

De export van kapitaalgoederen

H. Oldersma*

In dit artikel wordt ingegaan op de ontwikkelingen van de Nederlandse kapitaalgoederenexport in de jaren 1986-1990. In deze periode is de concurrentiepositie verbeterd. De sterke Nederlandse sectoren landbouw en distributie blijken een belangrijk voordeel voor de producenten van kapitaalgoederen. Dankzij de gematigde ontwikkeling van lonen en prijzen zijn de vooruitzichten voor de komende jaren goed.

Wereldhandel in kapitaalgoederen

Kapitaal- of investeringsgoederen nemen een steeds groter gedeelte van de wereldhandel in goederen voor hun rekening. De GATT berekent het aandeel van de kapitaalgoederenhandel in de totale wereldgoederenhandel in 1989 op iets meer dan 35%, dit tegenover een percentage in 1980 van ongeveer 25. Niet minder dan 63% van de handel in kapitaalgoederen vindt plaats tussen OESO-landen onderling. Gezamenlijk nemen de OESO-landen ongeveer 82% van de export en 72% van de invoer voor hun rekening (zie tabel 1).

De grootste exporteurs van kapitaalgoederen zijn Japan, Duitsland en de VS. Veruit de belangrijkste importeur is de VS. De Zuidoostaziatische NIE's nemen ongeveer 8% van de wereldhandel in kapitaalgoederen voor hun rekening. Dit percentage geeft enerzijds aan dat deze landen geduchte concurrenten voor de OESO-landen zijn op deze markten, anderzijds geeft het het onvermogen van de rest van de ontwikkelingslanden weer om op deze markten te penetreren. De planeconomieën hebben nooit een grote rol in de wereldhandel gespeeld. Dat geldt ook voor de handel in kapitaalgoederen. Voor de Europese planeconomieën, uitgezonderd de Sovjetunie, vormden kapitaalgoederen echter een belangrijk exportprodukt. Ongeveer de helft van de export van de Centraaleuropese landen betreft kapitaalgoederen. Voorlopig zijn na de politieke omwentelingen de verschillende markten opengesteld voor westerse producten. Gegeven de huidige slechte

kwaliteit van de door de Centraaleuropese planeconomieën geleverde producten is het te verwachten dat hun toch al geringe aandeel in de werelduitvoer op korte termijn zal teruglopen. Omdat al het goede, dus ook kapitaalgoederen, tegenwoordig uit het Westen schijnt te komen is het waarschijnlijk dat hun import uit de rest van de wereld toeneemt. De meest recente cijfers bevestigen deze verwachting. Op wat langere termijn is een toename van de export vanuit deze landen echter niet uitgesloten. Hun productie moet gerationaliseerd worden. Daarvoor zijn investeringen nodig in fysiek en menselijk kapitaal. Gegeven het vrij hoge opleidingsniveau van de beroepsbevolking in de meeste Centraaleuropese landen kan dan met een uitbreiding en kwalitatieve verbetering van de fysieke kapitaalgoederenvoorraad al op vrij korte termijn serieuze concurrentie uit deze voormalige Europese planeconomieën worden verwacht¹.

Personenauto's zijn, met een aandeel van 4,5% in de wereldgoederenhandel, het meest verhandelde kapitaalgoed². Daarmee neemt deze sector, al naar gelang de prijs van ruwe aardolie, plaats één of twee in op de lijst van meest internationaal verhandelde goederen. Andere veel verhandelde kapitaalgoederen zijn kantoorapparaten, waaronder computers, telecommunicatieapparatuur en transportmiddelen, waaronder de voor Nederland belangrijke sectoren vrachtwagens en vliegtuigen.

Tabel 1. De handel in kapitaalgoederen, in procenten (1988)

Bestemming Oorsprong	OESO	Ontw. landen	Planecon.	Wereld
OESO	63	16	3	82
Ontwikkelingslanden	8	3	1	11
Planeconomieën ^a	1	1	5	7
Wereld	72	19	9	100

a. Europese en Aziatische Comecon-leden en China.
Bron: GATT.

* De auteur is werkzaam bij het directoraat-generaal voor de Buitenlandse Economische Betrekkingen van het Ministerie van Economische Zaken. Dit artikel is op persoonlijke titel geschreven.

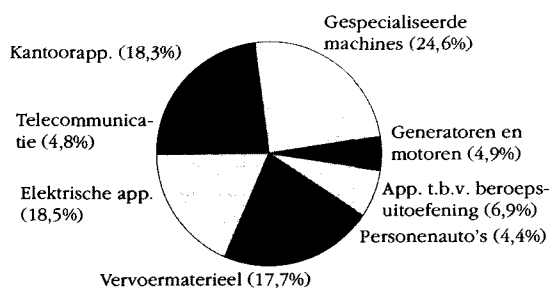
1. Zie Ministerie van Economische Zaken, *Meer zicht op Oost-Europa*, Den Haag, 1991.

2. In hoeverre een personenauto als een kapitaalgoed moet worden beschouwd zal altijd wel een punt van discussie blijven. In principe is een personenauto natuurlijk een duurzaam consumptiegoed. Veel aanwendingen hebben echter een bedrijfsmatige achtergrond.

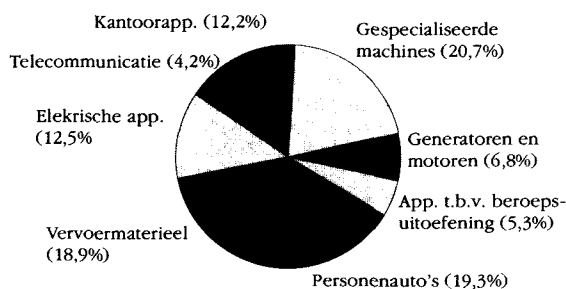
Nederland

Nederland neemt ongeveer 3,5% van de wereldhandel in goederen en diensten voor haar rekening. Voor de handel in kapitaalgoederen is het vergelijkbare percentage iets meer dan twee. Op de vleugels van de hoogconjunctuur van de afgelopen jaren en de daaruit voortvloeiende toenemende handel in kapitaalgoederen is ook de Nederlandse export en import van kapitaalgoederen sterk toegenomen. Het aandeel van de kapitaalgoederen in de totale Nederlandse goederenuitvoer, berekend op basis van de handelstatistieken van het CBS, steeg van 20% in 1986 tot 24% in 1990. Voor de invoer zijn de percentages 28 en 32. Aangezien de prijsontwikkeling van de kapitaalgoederen de afgelopen jaren niet noemenswaardig afweek van die van de totale uit- en invoer, is deze stijging grotendeels het gevolg van volumeontwikkelingen³. Het importaandeel komt ongeveer overeen met het OESO-gemiddelde; het exportaandeel blijft ver bij het gemiddelde van meer dan veertig procent voor de OESO achter. De Japanse export bestaat bij voorbeeld zelfs voor 65% uit kapitaalgoederen, maar dat is dan het andere uiterste. In tabel 2 wordt de regionale spreiding van de Nederlandse kapitaalgoederenexport weergegeven. Nederlandse kapitaalgoederenexporteurs hebben zich de afgelopen jaren steeds meer op het OESO-gebied geconcentreerd. Vooral de EG werd in de afgelopen jaren een steeds belangrijker afzetgebied. Dit is een gevolg van met name de florissante ontwikkeling van de Europese economieën in de afgelopen jaren. De schuldenproblematiek, met als gevolg een beperking van de kredietverlening, en de daling van de

Figuur 1a. Samenstelling kapitaalgoederenexport van Nederland, 1987



Figuur 1b. Samenstelling kapitaalgoederenimport van de OESO



	1988	1989	1990
EG	66	69	70,5
EFTA	10,5	9,5	9
Oost-Europa	1,5	1,5	1,5
Ontwikkelingslanden	11,5	9	9,5
Rest wereld	10,5	11,5	9

Bron: CBS.

grondstoffenprijzen hebben de vraag vanuit de ontwikkelingslanden gereduceerd. Anderzijds is het mogelijk dat aanbieders zich hebben teruggetrokken uit de derde wereld omdat zich elders betere klanten meldden, vooral uit OESO-landen. Het aandeel van de Nederlandse kapitaalgoederenuitvoer dat naar de ontwikkelingslanden gaat is in de tweede helft van de jaren tachtig gedaald van meer dan 12% naar een voorlopig dieptepunt van 9% in 1989, alvorens in 1990 weer enigszins te gaan stijgen. De OESO vormt dus de belangrijkste afzetmarkt voor de Nederlandse exporteurs van kapitaalgoederen. In figuur 1 zijn voor het jaar 1987 de samenstellingen van het OESO-invoerpakket en het Nederlandse uitvoerpakket van kapitaalgoederen weergegeven. Overigens is de samenstelling van het Nederlandse pakket de laatste jaren niet spectaculair gewijzigd; de aandelen van het overige vervoermaterieel en de kantoorapparatuur zijn enigszins gestegen ten koste van vooral de elektrische apparatuur.

De vergelijking leert dat er forse verschillen bestaan tussen beide pakketten. Een duidelijke afwijking ten opzichte van het OESO-invoerpakket is het geringe aandeel van de sector personenauto's in het Nederlandse exportpakket. Nederland voert weinig personenauto's uit. Dat kan nauwelijks een verrassing zijn aangezien Nederland relatief weinig personenauto's produceert. Daarentegen voert Nederland relatief veel elektrische apparatuur en gespecialiseerde machines uit. Aan het eerste is de positie van Philips niet vreemd. Onder de laatste sector vallen ook de machines voor de voedingsmiddelenindustrie. Op dit gebied is Nederland een van de toonaangevende landen en beschikt dan ook over een comparatief voordeel.

Comparatieve voor- en nadelen

Nederland is van huis uit vooral een landbouw- en in nog sterkere mate een handelsnatie. Dit blijkt ook uit de samenstelling van ons exportpakket. Landbouw- en bulkprodukten nemen het grootste gedeelte van de goederenexport voor hun rekening. Verder zijn diensten voortvloeiende uit de distributiefunctie van Nederland voor Noordwest-Europa een belangrijk exportprodukt. Een belangrijk onderdeel daarvan is de produktveredeling. Ook de wederuitvoer, ongeveer 10% van de uitvoer, is een indicator van het belang van Nederland als distributieland. De ligging van Nederland heeft als het ware een specialisatie als distributeur en verwerker bevorderd. Bekende voorbeelden waarin beide functies worden teruggevonden zijn ruwe olie en cacao.

3. Dit blijkt onder meer uit jaarlijkse verslagen van het Ministerie van Economische Zaken over de ontwikkelingen van de Nederlandse handel.

	1988	1989	1990
Stoomketels en -turbines	4,1	2,5	2,6
Machines voedingsindustrie	3,0	3,3	3,6
Overige automobielen	3,1	3,6	3,6
Elektromedische apparaten	1,8	1,7	1,4
Kantoormachines	1,6	1,4	1,3
Lucht- en ruimtevaart	1,3	1,0	1,1
Schepen en boten	4,4	2,7	1,9
Kapitaalgoederen (totaal)	0,8	0,8	0,8

Bron: CBS; eigen berekeningen.

Tabel 3.
Uitvoer-invoer-
ratio's van en-
kele kapitaal-
goederen
waarin Neder-
land een com-
paratief voor-
deel heeft

Nederland heeft dan ook een 'revealed comparative disadvantage' in de sector kapitaalgoederen. Internationale specialisatie zou dan hebben moeten inhouden dat de concurrentiepositie van de Nederlandse kapitaalgoederenindustrie zou moeten zijn afgenomen. Dat is niet zo, de concurrentiepositie is juist de afgelopen jaren verbeterd. Er moet dus op een minder geaggregeerd niveau worden gekeken. Dan valt op dat Nederland voor een aantal kapitaalgoederen wel degelijk over een voordeel beschikt (zie tabel 3)⁴.

Deze comparatieve voordelen hangen samen met andere in Nederland uitgevoerde economische activiteiten. Stoomketels en -turbines zijn van belang in raffinaderijen en de chemische bulksector. In de elektromedische apparatuur speelt de aanwezigheid van Philips een doorslaggevende rol. Het voordeel voor schepen en boten mag een varende natie als de onze niet echt verrassen. Opmerkelijk is wel dat dit voordeel vooral wordt gevonden in de wat luxere segmenten van deze sector. In de luchtvaartsector is er sprake van een licht voordeel. Uiteraard een direct gevolg van de successen van Fokker. Dit is overigens een mooi voorbeeld van de rol van het toeval bij het scheppen van comparatieve voordelen. De creativiteit en gedrevenheid van Anthonius Fokker zouden, zonder het bezit van de toenmalige koloniën in Oost-Indië, hoogstwaarschijnlijk niet voldoende geweest zijn om de vliegtuigbouwindustrie op te zetten in Nederland. Nu is deze sector, met zijn hoge 'high tech'-aandeel, uitgegroeid tot een van de belangrijkste, maar ook een van de kwetsbaarste industriële sectoren in Nederland.

Sterke posities worden vooral gevonden in de sector aan de landbouw gerelateerde kapitaalgoederen en de sector 'overige automobielen'. In het eerste geval gaat het om machines voor de voedingsmiddelenindustrie. Op de EG-markt bedraagt het Nederlandse aandeel voor een aantal subsectoren hieruit, 20% of meer⁵. De Nederlandse landbouwsector heeft altijd een sterke internationale concurrentiepositie gehad. Die positie is vooral gebaseerd op de hoge kwaliteit en een breed assortiment van producten en efficiënte verwerkingsprocessen. Niet minder belangrijk zijn zaken als een goede kennisinfrastructuur en het ontwikkelen en toepassen van innovaties. Maar al te vaak wordt vergeten dat de Nederlandse landbouw een kapitaalintensieve en technologisch hoogwaardige bedrijfstak is. In een dergelijke structuur past een toeleverende kapitaalgoederenindustrie die als het ware een comparatief voordeel heeft ten opzichte van buitenlandse concurrenten⁶.

De sector 'overige automobielen' is opgebouwd uit autobussen en de 'trekkers voor opleggers', de wegtractoren, de cabines met onderstel waaraan de opleggers worden bevestigd. Hoewel in beide subsectoren een voordeel wordt gevonden, ligt het echte voordeel bij de wegtractoren. Op dit segment neemt Nederland een kwart van de wereldexportmarkt voor zijn rekening. Hier is het belang van de transportsector doorslaggevend. Nederland heeft als distributieland voor Europa een grote internationaal opererende transportsector en de vraag naar hoogwaardige vrachtwagens vanuit deze sector stimuleert de vrachtwagenindustrie tot technologische hoogstandjes. Mede daardoor heeft deze sector een concurrentievoordeel opgebouwd. Belangrijkste exponent daarvan is DAF.

Een mooi voorbeeld van een produktgroep waar Nederland zijn distributiefunctie voor Europa weer naar voren ziet komen zijn de kantoormachines. Nederland heeft in deze sector een comparatief voordeel en kent inderdaad niet onbelangrijke producenten van kantoormachines, zoals Océ van der Grinten en Rank Xerox, die beide concurrerend op de wereldmarkt zijn. Maar toch betreft het hier ook voor een groot gedeelte wederuitvoer. Dat houdt in dat de handel en (waarschijnlijk) veredeling hier mede het voordeel verklaren. Nog sterker komt dit tot uitdrukking in de sector computers. De concurrentiepositie van de Europese computerindustrie staat weliswaar vooral door een technologische achterstand onder druk, maar dat is op zich niet ongunstig voor Nederland; Nederland is in deze sector het distributieland voor Amerikaanse en Japanse bedrijven.

Regionale spreiding en concurrentiepositie

Niet zelden wordt gesteld dat de regionale spreiding en de samenstelling van de Nederlandse export ongunstig zijn. Dat zou ook gelden voor de kapitaalgoederenexport, niet in de laatste plaats omdat de grootste importeur van Nederlandse kapitaalgoederen de VS is. Die uitgangssituatie zou de groei dan negatief moeten beïnvloeden. Met behulp van bij voorbeeld constant market shares (CMS)-analyses kan daarvoor een indicatie verkregen worden⁷. De exportgroei wordt daarbij gesplitst in een aantal componenten. Allereerst wordt bekeken hoe groot de toename zou zijn geweest als het aandeel in de wereldhandel gelijk zou zijn gebleven. Dit wordt vervolgens geschoond voor de invloeden van regio-

4. De comparatieve voor- en nadelen worden hier benaderd met behulp van de genormaliseerde export-importratio's. Deze ratio ziet er als volgt uit: $(E_i/I_i)/(E/I)$, waarbij E_i en I_i staan voor de uitvoer respectievelijk invoer van goed i en E en I voor de totale uitvoer respectievelijk invoer. Indien deze ratio groter is dan 1 is dat een indicatie voor het bestaan van een comparatief voordeel, een ratio kleiner dan 1 wijst op een comparatief nadeel.

5. Zie D. Jacobs, P. Boekholt, W. Zegveld; *De economische kracht van Nederland*, SMO i.s.m. TNO, Den Haag, 1990.

6. Porter gaat in zijn studie *The competitive advantage of nations* uitgebreid in op deze verbanden. Ook in de nota *Economie met open grenzen* van het Ministerie van Economische Zaken wordt hierop uitgebreid ingegaan.

7. Zie bij voorbeeld C.J. Jepma, *Extensions and applications of the constant market shares analysis*, dissertatie Rijksuniversiteit Groningen, 1986.

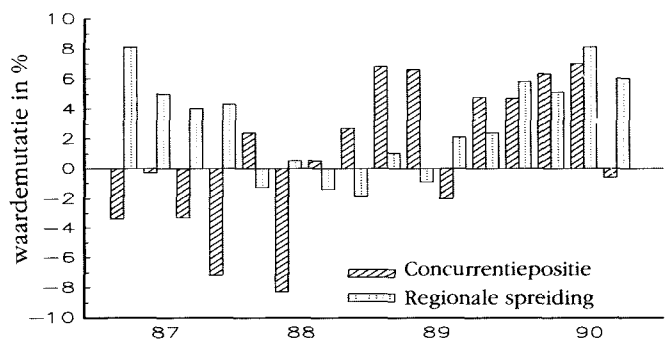
nale spreiding en de samenstelling van het export-goederenpakket om de ontwikkeling te bepalen als op alle verschillende deelmarkten het aandeel ongewijzigd zou zijn gebleven. Het verschil tussen de aldus bepaalde fictieve ontwikkeling en de feitelijke ontwikkeling kan worden beschouwd als een indicatie van de ontwikkeling van de concurrentiepositie. In de berekeningen zijn de Nederlandse exporten afgezet tegen de importen van zestien OESO-landen⁸. Een probleem blijft dat deze berekeningen zijn gebaseerd op waardecijfers zodat de uitkomsten slechts als een benadering van reële ontwikkelingen mogen worden beschouwd. Een bijkomend probleem is de keuze van de te gebruiken munteenheid. Desondanks blijft het een bruikbare indicatie.

In figuur 2 zijn de uitkomsten voor de periode vanaf het eerste kwartaal van 1988 tot en met het derde kwartaal van 1990 weergegeven. De mutaties zijn uitgedrukt in percentages van de export in hetzelfde kwartaal van het voorgaande jaar en de berekeningen zijn uitgevoerd op basis van bedragen luidende in gulden. Duidelijk komt naar voren dat de laatste jaren de spreiding van de kapitaalgoederenexport een positieve bijdrage aan de exportgroei heeft geleverd. Dit is vooral sinds de tweede helft van 1989 gepaard gegaan met een duidelijke verbetering van de concurrentiepositie. Een verbetering die zich al eerder manifesteerde.

De redenen voor de verbetering van de concurrentiepositie zijn niet moeilijk te vinden. In de afgelopen jaren is er sprake geweest van een gematigde kosten- en prijsontwikkeling ten opzichte van het buitenland. Mede daardoor is de prijsconcurrentiepositie ten opzichte van het buitenland verbeterd. Voeg daarbij dat juist de belangrijkste afzetmarkten voor Nederland, de Westeuropese markten, de afgelopen jaren een substantiële groei hebben laten zien. Dit is gepaard gegaan met een forse toename van de import. Zo heeft Duitsland in 1990 haar totale invoer nog reëel zien groeien met 12,5%. Van deze ontwikkeling hebben ook de Nederlandse kapitaalgoederenexporteurs geprofiteerd. Ook de samenstelling van het exportpakket aan kapitaalgoederen was gunstig. Al deze factoren hebben ertoe geleid dat de Nederlandse kapitaalgoederenindustrie sterk heeft kunnen profiteren van de economische opleving in de jaren tachtig.

De nabije toekomst

De Nederlandse kapitaalgoederenexport is voornamelijk op de EG, en vooral op Duitsland gericht. De Duitse eenwording zal gepaard gaan met een forse investeringsgolf in de voormalige DDR. Dit heeft voor de Nederlandse kapitaalgoederenexporteur twee gevolgen. Ten eerste zal de Duitse concurrentie op de verschillende deelmarkten tijdelijk afnemen. Ten tweede zal de Duitse invoer van kapitaalgoederen toenemen, en hier is de Nederlandse exporteur goed geplaatst. Niet geheel duidelijk is hoe en of de afgelopen Golfoorlog de vraag naar kapitaalgoederen zal gaan beïnvloeden. De vraag uit het Midden-Oosten zal toenemen maar de verwachtingen voor het Nederlandse bedrijfsleven zijn niet hooggespannen. Het mogelijke aantrekken van de conjunctuur in het Verenigd Koninkrijk zal de export van vooral transportmiddelen daarentegen wel een extra impuls geven.



Figuur 3. Ontwikkeling van de concurrentiepositie en de regionale spreiding van de export

In het OESO-gebied lijkt de groei in de personen-autosector achter te blijven bij de groei van de kapitaalgoederensector als geheel, daarentegen lijkt juist in de overige sectoren van vervoersmaterieel de groei te gaan versnellen. In de elektrotechnische sectoren lijkt, als gevolg van de dollardepreciatie in het vorige jaar, rekening gehouden te moeten worden met teruglopende marktaandeelen. In de nabije toekomst zullen de Oosteuropese landen waarschijnlijk als een belangrijke vrager van kapitaalgoederen gaan optreden. Hier liggen voor Nederland, vooral in de aan de landbouw gerelateerde sectoren, goede exportkansen. Ook het schoonmaken van het milieu in deze landen kan op wat langere termijn mogelijkheden te bieden voor het Nederlandse bedrijfsleven. De in de afgelopen jaren gerealiseerde gematigde kosten- en prijsontwikkeling ten opzichte van het buitenland heeft er mede toe bijgedragen dat de prijsconcurrentiepositie ten opzichte van het buitenland is verbeterd. Hoewel de prijsconcurrentiepositie in 1990 enigszins verslechterde, voornamelijk ten gevolge van de dalende dollarkoers, wordt een verdere afname niet verwacht. Al met al zijn de vooruitzichten voor de nabije toekomst niet slecht. De prijsconcurrentiepositie ondergaat nauwelijks veranderingen en zowel de geografische spreiding als de samenstelling van het kapitaalgoederenexportpakket lijken in de nabije toekomst een positieve invloed te hebben op de ontwikkeling van de kapitaalgoederenexport.

Harry Oldersma

8. Deze beperking is een gevolg van het ontbreken van statistisch materiaal over de rest van de OESO-landen.