

Nederlandse export: bloemen en groenten

Auteur(s):

Hinloopen, J.

Marrewijk, Ch. van

Hinloopen was ten tijde van het schrijven van dit artikel verbonden aan De Nederlandsche Bank, en werkt nu bij het ministerie van Economische Zaken. Van Marrewijk is werkzaam bij de Erasmus Universiteit Rotterdam. Met dank aan de Nederlands-Japanse handelsfederatie (Dujat) voor de data.

Verschenen in:

ESB, 84e jaargang, nr. 4197, pagina 255, 2 april 1999

Rubriek:

Monitor

Trefwoord(en):

handel

Wat is het comparatieve handelsvoordeel van Nederland? Analyse van de export van de EU-landen naar Japan leert, dat wij het nog steeds van bloemen en de tuinbouw moeten hebben.

In welke economische activiteit is Nederland relatief sterk? Om dit te meten is het gebruikelijk om de export van Nederlandse producten of bedrijfstakken te vergelijken met de export van deze producten van andere landen. Daarbij is het mogelijk om de wereld als geheel als referentiekader te nemen, maar daaraan kleeft een aantal bezwaren. Zo kunnen landen met een totaal verschillend ontwikkelingsniveau worden vergeleken (bijvoorbeeld Nederland en Kenia). Bovendien kunnen tal van handelsrestricties een storende invloed hebben op de waargenomen exportstromen (zowel Nederland als Kenia exporteren bijvoorbeeld bloemen naar Duitsland; toegang tot de Duitse markt is voor Nederland als lid van de Europese Unie echter veel makkelijker).

Om nu te identificeren in welke sectoren Nederland relatief sterk is, vergelijken we de exportstromen van de Europese Unie (EU)-landen naar Japan. Dit kan een goed beeld opleveren van het werkelijke comparatieve voordeel. Niet alleen zijn de transportkosten naar Japan voor alle lidstaten van vergelijkbare grootte, de Japanse markt is ook omvangrijk genoeg om een substantiële exportstroom te genereren voor een breed palet van producten.

Voor de analyse gebruiken we de zogenaamde Balassa-index (zie kader), die toegepast wordt op jaardata van Eurostat voor industrietakken¹. Binnen een categorie kunnen producten met een tamelijk homogeen karakter vallen, zoals kurk of zijde. Meestal echter omvat een categorie een aanzienlijke verscheidenheid aan producten waarvan de leek geen weet heeft. Zo bestaat de opsomming van de verschillende onderdelen voor ijzer en staal voor de EU importtarieven alleen al uit 26 bladzijden.

De Balassa-index

Veel economisch onderzoek ter identificatie van de sterke en zwakke sectoren van landen maakt gebruik van het 'klaarblijkelijk comparatief voordeel'. Dit valt te meten met de Balassa index. Deze index kijkt naar het aandeel van een bepaalde industrie in de totale export van een land. Dit aandeel wordt vergeleken met het aandeel van deze industrie in de export van een groep referentielanden. Zie de Balassa-index voor bijvoorbeeld de bloemensector van Nederland in [figuur 1](#). De index is als volgt gedefinieerd:

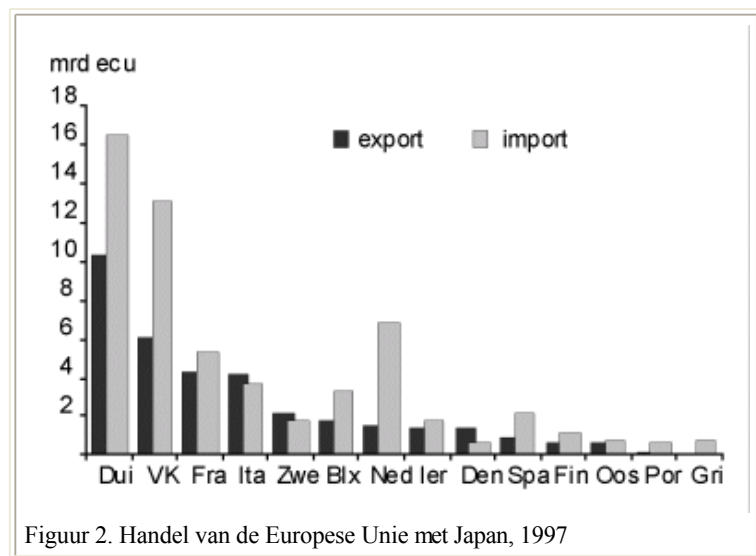
$$\text{Balassa Index}_{\text{Nederland bloemen}} = \frac{(\text{export}_{\text{Nederland bloemen}}) / (\text{export}_{\text{Nederland}})}{(\text{export}_{\text{referentielanden bloemen}}) / (\text{export}_{\text{referentielanden}})}$$

Figuur 1. De Balassa-index

Indien deze index groter is dan 1 dan heeft Nederland klaarblijkelijk een comparatief voordeel in de export van bloemen: het aandeel van bloemen in de Nederlandse export is groter dan het aandeel van bloemen in de export van een groep referentielanden. Indien de Balassa index groter is dan 2, is het relatieve belang van de bloemensector voor de Nederlandse export dus meer dan 2 keer zo groot dan voor de groep referentielanden, enzovoort.

Vrijwel alle lidstaten, en met name Nederland, hebben een handelstekort met Japan ([figuur 2](#)). De uitzonderingen zijn Italië, Zweden en Denemarken met een klein overschot. De totale export van de EU naar Japan bedroeg in 1997 36 miljard euro tegenover een import van 59 miljard euro. Duitsland en Engeland zijn de grootste exporteurs van de EU (met een aandeel van resp. 29% en 17%) en tevens de grootste

importeurs (met een aandeel van resp. 28% en 22%).



Traditie en clusters in Europa

Het beeld dat zich onbedwingbaar opdringt indien de export van alle lidstaten van de EU voor de periode 1992 tot en met 1997 wordt bekeken, is er een van traditie en clustervorming. Zo is Italië het schoolvoorbeeld van op traditie en kennis-overdracht gebaseerde handelsvoordelen voor de kledingindustrie, van stoffen tot eindproduct. Dit cluster bezet de eerste acht plaatsen in de Italiaanse top-tien (zie [tabel 1](#))!

Tabel 1. De comparatieve voordelen van Frankrijk.

Frankrijk	index
Vliegtuig	4,9
Tin	4,3
Drank	4,2
Chemie	4,1
Leer	4,0
Wapens	3,6
Parfum	3,3
Schepen	3,0
Kunst	2,9
Speelgoed	2,8

Eenzelfde beeld doet zich voor bij Finland, dit keer gebaseerd op beschikbare natuurlijke hulpbronnen in de omvangrijke bossen. De sectoren bont, hout en papier bezetten altijd de eerste drie plaatsen in Finland, terwijl ook de sectoren zout, houtpulp, nikkel, overig metaal en meubels steeds in de top-tien staan ([tabel 2](#)). België (in de statistieken samengevoegd met Luxemburg, [tabel 3](#)) is sterk in de tapijtindustrie, die al vier jaar de eerste plaats bezet. Van oudsher is deze dominant in de omgeving van Kortrijk. Andere categorieën die altijd in de top-tien staan zijn ook traditioneel van aard, zoals sieraden (diamanten uit Antwerpen), en bevestigen de lekkerbek-reputatie van de Belgen, zoals cacao (chocolade en bonbons) en overig eetbaar (soepen, sauzen, gisten, extracten, e.d.). Frankrijk ([tabel 4](#)) geeft dan weer een diverser beeld. Dankzij de leveringen van Airbus staat in Frankrijk de vliegtuigindustrie al vijf jaar op de eerste plaats. In aanzienlijke mate is dit succes van de Franse vliegtuigindustrie gebaseerd op intermediaire leveringen van andere EU landen aan Frankrijk. De rest van de Franse top-tien is veel traditioneler van aard in het cluster van de genotindustrie, zoals drank (wijn, cognac en champagne), parfum en leer (dure handtasjes, e.d.). Met name de leerindustrie stijgt sterk in de Franse ranglijst.

Tabel 2. De comparatieve voordelen van Finland.

Finland	index
Papier	28,1
Hout	13,1
Bont	11,9
Ov. metaal	11,4
Houtpulp	9,8
Koper	4,1
Zout	3,8
Meubels	3,5
Suiker	3,4
Nikkel	3,1

Tabel 3. De comparatieve voordelen van Italië.

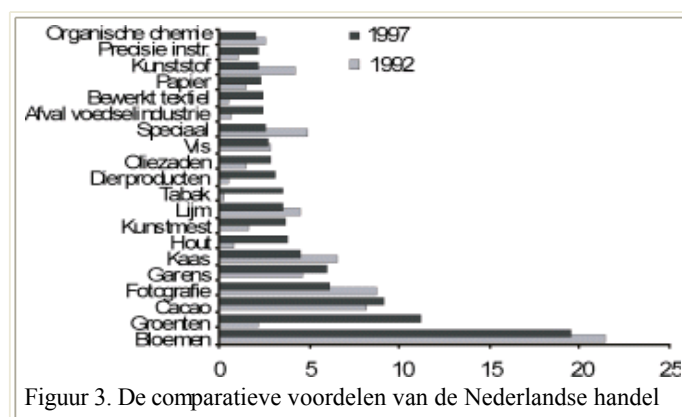
Italië	index
Zijde	7,3
Wol	5,4
Kleding II	5,2
Garen	4,9
Schoenen	4,8
Vezels	4,7
Katoen	4,6
Kleding I	4,6
Vet en olie	4,5
Bloemen	4,2

Tabel 4. De comparatieve voordelen van België/Luxemburg.

België/Luxemburg	index
Tapijt	12,8
Spec, garen	10,3
Sieraden	8,8
Ov. eetbaar	6,3
Zeep	5,8
Tin	4,8
Cacao	4,5
Suiker	4,2
Fotografie	2,8
Ov. chemie	2,8

De handelsvoordelen van Nederland

figuur 3 geeft een overzicht van de handelsvoordelen van Nederland gemeten met de Balassa-index voor 1997. Op de eerste plaats staat een toerist zou zeggen "hoe kan het ook anders?", de categorie bloemen (waaronder bloembollen, planten en snijbloemen), met een Balassa index van 20,1. Op de tweede plaats staat, wat verrassender, de categorie groenten (paprika's, tomaten, komkommers, sla, kool, enz.) met een Balassa index van 12,1. Er is veel veranderd in de Nederlandse economie in de afgelopen decennia. Steeds meer mensen werken in de dienstensector, en nog maar relatief weinig in de agrarische sector. Toch vormt de laatste, meer in het bijzonder de tuinbouwsector, nog altijd het boegbeeld van de Nederlandse handelsvoordelen². Op de derde plaats staat de cacaosector (cacao en cacaooverwerkende industrie), op de vierde plaats de fotografische sector (filmrolletjes en filmmateriaal, ook voor Röntgenfoto's), op de vijfde plaats speciale garens (textielvezels, vilt, rubber draad en kabels), op de zesde plaats melkproducten (o.a. kaas).

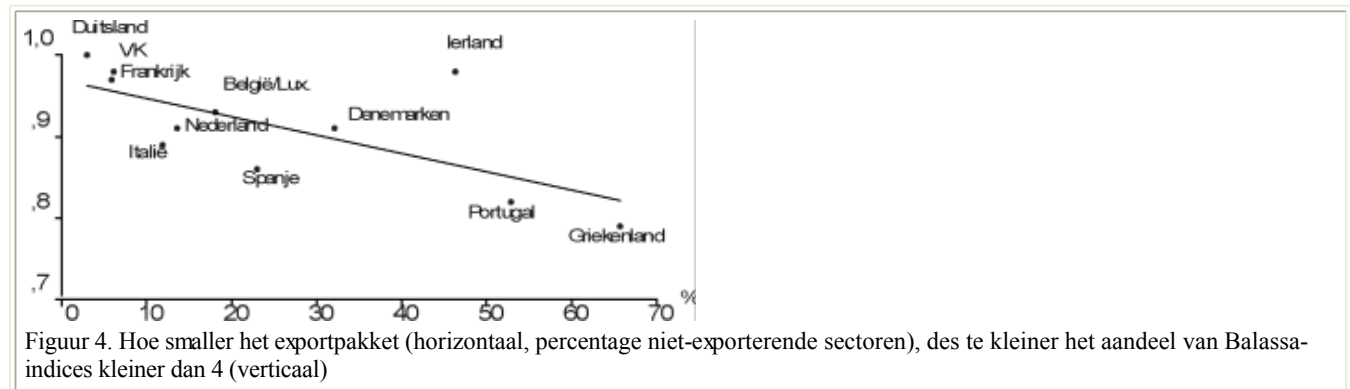


Een belangrijke vraag is natuurlijk hoe bestendig de boven gerapporteerde comparatieve handelsvoordelen voor Nederland zijn. De lezer kan gerust zijn: de bloemensector staat altijd met een grote voorsprong op de eerste plaats. De tweede plaats van de groentesector is echter pas vrij recent (in 1996) bevochten. Hierbij moet bijvoorbeeld gedacht worden aan de export van paprika's die een relatief hoge waarde ten opzichte van het gewicht hebben en dus per vliegtuig te vervoeren zijn. Het meest opmerkelijk in de afgelopen vijf jaar is de opmars van de groentesector aan de ene kant, tegenover relatief stabiele prestaties van de sectoren bloemen, cacao en fotografie aan de andere kant. De categorieën bloemen, fotografie, cacao, melkproducten, speciale garens, en lijn en stijfjes staan in de periode 1992-1997 altijd in de top-tien. De categorieën suiker en groenten staan vijf van de zes jaar in de top-tien. Voor de meeste productcategorieën geldt dat hun aanwezigheid in de top-tien vrij bestendig is.

Breedte van het exportpakket

Tot nu toe hebben we de Balassa-index vooral gebruikt om een rangorde aan te brengen in exportproducten. Maar welke betekenis moeten we toekennen aan de absolute waarde van de Balassa-index? Wat zegt het dat de hoogste Balassa-index voor Frankrijk ongeveer 6 is, voor Nederland 22 en voor Portugal meer dan 200? In het algemeen blijken grote landen een lagere 'maximumscore' te hebben dan kleine landen. Aangezien grote landen meestal over een breed exportpakket beschikken suggereert dit een zekere samenhang tussen de breedte van het exportpakket en het gemak waarmee een hoge score bij de Balassa-index kan worden gecreëerd.

Dit bracht ons er toe te kijken welk percentage van de onderscheiden industrietakken niet in het exportpakket van de individuele lidstaten vertegenwoordigd is. Met name Griekenland en Portugal beschikken over een uitzonderlijk smal exportpakket; zij zijn de enige landen die in meer dan 50% van de industrietakken niet vertegenwoordigd zijn (figuur 4, horizontale as). Vergelijken we dit nu met het aandeel van 'lage' Balassa-indices (in figuur 4 staat verticaal het aandeel van sectoren met een Balassa-index kleiner dan 4), dan blijkt dat landen met een breed exportpakket ook relatief veel lage Balassa-indices scoren ³. In Duitsland heeft bijvoorbeeld 100% van de sectoren een Balassa-index lager dan 4, terwijl bijna alle sectoren in de export vertegenwoordigd zijn. De 'uitschieter' rechtsboven in figuur 4 is Ierland, met een relatief smal exportpakket (de helft van de sectoren exporteert niet) en toch een klein percentage industrieën met een Balassa-index groter dan 4. De Ierse export is blijkbaar gelijkmatig over de exporterende sectoren verdeeld.



Conclusie

Een beschouwing van de sterke exportsectoren van de individuele lidstaten van de Europese Unie met behulp van de Balassa-index geeft een nogal traditioneel beeld van die sterke sectoren, gebaseerd op clustervorming. Dit geldt zeker voor Nederland, met bloemen, groenten en kaas, maar bijvoorbeeld ook voor Italië (kledingsector en leer), Frankrijk (drank, parfum en leer), Denemarken (varkensvlees en kaas), België (tapijt, diamant en chocolade), Portugal (kurk en olijfolie) en Zweden en Finland (houtsector en ertsen). De populaire beeldvorming is niet uit de lucht gegrepen. Bovendien zijn de posities van de sterke sectoren stabiel: in Nederland, Italië, Denemarken, Griekenland, Portugal, Spanje, Zweden en Finland staat altijd dezelfde sector op de eerste plaats. De sterke sectoren van andere landen, met name Duitsland en Engeland, zijn wat moeilijker te bepalen en fluctueren meer. Dit hangt samen met de structuur van hun exportpakket, aangezien deze landen veel meer verschillende soorten goederen exporteren. Door het brede exportpakket is het moeilijker consequent een hoge score voor de Balassa index te behalen

¹ Inclusief de 'secret uses' categorie '00' (voornamelijk wapens uit Engeland, Duitsland en Nederland) en de 'special uses' categorie '99' (met slechts enkele observaties), maar niet de categorieën '77' en '98' ('reserved for future use' en 'complete industrial plants' respectievelijk) waarvoor geen observaties zijn.

² Een kleine kanttekening is hier op zijn plaats. De toelevering voor de tuinbouwsector, industriëel en dienstverlening, is omvangrijk, zeer gespecialiseerd en draagt dus mede bij aan de exportsuccessen van de tuinbouwsector.

³ Zie voor meer informatie Hinlopen en Van Marrewijk, 1998, *On the empirical distribution of the Balassa index*, artikel gepresenteerd tijdens de European Research Workshop on International Trade van het CEPR, Rotterdam.