

Nederland transportland?

De notie 'Nederland transportland' (of 'Nederland distributieland') krijgt de laatste jaren veel aandacht. Maar waar praten we eigenlijk over als we het over 'transport' hebben en hoe belangrijk is deze sector voor de economie? In dit artikel zullen enige standaard macro-economische maatstaven op een rijtje worden gezet om de omvang van de transportsector te bepalen. Tevens wordt een aantal gebieden waarop transport kennelijk van bijzonder belang is, geïdentificeerd. Vervolgens introduceren we enkele minder gebruikelijke maatstaven, die onzes inziens waardevolle aanvullende inzichten in het belang van transport voor de economie verschaffen.

Na aldus de omvang en de betekenis van de transportsector te hebben aangegeven, rijst de vraag in hoeverre speciale aandacht van de overheid voor juist deze sector gerechtvaardigd is. Immers, het economische belang van een sector behoeft op zich nog geen reden te zijn voor een ondersteunend beleid door de overheid.

Tot slot zal niettemin een aantal beleidsterreinen worden vermeld waarop de overheid actief kan zijn om de notie 'Nederland transportland' reële inhoud te helpen geven.

Macro-economisch belang

Gebruikelijke maatstaven

In de nationale rekeningen van het CBS wordt de transportsector aangeduid als 'Transport-, opslag- en communicatiebedrijven'. Hieronder vallen wegvervoer, zeevaart (onderscheiden in grote vaart en kleine handelsvaart), binnenvaart, luchtvaart, openbaar vervoer, pijpleidingbedrijven, PTT¹, reisbureaus en een scala van zogenaamde verwante bedrijven. In de transportwereld spelen bedrijven die op de een of andere manier het transport mee helpen organiseren en mogelijk maken, veelal zonder zelf het concrete transport te verrichten, vaak een belangrijke rol. Te denken valt bij voorbeeld aan expediteurs, cargadoors, veembedrijven en cateringbedrijven.

De aldus gedefinieerde transportsector realiseerde in 1987 een bruto toegevoegde waarde van f 31,2 miljard, hetgeen in de totale toegevoegde waarde in Nederland (f 391 miljard) een aandeel

van 8 procent vertegenwoordigt. In termen van arbeidsvolume verschaft de transportsector in 1987 335.000 arbeidsjaren werk, goed voor 7,1 procent van de totale werkgelegenheid (4,74 miljoen).

Deze cijfers geven een algemene indicatie van het belang van de transportsector voor onze economie. Op twee specifiekere, maar eveneens zeer belangrijke terreinen blijkt het belang van de transportsector veel nadrukkelijker naar voren te komen.

In de eerste plaats de bijdrage van het transport aan de betalingsbalans. Van het totale exportoverschot van goederen en diensten van f 17 miljard in 1986 was ruim 55 procent op het conto van de transportsector te schrijven. Onze zeer open, internationaal georiënteerde economie brengt met zich mee dat ook onze transportbedrijven bij uitstek over de grenzen opereren. Kennelijk doen ze dat erg slagvaardig, in die zin dat de Nederlandse transportbedrijven veel meer diensten voor het buitenland verrichten dan buitenlandse transportondernemingen voor Nederlandse bedrijven en instellingen. Zodoende ligt hier voor Nederland een groot betalingsbalansvoordeel: transport is een bedrijfstak met een sterke positie op een grote, internationale markt.

In de tweede plaats heeft de transportsector een relatief hoog aandeel van 14,5 procent in de nationale investeringen. Het bedrag dat besteed wordt aan transportmiddelen lijkt meer dan proportioneel hoog te zijn. Dit zou erop kunnen duiden dat de eerder gegeven globale cijfers het werkelijk belang van transport onderschatten. Om na te gaan in hoeverre dit het geval is, zullen we de transportsector vanuit een wat ruimere invalshoek doorlichten.

Minder gebruikelijke maatstaven

Bij het bepalen van de toegevoegde waarde en werkgelegenheid in de transportsector baseert het CBS zich op de cijfers van de als transportondernemingen gedefinieerde bedrijven. Dit zijn de bedrijven die op de een of andere manier van transport hun beroep maken. Echter ook buiten deze bedrijven worden er op grote schaal transportdiensten verleend. Tal van ondernemingen en instellingen in andere sectoren – zoals industrie, handel en bouwnijverheid – hebben hun 'eigen vervoer'. Daarnaast is er een enor-

me produktie van particulier personenvervoer, vooral door middel van de personenauto. In genoemde categorieën wordt evengoed als in de beroepssector transportwaarde gecreëerd. Het probleem is dat deze vaak ingebed zit in de hoofdactiviteit en/of dat men haar als vanzelfsprekend aanneemt zonder lang stil te staan bij het economische belang ervan.

In tabel 1 wordt een poging ondernomen om de in de gebruikelijke becijferingen buiten beschouwing blijvende elementen mee te nemen. Helaas zijn deze statistisch wat minder goed gedocumenteerd zodat schattingen en 'educated guesses' niet altijd te vermijden zijn. De belangrijkste aanvullingen in termen van additionele transportwaarde zijn de volgende:

- de toegevoegde waarde van de openbaar-vervoerbedrijven is in de gangbare aanpak gebaseerd op de eigen opbrengsten van deze ondernemingen, met name uit kaartverkoop. Dit weerspiegelt dus de prijs die de reiziger betaalt. Die prijs wordt echter kunstmatig laag gehouden door een zeer forse overheidsbijdrage van ruim f 2 miljard. De kosten van een rit met het openbaar vervoer worden gemiddeld voor grofweg 60 procent door de overheid betaald. Het lijkt gerechtvaardigd om dit bij de bepaling van de toegevoegde waarde mee te nemen. Immers, wij hebben er als gemeenschap kennelijk dit bedrag voor over om deze transportdiensten te verrichten. De gemeenschap hecht waarde aan het produceren van deze vorm van mobiliteit;
- talrijke bedrijven en instellingen hebben zogenaamd 'eigen vervoer'. Veruit het belangrijkste is het wegtransport, waar de eigen vervoerders met name in het binnenlands vervoer een aanzienlijk aandeel hebben. Over het geheel genomen is het eigen vervoer ongeveer half zo groot als het beroeps-goederenvervoer over de weg. Ook in zee- en binnenvaart is een (weliswaar beperkt) aantal niet-transportbedrijven actief, bij voorbeeld oliemaatschappijen. De totale omvang van deze transportactiviteiten is echter beperkt. Het eigen vervoer in de luchtvaart is verwaarloosbaar klein;
- veruit de belangrijkste verhoging van de toegevoegde waarde van de trans-

1. Men zou zich kunnen afvragen of de PTT wel een 'echt' transportbedrijf is. Het begrip 'PTT' zal wellicht niet bij iedereen de associatie met transport oproepen, met name het telecommunicatie-gedeelte. Anderzijds kan betoogd worden dat het overbrengen van post en boodschappen via telecommunicatie-apparatuur ook een vorm van transport is. Met in 1987 een omzet van ruim f 10 miljard, een toegevoegde waarde van plusminus f 7,6 miljard en ruim 81.000 arbeidsjaren gaat het hier om ongeveer een kwart van de totale sector.

Tabel 1. Alternatieve rneting van de toegevoegde waarde van de transportsector in Nederland, in mrd. gld.

Totale toegevoegde waarde volgens traditionele maatstaf (CBS)	31,2
Overheidsbijdrage openbaar vervoer	2,1
Eigen vervoer zeevaart	0,2
Eigen vervoer beroepsgoederen weg	3,0
Eigen vervoer binnenvaart	0,1
Particulier personenvervoer	34,0
Totaal	70,6

Bron: CBS, KNVTO, V&W, NOB, McKinsey.

portsector komt voor rekening van het particuliere personenvervoer. Het verplaatsen van personen op particuliere basis kan, mutatis mutandis, op één lijn worden gesteld met het beroepsmatig vervoeren van personen en goederen. Voor de onderhavige problematiek is er geen principieel verschil tussen iemand die met de bus boodschappen gaat doen en iemand die met de eigen auto gaat. Waarom het eerste wel meetellen bij de bepaling van de toegevoegde waarde en het tweede niet? Het is zonder meer duidelijk dat het hier om een zeer grote post gaat. Het vervoer van personen is een 'waardevolle' activiteit die op zeer grote schaal wordt bedreven. Als ruwe maatstaf voor de concrete waardering gaan we uit van het gegeven dat het openbaar personenvervoer ongeveer 10 procent van de totale personenmobiliteit in Nederland voor zijn rekening neemt, tegen 90 procent particulier vervoer. Als we dan tevens aannemen dat de waardering per kilometer mobiliteit in openbaar en particulier vervoer gelijk is kunnen we de waarde van het 'eigen personenvervoer' schatten op negen maal de waarde van het openbaar vervoer, dat wil zeggen f 34 miljard².

Alles optellend resulteert er een totale toegevoegde waarde van de transportsector van zo'n f 70 miljard, hetgeen 18 procent is van de totale toegevoegde waarde in Nederland. Dit lijkt een reëler beeld te geven van het economische belang van de transportsector. Deze schatting ligt ook niet al te ver af van het aandeel van investeringen in transportmiddelen ten opzichte van de totale investeringen. Dit zou erop kunnen duiden dat de herwaardering redelijk adequaat is.

Meso-economisch belang

Het beschouwen van het belang van een sector in macro-economische termen is één manier van benaderen. Analyse van de bedrijfstak als zodanig kan

aanvullende inzichten opleveren. In een studie in opdracht van de Commissie Nederland Distributieland in 1986 heeft McKinsey & Company een analyse gemaakt van de effecten van transitovervoer door Nederland. Het ging erom na te gaan in hoeverre de elementen van de transportketen profiteren van extra transitoverkeer. In deze benadering wordt de transportsector gezien als een verzameling van opeenvolgende activiteiten ('schakels') die te zamen het 'door-to-door' transportproduct definiëren: de transportketen. De analyse is uitgevoerd voor een 'gemiddelde' twintigvoets container en een 'gemiddelde' ton luchtvracht. De berekeningen stelen op de volgende uitgangspunten en gegevens:

- het basispatroon is dat de lading van overzee wordt aangevoerd - waarbij het gewogen gemiddelde is gehanteerd van de handelsstromen uit Noord-Amerika en Japan - en via Nederland wordt doorgevoerd naar het Europese achterland (opnieuw gewogen met de relevante handelsstromen);
- er is rekening gehouden met de Nederlandse marktaandeelen in de verschillende subsectoren (schakels). Het gaat er immers om te bepalen in hoeverre Nederlandse bedrijven profiteren. Dat dit van grote invloed kan zijn blijkt bij voorbeeld uit het intercontinentale zeevervoer waar de opbrengst voor Nederland relatief laag is omdat slechts een vrij klein deel van de containers met Nederlandse rederijen wordt aangevoerd. In de luchtvaart daarentegen heeft Nederland, vooral dank zij de KLM, een fors aandeel in de luchtvracht van en naar Amsterdam;
- er is gerekend met omzet op basis van de normale, relevante tarieven, bij voorbeeld de gangbare prijs per kilometer. De bruto-opbrengst van een transitcontainer voor Nederlandse bedrijven kan dan worden becijferd op f 720 (zie tabel 2); de opbrengst van een ton transitoluchtvracht op f 3.520 (zie tabel 3).

Het interessante van deze aanpak is dat hij zo nadrukkelijk geënt is op de ketenbenadering; een concept dat tegenwoordig centraal staat in het denken over transport. Ook kwantificeert hij de effecten op verschillende transport-subsectoren waardoor hun onderlinge verhouding en samenhang wordt verduidelijkt. Een nadeel van deze aanpak is dat er met nogal grove gemiddelden wordt gerekend waarbij de variantie aanzienlijk is. Ook is transitomaar één bepaalde tak van vervoer die weinig tot niets zegt over andere takken, zoals bij voorbeeld binnenlandse distributie. Het zou interessant zijn soortgelijke analyses op andere onderdelen van het transportgebied toe te passen.

Tabel 2. Opbrengst voor Nederland van een transito-container, in guldens

Intercontinentaal zeevervoer	120
Havenafhandeling/gelden	375
Expeditie	40
Wegvervoer	135
Binnenscheepvaart	15
Spoor	15
Kustvaart	20
Totaal	720

Bron: Havenbedrijven, ECT, Nedlloyd, EBW, Holland Rail Containers, NOB, enz.

Tabel 3. Opbrengst voor Nederland van een ton transito-luchtvracht, in guldens

Intercontinentaal luchtvervoer	2.580
Luchthaven afhandeling/gelden	60
Expeditie	185
Doorgaand wegvervoer	20
Doorgaand luchtvervoer	675
Totaal	3.520

Bron: IATA, Luchthaven Schiphol, NVVL, KLM, enz.

Extra overheidsaandacht?

In het voorgaande is gebleken dat de transportsector van aanzienlijk belang is voor de Nederlandse economie. Op zich behoeft dit voor de overheid geen reden te zijn om deze sector extra te stimuleren. Er zijn wel meer sectoren van aanzienlijk economisch belang. Daarom dringt zich de vraag op waarom nu juist de transportsector - met een beperkt aantal andere sectoren - wordt uitverko-

ren. Een cruciaal criterium voor het selecteren van sectoren die als 'speerpunten' worden beschouwd en waar de overheid een actief ondersteunend beleid voert, is of een sector vanuit zichzelf toekomstperspectief heeft, in die zin dat redelijkerwijs verwacht mag worden dat die sector zich op eigen kracht voortvarend zal ontwikkelen. Het gaat hier dus in wezen om 'picking winners'. Op bedrijfsniveau zijn dit bedrijven die op de een of andere wijze een concurrentievoordeel hebben en in stand kunnen houden: 'sustainable competitive advantage'. Toegepast op bedrijfstakniveau komt dit neer op het selecteren van die sectoren waarin men relatief het sterkst is: richt je op je sterke punten. Daarmee wordt de vraag of de transportsector een sector is waarin Nederland een sterke concurrentiepositie

2. Het betreft hier slechts een eerste, grove schatting die veel meer verfijnd zou kunnen worden. Er zullen verschillen zijn tussen openbaar en particulier vervoer in termen van kosten en efficiency alsmede verschillen met betrekking tot de categorieën gebruikers en hun respectieve tijdwaarderingen.

heeft en kan houden. Met andere woorden: hoe ligt de Nederlandse transportsector nu in de concurrentieslag en in hoeverre zijn eventuele voordelen naar verwachting te handhaven?

Er zijn tal van indicaties dat de huidige concurrentiepositie sterk is. Het reeds vermelde grote betalingsbalansoverschot in transport suggereert een aanzienlijk concurrentievoordeel op het buitenland. Dit wordt onderschreven door de stand van zaken in een aantal belangrijke deelgebieden. Allereerst is daar natuurlijk de positie van Rotterdam als grootste haven ter wereld. Op het gebied van de luchtvaart is de concurrentiekracht veel minder evident, maar toch lijkt er sprake van een relatief gezien redelijk sterke positie. Immers, zowel KLM als Schiphol nemen ten opzichte van hun respectieve Europese concurrenten een plaats in die uitstijgt boven hetgeen we op basis van de omvang van de Nederlandse markt zouden mogen verwachten: beide zijn groot voor zo'n klein land. KLM is de Europese nummer 4 in termen van passagierskilometers en neemt qua vrachtvervoer zelfs een derde plaats in. Schiphol scoort voor passagiers en vracht respectievelijk een vijfde en een vierde plaats.

Op het terrein van het internationale wegvervoer nemen de Nederlandse beroepsvervoerders een uiterst sterke positie in. Zij nemen meer dan een kwart van het totale grensoverschrijdende wegvervoer binnen de EG voor hun rekening. Interessant hierbij is dat deze subsector zeer gefragmenteerd is met duizenden kleine en middelgrote bedrijven. Kennelijk zijn het niet alleen de grote bedrijven die weten wat internationaal werken is.

Een laatste indicatie van de concurrentiekracht van de Nederlandse transportsector is het belang van in Nederland gevestigde centrale Europese distributiecentra. Uit een door McKinsey & Company in 1986 gehouden enquête onder de 50 grootste Amerikaanse exporteurs bleek, dat niet minder dan negen van de twintig bedrijven die in Europa centrale distributiefaciliteiten hebben, in Nederland gevestigd zijn. Dit hoge aandeel is te meer positief voor Nederland daar we ervan uit mogen gaan dat de betrokken bedrijven een gedegen afweging hebben gemaakt tussen Nederland en andere landen als vestigingsplaats. Bovendien zal die afweging waarschijnlijk een min of meer integraal karakter hebben gehad, in die zin dat verschillende subsectoren in hun samenhang beschouwd zullen zijn. Immers, alle transportsubsectoren kunnen in principe een rol spelen bij distributie, zodat naast specifieke elementen ook de aantrekkelijkheid van de transportsector in zijn geheel aan de orde is. Die is kennelijk niet gering.

Het feit dat de Nederlandse transportsector er nu relatief goed voorstaat betekent uiteraard niet automatisch dat dit zo zal blijven. Exogene ontwikkelingen en verschuivingen en de niet aflatende druk van de concurrentie zouden de positie kunnen aantasten. Natuurlijk geldt dit niet alleen voor transport maar in principe voor alle sectoren. Overal moeten bedrijven alert blijven en doorlopend hun prestaties verbeteren. Niettemin is het wellicht wel mogelijk om bepaalde factoren te identificeren die de concurrentiekracht op een meer structurele wijze versterken. Naarmate immers een concurrentiepositie meer berust op factoren die minder (snel) aan veranderingen onderhevig zijn, zal ze, ceteris paribus, stabiel zijn.

In het geval van (delen van) de transportsector kunnen twee van die fundamentele factoren worden onderscheiden die positief op de Nederlandse concurrentiepositie inwerken. In de eerste plaats zijn er de geografische lokatie en omstandigheden. De ligging van Nederland ten opzichte van belangrijke economische centra en de goede natuurlijke aan- en afvoermogelijkheden over water werken structureel in het voordeel van een aantal transportsubsectoren. Of schoon ook deze voordelen kunnen afnemen of verdwijnen – bij voorbeeld door verschuiving van economische centra of door infrastructurele investeringen van concurrenten – zullen ze in principe nog langere tijd onze positie ten goede kunnen komen.

In de tweede plaats nemen handel en transport van oudsher een relatief vooraanstaande plaats in onze samenleving in. In Duitsland en Frankrijk bij voorbeeld is het prestige ervan minder groot. Nederlanders richten zich als het ware meer op transport dan buitenlanders doen. Dat zal tevens de kwaliteit van de in het transport werkzame arbeidskrachten ten goede komen. Ook hier geldt dat het niet om een constante factor gaat, maar gegeven het structurele karakter ervan zal hij niet van vandaag op morgen verdwijnen.

Zoals gezegd kunnen de hier genoemde structurele factoren geenszins een blijvend sterke concurrentiepositie garanderen. Deze hangt vooral af van de slagvaardigheid van het bedrijfsleven in de dagelijkse concurrentieslag, die op zijn beurt weer van duizend-en-een factoren afhankelijk is. Maar feit blijft dat we een goede, stevig verankerde uitgangspositie hebben; iets dat voor menige andere sector niet of minder zal opgaan. Het gegeven dat we in transport waarschijnlijk meer comparatieve voordelen genieten dan in de nodige andere sectoren is een argument om de overheidsaandacht meer specifiek op transport te richten. Immers, we moeten ons richten op die gebieden waar de kansen op succes het grootst zijn.

Beleidsterreinen

Nadat is vastgesteld dat de transportsector van groot belang is en dat de overheid een positieve invloed zou kunnen uitoefenen, dringt zich de vraag op welke beleidselementen centraal zouden moeten staan. Als algemeen uitgangspunt dient onzes inziens te gelden dat er naar gestreefd moet worden om de efficiency-genererende mechanismen van de markteconomie zoveel mogelijk tot hun recht te laten komen. Een niet aflatende druk om aan de steeds zwaardere eisen van de markt te voldoen en de (potentiële) concurrentie het hoofd te bieden, dwingt bedrijven tot doorlopende verbetering van hun prestaties. Om dit proces zoveel mogelijk zijn gang te laten gaan zou de overheid haar beleid zo algemeen mogelijk moeten opzetten, dat wil zeggen met de nadruk op maatregelen waarvan *iedereen* in principe kan profiteren. Selectief beleid gericht op specifieke, kleinere eenheden binnen de transportsector zou vanuit deze visie tot het minimaal noodzakelijke moeten worden teruggedrongen. Daar waar selectief beleid onmogelijk is of andere dan economische redenen – bij voorbeeld sociaal-maatschappelijke motieven – prevaleren, zou het beleid zo marktconform mogelijk moeten worden opgezet.

Met het voorgaande als uitgangspunt kunnen vijf gebieden worden geïdentificeerd waarop de overheid structurele ondersteuning kan verlenen:

- *infrastructuur*. Dit is traditioneel het domein van de overheid en het behoef geen betoog dat het van vitaal belang is voor de transportsector. Wel moet het belang van een integrale benadering, waarin de diverse alternatieven in onderlinge samenhang worden beschouwd, beklemtoond worden. Kosten-batenganalyses zijn hierbij een nuttig hulpmiddel. Recente initiatieven en rapporten van de overheid – bij voorbeeld de *Vierde nota ruimtelijke ordening*, het *Tweede structuurschema verkeer en vervoer*, en het werk van de Projectgroep Mobiliteitsscenario Randstad – geven reeds aanzetten in deze richting;
- *technologie*. Vooral op het gebied van informatie- en communicatiesystemen zijn er ontwikkelingen gaande die van groot belang zijn voor de de transportsector. De beheersing van de 'door-to-door' goederenstroom en het proces van logistieke integratie vergen technologisch hoogstaande systemen. Op vele plaatsen is men reeds actief bezig, van de haven van Rotterdam (Intis) tot luchtvracht (Cargonaut) en douane (Sagitta), om nog maar te zwijgen over de inspanningen van individuele transportbedrijven. De transportsector zal vanzelfsprekend meeprofiten van maatregelen in het

kader van het algemene technologie-beleid die het technologisch kunnen in Nederland stimuleren. De markt zal uiteindelijk uitmaken welke concrete projecten en initiatieven het beste zijn; de overheid kan mede de voorwaarden scheppen die ertoe leiden dat potentiële technologische mogelijkheden ook daadwerkelijk worden geëxploreerd en, indien zinvol, benut;

- *scholing*. De ontwikkeling van 'human capital' is een essentiële voorwaarde voor doorlopende vernieuwing en verbetering. Naast een grondige basisopleiding is specialistische kennis en kunde steeds meer vereist. Daarin moet worden voorzien door een scala van cursussen en vakken, waar nodig verschaft door specifiek op transport gerichte instellingen. Door op dit terrein een grotere inspanning te leveren kan de overheid bijdragen aan het verwerven van een concurrentievoordeel dank zij het bewerkstelligen van een hogere kwaliteit van de factor arbeid;
- *internationale politiek*. Het internationale transport is onderhevig aan een

groot aantal afspraken, regels, wetten en verdragen van en/of tussen landen. Vele daarvan hebben een verstoringende invloed op de concurrentie. Voorbeelden zijn de landingsrechten in de luchtvaart en de bevoordeling van het goederenvervoer per spoor van en naar de Noordduitse zeehavens. Hier is het bilaterale of multilaterale overheidsbeleid direct relevant. Het elimineren van bestaande belemmeringen en verstoringen kan van grote invloed zijn op het succes van de Nederlandse transportsector;

- *public relations*. Indien we de notie 'Nederland transportland' echt serieus willen nemen, zullen we haar ook met kracht en overtuiging voor het voetlicht moeten brengen. Een kwalitatief hoogstaand en in de markt aansprekend produkt verdient een adequate marketingstrategie. Wellicht is het zelfs mogelijk om aan 'Nederland transportland' een positief 'brand image' te verbinden. Daarvan zou de transportsector zeker profiteren. De mede door de overheid opgerichte or-

ganisatie 'Nederland distributieland' is reeds actief in het promoten van het beeld van Nederland als transportland.

Er blijken volop mogelijkheden te zijn voor de overheid om de Nederlandse transportsector op een zinvolle wijze structureel te versterken, en aan de nodige daarvan wordt reeds gewerkt. Daarmee kan daadwerkelijk worden bijgedragen aan het invullen van de notie 'Nederland transportland'. Een adequate taakverdeling tussen markt en overheid is hierbij van het grootste belang.

A.W.C. Appels

De auteur is transportspecialist by McKinsey & Company in Amsterdam. Tevens is hij verbonden aan het McKinsey Eurocenter in Brussel, dat zich bezighoudt met (de gevolgen van) de Europese integratie ('1992'). Dit artikel is in belangrijke mate gebaseerd op een door de auteur gehouden lezing op de themadag 'Nederland transportland?' van de Vereniging van Afgestudeerde Economisten uit Tilburg op 22 september 1988. Het artikel is op persoonlijke titel geschreven.