn de exportvolumes achtergebleven op de groeitrend van de EU. Ondanks een stijging van de exportvolumes, gedreven door farmaceutische producten (vaccins) en minerale brandstoffen tijdens de COVID-19- en energiecrisis in 2021 en 2022, was de nasleep van deze crises uitdagend, met een scherpe daling van de exportvolumes terug naar pre-COVID-niveaus. Terwijl de exportvolumes in het laatste kwartaal van 2019 24,4% boven het niveau van 2008 lagen, zijn ze sindsdien gedaald tot 23,8% boven het pre-FC-niveau in Q3 2024, 11,1 procentpunten onder de trend. Ter vergelijking: de EU als geheel kende een groei van 30,3% in exportvolumes pre-COVID, en hoewel ze ook onder de pre-COVID-trend viel, behield ze een exportgroei van 39,3% boven het pre-FC-niveau over dezelfde periode.

Figuur 1: Het relatieve belang van de Belgische goederenexport is de afgelopen tien jaar afgenomen

Exportvolumes van goederen (Q1 2008 = 100) met trend van 2008-2019



Source: Eurostat national accounts, ING Research calculations

Het externe concurrentievermogen neemt af door stijgende arbeidskosten en energieprijzen

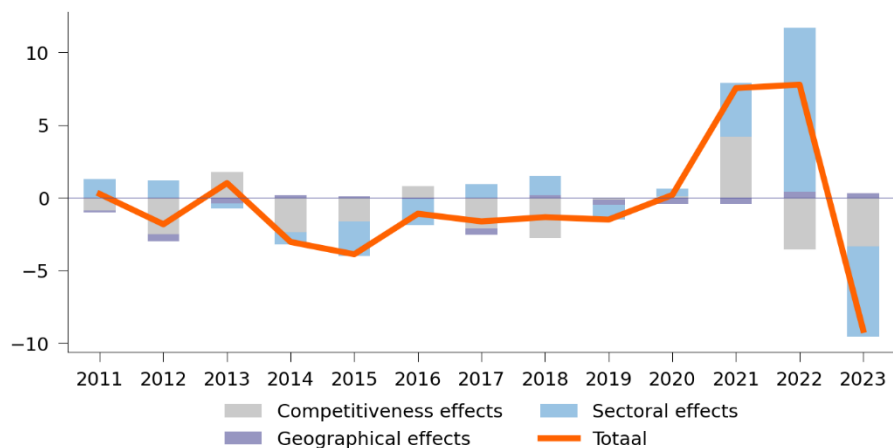
Op basis van een shift-share analyse (zie figuur hieronder) kunnen we het verlies van exportmarktaandeel ten opzichte van de EU opsplitsen in drie factoren: sectorale specialisatie, geografische compositie-effecten van de export, en een algemeen concurrentie-effect. Geografische factoren spelen slechts een kleine rol in het verklaren van het dalende exportmarktaandeel. Met andere woorden, het feit dat België voornamelijk exporteert naar buurlanden die momenteel economisch wat minder presteren, verklaart niet waarom België relatief slechter presteert in termen van export dan andere Europese landen.

In de jaren voorafgaand aan de Covid-19-crisis was het verlies aan concurrentievermogen een belangrijke verklaring voor het dalende exportmarktaandeel. Het bekende probleem van relatief hoge arbeidskosten speelde een cruciale rol: sinds de financiële crisis zijn de nominale arbeidskosten per eenheid en gewerkt uur alleen in Duitsland sterker gestegen. Als gevolg hiervan is de reële effectieve wisselkoers van België consistent gestegen, wat aangeeft dat zijn goederen en diensten duurder zijn geworden in vergelijking met zijn handelspartners, waardoor het handelsconcurrentievermogen van België is afgenomen.

Vanaf 2023 zette de trend van verlies aan exportmarktaandeel zich voort. De hierboven beschreven sectorspecifieke post-COVID-anomalieën spelen hier duidelijk: België zijn exportmarktaandeel nam 2021 en 2022 toe, voornamelijk gedreven door export in de farmaceutische en minerale brandstoffen, maar de correctie was evenredig in 2023 en 2024. Bovendien toont de onderliggende trend aan dat België sinds 2023 in bijna alle sectoren ondermaats presteert in vergelijking met zijn buurlanden. Het concurrentievermogen daalde dus sterker, mede gedreven door sterker stijgende elektriciteitsprijzen voor middelgrote niet-huishoudelijke consumenten dan in de buurlanden. De Nationale Bank van België merkt in haar jaarverslag op dat Belgische energie-intensieve bedrijfstakken hun energieafhankelijkheid minder hebben weten te verminderen dan hun tegenhangers in Frankrijk, Duitsland en Nederland, wat hen gevoeliger maakt voor schommelingen in energieprijzen.

Figuur 2: De daling van het Belgische exportmarktaandeel wordt veroorzaakt door de sectorale samenstelling en een verlies aan concurrentievermogen.

Belgium's share in EU27 goods exports: trend and contributions (% growth)



Source: Comext, ING Research calculations following Cheptea et al. (2014)

Sectoren met een hoge binnenlandse toegevoegde waarde zijn meer blootgesteld aan de Amerikaanse markt.

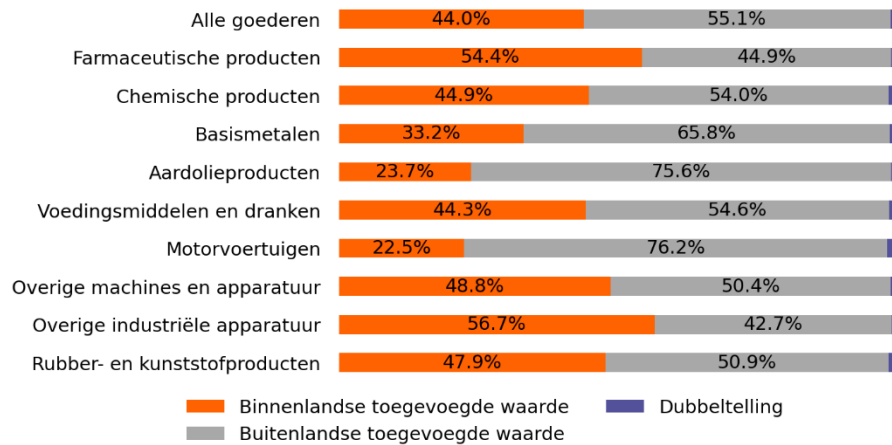
De daling van het Belgische concurrentievermogen valt samen met toenemende druk op de handelsrelaties, vooral met de VS. De VS is de vierde grootste exportmarkt van België, met een exportwaarde van €28,03 miljard in 2023, wat 7,6% van de totale export vertegenwoordigt. Dit plaatst de VS achter de buurlanden Duitsland, Frankrijk en Nederland, maar voor het Verenigd Koninkrijk. Bovendien zijn de Verenigde Staten de afgelopen jaren een grotere exportmarkt geworden, waardoor het belangrijk is om de blootstelling van België aan mogelijke tarieven vanuit de VS te evalueren.

België is sterk geïntegreerd in mondiale waardeketens, wat betekent dat de Belgische export niet volledig in eigen land wordt geproduceerd. België importeert halffabricaten, voegt binnenlandse waarde toe door deze te verwerken, en exporteert vervolgens de verwerkte producten. Deze toegevoegde waarde kan afkomstig zijn uit verschillende stadia van het productieproces. Bijvoorbeeld, België kan aluminiumplaten importeren, deze omvormen tot auto-onderdelen en deze vervolgens exporteren. De binnenlandse toegevoegde waarde in dit proces gaat verder dan alleen het omvormen, en omvat bijvoorbeeld ook binnenlands geleverde R&D-diensten die betrokken zijn bij de productie. Zo bestaat de totale exportwaarde uit zowel de binnenlands toegevoegde waarde als de waarde van buitenlandse halffabricaten.

Een input-output analyse toont aan dat de export naar de VS voor een Belgisch product doorgaans bestaat uit 44% binnenlandse toegevoegde waarde en 55,1% waarde toegevoegd uit het buitenland (zie onderstaande figuur). Voor ongeveer 1% is het niet duidelijk. Er is echter duidelijke sectorale heterogeniteit in deze blootstelling. Sectoren zoals chemie, farmaceutica, die bijzonder blootgesteld zijn aan de Amerikaanse markt, en voedingsmiddelen en dranken hebben over het algemeen een hogere binnenlands toegevoegde waarde dan sectoren die sterk afhankelijk zijn van buitenlandse grondstoffen, zoals basismetalen en aardolieproducten, of die deel uitmaken van waardeketens verspreid over meerdere landen, zoals de automobielsector.

Figuur 3: Binnenlandse toegevoegde waarde in bruto export naar de VS per sector

Decompositie van de bruto goederenexport van België naar de VS in 2022



Source: FIGARO 2024 ed., ING Research calculations relying on Borin and Mancini (2023)

Noot: De input-outputanalyse registreert ook handelsstromen die meerdere malen onze grenzen overschrijden. We registreren enkel de toegevoegde waarde in de handelsstroom bij de eerste keer dat de grens wordt overschreden. De rest wordt toegewezen aan de restcategorie 'dubbelstellingen'.

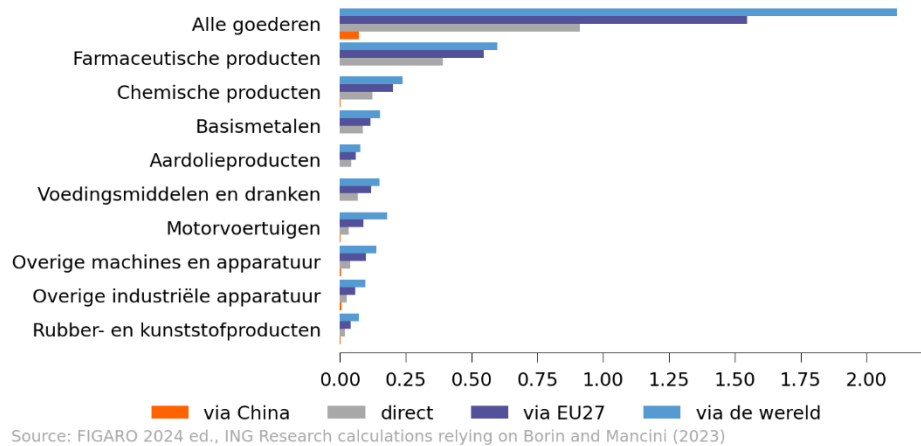
Indirecte blootstelling via waardeketens vergroot de Belgische blootstelling aan de Amerikaanse markt

De binnenlandse toegevoegde waarde geeft een duidelijker beeld van het aandeel van het Belgische BBP dat blootgesteld is aan directe handelsrelaties met de VS, aangezien het BBP een maatstaf is voor toegevoegde waarde. Zo observeren we bijvoorbeeld dat de voedings- en drankensector, ondanks een kleinere exportwaarde, een grotere blootstelling aan de VS heeft in termen van Belgisch BBP (zie onderstaande figuur). Echter, door de sterke integratie van België in waardeketens moeten we ook rekening houden met de blootstelling via indirecte kanalen, zoals de export van halffabricaten binnen de EU die vervolgens worden verwerkt en naar de VS worden geëxporteerd.

Daar waar de directe blootstelling van België aan de VS ongeveer 0,9% van het BBP bedraagt, neemt de blootstelling via EU export naar de VS toe tot 1,54%. Dit is de relevante blootstelling om de potentiële impact van Amerikaanse tarieven te evalueren. In het geval dat Trump doorgaat met tarieven ten opzichte van de hele wereld, bedraagt de totale blootstelling van België aan de VS ongeveer 2,1% van het BBP.

Figuur 4: Belgische blootstelling aan de Amerikaanse markt via verschillende handelskanalen op basis van toegevoegde waarde

Blotstelling van de Belgische toegevoegde waarde aan de Amerikaanse markt via verschillende handelskanalen in 2022 (% van het BBP)

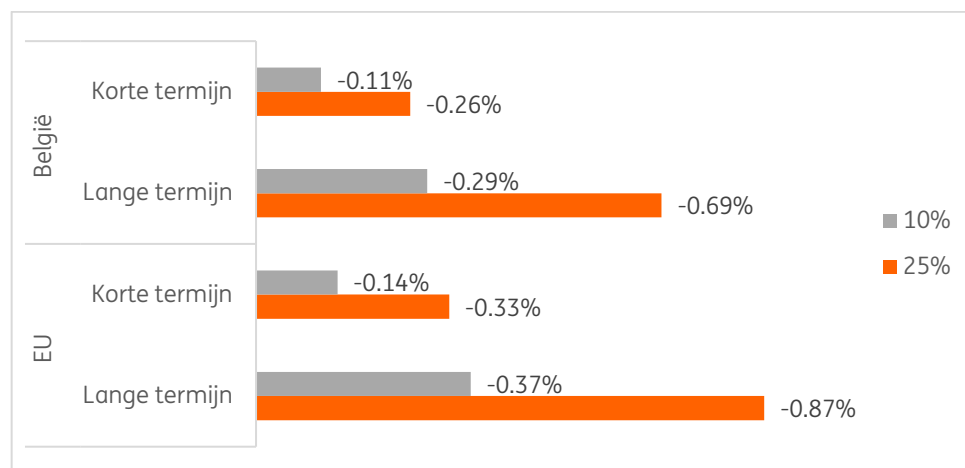


Dit betekent echter niet dat we 2,1% van het BBP zullen verliezen wanneer Trump tarieven aan de EU oplegt. In eerste instantie hebben tarieven een impact op de directe handelsstromen, gemeten aan de hand van een handelsselasticiteit. Op korte termijn, een periode van 1 à 2 jaar waarin de productie zich nauwelijks kan aanpassen of alternatieve handelsroutes geen tijd hebben om zich te ontwikkelen, [wordt die handelsselasticiteit geschat op -0,76](#): een tarief van 10% of 25% leidt dan tot een daling van de export met respectievelijk 7,6% en 19%. Wanneer we die daling van de export afzetten tegen het BBP, rekening houdend met de binnenlandse toegevoegde waarde in de getroffen export (zie hierboven) en een lichte stijging van de waarde van de dollar als gevolg van de tarieven, kunnen we een partiële evenwichtsschatting maken van de korte-termijnimpact van ongeveer 0,11% van het BBP voor een tarief van 10% en 0,26% van het BBP voor een tarief van 25%. Ter vergelijking, voor de EU schatten we de impact op het BBP in op respectievelijk -0,14% en -0,33% van het BBP. Dit is de onmiddellijke directe impact van de tarieven, maar het negatief BBP-effect kan op korte termijn nog hoger uitvallen door indirecte effecten, zoals een verlies aan vertrouwen en een negatief effect op de financiële markten.

De korte termijn is, gezien de grote onzekerheid over de duurzaamheid van de Trump-tarieven, de relevante periode om de effecten van tarieven te evalueren. Indien de tarieven langere tijd van kracht blijven, wordt de impact groter. De handelsselasticiteit wordt op langere termijn bijvoorbeeld gemiddeld geschat op -2, wat een daling van de export tussen België en de VS van respectievelijk 19% en 45% inhoudt bij een tarief van 10% dan wel 25%. De directe impact op het Belgische BBP neemt ook toe en kan oplopen tot 0,69% van het BBP bij een tarief van 25%.

Op lange termijn zou het verleggen van handelsstromen het directe negatieve effect van de verloren export enigszins kunnen verzachten. Anderzijds zal de negatieve schok van de Amerikaanse tarieven ook multiplicatoreffecten creëren: het verlies aan productie zal tot banenverlies leiden met een negatief effect op de consumptie. Ook de investeringen zouden lager kunnen uitvallen. Gecombineerd verzwaren deze factoren het directe langetermijneffect op het BBP, wat dus substantieel negatief wordt beïnvloed door een handelsoorlog.

Figuur 5: De directe impact* van Amerikaanse tarieven op het BBP (%) van België en de EU



*De directe impact sluit andere effecten uit, zoals het multiplicatoreffect op het BBP via andere sectoren van de economie, de impact op het vertrouwen of op de financiële markten.

Conclusie: de toekomst van de Belgische handel

Om het hoofd te bieden aan deze neerwaartse druk op de relatieve handelspositie is het cruciaal om het concurrentievermogen te verbeteren door beleid te focussen op het beheersen van de arbeidskosten en energieprijzen. Bovendien kan het behouden en verbeteren van waardecreatie binnen mondiale waardeketens, met name in de farmaceutische en chemische sectoren, de impact van tarieven verzachten door de handelsselasticiteit te verkleinen. Dit kan bijvoorbeeld worden bereikt door de efficiëntie van onderzoeks- en ontwikkelingsmaatregelen te verbeteren, ervoor te zorgen dat het onderwijs aansluit bij de behoeften van de industrie, en een ondersteunend kader te creëren (d.w.z. barrières beperken en de nodige infrastructuur bieden) om de AI-revolutie volledig te benutten. Hoewel het handelsbeleid op Europees niveau wordt vastgesteld, is het in tijden van geopolitieke onzekerheid steeds belangrijker om de veerkracht van de toeleveringsketen te versterken door handelspartners te diversifiëren. Deze aanpak vermindert risico's terwijl de voordelen van handel kunnen blijven spelen. Deze strategieën kunnen de economische veerkracht van België versterken en helpen om externe druk effectief te beheersen.

Disclaimer

Deze publicatie, opgesteld door de afdeling Economische en Financiële Analyse van ING België N.V. ("ING") is uitsluitend bedoeld ter informatie en houdt geen rekening met de beleggingsdoelstellingen, financiële situatie of middelen van een bepaalde gebruiker. De informatie in deze publicatie is geen aanbeveling om te beleggen en is geen juridisch, fiscaal of beleggingsadvies noch een aanbod of uitnodiging om financiële instrumenten te kopen of te verkopen. Alle redelijke maatregelen werden genomen om ervoor te zorgen dat deze publicatie niet onwaar of misleidend is, maar ING kan niet garanderen dat de informatie volledig is of de informatie meegedeeld door derden correct is. ING is niet aansprakelijk voor directe, indirecte of gevolgschade die voortvloeit uit het gebruik van deze publicatie, behoudens grove fout van ING. Tenzij anders vermeld, zijn eventuele opinies, voorspellingen of schattingen uitsluitend toe te rekenen aan de auteur(s), zoals deze gelden op de publicatiedatum. Bovendien kunnen deze zonder voorafgaande kennisgeving worden gewijzigd.

Mogelijk is de verspreiding van deze publicatie onderworpen aan wettelijke of reglementaire beperkingen in verschillende rechtsgebieden en wie die deze publicatie in handen krijgt, dient zich te informeren over, en zich te houden aan, deze beperkingen.

Op dit rapport zijn auteurs- en databankrechten van toepassing en dit rapport mag niet gereproduceerd, verspreid of gepubliceerd worden voor welke doeleinden dan ook zonder de voorafgaandelijke, uitdrukkelijke en schriftelijke toestemming van ING. Alle rechten voorbehouden. Aan de publicerende juridische entiteit, ING België N.V is vergunning verleend door de Nationale Bank van België en zij staat onder toezicht van de Europese Centrale Bank (ECB), de Nationale Bank van België (NBB) en de Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten (FSMA). ING België N.V. is opgericht in België (ondernemingsnummer 0403.200.393 te Brussel).

In het Verenigd Koninkrijk is deze informatie goedgekeurd en/of medegedeeld door ING Bank N.V., London Branch. ING Bank N.V., London Branch heeft een vergunning van de Prudential Regulation Authority en is onderworpen aan de regelgeving van de Financial Conduct Authority en aan beperkte regelgeving van de Prudential Regulation Authority. ING Bank N.V., London Branch is geregistreerd in Engeland (registratienummer BR000341) op 8-10 Moorgate, Londen EC2 6DA.

Voor Amerikaanse beleggers: Wie dit rapport wenst te bespreken of transacties wenst uit te voeren met de effecten die hierin besproken werden, dient contact op te nemen met ING Financial Markets LLC, dat lid is van de NYSE, FINRA en SIPC en onderdeel is van ING, en dat de verantwoordelijkheid draagt voor de verspreiding van dit rapport in de Verenigde Staten conform de toepasselijke voorschriften.

Verantwoordelijke uitgever: Peter Vanden Houte, Marnixlaan 24, 1000 Brussel, België.