



Planbureau voor de Leefomgeving

DE CONCURRENTIE- POSITIE VAN DE NOORDVLEUGEL VAN DE RANDSTAD IN EUROPA

BELEIDSSTUDIES

De concurrentiepositie van de Noordvleugel van de Randstad in Europa

Mark Thissen
Frank van Oort
Arjan Ruijs
Stephaan Declerck

De concurrentiepositie van de Noordvleugel van de Randstad in Europa

© Planbureau voor de Leefomgeving (PBL)
Den Haag, mei 2011

ISBN: 978-90-78645-00-9

Eindverantwoordelijkheid

Planbureau voor de Leefomgeving

Contact

mark.thissen@pbl.nl

Auteurs

Mark Thissen (PBL), Frank van Oort (Universiteit Utrecht),
Arjan Ruijs (PBL) en Stephaan Declerck (PBL)

Supervisie

Dorien Manting

Redactie figuren

Jan de Ruiter, Marian Abels, Filip de Blois

Eindredactie

Uitgeverij PBL

Opmaak

Uitgeverij RIVM

Delen uit deze publicatie mogen worden overgenomen op voorwaarde van bronvermelding: Thissen, M. et al. (2011), *De concurrentiepositie van de Noordvleugel van de Randstad in Europa*, Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.

Het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) is het nationale instituut voor strategische beleidsanalyses op het gebied van milieu, natuur en ruimte. Het PBL draagt bij aan de kwaliteit van de politiek-bestuurlijke afweging door het verrichten van verkenningen, analyses en evaluaties waarbij een integrale benadering vooropstaat. Het PBL is voor alles beleidsgericht. Het verricht zijn onderzoek gevraagd en ongevraagd, onafhankelijk en altijd wetenschappelijk gefundeerd.

De concurrentiepositie van de Noordvleugel van de Randstad in Europa

Samenvatting

- De belangrijkste Europese concurrenten van bedrijven in de Noordvleugel van de Randstad, gemeten via export-overlap in goederen en diensten, bevinden zich in nabijgelegen regio's en grote productiegebieden als Parijs, het Ruhrgebied, Milaan en Barcelona. De regio Parijs is gemiddeld genomen, voor het totaal van alle economische sectoren, de belangrijkste concurrent, gevolgd door de regio's Milaan, Dublin, Antwerpen, Düsseldorf en Londen.
- De verschillende economische sectoren in de Noordvleugel ondervinden ieder concurrentie uit verschillende Europese regio's. Voor de industriële sector zijn Duitse regio's als Stuttgart, Frankfurt en Keulen belangrijke concurrenten van de Noordvleugel. Noordwest-Duitse en Deense regio's zijn concurrenten van belang in de agrarische sector. De financiële en zakelijke dienstverlening in de Noordvleugel concurreert vooral met de regio's Parijs, Dublin, Londen, Luxemburg en Brussel.
- De belangrijkste Europese concurrenten van bedrijven in de Noordvleugel kenmerken zich vooral door hun innovatieve vermogen (afgemeten naar uitgaven voor onderzoek en ontwikkeling (R&D) en aantal patenten), relatief omvangrijke potentiële beroepsbevolking en hun goede geografische bereikbaarheid.
- Bij de analyse van de internationale concurrentiepositie van de Noordvleugel moet niet uit het oog worden verloren dat het merendeel van de Nederlandse producten in Nederland blijft. De positie van de Noordvleugel blijft sterk afhankelijk van wat er elders in Nederland gebeurt. Hoewel voor het eerst ook consistente data over dienstenhandel zijn gebruikt, vormen industriële goederen met 62 procent het grootste exportaandeel. Deze industriële goederen domineren dan ook het patroon van de totale exporten.
- In hoeverre bedrijven in de Noordvleugel een betere of slechtere positie innemen ten opzichte van hun Europese concurrenten, is afhankelijk van de economische sector die wordt beschouwd. De regio Noord-Holland (de grootste regio binnen de Noordvleugel) scoort bijvoorbeeld slecht op het terrein van innovatie, wat voor industriële bedrijven een belangrijke factor is. Voor de voor de regio eveneens belangrijke sector van de zakelijke en financiële dienstverlening is het verschil met de relevante Europese concurrenten op de belangrijkste factor innovatie veel kleiner: die concurrenten scoren zelf gemiddeld ook lager op innovatie, en Noord-Holland loopt hierbij veel minder uit de pas.
- In deze notitie vergelijken we de Noordvleugel met die Europese regio's waarin zich concurrerende bedrijven bevinden. Dit in tegenstelling tot internationale benchmarkstudies, waarin doorgaans alle regio's ongewogen met elkaar worden vergeleken en niet altijd de nadruk ligt op de relevante regionale factoren en de juiste regio's. In dit onderzoek zijn dus alleen die regio's met elkaar vergeleken die economisch relevant zijn voor de Noordvleugel. Grote op het binnenland gerichte sectoren, waaronder de dienstverlening,

krijgen een relatief klein gewicht, omdat we ons richten op internationale handel. Hiermee houden we rekening bij het trekken van conclusies.

Beleidsimplicaties

- Het streven van het ministerie van Economie, Landbouw en Innovatie (EL&I) om de Noordvleugel van de Randstad te ontwikkelen tot een internationale economische topregio, die zich kan meten met zijn belangrijkste economische concurrenten in Europa, is niet eenduidig met generieke middelen te realiseren. Uit dit onderzoek blijkt dat de Noordvleugel zich niet moet willen meten met alle regio's in Europa, maar alleen met die regio's die concurrenten zijn voor de producten die in de Noordvleugel worden geproduceerd.
- Regionale differentiatie in publieke investeringen, gekoppeld aan regionale sectorale specialisaties, is daarom ook kosteneffectiever dan dezelfde publieke investeringen in *alle* regio's te doen. Dit impliceert wel dat verschillende regio's zich in de loop van de tijd in toenemende mate in verschillende sectoren dienen te specialiseren.
- De concurrerende Europese regio's van de Noordvleugel zijn vaak grote agglomeraties. Op basis van dit onderzoek is moeilijk aan te geven of dit verband houdt met agglomeratie-effecten (additionele productiviteitsgroei in grote agglomeraties) of simpelweg met de grote kans dat een concurrent uit een groot gebied komt. Eerdere studies van het Planbureau voor de Leefomgeving en een recente studie van het Centraal Planbureau wijzen in dit verband echter vooral op het belang van agglomeratie-effecten.
- De omvang van de potentiële beroepsbevolking speelt een belangrijke rol voor de concurrentiepositie van regio's. Gegeven de te verwachten afname van de beroepsbevolking in de Noordvleugel in de komende jaren, staat de concurrentiepositie onder druk als concurrerende agglomeraties blijven groeien.
- Omdat de relevante factoren voor een goede Europese concurrentiepositie per sector sterk verschillen, komen investeringen ter bevordering van de concurrentiepositie van de Noordvleugel vaak sectorspecifiek beter tot hun recht dan indien ze generiek worden gedaan. Investeringen in training van het arbeidspotentieel en in innovatie, maar ook bereikbaarheid en clustering vergen sectoraal en lokaal maatwerk, dat aansluit bij de specialisaties in de regio.
- Wanneer het beleid ervoor kiest om de zakelijke en financiële dienstverleningssector tot speerpunt te maken, zijn investeringen hierin minder urgent. Op het gebied van R&D-investeringen en patenten voor de zakelijke en financiële dienstverlening doet Noord-Holland namelijk niet onder voor zijn belangrijkste Europese concurrenten.
- Kiest het beleid ervoor om andere sectoren, zoals de industrie, tot speerpunt te maken, dan is het belangrijk eerst de positie van die sectoren te verbeteren. De Noordvleugel loopt wat betreft innovatie in deze sectoren namelijk niet in de pas met zijn Europese concurrenten.

1 Inleiding: de concurrentiepositie van de Noordvleugel van de Randstad in Europa

Op verzoek van de Tweede Kamer stelt het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie (EL&I) in 2011 een ruimtelijk-economische visie op over de toekomstige ontwikkeling van de Noordvleugel van de Randstad. Deze zogenoemde *Amsterdambrief* – die inmiddels is opgegaan in het nieuwe bedrijfslevenbeleid dat is beschreven in de beleidsbrief *Naar de top* – geeft een integrale visie op de wijze waarop de Noordvleugel zich tussen 2011 en 2025 kan ontwikkelen tot een internationale economische topregio, die zich kan meten met zijn belangrijkste economische concurrenten in Europa en elders in de wereld.

Ter onderbouwing van deze visie voert het ministerie verdiepend onderzoek uit naar de kwaliteit van het vestigingsklimaat, de netwerkpositie en de aanwezigheid, omvang, schaal, prestaties en potenties van clusters van economische sectoren in de Noordvleugel. Het ministerie van EL&I heeft aan het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) gevraagd te onderzoeken wat ‘de concurrentiepositie van de Noordvleugel is op basis van handelsrelaties tussen Europese regio’s en overlap in afzetmarkten’ (briefkenmerk OI/REB/10091137).

De vragen die we in deze studie beantwoorden zijn: *Wat is de Europese concurrentiepositie van de Noordvleugel van de Randstad, waar bevinden zich voor specifieke economische sectoren zijn belangrijkste concurrenten en wat zijn de belangrijkste regionale factoren die met deze concurrentiepositie samenhangen?*

‘De Noordvleugel’ definiëren we in deze studie, in samenspraak met het ministerie van EL&I, als het totaal van de provincies Noord-Holland, Utrecht en Flevoland.¹ We bepalen de Europese netwerkpositie van de Noordvleugel en wat de locatie is van de belangrijkste Europese concurrenten met data van medio 2000.^{2,3} De mate waarin de afzetmarkten van bedrijven in de Noordvleugel overlappen met die van andere Europese regio’s, geeft weer in hoeverre er concurrentie is tussen deze regio’s.

In deze studie kijken we alleen naar Europese concurrenten; de concurrentie met regio’s buiten Europa kon niet worden meegenomen, omdat er op dit regionale schaalniveau geen (consistente) volledig werelddekkende internationale handelsgegevens beschikbaar zijn.⁴ De mate van concurrentie van buiten Europa is overigens beperkt. Het grootste deel (80 procent) van de productie van Nederlandse bedrijven blijft zelfs binnen de Nederlandse landsgrenzen, terwijl het grootste deel van de Nederlandse export binnen Europa blijft. De grootste

concurrent van een Nederlands bedrijf zal dan ook vaak een ander Nederlands bedrijf zijn, of een bedrijf uit Europa. In paragraaf 2 wordt de methodiek van handelsoverlap toegepast op de belangrijkste sectoren van de Noordvleugel van de Randstad.

Naast de belangrijkste concurrenten van bedrijven uit de Noordvleugel brengen we in paragraaf 3 in beeld op welke regionale factoren die concurrenten goed scoren. Op basis hiervan identificeren we die factoren waarvan het op peil houden of een verbetering kan bijdragen aan een gunstiger concurrentiepositie van de Noordvleugel. Onder ‘regionale factoren’ verstaan we regionale karakteristieken die de geschiktheid van een regio als vestigingslocatie kunnen beïnvloeden; voorbeelden zijn: R&D investeringen, omvang van de beroepsbevolking en bereikbaarheid.⁵ De invloed van nationale factoren, zoals het belastingklimaat en de regelgeving, is onvoldoende onderscheidend op het regionale niveau dat we hier onderzoeken. Bij de analyse van dertig regionale factoren hebben we een opsplitsing gemaakt op basis van het belang dat ze hebben voor verschillende bedrijfssectoren.

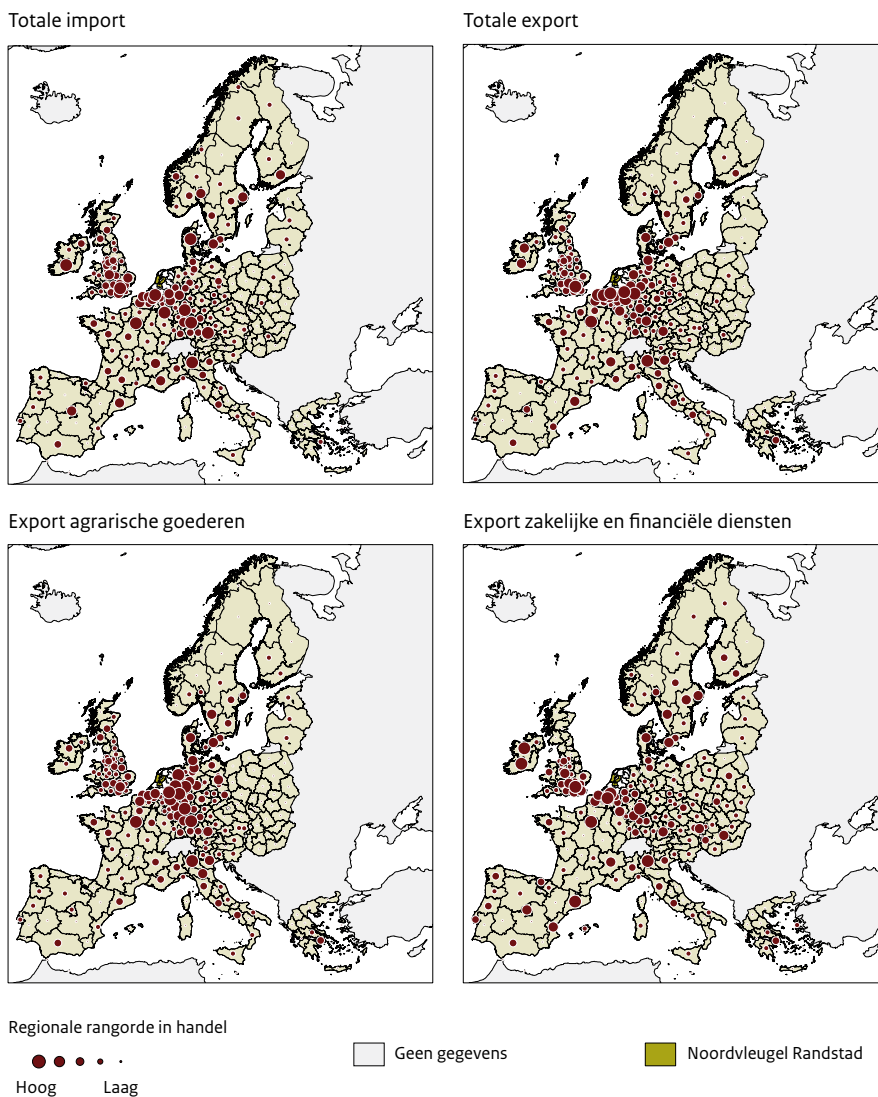
We besluiten in paragraaf 4 met de belangrijkste bevindingen en conclusies. In de bijlage lichten we toe hoe de concurrentiepositie in dit onderzoek is gemeten en hoe die meting zich verhoudt tot de literatuur over benchmarking en de beschikbare gegevens.

2 De concurrentiepositie van de Noordvleugel

De Nederlandse overheid heeft als doel om de internationale concurrentiepositie van de Nederlandse economie te versterken. Aan de Randstad, en in het bijzonder de Noordvleugel, deelt het Rijk daarbij een belangrijke rol toe. In de *Structuurvisie Randstad 2040* uit 2008, met als veelzeggende ondertitel ‘Naar een duurzame en concurrerende Europese topregio’, is deze concurrentiepositie verwoord als ‘een internationaal onderscheidende economische identiteit’ waarin regio’s ‘motoren en broedplaatsen zijn van nieuwe producten en diensten’, en waar ‘specifieke internationaal krachtige en metropolitane functies’ van Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht van belang zijn voor een ‘concurrerend vestigingsklimaat voor (internationale) ondernemers’ (VROM 2008: 7). Gedetailleerde beleidsambities betreffen dan de verbetering van de (internationale) bereikbaarheid van regio’s en het behoud of zelfs de uitbouw van de trekkende economische rol van de mainports Schiphol en de Rotterdamse haven.

Figuur 1

Europese herkomst en bestemming van import en export van de Noordvleugel, 2000



In deze paragraaf gaan we in op de huidige netwerk- en concurrentiepositie van bedrijven in de Noordvleugel. Daarbij besteden we eerst aandacht aan de handelsrelaties met Europese regio's: waar bevinden zich bijvoorbeeld de afzetmarkten van de Noordvleugel, en om welke producten gaat het dan? Vervolgens bespreken we de belangrijkste Europese concurrenten van de Noordvleugel voor de verschillende sectoren.

2.1 De exportmarkten van de Noordvleugel van de Randstad

Bedrijven in de Noordvleugel exporteren hun goederen vooral naar de grote agglomeraties van Europa, en dan vooral naar de dichtbij gelegen agglomeraties (zie figuur 1). Dit zijn agglomeraties als Londen, Parijs, Milaan, Antwerpen, Brussel en Frankfurt. Voor agrarische

producten bevinden de belangrijkste exportgebieden zich in Noordwest-Duitsland. De zakelijke en financiële diensten worden vooral geëxporteerd naar de grote agglomeraties in Europa. Voor de import van producten lijkt nabijheid minder een rol te spelen; daarvoor wordt ook gehandeld met agglomeraties die verder weg liggen, zoals Oslo.

Voor het jaar 2000 hebben we in tabel 1 de gegevens over de exportmarkten van de Noordvleugel nader in beeld gebracht. Van de totale productie in de Noordvleugel is 20 procent bestemd voor de export, wat betekent dat 80 procent van de totale productie binnen Nederland blijft. Een derde van de exporten gaat naar bestemmingen buiten Europa, met de Verenigde Staten en Azië als de belangrijkste afzetgebieden. Industriële goederen

Tabel 1

Exportmarkten van de Noordvleugel van de Randstad in 2000

	Totale exporten	Industriële goederen	Agrarische goederen	Zakelijke & financiële diensten
Exporten als percentage productie	20%	44%	40%	13%
Aandeel in de exporten	100%	62%	4%	12%
Exporten bestemming Europa	66%	71%	83%	63%
Waarvan Landen				
<i>Steden</i>				
België	8,2%	8,6%	4,9%	6,7%
<i>Brussel</i>	0,7%	0,8%	0,4%	0,4%
<i>Antwerpen</i>	1,9%	1,9%	1,1%	1,5%
Duitsland	17,1%	18,5%	33,5%	7,3%
<i>München</i>	0,6%	0,6%	0,9%	0,9%
<i>Frankfurt</i>	1,0%	0,7%	1,2%	2,0%
Frankrijk	7,3%	8,7%	8,5%	5,6%
<i>Parijs</i>	1,8%	1,7%	1,4%	3,4%
Italië	6,1%	7,1%	8,0%	3,6%
<i>Milaan</i>	1,4%	1,5%	1,6%	1,5%
Verenigd Koninkrijk	11,0%	12,5%	11,8%	11,4%
<i>Londen</i>	2,3%	2,0%	1,8%	5,2%
Exporten bestemming buiten Europa	34%	29%	17%	37%
Waarvan Landen				
Verenigde Staten	8,4%	6,9%	4,2%	8,4%
China	0,7%	0,8%	0,3%	0,4%
Japan	1,4%	1,0%	1,6%	0,7%
Rest van Azië	6,1%	4,7%	2,8%	8,1%

vormen met 62 procent het grootste exportaandeel. Deze industriële goederen domineren dan ook het patroon van de totale exporten.

Het patroon van de agrarische exporten verschilt sterk met dat van de zakelijke en financiële diensten of het patroon van de exporten van alle goederen (gewogen met de waarde van de goederen). Van de agrarische goederen blijft een veel groter aandeel binnen Europa, met vooral Duitsland als eindbestemming. Zakelijke en financiële diensten worden veel minder geëxporteerd dan goederen, en de export van deze diensten gaat vooral naar de grotere agglomeraties in Europa. Dit patroon hangt samen met de clustering van grote bedrijven in deze regio's, die de belangrijkste afnemers zijn van de zakelijke en financiële diensten. Het belang van dicht bij Nederland gelegen afzetgebieden voor agrarische producten en het belang van de grote agglomeraties als internationale afzetmarkt voor de financiële en zakelijke dienstverlening is ook duidelijk zichtbaar in de kaarten van figuur 1.

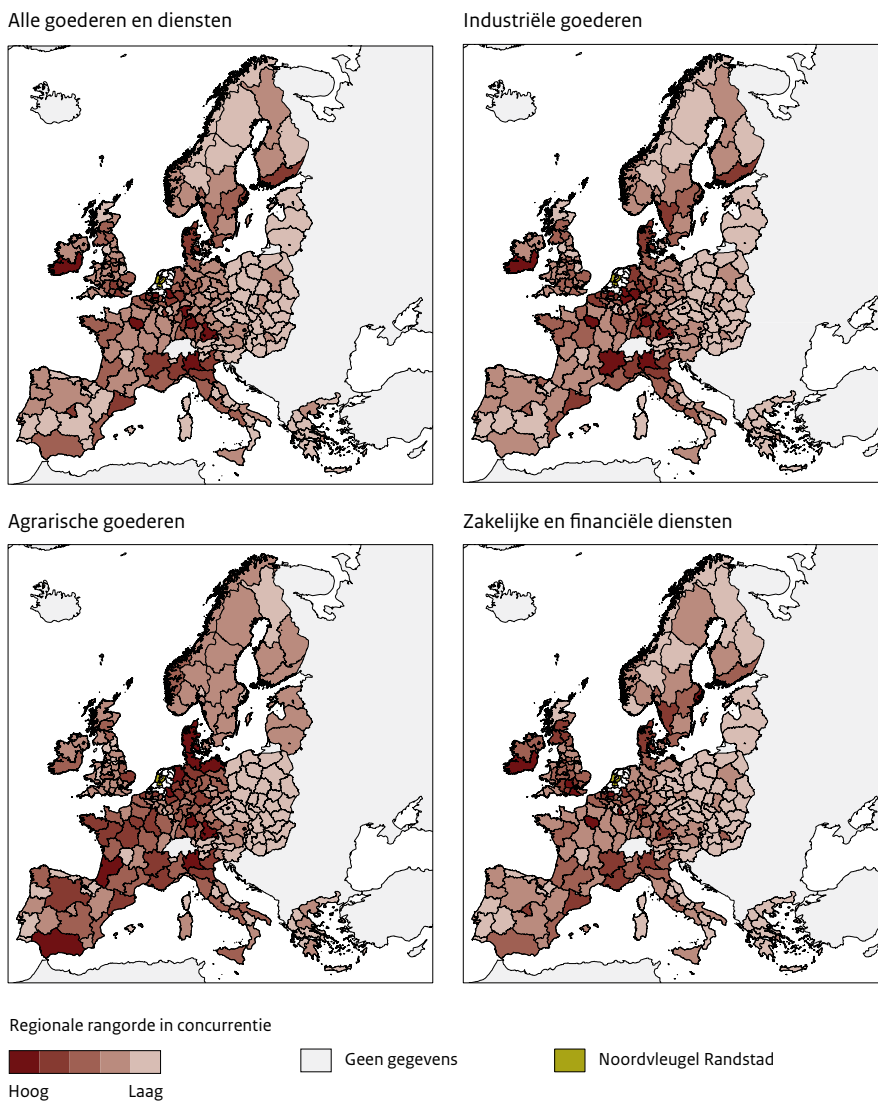
2.2 De concurrentiepositie van bedrijven uit de Noordvleugel van de Randstad

Het bedrijfsleven in de Noordvleugel heeft een beperkte afzetmarkt en ondervindt op die afzetmarkten voornamelijk concurrentie van bedrijven uit een beperkt aantal regio's. De positie van het bedrijfsleven in de Noordvleugel verbetert als bedrijven erin slagen een groter aandeel op deze afzetmarkten te vergaren. De bedrijven in de Noordvleugel moeten zich dus vooral meten met de bedrijven uit regio's die zich op dezelfde afzetmarkten richten. In deze paragraaf laten we zien welke regio's dat zijn.

De bedrijven uit regio's die zich op de zelfde afzetmarkten richten als bedrijven uit de Noordvleugel noemen wij concurrenten van de Noordvleugel.

Waar bevinden zich de concurrenten van de Noordvleugel van de Randstad? De belangrijkste concurrenten van bedrijven in de Noordvleugel zijn bovenal bedrijven in andere provincies in Nederland. Dit komt doordat de

Figuur 2
Europese concurrenten van bedrijven in de Noordvleugel, 2000



binnenlandse handel veel groter is dan de internationale handel; hierdoor vertonen de handelsnetwerken van alle Nederlandse provincies een grotere overlap met elkaar dan met buitenlandse regio's. Kijken we alleen naar de export naar het buitenland, en dus alleen naar de *Europese concurrentiepositie*, dan concurreert de Noordvleugel vooral met de belangrijkste economische centra van West-Europa (zie figuur 2: hoe donker de regio is gekleurd, hoe meer het een concurrent is van de Noordvleugel). De regio Parijs is de belangrijkste concurrent, gevolgd door de regio's Milaan, Dublin, Antwerpen, Düsseldorf en Londen. In figuur 2 is ook te zien dat voor het totaal van alle sectoren, de landbouwsector en de financiële en zakelijke dienstverlening de belangrijkste concurrenten deels verschillen. Voor industriële goederen zijn Duitse regio's

als Stuttgart, Frankfurt en Keulen concurrenten van de Noordvleugel, en voor de agrarische sector zijn naast Duitse ook Deense regio's belangrijke concurrenten. De financiële en zakelijke dienstverlening in de Noordvleugel exporteert haar diensten vooral naar Parijs, Dublin, Londen en Luxemburg. De tien belangrijkste concurrenten van bedrijven uit de Noordvleugel voor verschillende productgroepen zijn weergegeven in tabel 2.

Zoals gezegd, komen de meeste internationale concurrenten van de Noordvleugel uit de regio Parijs. Voor Parijs zijn dezelfde afzetgebieden belangrijk als voor de Noordvleugel: gebieden als Antwerpen, Düsseldorf en Milaan. Er is dus veel overlap in de afzetgebieden van de Noordvleugel en van de regio rond Parijs. Figuur 3 laat goed zien dat de internationale afzetmarkten van

Tabel 2

De tien belangrijkste concurrerende regio's van bedrijven uit de Noordvleugel

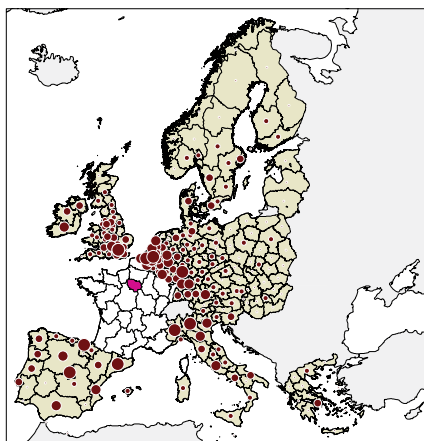
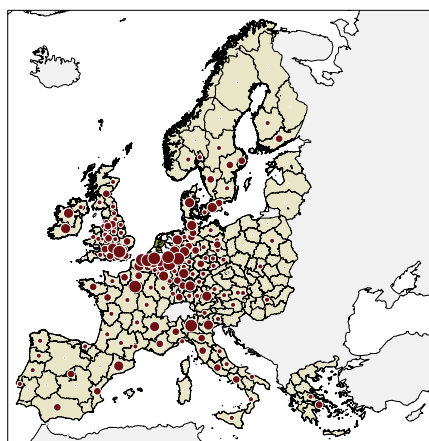
Totaal	Industriële goederen	Agrarische goederen	Zakelijke & financiële diensten
Parijs	Parijs	Aalborg-Odense	Parijs
Milaan	Milaan	Oldenburg	Dublin
Dublin	Antwerpen	Düsseldorf	Londen (binnenstad)
Antwerpen	Düsseldorf	Andalusië	Londen (buitenring)
Düsseldorf	Stuttgart	Milaan	Luxemburg
Londen (binnenstad)	Dublin	Parijs	Brussel
Londen (buitenring)	Dortmund	Munster	Antwerpen
Stuttgart	Keulen	Kiel	Stockholm
Dortmund	Lyon	Dortmund	Brighton
Frankfurt	München	Champagne	Oxford

Figuur 3

Europese afzetmarkten van de Noordvleugel en de regio Parijs, 2000

Noordvleugel Randstad

Regio Parijs



Regionale rangorde in export

● ● ● ● ●
Hoog Laag

□ Geen gegevens

■ Noordvleugel Randstad

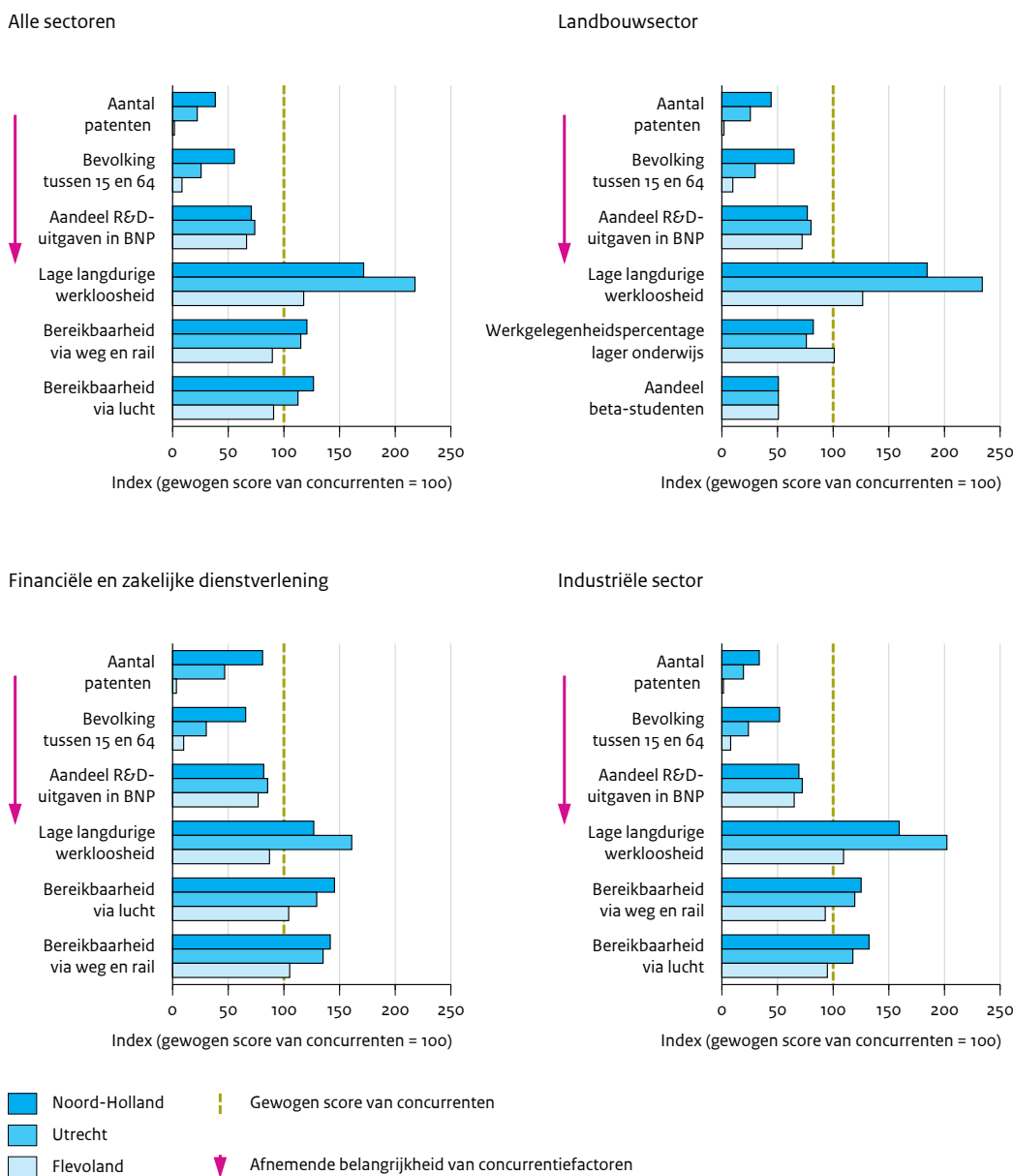
■ Regio Parijs

alle goederen van de Noordvleugel en van Parijs elkaar overlappen. De overlap in exportgebieden geeft weer dat de bedrijven in beide gebieden sterk met elkaar concurreren.⁶

3 Belangrijke regionale concurrentiefactoren voor de Noordvleugel van de Randstad

Welke regionale factoren of karakteristieken zijn kenmerkend voor de belangrijkste concurrenten van de Noordvleugel? Verondersteld dat deze regionale factoren ook goed zijn voor de economische ontwikkeling van de Noordvleugel, geven ze aan waar beleid zich op kan richten.

Figuur 4
Regionale concurrentiefactoren en positie van Noordvleugel-provincies, 2007



In deze paragraaf bespreken we de zes belangrijkste regionale concurrentiefactoren voor het totaal van alle sectoren, de agrarische sector, de financiële en zakelijke dienstverlening en de industriële sector. In totaal zijn er 28 factoren geselecteerd die vaak worden gebruikt in onderzoek naar concurrentie tussen regio's (Huggins 2010) en die beschikbaar zijn via Eurostat of de Espon-database. Voor een bespreking van deze factoren en de methode die is gevolgd om de concurrentiepositie te meten, verwijzen we naar de bijlage.

De zes regionale karakteristieken die het meest van invloed zijn op de concurrentiekracht van Europese regio's zijn, in volgorde van belangrijkheid (van boven naar beneden), weergegeven in de staafdiagrammen in figuur 4. Deze volgorde is bepaald op basis van hoe goed de concurrenten relatief scoren op de onderscheiden factoren. In de diagrammen is de gewogen score van de concurrenten van de Noordvleugel weergegeven met de waarde 100. De score van de Noordvleugel zelf is onderverdeeld in de waarde voor de drie afzonderlijke provincies Noord-Holland, Flevoland en Utrecht.⁷

Kijken we eerst naar het totaal van alle sectoren, dan blijkt dat de concurrenten van de Noordvleugel goed scoren op regionale concurrentiefactoren als innovatie (afgemeten naar R&D-intensiteit en aantal patenten), de omvang van de potentiële beroepsbevolking en geografische bereikbaarheid. Die concurrenten kenmerken zich ook door typische karakteristieken van grote agglomeraties: een groot arbeidsaanbod van relatief goed betaalde banen en een lage (langdurige) werkloosheid. Dit bevestigt dat de belangrijkste concurrenten van de Noordvleugel vooral de grote regio's zijn. Grote regio's vragen veel goederen en produceren veel goederen, waardoor ze al snel veel overlap hebben met het handelsnetwerk van andere regio's, zoals de Noordvleugel. Een goed voorbeeld is de regio rond Parijs. Deze regio domineert de gehele Franse markt. Het gevolg hiervan is dat bedrijven uit de Noordvleugel die exporteren naar een Franse regio, al snel concurreren met bedrijven uit de regio Parijs.

Van de zes belangrijkste concurrentiefactoren voor alle sectoren samen, scoort de Noordvleugel veel minder goed op innovatie dan zijn concurrenten. In figuur 4 is te zien dat de indexwaarde van de innovatie-indicatoren 'patenten' en 'R&D-uitgaven' ver onder de gewogen score (100) van de concurrenten van de Noordvleugel ligt. Op de factoren 'lage langdurige werkloosheid' en 'bereikbaarheid' scoort de Noordvleugel juist beter dan de concurrenten. Alleen de provincie Flevoland heeft een minder goede geografische bereikbaarheid. Deze bereikbaarheid is overigens gebaseerd op het aantal plekken dat vanuit de drie provincies binnen een bepaalde tijd kan worden bereikt. Bij de bereikbaarheidsindicatoren is geen rekening gehouden met de congestie, maar congestie zou ook weinig invloed hebben gehad op de bereikbaarheidsscore van de Noordvleugel. Over congestie zijn geen betrouwbare en vergelijkbare cijfers voor Europese NUTS-2-regio's beschikbaar.⁸ Er bestaan alleen internationaal vergelijkbare, op het *global positioning system* (gps) gebaseerde gegevens voor stadsregio's die worden verstrekt door commerciële bedrijven als Inrix en Tomtom.⁹ Uit deze informatie blijkt dat regio's als Amsterdam en Utrecht in een vergelijkbare mate last hebben van congestie als het gemiddelde van hun concurrenten; steden als Parijs, Londen en Brussel hebben daarbij meer last van congestie, en steden in het Ruhrgebied iets minder. De bereikbaarheidsscore van de Noordvleugel zal in vergelijking met de concurrenten dus niet veel veranderen als we congestie meenemen. Het belang van bereikbaarheid kan wel iets zijn overschat, omdat de concurrenten ten opzichte van andere gebieden lager zouden scoren als we congestie in de analyse meenemen. Dit effect is echter eveneens beperkt, aangezien een snellere reistijd in een dunbevolkt gebied

niet leidt tot een grotere bereikbaarheid, omdat het aantal bereikbare plekken nauwelijks toeneemt.

Wat betreft de belangrijke regionale concurrentiefactoren voor de agrarische sector, valt het belang van het 'werkgelegenheidspercentage lager onderwijs' op. In de agrarische sector zijn relatief veel banen voor lager opgeleiden en in de concurrerende regio's is een hoog aandeel lager opgeleiden aanwezig. Voor de financiële en zakelijke dienstverlening is bereikbaarheid via de lucht belangrijker dan de bereikbaarheid over de weg en het spoor. Tevens valt op dat vooral de regio Noord-Holland veel minder slecht scoort op innovatie – weliswaar nog steeds de belangrijkste concurrentiefactor – wanneer alleen de financiële en zakelijke dienstverlening wordt beschouwd dan wanneer naar alle sectoren of alleen naar de landbouw of industriële sector wordt gekeken. Dit komt doordat de concurrenten van bedrijven uit de financiële en zakelijke dienstverlening zich in andere agglomeraties bevinden dan de concurrenten van de industriële en landbouwsector. De regio's die concurrenten zijn voor Noord-Hollandse dienstverleners (Frankfurt, Londen, Dublin), scoren dus gemiddeld ook lager op innovatie. Noord-Holland loopt bij deze specifieke groep regio's niet veel uit de pas. Aangezien patenten en R&D-uitgaven een kleinere rol spelen binnen de financiële en zakelijke dienstverlening, lijkt het ook een logische uitkomst dat de regio's waar zich de concurrenten van de financiële en zakelijke dienstverlening bevinden het wat betreft innovatie minder goed doen dan de regio's waar de concurrenten van de industriële sectoren zijn. Het is dus belangrijk met welke regio we de Noordvleugel vergelijken.

4 Conclusies

De analyse in deze notitie helpt om de keuze voor investeringsbeslissingen in de Noordvleugel van de Randstad die gericht zijn op versterking van de Europese concurrentiepositie beter te kunnen onderbouwen. Inzicht in de regio's waarmee de Noordvleugel concurreert en de typen bedrijvigheid die daar plaatsvinden, vergroten de mogelijkheden om een gericht investeringsbeleid te voeren. Dit impliceert dat de investeringskeuze voor het versterken van de concurrentiepositie van de Noordvleugel meer dan in het verleden afhankelijk zal moeten zijn van die sectoren en producten waarbij de structuur van de Noordvleugel internationaal het beste aansluit. Belangrijk is duidelijkheid te hebben over de regio's waaraan de Noordvleugel zich ter versterking van zijn concurrentiepositie moet spiegelen. Uit dit onderzoek blijkt dat nabijgelegen regio's en grote productiegebieden

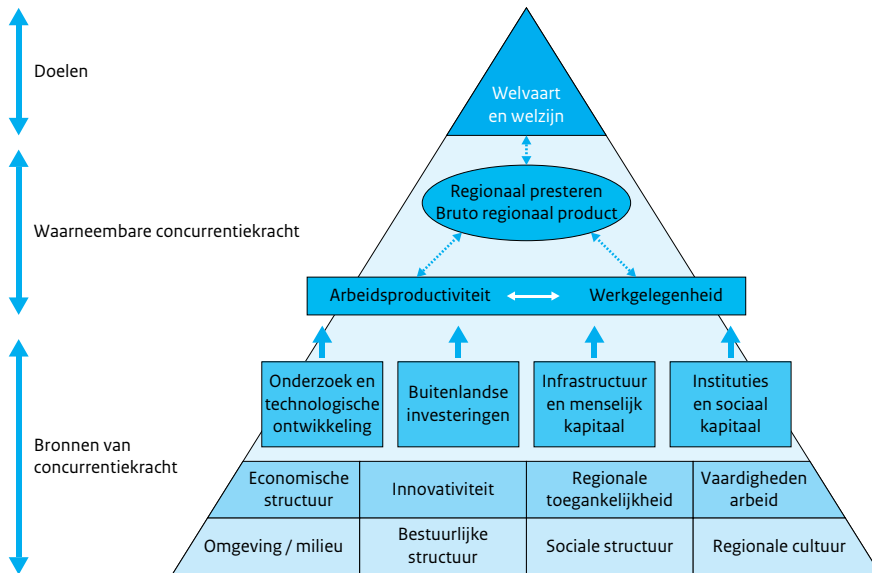
als Parijs, het Ruhrgebied, Milaan en Londen de belangrijkste Europese concurrenten zijn van bedrijven in de Noordvleugel. De verschillende bedrijfssectoren ondervinden echter elk concurrentie uit deels andere regio's.

Als de overheid prioriteiten moet stellen bij investeringen die de internationale concurrentiepositie van de Noordvleugel versterken, kan het verstandig zijn om via gerichte investeringen niet achterop te raken bij de directe concurrenten. De investeringen moeten zich vooral richten op de regionale concurrentiefactoren die de analyse als belangrijk karakteriseert en waarbij de Noordvleugel achter blijft, maar moeten niet als doel hebben om beter te willen zijn dan alle andere regio's en op alle gebieden. Investerings ter bevordering van de concurrentiepositie van de Noordvleugel kunnen sectorspecifiek beter tot hun recht komen dan indien ze generiek worden gedaan. Investerings in training van het arbeidspotentieel en innovatie, maar ook bereikbaarheid en clustering vergen sectoraal en lokaal maatwerk, aansluitend bij de specialisaties in de regio. Dit betekent dat de Noordvleugel zich qua regionale concurrentiefactoren vooral moet spiegelen aan de meest concurrerende Europese regio's van de Noordvleugel. Dit zijn veelal grote agglomeraties. Op basis van dit onderzoek is moeilijk aan te geven of dit samenhangt met agglomeratie-effecten (additionele productiviteitsgroei in grote agglomeraties), of simpelweg met de grote kans dat een concurrent uit een groot gebied komt. Eerdere studies van het Planbureau voor de Leefomgeving (Raspe et al. 2010; Thissen et al. 2006; Weterings et al. 2007) en een recente studie van het Centraal Planbureau (De Groot et al. 2010) wijzen echter alle op het belang van deze

agglomeratie-effecten.

Tevens impliceren de resultaten dat het voor de overheid kosteneffectief kan zijn om regionale specialisatie van slechts een beperkt aantal sectoren te faciliteren. Niet alle regionale karakteristieken zijn voor alle sectoren even belangrijk. Het faciliteren van clusters van bedrijvigheid lijkt daarom kosteneffectiever te zijn dan het proberen te behouden van (alle) bedrijvigheid waarin een regio niet is gespecialiseerd. Door te proberen alle bestaande bedrijvigheid te behouden, kunnen te verschillende faciliterende investeringen nodig zijn. De vraag *welke sectoren* gefaciliteerd moeten worden (en welke specifiek daaraan verbonden regionale investeringen het meest efficiënt zijn), wordt in onze analyse niet beantwoord. De als belangrijk aangemerkte indicatoren voor de internationale concurrentiepositie worden gedomineerd door de handel in industriële goederen. Dit komt doordat financiële en zakelijke diensten veel minder internationaal worden verhandeld. Het gevolg is dat voor de Noordvleugel de gebruikte indicatoren voor innovatie een zwaar gewicht krijgen. Ook de regio's waarmee de Noordvleugel concurreert op financiële en zakelijke dienstverlening kenmerken zich vooral door een hoge score op innovatie, maar Noord-Holland scoort hierbij veel meer conform zijn concurrenten dan bij andere sectoren. Als het faciliteren van juist deze voor de Noordvleugel grote sector centraal staat in de toekomstige investeringsagenda voor de Noordvleugel, zijn investeringen in innovatie weliswaar nog steeds van belang, maar minder belangrijk dan vaak wordt gedacht. De Noordvleugel scoort daarnaast overwegend goed op de andere factoren die voor de financiële en zakelijke dienstverlening als belangrijk worden gekarakteriseerd.

Figuur 5
Piramidemodel van het concept 'regionale concurrentiepositie'



Bron: Gardiner et al. (2002: 1048)

Bijlage: de internationale concurrentiepositie en benchmarking

Bestaande benchmarkstudies

Beleidsmakers interpreteren het concept 'internationale concurrentiepositie' in navolging van Porter (1990) vooral als optimale (vestigingsplaats)condities voor het bedrijfsleven, zodat investeringen van elders (internationaal) worden aangetrokken of bestaande lokale specialisaties in nationale sterke clusters (Pieken in de Delta) kunnen worden uitgebouwd. Naast nationale overheden hebben vooral ook lokale beleidsmakers het concept op hun netvlies, omdat het vooral hun verantwoordelijkheid is om een stad of regio in een (inter)nationaal krachtenveld te positioneren (Begg 2002; Grosveld 2002).

De uit te bouwen sterkten en op te vangen zwaktes van steden en regio's in internationaal verband zijn in toenemende mate onderwerp van wetenschappelijk onderzoek. Dit leidt tot complexe conceptualiseringen (zie bijvoorbeeld figuur 5), waarin veel concepten op diverse ruimtelijke schaalniveaus met elkaar in verband worden gebracht. De causaliteit van de deelconcepten is niet altijd helder, want wat leidt precies tot wat in figuur 5, en wat is belangrijker dan wat? De veelheid aan inzichten waarvan inmiddels wordt gedacht dat ze verband houden met de regionale en internationale concurrentiepositie van regio's, maakt dat het belang van dit begrip in de

internationale literatuur weliswaar wordt onderkend, maar dat het begrip verre van eenduidig is (Camagni 2002; Kitson et al. 2004).

Er bestaan dan ook veel ranglijsten en benchmarks waarop steden en regio's op internationale schaal met elkaar worden vergeleken (zie ook het tekstkader 'De positie van de Noordvleugel van de Randstad en Amsterdam in tien benchmarkstudies'). Huggins (2010) geeft een overzicht van 57 benchmarkstudies, die veelal tot verschillende rangordes komen en waarin een verschillend belang wordt toegekend aan de onderscheiden factoren. Er is veel kritiek op deze verschillen in het toegekende belang van de factoren, de keuze van factoren en de hieruit volgende concurrentiekracht (Huggins 2010): welke van de vele factoren die in verband worden gebracht met de concurrentiepositie van regio's zijn daadwerkelijk van belang; welke factor is belangrijker; op welk ruimtelijk schaalniveau is deze factor van belang; waarop wordt geconcentreerd; met wie en waar?

Tekortkoming van bestaande benchmarkstudies

De methodiek van benchmarking en internationale vergelijking van stedelijke en regionale kenmerken wordt veelal gebruikt ter invulling van de internationale concurrentiepositie. Deze methodiek heeft echter enkele zwaarwegende tekortkomingen, waardoor benchmarkingstudies vaak onderhevig zijn aan veel kritiek. Deze kritiek spitst zich toe op vijf punten.

De positie van Amsterdam en de Noordvleugel van de Randstad in negen benchmarkstudies

1. De *European Cities Monitor* (ECM) is een onderzoek van het bedrijf Cushman & Wakefield, gebaseerd op de perceptie van managers van 500 bedrijven, over het vestigingsklimaat van 34 Europese steden. Amsterdam zakte in 2009 van de zesde naar de achtste plaats en staat nu tussen München en Berlijn. Londen en Parijs vormen al jaren de top. Net zoals in de *Quality of Life Survey* (zie hierna) spelen Duitse en Zwitserse steden hier een belangrijke rol, en Amsterdam staat dan ook in een middengroep samen met Frankfurt, Brussel, München, Genève en Zürich. Volgens ECM lijkt Amsterdam te profiteren van de concentratietendens die veel bedrijven doormaken. De geografische ligging in Europa is dan gunstig, de vliegverbindingen zijn goed en ook andere aspecten van het vestigingsklimaat lijken in orde.
2. De *Quality of Life Survey* van Mercer Human Resource Consultants is een gezaghebbend internationaal vergelijkend onderzoek, dat ontworpen is om internationale bedrijven van vestigingsinformatie te voorzien op basis van een vragenlijst, die wordt verspreid onder multinationals en lokale experts. Er zijn ongeveer 40 criteria, die zijn onderverdeeld in diverse categorieën: politiek en recht, economie, vrijheid, gezondheid en milieu, onderwijs, publieke diensten en infrastructuur, recreatie en vrije tijd, consumentengoederen, huizenmarkt en klimaat. Amsterdam scoort bovengemiddeld en stond in 2009 op de dertiende plaats. Opvallend is wederom het grote aantal Zwitserse en Duitse steden in de top tien: naast Zürich ook Genève, Düsseldorf, München, Frankfurt, Berlijn en Bern.
3. Een vergelijkbare index, de *Monocle Quality of Life Cities Index* wordt opgesteld door het tijdschrift *Monocle*. In deze index wordt veel aandacht besteed aan media, innovatie, publieke ruimte en ecologie als belangrijke aspecten van stedelijk leven. Net als bij de survey van Mercer bestaat de top voor een groot deel uit middelgrote West-Europese steden. Scandinavië doet het hier beter, met Kopenhagen net achter Zürich op de tweede plaats, gevolgd door Stockholm en Helsinki. In 2008 veroverde Amsterdam als nieuwkomer nog de achttiende plaats, maar in 2009 zakte de stad drie plaatsen op de lijst.
4. De *Global Power City Index* (GPC-index) wordt uitgebracht door het Institute for Urban Strategies in Japan. Voor deze index zijn 35 belangrijke steden geselecteerd en beoordeeld op zeven lokale dimensies (economie, research & development, culturele interactie, leefbaarheid, ecologie, bewoners en bereikbaarheid) en vier internationale dimensies (managers, onderzoekers, artiesten en bezoekers). Het Institute for Urban Strategies valideert zijn uitkomsten aan de expertopinions van de professoren Peter Hall, Allen Scott, Saskia Sassen en Peter Nijkamp. New York, Londen, Parijs en Tokyo vormen de top vier. Amsterdam zit in de subtop (in 2009 achtste plek, in 2010 zevende), samen met Madrid, Zürich, Berlijn en Wenen, en scoort vooral hoog op leefbaarheid.
5. De *Amsterdam City Index* heeft een vergelijkbaar complexe opzet als de GPC-index. Zes thema's die bestaan uit tien subthema's vormen, alle met ander gewicht, de totaalscore. De Amsterdamse economie, speciaal die van de binnenstad, wordt uitgedrukt in één eindindex. In 2009 was die 112, een stabilisatie ten opzichte van 2008. Er is geen vergelijking met andere steden, maar Amsterdam wordt dus wel gezien door de tijd.
6. In de studie *Competitive European Regions* van de Britse organisatie Communities and Local Development (gepubliceerd in 2004) werden Europese steden met elkaar vergeleken. Gebaseerd op de Healey and Baker European Cities Monitor (gevoed door expertopinions) is de volgorde van 'the best cities to locate business': Londen, Parijs, Frankfurt, Brussel, Amsterdam. Amsterdam scoort vooral hoog op internationale toegankelijkheid, gekwalificeerd personeel en toegang tot markten.
7. Inforegios bekeek met de *European Urban Audit* (versie van 2007) 321 steden en richtte zich via een telefonische, representatieve enquête op de perceptie van inwoners over de 'quality of life' in hun stad. Er is gekeken naar de kansen op werk (Amsterdam 7e, Rotterdam 10e), kosten van huisvesting (Amsterdam 26e, Rotterdam 13e), veiligheid (Amsterdam 9e, Rotterdam 22e), properheid (Amsterdam 23e, Rotterdam 25e), openbaar vervoer (Amsterdam 11e, Rotterdam 12e), luchtverontreiniging (Amsterdam 11e, Rotterdam 17e), integratie van immigranten (Amsterdam 26e, Rotterdam 27e) en gevoel van tevredenheid (Amsterdam 17e, Rotterdam 21e). Er is geen algemene indicator opgesteld.
8. De *European Regional Innovation Scoreboard* (versie van 2006) van het innovatiebeleid initiatief PRO INNO van de Europese Commissie, richtte zich, in lijn met de Lissabonstrategie, vooral op de kenniseconomie. De hoogst geklasseerde Nederlandse regio is Eindhoven (dertiende plaats), na regio's als Stockholm, Helsinki, Parijs en Praag. De Noordvleugel van de Randstad staat niet in de top vijftig.

9. De *Randstad Monitor* van TNO geeft een interessant en vrij volledig beeld van de economische ontwikkelingen van de Noordvleugel van de Randstad in vergelijking met een aantal andere Europese stedelijke regio's. De monitor vertilt zich niet aan een totaalindicator. Enkele recente uitkomsten zijn: met de toename van het bruto regionaal product reikt de Randstad in 2008 naar een vijfde positie; de werkloosheid is op een relatief laag niveau gekomen; de uitgaven aan R&D zijn over de jaren 1995-2006 teruggelopen als percentage van het bruto regionaal product; met patentaanvragen scoort Randstad Holland betrekkelijk laag; Amsterdam heeft in 2009 de positie in de subtop van de aantrekkelijkste vestigingsplaatsen opgegeven (en komt op de achtste positie).

10. De recente *EU Regional Competitiveness Index* (RCI), opgesteld in opdracht van de Europese Unie, meet de concurrentiekracht van Europese regio's voor de 27 EU-lidstaten. De concurrentiekracht is uitgewerkt in een drietal pijlers. De eerste pijler bevat basiskennmerken, die worden onderverdeeld in instituties, macro economische stabiliteit, infrastructuur, gezondheid en kwaliteit van onderwijs. De tweede pijler bestaat uit kenmerken die van belang zijn voor een versterking van de concurrentiepositie van een regio. Deze pijler bevat: leren (hoge opleidingen en training), arbeidsmarktefficiëntie en marktgrootte. Factoren die in de derde pijler thuishoren, leiden tot de meest vergaande ontwikkeling van de regionale economie. Deze factoren zijn technologische paraatheid, hoogontwikkelde zakelijke dienstverlening en innovatie. De factoren in de drie pijlers zijn aan de hand van literatuur vertaald naar meetbare variabelen, die op hun beurt zijn gebruikt in de analyse. De subscores voor elke pijler worden berekend als een gemiddelde van de gebruikte indicatoren. De drie pijlers samen vormen de totale RCI-score. Deze wordt gecorrigeerd voor het verschil in de mate van economische ontwikkeling tussen regio's.

Nederlandse regio's scoren goed op concurrentiekracht. Utrecht staat boven aan de lijst. Daarnaast staan de regio's Noord Holland en Zuid Holland op een respectievelijk derde en vijfde plaats. Dit komt waarschijnlijk omdat in deze index veel waarde wordt gehecht aan de economische ontwikkeling van een land of regio. Daarom scoren regio's in rijke landen hoog in de regionale ranglijst.

Ten eerste is het lang niet altijd helder of de onderdelen waarop regio's internationaal worden vergeleken, daadwerkelijk bijdragen aan de versterking van het groeivermogen van het Nederlandse bedrijfsleven en de verbetering van het Nederlandse klimaat voor (nieuwe en) internationaal opererende bedrijven. In verschillende onderzoeken en benchmarkstudies wordt gewezen op internationale verschillen op het gebied van onder andere bereikbaarheid, woningmarkt, werkgelegenheid, investeringen in R&D en onderwijs, veiligheid, milieukwaliteit, administratieve lastendruk en fiscaal klimaat. Onduidelijk daarbij is welke indicatoren echt van belang zijn en met welke regio's Nederland zich moet vergelijken. Vaak worden regio's vergeleken op alle indicatoren, of wordt op een arbitraire wijze een allesomvattende indicator samengesteld. Daarnaast worden alle regio's met elkaar vergeleken. Dit heeft echter maar beperkte waarde: zal bijvoorbeeld een toename van de bereikbaarheid van Boedapest enig effect hebben op de concurrentiepositie en de economische ontwikkeling van de Noordvleugel van de Randstad?

Ten tweede zijn het bedrijven die door hun product-marktcombinaties concurreren en het economische groeivermogen voeden, en niet per se regio's of steden (Budd & Hirmis 2004). De concurrentiepositie van individuele bedrijven hangt samen met hun concurrentievermogen, oftewel met het vermogen om winstgevend te concurreren met andere (internationale) bedrijven.

Ten derde wordt er op veel verschillende producten in verschillende markten geconcurrerd, die niet zomaar onderling te vergelijken zijn (Boschma 2004). De regio Eindhoven bijvoorbeeld, concurreert met bepaalde regio's in Europa op de markt van elektronische producten, maar dat zijn niet dezelfde regio's als waar de regio Velsen mee concurreert als het gaat om staalproducten.

Een vierde kritiekpunt is dat de schaal waarop steden of regio's elkaar beconcurreren niet eenduidig is (Turok 2004). Steden, regio's, landen en handelsblokken hebben allemaal hun eigen invloed op internationale bedrijvigheid en daarmee op de concurrentieverhoudingen.

Ten slotte geldt als vijfde kritiekpunt dat de focus op stedelijke of regionaal gebonden vestigingsplaatsen geen recht doet aan het netwerkarakter van internationale handelsrelaties (Boddy 1999). Als regio's A en B vergelijkbare goederen exporteren naar regio C, dan concurreren A en B met elkaar om de markt in C. De interregionale handels- of exportoverlap ontbreekt volledig in de huidige literatuur en de beleidspraktijk van internationale concurrentieposities van steden of regio's.

Een nieuwe benadering: internationale concurrentiepositie en waargenomen concurrentie

In deze notitie is aangegeven welke in veel benchmarkstudies gebruikte regionale factoren van belang zijn voor de Noordvleugel van de Randstad en aan welke regio's de Noordvleugel van de Randstad zich moet spiegelen als het gaat om zijn internationale

Tabel 3
Indicatoren gebruikt in de benchmarking

Economische aspecten	Arbeidsproductiviteit
	Bruto nationaal product per persoon
	Groei bruto nationaal product
	Werkgelegenheidspercentage
	Werkgelegenheidspercentage 55+
	Werkgelegenheidspercentage mannen
	Werkgelegenheidspercentage vrouwen
	Werkgelegenheidspercentage lager onderwijs
	Werkgelegenheidspercentage middelbaar onderwijs
	Werkgelegenheidspercentage hoger onderwijs
	Werkloosheidspercentage
	Langdurige werkloosheid
Training & innovatie	Bedrijven met breedbandinternet
	Investerings als percentage van het bruto nationaal product
	Uitgaven per student
	Aantal patenten
	Aantal overnachtingen in hotels
	R&D uitgaven als percentage van het bruto nationaal product
	Percentage studenten in hoger onderwijs
	Percentage bètastudenten
Demografie	Bevolking tussen 15 en 64 jaar
	Bevolking
Sociale aspecten	Aantal misdrijven per persoon
	Kosten van accommodatie
Bereikbaarheid	Bereikbaarheid via de lucht
	Bereikbaarheid weg en spoor
	Bereikbaarheid spoor
	Bereikbaarheid weg

concurrentiepositie. Beleidsmakers krijgen hiermee een beter inzicht in het succes van andere regio's en in de factoren die hierop meer en minder van invloed zijn. Zo kan worden voorkomen dat er wordt geïnvesteerd in factoren die niet daadwerkelijk van belang zijn voor de Europese concurrentiepositie van het bedrijfsleven in de Noordvleugel.

Om tegemoet te komen aan de bestaande kritiek op benchmarkstudies, is in de *Balans van de Leefomgeving 2010* (PBL 2010) een nieuwe benadering geïntroduceerd, die we in deze notitie volgen. In deze benadering is op basis van unieke gegevens eerst in beeld gebracht welke regio's in Europa met elkaar handelen voor verschillende producten. Hiermee wordt duidelijk naar welke regio's bedrijven in de Noordvleugel hun producten exporteren en uit welke regio's producten in de Noordvleugel worden geïmporteerd. De bedrijven uit regio's die zich op dezelfde afzetmarkten richten als bedrijven uit de Noordvleugel, noemen we de *concurrenten* van de Noordvleugel. Door middel van handelsoverlap van exporterende regio's worden de daadwerkelijk

waargenomen concurrentieposities van regio's gekoppeld aan regionale structuurkenmerken van de belangrijkste concurrenten van de Noordvleugel. Om vervolgens de concurrentiepositie van de Noordvleugel van de Randstad te meten, is een methodiek gebruikt die aansluit bij de gedachte van overlappende handelsnetwerken van exporterende regio's. Deze waargenomen concurrentie verschilt per type product. Vervolgens analyseren we welke indicatoren – vergelijkbaar met de in de literatuur genoemde – de positie van de Noordvleugel van de Randstad bepalen ten opzichte van die meest concurrerende regio's. De resultaten zijn gebaseerd op een door het PBL gebouwde regionale, unieke database voor 256 NUTS-2-regio's.¹⁰ Hierin wordt de meest waarschijnlijke handel in zestig producten weergegeven tussen deze regio's en met twintig wereldblokken. Op basis van deze handelsgegevens is de waargenomen concurrentie gemeten met behulp van een maat voor waargenomen concurrentie. De concurrentie tussen twee regio's is bepaald door (1) het marktaandeel van concurrenten in

regio's waarmee wordt gehandeld, gewogen met (2) het belang van deze verschillende afzetregio's in de totale verkopen van de regio. De belangrijkste economische factoren zijn bepaald door te analyseren waar de belangrijkste concurrenten van een regio goed op scoren. Door deze belangrijke factoren te vergelijken voor de belangrijkste directe concurrenten, is geanalyseerd welke factoren in de Noordvleugel mogelijk versterking behoeven.

In totaal zijn 28 factoren geselecteerd die vaak worden gebruikt in andere internationale studies naar concurrentie tussen regio's (Huggins 2010) en die beschikbaar zijn via Eurostat of de Espon-database. Deze zijn weergegeven in tabel 3. De onderzochte set beschikbare factoren kent twee beperkingen. Ten eerste ontbreken factoren die wel belangrijk kunnen zijn voor de concurrentie tussen regio's, maar waarvoor in Europees verband geen vergelijkbare dataset beschikbaar is; dit geldt bijvoorbeeld voor congestie. Ten tweede is nog niet duidelijk of de factoren de concurrentie verklaren of juist de uitkomsten zijn van de concurrentie in deze bedrijfstakken of slechts kenmerken zijn van concurrerende regio's. We hebben voor elk van de 28 beschouwde concurrentiefactoren de score van de Noordvleugel vergeleken met de gewogen gemiddelde score van de twintig grootste concurrenten van de Noordvleugel. Hierbij hangen de weegfactoren af van de mate van concurrentie met de Noordvleugel.

Noten

- 1 Vanwege de beschikbaarheid van gegevens kon de Noordvleugel alleen als een combinatie van provincies worden gedefinieerd.
- 2 We gaan daarbij uit van de locatie van bedrijven en niet van het eigendom van bedrijven. Met andere woorden, een bedrijf in Amsterdam waarvan de aandelen in het bezit zijn van een eigenaar uit China, beschouwen we als een bedrijf uit Noord-Holland.
- 3 Hoewel door datarestricties het netwerk van handelsrelaties noodgedwongen betrekking heeft op de situatie van tien jaar geleden, beschouwen we dit netwerk en de positie van Europese regio's hierin door de tijd als stabiel. De uitzondering hierop vormt Ierland, dat de laatste jaren van crisis te maken kreeg met grootscheepse herstructurering van belangrijke exporterende sectoren die gedomineerd werden door buitenlandse investeerders.
- 4 Concurrentie tussen Europese regio's in landen buiten Europa wordt overigens wel meegenomen.
- 5 Deze factoren hebben betrekking op 2005 of later. We veronderstellen dus dat tussen 2000 (de meting van het netwerk) en 2005 en later (de meting van de factoren) weinig fundamentele regionale dynamiek in de factoren bestond.
- 6 Naast deze overlap in gebieden buiten Frankrijk en Nederland is er uiteraard ook concurrentie van Nederlandse bedrijven uit de Noordvleugel in Franse regio's en van bedrijven uit Parijs in Nederlandse regio's. Deze laatste overlap is niet in de figuur weergegeven, maar wel meegenomen in de berekeningen.
- 7 Er wordt naar de afzonderlijke provincies gekeken omdat het niet voor alle indicatoren mogelijk is om deze te aggregeren naar een grotere regio en omdat de regio's dan internationaal moeilijker vergelijkbaar zijn.
- 8 NUTS: Nomenclature of territorial units for statistics, gebruikt door EUROSTAT voor socio-economische analyses van Europese regio's. Voor Nederland zijn dit de 12 provincies.
- 9 Zie bijvoorbeeld de 'scorecards' op de website van Inrix, www.inrix.com. Inrix is een bedrijf dat op basis van gps-gegevens verkeersinformatie verstrekt aan instanties als de ANWB.
- 10 De gegevens zijn gebaseerd op de make-and-use-tabellen voor 27 Europese landen en beschikbaar op de website van Eurostat, de consistente wereldhandelshandelsdata voor goederen van Feenstra et al. (2005), Eurostatgegevens over de dienstenhandel tussen landen, transportgegevens voor Europa van het ministerie van I&M, luchtvaartgegevens voor zakenreizen en regionaal-economische gegevens uit de *Cambridge econometrics*-dataset.

Literatuur

- Begg, I., ed. (2002), *Urban competitiveness. Policies for dynamic cities*, Bristol: The Policy Press.
- Boddy, M. (1999), 'Geographical economics and urban competitiveness: a critique', *Urban Studies* 36: 811-842.
- Boschma, R. (2004), 'Competitiveness of regions from an evolutionary perspective', *Regional Studies* 38: 1001-1014.
- Budd, L. & A.K. Hirmis (2004), 'A conceptual framework for regional competitiveness', *Regional Studies* 38: 1015-1028.
- Camagni, R. (2002), 'On the concept of territorial competitiveness: sound or misleading?', *Urban Studies* 39: 2395-2411.
- Engelen, E. (2007), 'Amsterdamned? The uncertain future of a financial centre', *Environment and Planning A* 39: 1306-1324.
- Engelen, E. & S. Musterd (2010), 'Amsterdam in crisis: how the (local) state buffers and suffers', *International Journal of Urban and Regional Research* 34: 701-708.
- Feenstra R.C., R.E. Lipsey, H. Deng, A.C. Ma & H. Mo (2005), *World Trade Flows: 1962-2000*, NBER Working Paper No. 11040.
- Groot, H. de, G. Marlet, C. Teulings & W. Vermeulen (2010), *Stad en Land*, Den Haag: Centraal Planbureau.
- Gardiner, B., R. Martin & P. Tyler (2004), 'Competitiveness, productivity and economic growth across the European Union', *Regional Studies* 38: 1045-1067.
- Grosveld, H. (2002), *The leading cities of the world and their competitive advantages*, Naarden: World Cities Research.
- Huggins, R. (2010), 'Regional competitive intelligence: benchmarking and policy-making', *Regional Studies* 44: 639-658.
- Kitson, M., R. Martin & P. Tyler (2004), 'Regional competitiveness: an elusive yet key concept?', *Regional Studies* 38: 991-999.
- Oort, F. van, I. van Aalst, M. Burger, B. Lambregts & E. Meijers (2010), *Clusters en netwerkeconomie in De Noordvleugel van de Randstad*, Utrecht: Universiteit Utrecht.
- PBL (2010), *Balans van de Leefomgeving 2010*, Den Haag/Bilthoven: Planbureau voor de Leefomgeving.
- Porter, M. (1990), *The competitive advantage of nations*, London: Macmillan.
- Raspe, O., A. Weterings & F. van Oort (2010), *De economische kracht van de Noordvleugel van de Randstad*, Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.
- Thissen, M., P. van de Coevering & H. Hilbers (2006), *Wegen naar economische groei*, Rotterdam/Den Haag: NAI Uitgevers/Ruimtelijk Planbureau.
- Turok, I. (2004), 'Cities, regions and competitiveness', *Regional Studies* 38: 1069-1083.
- VROM (2008), *Structuurvisie Randstad 2040. Naar een duurzame en concurrerende Europese topregio*, Den Haag: Ministerie van VROM.
- Weterings, A., F. van Oort, O. Raspe & T. Verburg, (2007), *Clusters en economische groei*, Rotterdam/Den Haag: NAI Uitgevers/Ruimtelijk Planbureau.

Planbureau voor de Leefomgeving

Postadres
Postbus 30314
2500 GH Den Haag

Bezoekadres
Oranjevuitensingel 6
2511 VE Den Haag
T +31 (0)70 3288700

www.pbl.nl

Mei 2011