

Global Trade and the Dutch Hub

Book review: Frank van Oort, *Rooilijn* (2011).

Er woedt reeds lang een intensieve discussie over de vraag of doorvoer – als onderdeel van internationale handel – veel of weinig economische betekenis heeft. De een karakteriseert het als een entrepot-economie en het schuiven van dozen zonder dat echte waarde wordt toegevoegd aan de lokale economie (TNO 2003), terwijl de ander beargumenteert dat met doorvoer relatief hoge marges gemoeid zijn terwijl het vrijwel geen investeringen in input (arbeid, kapitaal) vergt, en dus economisch zeer rendabel is (Brakman & Garretsen 2003, WRR 2003). Omdat Nederland relatief veel doorvoer kent (gemiddeld 30%, in sommige producten en sectoren zoals computers oplopend tot wel 90% van de totale nationale uitvoer) is inzicht in dit vraagstuk belangrijk voor de Nederlandse economie. Nederland Distributieland is niet voor niets nog altijd de (inter)nationale slogan. In de internationale handelsstatistieken is de sector distributie “gewoon” aanwezig, vergelijkbaar met alle andere sectoren voor de productie van goederen en diensten. Maar dat betekent niet dat de distributiefunctie daarmee ook op voldoende economische waarde wordt geschat en in samenhang met andere sectoren wordt gezien. De waarde van de distributiesector wordt namelijk afgeleid en geschat uit andere statistieken, zoals die voor het transport van goederen en personen. Dit leidt tot een onzuiver beeld als ook diensten worden gezien. De transportsector maakt verder slechts 7% uit van de Nederlandse economie, waarvan uiteindelijk een derde gemoeid is met export. Het is onduidelijk of de distributiesector daadwerkelijk bijdraagt aan de internationale concurrentiepositie van Nederland en Nederlandse regio's (PBL 2010). Dat lijkt allemaal weinig verheffend. De aloude vraag is dus nog steeds hoe belangrijk de Nederlandse hubfunctie voor internationale handel nu eigenlijk is. Daarover gaat ook dit proefschrift, en het analyseert dit vraagstuk niet zozeer economisch, maar geografisch. Dat werkt verfrissend in het door cijfers gedomineerde debat over internationale handelsstromen.

De aanleiding en vraagstelling van de studie staan dus buiten kijf, en de benadering is zeer welkom. Het wordt echter al problematisch bij de definiëring (re-exports, throughput, wholesale, transshipment: het wemelt in de discussie van de schijnbaar identieke concepten, afhankelijk van eigenaarschap, nationaliteit van verladers en eigenaren, en de daadwerkelijke tijdelijke aanwezigheid in Nederland). Er blijkt wel een algemeen aanvaarde (CBS, Eurostat, UN) definitie te bestaan (die wordt merkwaardig genoeg in de uitgebreide voetnoot 2 gegeven): het gaat om producten die worden geëxporteerd na import, zonder sterk te worden gemodificeerd. Maar het toevoegen van een dienst (zoals herpakken, gebruiksaanwijzing toevoegen, marketing en gebruiksklaar maken) of

veranderen van eigenaar modificeert het artikel niet en leidt toch potentieel tot waardecreatie, merkt dezelfde voetnoot op. Dit potentiële moeras wordt in de studie ontweken door te kijken naar de internationale waardeketen van producten (global value chains) in verschillende productiewerelden, een concept geleend van Michael Storper: verschillende handelscontexten die zijn gebaseerd op de mate van specialisatie of standaardisatie van productieomstandigheden aan de ene kant, en de mate van onzekerheid aan de andere. Al naar gelang het belang hiervan, wordt de handelscontext gedomineerd door een nadruk op sociale netwerken, markten, innovatie of (massa) productie. Dit helpt de diversiteit in handelsstromen en in de mate van hubvorming voor verschillende producten te verklaren – zo blijkt ook uit de gedetailleerde analyse van de casestudies van kleding, bloemen en hightech producten in Nederland.

Naast dit goede conceptuele kader, is ook de weergave van de beleidsdiscussies in Nederland erg verhelderend. De vele vormen van impliciet en expliciet handels-, hub en mainport beleid passeren overzichtelijk de revue. Er is veel meer beleid dan je zou denken, en dat geeft te denken in onze 'open' markteconomie. Maar hoe interessant het raamwerk en hoe boeiend de voorbeelden ook zijn, toch blijf ik na lezing met enkele vragen zitten. Bijvoorbeeld met de vraag waarom, gegeven dat diensten steeds belangrijker worden in handel, er dan niet een dienstensector als casestudy is genomen. Diensten blijken in alle casestudies belangrijk – maar ze zijn ook een sector op zichzelf. Het proefschrift suggereert ook dat vernieuwing en innovatie gediend zijn bij de Nederlandse hubfunctie (pagina 19). Hoe, wat waar, vraag ik me aan het einde af? Theoretisch behandelt het proefschrift relatief kort comparatieve voordelen, neoklassieke handelstheorie, new trade theorie (gerelateerd aan de actuele New Economic Geography waarin variëteit, factorkosten, en monopolistische competitie centraal staan) en transactiekosten theorie. De benadering van de auteur zelf is uiteindelijk meer eclectische (zoals de ondertitel al suggereert: “variegated forms of embeddedness of international trade in the Netherlands”). Maar wat helpt de gekozen benadering uiteindelijk de economische of economisch-geografische theorie vooruit? Welke rode lijn zit er in de voorbeelden? De conclusie opent op zich sterk: er is niet een hub, en er is dus ook niet een optimale beleidsoptie. Maar wat dan wel?

De vraag die daardoor ook onbeantwoord blijft, is die of doorvoer nu substantieel bijdraagt aan de internationale concurrentiepositie van Nederland of Nederlandse regio's. Na dit proefschrift ben je sneller geneigd te denken van ja – maar hoe selectief zijn de casestudies, en om hoeveel euro's en werknemers gaat het? Welke locatiefactoren zijn nu wanneer belangrijk? De studie leidt ook tot kritiek op beleid: teveel gericht op distributie, te weinig op handel en netwerkvorming en –benutting.

Maar: wat kan beleid daar dan daadwerkelijk en concreet aan doen? Het zijn bedrijven die de relaties uiteindelijk aangaan, en die lijken in onze westerse economie vaak moeilijk direct te sturen.

Meer uitweiding over deze aspecten zou deze uitermate interessante studie hebben gecompleteerd. Toch een dag lekker gelezen met de kerst.

Referenties:

Brakman, S. & H. Garretsen (2003), "Transactiekosten zijn ook inkomen". *Economisch Statistische Berichten* 88, pp. D7-D8.

PBL (2010), "De internationale concurrentiepositie van de Randstad". In: *Balans van de Leefomgeving*, pp. 148-152.

TNO (2003), *De maatschappelijke betekenis van doorvoer*. Delft: TNO-Inro rapport 2003-36.

WRR (2003), *Nederland Handelsland. Het perspectief van transactiekosten*. Den Haag: Sdu Uitgevers.