

Globalisering van de diensteneconomie?

Arjan Lejour en Gert-Jan Linders¹

Globalisering uit zich niet alleen door de toenemende handel in goederen en kapitaalmobiliteit maar ook door de handel in diensten. Deze groeide in de jaren negentig met gemiddeld 7 % per jaar (IMF, 1999). De handel in diensten vertegenwoordigt inmiddels zo'n 20% van de totale handel, en houdt tenminste gelijke tred met de snel toenemende handel in goederen. Deze tendensen hebben ook de aandacht getrokken van beleidsmakers. Sinds 1995 stimuleert men de handel in diensten door een gemeenschappelijk raamwerk van regels (de General Agreement on Trade in Services (GATS)). Ook in de nieuwe WTO ronde neemt buitenlandse markttoegang in diensten een prominente plaats in.

Internationale dienstentransacties zijn zeer divers. Aalsmeer exporteert behalve bloemen tegenwoordig ook tv producties. We reizen steeds vaker en verder naar het buitenland, zakelijk en privé. Telecommunicatie en internetdiensten worden in toenemende mate door internationale producenten aangeboden. Internationale zakelijke dienstverlening neemt toe, net zoals internationaal transport.

In dit artikel beschrijven wij de verhandelbaarheid van diensten en de handelspatronen in diensten voor Nederland en een aantal grote OESO landen. Eerst stellen wij vast wat de internationale handel in diensten nu inhoudt. Daarna bespreken we de oorzaken van de toenemende handel: lagere transport- en informatiekosten, en verdergaande specialisatie van productieprocessen wat met name tot meer intermediaire dienstenleveringen leidt. Vervolgens analyseren we de handelsstatistieken. Transport, toerisme en de zakelijke dienstverlening zijn ieder voor ruim 25% van de internationale dienstentransacties verantwoordelijk op mondiaal niveau. Transportdiensten blijken goed verhandelbaar te zijn, terwijl dit bijvoorbeeld niet geldt voor cultuur en vermaak.

Met behulp van de Balassa index analyseren we de handelspatronen op landenniveau. Nederland exporteert relatief veel transportdiensten, de VS is gespecialiseerd in toerisme en het VK exporteert relatief veel verzekeringen en cultuur en vermaak. Deze handelspatronen worden niet alleen bepaald door comparatieve voordelen. Handel op basis van andere karakteristieken zoals productvariëteit, is met name van belang voor transport en communicatie diensten en de overige zakelijke dienstverlening. In deze sectoren is de intrasectorale handel vrij groot.

De handel in diensten wordt beperkt door veel handelsbelemmeringen vaak in de vorm van regulering en certificering. We bespreken deze belemmeringen en koppelen die aan de nieuwe handelsliberalisatie ronde. We sluiten dit artikel af met een paar conclusies.

Handel in diensten

In het dagelijks taalgebruik lijken we bij internationale handel niet direct aan dienstverlening te denken. Ook in de economische wetenschap worden diensten vaak, impliciet of expliciet als 'onverhandelbaar' bestempeld. Hieruit spreekt de aanname dat de markt voor diensten in eerste instantie nationaal zou zijn, en niet internationaal. Toch is dit in toenemende mate niet in overeenstemming met de werkelijkheid. Handel in diensten groeit al jaren minstens net zo snel als goederenhandel.

¹ respectievelijk verbonden aan het CPB en de Vrije Universiteit. Het artikel is gebaseerd op de stage van de tweede auteur aan het CPB. De auteurs bedanken George Gelauff, Henri de Groot, Alex Hoen en Paul Tang voor nuttig commentaar op een eerdere versie van dit artikel.

Diensten zijn, in tegenstelling tot goederen, immateriële producten. Bovendien vereist de productie van vele diensten intensieve interactie tussen producent en consument. Daarom is voorraadvorming niet mogelijk: productie en consumptie vinden gelijktijdig plaats. Dit brengt specifieke kenmerken voor de aard van dienstenhandel met zich mee. Zo betekent simultaneïteit voor vele diensten dat consumptie en productie (deels) op dezelfde locatie moeten plaatsvinden. Ook in dat geval kan er toch sprake zijn van internationale handel in diensten. Dit alles in aanmerking nemend kunnen we vier vormen van internationale transacties in diensten onderscheiden (Sapir en Winter, 1994):

- transacties waarbij de consument zich tijdelijk over staatsgrenzen begeeft naar de producent, zoals bij toerisme.
- transacties waarbij productiefactoren (zoals arbeid) tijdelijk landsgrenzen overschrijden om de dienst aan de afnemer te leveren, zoals gespecialiseerde adviesdiensten.
- transacties zonder fysieke verplaatsing van consument en producent. Deze manier van dienstenhandel laat zich het meest vergelijken met goederenhandel: het product wordt 'op lange afstand' verhandeld. Dit is (deels) mogelijk voor informatie-intensieve diensten, zoals financiële diensten, telecommunicatie, computer- en informatiediensten.
- transacties via een permanente lokale vestiging van een buitenlands moederbedrijf. Dit is de meest voorkomende vorm van internationale transacties in vele dienstensectoren.

De eerstgenoemde drie vormen van internationale transacties noemen wij dienstenhandel. Vanwege de buitenlandse investering die vooraf gaat aan de lokale levering van diensten, heeft deze categorie van dienstentransacties ook een internationale dimensie. Volgens de statistische conventies is echter geen sprake van dienstenhandel. Deze afspraak is niet onomstreden. Stibora en De Vaal (1995) beargumenteren dat goederen- en dienstentransacties van lokale vestigingen toegerekend dienen te worden aan het land van herkomst van het moederbedrijf. Dit houdt in dat de statistische procedures rond de betalingsbalans anders moeten worden opgezet. De verkopen van lokale vestigingen gelden in dat geval als export van het moederland en import van het gastland. Hier moet tegenover staan dat de betalingen voor productiefactoren uit het gastland van de lokale vestiging op de inkomensrekening van het moederland als debetpost optreden. Invoering van zo'n systeem lijkt in de praktijk ondermeer vanwege dataproblemen niet mogelijk. Niettemin doet een dergelijke brede definitie van handel wellicht beter recht aan de oorsprong van comparatieve voordelen.

Dit alles onderstreept dat handel en buitenlandse investeringen in diensten beiden een uiting zijn van hetzelfde proces van internationalisatie in dienstensectoren. Daarom is het goed eerst even stil te staan bij de recente ontwikkelingen in directe buitenlandse investeringen (DBI) in de dienstensector. Gegevens over de samenstelling van DBI stromen (Hoekman, 1995) bevestigen het beeld dat de dienstensector in recente jaren een relatief snelle internationalisatie heeft doorgemaakt. Het aandeel van diensten in de wereldwijde jaarlijkse stroom van (inwaartse) DBI ligt de laatste jaren boven de 60%. Als gevolg daarvan is het belang van diensten in de voorraad van DBI gestegen tot 50%. Hoekman leidt uit voor de V.S. beschikbare gegevens af dat totale dienstenhandel en omzet van in het buitenland gevestigde filialen een ongeveer gelijke omvang bereikt hebben. Buitenlandse afzet via lokale vestigingen overtreft de Amerikaanse export 'op lange afstand' met een factor 2,5 (Wereldbank).

Hoewel dienstenhandel vaak samengaat met de fysieke verplaatsing van productiefactoren over staatsgrenzen moeten we een duidelijk onderscheid aanbrengeen tussen dienstenhandel en internationale factordiensten. Sommige auteurs onderscheiden handel in diensten niet van

internationale inkomensstromen. Betalingen in verband met arbeidscontracten bij buitenlandse bedrijven, of als vergoeding op in het buitenland verworven financiële waardepapieren, spaartegoeden of niet-financiële activa gelden als inkomensstromen, niet als handel in diensten. In de rest van het artikel richten we ons alleen op conventionele dienstenhandel en dus niet op de transacties die gerelateerd zijn aan buitenlandse vestigingen of aan internationale migratie en kapitaalstromen.

Ontwikkelingen in dienstenhandel

Er zijn een aantal factoren die de groei van de dienstenhandel verklaren. Allereerst hebben verscheidene technologische ontwikkelingen de verhandelbaarheid van diensten vergroot. Deze zijn toe te lichten aan de hand van de soorten transacties die we hierboven beschreven hebben. De eerste factor is de relatieve daling van de transportkosten voor personen en goederen. Dit is duidelijk vooral van belang voor het eerste en tweede type van dienstentransacties. De tweede factor zijn de dalende kosten van informatie transmissie en verwerking. Als gevolg van de opkomst van nieuwe Informatie en Communicatie Technologieën zijn beide kostencomponenten sterk gedaald. Hierdoor wordt internationale handel en specialisatie in informatie-intensieve diensten steeds aantrekkelijker. Dit is vooral voor de handel 'op lange afstand' van direct belang.

Tenslotte is er nog een derde onderliggende oorzaak voor groeiende dienstenhandel die sterk is gerelateerd aan de bovengenoemde ontwikkelingen. De vraag naar diensten, met name de intermediaire vraag ('business-to-business'), is aanmerkelijk gestegen (Francois en Reinert, 1995). Sinds de tachtiger jaren van de vorige eeuw zijn computer-, informatie en communicatietechnologieën in toenemende mate geïntegreerd. Deze ontwikkeling heeft een voorlopig hoogtepunt bereikt door de opkomst van het internet. De moderne geïntegreerde ICT technologieën worden ook wel telematica genoemd. Toepassing van telematica in productieprocessen leidt in de gehele economie tot veranderingen in organisatievormen. Efficiënter management van informatie (het cement tussen de bouwstenen van een markteconomie) staat hierbij centraal. De stijging in de capaciteit van elektronische informatiesystemen maakt de coördinatie van complexe logistieke ketens mogelijk. Dankzij telematica treedt immers een daling op in de transactiekosten van economische organisatie. De daling in transactiekosten maakt het in toenemende mate mogelijk om productiviteitsverhogingen te bereiken via de uitbesteding van ondersteunende diensten en delen van het productieproces aan de markt (De Groot, 2001). Hierdoor neemt de mate van specialisatie in de economie toe. De toegenomen wederzijdse afhankelijkheid tussen industrieën en complexiteit van de economische organisatie leidt tot een stijging van de vraag naar intermediaire, zakelijke diensten (Giarini, 1987).

Deze relatie tussen technologische ontwikkeling, het niveau van specialisatie en de vraag naar diensten komt sterk onderbouwd naar voren in Francois (1990). Hij beargumenteert dat het aandeel van intermediaire diensten in de productiewaarde stijgt, naarmate de technologische ontwikkeling voortschrijdt. Dit is in overeenstemming met de gestileerde waarnemingen rond de opkomst van de diensteneconomie (zie De Groot, 1998; hoofdstuk 7). Deze stijging komt voort uit de rol van intermediaire diensten bij de coördinatie van de productie en marketing van eindproducten. Francois stelt dat een toename van de uitgaven aan producentendiensten de productiviteit vergroot, door een hogere mate van specialisatie mogelijk te maken bij de productie van eindproducten. Omdat de uitgaven aan producentendiensten een vorm van vaste kosten zijn, hangt het gewenste niveau van specialisatie en productiviteit af van de kosten van deze diensten, de omvang van de afzetmarkt voor eindproducten en de stand der technologie. Zowel de daling van transactiekosten, de automatisering van productietaken (beiden als gevolg van de opkomst van

telematica) als de daling in transportkosten leiden tot een technologische verbetering in de voorziening van eindproducten. Dit veroorzaakt hogere intermediaire vraag naar diensten, omdat een hoger niveau van specialisatie winstgevend wordt. Hierdoor groeit de potentiële markt die via export van diensten kan worden bereikt. Vanwege de vaste kosten in de productie van diensten zoals transport, communicatie en zakelijke dienstverlening (Stibora en De Vaal, 1995), betekent marktvergroting een verdere aanzet tot internationale handelsspecialisatie en groeiende dienstenhandel.

Dienstenhandel in cijfers

De handelsstatistieken tonen aan dat de waardegroei van de wereldhandel in diensten over de laatste 20 jaar gelijke tred heeft gehouden met de groei van goederenhandel. Het aandeel van diensten in de wereldhandel is stabiel op ongeveer 20% (Hoekman, 1997). Dit impliceert een sterke groei in de internationale dienstenhandel, omdat de groei van handel die van productie ruim overstijgt. Tabel 1 geeft aan in welke mate de verschillende dienstensectoren bijdroegen aan de export van diensten.

Aandeel van dienstensectoren in totale export van de OESO in 1996	
Transport	5,1
Toerisme en reisuittgaven	6,3
Financiële diensten	0,8
Verzekeringen	0,4
Communicatie diensten	0,4
Bouwgerelateerde diensten	0,8
Computer en informatie diensten	0,3
Royalty's en licenties	1,3
Overige zakelijke diensten	4,3
Cultuur en vermaak	0,3
Totaal diensten	20,1

Bron: OESO/Eurostat (1998) en eigen berekeningen².

De dienstensectoren die traditioneel het meest met internationale handel worden geassocieerd, transport en toerisme, nemen meer dan 50% van de handel in diensten voor hun rekening. Sectors als financiële dienstverlening, met inbegrip van verzekeringen, en communicatie vertegenwoordigen een veel kleinere exportwaarde. De sector zakelijke dienstverlening – de som van computer en informatie, royalty's en licenties en overige zakelijke diensten – heeft een aandeel van 5,9% in de totale goederen en diensten export. Overige zakelijke dienstverlening bevat diensten als managementadvies, marketingadvies, onderzoek en ontwikkeling en professionele diensten (zoals juridisch advies). Additioneel cijfermateriaal (Wereldbank: WDI, 1999) toont aan dat deze sector de laatste twee decennia belangrijker is geworden in het exportpakket. Dit bevestigt het beeld dat de verhandelbaarheid van een breed scala aan diensten verbeterd is. Daarbij is de intermediaire, zakelijke dienstverlening inderdaad in opkomst.

Tabel 1 geeft wel het belang van bepaalde sectoren in de export weer, maar zegt niets over de openheid van de verschillende dienstensectoren. Om een indruk te krijgen van de

² Toerisme en reisuittgaven bevat alle bestedingen door niet-ingezetenen; dit houdt in dat ook de aankoop van goederen hieronder valt. Royalty's en licenties omvatten de internationale betalingen voor het gebruiksrecht van intellectuele creaties; cultuur en vermaak geeft de internationale betalingen weer voor sportevenementen, muziekkuitvoeringen e.d. en voor het gebruiksrecht van intellectueel eigendom voor zover betrekking hebbend op vermaak en culturele producten.

verhandelbaarheid hebben we de export en import gerelateerd aan de toegevoegde waarde voor de sectoren. Tabel 2 geeft deze resultaten voor Nederland, de V.S., Japan, Duitsland en Frankrijk.

Tabel 2. Openheid van dienstensectoren (in procenten, 1995).

	Transport	Communicatie	Bouw	Financieel en zakelijk	Cultuur en vermaak	goederen en diensten
Nederland	93,3	7,7	12,5	18,0	1,2	49,7
Verenigde Staten	18,8	2,9	0,5	2,6	0,2	12,1
Japan	9,6	¹⁾	1,1	5,1	0,1	9,7
Duitsland	19,6	¹⁾	3,7	10,6	n.b.	23,5
Frankrijk	39,3	1,3	3,0	6,9	1,3	22,3

Bron: OESO/Eurostat (1998), ISDB (1998); Wereldbank (2000) en eigen berekeningen; n.b.: niet beschikbaar. Openheid: gemiddelde handel $(=(\text{export}+\text{import})/2)$ als percentage van de binnenlandse productie. De resultaten voor Japan zijn voor 1996.

1) Voor Japan en Duitsland is openheid in transport en communicatie gezamenlijk weergegeven onder 'transport'.

Uit tabel 2 blijkt dat transportdiensten goed verhandelbaar zijn. Dat lijkt niet te gelden voor bouwdiensten, cultuur en vermaak en communicatiediensten. Financiële en zakelijke diensten nemen een middenpositie in. In Japan en Duitsland lijkt de openheid in transport relatief achter te blijven. Dit wordt deels verklaard doordat de sectoren transport en communicatie geaggregeerd zijn. De geringe openheid van de communicatiesector heeft voldoende gewicht om de gezamenlijke openheid sterk negatief te beïnvloeden. Het valt op dat de Europese landen, en dan vooral Nederland, gemiddeld genomen hoger scoren in termen van openheid dan de V.S. en Japan. Dit is een gevolg van de geografische ligging en de (markt)omvang van Japan en de V.S. Grote landen handelen in termen van toegevoegde waarde minder dan kleine landen. Dat geldt voor goederen en diensten. Nederland is als kleinste economie ook opener dan Duitsland en Frankrijk.

Op basis van extra gegevens over de gemiddelde openheid in goederen en diensten gezamenlijk (zie de laatste kolom in tabel 2) kunnen we de relatieve openheid van dienstensectoren afleiden. Met uitzondering van de transportsector blijft de verhandelbaarheid van diensten dus nog ver achter bij de goederensector.

Ondanks de sterke groei in diensthandel heeft de globalisering van de diensteneconomie de nationale 'verdienstelijking' van de productiestructuur in de wereldeconomie niet kunnen bijhouden. Hiervoor kunnen we meerdere redenen aandragen. Ten eerste betekent simultaneïteit van productie en consumptie nog altijd dat delen van het productieproces fysieke nabijheid vereisen. Bovendien houdt simultaneïteit in dat diensten niet kunnen worden opgeslagen, waardoor iedere dienstentransactie opnieuw nauwe contacten tussen leverancier en afnemer met zich mee brengt. Niet alleen zijn de verhandelingskosten telkens hoog (de fysieke kosten van interactie), ook de transactiekosten bij dienstentransacties blijven relatief hoog. Het gaat dan om de kosten die samenhangen met de informatie asymmetrie bij dienstentransacties. Juist omdat diensten geen materiële, op voorraad aanwezige, gestandaardiseerde producten zijn, moet een consument kunnen vertrouwen op de reputatie van de producent. Diensten zijn geen zoekproducten, maar ervaringsproducten en soms zelfs pure vertrouwensproducten (denk aan medische zorg). Deze kenmerken uiten zich nog vaak in

een voorkeur voor fysieke nabijheid van de producent bij de afzetmarkt, in de vorm van een lokale vestiging, in vergelijking met internationale handel. Toch is de trendmatige stijging in dienstenhandel aanzienlijk. Deze vorm van internationalisatie is in opkomst en verdient meer aandacht. Een nadere blik op de patronen in exportspecialisatie en sectorale handelssamenstelling voor diensten brengt de resultaten van deze opkomst in kaart.

Methodiek

Beschrijvende en empirische analyses van exportspecialisatie en sectorale handelssamenstelling maken vaak gebruik van de Balassa index van ‘klaarblijkelijk’ comparatief voordeel en de Grubel-Lloyd index van intrasectorale handel³. De Balassa index is een maatstaf van exportspecialisatie en geeft het relatieve exportaandeel van een sector ten opzichte van een groep van referentielanden. Een indexwaarde groter dan 100% geeft aan dat het land relatief gespecialiseerd is in de betreffende sector binnen haar exportpakket. Dit suggereert dat het land internationaal relatief concurrerend is in deze sector. De Balassa index voor export specialisatie is als volgt gedefinieerd (voor iedere willekeurige dienst s en land r):

$$specialisatie\ index_s^r = \frac{(export_s^r / export^r)}{(export_s^{ref} / export^{ref})} \times 100\% \quad (1)$$

Omdat de groep landen in de analyse relatief klein is, nemen we het te analyseren land steeds op in de groep referentielanden (ref). Dit verzekert dat het referentiepunt voor ieder te analyseren land hetzelfde is.

We benadrukken dat de huidige formulering van de specialisatie-index een keuze inhoudt. Deze keuze is niet onomstreden (Hoen, 2001). Ten eerste heeft de index geen bovengrens en kan ze hoge, moeilijk te interpreteren waarden aannemen voor sectoren met een zeer laag gemiddeld export aandeel. Verder is de index niet additief: gemiddelden en totalen over sectoren volgen niet direct uit de afzonderlijke indexwaarden. Het is verstandig de indexwaarde bij vergelijking tussen sectoren alleen ordinaal te interpreteren. Ze levert een rangschikking van sectoren naar mate van relatieve export specialisatie. Wij gebruiken de index op deze wijze. Hoen geeft de voorkeur aan een alternatieve formulering, waarbij het verschil tussen het exportaandeel van een sector ten opzichte van een groep referentielanden, in plaats van de ratio, bepalend is. De index is dan additief: ze heeft kardinale eigenschappen⁴.

De klassieke formulering heeft voor onze doelstellingen evenwel een doorslaggevend voordeel in vergelijking met dit alternatief. Een onderzoek naar specialisatiepatronen moet onderscheid maken tussen twee vormen van exportspecialisatie. Allereerst is er specialisatie tussen sectoren binnen de exportproductie van een land, hetgeen we absolute exportspecialisatie kunnen noemen. Daarnaast kan er sprake zijn van specialisatie tussen landen in een bepaalde sector, zogenaamde relatieve exportspecialisatie. Voor de absolute specialisatie van een land vergelijken we de exportaandelen van verschillende sectoren om

³ Zie bijvoorbeeld Hinlopen en Van Marrewijk (1999) als voorbeeld van een beschrijvende analyse van exportspecialisatie in goederensectoren.

⁴ Verder stelt Hoen ook voor om het te analyseren land niet in de referentiegroep op te nemen. Hierdoor wordt de index die hij verkiest zuiver. Dit houdt in dat de theoretisch consistente ondergrens van -100% en bovengrens van 100% ook mogelijke uitkomsten zijn. Dit is niet het geval wanneer voor ieder land uit de populatie een uniform, compleet referentiemandje wordt gebruikt. De (ordinaire) ratio-index die wij verkiezen heeft geen absolute bovengrens; bovendien is het referentiemandje niet relevant voor het bereiken van diens ondergrens (0%). Daarom is het probleem van onzuiverheid minder nadrukkelijk. Bovendien is, zoals gezegd, een wisselend referentiepunt in onze kleine populatie onwenselijk.

een uitspraak te doen over het belang van deze sectoren binnen de totale export. Bij het weergeven van handelspatronen willen we de posities van verschillende landen in termen van exportspecialisatie vaststellen. Hierbij gaat het om relatieve specialisatie, de tweede vorm. De klassieke Balassa index is een maatstaf voor relatieve specialisatie. De alternatieve index is geen eenduidige weergave van een van beide typen specialisatie. De waarde gooit de effecten van relatieve en absolute specialisatie op een hoop, omdat ze exportaandelen van elkaar aftrekt. In dit artikel willen we een beeld geven van de exportposities van landen in verschillende dienstensectoren, alsmede inzicht verschaffen in de gemiddelde omvang van deze sectoren. Tabel 1 geeft een overzicht van de omvang van exporten in verschillende dienstensectoren (absolute specialisatie). Aan de hand van de Balassa index maken we een rangschikking van de relatieve posities van landen mogelijk.

In de empirische analyse onderscheiden we tien commerciële dienstensectoren en we concentreren ons op de zeven OESO landen: de V.S., Japan, Duitsland, Frankrijk, het V.K., Italië en Nederland. Deze landen zijn ook de grootste exporteurs van diensten in de wereld⁵. Ons artikel besteedt weinig aandacht aan de handelspatronen van ontwikkelingslanden. De reden hiervoor is dat de internationaal vergelijkbare gegevens voor ontwikkelingslanden (Wereldbank: WDI, 1999) te geaggregeerd zijn. Hierdoor is het moeilijk zinvolle gedetailleerde uitspraken te doen. Toch kunnen we enkele tendensen vaststellen, zie Linders (2001). Geïndustrialiseerde landen zijn gewoonlijk meer gespecialiseerd in diensten en hebben ook over het algemeen een hoger importaandeel van diensten. De internationalisatie van de dienstensector is er verder gevorderd. Op het niveau van individuele sectoren treedt relatieve specialisatie echter zowel op in de OESO landen als in landen met lagere inkomens per hoofd. Terwijl relatieve specialisatie in overige diensten (o.a. zakelijke diensten en communicatie) vooral in OESO landen aangetroffen wordt, is toerisme relatief belangrijk binnen de dienstenexport van ontwikkelingslanden. We constateren verder dat het groeiende belang van overige diensten in zowel export als import over de gehele wereld optreedt. Hoewel ze niet vaak in diensten zijn gespecialiseerd, houdt de groei in dienstenhandel ook in ontwikkelingslanden gelijke tred met goederenhandel.

Zelfs voor de OESO landen zijn de algemeen beschikbare gegevens weinig gedetailleerd in vergelijking met de gegevens over goederenhandel. Daarom is er ook weinig empirisch onderzoek naar de determinanten van specialisatiepatronen in diensten uitgevoerd (Sapir en Winter, 1994). Ook wat dat betreft is de achterstand op onderzoek naar goederenhandel groot. Dit blijft vooralsnog een agendapunt voor verder onderzoek

We beschrijven de specialisatie in diensten voor 1996, op basis van OESO data⁶. Onze analyse is complementair aan eerdere analyses waarin exclusief goederenhandel werd bestudeerd⁷.

⁵ Volgens onder meer Cuadrado e.a. (red.), 2002, hoofdstuk 4 en 5.

⁶ OESO/Eurostat, *Services: Statistics on International Transactions*, Parijs, 1998. Voor de vaststelling van export specialisatiepatronen van deze zeven landen, gebruiken we een uniforme referentiegroep van 17 OESO landen.

⁷ Zie bijvoorbeeld D. Ottens (2001).

Relatieve export specialisatie

We gebruiken de Balassa index om aan te geven in hoeverre landen in bepaalde soorten diensten gespecialiseerd zijn. In grafiek 1 zien we de specialisatiewaarden voor Nederland. De individuele dienstensectoren zijn in de figuur gerangschikt van hoog naar laag in termen van de indexwaarde. Nederland is sterk gespecialiseerd in transport. De export specialisatie is bijna 80% bovengemiddeld. Nederland ligt niet alleen centraal ten opzichte van het Europese achterland, vooral de kleine geografische afstanden naar buitenlandse markten spelen een rol bij de sterke positie die Nederland in transport inneemt. De sterke positie van de Rotterdamse haven is de meest opvallende uiting van deze goede verbindingsmogelijkheden. Verder heeft Nederland een relatieve specialisatie in bouwgerelateerde diensten en overige zakelijke diensten. De specialisatie in transport en zakelijke dienstverlening lijkt zich over de tijd te hebben versterkt.

(invoegen grafiek 1)

Met name voor de sector overige zakelijke dienstverlening, die internationaal sterk in opkomst is, is de groei in exporttaandeel opmerkelijk. De relatieve specialisatie in zakelijke diensten is ook vastgesteld in vergelijkend sectorspecifiek economisch onderzoek. Zo constateert Kox (2001) dat Nederland een belangrijke positie inneemt op de internationale markt voor zakelijke diensten, zowel wat betreft import als export. Als een mogelijk verklarende factor wordt aangevoerd dat de binnenlandse markt in Nederland relatief open is en relatief weinig beschermd tegen buitenlandse concurrentie. Dit bevordert wellicht de internationale concurrentiekracht van de Nederlandse zakelijke dienstverlening. Verder stelt Kox dat export als motief voor productie van zakelijke diensten voor Nederland belangrijker is dan in andere landen. In veel landen hebben exportmarkten namelijk nog het karakter van residuele afzetmogelijkheid. Fluctuaties in binnenlandse vraag zijn zeer bepalend voor het benutten van productiecapaciteit voor export. In Nederland is het aandeel van exporten minder gevoelig voor groei in de binnenlandse vraag. Export lijkt er een meer vastomlijnde plaats in te nemen. Nederland is relatief minder gespecialiseerd in toerisme, financiële diensten en verzekeringen.

(invoegen grafiek 2)

Grafiek 2 vergelijkt aan de hand van de Balassa index voor de totale dienstensector de mate waarin Nederland gespecialiseerd is in diensten ten opzichte van zes andere landen. Deze zeven landen zijn al jaren de grootste exporteurs van diensten op de wereldmarkt. We noemen ze voor het gemak dan ook verder de 'G7'. Nederland is iets meer dan gemiddeld gespecialiseerd in diensten binnen het totale exportpakket. De Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk zijn het meest gespecialiseerd in diensten; Frankrijk en Italië zijn licht bovengemiddeld gespecialiseerd in diensten; Japan en Duitsland, tenslotte, zijn relatief onge-specialiseerd in diensten binnen hun exportpakket. Tabel 3 geeft aan in welke subsectoren deze landen gespecialiseerd zijn.

Tabel 3. Exportspecialisatie: de Balassa index voor sub diensten (1996)

	V. S.	V.K.	Frankrijk	Italië	Japan	Duitsland
Transport	109	103	108	92	90	64
toerisme en reisuittgaven	154	94	124	149	14	46
financiële diensten	127	217	65	127	76	57
verzekeringen	53	224	91	123	23	101
communicatie diensten	113	120	42	44	78	89
computer en informatie diensten	99	197	41	19	76	77
Royalty's en licenties	294	103	38	16	106	41
Overige zakelijke diensten	91	123	133	86	109	92
bouwgerelateerde diensten	52	108	125	119	153	100
Cultuur en vermaak	126	368	143	46	14	9

Bron: OESO/Eurostat (1998); eigen berekeningen

Toerisme levert de grootste bijdrage aan de hoge specialisatiepositie in diensten van de V.S. Vanwege diens grote gemiddelde aandeel in exportinkomsten (zie tabel 1) is het gewicht van deze sector in de relatieve specialisatiewaarde voor de dienstensector immers groot. Verder is de V.S. als een van de weinige G7 landen relatief gespecialiseerd in financiële dienstverlening. Het meest in het oog springend is de hoge specialisatie in direct aan technologie gerelateerde dienstverlening (royalty's en licentieverlening).

Het V.K. heeft in geen enkele dienstensector een (uitgesproken) benedengemiddeld exportaandeel. Toch valt de totale exportspecialisatie in diensten lager uit dan voor de V.S. De reden hiervoor is dat het V.K. de grootste specialisatiegraad behaalt in dienstensectoren waarvan de handelswaarde relatief kleiner is. Opvallend zijn daarbij cultuur en vermaak, verzekeringen, financiële diensten en computer en informatie diensten. Met waardes van ongeveer 200 tot bijna 400 voor de Balassa index is het aandeel van deze sectoren in de Britse export is minstens twee maal zo hoog als gemiddeld.

Frankrijk heeft een vergelijkbare exportspecialisatie in diensten als het V.K. Toch wijkt de specialisatie in de verschillende sectoren duidelijk af. De bulk van de Franse specialisatie in dienstenexport is te danken aan de relatief grote vertegenwoordiging van belangrijke sectoren zoals overige zakelijke diensten, toerisme en ook transport in de uitvoer. Frankrijk is echter ook duidelijk ongespecialiseerd in twee zakelijke diensten sectoren: computer en informatie diensten en royalty's. Zoals we bij grafiek 2 al vermeldden, is Italië licht gespecialiseerd in diensten. Dit is vooral te danken aan het toerisme. Ook de financiële sector is er van bovengemiddeld belang voor de export.

Duitsland en Japan zijn beiden duidelijk relatief ongespecialiseerd in de export van diensten. In Japan zijn alleen zakelijke diensten en bouwgerelateerde diensten als manifestatie van relatieve specialisatie aan te wijzen. Ook is het nog van belang te vermelden dat Japan samen met het V.K. en de V.S., gespecialiseerd is in technologie gerelateerde export van licenties. Duitsland heeft geen noemenswaardige sectorale exportspecialisatie in diensten.

Intrasectorale handel

Tabel 3 maakt duidelijk dat er aanzienlijke specialisatie verschillen zijn tussen landen in dienstensectoren, maar de spreiding van exportaandelen in sectoren als transport en overige zakelijke diensten is niet groot. De Balassa index schommelt rond de 100%. De afwijkingen hiervan zijn niet groter dan 30%. De vraag is dan ook of handel in diensten een uiting is van specialisatie of van intrasectorale handel. Intrasectorale handel houdt in dat landen productvariëteiten binnen een zelfde sector met elkaar verhandelen. Deze handel is vaak niet gebaseerd op klassieke comparatieve voordelen, maar op de voordelen die met

productvariëteit en schaalvoordelen samenhangen. Voor de handel in goederen blijkt in veel gevallen meer dan de helft van de handelswaarde te bestaan uit deze vorm van handel. Of dit ook voor handel in diensten geldt analyseren wij met de Grubel-Lloyd index. Deze index weerspiegelt het relatieve belang van intra- en intersectorale handel.

De Grubel-Lloyd index is een weergave van het belang van intrasectorale handel. Ze geeft voor het te analyseren land het percentage aan van de totale export en import in een sector dat bestaat uit intrasectorale handel. De waarde ligt tussen de 0% (alle handel is intersectoraal: ofwel import ofwel export) en 100% (het land importeert een zelfde waarde aan producten in de sector 'in ruil voor' de exportwaarde in de sector: alle handel is intrasectoraal).

In het kort komt dit neer op de volgende definitie:

$$\text{intrasectorale handels index}_s^r = 100\% - \left(\frac{|export_s^r - import_s^r|}{export_s^r + import_s^r} \right) \times 100\% \quad (2)$$

Hierbij geven de verticale strepen aan dat het verschil tussen export en import in de teller van de index positief gedefinieerd is (de 'absolute waarde' van het verschil). Deze index geeft geen relatie tussen landen weer, maar verschaft uitsluitend informatie over de sectorale handelssamenstelling binnen een land. Beide indices (1) en (2) tezamen geven een goed beeld van de opbouw van het exportpakket over een groep sectoren en het belang van intrasectorale handel.

Tabel 4 geeft het ongewogen gemiddelde aandeel van intrasectorale handel weer per sector voor de G7 groep. We hebben per sector de Grubel-Lloyd index voor de 7 landen gemiddeld. Het blijkt dat handel in diensten in deze OESO landen voor het grootste deel uit 'intra-handel' bestaat (gewoonlijk meer dan 60%). In de transport sector en voor communicatie diensten is het aandeel van intra-handel het hoogst, met meer dan 80%. Overige zakelijke dienstverlening volgt op de voet. In de andere zakelijke sectoren (computer en informatie en royalty's en licenties) is het belang van intrasectorale handel iets minder hoog. Intrasectorale handel in toerisme is lager. Gegeven de comparatieve voordelen qua natuur en klimaat die bepaalde landen hebben is meer relatieve specialisatie in deze sector ten opzichte van andere dienstensectoren niet verwonderlijk. In de sector cultuur en vermaak is het aandeel van intrasectorale handel het kleinst. Dit sluit ook aan bij de specialisatiepatronen in tabel 3. Hoen (1999) beargumenteert dat intersectorale handel hand in hand gaat met niet-gemiddelde sectorale exportspecialisatie.⁸ Dat blijkt in deze studie met name uit de sector cultuur en vermaak. Sommige landen zijn relatief in hoge mate gespecialiseerd, andere juist in hoge mate ongespecialiseerd in deze sector. Dit wijst op substantiële positieve respectievelijk negatieve netto export posities van deze landen. Met andere woorden, we verwachtten al een relatief hoog aandeel van intersectorale handel. Dit patroon komt ook tot uiting bij financiële diensten en verzekeringen. Het Verenigd Koninkrijk is heel erg gespecialiseerd in deze diensten terwijl Japan dat juist niet is.

⁸ Dit hoeft theoretisch gezien niet altijd het geval te zijn. Stel dat twee landen gespecialiseerd zijn in sector x en de andere landen niet. Theoretisch is het mogelijk dat er juist veel intrasectorale handel is, als die twee gespecialiseerde landen juist met elkaar handelen, zie ook Hoen (1999). In praktijk zal dit niet optreden als de landen redelijk op elkaar lijken, bijvoorbeeld allemaal OESO landen, zoals in deze studie.

Tabel 4. Intrasectorale handel als percentage van totale sectorale export en import (%).

(jaar: 1996)	Gemiddelde	standaarddeviatie
Verzekeringen	62	25
financiële diensten	67	39
Transport	89	10
toerisme en reisuittgaven	65	23
communicatie diensten	82	12
bouwgerelateerde diensten	66	26
computer en informatie	72	26
royalties en licenties	73	17
overige zakelijke diensten	78	22
cultuur en vermaak	50	36

Bron: OECD/Eurostat (1998); eigen berekeningen. Het ongewogen gemiddelde is gebaseerd de Grubel-Lloyd index van de 7 behandelde landen in een sector. De standaarddeviatie geeft de gemiddelde afwijking van de index aan.

Dit wordt ook ondersteund door de standaarddeviatie van de Grubel-Lloyd index in kolom 3. Hieruit blijkt dat in de sectoren waarin het aandeel van intra-handel het grootste is (transport en communicatie) de variatie over de landen ook het kleinste is. De standaarddeviatie is ongeveer 10%. Met name in de transportsector is de intra-handel in alle landen erg groot en is er relatief weinig exportspecialisatie. Het kan zijn dat dit karakteristiek voor deze sector is. Het sluit ook goed aan bij de hoge openheid in deze sector: landen exporteren en importeren gemiddeld genomen veel ten opzichte van binnenlandse productie. Het kan echter niet uitgesloten worden dat de mate van intrasectorale handel kleiner wordt als deze relatief grote sector in meer subsectoren opgesplitst zou worden. Dat zou meer heterogeniteit in de soorten transportdiensten te zien geven, waarin landen in verschillende mate gespecialiseerd kunnen zijn. Met de beschikbare data is deze opsplitsing helaas niet mogelijk.

Voor sectoren waarin volgens tabel 4 relatief minder intra-handel voorkomt, is de variëteit in dit type handel tussen de landen over het algemeen groter. Dit zijn vaak ook relatief kleine sectoren. Voorbeelden zijn cultuur en vermaak en financiële diensten. De standaarddeviatie is meer dan 30%.

De verhandelbaarheid van diensten en de WTO

Tabel 2 toonde aan dat de verhandelbaarheid van diensten zeer sectorspecifiek is. Transportdiensten worden veel verhandeld, bovengemiddeld zelfs, financiële en zakelijke diensten worden ook nog redelijk verhandeld maar bouw en cultuur en vermaak veel minder. Dit heeft enerzijds te maken met de aard van de diensten. Cultuur is vaak landspecifiek terwijl transportdiensten veel universeler zijn. Anderzijds worden de handel in diensten gehinderd door tal van niet-tarifaire handelsbelemmeringen (NTB's). De formele importtarieven voor diensten mogen dan minimaal zijn, regelgeving is vaak een veel grotere barrière voor handel in diensten.

Hoekman en Primo Braga (1997) onderscheiden vijf soorten barrières voor handel in diensten. De eerste zijn quota's en verboden. Vanwege de non-materialistische eigenschappen van de meeste diensten worden quota's meestal toegepast op de *activiteiten* van buitenlandse aanbieders van diensten. Een voorbeeld zijn de bilaterale luchtakkoorden die internationaal vliegtransport reguleren. Een andere mogelijkheid is dat handel verboden is. Buitenlandse aanbieders mogen bijvoorbeeld geen transportdiensten in een land aanbieden. Dit geldt ook vaak voor telecommunicatie en juridische diensten.

De tweede soort barrières zijn prijsmaatregelen. Deze hebben over het algemeen niet de vorm van tarieven om de simpele reden dat de handel in een dienst vaak niet door de douane wordt waargenomen. Er is vaak geen fysiek goed dat over de grens getransporteerd wordt. Voorbeelden zijn visa, luchthavenbelastingen en toeristenbelastingen. Vaak zijn er prijscontrole maatregelen of subsidies in sectoren als de bouw, communicatie en transport, voornamelijk de spoorwegen.

In de derde plaats zijn er standaarden en certificeringen. Dit geldt met name in de zakelijke dienstverlening. Licenties worden vaak verleend door de overheid of beroepsorganisaties waarbij buitenlandse aanbieders gediscrimineerd worden. Vaak worden buitenlandse certificeringen en of diploma's niet erkend. Het gebrek aan uniforme of wederzijdse erkende standaarden en reguleringen leidt er toe dat binnenlandse sectoren beschermd worden. Baldwin (2000) analyseert dit uitvoerig aan de hand van technische standaarden. Zijn voorbeelden hebben vooral betrekking op de industrie maar de analyse is ook toepasbaar voor diensten (zie ook Baily en Gersbach, 1995). Zijn oplossing hiervoor is wederzijdse erkenning van standaarden. De ervaringen in de EU hebben laten zien dat uniformering en harmonisatie zeer tijds- arbeidsintensief is, hetgeen de effectiviteit van gelijke standaarden sterk reduceert.

Ten vierde discrimineren overheidsaanbestedingen ook vaak tussen binnenlandse en buitenlandse aanbieders. Sommige overheden hanteren prijskorting voor binnenlandse aanbieders of er zijn ongeschreven regels dat men aanbesteedt van binnenlandse aanbieders. Overheidsaanbesteding is juist belangrijk in diensten, omdat overheden een grote vrager van diensten zijn.

In de vijfde plaats hebben buitenlandse aanbieders vaak beperkte toegang tot distributie netwerken. Het kan zijn dat dit verboden is of dat er andere discriminerende tarieven worden gevraagd ten opzichte van binnenlandse aanbieders.

De kwantitatieve effecten van deze beperkende maatregelen op de handel zijn moeilijk te duiden. Hoekman (1995) heeft geprobeerd de NTB's te kwantificeren. Op basis van dit werk heeft Linders (2001) geconcludeerd dat tariefequivalenten meer dan 30% zijn in transport en de overige diensten. In verzekeringen en financiële diensten is het tarief equivalent 23% en in het toerisme 10%. Dit zijn hoge cijfers vergeleken met de bestaande import tarieven voor de handel in industriële producten. Baldwin (2000) heeft berekend dat deze gemiddeld 3,8% zijn voor OECD importen. Het verminderen en opheffen van de beperkingen in de dienstenhandel is dan ook een belangrijk gespreksonderwerp in de nieuwe WTO ronde.

Tot nu toe hebben meeste landen een deel van hun dienstensector onder de GATS gebracht. Hoekman en Primo Braga stellen dat de ontwikkelde landen maar 47% van hun diensten sectoren en ontwikkelingslanden slechts 16 % onder de GATS hebben gebracht. De liberalisatie in diensten kan dus flink worden uitgebreid. Het IMF (1999) verwacht dan ook veel van sectoren waarin tot nu toe weinig verplichtingen zijn aangegaan, zoals distributie, bouw, onderwijs en zorg, en zeevaart. Het is de verwachting dat ook handelsliberalisatie van deze sectoren in de nieuwe WTO ronde wordt meegenomen.

Conclusies

De bovenstaande analyse nuanceert het adagium 'diensten zijn niet verhandelbaar'. De handel in diensten beslaat tenminste 20% van de totale handel. Naar verwachting zal de handel in diensten toenemen als gevolg van dalende transportkosten, dalende kosten van informatietransmissie en verwerking en de toenemende vraag naar intermediaire diensten. Met name transportdiensten en toerisme zijn voorbeelden van diensten die goed verhandelbaar zijn. Het aandeel van deze sectoren in de totale handel is niet alleen relatief groot, de verhandelbaarheid van met name transportdiensten als percentage van productie is ook zeer groot.

Het V.K. en de V.S. specialiseren zich in de export van diensten. Echter ook binnen de dienstensector vindt verdere specialisatie plaats. Deze specialisatie hangt samen met factoren als de aard van de diensten en de daarmee samenhangende transportkosten, de mate van nationale regulering, technologische vooruitgang, en afspraken over de reductie van handelsbarrières binnen de WTO. In dat kader zou het interessant zijn te analyseren of de relatieve specialisatie van het V.K. en de V.S. in diensten samenhangt met minder regulering in vergelijking met continentaal Europa.

Volgens onze analyse is Nederland relatief gespecialiseerd in transport, bouwgerelateerde diensten en zakelijke dienstverlening. Dit is echter geen status quo. De mate van verhandelbaarheid van diensten is sterk aan verandering onderhevig. De nieuwe aandacht voor met name de non-tarifaire barrières in de dienstenhandel, zal waarschijnlijk tot nieuwe afspraken leiden in de komende WTO besprekingen. Verdergaande technologische vooruitgang zal de kosten van informatie en transport reduceren en het belang van intrasectorale handel in diensten doen toenemen. De effecten van deze veranderingen zullen niet uniform verspreid zijn over dienstensectoren en over landen. Het is daarom raadzaam de effecten van technologische veranderingen en beleid op de dienstensectoren in kaart te brengen.

Referenties

- Baily, M.N. en H. Gersbach (1995): 'Efficiency in Manufacturing and the Need for Global Competition', *Brookings Papers on Economic Activity, Microeconomics*, Vol. 4, blz. 307-347.
- Baldwin, R. (2000): 'Regulatory protection, Developing Nations and a Two-Tier World Trade system', *CEPR Discussion Paper*, 2574, London.
- Cuadrado Roura, J.R., Rubalcaba Bermejo, L. en Bryson, J.R. (red.) (2002): *Trading Services in the Global Economy*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- Francois, J. (1990): 'Trade in Producer Services and Returns due to Specialization under Monopolistic Competition', *Canadian Journal of Economics*, 23, blz. 109-124.
- Francois, J. en K. Reinert (1995): 'The Role of Services in the Structure of Production and Trade: Stylized Facts from a Cross-Country Analysis', *CEPR Discussion Paper*, 1228, London.
- Giarini, O. (1987): *The Emerging Service Economy*, Services World Forum, Pergamon Press, Oxford.
- Groot, H.L.F. de (1998): 'Economic Growth, Sectoral Structure and Unemployment', Ph.D. Thesis Tilburg University.
- Groot, H.L.F. de (2001): 'Macroeconomic Consequences of Outsourcing: An Analysis of Growth, Welfare and Product Variety', *De Economist*, 149, blz. 53-79.
- Hinloopen, J. en Ch.v. Marrewijk (1999): 'Nederlandse export: bloemen en groenten', *ESB*, 2 april 1999, blz. 255-257.
- Hoekman, B. (1995): 'Assessing the General Agreement on Trade in Services', in: W. Martin en L. Winters (red.), *The Uruguay Round and the Developing Economies*, Washington D.C.
- Hoekman, B. en C. Primo Braga (1997): 'Protection and Trade in Services: A Survey', *Policy Research Working Paper*, 1747, The World Bank, Washington D.C.
- Hoen, A.R. (1999): 'An Input-Output Analysis of European Integration', Theses on Systems, Organization and Management Rijksuniversiteit Groningen, Labyrint Publication, Capelle a.d. IJssel.
- Hoen, A.R. (2001): 'De Balassa-index: voorzichtig behandelen', *ESB Discussie*, 16-05-2001, www.economie.nl.
- IMF (1999): *World Economic Outlook*, October 1999, Washington.
- Kox, H. (2001): 'Internationalisation of Business Services Industry through Foreign Trade and Direct Investment', *CPB Working Paper*, III/2001/5.
- Linders, G.M. (2001): 'Theory, Methodology and descriptive Statistics on Services and

Services Trade', *CPB Memorandum 10*, Den Haag.

OESO/Eurostat (1998): *Services: Statistics on International Transactions*, Parijs.

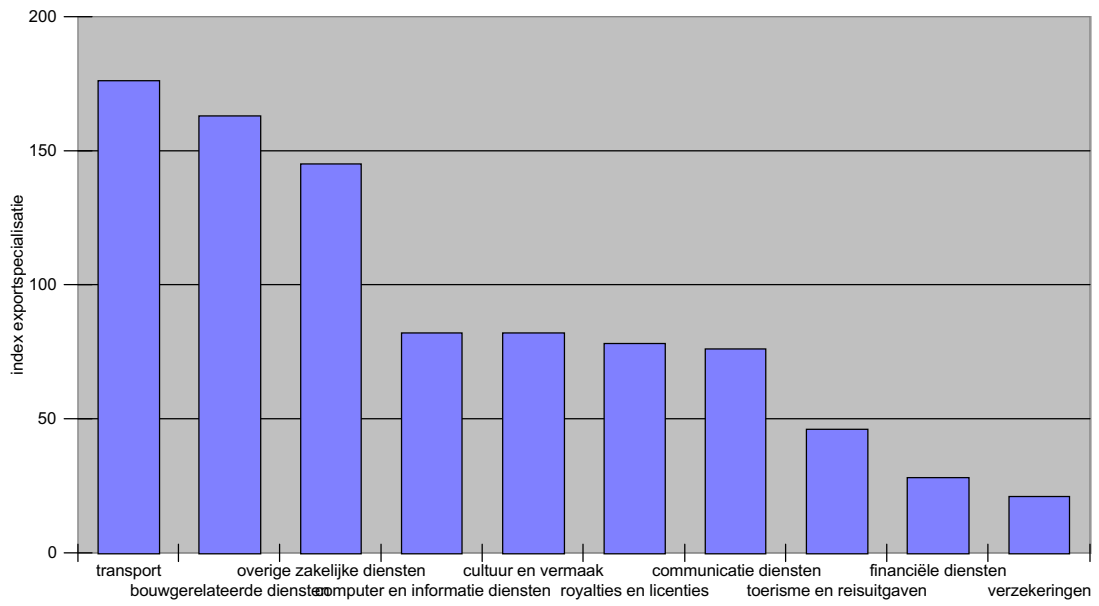
Ottens, D. (2001): 'Sterke sectoren in Nederland', *ESB*, 30 maart 2001, blz. 296-298.

Sapir, A. en C. Winter (1994): 'Services Trade', in: D. Greenaway en L. Winters (red.), *Surveys in International Trade*, Oxford: Blackwell Publishers.

Stibora, J. en A. De Vaal (1995): 'Services and Services Trade: A Theoretical Inquiry', Ph.D. Thesis (no.97) Tinbergen Institute, Rotterdam-Amsterdam.

Wereldbank (1999): *World Development Indicators*, Washington.

grafiek 1: specialisatie in diensten



grafiek 2: specialisatie in diensten

