

Export, groei en winstgevendheid

R.V. Goedegebuure ¹

Dit artikel gaat in op de resultaten van een onderzoek naar het verband tussen exporteren en bedrijfsprestaties (winstgevendheid en groei) van industriële bedrijven in Nederland. De veronderstelling daarbij is dat het verband twee richtingen op werkt. Allereerst is er een effect van groei en winstgevendheid op export: bedrijven die sterk groeien zijn, gezien de kleine Nederlandse thuismarkt, op zeker moment wel genoodzaakt buitenlandse markten op te zoeken om verdere groei te realiseren. En daarnaast is er het effect van exporteren op groei en winstgevendheid: als er eenmaal een groter gedeelte van de productie in het buitenland wordt afgezet, dan is de drempel tot verdere groei en meer winst weggenomen. Aan de hand van onderzoek van bedrijven in de Nederlandse industrie in de periode 1979-1996 worden deze veronderstellingen getest.

Inleiding

De laatste jaren is er veel aandacht voor globalise-ring. Weliswaar wijzen sceptici van globalisering er op dat het huidige niveau van de goederenhandel en de 'openheid' van landen in historisch perspectief gezien niet uitzonderlijk zijn, maar voorstanders zien in de huidige globaliseringsgolf een zich voortzettende trend die zich bovendien kenmerkt door de rol die transnationale ondernemingen (ondernemingen die geen land als vaste thuisbasis hebben) spelen. Uit eerder onderzoek van het CBS is gebleken dat de internationalisering van de grootste Nederlandse multinationals in de periode vanaf 1988 minder spectaculair is dan de globaliseringstrend doet vermoeden. De concentratiegraad van de Nederlandse economie, dat wil zeggen het aandeel van de grootste ondernemingen in Nederland, is licht gedaald. Een oorzaak zou kunnen zijn dat de grootste Nederlandse ondernemingen niet alleen hun afzet maar ook hun productie hebben verlegd naar het buitenland. Maar daarvan is nauwelijks sprake: de internationalisering van 16 grote beursondernemingen, gemeten als het percentage van de activa dat zich buiten Nederland bevindt, is weliswaar hoog (70%) maar sinds 1988 stabiel.

Exportratio's in de Nederlandse industrie

Hoewel een groot gedeelte van de Nederlandse export voor rekening van de grote ondernemingen (groepen, of beter zeggenschapsclusters van bedrijven) komt, zijn er natuurlijk nog zeer veel kleinere bedrijven. En ook die kenmerken zich door hoge exporten. Gemiddeld hebben bedrijven in de Nederlandse industrie (inclusief bedrijven die deel uitmaken van grote ondernemingen) een exportratio (export gedeeld door omzet) van 45%. Deze ratio varieert sterk tussen bedrijfstakken. De laagste exportratio (17%) vinden we in de houtindustrie (SBI 20), en de hoogste in de metaalindustrie (76%). Bovendien blijkt de exportratio sterk afhankelijk van de aanwezigheid van buitenlandse ondernemingen. Bedrijven die tot een buitenlandse onderneming behoren hebben over het algemeen een hogere exportratio: gemiddeld 56% tegenover 'slechts' 40% voor bedrijven die in Nederlandse handen zijn. Het aantal mogelijke verklaringen hiervoor is groot. Om er enkele te noemen:

- Voorkeur voor exporterende bedrijven: buitenlandse bedrijven investeren bij voorkeur in Nederlandse bedrijven die zich al bewezen hebben op de internationale markten
- De toegang tot buitenlandse markten: het hebben van buitenlandse partners (moeder-, dochter- en zusterbedrijven) in het buitenland biedt betere toegangsmogelijkheden in het buitenland, bijvoorbeeld door het gebruik maken van elkaars distributienetwerk.
- Specialisatie en differentiatie: het samengaan met buitenlandse bedrijven heeft als effect dat bedrijven zich gaan toeleveren op bepaalde productvarianten (differentiatie) of bepaalde fases van het productieproces (specialisatie in halffabrikaten, of in eindassemblage). Voor zowel specialisatie als differentiatie zijn sterke aanwijzingen te vinden in de cijfers over de buitenlandse handel.

De mate en de snelheid van internationalisering zijn sterk afhankelijk van het perspectief van waaruit men tegen het economische leven aankijkt. Vanuit het perspectief van grote multinationals in kleine landen is de hoge mate van internationalisering een feit: de grootste beursgenoteerde ondernemingen in Nederland realiseren slechts 28% van hun omzet in Nederland, terwijl slechts één op de vijf werknemers in Nederland werkt. Bovendien is er sprake van een enorme dynamiek in buitenlandse bezittingen. Dat heeft te maken met het feit dat de meeste buitenlandse investeringen plaatsvinden in de vorm van fusies en overnames. Uit onderzoek blijkt dat die overnames in hoogstens 60% van de gevallen tot het verwachte resultaat leiden; Unilever hanteert een kans op succes van 50%. Voor de meeste multinationals uit grote landen zoals de Verenigde Staten van Amerika (VS) is de mate van internationalisering al aanzienlijk geringer, met uitzondering van enkele daadwerkelijk wereldwijd opererende ondernemingen zoals Coca Cola. Vanuit het perspectief van landen is de mate van internationalisering gering. Slechts 10% van de productie van de VS, de grootste speler op de internationale markt, wordt verkocht buiten de VS.

Wat betreft de snelheid van internationalisering gaat het niet zo snel als velen denken. Dat blijkt al uit de gegevens van tabel 1. De exportratio is, bij in Nederland actieve bedrijven met 20 of meer werknemers, gedaald van 53% in 1985 tot 45% in 1996. Natuurlijk zijn er in die periode veel 'oude' bedrijven verdwenen, en weer nieuwe bijgekomen. Het is daarom voor een zuivere vergelijking goed om ook te kijken naar alleen die bedrijven die zo-

wel in 1985 als in 1996 voorkwamen. Die overlapping is vrij groot. Van elke tien bedrijven uit het onderzoek van 1985, zaten er acht ook in het 1996-onderzoek. Omdat dit vooral de grotere bedrijven zijn, is de overlapping in termen van omzet nog groter: 87%. De 'vaste' groep van 3460 die in zowel 1985 als in 1996 in het onderzoek zat, zag zijn exportratio dalen van 55% naar ongeveer 45% in 1996.

Tabel 1. Overzicht van de exportratio in de periode 1985-1996

	Bedrijven = 20 werknemers		W.v. bedrijven die ook in 1996 tot de populatie behoorden			
	(1) Aantal	(2) Export ratio	(3) Aantal	(4) Export ratio	(5) Overlapping in aantallen =(3)/(4)	(6) Overlapping in omzet
1996	4.770	45%				
1995	5.157	46%	4.721	46%	92%	97%
1990	5.000	52%	4.003	53%	80%	87%
1985	4.346	53%	3.460	55%	80%	87%

Het patroon van een dalende exportratio geldt voor zowel Nederlandse bedrijven als in Nederland actieve bedrijven met een buitenlandse moeder (verder aan te duiden als buitenlandse bedrijven), zij het dat de daling sterker was in die laatste groep: van maar liefst 73% in 1985 tot 56% nu. Voor Nederlandse bedrijven was de daling beperkter, van 46% naar 40%. Daaruit mag overigens niet geconcludeerd worden dat buitenlandse bedrijven slechter zijn gaan presteren op exportgebied. De relatief sterke terugval van de exportratio van buitenlandse bedrijven is juist te verklaren door de relatief sterke groei van hun omzet in Nederland. De groei van de buitenlandse omzet was voor buitenlandse bedrijven met 2,8% iets hoger dan die van Nederlandse bedrijven. De groei van de totale omzet bedroeg voor buitenlandse bedrijven 5,4%, en die van Nederlandse bedrijven 3,9%.

Het effect van groei en winstgevendheid op de exportratio

Omdat export voor bedrijven, en voor de gehele Nederlandse economie, zo belangrijk is, is er een grote interesse in de factoren die aan de exportbeslissing ten grondslag liggen, en in de gevolgen van exporteren. Dergelijke vragen kunnen alleen goed worden beantwoord met longitudinaal onderzoek, waarin bedrijven over een reeks van jaren worden gevolgd. Dergelijke gegevens zijn op dit moment in Nederland alleen voor de industrie aanwezig. Het CBS heeft voor bedrijven in de industrie en de bouwnijverheid gegevens uit productiestatistieken over een lange reeks van jaren bijeengebracht in het zogeheten MicroLab. De productiestatistieken voor de industrie geven (afhankelijk van de grootte van het bedrijf en de bedrijfstak) een min of meer gedetailleerd beeld van de kosten- en opbrengstenstructuur van bedrijven.

Met de gegevens uit het MicroLab is het verband onderzocht tussen de exportratio, de groei en de winstgevendheid van bedrijven. In het onderzoek zijn de bedrijven ingedeeld in drie groepen:

- Bedrijven met exportratio's hoger dan 50%.
- Bedrijven met exportratio's tussen 15% en 50%.
- Bedrijven met exportratio's kleiner dan 15%.

In de meest recente jaren blijkt er een duidelijk verschil te zijn in winstgevendheid tussen deze groepen. Bedrijven met hoge exportratio's hebben een brutowinstmarge van 13,0%, en bedrijven in de middengroep van 8,2%. Er blijkt ook een verschil in winstgevendheid te zijn tussen Nederlandse bedrijven en buitenlandse bedrijven dat slechts gedeeltelijk is toe te schrijven aan de hoge exportratio's in de laatstgenoemde groep. Gegeven exportratio, bedrijfstak en bedrijfsomvang zijn buitenlandse bedrijven rendabeler dan Nederlandse. Er zijn twee belangrijke oorzaken. Allereerst leidt het deel uitmaken van een grotere (internationale) organisatie tot lagere uitgaven aan onderzoek (R&D; marktonderzoek) en management. Voorts leiden specialisatie en differentiatie tot lagere kosten door schaalvergroting. Tegelijkertijd moet echter worden geconstateerd dat deze verschillen niet mogen worden overdreven. Uit onderzoek blijkt dat Nederlandse vestigingen van buitenlandse bedrijven het innovatiegedrag van het moederbedrijf overnemen. Zo investeren Nederlandse vestigingen van Zweedse bedrijven aanzienlijk meer in innovatie dan overige in Nederland actieve bedrijven, waarmee de hoge innovatie-intensiteit van Zweden als het ware voor een stukje meeverhuist naar Nederland.

Vanuit het MicroLab is een bestand opgebouwd van bijna 82 duizend waarnemingen, die betrekking hebben op gegevens van ruim 6 duizend bedrijven over de periode 1979-1996. Door in- en uitstroom van bedrijven zijn niet

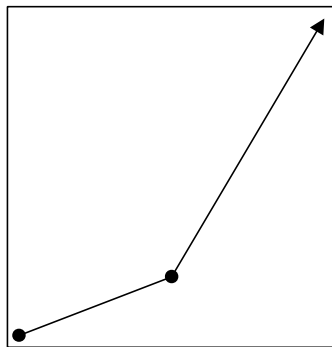
voor al deze bedrijven over alle jaren gegevens aanwezig: gemiddeld voor ruim 13 jaren. Van deze bedrijven is zowel de totale omzet als de buitenlandse omzet. De buitenlandse omzet heeft echter betrekking op de goederen en diensten die direct door het bedrijf aan een buitenlandse koper worden verkocht. Exporten die via groothandelaren en andere intermediairs in Nederland verlopen worden derhalve 'gemist'.

Allereerst is getest hoe de exportratio wordt beïnvloed door de prestaties van het bedrijf in voorgaande jaren. Het is aannemelijk dat bedrijven in hun groei belemmerd worden door de beperkte omvang van de Nederlandse markt. Omdat kosten vaak najlen betekent een stagnerende omzet ook een dalende winstgevendheid. Wanneer deze beperkingen een impuls geven aan de exportbeslissing verwachten we dat afnemende groei, of zelfs een versnellende negatieve groei, bedrijven aanzetten tot het opzoeken van buitenlandse markten, waarna een groter deel van de productie naar het buitenland gaat. Om deze aanname te testen zijn de in figuur 1 weergegeven groeipatronen gedefinieerd. Deze patronen zijn toegepast op de variabelen omzet, werkgelegenheid, bedrijfsresultaat en brutowinst.

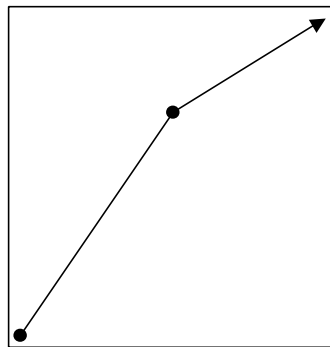
Als onze aannames correct zijn dan zouden exportratio's geneigd zijn te groeien bij de groeipatronen 1b (afnemende groei) en 2a (versnellende negatieve groei). Uit tabel 2 blijkt echter dat de werkelijkheid anders is:

- Stijgingen in exportratio's komen voor bij de patronen die positieve groei uitwijzen: de groeipatronen 1a t/m 1c. En hoe sterker, of duidelijker die groei is, hoe groter de groei van de exportratio.
- De groei van exportratio's is kleiner, of zelfs negatief, als bedrijven worden geconfronteerd met jaren van teruglopende groei. En ook nu geldt: hoe duidelijker de daling is, hoe sterker de daling van de exportratio.

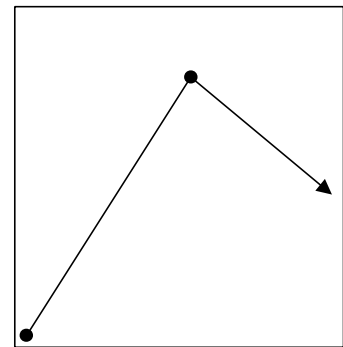
Figuur 1. Groeipatronen



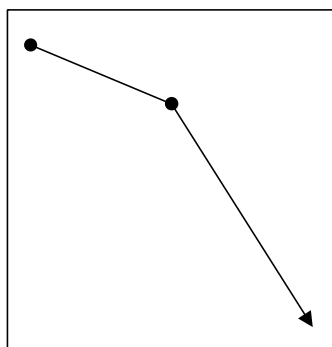
(1a) Versnellende groei



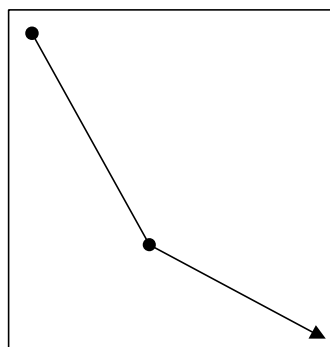
(1b) Afnemende groei



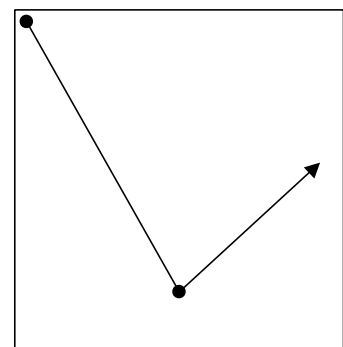
(1c) Discontinue groei



(2a) Versnellende negatieve groei



(2b) Afnemende negatieve groei



(2c) Discontinue negatieve groei

Tabel 2. Relatie tussen groeipatronen in de twee voorafgaande jaren en de groei van de exportratio

		Groeipatroon gebaseerd op:			
		Omzet	Werknemers	Bedrijfsresultaat	Brutowinst
		Verandering in de exportratio			
Positieve groei	Versnellend	0,71%	1,00%	0,98%	0,91%
	Afnemend	0,33%	0,72%	0,34%	0,47%
	Wisselend	0,23%	0,45%	0,52%	0,31%
Negatieve groei	Versnellend	0,04%	0,08%	-0,07%	-0,11%
	Afnemend	-0,31%	-0,37%	-0,35%	0,07%
	Wisselend	0,26%	0,03%	-0,13%	-0,09%

Hieruit kan worden geconcludeerd dat export in zekere zin het karakter heeft van een 'luxe goed': als het bedrijven goed (stijgende bedrijfsomvang, stijgende winst) gaat dan zijn zij geneigd meer aandacht te schenken aan buitenlandse markten, en zij doen dat al voordat de thuishmarkt beperkingen gaat opleggen. Maar omgekeerd geldt dat in slappere tijden (vooral: dalende winsten) de bedrijven geneigd zijn hun aandacht te verleggen naar de thuishmarkt. Overigens is het opmerkelijk te zien dat als we het groeipatroon baseren op het aantal werknemers het effect op de exportratio veel sterker is dan wanneer we ons baseren op omzet. Dat kan erop duiden dat een groei in de productiecapaciteit niet samenvalt met een evenredige groei in de binnenlandse vraag, waardoor er wel degelijk een push effect is: voor de afzet is het bedrijf aangewezen op buitenlandse markten.

Het effect van een hogere exportratio op groei en winstgevendheid

In de vorige paragraaf hebben we beschreven wat het effect is van groei en stijgende winsten op de exportratio. Maar natuurlijk is ook het omgekeerde effect interessant: als het bedrijf eenmaal een hogere exportratio heeft gerealiseerd, leidt dat dan ook tot hogere groei en hogere winsten in de jaren die daarop volgen?

Bij het beantwoorden van deze vraag is uitgegaan van een model waarin de omzetgroei en de winstgroei in jaar t afhankelijk zijn van:

- de groei van de exportratio in de jaren $t-1$, $t-2$ en $t-3$. Er wordt dus aangenomen dat het effect van een grotere exportratio zich uitstrekt over meerdere jaren.
- de groei van de omzet en de winst in voorgaande jaren. Daarmee wordt voorkomen dat groei ten onrechte wordt toegeschreven aan exportgroei.

Uit de resultaten blijkt dat er, noch voor groeiende noch voor krimpende bedrijven, een positief effect uitgaat van veranderingen in de exportratio. Wel is er sprake van significante effecten van de 'vertraagde' groei- en winstvariabelen. Zo blijkt voor groeiende ondernemingen dat de winstgroei negatief gecorreleerd is met de winstgroei in voorgaande jaren. Dit duidt op een cyclisch karakter van de winst, en vermoedelijk ook op de tendens van de winst om terug te keren naar 'normale' niveaus.

Als we de twee effecten combineren ontstaat het volgende stereotype patroon over:

- allereerst een snelle groei en hoge winstniveau, die het bedrijf nopen relatief veel te gaan exporteren,
- gevolgd door een afnemende winst, omdat ondanks extra export het hoge winstniveau niet te behouden is, en
- uiteindelijk, als de winstdaling aanhoudt, kan dat het bedrijf doen besluiten zijn aandacht te concentreren op de thuishmarkt en de exportactiviteiten terug te brengen.

Conclusies

De uitkomsten van dit onderzoek tonen aan dat beslissingen om (meer) te gaan exporteren, en de gevolgen van die beslissingen zich afspelen in een complex van structurele en dynamische aspecten.

- De export van de Nederlandse industrie is sterk afhankelijk van de plaats die bedrijven innemen binnen internationale ondernemingen. In die zin is het opvallend dat zoveel van de industriële export (die toch wordt gezien als een uiting van de kracht van het Nederlandse bedrijfsleven) beheerst wordt door filialen van bui-

tenlandse multinationals. Het is evenzeer opvallend dat juist die filialen van buitenlandse multinationals het op de Nederlandse markt zo goed doen, in termen van zowel omzetgroei als winst. De conclusie dringt zich op het belang van investeringen door het buitenland in Nederland een belangrijke bijdrage levert aan het uitbaten van de onderscheidende voordelen van de Nederlandse economie.

- Exportratio's zijn in sterke mate bepaald door de prestaties van het bedrijf in voorgaande jaren: sterke groei en grotere winsten zijn een belangrijkere voorspeller voor verhoogde aandacht voor buitenlandse markten. Er zijn aanwijzingen dat daarbij de beperking van een kleine thuismarkt een rol speelt. Negatieve groei en dalende winsten leiden vaak tot dalende exportratio's: bedrijven trekken zich terug op de thuismarkt. Daarmee lijkt export een luxe goed te zijn.
- Hogere exportratio's vallen niet samen met hogere groei en hogere winst in latere jaren. Een rol daarbij speelt het cyclische karakter van de winst: de hoge niveaus van de winst die aanleiding waren tot hogere exportratio's, kunnen ondanks die export niet worden gehandhaafd.
- Samenvattend kan gesteld worden dat er op de langere termijn een positief verband is tussen de aanwezigheid op buitenlandse markten en winstgevendheid. Er is echter sprake van complexe ontwikkelingspatronen.
- Een mogelijke ontwikkelingsgang is die waarbij Nederlandse bedrijven die succesvol zijn op markten een aantrekkelijk doelwit zijn voor overname door een buitenlandse keten. Na die overname is het aannemelijk dat het bedrijf, door specialisatie of differentiatie, zijn activiteiten laat aansluiten op de activiteiten van het gehele concern. Dit ondersteunt een structureel hoger dan gemiddelde winstgevendheid. Het is uit de gegevens die ons ter beschikking staan niet af te leiden welk effect overheerst: is de extra export en de extra winstgevendheid nu een gevolg van, of juist een oorzaak van het behoren tot een internationale onderneming?
- Een andere ontwikkelingsgang is die waarbij het Nederlandse bedrijf bedrijven in het buitenland aanstuurt. Dat kan, zeker aanvankelijk, exportbevorderend werken door benutting van nieuwe distributiekkanalen in het buitenland, maar op termijn ook exportverminderend, doordat de buitenlandse partners productie overnemen.

¹ De auteur is werkzaam bij de Sector HIP van het Centraal Bureau voor de Statistiek.