



Globalisering en de Nederlandse economie

Auteur(s):

Zwet, A.M.C. van der

*De auteur is werkzaam op de afdeling Monetair en Economisch Beleid van De Nederlandsche Bank. Met dank aan L.H. Hoogduin, J.H. Garretsen, G.A. Frankena en G. Korteweg voor hun commentaar op eerdere versies. Het artikel is op persoonlijke titel geschreven.***Verschenen in:**

ESB, 81e jaargang, nr. 4045, pagina 138, 14 februari 1996

Rubriek:**Trefwoord(en):**

internationale, economische, betrekkingen

Het Nederlandse bedrijfsleven opereert steeds internationaler. Hierbij is niet alleen sprake van intensivering van de economische betrekkingen binnen Europa, maar ook met emerging markets in Azië en Oost-Europa. In de discussie over globalisering wordt vaak de nadruk gelegd op de veronderstelde negatieve gevolgen van deze ontwikkeling, zoals een verlies aan werkgelegenheid. Uit het in dit artikel gepresenteerde empirische onderzoek blijkt echter geen negatief effect van globalisering op de Nederlandse economie.

In een recent ESB-artikel concluderen Ruigrok en Van Tulder terecht dat het globaliseringsdebat te globaal is, met name als gevolg van een gebrekkige kwantitatieve onderbouwing van dit verschijnsel ¹. In het algemeen is echter wel duidelijk wat intuïtief met de term globalisering (of beter: mondialisering) wordt bedoeld: het gaat om de internationale spreiding door bedrijven van hun bedrijfsactiviteiten ². Vanwege de lage loonkosten zouden vooral Azië en Oost-Europa als vestigingsplaats aantrekkelijker zijn dan Nederland. De internationalisering van het bedrijfsleven zou zo tot een groot verlies aan banen in Nederland kunnen leiden.

De betekenis van verschillen in loonkosten moet echter niet worden overschat, vooral omdat de arbeidsproductiviteit in Nederland en andere geïndustrialiseerde landen aanzienlijk hoger is dan in Oost-Europa en Azië. Zelfs al zou het verschil in arbeidsproductiviteit het verschil in loonkosten op dit moment niet geheel compenseren, dan nog zal deze situatie op lange termijn niet houdbaar zijn. De gunstige concurrentiepositie van emerging markets zal dan namelijk tot aanhoudende overschotten op hun lopende rekening leiden. Hierdoor zullen de valuta's van deze landen op den duur appreciëren, wat hun concurrentiekracht zal verminderen. Dit artikel gaat eerst in op de vraag of de voortschrijdende internationalisering van het Nederlandse bedrijfsleven een teken is van globalisering, of dat eigenlijk beter gesproken kan worden van regionalisering. Daarna volgt een kwantitatieve inschatting van de economische gevolgen van globalisering op de Nederlandse economie.

Globalisering of regionalisering?

Globalisering kan worden gemeten aan de hand van cijfers over de buitenlandse handel en de directe investeringen. Globalisering is geen nieuw fenomeen, omdat in vrijwel alle geïndustrialiseerde landen de buitenlandse handel en de directe investeringen reeds decennia lang sneller toenemen dan het bruto binnenlandse product (bbp). Omdat de groei van de internationale handel is geconcentreerd binnen regio's van landen, stellen verschillende auteurs, waaronder Ruigrok en Van Tulder, dat er in feite helemaal geen sprake is van globalisering, maar van regionalisering. Uit [tabel 1](#) blijkt dat Nederland het leeuwedeel van zijn buitenlandse handel inderdaad met andere Europese landen drijft; 63% van onze invoer is afkomstig uit de EU, terwijl ruim 75% van onze uitvoer is bestemd voor Westeuropese afzetmarkten. Niettemin is wel een nieuwe trend zichtbaar: de buitenlandse handel van Nederland met emerging markets in Azië en Oost-Europa versnelde in de jaren negentig sterk, waardoor de aandelen van deze regio's in het Nederlandse handelspakket toenamen ³.

Tabel 1. Ontwikkeling van de buitenlandse handel van Nederland

	groei in % per jaar		in % van totaal	
	85-89	90-94	85-89	90-94
<i>Goederenuitvoer:</i>				
EU	2,3	4,1	74,6	75,5
Azië ^b	2,0	12,0	2,9	3,5
Oost-Europa	6,8	15,1	1,4	2,1
<i>Goedereninvoer:</i>				
EU	0	2,2	62,5	62,8
Azië ^b	4,7	13,1	4,6	6,6
Oost-Europa	-10,9	2,1	2,9	2,1

Bron: CBS, *Statistiek van de Buitenlandse Handel*.

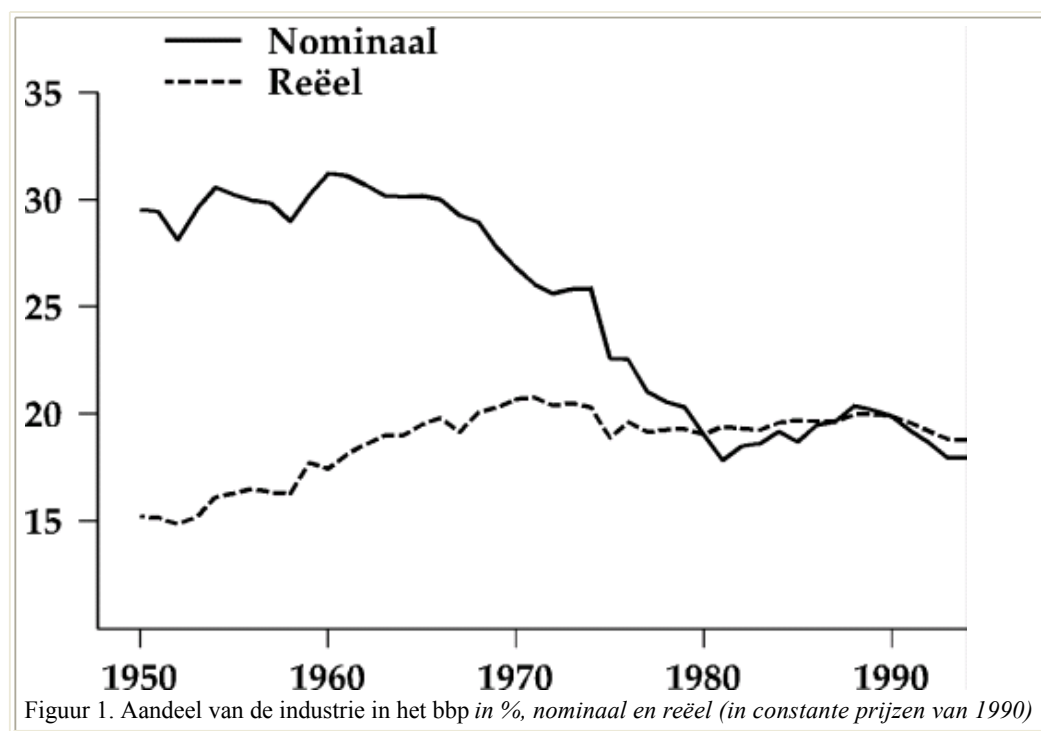
a. op transactiebasis.

b. exclusief Midden-Oosten, Zuid Azië en Japan.

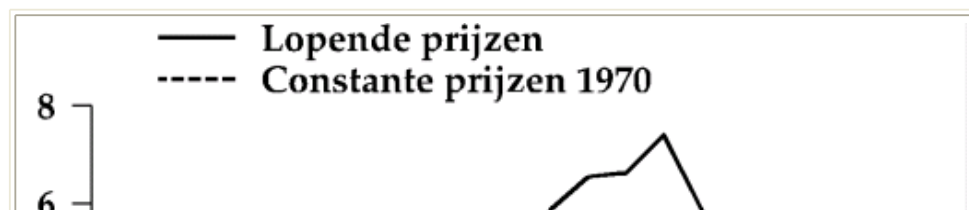
Voorts werd in de eerste helft van de jaren negentig een forse toename van de directe investeringen door Nederlandse bedrijven in emerging markets geregistreerd; terwijl de directe investeringen in Oost-Europa voor de hervormingen in 1992 nog vrijwel nihil waren, werd in de jaren daarna ongeveer f 800 mln per jaar door Nederlandse bedrijven in deze regio geïnvesteerd. De directe investeringen in Azië verdubbelden in de eerste helft van de jaren negentig tot gemiddeld bijna f 1 mrd per jaar. Tegelijkertijd stabiliseerden de directe investeringen door Nederlandse bedrijven in de EU zich, nadat deze in de aanloop naar de totstandkoming van de interne markt sterk waren opgelopen (tot f 14 mrd in 1990)⁴. Hierbij moet overigens direct worden opgemerkt dat de omvang van de directe investeringen door Nederlandse bedrijven in emerging markets nog steeds relatief klein is: zo bedroegen de directe investeringen van Nederlandse bedrijven in Azië en Oost-Europa in de eerste helft van de jaren negentig 7% van de totale directe investeringen in het buitenland en slechts 1,4% van de investeringen in vaste activa in Nederland. Uit [tabel 1](#) blijkt dat de omvang van de buitenlandse handel met deze regio's eveneens relatief beperkt is. Al met al maken deze cijfers duidelijk dat er weliswaar sprake is van globalisering, maar slechts op beperkte schaal.

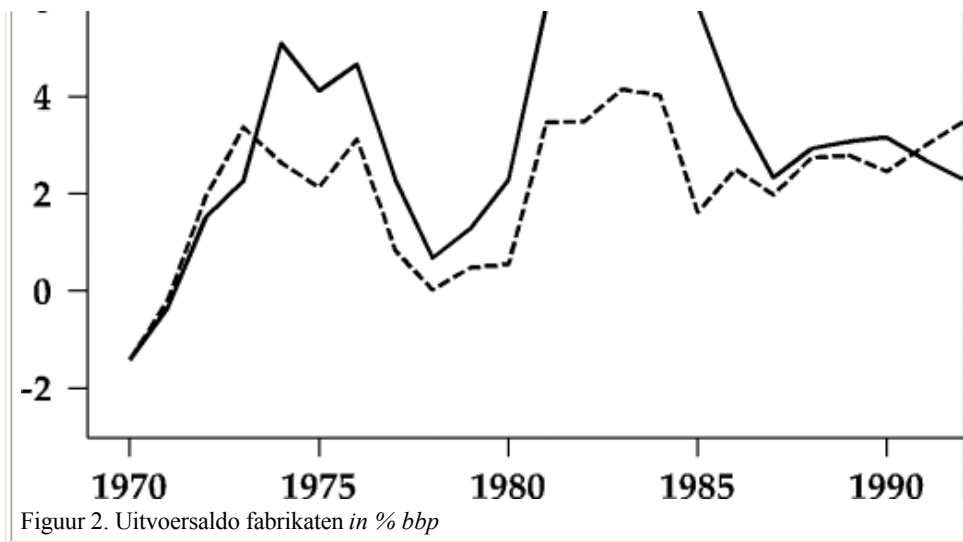
De economische effecten van internationale handel

De discussie over de effecten van de toenemende internationale handel concentreert zich vaak op de positie van de Nederlandse industrie, omdat deze sector in het bijzonder bloot staat aan internationale concurrentie. Uit [figuur 1](#) blijkt dat het nominale aandeel van de toegevoegde waarde van de industrie in het bbp sinds 1950 gestaag is gedaald⁵. Omdat andere ontwikkelde landen in ongeveer hetzelfde tempo deïndustrialiseren, kunnen deze volgens *The Economist* voortaan dan ook beter diensteneconomieën dan geïndustrialiseerde landen worden genoemd⁶. De vraag is nu of deze deïndustrialisatie het gevolg is van de sterk toegenomen internationale concurrentie. Op basis van een eenvoudige rekenregel stellen Krugman en Lawrence, dat de deïndustrialisatie in de VS slechts in beperkte mate het gevolg is van internationale handel; 86% van de opgetreden deïndustrialisatie in de VS zou ook zonder het effect van internationale handel hebben plaatsgevonden⁷. Aan de hand van de door Krugman en Lawrence gehanteerde rekenregel kan een kwantitatieve inschatting worden gegeven van het effect van internationale handel op de Nederlandse industrie.



Krugman en Lawrence bepalen het effect van internationale handel op de industrie aan de hand van het uitvoersaldo van fabrieken. Het uitgangspunt van hun redenering is het feit dat de omzet van de industrie per definitie gelijk is aan de uitgaven van ingezetenen aan fabrieken plus het uitvoersaldo van fabrieken. Bij constante uitgaven aan fabrieken door Nederlandse ingezetenen, leidt een hoger uitvoersaldo van fabrieken tot een even grote stijging van de omzet van de Nederlandse industrie. In tegenstelling tot de Verenigde Staten, vertoont de Nederlandse lopende rekening sinds het begin van de jaren tachtig een overschot. Ook het uitvoersaldo van fabrieken is, zowel in reële als in nominale termen, vanaf 1970 vrijwel continu positief geweest ([figuur 2](#)). In 1992 bedroeg het overschot op de handelsbalans voor fabrieken 2,3%. Als gevolg van internationale handel was de omzet van de Nederlandse industrie dus 2,3% groter dan zonder internationale handel het geval zou zijn geweest. Bedacht moet echter worden, dat 68% van de omzet van de Nederlandse industrie bestaat uit leveringen door andere sectoren. Daarom wordt dan ook niet de omzet, maar de toegevoegde waarde (die gelijk is aan de omzet verminderd met de intermediaire leveringen) als maatstaf voor de omvang van de industrie gebruikt. Volgens deze maatstaf leverde de internationale handel in 1992 een positieve bijdrage van 0,7% van het bbp aan de omvang van de Nederlandse industrie (dit is gelijk aan de resterende 32% van 2,3% van het bbp). Volgens deze berekening heeft internationale handel dus een duidelijk positief effect op de omvang van de Nederlandse industrie.





Figuur 2. Uitvoersaldo fabrikaten in % bbp

De opgetreden deïndustrialisatie is dus ook in Nederland niet het gevolg van internationale handel. Maar van wat dan wel? Uit [figuur 1](#) blijkt dat het aandeel van de toegevoegde waarde van de Nederlandse industrie in constante prijzen van 1990, dat wil zeggen in reële termen, sinds 1970 ongeveer stabiliseerde. Kennelijk is de oorzaak van de deïndustrialisatie niet zozeer gelegen in de reële, maar in de nominale sfeer. Doordat de prijzen van industrieproducten zijn achtergebleven bij die van niet-industrieproducten, is het nominale aandeel van de industrie in het bbp gedaald, terwijl dit aandeel reëel gezien ongeveer gelijk bleef. Men zou ook kunnen zeggen dat er helemaal geen sprake is van echte, dat wil zeggen reële deïndustrialisatie. Krugman en Lawrence verklaren dit verschijnsel door een sterkere stijging van de arbeidsproductiviteit in de industrie dan in de dienstensector in de VS. Ook in Nederland groeide de arbeidsproductiviteit in de industrie de afgelopen decennia aanzienlijk sneller dan in de rest van de economie, waardoor een relatief gematigde prijsontwikkeling van industrieproducten mogelijk was.

Een bezwaar van de hier gehanteerde methode is dat geen rekening wordt gehouden met zogenoemde terugkoppelingseffecten⁸. Zo kan arbeidsbesparende technologische vernieuwing deels een reactie zijn van producenten op de toenemende internationale concurrentie, waardoor deïndustrialisatie voor een groter deel te herleiden zou zijn tot de invloed van internationale handel. Uit de bovenstaande berekening kan in feite alleen worden geconcludeerd dat internationale handel als zodanig uiteindelijk voordelig is voor de Nederlandse industrie als geheel. Dit mag een voor de hand liggende uitkomst lijken, maar is wel een belangrijk argument tegen protectionistische geluiden die regelmatig opduiken in de discussie over globalisering⁹.

Voorts moet worden bedacht dat de bovenstaande berekening alleen betrekking heeft op de totale Nederlandse industrie. Het is niet denkbeeldig, dat de werkgelegenheid in bepaalde bedrijfstakken wel degelijk is aangetast of vrijwel geheel is verdwenen als gevolg van de concurrentie uit lage-lonen landen (scheepsbouw, textiel). Uit onderzoek van Sachs en Shatz, die een vergelijkbaar onderzoek als dat van Krugman hebben uitgevoerd op bedrijfstakniveau, blijken grote verschillen in de effecten van globalisering tussen de verschillende sectoren in de VS¹⁰. Ook blijkt de daling van de werkgelegenheid van productiemedewerkers (met 7,2%) veel groter dan die van niet-productiemedewerkers (met 2,1%). Dergelijk onderzoek op een meer gedesaggregeerd niveau zou het beeld van de invloed van internationale handel op de Nederlandse economie belangrijk kunnen nuanceren.

De economische effecten van directe investeringen

Ook via de directe investeringen kunnen de effecten van globalisering op de Nederlandse economie worden bekeken. Bij het analyseren van de effecten van directe investeringen wordt uitgegaan van een Nederlands bedrijf dat een dochterbedrijf in het buitenland opricht. Stel nu dat de productie van dit dochterbedrijf is bestemd voor de buitenlandse markt. In de discussie over globalisering wordt vaak voetstoots aangenomen dat de export van het moederbedrijf zal worden verdrongen door de productie van zijn buitenlandse dochter. Theoretisch is het echter zeer wel denkbaar dat de buitenlandse (reële) vraag naar de producten van het moederbedrijf per saldo zal toenemen door de oprichting van een dochter in het buitenland. Dit kan bijvoorbeeld gebeuren doordat in het buitenland goedkoper kan worden geproduceerd, waardoor de afzetprijs kan worden verlaagd, maar ook doordat after-sales services kunnen worden verricht en het product beter aan lokale wensen kan worden aangepast.

Als het moederbedrijf één of meerdere intermediaire producten aan de buitenlandse dochter levert, kan de groei van deze intermediaire producten een daling van de export van het eindproduct overtreffen. Voorts kan het eindproduct van de dochter andere eindproducten van het moederbedrijf een grotere naamsbekendheid geven, waardoor de export van de moeder per saldo eveneens toeneemt. Uit empirisch onderzoek door onder andere Blomström, Lipsey en Kulchiky¹¹ en Kravis en Lipsey¹² voor de VS en Zweden blijkt dat de buitenlandse productie van dochterbedrijven per saldo een licht positieve dan wel geen invloed had op de export van het moederbedrijf in het thuisland.

In de situatie waarbij de productie van het dochterbedrijf in het buitenland is bestemd voor de thuismarkt, zal de productie van deze dochter tot een toeneming van de import leiden. Hierdoor hoeft de productie van het moederbedrijf echter niet noodzakelijkerwijs (evenredig) te verminderen. Evenals de buitenlandse vraag kan namelijk ook de binnenlandse vraag naar de producten van het moederbedrijf toenemen door het vestigen van een dochterbedrijf in het buitenland. Hierbij kan vooral worden gedacht een vermindering van de productiekosten, waardoor via lagere prijzen de binnenlandse afzet gestimuleerd wordt. Anders dan bij de invloed van buitenlandse vestigingen op de buitenlandse markt, speelt hier het 'veroveren van de binnenlandse markt' echter geen rol. In bovengenoemde onderzoeken wordt overigens aan de grootte en significantie van het effect van de productie van dochterbedrijven in het buitenland op de import van het thuisland geen aandacht besteed.

Langs de lijnen van het bovengenoemde onderzoek is de invloed van de directe investeringen op de export (en import) van Nederland

empirisch onderzocht door middel van een regressie-analyse. Een belangrijk verschil is echter dat voor de buitenlandse productie van dochterbedrijven van Nederlandse multinationals geen systematische gegevens beschikbaar zijn. Daarom zijn de directe investeringen, zoals die door de Nederlandsche Bank op kasbasis worden geregistreerd, gebruikt als indicator voor de opbouw van productiecapaciteit in het buitenland. Directe investeringen in het buitenland zijn in de Nederlandse betalingsbalans onderverdeeld in kapitaaldeelname en binnen concernverband verstrekte kredieten. In het navolgende zijn alleen die kapitaaldeelname gebruikt, waarvan de oprichting van dochterbedrijven in het buitenland deel uitmaakt. Een serieus probleem is dat de directe investeringen op kasbasis worden geregistreerd, waardoor het mogelijk is dat alleen de financieringsstructuur van een bestaand buitenlands bedrijf verandert, zonder dat er reële effecten optreden. Het onderdeel kapitaaldeelname moet dan ook niet als exacte weergave, maar als proxy voor het ontplooiën van bedrijfsactiviteiten in het buitenland worden gezien. Aangenomen mag worden dat de jarenlange stijging van de directe investeringen (waaronder kapitaaldeelname) door Nederlandse bedrijven in het buitenland duidt op een groeiende internationale spreiding van de bedrijfsactiviteiten van Nederlandse bedrijven.

[tabel 2](#) geeft de resultaten van twee regressievergelijkingen, waarin de groei van het Nederlandse exportvolume ($\Delta \cdot x$)¹³ en importvolume ($\Delta \cdot m$) onder andere wordt gerelateerd aan de groei van de directe investeringen. In de exportvergelijking is tevens de verandering van de prijsconcurrentiepositie ($\Delta \cdot pc_p$) en de groei van de wereldhandel ($\Delta \cdot wh$) opgenomen. De import wordt onder andere verklaard door de relatieve prijs van de import p_{im} ; dit is de prijs van de import ten opzichte van de prijs van de nationale bestedingen) en de conjuncturele ontwikkeling in Nederland, zoals weergegeven door de DNB-conjunctuurindicator (nci). De invloed van de andere verklarende variabelen, zoals een constante en seizoendummy's staan niet in deze tabel vermeld¹⁴. Het effect van globalisering op de groei van het Nederlandse export- en importvolume is geschat door de voor wisselkoersmutaties gecorrigeerde directe investeringen in het buitenland gedeeld door de binnenlandse bruto-investeringen in vaste activa (inv). Er is immers pas sprake van een toeneming van de internationale spreiding van bedrijfsactiviteiten als de Nederlandse investeringen in het buitenland stijgen ten opzichte van de investeringen in eigen land. Omdat de reële economische effecten van de productie van buitenlandse dochterbedrijven vaak met een zekere vertraging zullen volgen op de opbouw van productiecapaciteit in het buitenland door middel van directe investeringen, is de investeringsvariabele met 4 kwartalen vertraagd.

Tabel 2. Regressieresultaten van het verband tussen directe investeringen en de import en export van Nederland 1979:3-1992:4

	$(\Delta \cdot x)_{-1}$	$-(\Delta \cdot m)_{-1}$	$(inv)_{-4}$	$(\Delta \cdot pc_p)_{-6}$	$\Delta \cdot wh$	$(\Delta \cdot p_{im})_{-2}$	$\Delta \cdot nci$	R^2	DW
Δx	-0,26 (-2,0)		0,01 (1,36)	-0,29 (-1,38)	0,93 (2,96)		0,91	2,01	
Δm		-0,12 (-0,90)	0,01 (1,55)			-0,29 (-1,50)	1,94 (3,67)	0,85	2,07

t-waarden staan tussen haakjes

x = exportvolume, m = importvolume, inv = directe investeringen door Nederlandse bedrijven in het buitenland/binnenlandse bruto-investeringen in vaste activa, pc_p = exportprijs van fabrikaten ten opzichte van exportprijs fabrikaten van onze belangrijkste concurrenten, wh = wereldhandel, p_{im} = importprijs ten opzichte van de prijs van de nationale bestedingen, nci = DNB-conjunctuurindicator.

Uit [tabel 2](#) blijkt dat de investeringsvariabele geen significante invloed heeft op de groei van de Nederlandse export. Mogelijk wordt in Nederland, evenals in de VS en Zweden, een eventueel substitutie-effect van de binnenlandse productie door de productie van dochterbedrijven in het buitenland gecompenseerd door een toeneming van de buitenlandse vraag. Voorts blijkt dat de directe investeringen eveneens geen significante invloed hebben op de groei van de goederenimport. De groei van de invoer wordt vooral bepaald door de conjuncturele ontwikkeling in Nederland en door mutaties van de relatieve invoerprijs. De insignificante invloed van de directe investeringen op de ontwikkeling van de buitenlandse handel zou, naast compenserende effecten, ook een gevolg kunnen zijn van de beperkte omvang van de directe investeringen door Nederlandse bedrijven in het buitenland in verhouding tot de investeringen in eigen land.

Conclusie

In de discussie over globalisering wordt regelmatig het idee naar voren gebracht dat de internationale spreiding van bedrijfsactiviteiten leidt tot een verdringing van productie in Nederland door productie in het buitenland, waardoor werkgelegenheid in Nederland verloren gaat. Volgens de in dit artikel gepresenteerde maastaven heeft de groei van internationale handelsstromen die het gevolg is van globalisering, echter gunstig uitgewerkt voor de Nederlandse economie. Nederland kent immers sinds het begin van de jaren tachtig een groot en omvangrijk overschot op de lopende rekening. Volgens berekeningen, zoals Krugman die eerder heeft uitgevoerd voor de VS, had het handelsoverschot in industrieproducten in 1992 een positief effect op de productie en daarmee de werkgelegenheid in de industrie in Nederland. Een andere manier om het effect van globalisering op de economie te meten is via de directe investeringen. In lijn met eerder onderzoek voor de VS en Zweden over de invloed van directe investeringen op de export, werd geen significante (en dus ook geen negatieve) relatie tussen de directe investeringen en de buitenlandse handel van Nederland gevonden.

Benadrukt moet worden dat deze conclusies alleen betrekking hebben op de totale Nederlandse economie. In bepaalde bedrijfstakken, zoals de scheepsbouw en de textielindustrie, zou internationale concurrentie wel degelijk een negatief effect op de werkgelegenheid kunnen hebben. Bovendien zijn naar verwachting in Nederland, evenals in de VS, de effecten voor laaggeschoolden negatiever dan voor hoger geschoolden. Mede door de toenemende internationale handelsconcurrentie die het gevolg is van globalisering zijn bedrijven in met name de industrie genoodzaakt om voortdurend hun kosten te verlagen. Hierbij zijn arbeidsbesparende technologische investeringen een veelbeprobefde methode, die ten koste is gegaan van werkgelegenheid aan met name de onderkant van de arbeidsmarkt. Dit proces, dat zeker niet nieuw is, kan echter niet alleen worden toegeschreven aan internationale concurrentie als gevolg van globalisering. Ook om de nationale concurrentie vóór te zijn, respectievelijk te blijven, zullen bedrijven immers arbeidsbesparende technologische investeringen moeten doen

-
- 1 W. Ruigrok en R. van Tulder, Misverstand: globalisering, *ESB*, 20/27 december 1995, blz. 1140-1143.
- 2 Zie bijvoorbeeld Th.A.J. Meys en A. van der Zwan, *Ondernemend Nederland in perspectief*, Nederlandsche Maatschappij voor Nijverheid en Handel, 1994.
- 3 Alleen het aandeel van Oost-Europa in het Nederlandse invoerpakket was in de periode 1990-1994 lager dan in de periode 1985-1989, maar dit werd veroorzaakt door de sterke inkrimping van de invoer uit Oost-Europa in de eerste periode (overloopeffect).
- 4 Zie tabel 6.5 in het *Jaarverslag 1994* van De Nederlandsche Bank.
- 5 De in deze paragraaf genoemde cijfers zijn afkomstig uit *De Nationale Rekeningen 1994* van het CBS.
- 6 *The Economist*, Schools brief; the manufacturing myth, 19-25 maart 1994.
- 7 P. Krugman en R.Z. Lawrence, *Trade, jobs and wages*, NBER, working paper, nr. 4478, Cambridge, Massachusetts, november 1988, en A.M.C. van der Zwet, Handel en werkgelegenheid, *ESB*, 26 april 1995, blz. 402.
- 8 CPB, [Centraal Economisch Plan 1995](#), Den Haag, april 1995.
- 9 Zo acht Van der Zwan een "management-benadering van de internationale valuta- en handelsrelaties empirisch gezien een voor de hand liggende stap", in: A. van der Zwan, Europa in een woelige wereld, *ESB*, 23 maart 1994, blz. 260-263.
- 10 J.D. Sachs en H.J. Shatz, *Trade and jobs in US manufacturing*, Brookings Papers on Economic Activity, 1994, nr. I.
- 11 M. Blomström, R.E. Lipsey en K. Kulchiky, US and Swedish direct investment and exports, in: R.E. Baldwin, *Trade policy issues and empirical analysis*, NBER Conference Report, Chicago, 1988.
- 12 I.B. Kravis en R.E. Lipsey, *The effect of multinational firms, foreign operations on their domestic employment*, NBER, Working Paper, nr. 2760, Cambridge, Massachusetts, november 1988.
- 13 Alle gebruikte variabelen luiden in natuurlijke logaritmen, zodat eerste verschillen procentuele veranderingen weergeven.
- 14 Zie voor de complete vergelijkingen: A. van der Zwet, *Enige effecten van globalisering op de Nederlandse economie*, De Nederlandsche Bank, MEB Serie 1995-1996.