

De structuur van de export

MR. DRS. C. J. JEPMA*

Inleiding

Recentelijk is enige spraakverwarring ontstaan over de invloed die de regionale structuur thans op de uitvoerontwikkeling van Nederland (en België) uitoefent, onder meer door een bijdrage in dit weekblad van prof. P. de Grauwe 1). De gedachtengang die daarin werd gepopperd, houdt in dat een leverancier in een klein land en één in een groot land met een zelfde regionaal afzetpatroon, niet beiden evenveel zullen exporteren en ook niet een zelfde regionale verdeling van de export zullen hebben. De oorzaak hiervan is dat een deel van de afzet van de eerste leverancier wel tot de export en dat van de tweede leverancier niet tot de export wordt gerekend: de afzet van Rotterdam naar Keulen is wel export; die van Hamburg naar München niet. Hierdoor zal volgens de redenering ook het aandeel van de derde landen in de uitvoer van een klein land normaal gesproken kleiner zijn dan dat in de uitvoer van een groot land. Corrigeert men voor dit effect, dan blijkt dat volgens de gedachtengang van De Grauwe „het idee dat België en Nederland een handicap hebben ten gevolge van een ongunstige regionale structuur van hun export berust op een statistische fictie” 2). Aangezien in het artikel en meer in het algemeen in de discussie over dit vraagstuk naar onze mening verschillende zaken onvoldoende scherp worden onderscheiden, kan het wellicht zin hebben om naar aanleiding van de bijdrage van De Grauwe de verschillende elementen in de discussie wat preciezer aan te duiden.

Enkele belangrijke factoren voor de export

Afzet en export

In de eerste plaats dient men een goed onderscheid te maken tussen de effecten van de regionale structuur van de afzet van de ondernemers en die van de export van de ondernemers. Afzet bevat namelijk binnen- en buitenlandse afzet; export alleen buitenlandse afzet. Zoals De Grauwe terecht opmerkt en ook illustreert zal een gelijk regionaal afzet-

patroon tussen ondernemers uit een groot land en een klein land gewoonlijk niet impliceren dat dus ook het regionale exportpatroon van die ondernemers gelijk is. Integendeel, het aandeel van verre markten in de export van een klein land zal in een dergelijk geval als regel kleiner zijn dan die in het grote land. De vraag is echter welke van beide grootheden van belang is: de regionale structuur van de afzet of die van de export. Dit hangt weer af van de doelstellingsvariabele welke men centraal wenst te stellen. Is men vanuit beleidsoogpunt geïnteresseerd in de ontwikkeling van de totale export, bij voorbeeld omdat men de export ziet als één van de belangrijkste vraagcomponenten of als de meest bepalende factor voor de betalingsbalansontwikkeling en dus voor het externe evenwicht, dat een randvoorwaarde vormt waaraan elke economie op langere termijn moet voldoen, dan is slechts van belang de regionale structuur van de export zoals die is, en is die van de afzet van geen enkele betekenis. Indien dus door de beperkte geografische omvang van Nederland vergeleken met bij voorbeeld die van Duitsland, een gelijk aandeel van de verre markten bij Nederlandse en Duitse leveranciers in de afzet betekent dat in Nederland het aandeel van deze snelgroeïende markten in de export kleiner is dan in Duitsland, moge dit zo zijn. Voor de ontwikkeling van die export is slechts het laatstgenoemde gegeven relevant. Het geringe aandeel van die afzetgebieden in de Nederlandse export is dus wel degelijk een handicap voor de exportontwikkeling.

Acht men daarentegen de ontwikkeling van de uitvoer onbelangrijk, en is men geïnteresseerd in de vraag of de ondernemers hun produkten al dan niet gemakkelijker kunnen afzetten dan de ondernemers in andere landen, ongeacht of dat nu in eigen land of daarbuiten is, dan is slechts de regionale structuur van de afzet relevant. De structuur van de export hoeft dan geen handicap te vormen. Welke van beide invalshoeken men kiest kan variëren, afhankelijk van de aspecten welke men van belang acht 3). Is men echter geïnteresseerd in de exportontwikkeling, dan is de aantekening van De Grauwe van geen betekenis voor de beantwoording van de vraag of de Neder-

landse export door de regionale structuur ervan is gehandicapt.

Export en exportinspanning

In de tweede plaats dient onderscheid gemaakt te worden tussen de *feitelijke ontwikkeling van de export en de attitude van de ondernemers*. Indien men uitspraken wil doen over de vraag of Nederlandse ondernemers op dit moment dynamisch genoeg zijn en in het bijzonder of ze de afzet in verre markten wel voldoende aandurven, zal men niet kunnen volstaan met een analyse van de feitelijke export over de jaren zeventig of zelfs op dit moment, zoals gebeurt in het artikel van De Grauwe. Allerlei institutionele factoren kunnen belemmeringen opwerpen bij de export naar nieuwe markten. Het gevolg daarvan is vaak een niet onaanzienlijke vertraging tussen de eerste activiteiten gericht op het vernieuwen van de markt en de daadwerkelijke duurzame handelsrelatie met afnemers in een dergelijk land. Of in de loop van de jaren tachtig voldoende zal worden geëxporteerd naar de snelgroeïende markten valt daardoor niet zozeer af te lezen uit de huidige exportprestatie, maar uit de prestaties welke thans worden geleverd om toekomstige export voor te bereiden. De indicatoren hiervoor zijn veelal vaag en kwalitatief, maar daarom niet minder belangrijk. Het gaat daarbij bij voorbeeld om de aanwezigheid van Nederlandse ondernemers op beurzen, tentoonstellingen e.d. in de verre landen; de activiteiten bij handelsmissies; de inschrijvingen bij aannemingswerken in veraf gelegen gebieden; de mate waarin het Nederlandse bedrijfsleven inspeelt op ontwikkelingsprojecten enz. Het zijn dit soort activiteiten die, naast natuurlijk de concurrentieverhoudingen, bepalen of in de toekomst de handel in veraf gelegen gebieden op nieuwe markten zal worden uitgebouwd en evenzeer zijn het vooral dit soort indicatoren die tal van praktijkmensen kennelijk aanzetten tot bezorgdheid omtrent de toekomstige regionale structuur van de Nederlandse export.

Export en structuur van de export naar de derde wereld

In de derde plaats dient men onderscheid te maken tussen de ontwikkelingen van de Nederlandse export naar de

* De auteur is als wetenschappelijk medewerker verbonden aan de vakgroep Algemene Economie van de Economische Faculteit te Groningen.

1) Zie P. de Grauwe, Exporteren Belgische en Nederlandse ondernemingen te weinig naar verre landen?, *ESB*, 23 juni 1982, blz. 628-629.

2) Idem, blz. 629.

3) Een derde invalshoek zou kunnen zijn dat men is geïnteresseerd in de betekenis van de afzet van de bedrijven voor de groei en werkgelegenheid. In dat geval is de regionale structuur van de afzet relevant, voor zover deze in het binnenland toegevoegde waarde betreft.

derde wereld en die binnen de export naar de derde wereld. De derde wereld valt immers uiteen in meer markten dan die van de OPEC en de overige ontwikkelingslanden, zoals De Grauwe in zijn onderzoek onderscheidt. Binnen de veraf gelegen markten ontwikkelen sommige zich zeer voorspoedig; andere groeien daarentegen helemaal niet en zijn als afzetgebied veel ongunstiger dan nabij gelegen afzetmarkten. Daarom is niet zozeer de ontwikkeling van de totale export naar de veraf gelegen markten van belang, maar die van de regionale accenten binnen de uitvoer naar de derde wereld. Op de vraag in hoeverre deze accenten binnen de uitvoer naar de derde wereld een gunstige dan wel ongunstige invloed uitoefenden op de Nederlandse uitvoerontwikkeling is in een recent rapport voor de regering uitvoer ingegaan 4). Daarbij bleek, zoals hiervoor ook reeds werd opgemerkt, dat: „Juist in de gebieden waar zich in de tweede helft van de jaren zeventig een snelle invoergroei voordeed, de NIC's en Z.-Amerika, het Nederlandse marktaandeel gering is. De relatief grote omvang van het Nederlandse marktaandeel in het Midden-Oosten en Noord-Afrika kan dit effect niet langer compenseren” 5).

Structuur en concurrentiekracht

In de vierde plaats dient men voor de zuiverheid van de redenering over de korte termijn onderscheid te maken tussen de invloed van de *structuur van de export* op de exportontwikkeling aan de ene kant en die van de *concurrentiekracht van de goederen* op de exportontwikkeling aan de andere kant. Wanneer men deze twee factoren scherp onderscheidt, kan een ongunstige exportstructuur gepaard gaan met een gunstig concurrentievermogen en omgekeerd. Op langere termijn beïnvloedt het concurrentievermogen natuurlijk weliswaar de exportstructuur; het omgekeerde daarentegen is, indien men vasthoudt aan het bovengenoemde onderscheid, niet mogelijk. De zinsnede van De Grauwe, waar hij spreekt over de invloed van de exportstructuur op de concurrentiekracht, werkt dan ook verwarrend 6). De structuur van de export van een land wordt meestal bepaald door een langdurige gestadige ontwikkeling. Voor wat bijvoorbeeld de produktsamenstelling van de export van een land betreft, wordt deze bepaald door het patroon van de traditionele comparatieve voordelen, een patroon dat slechts langzaam verschuift. Ook in de regionale structuur van de export spelen handelsrelaties en institutionele factoren zoals politieke en diplomatieke betrekkingen, koloniale tradities en dergelijke een belangrijke rol. Vandaar dat op korte termijn de structuur van de export min of meer als gegeven kan worden beschouwd. Is deze zodanig dat de snelst groeiende afzetmarkten ondervertegenwoordigd zijn,

dan kan men — indien men voor het gemak even afziet van de invloed van de produktsamenstelling — zeggen dat de structuur van de export de groei ervan ongunstig beïnvloedt. Verwacht men dat deze situatie zal aanhouden, dan kan men hieraan de consequentie verbinden dat de structuur op langere termijn moet worden omgebogen in een gunstige richting. Geheel los hiervan staat op de korte termijn het concurrentievermogen van de produkten. Dit geeft weer of de produkten, gegeven de afzetmarkten waarvoor ze bestemd zijn, kunnen concurreren met die van andere leveranciers. Indien dit niet het geval is, zal het marktaandeel van de Nederlandse produkten, bij gegeven structuur, dalen op de diverse markten. Daarmee wordt door het concurrentievermogen een eigen en zelfstandige invloed op de export uitgeoefend, die onafhankelijk is van een eventuele ongunstige invloed van de regionale structuur op de export. Er zijn inderdaad aanwijzingen dat over de wat langere termijn gezien het Nederlandse marktaandeel in een aantal belangrijke landen in de derde wereld structureel is gedaald: in het begin van de jaren zestig was het aandeel van de Nederlandse uitvoer binnen de OECD-uitvoer naar thans opkomende industrielanden als bij voorbeeld Venezuela, Columbia, Mexico, Singapore, Hongkong, Maleisië en de Filipijnen nog respectievelijk circa 2,5%, 2,5%, 1%, 6%, 2,5%, 6% en 3%. Thans bedragen deze percentages respectievelijk circa 1,5, 1, 0,5, 2, 1,5, 1 en 1. Kennelijk is, los van regionale structureffecten, toch de positie van de ondernemers in een aantal verre markten in de beschouwde periode sterk afgebrokkeld.

Regionale structuur en veranderingen daarin

Ten slotte dient men goed onderscheid te maken tussen de *regionale structuur* van de export en de *veranderingen in de regionale structuur* van de export. De Grauwe concentreert zich op de eerste factor; vanuit beleidsoogpunt is de tweede echter minstens zo interessant. Binnen de structuur hebben zich namelijk wel degelijk veranderingen voorgedaan. Maar bovendien zeggen veranderingen in de structuur meer over de „alertheid” van de ondernemers om op nieuwe afzetmogelijkheden in te haken, dan de structuur zelf. Zo blijkt dat ons land haar positie als exporteur binnen het OECD-blok wel voor wat de export naar de totale wereld betreft heeft weten te versterken (het aandeel steeg van circa 5,5% in de jaren zestig naar bijna 6,5% thans maar deed deze verandering zich tot circa 1977 niet voor in de uitvoer naar de derde wereld (het percentage bleef in die periode ongeveer constant op een niveau rond de 3). Na 1977 verbeterde deze situatie overigens enigszins doordat de daling van het Nederlandse

marktaandeel binnen de OECD-export naar de gehele wereld van 6,5% naar circa 6,3% zich niet uitstrekt tot de uitvoer naar de derde wereld, waar het analoge marktaandeel van Nederland namelijk stabiel bleef op een niveau van 3%. Wellicht is de eerste aanzet tot een grotere mate van Nederlandse export naar de derde wereld reeds gemaakt. Indien echter in de derde wereld de nieuwe groeipolen liggen, zal deze richting van de verandering van de regionale exportstructuur moeten worden doorgezet. Het proces in het grootste gedeelte van de jaren zestig en zeventig waarbij verre markten als afzetgebied voor de Nederlandse export aan betekenis inboetten, zal in de loop van de jaren tachtig namelijk dienen te worden omgekeerd, wil men een gunstige exportontwikkeling op langere termijn realiseren.

Conclusie

De spraakverwarring over de gevolgen van de regionale structuur van de Nederlandse export voor die export hangt met de volgende factoren samen:

- de regionale structuur van de afzet en die van de export van de ondernemers wordt onvoldoende scherp onderscheiden. Voor de exportontwikkeling is slechts de laatste van belang;
- de attitude van de ondernemers wordt vaak afgemeten aan de ontwikkelingen in de handel uit het verleden. Gegeven de vertraging tussen het entameren van handelscontacten en daadwerkelijke handel zal men om de attitude van de ondernemers te beoordelen, ook gebruik moeten maken van andere indicatoren;
- geen onderscheid wordt gemaakt tussen problemen omtrent de ontwikkelingen van de export van Nederland naar de derde wereld en die binnen deze export. In een recent rapport is aangetoond dat zelfs als men het eerste probleem buiten beschouwing laat, het tweede probleem in de Nederlandse situatie wel degelijk actueel is vanwege het geringe aandeel van de meeste (opkomende) NIC's in de Nederlandse uitvoer naar de derde wereld;
- geen scherp onderscheid wordt gemaakt tussen problemen omtrent de regionale structuur van de export en het concurrentievermogen daarvan. Opnieuw geldt dat zelfs indien men het eerste probleem irrelevant acht, het tweede probleem in de Nederlandse situatie wel degelijk actueel is

4) Zie H. de Haan en C. J. Jepma, *De uitvoer van Nederland naar de derde wereld*, Onderzoek in opdracht van de minister van Ontwikkelingssamenwerking. Ook verschenen als onderzoeksmemorandum, nr. 96, Instituut voor Economisch Onderzoek, Groningen, juli 1981.

5) Idem, blz. 41.

6) P. de Grauwe, op. cit., blz. 628.

vanwege het structureel dalende marktaandeel van ons land in de OECD-uitvoer naar een aantal belangrijke verre afzetmarkten als Venezuela, Columbia, Mexico, Singapore, Hongkong, Maleisië en de Filippijnen;

- zo men de activiteiten van de ondernemers al wil beoordelen aan de hand van de handelsgegevens, wordt daarbij onvoldoende onderkend dat niet de regionale structuur zelf, maar vooral de verandering daarin van belang is. Over de jaren zestig en zeventig was deze voor ons land zodanig dat het aandeel van de derde wereld in de Nederlandse uitvoer ten opzichte van dat van de OECD-landen structureel is gedaald. Gegeven de verwachte ontwikkelingen omtrent de internationale invoervraag vanuit de verschillende markten in de wereld, lijkt het dan ook raadzaam om in de jaren tachtig te trachten deze ontwikkeling om te buigen.

C. J. Jepma