

Winst per regio

Het bedrijfsleven in sommige delen van Nederland blijkt winstgevendder dan in andere. Wat zijn de 'sterke' en 'zwakke' regio's?

Wanneer is nu een regio in economische zin als 'sterk' te betitelen? Globaal kunnen twee benaderingen worden onderscheiden. De eerste richt zich op de vestigingsplaatskeuze van bedrijven. Wanneer buitenlandse bedrijven besluiten zich in Nederland te vestigen, dan strijken ze vooral neer in de grotere Randstadagglomeraties¹. Deze agglomeraties zouden we dan ook kunnen beschouwen als 'sterke' regio's. Tegenover de aantrekkelijkheid van de Randstad als vestigingsplaats voor buitenlandse ondernemingen staat echter, dat de Randstad als vestigingsplaats voor Nederlandse bedrijven bedrijven aan waardering inboet². Oost- en vooral Zuid-Nederland scoren hier steeds beter.

Het tweede type onderzoek richt zich niet op de locatiekeuze, maar meet de prestaties van het regionale bedrijfsleven. Vaak wordt daarbij gewerkt met werkgelegenheidsgegevens. Soms worden echter ook andere gegevens in de beschouwing betrokken. In de bekende vitaliteitsstudies van INRO-TNO en de gezamenlijke Kamers van Koophandel gaat het om gegevens over netto bedrijfsresultaat, omzet en investeringen.

Er is een essentieel verschil tussen beide typen onderzoek. Bij het eerste type, de locatiekeuze, spelen uitsluitend bedrijfsexterne factoren een rol. De uitkomst zegt iets over de 'sterkte' van een regio om (bepaalde vormen van) bedrijvigheid aan te trekken. Het tweede type, het functioneren van de bedrijven in een regio, heeft niet alleen betrekking op bedrijfsexterne, maar ook, misschien wel vooral, op bedrijfsinterne factoren. De uitkomst zegt iets over de concurrentiepositie van de regionale bedrijven. Een regio, die goed scoort bij het aantrekken van nieuwe buitenlandse dan wel Nederlandse bedrijven, is niet noodzakelijkerwijs 'sterk', wanneer wordt gekeken naar de financiële performance van de in die regio gevestigde bedrijvigheid.

Het onderzoek waar dit artikel aan gewijd is, gaat over 'sterke' regio's in de betekenis van de tweede benadering. Ingegaan wordt op de verschillen in winstgevendheid van het industriële bedrijfsleven in de veertig Nederlandse Corop-gebieden in de periode 1987-1991. Het verschil met de eerder genoemde vitaliteitsstudies is dat ons onderzoek uitsluitend betrekking heeft op winstgevendheid³.

Data

Geredeneerd vanuit maatschappelijk perspectief is de netto toegevoegde waarde de beste maatstaf om de prestaties van ondernemingen vast te stellen⁴. De netto toegevoegde waarde kan namelijk worden gezien als de som van de inkomens van de bij de onderneming betrokken werknemers, kapitaalverschaffers en overheden. Gegevens op Corop-niveau voor de netto toegevoegde waarde zijn echter niet beschikbaar.

Daarom wordt voor dit onderzoek uitgegaan van het netto bedrijfsresultaat. Het ligt voor de hand om dan te werken met de rentabiliteit op het eigen of op het totaal vermogen⁵. Dit

1. R. Buck en W. Pijpers, Buitenlandse bedrijven in Nederland, in W. van Velden en E. Wever (red.), *Nederland is meer dan de Randstad*, Van Gorcum, Assen, 1995.

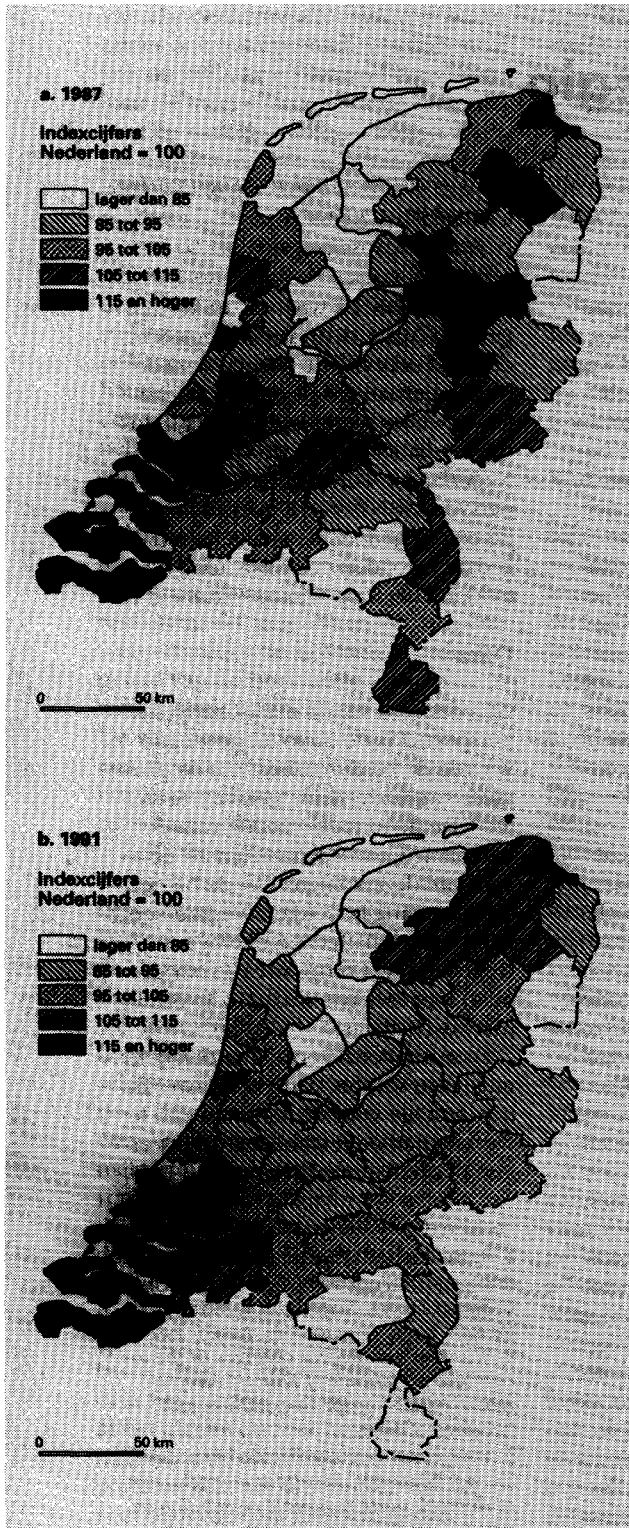
2. W.J. Meester, *Recent changes in the locational preference of Dutch entrepreneurs*, Paper European Congress RSA, Groningen, 1995.

3. Voor een meer uitgebreide bespreking zie H.J. Nijmeijer, *Resultaat en regio, een onderzoek naar regionale verschillen in winstgevendheid van industriële bedrijven in Nederland*, afstudeerproject Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen van de Universiteit Utrecht, 1995.

4. Zie H.W. de Jong, Prestaties van grote ondernemingen, *ESB*, 22 maart 1995, blz. 277-280.

5. Zie onder meer A.P. Kusters, *Winstgevendheid en vermogensverhoudingen*, Onderzoeksmemorandum nr. 115, CPB, Den Haag, 1994.

Figuur 1. Winstgevendheid industrie in 1987 en 1991



levert echter onoverkomelijke problemen op. Weliswaar is er een CBS-Statistiek *Financiën van ondernemingen*, maar deze is voor onze analyse niet bruikbaar omdat de gegevens niet regionaal gegroepeerd zijn.

Een redelijk alternatief vormt de *Statistiek regionale economische jaar-*

personeelsbestand per vestiging. Voor ons onderzoek is die werkwijze niet onverdeeld gunstig. De regionale verschillen in 'performance' worden hierdoor gedempt, terwijl juist die verschillen in onze beschouwing centraal staan. Weliswaar bestaat het industriële bedrijvenbestand van het CBS

cijfers (REJ). In deze statistiek vormt de Corop-regio het laagste ruimtelijk niveau waarvoor gegevens worden gepubliceerd. Eén van de in deze statistiek vermelde gegevens is het zogeheten 'overig inkomen', de bruto toegevoegde waarde tegen factorkosten minus de arbeidskosten. Men kan dit 'overig inkomen' zien als een redelijke indicator voor de winst⁶. Nu is een winst van één miljoen gulden voor een klein bedrijf iets fantastisch, voor een bedrijf als Shell zal het als een ramp worden opgevat. Daarom is het overig inkomen in dit betoog gerelateerd aan (gedeeld door) de bruto toegevoegde waarde (tegen factorkosten). De dan ontstane winstquote kan worden gezien als het complement van de arbeidsinkomensquote.

De meningen over deze wijze van schaling zijn overigens wel verdeeld. Sommigen wijzen er op dat hierdoor de winst van kapitaalintensieve bedrijven of sectoren te hoog wordt ingeschat. Niettemin wordt deze maatstaf wel gehanteerd⁷.

Hoewel een redelijk alternatief, levert het gebruik van de *Statistiek regionale economische jaarcijfers* toch enkele problemen op. In deze statistiek is niet de onderneming het uitgangspunt, maar de bedrijfseenheid. Echter, ook bedrijfseenheden kunnen meerdere vestigingen, in verschillende regio's omvatten. Om in zo'n situatie toch te komen tot een regionale verbijzondering verdeelt het CBS de totale toegevoegde waarde en het totale overig inkomen van de bedrijfseenheid over de diverse vestigingen en daardoor regio's, bij voorbeeld naar rato van het

slechts voor 10% uit ondernemingen die als multi-regionaal kunnen worden geclassificeerd, maar hiermee is wel zo'n 40% van de binnen Nederland gerealiseerde toegevoegde waarde gemoeid.

Een tweede vorm van demping treedt op door de ophoging van de regionale waarden via de kleine bedrijven (minder dan twintig werkzame personen). Voor deze categorie bedrijven wordt per bedrijfsklasse of bedrijfspgroep over het hele land gewerkt met dezelfde ophoogverhoudingen.

De mogelijke vertekening als gevolg van deze twee vormen van demping is aanleiding geweest om ook nog een aanvullende analyse uit te voeren. Hierop zal later worden teruggekomen. Verder hebben we de extraterritoriale regio (het continentale plat en enclaves in het buitenland (ambasades)) buiten beschouwing gelaten.

Regionale verschillen

Fluctuaties in tijd en ruimte

In deze paragraaf wordt ingegaan op de winstgevendheid van het industriële bedrijfsleven in de veertig Corop-regio's op basis van het overig inkomen gerelateerd aan de bruto toegevoegde waarde (tegen factorkosten). De analyse heeft betrekking op de periode 1987-1991⁸. Voor ieder jaar is een analyse uitgevoerd en zijn de uitkomsten in een kartogram weergegeven. In figuur 1 zijn de kartogrammen voor 1987 en 1991 opgenomen.

Op de gegevens voor elk van de vijf jaren in de periode 1987-1991 is een clusteranalyse (Ward-methode) toegepast. Bezien we de uitkomsten

6. Zie onder andere L. de Wolff, Het geheim van succesvol ondernemen, *Intermediair*, nr. 48, 1983, blz. 21-41 en EIM, *Kleinschalig ondernemen deel 2: regionaal-economische dynamiek en werkgelegenheidscreatie*, EIM, Zoetermeer, 1994.

7. Bij voorbeeld P. de Wolf, De relatie tussen concentratiegraad en winstgevendheid in Nederlandse bedrijfsklassen, *ESB*, 26 mei 1982, blz. 538-542, J.J.M. Pronk, Verschillen in winstgevendheid van in Nederland gevestigde industriële bedrijven, *Statistisch Magazine*, nr. 1, 1987, blz. 19-26 en F.J. Krapels en G. van Leeuwen, De invloed van productie, winstgevendheid en kapitaalkosten op de investeringen, *Statistisch Magazine*, nr. 2, 1992, blz. 69-77.

8. Omdat in 1987 een ingrijpende revisie heeft plaatsgevonden van de REJ, was het niet mogelijk verder terug te gaan in de tijd.

daarvan, dan blijkt dat in een aantal gebieden het industriële bedrijfsleven in ieder jaar van de periode 1987-1991 winstgevender is geweest dan het bedrijfsleven in Nederland als geheel. Deze 'sterke' regio's zijn de Corop-gebieden Delfzijl, Groot-Rijnmond, Zeeuws-Vlaanderen en Overig Zeeland. Corop-gebieden die steeds minder winstgevend waren dan Nederland als geheel, de 'zwakke' regio's, zijn: Noord-Friesland, Zuidwest-Friesland, Zuidoost-Drenthe, Delft/Westland en Zuidoost-Brabant. Bij de overige regio's treffen we een aantal 'stijgers' aan (constant stijgende prestaties), zoals Gooi en Vechtstreek, maar ook 'dalers': Noord-Overijssel en Oost-Zuid-Holland en 'springers', regio's waarin het bedrijfsleven zeer sterk fluctuerende prestaties laat zien: Zuidwest-Overijssel, IJmond en Zuid-Limburg. Het overgrote deel van de Corop-regio's (25 van de 40) presteert over de periode 1987-1991 ongeveer zoals Nederland als geheel. Dit laatste gegeven geeft een eerste aanwijzing dat enige voorzichtigheid bij het hanteren van termen als 'sterke' en 'zwakke' regio's verstandig is.

De invloed van de produktiestructuur

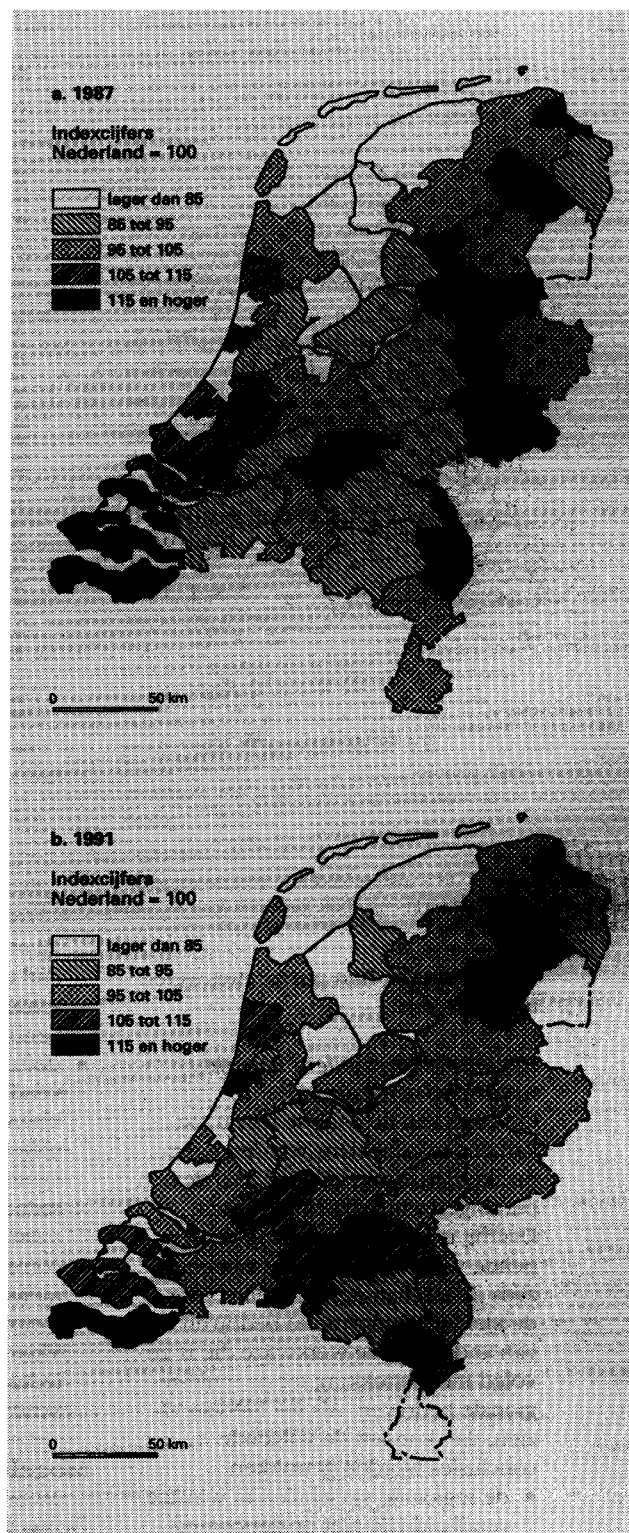
In de 'sterke' regio's van figuur 1 is de grootschalige, zeehavenindustrie sterk vertegenwoordigd. Dit gegeven roept, samen met verschillen in de conjunctuurgevoeligheid van bedrijfsklassen, de suggestie op dat het weergegeven beeld vertekend wordt door de ongelijke regionale samenstelling van de industrie. De winstgevendheid kan per bedrijfsklasse verschillen, waarbij een relatie zou kunnen bestaan met de aanwezigheid van 'groei-' respectievelijk 'stagnerende sectoren'. Zo was in 1991 de winstgevendheid in de (arbeidsintensieve) lederwarenindustrie het laagst (0,12), in de (kapitaalintensieve) aardolie-industrie het hoogst (0,77). Verschillen in winstgevendheid per bedrijfsklasse kunnen er toe leiden dat gebieden waar weinig winstgevendende bedrijfsklassen sterk zijn vertegenwoordigd, het moeilijk zullen hebben om tot een, ten opzichte van Nederland, hoge score te komen. Voor gebieden waar winstgevendende bedrijfsklassen, zoals de aardolie-industrie, sterk zijn vertegenwoordigd is dat veel gemakkelijker. Gebieden met een middelmatige score, maar met een oververtegenwoordiging van weinig winstgevendende bedrijfsklassen, zou-

den daarom misschien toch als 'sterk' moeten worden aangemerkt. Regio's met een meer dan gemiddelde score, maar met een gunstige bedrijfsklassenstructuur, zouden volgens deze redenering minder redenen hebben om zich zelf als 'sterk' te afficheren. Uiteraard is het ook denkbaar dat de geconstateerde verschillen wegvallen, wanneer wordt gecontroleerd voor de regionale bedrijfsklassensamenstelling.

Om de invloed van de bedrijfsklassenstructuur uit te schakelen, is een standaardisatieprocedure doorgevoerd. Daarbij is de indirecte methode toegepast⁹. Deze methode bestaat uit twee stappen. Eerst wordt in iedere regio aan iedere bedrijfsklasse de nationale winstgevendheid toegekend. Dit levert per regio de totale fictieve winstgevendheid. Deze uitkomst wordt afgezet tegen de daadwerkelijke regionale winstgevendheid. Is de laatste waarde groter dan de eerste, dan heeft de regio, afgezien van de invloed van de regionale produktiestructuur, beter gepresteerd dan Nederland als totaal.

In figuur 2a en 2b is de regionale winstgevendheid weergegeven na standaardisatie. Het blijkt dat de regionale verschillen afnemen, maar geheel verdwenen zijn ze niet. Bij toepassing van de clusteranalyse blijkt Groot-Rijnmond weg te vallen uit de categorie 'sterke' regio's. Daarvoor in de plaats komt Noord-Drenthe. De categorie 'sterk' bestaat nu uit vier, binnen de Nederlandse context, vaak als perifere beschouwde gebieden: Delfzijl, Noord-Drenthe, Zeeuws-Vlaanderen en Overig Zeeland. Ook in de categorie 'zwakke' regio's doen zich enkele wijzigingen voor. Bedrijven in Zuidwest-Friesland en Zuidoost-Brabant doen het beter dan aanvankelijk werd gedacht. Nieuwe 'zwakke' regio's hebben zich niet aangediend. Behalve Gooi en Vechtstreek, behoort nu ook de eerder als 'springer' gety-

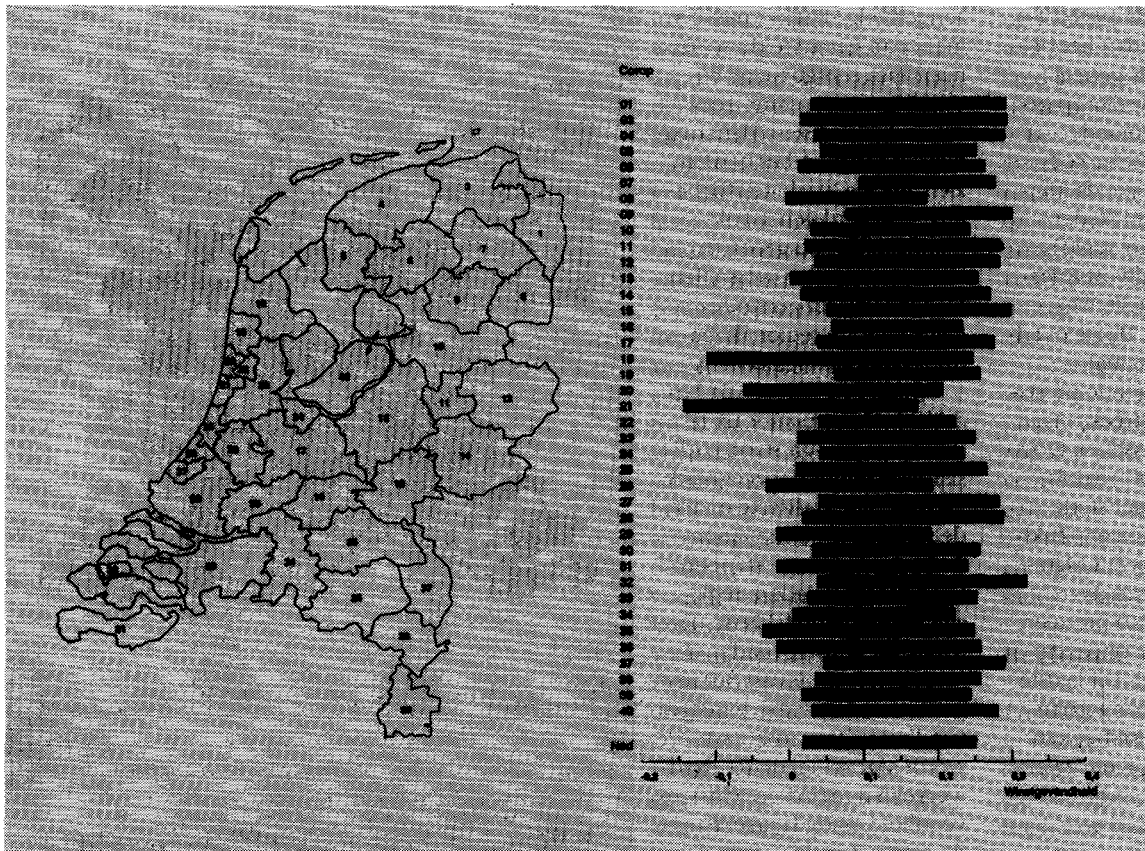
Figuur 2. Winstgevendheid industrie, gestandaardiseerd, in 1987 en 1991



peerde IJmond tot de categorie 'stijgers'. Bij de 'dalers' hebben zich geen veranderingen voorgedaan. Noord-Overijssel en Oost-Zuid-Holland heb-

9. Zie A.Z. Israëls en S.J.M. de Ree, Standaardisatietechnieken, *CBS-select*, nr. 2., 1983, SDU, Den Haag, blz. 237-246.

Figuur 3. Spreiding winstgevendheid per regio^a



a. Getoond wordt de winstgevendheid van de middelste 50% van alle waarnemingen. Winstgevendheid is hier gedefinieerd als het netto bedrijfsresultaat gedeeld door de netto toegevoegde waarde tegen factorkosten.

ben, in die zin, hun positie niet weten te verbeteren.

Regionale verschillen: beperkt, maar ook verrassend.

Op basis van de analyse tot nu toe kan een tussenbalans worden opgemaakt. Benadrukt zij nogmaals de beperkingen van de gebruikte data. Daarbij is vooral van belang de dempende werking die uitgaat van enerzijds de inschattingprocedure voor de kleinere (industriële) bedrijven en van anderzijds de werkwijze die is gevolgd met betrekking tot de multi-regionale bedrijven. Als we hiervan afzien, dan kunnen de volgende conclusies worden getrokken.

- de regionale verschillen in winstgevendheid zijn niet opzienbarend groot. Het merendeel van de Corop-regio's laat een gemiddelde score zien. Bovendien lijken de verschillen in de tijd gezien af te nemen;
- desalniettemin zijn er vier gebieden die over elk van de jaren 1987-1991 in positieve zin en vijf gebieden die in negatieve zin afwijken van het Nederlandse gemiddelde. Dit zou-

den de 'sterke' respectievelijk 'zwakke' regio's kunnen worden genoemd;

- de regionale verschillen in winstgevendheid worden niet geheel verklaard door verschillen in de regionale bedrijfsklassensamenstelling. De uitgevoerde standaardisatie reduceert de verschillen wel, maar verdwijnen doen ze niet. Na correctie voor de bedrijfsklassensamenstelling zijn de 'sterke' regio's: Delfzijl, Noord-Drenthe, Zeeuws-Vlaanderen en Overig Zeeland: in ieder geval voor ons een verrassend lijstje.

Mogelijke verklaringen

De vraag die zich nu aandient is, waardoor de regionale verschillen worden veroorzaakt. Een mogelijke verklaring zou kunnen zijn dat het toch draait om de bedrijfsklassensamenstelling, maar dat de gevolgde standaardisatieprocedure beperkingen kent. Bij die procedure is, noodgedwongen, gewerkt met de regionale bedrijfsklassensamenstelling gemeten op ruwweg

2-digit niveau. Het is denkbaar dat, bij een lager niveau, alle regionale verschillen zouden verdwijnen. Waarschijnlijk lijkt dit echter niet. Zo blijkt dat in Delfzijl en Zeeuws-Vlaanderen de chemie sterk bijdraagt aan de hoge regionale winstgevendheid. In Zuid-Limburg is de bijdrage van de chemie aan de regionale winstgevendheid negatief. Toch is in alle drie gebieden op 3-digit niveau dezelfde bedrijfsgroep oververtegenwoordigd: SBI 294, overige chemische grondstoffen. Het lijkt er derhalve op dat ook andere verklarende factoren nog een rol spelen. Twee mogelijkheden dienen zich aan.

Produktiemilieu

De eerste is de rol van het produktiemilieu. Dit zal ruimtelijk wetenschappers en re-

gionale bestuurders aanspreken. Bij deze verklaring gaat het immers om intrinsieke eigenschappen van de regio. Vooral de 'sterke' regio's zijn ongetwijfeld in staat om een aantal factoren te noemen, die de regio 'sterk' maken en bedrijven een hogere winstgevendheid opleveren (goede infrastructuur, goede mentaliteit arbeidskrachten, uitstraling kenniscentra, aanwezigheid regionale netwerken, alerte overheden enzovoort).

De gevonden uitkomsten lijken echter geenszins in deze richting te wijzen. Onder de 'sterke' regio's vinden we niet de gebieden die in dit opzicht aan de weg timmeren, zoals de regio's met een technische universiteit. De hoge waardering die ondernemers aan Utrecht toekennen als geschikte vestigingsplaats voor (ook) industriële bedrijven in de jaarlijkse FEM/Legendijk-enquête vertaalt zich niet in een hoge winstgevendheid voor Utrecht. Uitgezonderd mogelijkwerwijs de bestuurders van die regio's zelf zal men bij 'sterke' regio, in de zin van gebieden met een uitstekend produktiemilieu, ook niet meteen denken aan Zee-

uws-Vlaanderen of Delfzijl. Ook is nauwelijks aannemelijk te maken dat het produktiemilieu in Noord-Drenthe zozeer afwijkt van dat in Zuidoost-Drenthe dat dit verklaart waarom de bedrijven in Noord-Drenthe winstgevender zijn. Wij laten ons verder geenszins verleiden om te beweren dat de kwaliteit van het produktiemilieu in Delft/Westland wel erg pover-tjes afsteekt tegen dat in Zeeuws-Vlaanderen.

Kwaliteit van de ondernemingen

Een tweede mogelijke verklaring zou kunnen zijn de kwaliteit van de bij de analyse betrokken ondernemingen. De Wolff stelde al eens dat er geen 'sterke' en 'zwakke' bedrijfsklassen zijn, alleen 'sterke' en 'zwakke' bedrijven¹⁰. Naar analogie daarvan zou kunnen worden gesteld dat er geen 'sterke' en 'zwakke' regio's zijn. Een 'sterke' regio zou, in onze betekenis, dan gewoon een regio zijn waarin zich relatief meer winstgevende bedrijven bevinden. Om meer zicht te krijgen op deze hypothese is op basis van de meest recente individuele gegevens (voor het jaar 1992) een aanvullend micro-onderzoek verricht naar de variatie in winstgevendheid binnen regio's, gebaseerd op de *Productiestatistiek van de industrie*.

In de micro-analyse is het bestand van alle individuele bedrijven met meer dan twintig werkzame personen eerst 'geschoond'. Zo zijn alle multi-regionale bedrijven uit het bestand verwijderd. Daarnaast zijn alle bedrijven in de voedingsmiddelenindustrie (SBI 201/3 en 203/13) buiten beschouwing gelaten. Het ontbreken van volledige gegevens over indirecte belastingen en subsidies (hier zeer relevant) maakt het onmogelijk de toegevoegde waarde tegen factorkosten te berekenen. Daarnaast zijn bedrijven uit de aardolie-industrie (SBI 28), chemie (29/31) en basismetale (33) niet meegenomen. Deze bedrijfsklassen komen, door hun specifieke locatie-eisen, slechts in een beperkt aantal regio's voor. Voor een vergelijking van regio's zijn ze daarom minder van belang. Omdat op basis van de individuele bedrijfsgegevens de afschrijvingen bekend zijn, is in de micro-analyse gewerkt met het netto bedrijfsresultaat gedeeld door de netto toegevoegde waarde tegen factorkosten. Omdat de gevolgde procedure voor Corop-regio Delfzijl tot een te gering aantal (6) waarnemingen

leidde, is dit gebied samengevoegd met Overig-Groningen. Het opschonen van het bestand leidt er toe dat de in de analyse meegenomen netto toegevoegde waarde 32% van het totaal voor de industrie uitmaakt.

Hoe zit het nu met de winstgevendheid op dit micro-niveau? Figuur 3 geeft per Corop-regio de winstgevendheid van de middelste 50% van alle waarnemingen. De uitschieters naar boven en beneden zijn in deze figuur bewust buiten beschouwing gelaten. Zelfs dan is duidelijk dat de spreiding in iedere regio groot is. De variatiecoëfficiënten variëren van 0,94 (Noord-Drenthe) tot 3,23 (Kop van Noord-Holland). Op basis van deze grote interne variatie is er weinig aanleiding om te veronderstellen dat het regionale produktiemilieu een heel belangrijke verklarende factor vormt, ook al blijkt uit een variantie-analyse dat de spreiding tussen de regio's net iets groter is dan de spreiding binnen de regio's. De 'kwaliteit' van het regionale bedrijfsleven lijkt een aannemelijker verklarende factor. Deze kwaliteit staat voor ondernemerschap, eventueel ook geluk.

Conclusie

Het feit dat veel regio's een ontwikkeling kennen die niet al te sterk afwijkt van het nationale gemiddelde en het feit dat de regionale verschillen afnemen wanneer wordt gecorrigeerd voor de regionale bedrijfsklassensamenstelling vormen twee argumenten om, binnen de Nederlandse context, terughoudend om te gaan met begrippen als 'sterke' en 'zwakke' regio's. Beide argumenten nemen echter niet weg dat er regionale verschillen bestaan.

Het lijkt weinig aannemelijk dat deze verschillen vooral worden veroorzaakt door verschillen in de regionale produktiemilieus. Uit de uitgevoerde micro-analyse blijkt bovendien dat de spreiding van de winstgevendheid binnen een regio groot is. Het lijkt er dan ook alleszins op dat winstgevende regio's deze kwalificatie niet zozeer ontleen aan 'sterke' intrinsieke kenmerken van de regio, maar veel meer aan de kracht van de daar gevestigde ondernemingen.

Dit betekent geenszins dat een vraagteken moet worden geplaatst bij de inspanningen van de regionale overheden in ons land om een gunstige bedrijfsomgeving te creëren.

De concurrentiekracht van de regio is binnen Nederland echter niet alleen afhankelijk van het produktiemilieu. Ook, meer nog van belang is de kwaliteit van de regionale bedrijven en ondernemers. Daarom zou de regionale overheid zich ook, al dan niet via het produktiemilieu, kunnen richten op het 'vasthouden' van goede bedrijven en ondernemers. In dat kader lijkt met name aandacht voor zogenaamde 'doorstarters', die immers bewezen hebben kwaliteit in huis te hebben, een interessante optie. Want het is als met schaatswedstrijden: de kwaliteit van het ijs is belangrijk, maar het is niet de ijsmeester die bepaalt wie er uiteindelijk wint.

H.J. Nijmeijer, O.A.L.C. Atzema en E. Wever

H.J. Nijmeijer is medewerker analysegroep Regionale Rekeningen van het CBS. Zijn bijdrage is strikt op persoonlijke titel. O.A.L.C. Atzema en E. Wever zijn verbonden aan de Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen van de Universiteit Utrecht, respectievelijk als universitair docent Economische Geografie en hoogleraar Economische Geografie en Internationale Economie.

10. L. de Wolff, 1983, op.cit.