



## Laat een Arabier niet de onderkant van uw schoenen zien!

**Auteur(s):**

Beer, P.T. de

Verbonden aan de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid en aan de Universiteit van Amsterdam. [beer@wrr.nl](mailto:beer@wrr.nl)**Verschenen in:**

ESB, 88e jaargang, nr. 4412, pagina D30, 4 september 2003

**Rubriek:****Trefwoord(en):**

cultuurverschillen

*Wie met het buitenland handelt, moet niet alleen de kloof van een vaak grote (fysieke) afstand en meerdere landsgrenzen overbruggen, maar ook een culturele kloof. Die culturele kloof wordt niet alleen veroorzaakt door taalverschillen - al vormen die ongetwijfeld vaak een belangrijke barrière - maar ook door verschillen in gebruiken, zeden en gewoonten.*

Als buitenlandse handel niet meer belemmeringen zou ondervinden dan binnenlandse handel, zou men verwachten dat een Nederlands bedrijf in Groningen zijn producten net zo gemakkelijk zou leveren aan een afnemer in Los Angeles of Sydney als aan afnemers in Assen of Zwolle. Aangezien de Nederlandse economie slechts een procent van de wereldeconomie uitmaakt, zou in dat geval de buitenlandse handel 99 procent van het bruto binnenlands product moeten bedragen - in werkelijkheid is dat 'slechts' zo'n zestig procent. Voor andere landen, die minder internationaal handel drijven dan Nederland, is de verhouding tussen de werkelijke in- en uitvoer en de theoretisch optimale buitenlandse handel vaak nog veel schever. Treffler schatte dat het theoretisch optimale wereldhandelsvolume ongeveer vijf maal zo groot is als de werkelijke internationale handel<sup>1</sup>.

De toename van de internationale handel in de afgelopen twintig jaar, die als een van de belangrijkste verschijningsvormen van de globalisering geldt, wordt doorgaans toegeschreven aan de daling van de transport- en communicatiekosten en de vermindering van de formele handelsbarrières. Zo groeide de wereldhandel tussen 1980 en 2000 met gemiddeld 5,4 procent per jaar, terwijl de totale wereldeconomie met slechts 2,7 procent groeide. Onderzoek leert echter dat het belang van geografische afstanden in de handel in deze periode, anders dan men zou verwachten, niet kleiner is geworden. Met behulp van een zogenaamde gravitatievergelijking kan men de handelsstroom tussen twee landen verklaren uit de omvang van beide economieën, de afstand tussen beide landen en eventuele andere factoren, zoals het welvaartsniveau, ligging aan zee, en dergelijke. Hieruit blijkt dat in jaren zeventig een tweemaal zo grote afstand de handel tussen twee landen met de helft verminderde. In de jaren negentig ging een verdubbeling van de afstand tussen twee landen echter gepaard met zestig procent minder handel<sup>2</sup>. Het belang van afstand in de internationale handel is dus groter geworden!

### Cultuurverschillen door informatiebarrières

Dat, ondanks het verlagen van formele barrières, de gevoeligheid van de internationale handel voor afstanden niet kleiner wordt, suggereert dat andere, informele barrières in belang toenemen. Het is aannemelijk dat cultuurverschillen hierbij een grote rol spelen. Iedereen die in het buitenland wel eens een souvenir heeft gekocht, weet dat dit heel wat gecompliceerder is dan in eigen land een soortgelijk product aanschaffen. Heel wat toeristen zijn als gevolg van deze culturele barrières akkoord gegaan met een veel te hoge prijs, zijn afgescheept met een inferieur product (Made in China) of zijn met lege handen thuisgekomen.

Een handelaar in het groot stuit op dezelfde soort problemen en wordt daarnaast vaak nog met allerlei andere problemen geconfronteerd. Als er eenmaal een contract is afgesloten, wie garandeert dan dat de goederen ook op tijd en onbeschadigd worden afgeleverd (denk aan de bedorven diepvrieskonijnen die Albert Heijn eind vorig jaar uit China had ingevoerd)? Welke formaliteiten moeten worden verricht om de goederen uit te voeren - waarbij de informele belemmeringen ('red tape', smergeld) vaak nog groter zijn dan de formele regels?

Cultuurbarrières zijn in essentie informatiebarrières. Ook als het aangaan van een handelsrelatie voor beide partijen voordelig is, kunnen cultuurverschillen leiden tot zoveel wederzijds onbegrip, misverstanden en wantrouwen dat de ruil uiteindelijk niet tot stand komt. Daarnaast kunnen cultuurverschillen tot uitdrukking komen in verschillen in subjectieve voorkeuren en preferenties, maar ook hiervoor geldt dat men deze eerst moet kennen om er adequaat mee om te kunnen gaan.

### Door trends nemen verschillen toe

De afname van formele handelsbarrières betekent dat het relatieve gewicht van informele barrières toeneemt. Het is echter aannemelijk dat de informele barrières ook in absolute zin belangrijker zullen worden. Globalisering betekent immers dat de internationale handel steeds meer een mondiaal karakter krijgt. Daardoor zal een groter deel van de buitenlandse handel plaatsvinden met 'vreemde' landen in verre oorden met een geheel andere cultuur dan de onze. Hoewel de Nederlandse handel nog altijd zeer sterk op Europa is gericht (85 procent van de uitvoer heeft een Europees land als bestemming en 62 procent van de invoer is uit een Europees land afkomstig), is de handel met Aziatische landen het afgelopen decennium fors toegenomen. Zo groeide het aandeel van de Aziatische landen (exclusief het Midden-Oosten) in de Nederlandse invoer van acht procent in 1990 naar negentien procent in 2001. Om de handel met dergelijke landen verder te laten groeien is het bovenal noodzakelijk om de grote culturele barrières die hen van ons scheiden, te overwinnen.

Er is reden om aan te nemen dat Nederlanders relatief goed zijn in het overwinnen van culturele barrières en mede daardoor een sterke positie in de wereld-

handel innemen. Dit was al zo in de Gouden Eeuw, toen Holland als enige natie toegang kreeg tot de afgesloten Japanse markt. Het ligt voor de hand dat dit te maken heeft met de Nederlandse cultuur. Juist als kleine, open economie heeft Nederland tegenover het buitenland altijd een bescheiden, open en pragmatische of zelfs opportunistische houding aangenomen. Zo vinden Nederlanders het vanzelfsprekend dat zij zich in het buitenland niet in hun eigen taal verstaanbaar kunnen maken. Ze staan internationaal dan ook nog altijd bekend om hun talenkennis. Nederlanders zijn graag bereid zich aan te passen aan de wensen van hun buitenlandse partner als zij deze daarmee gunstig kunnen stemmen om zo een (economisch) voordelige overeenkomst te kunnen sluiten. Zo accepteerden zij in de zeventiende eeuw van de Japanners allerlei vernederingen om hun monopoliepositie te kunnen handhaven.

De vaardigheden van Nederlanders in het overwinnen van culturele handelsbarrières en de verwachting dat deze barrières in de toekomst alleen nog maar aan belang zullen winnen, biedt Nederland in principe een uitstekende uitgangspositie om zijn internationale handelspositie te handhaven of zelfs te versterken. Het vermogen om culturele barrières te overwinnen dient daarvoor evenwel te worden aangeleerd en onderhouden.

## **Beleid**

Enkele ontwikkelingen geven op dit gebied aanleiding tot zorg. Zo lijkt het met de talenkennis van jonge Nederlanders niet zo best gesteld. Over het Engels hoeven we ons geen zorgen te maken, maar de kennis van andere vreemde talen, zoals Duits en Frans, laat heel wat te wensen over. Hoe belangrijk het Engels ook is als wereldtaal, het biedt toch altijd nog een zekere voorsprong als je met een Duitser in het Duits en met een Fransman in het Frans kunt praten - zeker als je deze talen voldoende beheerst om ook nog eens een aardig gesprek over voetbal of de kwaliteit van de Franse keuken te kunnen voeren. Met het voortschrijden van de mondialisering zou echter ook kennis van het Japans, Chinees of Koreaans in toenemende mate een concurrentievoordeel kunnen opleveren.

Minder duidelijk is hoe het staat met de kennis van en het begrip voor 'vreemde' culturen. Als wij van immigranten in Nederland bovenal verwachten dat zij zich aanpassen aan onze cultuur, zou dit op den duur ook zijn weerslag kunnen hebben op de houding die wij ten opzichte van vreemde culturen in het buitenland aannemen. Zo lijkt de huidige kritische houding tegenover de islam niet bevorderlijk voor het aangaan van handelsrelaties met moslimlanden.

Talenkennis en begrip voor en kennis van andere culturen zijn bij uitstek zaken die men op school leert. Een land waarvan de economie zo sterk verweven is met de wereldeconomie en dat bij globalisering vooral veel te winnen heeft, zou aan talen- en cultuurkennis in het onderwijs dan ook een prominente plaats moeten toekennen. Dit neemt niet weg dat men deze kennis voor een belangrijk deel ook in de praktijk moet opdoen. Maar het helpt wel als daarvoor in het onderwijs een goede basis is gelegd. Hoezeer het teruglopende aantal scholieren en studenten dat voor exacte vakken kiest, ook als problematisch kan worden aangemerkt, de aandacht hiervoor mag niet ten koste gaan van de 'zachtere' vakken. Op de lange duur zou het culturele handelskapitaal dat daarmee in stand wordt gehouden wel eens een belangrijker concurrentiefactor kunnen blijken te zijn dan de 'harde' factoren waar doorgaans de meeste aandacht naar uitgaat.

Paul de Beer

---

## **Dossier: Handel en transactiekosten**

M. Scheltema: [Handelskapitaal](#)

I. Gorissen: [Openheid, overschot en distributie](#)

F.A.G. den Butter en H. Visser: [Handel brengt welvaart](#)

H.P. van Dalen en A.P. van Vuuren: [Hoe groot is de transactiesector?](#)

M.P. Schinkel: [Handelsgeest redt Hollands hachje](#)

E.E.C. van Damme: [Intermediair: mens of markt?](#)

R.H.J. Mosch en I. Verhoeven: [Meer wereld, meer vertrouwen?](#)

A.E. Steenge en G.J. Hospers: [Grenzen aan transactiekostenverlaging](#)

E. Heijting en W. Biegstraaten: [De rol van de overheid](#)

O. Douma: [Standaard uit de kinderschoenen?](#)

S.P.I. Kappelhof: [Oud geld in nieuwe zakken](#)

W.J.J. Manshanden en B. Kuipers: [Staat zonder transport ook het buitenland stil?](#)

A. de Grip: [Postinitieel onderwijs essentieel](#)

P.T. de Beer: [Laat een Arabier niet de onderkant van uw schoenen zien!](#)

W. Jonkhoff: [De handel](#)

---

**1** D. Treffler, *The case of missing trade and other mysteries*, American Economic Review, jrg. 85, 1995, blz. 1029-1046.

**2** De elasticiteit van de afstand in de gravitatievergelijking bedroeg in de jaren zeventig -1,0 en in de jaren negentig -1,3. Zie WRR, Nederland handelsland. *Het perspectief van de transactiekosten, rapporten aan de regering* 66, Sdu uitgevers, Den Haag, 2003, blz. 201.