

Kenmerken en verloop van de buitenlandse handel van België

W. Melyn⁽¹⁾

Inleiding

De economische ontwikkeling en welvaart van België steunen grotendeels op de transacties met de buurlanden, en meer in het algemeen op die met de rest van de wereld. Wegens de kleine omvang van zijn economie en de beperkte beschikbaarheid aan grondstoffen dient België veel in te voeren om zich van de goederen en diensten te voorzien die in het binnenland niet voorhanden zijn of die in het buitenland relatief voordeliger geproduceerd kunnen worden. Omgekeerd voert België een groot deel van zijn productie uit, waardoor het zijn invoer kan financieren en profijt kan trekken van schaalvoordelen.

De internationale handel heeft de laatste vijftientig jaar ingrijpende wijzigingen ondergaan als gevolg van onder meer de mondialisering van de economie en de komst van nieuwe markten en nieuwe concurrenten. Dit artikel belicht de belangrijkste wijzigingen in de internationale context en bestudeert hoe de buitenlandse handel van België zich in die gewijzigde context heeft gedragen.

Het artikel bestaat uit drie delen die de belangrijkste analysestappen weerspiegelen. In het eerste deel worden de kenmerken van de mondialisering besproken alsook de invloed daarvan op het verloop en de structuur van de internationale handel. Het tweede deel bevat een analyse van de belangrijkste kenmerken van de Belgische buitenlandse handel, waarbij vooral de nadruk wordt gelegd op de uitvoerzijde. In het derde deel worden de resultaten van België voorgesteld inzake het verloop van de

handelsbalans en de aandelen op de buitenlandse markten. Op basis van die resultaten kan worden onderzocht hoe België tot dusver gereageerd heeft op de toenemende integratie van de wereldeconomie. Daarbij zal het verloop van de buitenlandse handel van België worden vergeleken met dat van de buurlanden. Behalve hun monetaire beleid hebben deze landen immers heel wat gemeenschappelijke economische kenmerken.

Een bijkomende analysestap zou erin bestaan deze resultaten te verklaren door ze te relateren aan de determinanten van het concurrentievermogen. Daarbij is het van belang op te merken dat, ten gevolge van de structurele wijzigingen in de wereldeconomie, het concurrentievermogen van een economie meer en meer kan worden omschreven als haar vermogen om een gunstige omgeving te creëren en te behouden voor de ontwikkeling van haar welvaart, boven het handhaven van haar positie in de internationale handel. Dit brengt met zich dat de factoren die in aanmerking dienen te worden genomen uitgebreider zijn geworden dan enkel het vergelijken van prijzen en kosten ten opzichte van de handelspartners. De selectie van terzake doende indicatoren, bijvoorbeeld op het gebied van innovatie of vormgeving voor het bedrijfsleven, staat nog ter discussie en de desbetreffende gegevens dienen nog voor een groot deel te worden verzameld en geharmoniseerd. De determinanten van het concurrentievermogen van de Belgische economie worden in dit artikel derhalve niet behandeld.

(1) De auteur dankt L. Dresse, B. Eugène en C. Rigo voor hun bijdragen aan het artikel.

1. Structurele ontwikkelingen in de internationale handel

1.1 Mondialisering en de internationale handel

De internationale goederenhandel, die in dit deel van het artikel wordt weergegeven door het gemiddelde verloop in de in- en uitvoerstromen tegen vaste prijzen, liet over de periode 1975-2002 een forse expansie optekenen: hij nam gedurende die periode met gemiddeld 5,6 pct. per jaar toe. De aan de hand van het bbp gemeten wereld-output, daarentegen, steeg tijdens diezelfde periode met gemiddeld slechts 2,9 pct. per jaar. Voornamelijk vanaf de tweede helft van de jaren tachtig nam de internationale handel fors toe dan de productie.

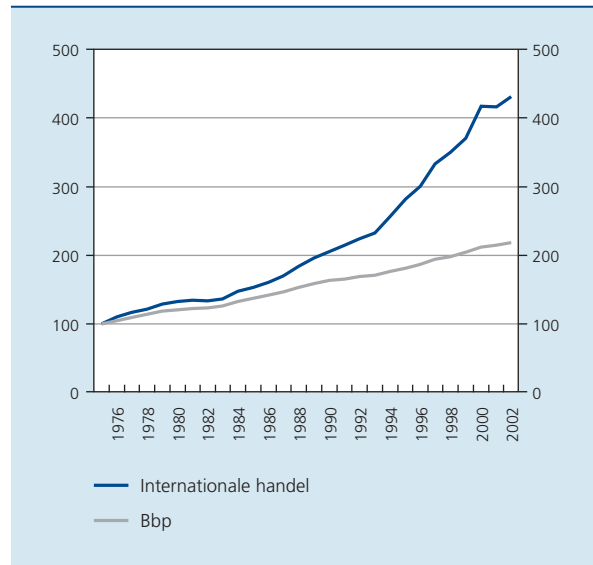
Het feit dat de internationale handel sterker groeit dan de output is typisch voor de toenemende mondialisering van de economie. Andere kenmerken ervan zijn de forse uitbreiding van het internationale kapitaalverkeer en de internationale migratie.

De toenemende mondialisering kan worden verklaard door enkele fundamentele wijzigingen in de wereldeconomie. Ten eerste werden de barrières voor het vrije verkeer van goederen afgebouwd door het sluiten van vrijhandelsovereenkomsten en werd het kapitaalverkeer geliberaliseerd. Daarnaast heeft de technologische vooruitgang van de afgelopen decennia, met name inzake vervoer en telecommunicatie, de internationale handel gestimuleerd door een daling van de transactiekosten en door het bevorderen van de informatie-uitwisseling en van de mobiliteit van personen en goederen. Ten slotte bracht de verscherpte internationale concurrentie de ondernemingen ertoe om profijt te trekken van schaalvoordelen door hun afzetmarkten te verruimen.

De efficiëntere allocatie van de productiefactoren – een resultaat van de internationalisering van de economie –, heeft zowel de productiviteitsstijging als het wereldinkomen positief beïnvloed. Ze heeft tevens aanleiding gegeven tot een fragmentering in de creatie van de toegevoegde waarde tijdens het productieproces. Als gevolg van deze fragmentering is de finale productie op dit ogenblik het resultaat van een aantal opeenvolgende fasen in het productieproces in verschillende entiteiten, veeleer dan van de productie in één enkele entiteit, zoals vroeger het geval was. Een dergelijk productieproces komt vaak voor in de verwerkende nijverheid, onder meer in de automobielsector, maar ook steeds meer in de dienstenbranche. In deze laatste neemt het bijvoorbeeld de vorm aan van de informatieverwerking op afstand in het kader van het bedrijfsbeheer (boekhouding, administratie, distributie) of van diensten aan de cliënteel (call-centers).

GRAFIEK 1 INTERNATIONALE GOEDERENHANDEL EN WERELD-BBP

(indexcijfers 1975 = 100, tegen vaste prijzen)



Bronnen : OESO, Wereldbank.

Dat de internationale goederenhandel sneller groeit dan de wereldproductie dient ook vanuit dit perspectief te worden benaderd. In- en uitvoer worden immers berekend op basis van de brutostromen tussen de productie-entiteiten, die zich meestal in verschillende landen bevinden. De finale productie daarentegen wordt berekend op basis van de som van de toegevoegde waarde in elke productie-entiteit.

De internationale handel in goederen is voornamelijk geconcentreerd in de geïndustrialiseerde landen aangezien de OESO-landen in 2002 iets meer dan 71 pct. van de totale wereldhandel voor hun rekening namen. De internationale handel van de Verenigde Staten was goed voor bijna 15 pct. van het totaal; die van Japan voor nagenoeg 6 pct. Het eurogebied is met iets meer dan 29 pct. van het totaal de belangrijkste handelsregio, rekening houdend met de transacties tussen de landen van het eurogebied. Deze transacties buiten beschouwing gelaten, is het aandeel van het eurogebied vergelijkbaar met dit van de Verenigde Staten. Over de periode 1975-2002 trok de internationale handel in elke regio fors aan dan het bbp. Er zijn evenwel onderlinge verschillen. In de Verenigde Staten en in het eurogebied nam de buitenlandse handel in verhouding tot de productie het sterkst toe, namelijk met een factor 2,2 à 2,3. In Japan en in de niet-OESO-landen, daarentegen, was de relatieve uitbreiding van de buitenlandse handel minder uitgesproken.

TABEL 1 VERLOOP EN GEOGRAFISCHE STRUCTUUR VAN DE INTERNATIONALE GOEDERENHANDEL ⁽¹⁾

	Verloop (gemiddelde jaarlijkse groeipercentages 1975-2002, tegen vaste prijzen)			Geografische structuur (procenten van het totaal in 2002, tegen werkelijke prijzen)	
	Internationale handel	Bbp	Ratio	Internationale handel	Bbp
Wereld	5,6	2,9	1,9	100,0	100,0
Landen van de OESO	5,8	2,8	2,0	71,3	81,4
waarvan:					
Eurogebied	5,4	2,3	2,3	29,4	20,6
Verenigde Staten	6,9	3,2	2,2	14,7	32,1
Japan	4,8	2,8	1,7	5,7	12,4
Landen niet behorend tot de OESO	5,1	3,5	1,5	28,7	18,6

Bronnen: OESO, Wereldbank.

(1) Gemiddelde van de in- en uitvoer.

1.2 Structurele ontwikkelingen in de internationale handel

HET TOENEMENDE BELANG VAN MULTINATIONALE ONDERNEMINGEN

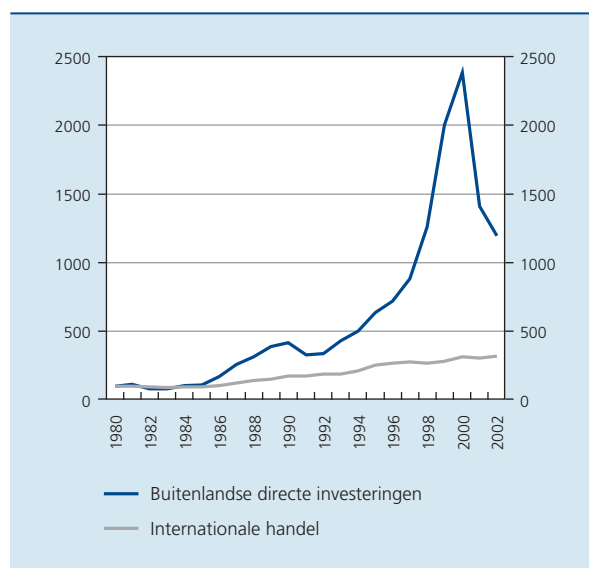
De fragmentering van het productieproces wordt voornamelijk gestuurd door de multinationale ondernemingen die hun productieproces zo optimaal mogelijk willen organiseren in een steeds concurrerender wordende omgeving. Teneinde zich de schaalvoordelen zoveel mogelijk ten nutte te maken en hun kostenstructuur te optimaliseren, creëren deze ondernemingen nieuwe entiteiten of verwerven ze de controle over in andere landen gevestigde ondernemingen. Hierbij spelen buitenlandse directe investeringen een belangrijke rol. Daarnaast kan ook de wens om aanwezig te zijn op belangrijke markten of op groeiemarkten een stimulans zijn om rechtstreeks in het buitenland te gaan investeren.

De buitenlandse directe investeringen kunnen voor de buitenlandse handel fungeren als een katalysator of als een remmende factor. Het netto-effect staat a priori niet vast en is onder andere afhankelijk van het oogmerk van de buitenlandse directe investeringen: fragmentering van het productieproces over verschillende entiteiten of dislokatie van de productie dicht bij de afzetmarkt. In ieder geval zijn zowel de buitenlandse handel als de buitenlandse directe investeringen de laatste twee decennia sterk opgeveerd, ondanks een scherpe teruggang na 2000, het jaar waarin de investeringen en de aandelenzeepbel hun hoogtepunt bereikten. Zodoende stegen tussen 1980 en 2002 de buitenlandse directe

investeringen veel fors, nl. met een factor 12, dan de internationale handel, die toenam met een factor 3,5.

Het aandeel van de multinationale ondernemingen in de internationale handel is de voorbije decennia fors verruimd. Volgens ramingen van de UNCTAD zou in de tweede helft van de jaren negentig ongeveer twee derde

GRAFIEK 2 BUITENLANDSE DIRECTE INVESTERINGEN EN INTERNATIONALE GOEDERENHANDEL ⁽¹⁾
(indexcijfers 1980 = 100, tegen werkelijke prijzen)



Bronnen: OESO, UNCTAD.

(1) Gemiddelde van de in- en uitvoer.

van de totale wereldhandel via deze ondernemingen zijn verlopen⁽¹⁾.

DE TOENEMENDE INTRA-INDUSTRIE HANDEL

De toenemende internationalisering van de productie geeft aanleiding tot een sterke uitbreiding van de internationale intra-industrie handel, wat betekent dat soortgelijke producten worden ingevoerd en uitgevoerd. Een maatstaf voor het groeiende belang van dit type van internationale handel is de zogeheten Grubel-Lloyd index. Deze laatste geeft aan in hoeverre de productstructuur aan de invoer- en aan de uitvoerzijde gelijk is.

Sedert het begin van de jaren zestig is die index in de geïndustrialiseerde landen aanmerkelijk gestegen. De internationale intra-industrie handel vertegenwoordigde sinds de jaren negentig gemiddeld ongeveer 72 pct. van de buitenlandse handel in de verwerkende nijverheid van het eurogebied en van de Verenigde Staten, tegen gemiddeld slechts ongeveer 55 pct. in de jaren zestig. In Japan heeft de intra-industrie handel een kleiner aandeel in de buitenlandse handel, hoewel hij er bijna 60 pct. van vertegenwoordigt. Binnen het eurogebied hebben België, Nederland en Frankrijk het hoogste percentage aan internationale intra-industrie handel en bekleedt Duitsland een middenpositie.

TABEL 2 INTERNATIONALE INTRA-INDUSTRIE HANDEL IN DE VERWERKENDE NIJVERHEID⁽¹⁾

(procenten van de buitenlandse handel van de verwerkende nijverheid)

	1961-1970	1991-2000	2001
Eurogebied ⁽²⁾	52,6	71,6	73,7
Duitsland	54,6	76,5	76,7
Frankrijk	76,4	86,5	85,6
Nederland	78,5	87,9	87,4
BLEU/België	73,4	85,4	88,9
Verenigde Staten	57,4	71,8	71,8
Japan	34,8	50,0	58,0

Bron : OESO, NBB.

(1) Grubel-Lloyd index.

(2) Niet-gewogen gemiddelde van de internationale intra-industrie handel van de twaalf landen van het eurogebied.

DE VERANDERENDE PRODUCTSTRUCTUUR VAN DE INTERNATIONALE HANDEL

Vergelijkt men de productstructuur van de internationale goederenhandel in 1980 met die in 2002, dan blijkt dat het aandeel dat de producten van de verwerkende nijverheid in het totaal vertegenwoordigen, aanzienlijk is verruimd, namelijk van 59 pct. tot 83 pct. Deze groei resulteert uit de forsere prijsverhogingen voor producten van de verwerkende nijverheid in vergelijking met die voor landbouwproducten, voedingswaren en grondstoffen en voornamelijk uit de krachtige groei van de productcategorie machines en vervoermaterieel. Dat de internationale handel in deze laatste categorie relatief beschouwd sterk is toegenomen, komt voor een deel door de zich uitbreidende handel in onderdelen en componenten die in deze productcategorie een belangrijke rol speelt. Uit gedetailleerde cijfers blijkt dat de stijging van de handel in de producten van de verwerkende nijverheid het meest uitgesproken was voor producten met een hoogtechnologisch karakter, wat kan worden verklaard door de hogere inkomenselasticiteit van de vraag en het grotere potentieel voor productinnovatie en productiviteitstoename bij deze producten.

(1) UNCTAD (2002).

TABEL 3 MONDIALE GOEDERENHANDEL : STRUCTUUR PER PRODUCTCATEGORIE⁽¹⁾

(procenten van de totale goederenhandel, gemiddelde in- en uitvoer, tegen werkelijke prijzen)

	1980	2002
Landbouw, voedingswaren en grondstoffen	41,0	17,0
waarvan :		
Energie	23,7	7,7
Producten van de verwerkende nijverheid	59,0	83,0
Chemische producten	7,3	10,1
Fabrikaten hoofdzakelijk gerangschikt volgens de grondstof	16,3	13,6
Machines en vervoermaterieel	24,8	42,3
Andere	10,7	17,0
Totaal	100,0	100,0

Bron : UNCTAD.

(1) De indeling in productcategorieën is gebaseerd op de TCIH-nomenclatuur (zie bijlage).

Daarnaast steeg het aandeel van de dienstenhandel in de totale internationale handel, van iets minder dan 17 pct. in 1980 naar bijna 20 pct. in 2002. De uitbreiding van de handel in diensten is deels toe te schrijven aan het toenemende belang van de productie en consumptie van diensten. Bovendien heeft de technologische vooruitgang de handel in diensten ook gestimuleerd door tegen een constant dalende kostprijs de snelle overdracht mogelijk te maken van omvangrijke en steeds toenemende volumes aan informatie. Die vooruitgang was bijvoorbeeld van doorslaggevend betekenis in de financiële diensten. De technologische ontwikkelingen hebben de handel in diensten ook in de hand gewerkt via de vaste kosten die eraan verbonden waren en die de ondernemingen vervolgens trachtten te spreiden door hun geografische markt tot buiten de landsgrenzen uit te breiden. De groei van de buitenlandse handel in goederen, ten slotte, heeft ervoor gezorgd dat ook een aantal diensten meer internationaal werden verhandeld, met name de vervoerdiensten en de financiële diensten. In dit artikel wordt evenwel voornamelijk aandacht besteed aan de handel in goederen.

TOENEMEND BELANG VAN DE INTRA-REGIONALE HANDEL

De groei van de internationale goederenhandel tijdens de afgelopen decennia ging ook gepaard met een opbloei van de intra-regionale handel. De internationale handel vindt voor een groot en nog steeds groter wordend deel plaats tussen, en voornamelijk binnen, een aantal regionale blokken. Het betreft meer bepaald de Europese Unie, Noord-Amerika en Zuidoost-Azië. Ongeveer twee derde van de totale internationale handel speelt zich tussen en binnen deze blokken af, voornamelijk als gevolg van formele regionale handelsovereenkomsten die met name tijdens de jaren tachtig werden afgesloten. Daarnaast spelen binnen de blokken de geografische nabijheid, schaalvoordelen en de opvering van de buitenlandse directe investeringen een belangrijke rol.

De handel binnen de EU werd sinds de jaren tachtig gestimuleerd door onder meer de toetreding, in 1986, van Spanje en Portugal, alsook door de geleidelijke invoering van de interne markt. De monetaire unie zou de handel tussen de landen van het eurogebied een nieuwe impuls kunnen geven. Volgens de economische literatuur ondervindt de internationale handel de gevolgen van een monetaire integratie via drie kanalen: kostenbesparing als gevolg van de afschaffing van de verschillende munteenheden (eenvoudiger boekhouding, lagere transactiekosten,...),

het verdwijnen van de risico's verbonden aan nominale wisselkoersschommelingen en meer prijstransparantie. De empirische studies terzake komen tot de conclusie dat het netto-effect van deze drie factoren op de intra-handel van het eurogebied positief zou zijn maar de resultaten lopen sterk uiteen, gaande van een toename van 5 tot 50 pct. voor de invoer⁽¹⁾. Momenteel is er volgens die studies reeds een positief effect zichtbaar, maar het volledige effect zou pas op termijn tot uiting komen.

De uitbreiding van de EU met tien landen in mei van dit jaar zal de handel binnen de EU wellicht verder stimuleren. Deze landen (Malta en Cyprus in de jaren zeventig, de andere in 1991) hebben evenwel reeds zogeheten «Europe Agreements» afgesloten en aldus vrijhandelszones gecreëerd met de EU-landen⁽²⁾, hoofdzakelijk voor de industriële productie. De openstelling van deze landen voor de Europese markten is aldus reeds gedeeltelijk gerealiseerd. Het ziet er evenwel naar uit dat hun handel met de EU de komende jaren nog zal toenemen. Bij de beoordeling van het potentiële effect voor de buitenlandse handel mag echter niet uit het oog worden verloren dat hun markten veeleer beperkt qua omvang zijn.

1.3 Gevolgen voor de analyse van de internationale handel

De structurele ontwikkelingen in de internationale handel hebben implicaties voor het analyseren van de buitenlandse transacties en voor het beoordelen van het concurrentievermogen van een land.

Om te beginnen, dient bij de analyse van het volumeverloop van het goederenverkeer bij voorkeur tegelijkertijd het verloop van het in- en uitvoervolume te worden bestudeerd. Aldus worden tijdelijke of structurele afwijkingen van het op wereldschaal vastgestelde internationaliseringstempo geneutraliseerd. Wanneer uitsluitend wordt stilgestaan bij het verloop van het uitvoer- of het invoervolume kan dit immers aanleiding geven tot eenzijdige en in sommige gevallen zelfs foutieve conclusies.

Daarnaast zal door de toenemende productiesegmentering het verloop op korte termijn van de buitenlandse handel van een land minder gevoelig zijn voor tijdelijke schommelingen in kost- en prijsfactoren, zoals de relatieve arbeidskosten of de wisselkoers. Uit recent onderzoek is gebleken dat dit fenomeen het meest voorkomt in hoogtechnologische bedrijfstakken en in de kernlanden van het eurogebied⁽³⁾; bovendien zou de hoge graad van wederuitvoer in België en Nederland de uitvoer in deze landen minder prijselastisch maken⁽⁴⁾.

(1) EC (2003).

(2) De «Europe Agreements» voorzien in een snellere toegang van deze landen tot de EU-markt dan omgekeerd.

(3) Carlin W., Glyn A., en J. Von Reenen (2001).

(4) Banco de España (2003).

2. De buitenlandse handel van België

2.1 Algemeen belang van de buitenlandse handel voor België

De tendensen die tijdens de afgelopen decennia kenmerkend waren voor het verloop van de wereldhandel, worden voor een groot deel ook aangetroffen in de buitenlandse handel van België en van het eurogebied. Beide maken immers integrerend deel uit van de wereldhandel.

Over de periode 1980-2003 steeg de Belgische buitenlandse handel⁽¹⁾ naar volume jaarlijks gemiddeld met 4,2 pct., dit is veel sterker dan de economische activiteit, die met 1,9 pct. toenam. De uitbreiding van België's buitenlandse handel was wel de zwakste van de landen van het eurogebied, waar hij er met gemiddeld 4,8 pct. op vooruitging.

Aan dit verschil in dynamiek met het eurogebied zijn een aantal factoren debet. Ten eerste viel de gemiddelde economische groei in België tijdens die periode, met 1,9 pct., lager uit dan die van het eurogebied, waar hij 2,2 pct. beliep, een en ander als gevolg van met name de inhaalbeweging van Spanje, Portugal en vooral Ierland, maar ook wel van het feit dat de groei in België gedurende

de eerste helft van de jaren tachtig onder die van zijn drie belangrijkste buurlanden – Duitsland, Frankrijk en Nederland – bleef. Daarenboven heeft de integratie van de eerstgenoemde landen in de EU er ook een sterke stijging van de internationale handel tot gevolg gehad, los van de effecten op het bbp. Zo was in Spanje en Portugal en daarnaast ook in Italië en Griekenland de groei van de buitenlandse handel in verhouding tot het bbp hoger dan het gemiddelde voor het eurogebied. Ten slotte had België, en meer algemeen de BLEU, reeds vóór 1980 een hoge openheidsgraad.

De openheidsgraad van België, berekend als de verhouding tussen het gemiddelde van de in- en uitvoer van goederen en diensten, enerzijds, en de finale vraag, anderzijds, beliep over de periode 1995-2003 gemiddeld 43,7 pct. België staat derde op de rij van de landen van het eurogebied en overschrijdt ook fors het gemiddelde van die landen, dat 24,9 pct. belooft. De openheidsgraad kan worden opgesplitst op basis van de gegevens van de handel in diensten en van de handel in goederen. Deze laatste kan nog verder worden ingedeeld in handel binnen en handel buiten het eurogebied.

(1) Gemiddelde van de in- en uitvoer van goederen en diensten tegen vaste prijzen.

TABEL 4 VERLOOP EN GEOGRAFISCHE STRUCTUUR VAN DE BUITENLANDSE HANDEL VAN HET EUROGEBIED ^{(1) (2)}

	Verloop (gemiddelde jaarlijkse groepercentages 1980-2003, tegen vaste prijzen)			Geografische structuur (procenten van het totaal in 2003, tegen werkelijke prijzen)	
	Buitenlandse handel	Bbp	Ratio	Buitenlandse handel	Bbp
Eurogebied	4,8	2,2	2,2	100,0	100,0
Duitsland ⁽³⁾	4,4	2,3	1,9	28,6	29,4
Frankrijk	4,6	2,0	2,2	15,6	21,4
Italië	4,3	1,8	2,4	13,0	17,9
Nederland	4,7	2,3	2,1	10,6	6,3
Spanje	7,6	2,8	2,8	8,6	10,2
België	4,2	1,9	2,2	8,6	3,7
Oostenrijk	4,9	2,2	2,2	4,6	3,1
Ierland	9,4	5,3	1,8	4,0	1,8
Finland	4,8	2,4	2,0	1,9	2,0
Portugal	6,1	2,6	2,3	1,8	1,8
Griekenland	4,6	1,8	2,5	1,5	2,1
Luxemburg	6,6	4,7	1,4	1,3	0,3

Bronnen: EC, INR.

(1) Gemiddelde van de in- en uitvoer van goederen en diensten.

(2) De landen zijn gerangschikt volgens de relatieve grootte van hun buitenlandse handel.

(3) Gegevens voor West-Duitsland tot en met 1992.

TABEL 5 OPENHEIDSGRAAD

(gemiddelde van de in- en uitvoer uitgedrukt in procenten van de finale vraag, gemiddelde 1995-2003, tegen werkelijke prijzen)

	België	Rangschikking binnen het eurogebied	Eurogebied ⁽¹⁾	Duitsland	Frankrijk	Nederland
Totale handel	43,7	3	24,9	23,1	20,1	37,7
Diensten	7,5	4	5,0	4,0	3,4	6,9
Goederen	36,2	1	19,8	19,1	16,7	30,8
Eurogebied	22,5	1	–	8,7	9,4	18,4
Extra-eurogebied	13,7	3	–	10,4	7,2	12,4

Bronnen: EC, INR.

(1) Inclusief de handel binnen het eurogebied.

Voor de buitenlandse handel in diensten heeft België met 7,5 pct. de vierde grootste openheidsgraad van de landen van het eurogebied. Ons land plaatst zich na Luxemburg – waar de financiële sector uitermate belangrijk is – Ierland en Oostenrijk. In Frankrijk en Duitsland, daarentegen, ligt de openheidsgraad voor de buitenlandse handel in diensten zeer laag.

Voor de buitenlandse handel in goederen heeft België de hoogste openheidsgraad van de landen van het eurogebied, namelijk 36,2 pct. Dat komt doordat België, vanwege zijn centrale ligging, intensief handel drijft met de landen van het eurogebied. Een aantal landen die meer aan de rand van het eurogebied liggen, bijvoorbeeld Ierland of Finland, hebben evenwel een grotere openheidsgraad dan België voor de transacties met de landen buiten het eurogebied.

Sinds 1980 is de buitenlandse handel in goederen en diensten vrijwel continu sneller gegroeid dan de finale vraag; die tendens handhaafde zich in de landen van het eurogebied in de tweede helft van de jaren negentig.

De creatie van de eenheidsmarkt heeft in dat opzicht blijkbaar als katalysator gefungeerd aangezien de groei van de buitenlandse handel vanaf 1994 is versneld. De openheidsgraad van het eurogebied is aldus gestegen van 21,7 pct. in 1980 tot 25,9 pct. in 2003; in België steeg hij tijdens dezelfde periode van 36,5 pct. tot 45 pct.

2.2 Productstructuur van de buitenlandse handel⁽¹⁾

Vergelijkt men, op een vrij geaggregeerd niveau, de productstructuur van de Belgische buitenlandse handel in goederen, over de periode 1995-2003, dan blijkt dat het aandeel van de producten van de landbouw, de voedingswaren en de grondstoffen (TCIH 0 tot en met 4) in het totaal ietwat ruimer is dan bij de drie belangrijkste buurlanden en in het eurogebied. Dit heeft onder meer te maken met de verkoop van in België gedistribueerde of verwerkte petroleumproducten.

(1) De indeling naar productcategorie is gebaseerd op de TCIH-nomenclatuur (zie bijlage).

Kader 1 – Cijfers van de buitenlandse handel in goederen volgens het nationale concept

De cijfers van de Belgische buitenlandse handel in goederen worden door de NBB in opdracht van het INR opgesteld volgens het communautaire en volgens het nationale concept. Eerstgenoemd concept is gebaseerd op internationaal geüniformeerde regels en het wordt voornamelijk in internationale publicaties gebruikt. Het tweede concept wordt door elk land zelfstandig ingevuld en houdt rekening met de specificiteiten van de buitenlandse handel van dat land.



Voor België worden de cijfers volgens het nationale concept berekend middels een aantal correcties van de cijfers volgens het communautaire concept. De totale correctie bedroeg in 2003 gemiddeld ongeveer 20 pct. van de cijfers volgens het communautaire concept. Belangrijk hierbij is vooral de correctie voor de douanegrens-overschrijdende transacties waarbij enkel niet-ingezetenen betrokken zijn. Deze transacties, die een toenemend deel vertegenwoordigen van de totale goederentransacties volgens het communautaire concept, worden uitgesloten in de cijfers volgens het nationale concept⁽¹⁾. Als gevolg daarvan laten de volumes – en in mindere mate de prijzen – van de buitenlandse handel volgens de beide concepten een verschillend verloop optekenen.

Vanuit een economisch oogpunt geven de cijfers opgesteld volgens het nationale concept het best de economische realiteit weer inzake productie en vraag in België. Zij vormen de basis voor het samenstellen van de goederenrubriek in de betalingsbalans en van de goederentransacties in de nationale rekeningen.

Vanaf januari 2004 is het INR overgeschakeld op de publicatie van statistieken volgens het nationale concept. De cijfers volgens het communautaire concept blijven echter nog wel beschikbaar. De in dit artikel gebruikte gegevens zijn die welke volgens het nationale concept zijn opgesteld; ze zijn beschikbaar vanaf 1995.

(1) Voor meer informatie over de berekeningswijze van het nationale concept, zie de artikels in het Maandbericht van de Buitenlandse Handel van maart 2001, september 2002 en januari 2004.

In België, net als in de andere landen van het eurogebied, bestond de uitvoer voornamelijk, voor ongeveer 85 pct., uit de producten van de verwerkende nijverheid (TCIH 5 tot en met 9). Binnen deze productcategorie vertoont de specialisatie van de landen evenwel verschillen. Zo is België gespecialiseerd in de uitvoer van producten van de chemische nijverheid (TCIH 5) en in de uitvoer van

producten die het resultaat zijn van grondstoffenverwerking (TCIH 6). Het grotere aandeel van deze laatste productcategorie in de Belgische uitvoer wordt voor ongeveer 6 procentpunten verklaard door de handel in diamant; daarnaast zijn binnen deze productcategorie de garens, weefsels en afgewerkte textielwaren, ijzer en staal en de non-ferrometalen in België relatief belangrijk. Daartegenover staat dat de productcategorie van machines en vervoermaterieel (TCIH 7) in de Belgische uitvoer relatief ondervertegenwoordigd is, ondanks het zeer ruime aandeel van de automobielnijverheid hierin.

TABEL 6 PRODUCTSTRUCTUUR VAN DE UITVOER VAN GOEDEREN

(procenten van de totale uitvoer naar waarde, gemiddelden 1995-2003)

	België	Drie belangrijke buurlanden	Eurogebied
Landbouw, voedingswaren en grondstoffen	16,9	14,0	13,7
waarvan :			
Energie	4,2	2,8	2,6
Producten van de verwerkende nijverheid	83,1	86,0	86,3
Chemische producten	20,3	13,6	13,8
Fabrikaten hoofdzakelijk gerangschikt volgens de grondstof	24,3	13,6	16,4
Machines en vervoermaterieel	29,5	46,5	42,3
Andere	8,9	12,4	13,8
Totaal	100,0	100,0	100,0

Bronnen : EC, INR.

Met uitzondering van de grondstoffen, waarover België slechts in beperkte mate beschikt, is de structuur van België's invoer sterk vergelijkbaar met die van zijn uitvoer. Zoals reeds eerder vermeld heeft ons land dan ook één van de hoogste percentages aan internationale intra-industrie handel van de landen van het eurogebied. Per saldo tonen de gegevens per productcategorie aan dat het totale overschot op de handelsbalans, dat jaarlijks gemiddeld 8,3 miljard euro beliep over de periode 1995-2003, voornamelijk toe te schrijven is aan de chemische producten en aan de fabrikaten hoofdzakelijk gerangschikt volgens de grondstof. Hierbij leverden vooral de producten van kunststof, de garens, weefsels en afgewerkte textielwaren en daarnaast de voertuigen voor vervoer over land, die een onderdeel zijn van de productcategorie machines en vervoermaterieel, een belangrijke bijdrage aan het totale overschot. Hun positieve bijdrage heeft de tekorten, in met name de andere posten van de rubriek machines en vervoermaterieel, de energetische producten en kleding, meer dan volledig gecompenseerd.

Kader 2 – Het belang van diamant in de Belgische buitenlandse handel

Door de belangrijke internationale rol van Antwerpen als transitcentrum, neemt de diamanthandel een belangrijke plaats in binnen de buitenlandse handel van België. Het belang van deze sector voor de toegevoegde waarde en de werkgelegenheid is evenwel veel beperkter.

Tussen 1995 en 2003 vertegenwoordigde de Belgische in- en uitvoer van diamant, gemiddeld beschouwd, respectievelijk 6,1 en 6 pct. van de totale in- en uitvoer naar waarde. Het handelssaldo schommelde over die periode tussen 33 en 836 miljoen euro.

Over het algemeen vertoont het jaarlijkse verloop van de internationale diamanthandel volatiele bewegingen, zowel qua prijzen als qua volumes. De impact ervan op het verloop van de totale buitenlandse handel kan bijgevolg aanzienlijk zijn. Op middellange termijn echter neutraliseren die bewegingen elkaar doorgaans. Aldus hebben in de periode gaande van 1995 tot 2003 de sterke volumeschommelingen elkaar blijkbaar grotendeels gecompenseerd zodat het verloop van de totale buitenlandse handel er vrijwel niet door werd beïnvloed. Aangezien de diamanthandel gemiddeld beschouwd een groei optekende die relatief vergelijkbaar was met die van de totale handel, vertoonde het Belgische in- en uitvoervolume over de periode 1995-2003 een relatief analoog verloop, ongeacht of de diamanthandel in aanmerking wordt genomen of niet. Ook inzake prijzen vertoonde de Belgische in- en uitvoer een relatief analoog verloop met of zonder de diamanthandel. De door het INR gehanteerde prijzen zijn marktprijzen die worden verstrekt door de Hoge Raad voor Diamant.

INVLOED VAN DIAMANT OP DE BUITENLANDSE HANDEL VAN BELGIË

	Totaal	Diamant	Totaal exclusief diamant
	(miljarden euro's, jaargemiddelden 1995-2003)		
Waarde			
Uitvoer	152,7	9,2	143,5
Invoer	144,3	8,8	135,5
Saldo	8,3	0,4	7,9
	(indexcijfers voor het jaar 2003, 1995 = 100)		
Volume			
Uitvoer	131,3	137,1	131,0
Invoer	131,2	135,3	130,9
Dekkingsgraad ⁽¹⁾	100,1	101,3	100,0
Prijzen			
Uitvoer	116,4	113,5	116,6
Invoer	120,1	115,6	120,5
Ruilvoet ⁽²⁾	96,9	98,1	96,8

Bron: INR.

(1) Verhouding tussen de uitvoer en de invoer tegen vaste prijzen.

(2) Verhouding tussen de prijzen van de uitvoer en die van de invoer.

Gebeurt de analyse op een meer gedesaggregeerd niveau (TCIH-nomenclatuur per 2 cijfers), dan is de impact van de diamanthandel duidelijk zichtbaar. Zo vertegenwoordigden de niet-metaalhoudende minerale producten over de periode 1995-2002, gemiddeld ongeveer 7,6 pct. van de in- en uitvoerwaarde van België terwijl ze slechts 2 pct. uitmaakten van de wereldhandel.

TABEL 7 PRODUCTSTRUCTUUR EN HANDELSBALANS VAN BELGIË PER GOEDERENCATEGORIE

(gemiddelden voor de periode 1995-2003, tegen werkelijke prijzen)

	Uitvoer	Invoer	Handelsbalans
	(procenten van het totaal)		(miljarden euro's)
Landbouw, voedingswaren en grondstoffen	16,9	21,6	-5,4
waarvan :			
Energie	4,2	8,1	-5,4
Producten van de verwerkende nijverheid	83,1	78,4	13,7
Chemische producten	20,3	16,3	7,6
Fabrikaten hoofdzakelijk gerangschikt volgens de grondstof	24,3	20,6	7,4
Machines en vervoermaterieel	29,5	30,7	0,6
Andere	8,9	10,8	-1,8
Totaal	100,0	100,0	8,3

Bron : INR.

Vergelijkt men meer gedetailleerd, op basis van een indeling over een zestigtal productcategorieën⁽¹⁾, België's uitvoerstructuur met deze van de buitenlandse handel van een referentiezone, dan kunnen de productcategorieën die het verloop van de buitenlandse handel positief of negatief hebben beïnvloed nauwkeuriger worden geïsoleerd.

Een en ander gebeurt middels de combinatie van twee criteria. Het eerste criterium betreft de specialisatiegraad van de buitenlandse handel en bestaat in het vergelijken van het aandeel van een bepaalde productcategorie in de totale Belgische uitvoer met dat in de invoer van een referentiezone. Het verschil tussen beide geeft de specialisatiegraad van België in een bepaalde productcategorie: is het verschil positief, dan vertoont België een specialisatie in die bepaalde productcategorie. Het tweede criterium heeft betrekking op de relatieve dynamiek van de vraag naar de verschillende productcategorieën ten opzichte van de totale handel. Een bepaalde productcategorie wordt progressief genoemd als de invoer in deze categorie gemiddeld sterker groeit dan de totale invoer. In het omgekeerde geval is de productcategorie regressief.

Op basis van de gecombineerde resultaten van de beide criteria kunnen de productcategorieën in vier klassen worden onderverdeeld. De productstructuur van de buitenlandse handel is gunstig als de uitvoer, in vergelijking

met de referentiezone, gespecialiseerd is in progressieve productcategorieën en niet gespecialiseerd is in regressieve productcategorieën. In het omgekeerde geval is zij ongunstig.

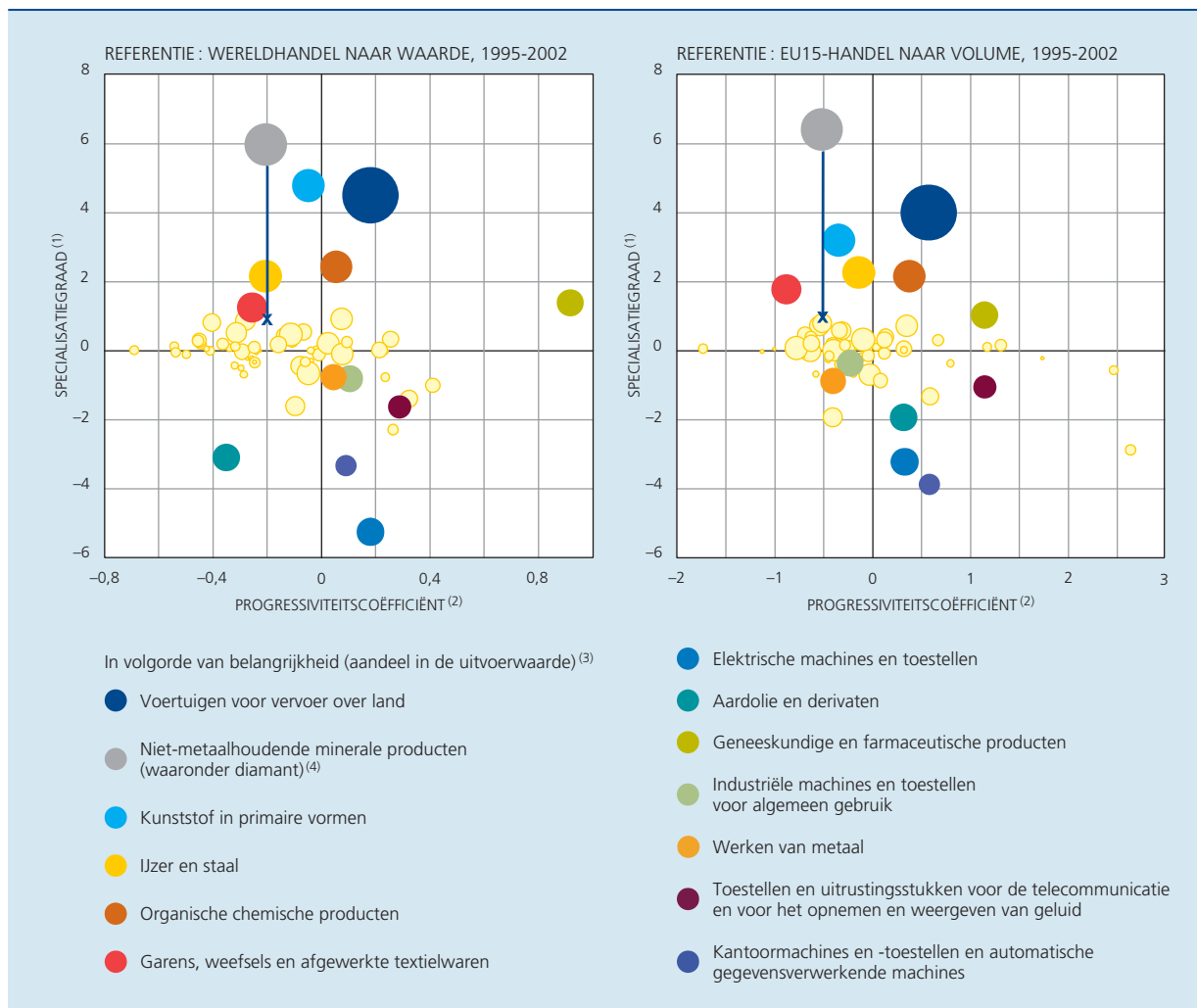
Voor de buitenlandse transacties worden twee referentiezones in aanmerking genomen, namelijk de wereldhandel⁽²⁾, enerzijds, en de invoer van het eurogebied, anderzijds. Doordat de gegevens slechts in beperkte mate beschikbaar zijn diende het verloop over de periode 1995-2002 uitgedrukt te worden in nominale termen voor de eerste referentiezone terwijl ze in volumetermen werd uitgedrukt voor de tweede. De resultaten voor de Belgische uitvoer zijn op basis van beide referentiezones vrij vergelijkbaar en kunnen als volgt over de vier klassen verdeeld worden:

- specialisatie in producten waarvoor de markten progressief zijn (noordoostelijke kwadrant in grafiek 3): om en nabij 28 pct. van de uitvoer. Het betreft hier meer bepaald voertuigen voor vervoer over land, organische chemische producten en geneeskundige en farmaceutische producten;
- niet-specialisatie in producten waarvoor de markten regressief zijn (zuidwestelijke kwadrant): tussen 14 en 17 pct. van de uitvoer. Productcategorieën in deze klasse zijn onder meer aardolie en derivaten daarvan, indien als referentiezone de wereldhandel in aanmerking wordt genomen, en werken van metaal, industriële machines en toestellen voor algemeen gebruik indien als referentiezone de EU15-handel in aanmerking wordt genomen;
- specialisatie in producten waarvoor de markten regressief zijn (noordwestelijke kwadrant): ongeveer 40 pct. van de uitvoer. Het betreft met name kunststof in primaire vormen, ijzer en staal, garens, weefsels en afgewerkte textielwaren;
- niet-specialisatie in producten waarvoor de markten progressief zijn (zuidoostelijke kwadrant): tussen 16 en 19 pct. van de uitvoer. Deze markten betreffen de elektrische machines en toestellen, kantoor machines en -toestellen en automatische gegevensverwerkende machines, toestellen en uitrustingsstukken voor de telecommunicatie en voor het opnemen en weergeven van geluid.

(1) Gebaseerd op de TCIH-nomenclatuur per 2 cijfers.

(2) Op wereldvlak is de totale invoer niet gelijk aan de totale uitvoer om statistische redenen. De wereldhandel in waardetermen werd bijgevolg berekend als het gemiddelde van die twee stromen.

GRAFIEK 3 SYNTHESE VAN HET PRODUCTSTRUCTUUREFFECT VOOR BELGIË



Bronnen : EC, INR, UNCTAD.

- (1) De specialisatiegraad per productcategorie wordt berekend als het verschil tussen het aandeel van een productcategorie in de uitvoer van België en dat in de wereldhandel, respectievelijk in de invoer van de EU15.
- (2) De progressiviteitscoëfficiënt per productcategorie is berekend als de verhouding, uitgedrukt als procentuele afwijking, tussen de groei van de productcategorie en de gemiddelde groei van het geheel van de producten van de referentiezone.
- (3) De grootte van de cirkels geeft de belangrijkheid van de productcategorieën in de totale uitvoer van België weer.
- (4) x: positie van de productcategorie niet-metaalhoudende minerale producten, zonder diamant.

De exportstructuur van België was dus over de periode 1995-2002 voor ongeveer 44 pct. gunstig en voor 56 pct. ongunstig. Deze berekeningen werden ook gemaakt voor België's belangrijkste handelspartners. Nederland had een relatief vergelijkbare uitvoerstructuur. In Italië daarentegen was zij veel minder gunstig; 64 à 80 pct. van de export is ongunstig georiënteerd. Frankrijk en Duitsland hadden dan weer een gunstiger productstructuur, met een uitvoer die voor zowat 60 pct. positief georiënteerd was.

Deze indeling geeft slechts een ruwe indicatie van de oriëntatie van de buitenlandse handel aangezien geen rekening wordt gehouden met de graad van specialisatie of progressiviteit. In dat opzicht is het relevanter om de impact van productspecialisatie op de handelsresultaten na te gaan door een productgewogen marktgroei te berekenen. De resultaten van een dergelijke berekening worden besproken in deel 3.

TABEL 8 SPECIALISATIEPATTERN VAN DE BELGISCHE UITVOER EN VAN DIE VAN DE BELANGRIJKSTE HANDELSPARTNERS NAAR PRODUCTEN

(waardegegevens wereldhandel / volumegegevens EU15-handel, gemiddelde gewichten voor de periode 1995-2002)

	België	Nederland	Duitsland	Frankrijk	Italië
A. Gunstig voor marktaandeel uitvoer					
1. Specialisatie in progressieve markten					
Wereldhandel ⁽¹⁾	28,9	33,1	47,1	46,0	25,7
EU15-handel ⁽¹⁾	28,4	24,1	38,4	43,9	9,2
2. Niet-specialisatie in regressieve markten					
Wereldhandel ⁽¹⁾	14,3	19,4	16,4	17,2	10,3
EU15-handel ⁽¹⁾	16,6	16,2	16,5	21,3	10,5
Totaal					
Wereldhandel ⁽¹⁾	43,2	52,5	63,5	63,2	36,0
EU15-handel ⁽¹⁾	45,0	40,3	54,9	65,2	19,7
B. Ongunstig voor marktaandeel uitvoer					
1. Specialisatie in regressieve markten					
Wereldhandel ⁽¹⁾	37,6	26,3	18,4	18,0	37,4
EU15-handel ⁽¹⁾	38,8	30,6	29,7	17,2	52,2
2. Niet-specialisatie in progressieve markten					
Wereldhandel ⁽¹⁾	19,2	21,2	18,1	18,9	26,6
EU15-handel ⁽¹⁾	16,3	29,1	15,3	17,6	28,1
Totaal					
Wereldhandel ⁽¹⁾	56,8	47,5	36,5	36,8	64,0
EU15-handel ⁽¹⁾	55,0	59,7	45,1	34,8	80,3

Bronnen : EC, INR, UNCTAD, NBB.

(1) Referentiezone.

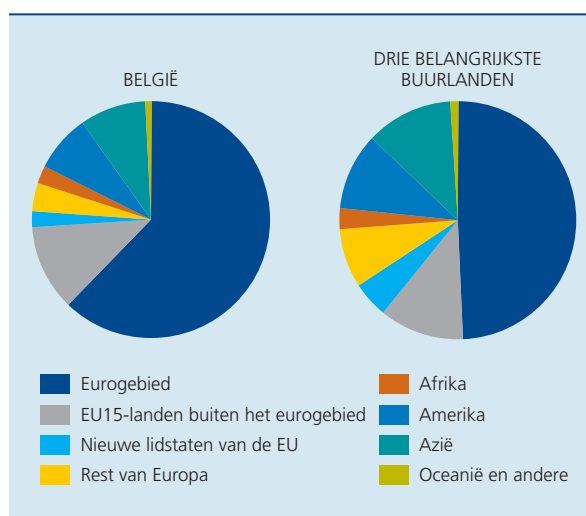
2.3 Geografische structuur van de buitenlandse handel

De Belgische buitenlandse handel onderscheidt zich inzake geografische structuur van die van zijn drie belangrijkste buurlanden door het grotere aandeel van de transacties met de landen van het eurogebied in de totale operaties. Gedurende de periode 1995-2003 beliep het gemiddelde aandeel van die regio in de totale in- en uitvoer van België immers 62,4 pct., tegen slechts 49,4 pct. voor de drie belangrijkste buurlanden. Bijna 50 pct. van België's totale handel is overigens op deze drie landen geconcentreerd.

Het aandeel van de niet tot het eurogebied behorende EU15-landen in het totaal is voor België en zijn drie belangrijkste buurlanden vergelijkbaar. Het aandeel daarentegen van alle – zowel gezamenlijk als individueel beschouwde – regio's buiten de EU15 is telkens minder groot in België.

GRAFIEK 4 GEOGRAFISCHE STRUCTUUR VAN DE BUITENLANDSE HANDEL

(procenten van de totale buitenlandse handel naar waarde, gemiddelden voor de periode 1995-2003)



Bronnen : EC, INR.

De geografische structuur van de Belgische buitenlandse handel is sedert 1995 relatief stabiel gebleven. Het aandeel van de nieuwe lidstaten van de EU is sindsdien wel meer dan verdubbeld, van 1,2 pct. tot 2,6 pct. van de totale handel van België, door de toenemende integratie van deze landen in het internationale handelsverkeer. Ook het aandeel van Azië is verruimd, van 8,8 pct. naar 9,8 pct., vooral dankzij de transacties met India en China. Het aandeel van India steeg van 1,2 pct. naar 1,4 pct., voornamelijk onder impuls van de diamanthandel. Dat van China verdubbelde over de bestudeerde periode van 0,8 pct. tot 1,6 pct., onder andere als gevolg van de sterke economische groei in dat land.

Het handelssurplus van België, dat over de periode 1995-2003 om en nabij 3,6 pct. bbp beliep, is voornamelijk het resultaat van de handel met de Europese landen, meer bepaald van de handel met de landen uit het eurogebied. De handel met de nieuwe lidstaten van de EU, evenals de handel met de rest van Europa, draagt op een weliswaar beperkte doch structurele wijze bij tot het positieve handelssaldo van België.

Wat de handel met de grote regio's buiten Europa betreft, wordt een deficit opgetekend in de handel met Afrika en Amerika. Aan dit laatste is vooral het negatieve saldo in de transacties met de Verenigde Staten debet. Het saldo is positief voor de handel met Azië, maar negatief voor de transacties met China en Japan. De handel met Oceanië en andere regio's, ten slotte, is gemiddeld beschouwd licht positief.

TABEL 9 HANDELSBALANS PER GEOGRAFISCHE ZONE
(procenten bbp, gemiddelden voor de periode 1995-2003)

	België	Drie belangrijkste buurlanden
Totaal	3,6	2,7
Europa	4,2	2,7
EU15	3,4	2,4
Eurogebied	3,5	1,5
EU15-landen buiten het eurogebied	-0,1	0,8
Nieuwe lidstaten van de EU	0,4	0,2
Rest van Europa	0,4	0,1
Afrika	-0,6	0,2
Amerika	-1,1	0,6
Azië	0,6	-0,8
Oceanië en andere	0,4	0,1

Bronnen: EC, INR.

Algemeen beschouwd is ook de handelsbalans van de drie belangrijkste buurlanden positief, maar in verhouding tot het bbp minder groot dan die van België. Dit verschil is voornamelijk toe te schrijven aan het feit dat voor die drie landen, de bijdrage van de handel met het eurogebied tot hun handelssurplus minder groot was en dat de handel met Azië – als enige – een negatief saldo vertoonde. Daartegenover hadden onze buurlanden, in tegenstelling tot België, een positief handelssaldo ten aanzien van Amerika, Afrika en de niet tot het eurogebied behorende landen van de EU15.

3. De resultaten van België inzake buitenlandse handel

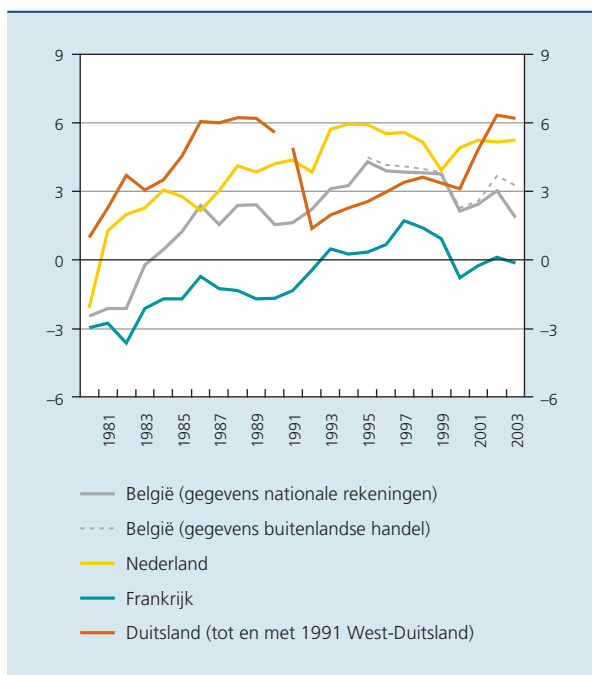
België's resultaten inzake buitenlandse handel worden geanalyseerd op basis van het verloop van de handelsbalans en, meer gedetailleerd, op basis van dat van de marktaandeelen. Het is dus de bedoeling het concurrentievermogen te beoordelen in zijn enge betekenis, namelijk het vermogen van een land om zich binnen de internationale handel te handhaven. De ruimere definitie van het begrip concurrentievermogen behelst veeleer de capaciteit van een land om in een aantal domeinen die niet beperkt blijven tot de internationale handel, maar die bijvoorbeeld ook de groei en de werkgelegenheid betreffen, en meer in het algemeen zijn welvaart, niet achter te blijven bij zijn handelspartners.

3.1 Het verloop van België's handelsbalans

De handelsbalans geeft het vermogen van een land weer om een evenwicht tot stand te brengen tussen de invoeren en de uitvoerwaarde van goederen. Het verloop ervan wordt beïnvloed door een wijziging in het concurrentievermogen, waarvan de effecten zowel op de invoer als op de uitvoer kunnen doorwerken. Het wordt evenwel ook bepaald door andere factoren, zoals de grondstoffenprijzen, de wisselkoersen of de uiteenlopende kracht van de binnenlandse vraag in de verschillende landen.

Volgens de gegevens van de nationale rekeningen sloeg België's handelsbalans over de periode 1980-1995 om van een tekort van -2,4 pct. bbp in een overschot van 4,3 pct. bbp. Die verbetering was aan het begin van de jaren tachtig toe te schrijven aan de, in vergelijking met zijn belangrijkste handelspartners, tragere groei van de Belgische binnenlandse vraag als gevolg van de devaluatie van de Belgische frank en de daarmee gepaard gaande maatregelen inzake loonmatiging. De devaluatie en de loonmatiging zorgden ook voor een verbetering van België's concurrentievermogen en

GRAFIEK 5 HANDELSBALANS VAN BELGIË EN VAN ZIJN BELANGRIJKSTE HANDELSPARTNERS
(procenten bbp)



Bronnen : EC, INR.

dus een versteviging van de uitvoergroei en een afzwakking van de invoergroei. Vanaf het midden van de jaren tachtig had de verbetering van de handelsbalans eerder te maken met het forse herstel van de ruilvoet als gevolg van de verzwakking van de dollar en de daling van de grondstoffenprijzen. Sinds 1995 liep het handelsoverschot licht terug. Volgens de cijfers van de buitenlandse handel, die de meest recente informatie bevatten voor 2002 en 2003, daalde het van 4,5 pct. bbp in 1995 tot 3,2 pct. bbp in 2003.

Uit de gegevens van de nationale rekeningen blijkt dat over de periode 1980-2003 het handelssaldo ook bij de drie belangrijkste buurlanden verbeterde. Behalve in Duitsland⁽¹⁾, waar het effect van de eenmaking speelde, werden doorgaans dezelfde tendensen vastgesteld als in België. Over de gehele periode heeft het handelsverkeer een gemiddeld jaarlijks tekort van 0,8 pct. bbp in Frankrijk opgeleverd en een overschot van ongeveer 4 pct. bbp in Duitsland en Nederland, meer dan de 1,9 pct. bbp vastgesteld in België. Van 1998 tot 2003 hebben de verschillende landen een jaarlijks overschot geboekt van 0,2 pct. in Frankrijk, 3,3 pct. in België en 4,6 pct. en 4,9 pct. in respectievelijk Duitsland en Nederland.

(1) Gegevens voor West-Duitsland tot en met 1991.

De schommelingen in het saldo van het goederenverkeer met het buitenland kunnen voorts geanalyseerd worden door een onderscheid te maken tussen het verloop van de dekkingsgraad naar volume, dat is de verhouding tussen de uitvoer en de invoer tegen vaste prijzen, enerzijds, en het verloop van de ruilvoet, of de verhouding tussen de prijzen van de uitvoer en die van de invoer, anderzijds. Een residuele statistische factor dekt onder meer het niveau-effect en het samengestelde effect van het volume en de prijzen. Dergelijke opsplitsing houdt evenwel geen rekening met de wisselwerking tussen de verschillende factoren. Het prijsverloop beïnvloedt immers de positie van de economie in termen van concurrentievermogen, en kan derhalve ook het volumeverloop beïnvloeden.

Over de periode 1995-2003 liep de netto-uitvoer van goederen van België met 1,2 procentpunt bbp terug ten gevolge van het sterk ongunstige prijsverloop, dat niet volledig werd gecompenseerd door de positieve bijdrage van het volumeverloop en van de restcomponent.

De sterk negatieve bijdrage van het prijsverloop over de bestudeerde periode, ten belope van 12 procentpunten bbp, is toe te schrijven aan de verslechtering van de ruilvoet over de periode 1995-2001, onder invloed van de versteviging van de dollar. De verbetering van de ruilvoet in 2002, als gevolg van de verzwakking van de dollar, compenseerde dit effect immers niet volledig. In 2003 bleef de ruilvoet nagenoeg onveranderd doordat de stijging van de grondstoffenprijzen het effect van de verdere verzwakking van de dollar compenseerde.

De positieve bijdrage van het volumeverloop, ten belope van 1,3 procentpunt bbp, is op haar beurt het resultaat van de tegengestelde bijdrage van de relatieve binnenlandse vraag en van de andere factoren, die elkaar grotendeels compenseerden.

TABEL 10 BIJDAGEN TOT DE VERANDERING VAN DE HANDELSBALANS EN TOT DE DEKKINGSGRAAD NAAR VOLUME (1995-2003)
(veranderingen in procenten bbp)

Handelsbalans	-1,2
Ruilvoet	-12,0
Dekkingsgraad naar volume	1,3
Relatief verloop van de binnenlandse vraag	4,0
Andere factoren	-2,7
Restcomponent	9,4

Bronnen : INR, OESO, NBB.

De Belgische binnenlandse vraag is van doorslaggevend belang voor het verloop van het invoervolume, terwijl de binnenlandse vraag van België's voornaamste economische partners bepalend is voor het verloop van ons exportvolume. De uiteenlopende ontwikkeling van beide vragen is dan ook een belangrijke factor om de wijzigingen in de dekkingsgraad naar volume te verklaren. Een vergelijking tussen het verloop van de samengevoegde binnenlandse vraag van de twintig voornaamste handelspartners⁽¹⁾ en dat van de Belgische binnenlandse vraag over de periode 1995-2003 geeft aan dat het groeiverschil ten grondslag ligt aan de verbetering van de dekkingsgraad naar volume. De gemiddelde groei van de binnenlandse vraag bij de handelspartners was, met iets meer dan 2,2 pct., immers meer uitgesproken dan de groei in België, die iets lager was dan 2,1 pct. Dit verschil kan grotendeels worden verklaard door de sterke groei van de binnenlandse vraag in de landen buiten het eurogebied en in een aantal landen van het eurogebied die in de tweede helft van de jaren negentig een sterke groei vertoonden, met name Ierland, Luxemburg, Spanje, Portugal en Griekenland.

De andere factoren die het verloop van de dekkingsgraad naar volume verklaren, omvatten onder andere de productspecialisatie van de productie en van de buitenlandse handel en het concurrentievermogen. Hun bijdrage was negatief over de periode 1995-2003. Dit zou kunnen wijzen op een globaal verlies aan concurrentievermogen van de Belgische economie.

De restcomponent ten slotte, die per saldo berekend wordt, leverde een sterk positieve bijdrage, ten belope van 9,4 procentpunten bbp, voornamelijk als gevolg van het « niveau-effect ». Dit laatste effect is een gevolg van het feit dat de handelsbalans niet gelijk is aan nul in het begin van de geanalyseerde periode. Bij een positief beginsaldo, zoals dit systematisch het geval was in België over de bestudeerde periode, heeft een gelijke groei van de in- en uitvoerwaarde als effect dat het saldo nog verder toeneemt.

3.2 Het marktaandeelverloop van België

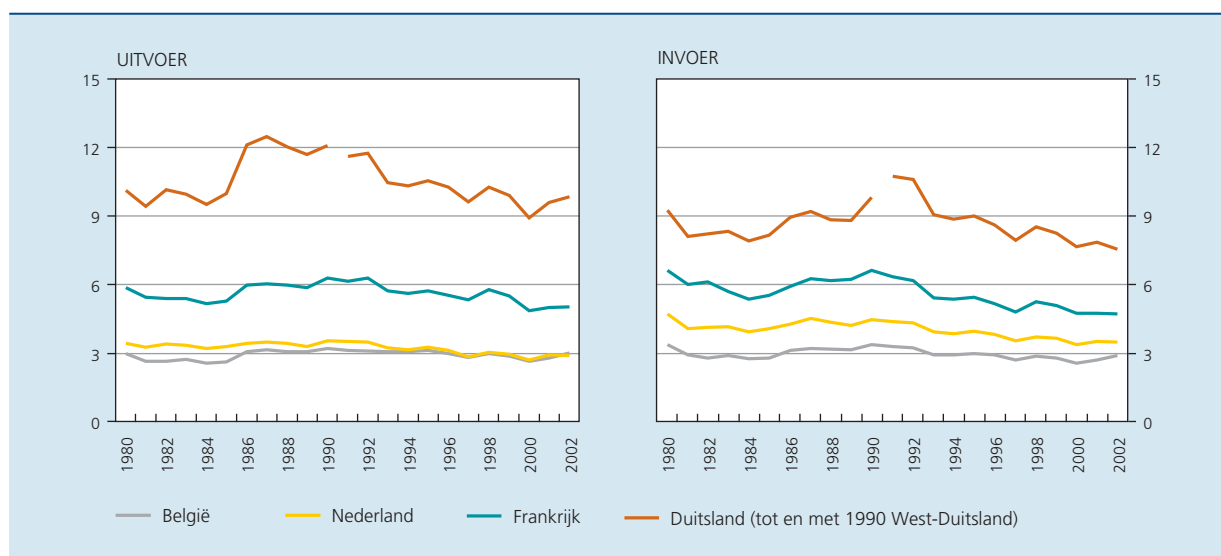
AANDEEL VAN BELGIË IN DE WERELDHANDEL TEGEN WERKELIJKE PRIJZEN

De resultaten van België inzake buitenlandse handel kunnen eveneens bestudeerd worden uitgaande van het verloop van het aandeel van de Belgische in- en uitvoer in de totale wereldhandel.

Op basis van de OESO-gegevens tegen werkelijke prijzen blijkt dat tijdens de periode 1980-2002 het aandeel van de Belgische uitvoer in de totale wereldhandel relatief stabiel is gebleven rond 3 pct. Het aandeel van België's

(1) De binnenlandse vragen zijn samengevoegd volgens het gewicht van de landen in de Belgische uitvoer. In totaal vertegenwoordigden zij ongeveer 82 pct. van de Belgische uitvoer over de periode 1995-2003.

GRAFIEK 6 MARKTAANDELEN IN DE TOTALE WERELDHANDEL
(procenten van de totale wereldhandel naar waarde)



Bron : OESO.

drie belangrijkste buurlanden daarentegen liet over deze periode een neerwaartse tendens optekenen. Dat van Duitsland vertoonde sterke schommelingen maar daalde slechts in beperkte mate, van 10,1 pct. in 1980 tot 9,9 pct. in 2002. Het aandeel van Frankrijk en dat van Nederland daarentegen vielen sterker terug, respectievelijk van 5,9 pct. tot 5 pct. en van 3,4 pct. tot 2,9 pct.

Aan de invoerzijde daalde tijdens de periode 1980-2002 zowel het aandeel van België, van 3,4 pct. tot 2,9 pct., als dat van zijn belangrijkste buurlanden in de totale wereldhandel. Dat van Duitsland liep terug van 9,3 pct. tot 7,6 pct., dat van Frankrijk van 6,6 pct. tot 4,7 pct. en dat van Nederland van 4,7 pct. tot 3,5 pct. De daling was voor alle landen meer uitgesproken als die aan de uitvoerzijde.

Volgens de WHO was België in 2002 wereldwijd de tiende grootste exporteur en de elfde grootste importeur. De grootste uitvoerders waren de Verenigde Staten, Duitsland en Japan; de grootste invoerders bleken de Verenigde Staten, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. In de rangschikking op basis van de wereldoutput⁽¹⁾ neemt België met 0,6 pct. van het totaal slechts de zevenentwintigste plaats in. Dit biedt een verdere illustratie van het belang van de buitenlandse handel in de Belgische economie.

AANDEEL VAN BELGIË OP DE BUITENLANDSE MARKTEN TEGEN VASTE PRIJZEN

De zogeheten cliëntenmarktenbenadering laat een meer gedetailleerde analyse toe van het marktaandeelverloop. Ze bestaat erin de groei van de uitvoer te vergelijken met de groei van de potentiële markten.

Net zoals trouwens in de meeste soortgelijke studies, wordt geopteerd voor volumegegevens in plaats van voor waardegegevens, omdat in eerstgenoemde geen rekening wordt gehouden met wisselkoers- en prijsbewegingen gedurende de beschouwde periode⁽²⁾. Deze kunnen immers de analyse verstoren aangezien ze ook door andere factoren dan het concurrentievermogen beïnvloed worden. Zo kunnen bewegingen van speculatieve aard op de financiële markten aanleiding geven tot sterke wisselkoersfluctuaties die het risico inhouden het marktaandeelverloop in waardetermen te beïnvloeden.

Teneinde over betrouwbare cijfers in volumetermen te kunnen beschikken, zijn evenwel adequate deflatoren benodigd die de impact van de wisselkoers- en prijsbewegingen op de cijfers in waardetermen neutraliseren. Uit een vergelijking van de bij verschillende internationale instellingen beschikbare deflatoren blijkt immers dat er problemen zijn inzake internationale vergelijkbaarheid, meer bepaald als het om de cijfers van de nationale

rekeningen gaat. De op basis van deze gegevens verkregen resultaten inzake marktaandeelverloop dienen dus met de nodige omzichtigheid te worden geïnterpreteerd. In een internationale vergelijkende studie worden bij voorkeur deflatoren gebruikt die methodologisch vergelijkbaar zijn. De cijfers van de buitenlandse handel voldoen het best aan deze voorwaarde en zullen dan ook in dit artikel gebruikt worden.

De groei van België's potentiële uitvoermarkt wordt berekend als het gewogen gemiddelde van de wijziging in de invoervolumes van zijn handelspartners. Hij kan op twee verschillende manieren worden opgesteld, afhankelijk van de structureffecten die bij de berekening in aanmerking worden genomen. Volgens de eerste wijze worden de gewichten becijferd op basis van het aandeel van de handelspartners in de totale uitvoerwaarde van België; er wordt dus enkel rekening gehouden met de geografische structuur van de Belgische uitvoer. Volgens de tweede wijze worden de gewichten berekend op basis van de aandelen van de handelspartners per productcategorie; er wordt dus bovendien rekening gehouden met de productstructuur van de Belgische uitvoer. Terwijl doorgaans enkel de eerste maatstaf gebruikt wordt, onder meer in het kader van de voorspellingsoefeningen van de internationale instellingen, worden in dit artikel beide becijferd.

Het verloop van het Belgische marktaandeel wordt vergeleken met dat van zijn belangrijkste handelspartners binnen het eurogebied, namelijk Nederland, Duitsland, Frankrijk en Italië.

De berekening van de eerste – dus uitsluitend geografisch gewogen – maatstaf van de marktgroei is gebaseerd op cijfers van de Europese Commissie betreffende de buitenlandse handel voor de EU15-landen⁽³⁾ en op cijfers van de OESO voor de andere handelspartners. In het laatste geval worden zeven grote geografische zones onderscheiden: OESO-landen die niet tot de EU15 behoren, Afrika en het Midden-Oosten, dynamisch Azië, China exclusief Hongkong, andere Aziatische landen, Centraal- en Zuid-Amerika, Centraal- en Oost-Europa. De OESO-gegevens zijn aangepast om ze methodologisch zo goed mogelijk vergelijkbaar te maken met de gegevens van de buitenlandse handel van de EU15.

(1) Procenten van het mondiale bbp van 2001, op basis van koopkrachtpariteiten, volgens de gegevens van de Wereldbank.

(2) Bundesbank (2002) en (2003).

(3) De voor België gebruikte cijfers zijn deze van de buitenlandse handel volgens het nationale concept, opgesteld door het INR. Voor de overige landen van de EU15 zijn enkel de cijfers volgens het communautaire concept beschikbaar. Het verschil tussen deze gegevens, ten gevolge van de transacties tussen niet-ingezetenen, is voor die landen, met uitzondering van Nederland, echter verwaarloosbaar. De resultaten van Nederland kunnen hierdoor wat vertekend zijn.

Uit de resultaten blijkt dat de marktgroei in België en bij de handelspartners over de periode 1995-2002 vrij gelijklopend was, met een handelsgewogen gemiddelde toename van 34,4 pct. voor de drie belangrijkste buurlanden. De marktgroei van België kwam net boven dat gemiddelde uit, nl. 34,9 pct., Duitsland liet met 35,5 pct. de sterkste stijging optekenen en in Nederland viel de groei met 32,5 pct. het zwakst uit. Het exportvolume van goederen evolueerde over dezelfde periode meer uiteenlopend. De gemiddelde toename bij de drie belangrijkste buurlanden bedroeg 39,4 pct., tegen slechts 27,1 pct. voor België, of 27,7 pct. exclusief diamant. Het uitvoervolume van Duitsland steeg met 49,4 pct. het sterkst, tegenover een groei met respectievelijk 34,2 en 32,5 pct. in Frankrijk en Nederland. Italië zag zijn exportvolume het minst sterk toenemen, nl. met 25 pct.

Over de periode 1995-2002 kromp het marktaandeel van België op de buitenlandse markten derhalve met 5,8 pct., met een maximaal gecumuleerd verlies van iets meer dan 8 pct. in 1998. Het marktaandeel slonk nog sterker in Italië, nl. met 6,6 pct. tussen 1995 en 2002. De andere belangrijke handelspartners slaagden er evenwel in hun marktaandeel te stabiliseren, met name Nederland en Frankrijk, of zelfs te vergroten, met 10,2 pct. in het geval van Duitsland. Bij de drie belangrijkste buurlanden steeg het marktaandeel met gemiddeld 3,8 pct.

TABEL 11 MARKTAANDEEL VAN BELGIË EN VAN ZIJN BELANGRIJKSTE HANDELSPARTNERS (2002)
(geografisch gewogen marktgroei t.o.v. de wereldhandel, indexcijfers 1995 = 100)

	Uitvoervolume	Marktgroei	Marktaandeel
België			
Totaal	127,1	134,9	94,2
Totaal exclusief diamant	127,7	–	94,6 ⁽¹⁾
Nederland	132,5	132,5	100,0
Frankrijk	134,2	134,5	99,7
Duitsland	149,4	135,5	110,2
Drie belangrijkste buurlanden ⁽²⁾	139,4	134,4	103,8
Italië	125,0	133,8	93,4

Bronnen: EC, CBS, INR, OESO, NBB.

(1) Berekend op basis van de totale marktgroei (inclusief diamant).

(2) Handelsgewogen gemiddelde.

TABEL 12 PRODUCTSTRUCTUUREFFECT VOOR BELGIË EN ZIJN BELANGRIJKSTE HANDELSPARTNERS (2002)
(marktgroei t.o.v. de EU15-handel, indexcijfers 1995 = 100)

	Marktgroei (geografisch en product- gewogen)	Marktgroei (geografisch gewogen)	Product- structuur- effect
België	131,7	132,3	99,5
Nederland	131,7	127,9	102,9
Frankrijk	140,4	131,6	106,7
Duitsland	137,0	134,0	102,3
Drie belangrijkste buurlanden ⁽¹⁾	136,8	131,5	104,1
Italië	127,2	129,9	97,9

Bronnen: EC, INR, NBB.

(1) Handelsgewogen gemiddelde.

Bij de tweede maatstaf van de marktgroei wordt, zoals reeds vermeld, niet enkel rekening gehouden met de invloed van de geografische structuur, maar ook met de impact van de productstructuur. Hierbij werd dezelfde indeling, in een zestigtal productcategorieën, gebruikt als bij de berekening van de specialisatiestructuur in deel 2. Bij gebrek aan voldoende gedetailleerde gegevens voor de overige landen werd de marktgroei uitsluitend berekend op basis van de gegevens inzake invoervolumes voor de EU15-landen. Deze landen vertegenwoordigden over de periode 1995-2002 gemiddeld ongeveer 75 pct. van de Belgische uitvoer.

Het productstructureffect stemt overeen met de ratio van de beide maatstaven van de marktgroei. Het is negatief indien de geografisch en productgewogen marktgroei minder sterk is dan de uitsluitend geografisch gewogen marktgroei. Dit betekent dat de productstructuur van de uitvoer onvoldoende gericht is op de productmarkten die over de beschouwde periode het snelst groeiden.

Voor België was het productstructureffect over de periode 1995-2002 negatief, net als voor Italië waar het nog negatiever was. In België was het gecumuleerde effect het meest negatief in 1998; daarna ging het langzaam verbeteren. In de drie belangrijkste buurlanden was het productstructureffect daarentegen positief; de uitvoer van die landen was immers voldoende op de snelst groeiende productmarkten gericht. Uit de gedetailleerde resultaten blijkt dat het verschil voornamelijk kan worden verklaard door het relatief geringe aandeel van de categorie machines en vervoermaterieel (TCIH 7) in de Belgische uitvoer. Deze categorie was één van de sterkst groeiende binnen de afzetmarkten. Het zijn meer specifiek de

kantoor machines en -toestellen en automatische gegevensverwerkende machines, de toestellen en uitrustingsstukken voor de telecommunicatie en voor het opnemen en weergeven van geluid en de elektrische machines en toestellen die het grootste deel van dat verschil verklaren.

Conclusie

De mondialisering van de economie heeft de afgelopen kwarteeuw voor een aanmerkelijke opbloei van de internationale handel gezorgd; deze laatste is over deze periode bijna tweemaal zo sterk toegenomen als het bbp. In diezelfde periode heeft de internationale handel ook fundamentele wijzigingen ondergaan. Zo zijn de multinationale ondernemingen een steeds belangrijker rol gaan spelen bij de buitenlandse transacties, heeft de intra-regionale handel zich sterk ontwikkeld en zijn er nieuwe markten en concurrenten bij gekomen. Deze structurele veranderingen zijn uitgemond in een opsplitsing, in de productieketen, van het creatieproces van de toegevoegde waarde, wat een impact heeft gehad op het verloop van de internationale handel.

België maakt reeds geruime tijd integraal deel uit van de Europese economie en de wereldeconomie, en onze economische ontwikkeling en voorspoed worden voor een groot deel bepaald door de intense handelsrelaties met het buitenland. Op het ogenblik dat de mondialisering van de economie ging versnellen, was de Belgische economie trouwens reeds gekenmerkt door een grote openheidsgraad.

België is er sedert 1980 al met al in geslaagd zijn concurrentievermogen te handhaven. De toen nog negatieve handelsbalans herstelde immers snel en is sinds het midden van de jaren tachtig positief gebleven, rond 3 pct. bbp. Op de wereldmarkt bleven zijn marktaandelen in waardetermen over het geheel genomen relatief stabiel.

Uit een meer gedetailleerde analyse van het Belgische uitvoervolume over de periode 1995-2002, een analyse die gebaseerd is op zoveel als mogelijk geharmoniseerde gegevens tussen de verschillende landen, is evenwel gebleken dat België in vergelijking met het gemiddelde van de drie belangrijkste buurlanden marktaandelen bij de uitvoer heeft verloren, vooral ten opzichte van Duitsland. Italië, daarentegen, moest een nog groter marktaandeel prijsgeven. België's verlies aan marktaandeel, dat ongeveer 6 pct. beliep, is ten dele te wijten aan een ongunstige productspecialisatie van de uitvoer. Ondanks het belang van onder meer de personenauto's en de farmaceutische producten, bestaat de uitvoer van België voornamelijk uit producten waarvoor de vraag de laatste jaren relatief zwak is geweest, bijvoorbeeld op het gebied van de basischemie, de metaalnijverheid en de textiel. Daarenboven is België's uitvoer onvoldoende gericht op machines en informatica-apparatuur, elektronica en telecommunicatie, producten waarin de internationale handel tijdens de bestudeerde periode het best gedijde en die gemiddeld beschouwd een hoogwaardige technologische inhoud hebben.

Bibliografie

Banco de España (2003), «Comparative Analysis of Export Demand for Manufactures in the Euro Area Countries», Economic Bulletin, juli, pp. 1-9.

Bundesbank (2002), «Foreign Trade and Payments», Monthly Report, november, pp. 38-45.

Bundesbank (2003), «Germany's Competitive Position and Foreign Trade within the Euro Area», Monthly Report, oktober, pp. 15-27.

Carlin W., Glyn A. en J. Von Reenen, (2001), «Export Market Performance of OECD Countries: an Empirical Examination of the Role of Cost Competitiveness», The Economic Journal, 111, pp. 128-163.

EC (2003), «The Impact of EMU on Trade and FDI», Quarterly Report on the Euro Area, III/2003, pp.18-27.

Unctad (2002), World Investment Report, New York and Geneva.

Bijlage: Indeling van de internationale handel per productcategorie volgens de typeclassificatie voor de internationale handel (TCIH) op 2 cijfers

0	Voedingswaren en levende dieren
00	Levende dieren andere dan van afdeling 03
01	Vlees en vleesbereidingen
02	Zuivelproducten en vogeleieren
03	Vis, schaal- en schelpdieren, ongewervelde waterdieren en bereidingen daarvan
04	Granen en graanbereidingen
05	Groenten en fruit
06	Suiker, bereidingen met suiker, honig
07	Koffie, thee, cacao, specerijen en derivaten daarvan
08	Dierenvoedsel (m.u.v. niet-gemalen granen)
09	Diverse voedingsproducten en bereidingen
1	Dranken en tabak
11	Dranken
12	Ruwe en verbruiksklare tabak
19	Dranken en tabak nergens elders genoemd noch elders onder begrepen
2	Grondstoffen, m.u.v. minerale brandstoffen
20	Goederen vervoerd per post van de sectie 2
21	Leder, huiden en vellen, pelterijen, ongeloid
22	Oliehoudende zaden en vruchten
23	Ruwe rubber (m.i.v. synthetische en geregenereerde rubber)
24	Kurk en hout
25	Papierstof en afval van papier
26	Textielvezels (m.u.v. wol) en afval daarvan
27	Natuurlijke meststoffen, andere dan van afdeling 56 en ruwe mineralen (m.u.v. steenkool, aardolie en edelstenen)
28	Metaalertsen en afval van metalen
29	Ruwe producten van dierlijke of plantaardige oorsprong, nergens elders genoemd
3	Minerale brandstoffen, smeermiddelen en soortgelijke producten
32	Steenkool, cokes en briketten
33	Aardolie, derivaten van aardolie en soortgelijke producten
34	Aardgas en fabrieksgas
35	Elektrische energie
39	Minerale brandstoffen, smeermiddelen en soortgelijke producten nergens elders genoemd noch elders onder begrepen
4	Oliën, vetten en was van dierlijke of plantaardige oorsprong
41	Oliën en vetten van dierlijke oorsprong
42	Plantaardige vette oliën en vetten, vast, ruw, geraffineerd en gefractioneerd
43	Bereide dierlijke of plantaardige oliën en vetten, was van dierlijke of plantaardige oorsprong; bereidingen van oliën en vetten niet voor menselijke consumptie, nergens elders genoemd
49	Oliën, vetten en was van dierlijke of plantaardige oorsprong nergens elders genoemd noch elders onder begrepen

- 5 Chemische producten en aanverwante producten, nergens elders genoemd
- 50 Goederen vervoerd per post van de sectie 5
- 51 Organische chemische producten
- 52 Anorganische chemische producten
- 53 Verf- en looiproducten; kleur- en verfstoffen
- 54 Geneeskundige en farmaceutische producten
- 55 Etherische oliën, harsaroma's en parfumerieën, toiletartikelen, poets- en onderhoudsmiddelen
- 56 Meststoffen (andere dan van groep 272)
- 57 Kunststof in primaire vormen
- 58 Kunststof in andere vormen dan primaire
- 59 Chemische stoffen en producten, nergens elders genoemd
- 6 Fabrikaten hoofdzakelijk gerangschikt volgens de grondstof
- 60 Uitgevoerde componenten van complete fabrieksinstallaties van de sectie 6
- 61 Voorgelooide huiden en vellen, leder, lederwaren, nergens elders genoemd en bereide pelterijen
- 62 Bewerkt rubber, nergens elders genoemd
- 63 Kurk- en houtwaren (m.u.v. meubelen)
- 64 Papier, karton en cellulose-, papier- en kartonwaren
- 65 Garens, weefsels, afgewerkte textielwaren, nergens elders genoemd en aanverwante producten
- 66 Niet-metaalhoudende minerale producten, nergens elders genoemd
- 67 IJzer en staal
- 68 Non-ferrometalen
- 69 Werken van metaal, nergens elders genoemd
- 7 Machines en vervoermaterieel
- 70 Speciale transacties en speciale artikelen van de sectie 7
- 71 Generatoren, motoren en toebehoren
- 72 Gespecialiseerde machines en toestellen voor bijzondere industrieën
- 73 Machines en toestellen voor de metaalbewerking
- 74 Industriële machines en toestellen voor algemeen gebruik, nergens elders genoemd en delen en onderdelen nergens elders genoemd
- 75 Kantoormachines en -toestellen en automatische gegevensverwerkende machines
- 76 Toestellen en uitrustingsstukken voor de telecommunicatie en voor het opnemen en weergeven van geluid
- 77 Elektrische machines en toestellen, nergens elders genoemd, hun elektrische delen en onderdelen
- 78 Voertuigen voor vervoer over land (m.i.v. voertuigen met luchtkussen)
- 79 Ander vervoermaterieel
- 8 Diverse fabrikaten
- 80 Speciale transacties en speciale artikelen van de sectie 8
- 81 Geprefabriceerde bouwwerken, artikelen voor sanitair gebruik, voor de loodgieterij, verwarming, verlichting, nergens elders genoemd
- 82 Meubelen en delen; artikelen voor bedden, matrassen, springbakken, kussens, e.d. opgevuld of met binnenvering
- 83 Reisartikelen, handtassen en dergelijke bergingsmiddelen
- 84 Kleding en kledingtoebehoren
- 85 Schoeisel
- 87 Professionele, wetenschappelijke en controle-instrumenten en toestellen, nergens elders genoemd
- 88 Fotografische en optische instrumenten, apparaten en toestellen, nergens elders genoemd; horloges en uurwerken

- 89 Diverse fabrikaten, nergens elders genoemd
- 9 Goederen en transacties niet elders gerangschikt in de TCIH
- 91 Postpakketten niet gerangschikt volgens categorie
- 93 Speciale transacties en speciale artikelen niet gerangschikt volgens categorie
- 94 Uitgevoerde componenten van complete fabrieksinstallaties niet gerangschikt volgens categorie
- 96 Munten (andere dan gouden munten) andere dan wettig betaalmiddel
- 97 Niet-monetair goud (m.u.v. goudertsen en goudconcentraten)
- 98 Edelstenen, edele metalen en werken daarvan, fancybijouterieën, munten, vervoerd per post
- 99 Vertrouwelijke handel niet gerangschikt volgens categorie