



Nederland Exportland

Auteur(s):

Tulder, R. van

Goedegebuure, R.V.

*van Tulder is hoogleraar public-management aan de EUR en Goedegebuure is werkzaam bij het CBS. Dit artikel is gebaseerd op 'Een portfolio-analyse van de Nederlandse concurrentiekracht', CBS, Heerlen, september 1999.***Verschenen in:**

ESB, 84e jaargang, nr. 4217, pagina D29, 2 september 1999

Rubriek:

Dossier Economie en infrastructuur

Trefwoord(en):*Aan de hand van exportcijfers schetst dit artikel een beeld van de positie van de Nederlandse industrie. De analyses onderstrepen de specifieke positie die Nederland binnen Europa inneemt: de export is in Nederland sterker dan in andere landen direct gekoppeld aan de import. Deze bevinding, ondersteund door de aanzienlijke 'intracompany trade', heeft belangrijke implicaties voor het door het Ministerie van Economische Zaken gepropageerde clusterbeleid.***In dit artikel wordt de positie van de Nederlandse industrie nader onderzocht. We doen dit allereerst door na te gaan in welke sectoren van de Nederlandse industrie sprake is van comparatieve voordelen. Hieruit zal blijken dat van oudsher bekende sterke sectoren, zoals de bloemenexport, het nog altijd goed doen.**

Maar wat is de betekenis van deze uitkomst? Om deze vraag te beantwoorden gebruiken we een portfolio-analyse waarin drie aspecten van de export centraal staan: de omvang, de groei en het marktaandeel van de Nederlandse export in de internationale handel. Tot slot bekijken we nog een ander bijzonder aspect van de Nederlandse export namelijk, de correlatie met de import.

Comparatieve voordelen

We speuren naar de comparatieve voordelen van Nederland door middel van de Balassa-index. Deze index meet welk aandeel een bepaald goed heeft in het totale exportpakket van een land ten opzichte van het aandeel van dat goed in het exportpakket van een groep van de referentielanden. De groep referentielanden bestaat uit de overige 14 landen van Europese Unie. De berekeningen zijn uitgevoerd voor het jaar 1997. Er is gekeken naar de export naar de VS en Japan. Een Balassa-index voor een exportproduct met een waarde groter dan 1 geeft aan dat het aandeel in de export van dat product groter is dan voor de overige landen van de EU. Uit [tabel 1](#) blijkt dat Nederland een sterke positie heeft in bloemen en groenten, met als voornaamste concurrenten Denemarken Spanje. Een BI-score van 51 voor groenten betekent, dat Nederland 51 keer meer exporteert dan de gemiddelde export van de overige landen van de EU voor dit product.

Tabel 1. Nederlandse productgroepen met de hoogste Balassa-index (BI)

Omschrijving	BI	Grootste concurrent
Levende planten en producten van de bloementeelt	208,6	Denemarken
Groenten, planten, wortels en knollen voor voedingsdoeleinden	51,0	Spanje
Meststoffen	12,8	België
Cacao en bereidingen daarvan	11,3	België
Oliehoudende zaden en vruchten; zaaigoed; stro en voeder	6,5	Frankrijk

Hoe meer sectoren met een hoge Balassa-index, hoe beter dat voor het land is. In die zin zouden we geneigd zijn onze relatieve concurrentiepositie ten opzichte van, bijvoorbeeld, Duitsland als zeer sterk te beoordelen. Terwijl Nederland maar liefst zes sectoren heeft met een index groter dan 5,0 heeft Duitsland er niet een! De hoogste BI voor Duitsland komen we tegen bij automobielen: 3,6.

Een portfolio-analyse voor de Nederlandse industrie

Is onze internationale concurrentiepositie daadwerkelijk zo sterk als de Balassa-indices doen vermoeden? Ons inziens is deze vraag niet te beantwoorden zonder drie aspecten in de analyse te betrekken: 1) het aandeel van de productgroepen in het exportpakket; 2) de groei van de internationale markt voor de sector; 3) het relatieve aandeel ten opzichte van de grootste concurrent binnen de EU.

We hebben voor Nederland en Duitsland tien sectoren geselecteerd: de vijf sectoren met de hoogste BI-indices, aangevuld met de vijf

sectoren met het grootste aandeel in het exportpakket, zie [tabel 2a](#) en [tabel 2b](#). Er springen een aantal zaken in het oog. Een klein land zoals Nederland bereikt veel hogere BI-waarden dan Duitsland. Het aandeel van de productgroepen met de hoogste BI's is voor de kleine landen gering. Hier is het beeld in Duitsland weer heel anders: de productgroep met de hoogste BI (automobielen) heeft een aandeel van 19,3 % in het Duitse exportpakket. Duitsland is bovendien sterk in sectoren met een vrij hoge groei. In Nederland is het beeld wisselend: bloemen, planten en zaden vertonen een forse groei, groenten, meststoffen en cacao een lage groei.

Tabel 2a

Tabel 2a. Sectoren met de hoogste Balassa-index (BI) en het grootste relatieve belang, Nederland

Omschrijving	BI	RA	Groei	RB
Planten, bloemen	208,6	11,7	15,9%	3,1%
Groenten	51,0	1,3	5,4%	1,8%
Meststoffen	12,8	1,1	1,7%	0,4%
Cacao	11,3	1,5	4,3%	0,8%
Zaden	6,5	0,8	17,1%	0,5%
Machines en mechanische werktuigen	0,9	0,5	12,3%	17,3%
Minerale brandstoffen	0,9	0,8	20,4%	7,6%
Kunststof	1,6	0,6	7,5%	5,8%
Electrische machines	0,7	0,3	14,2%	5,5%
Automobielen	0,2	0,1	10,4%	5,2%

BI = Balassa-index

RA = Relatief aandeel, gedefinieerd als de export van het land in de productgroep (wereldwijd) gedeeld door de export van de grootste exporteur van de overige EU-landen

Groei = De gemiddelde jaarlijkse groei in de periode 1995-1997

RB = Relatief belang, het aandeel van de productgroep in het totale exportpakket

Tabel 2b

Tabel 2b. Sectoren met de hoogste Balassa-index (BI) en het grootste relatieve belang, Duitsland

Omschrijving	BI	RA	Groei	RB
Automobielen	3,6	2,4	10,4%	19,3%
Veren, dons	2,8	0,4	-2,1%	0,0%
Koffie, thee	2,7	1,5	11,7%	0,2%
Zaden	2,3	0,4	17,1%	0,1%
Verf en vernis	2,2	2,2	11,1%	1,1%
Machines en mechanische werktuigen	1,2	1,5	12,3%	17,2%
Electrische machines	1,0	1,3	14,2%	9,8%
Kunststof	1,4	1,5	7,5%	4,7%
Optische instrumenten	1,3	1,7	12,4%	3,6%
IJzer, staal	0,9	1,2	-0,9%	2,7%

BI = Balassa-index

RA = Relatief aandeel, gedefinieerd als de export van het land in de productgroep (wereldwijd) gedeeld door de export van de grootste exporteur van de overige EU-landen

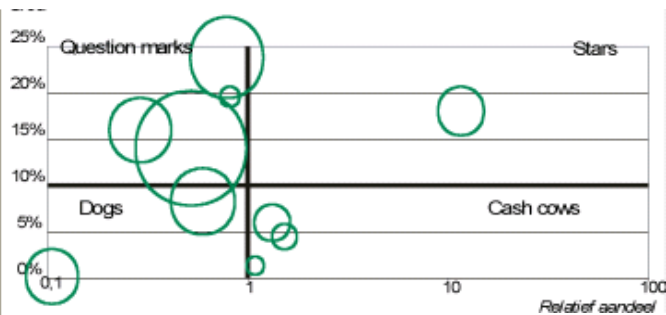
Groei = De gemiddelde jaarlijkse groei in de periode 1995-1997

RB = Relatief belang, het aandeel van de productgroep in het totale exportpakket

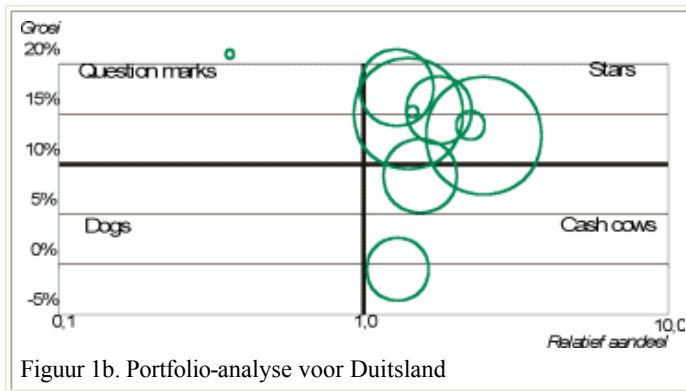
Wanneer we de drie aandachtspunten (groei, omvang en relatief marktaandeel) gezamenlijk in beschouwing nemen, dan kunnen we spreken van een portfolio analyse die analoog is aan de in de literatuur over ondernemingsstrategie populaire *Boston Consultancy Group* benadering. In die benadering worden de diverse strategische eenheden ingedeeld in vier categorieën:

- » *stars*, strategische eenheden met een hoge marktgroei en een hoog relatief (markt)aandeel;
- » *question marks*, strategische eenheden met een hoge marktgroei maar een lager relatief (markt)aandeel;
- » *cash cows*, strategische eenheden met een lage marktgroei maar een hoog relatief (markt)aandeel;
- » *dogs*, strategische eenheden met een lage marktgroei en een laag relatief (markt)aandeel.

Nederland beschikt over een sterke portfolio, met een leidende positie in enkele kleinere exportmarkten, en een behoorlijk aandeel in enkele grote groeimarkten (zie [figuur 1a](#)). Duitsland telt onder zijn belangrijke exportproducten of producten waarin het comparatieve voordelen heeft louter *stars* en *cash cows*: Duitsland is steeds de grootste exporteur in de EU, en bijna in alle gevallen gaat het om producten in sterk expanderende markten (zie [figuur 1b](#)).



Figuur 1a. Portfolio-analyse voor Nederland (de omvang van de bol geeft het aandeel in het exportpakket weer, RB in [tabel 2a](#) en [tabel 2b](#))



Figuur 1b. Portfolio-analyse voor Duitsland

De methodologisch belangrijkste conclusie is dat de Balassa-index weliswaar een geschikt middel is om comparatieve voordelen op te sporen, maar dat de grootte van de waarde weinig zegt over concurrentiekracht van een land als geheel. We roepen een heel ander beeld op wanneer we andere aspecten in de analyse betrekken: omvang, groei en marktaandeel.

De relatie tussen export en import: de Nederlandse uitzonderingspositie

De Balassa-index gaat uit van de traditionele kijk op handel, waarin landen zich toelagen op de productie van die goederen waarin zij relatief goed zijn, en voor de overige goederen geheel of gedeeltelijk vertrouwen op de invoer uit andere landen. In die zin is het een leuke, zij het onorthodoxe exercitie om de Balassa-index ook te berekenen voor de importstromen. Uitgaande van de hierboven geschetste gedachte zouden we verwachten dat landen die blijken een hoge BI een comparatief voordeel hebben in een bepaald product P en derhalve dat product produceren en exporteren, een lage 'import-BI' hebben. Als we relatief veel bloemen naar Japan exporteren, is het logisch dat we relatief weinig bloemen uit Japan importeren. Deze logica zou er toe moeten leiden dat de BI_{export} en de BI_{import} negatief gecorreleerd zijn. We hebben deze berekening gemaakt voor alle landen van de EU, en behoudens één enkel geval (Finland) blijken de BI_{export} en de BI_{import} juist positief gecorreleerd te zijn. In het geval van Nederland en Portugal is de correlatie zelfs sterk positief (zie [tabel 3](#)).

Tabel 3

Tabel 3. Correlatie tussen export en import

Land	Correlatie tussen BI_{export} en BI_{import}
Portugal	0,98
Nederland	0,61
Oostenrijk	0,57
Ierland	0,54
Verenigd Koninkrijk	0,51
Italië	0,44
België/Luxemburg	0,33
Griekenland	0,30
Frankrijk	0,16
Duitsland	0,16
Zweden	0,08
Denemarken	0,05
Spanje	0,00
Finland	-0,07

In productgroepen met relatief veel export naar Japan en de VS is er ook relatief veel import vanuit Japan en de VS. Dit komt niet geheel als een verrassing. Uit eerdere onderzoeken naar de actoren van de buitenlandse handel in Nederland is al gebleken dat voor min of meer homogene productgroepen de importeurs en exporteurs dezelfde ondernemingen zijn¹. Dit heeft een tweetal achtergronden.

Distributie-activiteiten

Specifiek voor Nederland is de aanwezigheid van distributiecentra. Het belangrijkste afzetgebied van distributiecentra zijn de landen van de EU, en dan vooral Duitsland en België. Uit onderzoek in de industrie blijkt dat het aantal buitenlandse ondernemingen, met 1 op de 10, weliswaar beperkt is, maar dat deze bedrijven met een exporttaandeel van maar liefst 42% zeer bedrijvig zijn op juist de buitenlandse markten²; het zijn dus geen verkoopfilialen die als taak hebben de Nederlandse markt te bedienen. Deze bedrijven houden zich bezig met aanvullende activiteiten, uiteenlopend van het toevoegen van specifieke verpakkingen en meertalige handleidingen, die de producten geschikt moeten maken voor het land van bestemming. Nederland functioneert als logistiek knooppunt in het beheersen van de informatiestromen binnen de internationale 'supply chain'.

Intra-company trade

Niet alleen bij distributiecentra, maar ook binnen traditionele industriële bedrijven is sprake van een nauw verband tussen import en export. Volgens schattingen van de United Nations heeft circa tweederde van de wereldhandel betrekking op goederenstromen tussen vestigingen van multinationals: de zogeheten *intra-company trade*. De grote industrieën zijn derhalve niet te kenmerken als zelfdragende industriële sectoren in landen, maar als netwerken van ondernemingen die voor hun inkopen en hun afzet van vele landen afhankelijk zijn.

We kunnen nagaan welke bijdrage in Nederland actieve ondernemingen leveren aan internationale *supply chains*. Uit gegevens over de ruim 1.800 grootste Nederlandse ondernemingen blijkt dat hun import en export van goederen en diensten resp. 225 en 279 miljard gulden bedragen. De ratio's van import en export ten opzichte van de omzet voor de vijftig grootste Nederlandse (*home*) multinationals bedroegen 25,2% en 18,8%; voor de honderd grootste multinationals van buitenlandse origine (*host multinationals*) bedroegen deze ratio's maar liefst 57,8% en 63,5%. Op elke honderd gulden omzet importeren én exporteren zij dus voor zo'n zestig gulden! Deze gegevens duiden erop dat Nederlands internationale positie sterk bepaald wordt door buitenlandse ondernemingen die hun Nederlandse vestiging benutten als een knooppunt binnen een internationaal netwerk voor de bediening van de Europese markt.

Het feit dat de export en import zozeer door intra-company handel wordt bepaald, staat haaks op de stelling dat clusters in de economie bepalend zijn voor de kracht op de exportmarkten. Er zijn zeker voorbeelden aan te halen waarvoor deze stelling opgaat (zoals in Nederland de bloemen- en groentensector), maar het gaat om uitzonderingen in relatief kleine sectoren. Voor de nationale concurrentiekracht zijn ze niet maatgevend. Veel meer maatgevend voor de Nederlandse concurrentiekracht is de wijze waarop Nederland zich nestelt in de internationaal vertakte economie zoals die wordt vormgegeven door multinationale ondernemingen. Dit impliceert nogal wat voor het industriebeleid, waarin clusters met sterke comparatieve voordelen een prominente rol spelen.

Ook *The Economist* laat zien dat de veel geprezen in een fragiele positie verkeren³. Individuele bedrijven binnen clusters komen snel in de verleiding in te spelen op internationale kansen waardoor de kracht van nationale clusters wordt ondermijnd. Omdat het wegkleden van kennis negatieve gevolgen impliceert voor de concurrentiekracht van de kernondernemingen binnen clusters, ontstaat er een sterk argument om de kennis te internaliseren door fusies en overnames. Als resultante is dan de multinationale onderneming als eigendomscluster van activiteiten een veel belangrijker object van onderzoek dan clusters in de zin van de filosofie van EZ. Het is verrassend te constateren dat de link tussen clusters en internationalisering nauwelijks wordt gelegd.

Samenvatting

In dit rapport is ingegaan op de internationale positie en de concurrentiekracht van Nederland. Met behulp van de Balassa-index is nagegaan in welke sectoren Nederland en andere landen binnen de EU comparatieve voordelen bezitten.

Voor deze nadere uitwerking is gebruik gemaakt van een aantal aanvullende indicatoren: de omvang van de sector, de groei van de sector en het relatieve aandeel van het land ten opzichte van de grootste concurrent. Met deze indicatoren is een portfolio-analyse opgesteld voor Nederland en Duitsland, waaruit blijkt dat de op grond van de Balassa-index vermeende sterktes en zwaktes in een ander daglicht komen te staan. Duitsland, met weinig sectoren met een hoge index, blijkt een sterke speler te zijn in grote sectoren met een grote groei. Dominante posities, zoals die van Nederland in bloemen, planten en groenten hebben betrekking op weinig omvangrijke sectoren.

Er blijkt een positief verband te bestaan tussen import en exporten. Als er veel wordt geëxporteerd door een bepaald land in een bepaalde goederengroep, dan wordt er meestal ook veel geïmporteerd. Gecombineerd met de omvangrijke *intra-company trade* duidt dit op het belang van multinationals die hun productie en distributie hebben georganiseerd in internationale *supply chains*.

Zonder het belang van zekere clusters in de economie onderuit te halen, pleit dit artikel ervoor in het industrie- en clusterbeleid veel aandacht te reserveren voor de internationale component. Daarmee worden twee min of meer parallel lopende discussies, over clusters en over internationalisering, die beide gevolgen voor de werkgelegenheid als thema hebben, op elkaar afgestemd.

ESB-Dossier: Economie en infrastructuur

Inleiding

H.W.H. Welters, [Blijft Nederland bij de les?](#)

Infrastructuur

P. Nijkamp, B. Ubbels en M. Koetse, [Infrastructuur en duurzaamheid](#)

Cultuur

A.C. Zijdeveld, [De economie van een deltacultuur](#)

F. van Waarden, [Bergcultuur](#)

Kennis

D. Jacobs, [Internet versterkt de behoefte aan transport](#)

Logistiek

J.H.R. van Duin, J.C. van Ham en R.E.C.M van der Heijden, [Nederland: schakel in de keten?](#)

H.A. van Klink en P.W. de Langen, [Twee visies in vervoersland](#)

Mainport-discussie

J. Oosterhaven, G.J. Eding en T.M. Stelder, [De economische effecten van mainports: een paradox?](#)

M.R.J. Bosch en P. Heldeweg, [Mainports genereren kostenvoordelen!](#)

H.B. Roos, [Luchtvaart als katalysator voor regionale dynamiek](#)

Handel

R. van Tulder en R.V. Goedegebuure, Nederland Exportland

¹ zie onder ander R.V. Goedegebuure, *De economische betekenis van Value Added Logistics*, CBS-Heerlen, 1997 en I. de Loo, *Value Added Logistics in Nederlandse Distributiecentra*, maart 1999.

² R.V. Goedegebuure, Internationalisering van de industrie, *Industriemonitor*, CBS, januari 1999.

³ The complications of clustering, *The Economist*, 2 januari, 1999.