



De export naar Japan

De vermaarde Nederlandse handelsgeest blijkt zich slechts mondjesmaat tot Japan uit te strekken: minder dan 1% van de Nederlandse export vindt zijn weg daar naar toe. Geen enkel ander EG-land exporteert zo weinig naar het 'land van de rijzende zon'.

Nederland en Japan zijn belangrijke partijen op de wereldmarkt voor goederen. Ons land levert 4,5% van de totale wereldexport tegenover 9% voor Japan. Aan de importkant liggen de aandelen van beide landen – waarvan het bruto nationaal product met een factor twaalf verschilt – nog dicht bij elkaar: Nederland neemt 4% van de totale wereldimport op tegenover 6,5% voor Japan. De *bilaterale* handel tussen beide landen is echter veel minder ontwikkeld, zowel absoluut gezien als in verhouding tot hun rol op het wereldtoneel. Bovendien valt de bilaterale handelsrelatie in het nadeel van Nederland uit: blijkens de Nederlandse handelsregistratie voerde Nederland in 1992 van haar totale export van f 226 mrd minder dan 1% (f 2,2 mrd) uit naar Japan, waarmee slechts 0,5% van de Japanse importbehoefte werd gedekt¹. Omgekeerd werd door Japan in 3,6% (f 8,6 mrd) van onze invoervraag voorzien. Deze handelsstroom komt overeen met 1,4% van de totale Japanse uitvoer.

Volgens een recentelijk door de Dutch-Japanese Trade Federation (Dujat) onder Nederlandse bedrijven gehouden enquête heeft driekwart van de geënquêteerde bedrijven positieve verwachtingen inzake de export-

mogelijkheden naar Japan². Is dit 'wishful thinking', mogelijk gebaseerd op het eerder door de Japanse autoriteiten aangekondigde pakket maatregelen ter stimulering van de Japanse economie, of liggen er echt kansen op de Japanse markt? Hieronder wordt getracht hier een antwoord op te geven. Daarbij is gebruik gemaakt van door de OESO gepubliceerde bilaterale handelscijfers welke voor de beschouwde landen beschikbaar waren tot en met 1990³.

Kansen op de Japanse markt?

Mogelijke oorzaken voor de lage export van Nederland naar een zo grote en belangrijke markt als de Japanse zouden kunnen zijn gelegen in de grote afstand tussen beide landen alsmede in algemene importbarrières aan Japanse kant. Deze twee belem-

1. Zoals gepubliceerd door het Centraal Bureau voor de Statistiek in de Maandstatistiek voor de Buitenlandse Handel.

2. De resultaten van deze enquête zijn naar buiten gebracht door middel van een persbericht van de Dujat op 20 april 1993.

3. OESO, Department of Economics and Statistics: *Foreign Trade by Commodities 1990*, Parijs, 1991.

meringen zouden dan ook moeten gelden voor andere Europese landen. In tabel 1 wordt voor alle EG-landen het aandeel van Japan in hun totale export weergegeven. Hieruit blijkt dat geen enkel ander EG-land een zo klein deel van zijn export op Japan heeft gericht. Zelfs de duidelijk minder ontwikkelde EG-landen doen het op de Japanse markt relatief beter dan Nederland.

Evenmin lijkt de relatief geringe oriëntatie van exporterend Nederland op de Japanse markt gelegen te zijn in een niet aansluiten van het aanbod van Nederlandse produkten op de Japanse vraag. Een uitsplitsing van het Nederlandse exportpakket en het Japanse importpakket naar goederencategorieën (figuur 1) duidt er namelijk op dat voor elk van de onderscheiden categorieën tegenover het Nederlandse aanbod een zeer aanzienlijke Japanse vraag staat.

Ook wanneer naar een meer gedetailleerde onderverdeling naar produktgroepen wordt gekeken, kan niet worden geconcludeerd dat de relatief lage export naar Japan te wijten is aan het niet aansluiten van het Nederlandse exportpakket op de Japanse vraag. Dat is voldoende reden om de vraag te stellen of Nederlandse exporteurs hun kansen voor export naar het 'Land van de rijzende zon' wel volledig benutten.

Om hier wat meer zicht op te krijgen is voor een aantal afzonderlijke goederencategorieën de Nederlandse exportprestatie vergeleken met die van de andere EG-landen (tabel 2). Hieruit komt naar voren dat het Japanse aandeel in onze export voor elk van de beschouwde produktgroepen lager ligt dan het EG-gemiddelde. Wanneer vergeleken wordt met

de noordelijke EG-landen, dan blijkt dat per produktgroep gemiddeld driekwart van deze landen beter scoort dan Nederland. Maar ook in vergelijking tot de drie zuidelijke, minder ontwikkelde EG-landen komt ons land er in veel gevallen niet goed van af.

Opmerkelijk is dat wij ook bij die produkten waarin ons land ten opzichte van de rest van de EG gespecialiseerd is, zoveel landen voor moeten laten gaan. Het gaat hierbij om de eerste vier van de in tabel 2 genoemde produktgroepen. Hiervoor geldt dat hun aandeel in de totale Nederlandse export hoger is dan het aandeel van die produktgroepen in de totale export van de rest van de EG. Kennelijk benut ons land haar voor-sprong op deze terreinen niet op de Japanse markt.

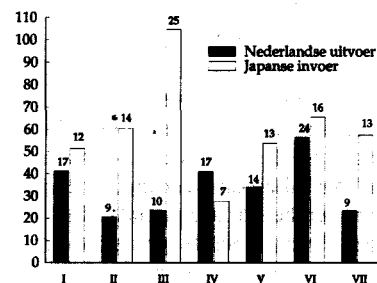
Uit het voorgaande dringt zich de conclusie op dat exporterend Nederland inderdaad kansen op de Japanse markt onbenut laat. Deze conclusie wint nog aan kracht door naar een aantal meer specifieke produktgroepen te kijken.

Voedingsmiddelen

Op het gebied van voedingsmiddelen bij voorbeeld is Nederland een van 's werelds belangrijkste exporteurs. Ons land voorzag in 1990 in 10% van de vraag (circa 370 mrd) naar voedingsmiddelen door de overige OESO-landen. Van die vraag was maar liefst 14% (f 51 mrd) van Japan afkomstig. Niettemin zetten Nederlandse bedrijven slechts voor f 317 mln aan voedingsmiddelen in Japan af, waarmee slechts 0,7% van de Japanse importbehoefte werd gedekt.

Van de voedingsmiddelen waar Nederland bijzonder sterk in is, te we-

Figuur 1. Samenstelling van de Nederlandse uitvoer en de Japanse invoer in f mrd. (boven kolommen: %)



I: Voeding en levende dieren;
 II: Dranken, tabak, oliën, vetten;
 III: Minerale brandstoffen;
 IV: Chemische produkten;
 V: Simpele fabrikaten, en niet eetbare grondstoffen;
 VI: Machines en vervoermaterieel;
 VII: Diverse gefabriceerde goederen.

ten vlees, groente en fruit (totale export bijna f 20 mrd) en waarnaar in Japan een grote vraag bestaat, werd slechts voor f 20 mln in Japan afgezet. Het feit dat het hier om bederfelijke waar gaat is geen voldoende verklaring voor deze lage afzet. Dat moge blijken uit het feit dat we – in absolute bedragen gemeten – op een groot deel van de wereldmarkt vrijwel alle landen achter ons laten maar op de Japanse markt onder meer Denemarken, Frankrijk, Italië, Ierland, Tsjechoslowakije, en Turkije voor moeten laten gaan. Met name Denemarken, dat bekend staat om de hoge kwaliteit van zijn produkten, streeft Nederland ver voorbij. Dat land zet van zijn totale export aan vlees, groenten en fruit van 'maar' f 6,6 mrd bijna f 1 mrd af in Japan. Dit duidt erop dat de Nederlandse agrarische sector hier een belangrijke markt laat liggen zonder dat zij zich kan beroepen op te strenge Japanse kwaliteitseisen.

Chemische produkten

Naast voedingsmiddelen is Nederland ook sterk in de export van chemische produkten. Ook hier voorzag ons land in 10% van de vraag door de overige OESO-landen, terwijl wij 1,7% van de Japanse behoefte aan chemische produkten dekten. Hoewel dit laatste percentage op het eerste gezicht wellicht niet tegen valt, blijft het toch aanzienlijk achter bij onder meer dat voor Duitsland en Frankrijk. Een vergelijking met deze twee landen is gerechtvaardigd om-

Tabel 1. De export van EG-landen in 1990, totaal en naar Japan, f mln (aandeel in totale export)

Land	Totale export	waarvan naar Japan	
Nederland	239.181	2.039	(0,8%)
Verenigd Koninkrijk	338.877	8.504	(2,5%)
BLEU	215.118	2.838	(1,3%)
Duitsland	725.271	19.663	(2,7%)
Frankrijk	381.900	7.359	(1,9%)
Denemarken	61.586	2.034	(3,3%)
Ierland	43.380	798	(1,8%)
Italië	304.322	7.132	(2,3%)
Spanje	101.161	1.158	(1,1%)
Portugal	29.925	304	(1,0%)
Griekenland	14.620	142	(1,0%)

Bron: OESO, Foreign Trade by Commodities.

dat in hun chemiepakket dezelfde goederen overheersen als in het Nederlandse. Frankrijk, dat in totaal slechts 25% meer aan chemische producten exporteert, voorziet bij voorbeeld in 6% van de Japanse importbehoefte, bijna vier maal zoveel als Nederland. De totale Duitse export van chemische producten, die het dubbele bedraagt van de Nederlandse export, dekt zelfs 13% van de Japanse importbehoefte.

Simpele fabrikaten

Op het gebied van simpele fabrikaten, samen met de meer ontwikkelde fabrikaten een van de snelst groeiende categorieën in de internationale handel, lijken er eveneens mogelijkheden te zijn voor een grotere afzet in Japan. Ons land heeft zich vooral toegelegd op papier, garens en weefsels, ijzer en staal en andere metaalwaren. De totale export voor deze vier produktgroepen beliep bijna f 25 mrd, waarmee in 5% van de vraag in het overige OESO-gebied werd voorzien. Toch zagen negen van de overige EG-landen een groter deel van hun export aan deze producten naar Japan gaan dan Nederland.

Door deze relatief geringe oriëntatie op Japan missen Nederlandse producenten van de hier bedoelde goederen, aansluiting bij een belangrijk en, bovenal, groeiend deel van de wereldmarkt.

Kleding en schoeisel

Wanneer tenslotte naar kleding en schoeisel wordt gekeken, welke on-

derdeel vormen van de groep 'diverse gefabriceerde goederen', dan ontstaat wederom hetzelfde beeld. Nederland exporteerde in 1990 in totaal voor f 4,6 mrd aan kleding en schoeisel, waarvan f 2 mln zijn weg vond naar Japan. In vergelijking tot belangrijke modelanden als Italië en Frankrijk – die voor respectievelijk f 34 mrd en f 10 mrd aan kleding en schoeisel exporteerden – is de Nederlandse prestatie alleszins redelijk te noemen. Dat laatstgenoemde landen veel meer kleding in Japan afzetten is niet onbegrijpelijk. De Japanse consumptie is immers zeer merkbewust en heeft daarbij een voorkeur voor gerenommeerde Italiaanse en Franse modemerken. Dat geldt tevens voor de klassieke Engelse merken. Duitsland kan echter niet bogen op een reputatie als modeland. Toch is de Duitse kledingafzet in Japan absoluut gezien bijna negentig maal zo groot als de Nederlandse, terwijl onze oosterburen wereldwijd gezien slechts drie keer zoveel aan kleding afzetten. En Spanje, waarvoor de export aan kleding slechts een vierde van de Nederlandse is, zet absoluut gezien vijftig keer zoveel in Japan af.

Directe investeringen?

In plaats van te exporteren kunnen bedrijven ook goederen afzetten via een dochterbedrijf dat zij in het buitenland oprichten of verwerven. Er is dan sprake van directe investeringen. Over de afzet via dergelijke buitenlandse dochterbedrijven de zoge-

naamde 'establishment trade', zijn internationaal vrijwel geen gegevens bekend. Over de directe investeringen in zulke dochterbedrijven echter wel. Eind 1991 had Nederland voor ruim f 200 mrd aan belangen in buitenlandse bedrijven opgebouwd⁴. Daarmee was ons land absoluut gezien de zesde directe investeerder in de wereld, na achtereenvolgens de VS, Japan, het Verenigd Koninkrijk, Duitsland en Frankrijk⁵.

De Japanse markt is voor buitenlandse directe investeerders tot dusverre moeilijk te betreden geweest. Eind 1991 was er van het totale bedrag dat wereldwijd gezien aan directe investeringen uitstond, minder dan 1% (ruim f 20 mrd) in Japan geïnvesteerd⁶. Opmerkelijk is echter dat ons land hier, anders dan bij de export naar Japan, wel een vooraanstaande plaats innam: van de totale buitenlandse investeringen in Japan was eind 1991 circa 10% in Nederlandse handen.

Overigens moet hierbij ter relativeering worden opgemerkt dat het maar om een zeer beperkt aantal bedrijven gaat. De kleinere onder hen hebben hun belangen de afgelopen acht jaren nauwelijks uitgebreid. Het merendeel heeft bovendien de vorm van een joint-venture. Ook dit duidt er op dat het moeilijk is om volledig zelfstandig de markt te betreden, zonder hulp van een Japanse partner die de markt en de als ingewikkeld bekende staande distributiesystemen kent. Ook het feit dat de zelfstandig opererende bedrijven beduidend lagere winsten behalen – of zelfs verliezen leiden – duidt daar op.

Conclusie

Uit het voorgaande is gebleken dat Nederland zowel in absolute als in relatieve zin bijzonder weinig naar Japan exporteert. Daardoor mist het de aansluiting met een belangrijk en groeiend deel van de wereldmarkt. Een vergelijking met andere Europe-

Tabel 2. Procentueel aandeel van Japan in de export van de EG-landen voor zeven produktgroepen

	I	II	III	IV	V	VI	VII	Totaal
Nederland	0,8	1,1	0,0	1,4	0,5	0,6	0,9	0,8
VK	1,8	4,9	0,0	2,8	2,6	1,7	5,1	2,5
BLEU	0,4	1,2	0,3	1,0	2,6	0,7	1,1	1,3
Duitsland	1,1	1,1	0,3	3,9	1,0	3,4	2,2	2,7
Frankrijk	0,6	4,3	0,4	2,8	1,1	1,0	5,5	1,9
Denemarken	8,1	0,8	0,0	4,2	1,4	1,3	1,5	3,3
Ierland	1,3	0,5	0,0	5,4	1,0	0,8	2,0	1,8
Italië	0,9	1,9	0,2	1,6	2,6	1,2	4,6	2,3
Spanje	2,4	1,8	0,0	1,1	1,3	0,4	2,5	1,1
Portugal	3,0	5,2	0,0	0,8	0,7	0,1	0,2	1,0
Totaal EG	1,5	2,6	0,1	2,7	1,6	2,0	3,3	2,1

* Bron: OESO, Foreign Trade by Commodities

I: Voeding en levende dieren, II: Dranken, tabak, oliën, vetten, III: Minerale brandstoffen; IV: Chemische producten, V: Simpele fabrikaten, en niet eetbare grondstoffen, VI: Machines en vervoermaterieel; VII: Diverse gefabriceerde goederen.

4. Zie Standen van de directe investeringen van Nederland in het buitenland en van het buitenland in Nederland in 1990 en 1991, De Nederlandsche Bank, *Kwartalenbericht*, 1993/1.

5. Gegevens zijn o.a. ontleend aan het Balance of Payments Statistics Yearbook, jg. 43, deel 1, 1992, IMF, Washington DC.

6. *Monthly Finance Review*, June 1992, Ministry of Finance Japan.

se landen wijst uit dat de lage afzet van Nederland in Japan niet verklaard kan worden door de grote afstand tussen beide landen of door algemene importbelemmeringen aan Japanse kant. Evenmin lijkt de ondervertegenwoordiging van Nederlandse produkten op de Japanse markt toegeschreven te kunnen worden aan het niet aansluiten van het Nederlandse aanbod op de Japanse vraag.

Op basis van een nadere analyse per goederengroep kan gesteld worden dat er met name voor exporteurs van voedingsmiddelen en chemische produkten mogelijkheden liggen op de Japanse markt. Maar ook simpele fabrikaten en diverse gefabriceerde goederen zouden in grotere hoeveelheden hun weg naar Japan kunnen vinden dan nu het geval is.

Lucas ter Braak

De auteur is werkzaam op de afdeling Statistische informatie en rapportages van De Nederlandsche Bank. Met dank aan Johan Jannink voor waardevol commentaar.
