

Exporteren Belgische en Nederlandse ondernemingen te weinig naar verre landen?

PROF. DR. P. DE GRAUWE*

Inleiding

Zowel in België als in Nederland is een discussie ontstaan over de invloed van de exportstructuur op de concurrentiekracht van deze beide landen. Een zekere consensus schijnt zich te hebben afgetekend over één aspect van het probleem, namelijk de regionale structuur van de export. Hierover bestaat nu een relatief grote eensgezindheid. Gesteld wordt dat in beide landen de regionale structuur van de export ongunstig is. Met name Belgische en Nederlandse ondernemingen zouden hun afzetmogelijkheden te veel in de directe buurlanden en te weinig in verre (en snel groeiende) landen zoeken. De tabel 1 schijnt deze opinie te bevestigen.

Tabel 1. Export naar OPEC- en ontwikkelingslanden (OL) als percentage van de totale export in 1980

	OPEC-landen	Ontwikkelingslanden	OPEC- en ontwikkelingslanden
België	4,6	8,7	13,3
Nederland	5,4	7,8	13,2
Duitsland	6,4	14,1	20,5
Frankrijk a)	6,9	18,9	25,8
Verenigd Koninkrijk	9,5	17,1	26,6
Italië	12,5	16,8	29,3

Bron: IMF, *Direction of trade*.

a) Voor Frankrijk hebben de cijfers betrekking op 1979.

De export van België en van Nederland naar de OPEC- en ontwikkelingslanden bedraagt slechts 13% van de totale uitvoer van deze twee landen, en is veel lager dan in de andere landen zoals Duitsland, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en Italië.

Bij het gebruik maken van een „constant market share“-analyse komt men tot een gelijksoortige bevinding: al te grote concentratie van de Belgische en de Nederlandse uitvoer in traaggroeiende buurlanden is een handicap geweest voor de Belgische en de Nederlandse ondernemingen gedurende de jaren zeventig 1). Uit deze observaties volgt dan gewoonlijk de conclusie dat de Belgische respectievelijk de Nederlandse ondernemers niet dynamisch genoeg zijn en dat ze afzet in verre markten niet aandurven. De volgende stap is vlug gezet: België en Nederland hebben een krachtig industrieel exportbeleid nodig dat erop moet zijn gericht de exporteurs te stimuleren om hun afzet in verre landen te vergroten.

De zwakke regionale structuur van de Belgische en Nederlandse uitvoer: een vals probleem

De bewering dat België en Nederland een zwakke regionale structuur hebben van hun uitvoerpakket is gebaseerd op een onjuist gebruik van de statistische informatie vervat in tabel 1. Immers, het aandeel van de export naar verre landen in het totale uitvoerpakket zal om zuiver sta-

tistische redenen lager liggen bij kleine landen dan bij grote landen. De reden is dat voor kleine landen het grensverkeer een relatief grotere rol speelt dan voor grote landen. Het probleem kan op de volgende wijze worden geïllustreerd. Vergelijken we Beieren met België of Nederland: beide regio's hebben ongeveer dezelfde economische dimensie. Een typische onderneming in Beieren verkoopt een relatief groot deel van haar productie in de omliggende regio's, zoals Hessen, Baden-Württemberg, Oostenrijk en een kleiner deel in verder liggende landen (waaronder de OPEC-landen) een typische Belgische onderneming verkoopt eveneens, zoals de Beierse onderneming, een relatief groot deel van haar productie in omliggende regio's, zoals Nederland, Noord-Frankrijk, Rijnland en een kleiner deel in meer afgelegen gebieden, waaronder het OPEC-gebied. (Een zelfde redenering geldt voor Nederland.) Wanneer nu de exportstatistieken van Duitsland worden opgesteld, valt de Beierse „export“ naar Hessen en Baden-Württemberg weg. Het gevolg is dat wanneer de verhouding tussen de export naar de OPEC-landen en de totale export wordt beschouwd, deze hoger zal zijn voor Beieren (en Duitsland) dan voor België, respectievelijk Nederland, omdat de noemer in het eerste geval kleiner is. Dit betekent echter geenszins dat de Beierse onderneming een grotere afzet van haar producten realiseert in OPEC-landen dan de Belgische of Nederlandse onderneming. Het betekent ook niet dat de Beierse (Duitse) onderneming een gunstiger afzetstructuur heeft. Deze zet evenveel producten af in traag groeiende regio's, zoals de Belgische en Nederlandse onderneming, en heeft dus een even grote „handicap“ als deze laatste. Alleen verschijnt dit niet in de exportstatistieken.

Een alternatieve indicator

Om te corrigeren voor deze vertekening, die de resultante is van verschillende economische dimensies van landen, moet het aandeel van de export naar OPEC-landen en de ontwikkelingslanden in het nationaal produkt wor-

* Hoogleraar economie aan de Katholieke Universiteit van Leuven. De auteur is Monique Feyaerts dankbaar voor haar efficiënte onderzoeksassistentie.

1) Zie *Tijdschrift van de Nationale Bank van België*, november 1980, Brakman, Iepma en Kuypers komen tot de bevinding dat deze handicap in Nederland heeft gespeeld sinds de tweede helft der jaren zeventig. Zie S. Brakman, C. J. Iepma en S. K. Kuypers, *The determination of the Netherlands' export performance during the late seventies: a matter of competitiveness or export structure?*, Universiteit van Groningen, 1982. Deze idee dat de regionale structuur van België en Nederland ongunstig is, vindt men ook regelmatig terug in de economische rapporten van internationale instellingen. Zie b.v. EG-commissie „Economie Européenne“, *L' évolution des structures sectorielles des économies européennes depuis la crise du pétrole, 1973-1978, 1979*, blz. 35. Zie ook OESO-landen studies, b.v. *België-Luxemburg*, april 1982.

den berekend. Deze indicator geeft weer hoeveel van de nationale productie wordt verkocht in verre landen. Ook hier echter kan een vertekening optreden, in de omgekeerde richting dan, zoals blijkt uit tabel 2.

Tabel 2. Export naar OPEC- en ontwikkelingslanden als percentage van het bruto nationaal produkt in 1980

	OPEC-landen	Ontwikkelings-landen	OPEC- en ontwikkelings-landen
België	2,5	4,7	7,2
Nederland	2,5	3,6	6,1
Duitsland	1,5	3,3	4,8
Frankrijk a)	1,2	3,8	4,5
Verenigd Koninkrijk	2,1	3,8	5,9
Italië	2,5	3,3	5,8

Bron: IMF, *Direction of trade*, en *International financial statistics*.
a) De percentages zijn berekend voor 1979.

De export van België (Nederland) naar de OPEC- en de ontwikkelingslanden bedraagt 7,2% (6,1%) van het Belgische (Nederlandse) nationaal produkt; percentages die hoger zijn dan in de andere landen. De vertekening die hier optreedt vloeit voort uit het feit dat de exportstatistieken productie(omzet)cijfers zijn, terwijl het bruto nationaal produkt de toegevoegde waarde weergeeft. In kleine landen zoals België en Nederland zal de export normaliter meer invoer bevatten (en dus minder toegevoegde waarde) dan in een groot land. Dit geeft een opwaartse vertekening van het Belgische en Nederlandse percentage in tabel 2. Om hiervoor te corrigeren zou de toegevoegde waarde in de export moeten worden gedeeld door het bruto nationaal produkt. Een alternatieve benadering bestaat erin de exportcijfers te delen door het bruto nationaal produkt en de waarde van de invoer. Deze indicator meet dan welk aandeel van de totale omzet van goederen en diensten wordt uitgevoerd. De resultaten van deze berekening worden weergegeven in tabel 3.

Wat het meest opvalt in deze tabel is dat de vijf beschouwde landen een gelijk aandeel van hun productie afzetten in OPEC- en ontwikkelingslanden. Daarenboven zijn België en Nederland landen die het op dit gebied in vergelijking met Duitsland en Frankrijk zelfs iets beter doen. M.a.w., er is geen bewijs te vinden voor de bewering dat Belgische of Nederlandse ondernemingen een minder grote inspanning doen dan hun Duitse of Franse collega's om hun produkten af te zetten in verre landen.

Tabel 3. Export naar OPEC- en ontwikkelingslanden als percentage van het bruto nationaal produkt en de invoer in 1980

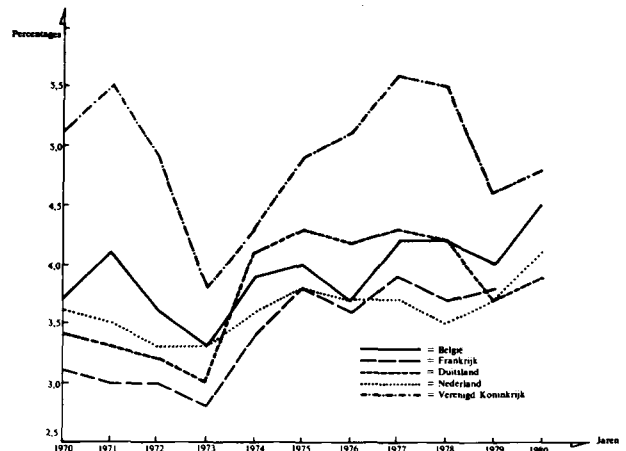
	OPEC-landen	Ontwikkelings-landen	OPEC- en ontwikkelings-landen
België	1,6	2,9	4,5
Nederland	1,7	2,4	4,1
Duitsland	1,2	2,7	3,9
Frankrijk a)	1,0	2,8	3,8
Verenigd Koninkrijk	1,7	3,1	4,8
Italië	1,9	2,6	4,5

Bron: IMF, *Direction of trade*, en *International financial statistics*.
a) De percentages zijn berekend voor 1979.

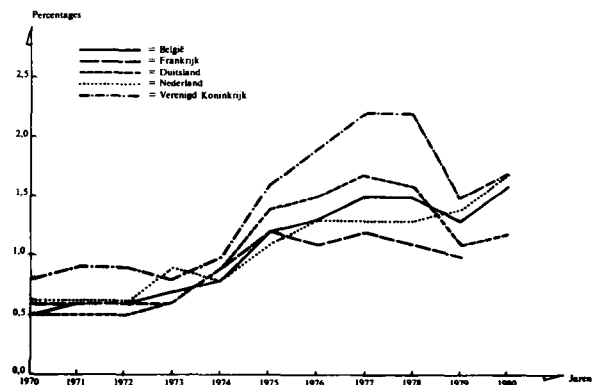
Deze conclusie wordt ook bevestigd wanneer we de ontwikkeling van deze exportaandelen van België en Neder-

land vergelijken met andere landen. Dit wordt gedaan in de figuren 1 en 2. Hieruit blijkt dat België en Nederland het helemaal niet slechter hebben gedaan. In 1970 bedroeg de Belgische export naar de OPEC-landen 0,5% van de totale Belgische omzet van goederen en diensten. Voor Nederland was dit percentage 0,6. In 1980 waren deze percentages opgeklimmen tot 1,6, respectievelijk 1,7. De stijging van deze percentages is hoger dan in de andere EG-landen.

Figuur 1. Export naar OPEC- en ontwikkelingslanden als percentage van het bruto nationaal produkt en de invoer



Figuur 2. Export naar de OPEC-landen als percentage van het bruto nationaal produkt en de invoer



Besluit

Er is geen bewijs voorhanden dat Belgische en Nederlandse ondernemingen een minder grote inspanning leveren om goederen af te zetten in verre landen (OPEC- en ontwikkelingslanden) dan de andere belangrijke EG-landen. De bewering die hieromtrent dikwijls wordt geuit, steunt op gegevens die kleine landen in een ongunstig daglicht plaatsen. Corrigeert men voor deze vertekening dan blijkt het dat Belgische en Nederlandse ondernemingen een even groot deel van hun omzet realiseren in OPEC- en ontwikkelingslanden. Het idee dat België en Nederland een handicap hebben ten gevolge van een ongunstige regionale structuur van hun export berust op een statistische fictie.

P. de Grauwe