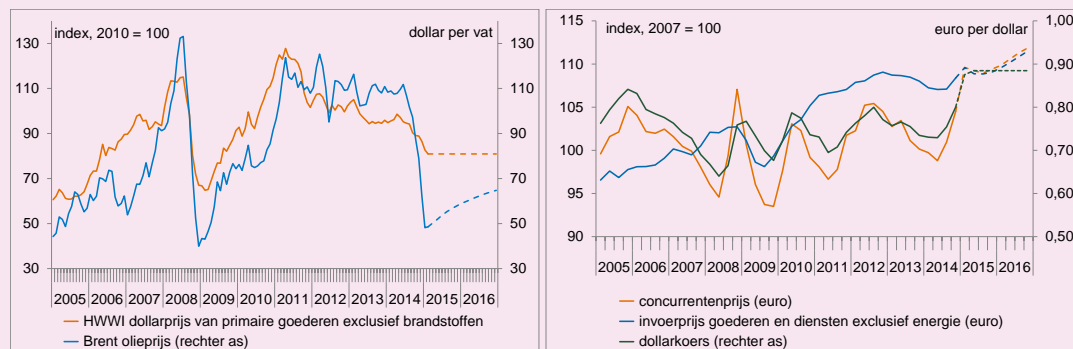


Waarom blijft de stijging van onze in- en uitvoerprijzen achter bij de toename van de concurrentenprijz?

De geraamde stijging van onze invoerprijs exclusief energie in 2015 is 2,0%. De uitvoerprijzen van onze concurrenten op uitvoermarkten (de 'concurrentenprijz'; in euro's) stijgen aanzienlijk sneller, 8,2%. In dit kader geven we enkele redenen voor dit grote verschil.

De recente daling van de prijzen van olie en grondstoffen (zie figuur links) maakt de productie van goederen en diensten goedkoper. De olieprijs in eigen valuta is bij alle importeurs gedaald (zeker in de Verenigde staten); voor grondstoffen geldt dat ook vrij algemeen, afhankelijk van wisselkoersbewegingen tegen de dollar. Doordat productiekosten dalen, dalen dit jaar ook de handelsprijzen van goederen en diensten exclusief energie in dollars. Dat de voor Nederland relevante handelsprijzen (de invoerprijs en de concurrentenprijz; in euro's) stijgen, is het gevolg van de depreciatie van de euro, in 2015 geraamd op 15%.

Ondanks prijsval van grondstoffen en olie (links) geeft dalende euro positieve impuls aan de prijs van invoer exclusief energie en de concurrentenprijz (rechts)



Bron: Brent-olieprijs: Datastream; Grondstoffenprijs: Hamburg Institute of International Economics (HWWI); Dollarkoers: ECB; Concurrenten- en invoerprijs: NiGEM, bewerking CPB.

De concurrentenprijz blijkt veel sterker gecorreleerd met de dollarkoers dan de Nederlandse invoerprijs (zie figuur rechts). Onze concurrenten passen hun prijzen op onze uitvoermarkten nauwelijks aan wisselkoersfluctuaties aan. Onze invoer komt voor een betrekkelijk groot deel uit andere eurolanden, hetgeen het effect van de depreciatie van de euro op de invoerprijs beperkt. Daar komt bij dat bedrijven die uitvoeren naar het eurogebied, in hun prijszetting kennelijk wél rekening houden met wisselkoersschommelingen in de zin dat zij hun europrijzen daaraan niet volledig aanpassen. Bij appreciatie van de euro verlagen zij hun uitvoerprijs naar het eurogebied niet evenredig en bij depreciatie verhogen zij hem niet navenant. Mogelijk is margebehoud voor exporteurs naar de eurozone belangrijk bij een sterkere euro en behoud van marktaandeel bij een zwakkere euro.

De forse stijging van de concurrentenprijz dit jaar wordt niet gevolgd door Nederlandse exporteurs: de Nederlandse uitvoerprijs volgt grotendeels de invoerprijsontwikkeling en staat dus tamelijk los van de concurrentenprijz (zie paragraaf 2.2.4). Dit komt mede doordat de concurrentenprijz een macro-indicator is, die niet laat zien welke concurrenten met welk uitvoerpakket verantwoordelijk zijn voor de prijsmutatie. Zo komt de stijging van de concurrentenprijz met ruim 8% dit jaar voor meer dan de helft voor rekening van concurrenten uit opkomende economieën. De productsamenstelling van de uitvoer van opkomende economieën komt veel minder overeen met die van het Nederlandse uitvoerpakket dan die van geavanceerde economieën. Dit blijkt bijvoorbeeld uit de correlatie tussen de productsamenstelling van de Nederlandse uitvoer aan de ene kant en het uitvoerpakket van concurrerende landen naar onze uitvoermarkten aan de andere kant (a). Gemiddeld over de periode 2005-2011 is deze correlatiecoëfficiënt zo'n 70%, wanneer we Nederland vergelijken met andere geavanceerde economieën (voor de eurolanden 75%). In een vergelijking met opkomende economieën is de correlatiecoëfficiënt slechts 40% (China: 30%). De uitvoermarkten van opkomende economieën komen dus niet erg overeen met de deelmarkten waarop vooral Nederlandse bedrijven actief zijn. Opkomende landen voeren bijvoorbeeld textiel uit, of *back-office ICT support*. Op deze deelmarkten hebben Nederlandse exporteurs historisch gezien geen positie; zij hebben dus ook geen mogelijkheid om op deze markten de prijsstijging van concurrenten te volgen.

(a) Het betreft productaandelen van productgroepen exclusief grond- en brandstoffen; bron: WIOD ([link](#)), bewerking CPB.