



Internationaliseringsmonitor / 2018-I

De positie van Nederland



Internationaliserings- monitor

2018-I

De positie van Nederland

Verklaring van tekens

.	Gegevens ontbreken
*	Voorlopig cijfer
**	Nader voorlopig cijfer
x	Geheim
–	Nihil
–	(Indien voorkomend tussen twee getallen) tot en met
0 (0,0)	Het getal is kleiner dan de helft van de gekozen eenheid
Niets (blank)	Een cijfer kan op logische gronden niet voorkomen
2017–2018	2017 tot en met 2018
2017/2018	Het gemiddelde over de jaren 2017 tot en met 2018
2017/'18	Oogstjaar, boekjaar, schooljaar enz., beginnend in 2017 en eindigend in 2018
2015/'16–2017/'18	Oogstjaar, boekjaar, enz., 2015/'16 tot en met 2017/'18

In geval van afronding kan het voorkomen dat het weergegeven totaal niet overeenstemt met de som van de getallen.

Colofon

Uitgever

Centraal Bureau voor de Statistiek
Henri Faasdreef 312, 2492 JP Den Haag
www.cbs.nl

Prepress: Textcetera, Den Haag en CCN Creatie, Den Haag
Ontwerp: Edenspiekermann
Copyright foto's: Hollandse Hoogte
Copyright foto hoofdstuk 3: Boskalis

Inlichtingen

Tel. 088 570 70 70
Via contactformulier: www.cbs.nl/infoservice

ISBN 978-90-357-2658-1
ISSN 2352-3549

© Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire, 2018.
Verveelvoudigen is toegestaan, mits CBS als bron wordt vermeld.

Voorwoord

De wereld stond er 100 jaar geleden heel anders voor. De Grote Oorlog ging de laatste fase in en de economische, maatschappelijke en staatkundige consequenties voor Europa en Nederland waren enorm. Ondanks Nederlandse neutraliteit merkte ook ons land de serieuze gevolgen van de oorlog om ons heen. Het gevolg van de blokkades en sabotage op zee was dat er in ons land grote tekorten aan allerlei producten ontstonden. Onze internationale georiënteerde economie werd sterk op zichzelf teruggeworpen en noodgedwongen zelfvoorzienender. De steenkoolmijnen en de ijzer- en staalindustrie groeiden sterk en het bedrijfsleven kon door achterblijvende buitenlandse concurrentie nieuwe innovaties en technieken (door)ontwikkelen (Kruizinga, 2011). Deze ontwikkelingen en de gevolgen hiervan voor de internationale handel zijn ook duidelijk terug te zien in cijfers. In deze oorlogsjaren startte het destijds bijna twintig jaar oude Centraal Bureau voor de Statistiek met het waarnemen van de internationale goederenhandel. Het CBS is in 1899 opgericht om onafhankelijk en objectief de samenleving met behulp van betrouwbare statistieken in kaart te brengen, daarover te rapporteren en dit efficiënt en betrouwbaar te organiseren.

In de afgelopen eeuw heeft Nederland – ondanks de nodige crises – zijn positie als handelsnatie verder weten uit te bouwen en verstevigen. Nederland behoort al jaren tot de top tien landen met de meeste export van goederen en diensten. Onze ligging, grote mainports en goede infrastructuur faciliteren een alsmaar groeiende wederuitvoerstroom naar het Europese achterland. Producten van Nederlandse makelij weten eveneens in toenemende mate de weg naar het buitenland te vinden. En dit buitenland is steeds verder weg. De ons omringende lidstaten waren toen en zijn nu onze belangrijkste exportbestemming. Dit aandeel is echter tanende. Met name de in Nederland geproduceerde goederen hebben steeds vaker een bestemming in Zuidoost-Azië of Noord-Amerika. Grote bedrijven en buitenlandse multinationals spelen hierin een belangrijke rol. Bovendien speelt hier ook het proces van wereldwijd opgeknipte productieketens. Daar waar vroeger producten veelal op één plaats in één land werden geproduceerd én geconsumeerd, is dit sinds een aantal decennia steeds minder vaak het geval. Export bereikt steeds vaker dan vroeger niet meteen de eindbestemming, maar wordt steeds vaker in het land van de afnemer (bijvoorbeeld de EU) verder verwerkt om vervolgens verder geëxporteerd te worden (bijvoorbeeld naar China). Daarmee is de EU voor Nederland niet minder belangrijk dan vroeger, maar verandert de relatie van karakter; van consument naar 'gateway' naar de rest van de wereld.

Het honderdjarig bestaan van de statistiek Internationale Handel in goederen wordt in deze editie van de Internationaliseringsmonitor gevierd met een hoofdstuk over de trends en ontwikkelingen in de afgelopen eeuw. Bezoek ook het dossier Globalisering op www.cbs.nl/globalisering voor een visualisatie van de trends in de in- en uitvoer van Nederland. Hier vindt u tevens een nieuwe set kernindicatoren op het gebied van globalisering en eerdere edities van de Internationaliseringsmonitor.

De Directeur-Generaal

Dr. T.B.P.M. Tjin-A-Tsoi

Den Haag/Heerlen/Bonaire, april 2018

Inhoud

Voorwoord **3**

Executive summary **7**

De positie van Nederland – een introductie **12**

1. De positie van Nederland in het kort 15

1.1 Inleiding **17**

1.2 Export van goederen en diensten **18**

1.3 Directe buitenlandse investeringen **21**

1.4 Arbeid in een internationaal perspectief **24**

1.5 Data en methoden **29**

1.6 Literatuur **29**

2. Honderd jaar goederenhandel in beeld 31

2.1 Inleiding **33**

2.2 Data en methoden **34**

2.3 Trends in 85 jaar goederenhandel **35**

2.4 Trends in de afgelopen 15 jaar **48**

2.5 Zwaartekrachtmodel van de Nederlandse export **57**

2.6 Samenvatting en conclusie **63**

2.7 Literatuur **65**

3. Welke bedrijven exporteren waarheen? 71

3.1 Inleiding **73**

3.2 Data en methoden **75**

3.3 Welke bedrijven exporteren met welke regio's in de wereld? **78**

3.4 Wat is het belang voor de exporteurs? **92**

3.5 Samenvatting en conclusie **98**

3.6 Bijlage: Overzicht landen per regio **101**

3.7 Literatuur **106**

4.	Export naar de EU. Gateway to the rest of the world?	109
4.1	Inleiding	111
4.2	Data en methoden	113
4.3	(Bruto) Nederlandse export naar verschillende handelsblokken	115
4.4	Belang export ten opzichte van bbp	117
4.5	Samenstelling exportverdiensten naar handelsblok	121
4.6	Handelsblok: eindverbruiker of gateway to the world?	125
4.7	Samenvatting, conclusie en discussie	132
4.8	Literatuur	134
	Begrippen	137
	Reeds eerder verschenen kwartaaledities	141
	Dankwoord	142
	Medewerkers	143

Executive summary

The Internationalisation Monitor describes trends in internationalisation and the consequences thereof for the Dutch economy and society. The Internationalisation Monitor is published quarterly as part of the Globalisation programme at Statistics Netherlands (CBS), which is commissioned by the Dutch Ministry of Foreign Affairs.

In this edition of the Internationalisation Monitor, we present an overview of Dutch international trade from a global and historical perspective. In order to determine the Netherlands' position in the current world economy, we start off by comparing our country with its trading partners. This is done in Chapter 1 for trade in goods, trade in services, foreign direct investment and foreign-born workers. Next, Chapter 2 places Dutch trade figures in a historical context. Statistics Netherlands started recording international trade statistics in the year 1917, which allows for an analysis of a century of trade data. Dutch imports and exports have increased exponentially over the past 100 years. Measured as a share of GDP, exports increased from 22 percent in 1917 to 64 percent in 2017. Over the course of the past century, there were periods of war, crisis and economic hardship, which were reflected in a decreasing share of international trade in GDP alternated with an increasing share of trade during periods of reconstruction, economic recovery and prosperity. As of the 1980s and '90s, globalisation has intensified, resulting in growing trade volumes and steadily increasing trade surpluses. The most important factors influencing these export flows have been identified by means of a gravity analysis on Dutch exports.

The enterprises responsible for these enormous trade flows are the main topic in Chapter 3. Previous analyses showed that small enterprises mainly export their goods and services to countries close by while larger enterprises also export to more remote countries. Which types of companies export to which parts of the world and how important are the exports going to these regions for total trade and turnover? Chapter 4 further explores the role and importance of the EU (and other trading blocs) as a destination for Dutch exports. The EU15 Member States are by far the most important destinations for Dutch made goods and services, in terms of export value and number of companies exporting to this region. But exports to the EU15 Member States account for a decreasing share in total value added embodied in Dutch exports. The value added associated with exports and the trading blocs responsible for this value added are also discussed in Chapter 4.

Some of the main findings are:

Chapter 1: Position of the Netherlands in brief

- The Netherlands has lost some ground to other countries in terms of export of goods and, to a lesser extent, export of services. However, the Netherlands still takes a prominent spot on the world stage.
- The Netherlands is – relatively speaking – the world's biggest foreign direct investor. Even on an absolute scale, the Netherlands ranks among the top three of countries by outstanding foreign direct investments. The most probable explanation for this overwhelming amount of net outstanding foreign direct investment is the fact that the Netherlands has a particularly appealing fiscal climate which is attractive for multinationals. Additionally, a large part of these investments is related to so-called Special-Purpose Vehicles or Entities (SPVs/ SPEs) and do not pertain to the Dutch economy.
- Foreign-born workers living in the Netherlands have the widest gap in net labour participation rate compared to native workers throughout the western world. This is due to Dutch natives having a very high net labour participation rate, but also to foreign-born people in the Netherlands having a relatively low net labour participation rate compared to other countries.

Chapter 2: Registering 100 years of Dutch goods trade

- Statistics Netherlands has registered goods trade with other countries for a period of 100 years. In 2017, Dutch export values were approximately 1,260 times higher than they were in 1917. Dutch imports are about 930 times higher than 100 years ago.
- An important reason for this explosive growth of Dutch trade in goods are higher price levels (inflation). However, compared to Dutch GDP, imports and exports have also risen remarkably. Dutch exports have increased from 22 percent of GDP in 1917 to 64 percent in 2017.
- Germany has been the Netherlands' most important trade partner since the mid-1950s, both as a supplier and customer. Previously, the UK (for Dutch exports), the USA (for Dutch imports) and Belgium (for both imports and exports) were recorded as most important trade partners.
- Until the early 1980s Dutch imports almost always exceeded Dutch exports, resulting in trade deficits. Since then, however, it has become a trade surplus. One reason for this historic switch was the Dutch policy of keeping job wages low in order to improve the Netherlands' competitive position. Moreover, gas

exports have become increasingly important. Over the past few years, the Netherlands has recorded very high trade surpluses for many types of goods, e.g. for agriculture and specialised machines.

- Over the last 15 years, the volume of Dutch trade has grown substantially despite the prolonged worldwide economic recession. New markets with great potential have emerged, China has joined the WTO, EU economic integration has deepened and broadened and production processes have become more and more fragmented. Moreover, re-exports have gained importance in the Netherlands with Rotterdam as the gateway to Europe, offering innovative container terminals and communication systems as well as infrastructure suitable for efficient transportation and distribution of goods.
- Despite all these developments, the structure of Dutch trade is still very similar to how it was in 2002. Top countries and goods in 2002 are also top countries and goods in 2017. Russia, Norway and Poland have entered the top ten of importing countries, and for Dutch exports, Poland and China are the newcomers in the top ten.
- As for what can be expected in Dutch goods trade with other countries, one can explain Dutch exports in the past using the gravity model of bilateral trade. This model suggests that the economic size of a partner country and the Netherlands' distance to a partner country are the best explanatory predictors of Dutch trade to that particular country. Furthermore, access to sea and economic globalisation are also good predictors.

Chapter 3: Which companies export to which regions in the world?

- In 2016, around 100 thousand companies in the Netherlands exported goods or services, at a minimum value of 5 thousand euros. The EU15 Member States are by far the most important destination for Dutch-made goods and services, in terms of export value and companies exporting to this region.
- The Netherlands exported a total value of 117.8 billion euros in goods to the EU15 countries that were either manufactured or modified in the Netherlands, and 61,6 billion euros in services. Of all EU15 countries, Germany, the United Kingdom and Belgium are the most important destinations for exporting companies in the Netherlands.
- The manufacturing industry is responsible for over half of the value of Dutch manufactured export goods. The food, chemical and machine industry export many Dutch products in particular. Service companies are responsible for the lion's share of the total export value of services; ranging from 46 percent to EU15 countries to 58 percent to non-EU countries.

- In 2016, small and medium-sized businesses were responsible for almost 60 percent of Dutch-made goods exports. Independent SMEs mainly export Dutch goods to Europe. Large companies account for more than half of the trade value of Dutch goods exports to North America and East Asia. These large corporations are also responsible for 52 percent of the total value of service exports by companies in the Netherlands.
- More than three-quarters of the export value of goods produced or modified in the Netherlands, leave the country via multinational companies. What is notable is the role of foreign multinationals. Of the nine defined world regions, Dutch multinationals only export more Dutch-made products to East Asia and Latin America and the Caribbean than foreign multinationals. This foreign role is even more prominent in service exports.
- Companies in the Dutch provinces of Noord-Brabant, Noord-Holland and Friesland are relatively the least focused on the EU15 market with their exports of Dutch-made products. Nonetheless, the export value to these 'old' EU countries is still more than half of the total export value of Dutch products in these provinces. Zuid-Holland and Flevoland are the only provinces that export more services to non-EU countries than to EU countries.
- In relative terms, Dutch goods exports to the EU13 countries, Latin America and the Caribbean have grown most significantly. In absolute terms, however, the largest increase was seen in exports to the EU15 countries, particularly to Belgium, the United Kingdom and Spain. The EU15 market therefore remains the most important market for many companies in the Netherlands. Seven out of ten companies that export goods to the EU15 countries are almost completely dependent on this in terms of exports.
- Companies in the Netherlands – with at least 5 thousand euros in export – exported 114 billion euros worth of services in 2016. This represents an increase of 27.8 billion euros compared to 2012. At nine out of ten companies which export services to the EU15 countries, at least half of their service exports goes to these countries. Over four out of ten companies which export services to non-EU countries, depend on these countries for at least half of their service exports.

Chapter 4: Trade with the EU. Gateway to rest of the world?

- In 1996, nearly 80 percent of Dutch commodities exports went to the EU15. In 2017 this share was much lower, namely 64 percent. Especially Dutch-made exports are increasingly destined for countries outside the EU15. Exports to trading partners outside the EU15 are growing at an even higher pace than exports to the EU15.
- Our main trading partners in Europe – Germany, Belgium (together with Luxembourg), the UK, France and Italy – all receive a smaller share of Dutch exports than twenty years ago. In 1996 approximately 68 percent of commodities exports went to these five countries; in 2017 this share has declined to 54 percent. This is also due to a decreasing share of Dutch-made exports going to our main trading partners.
- For a small, open economy like the Netherlands, international trade is an important source of income and prosperity. Nowadays, the production of export goods and services accounts for approximately one-third of the total value added created in our country. This share is lower than in European countries such as Denmark and Austria, but much higher than in countries such as Germany, France, the UK and the US.
- For most countries under scrutiny in this chapter, the value added created by exports as a share of total value added is relatively constant over time (1995–2014). The most notable increase is reported for Germany. The German economy has become more dependent on foreign demand over the past twenty years.
- Over time, the European countries investigated in this chapter have become less dependent on exports to the EU15. Nevertheless, for most of them (with the exception of Germany) more than half of the value added associated with exports still arises from direct exports to the EU15. However, if we take into account that these exports need not be consumed in the EU15, this share decreases further still.
- Whereas the relative role of the EU15 as a consumer has declined during the past years, it acts more and more like a gateway that connects Dutch manufacturing production with the rest of the world. This role is quantified here for the very first time. In 1995, 10 percent of total value added in the Netherlands due to exports to the EU15 was embodied in EU-15 exports to countries outside the EU15. In 2014 this had already increased to 20 percent. This reflects the unbundling of production, where a commodity is no longer produced in a single country, but being the result of production processes in several countries that together form a global value chain.

De positie van Nederland – een introductie

Loopgraven vol dood en verderf, steden en dorpen vernietigd, en miljoenen burgers ontheemd. We schrijven het jaar 1917. Nederland bleef grotendeels buiten het oorlogsgeweld, dat bekend komt te staan als de Eerste Wereldoorlog of Grote Oorlog. Nederland – dat vasthield aan zijn neutraliteit – raakte in economisch opzicht in een isolement. Het Verenigd Koninkrijk en Duitsland hielden elkaar in een economische wurggreep door alle overzeese handel te blokkeren of schepen te torpederen (Paterson et al., 2005). Ook de Nederlandse economie werd hierdoor hard getroffen, wat zich uitte in een sterk afgenomen handelsvolume en het verlies van toegang tot handelsmarkten en koloniën (Klemann, 2007). Het gevolg van het isolement voor de Nederlandse bevolking was schaarste van – met name – grondstoffen en brandstof. Ook voedsel werd schaarser en snel duurder. Politiek en beleid hadden in die tijd grote behoefte aan betrouwbare handelsdata. Om vast te stellen wat er feitelijk gebeurt, kreeg het CBS in 1917 mandaat om handelscijfers in kaart brengen. Het vormt het begin van de internationale handelsstatistiek in Nederland (Atsma, 1999).

Het feit dat het CBS inmiddels een eeuw statistiek bijhoudt over de goederenhandel met het buitenland is een mooie aanleiding voor een terugblik op de afgelopen 100 jaar. In deze editie van de Internationaliseringsmonitor beschouwen we de positie van Nederland in de globaliserende wereldeconomie. Onder het motto 'om het heden te begrijpen, moeten we het verleden kennen', duiken we in deze Internationaliseringsmonitor onder andere in het verleden van de internationale handel. Dit doen we in hoofdstuk 2 in deze publicatie. Belangrijke momenten en historische gebeurtenissen zoals de oorlogen, de beide oliecrises, de oprichting en uitbreiding van de Europese Unie, de toetreding van China tot de WTO en de grote economische crisis van de laatste jaren passeren hierbij de revue. Zo blijkt bijvoorbeeld dat Duitsland niet altijd onze belangrijkste handelspartner is geweest. In meer dan de helft van de jaren tussen 1920 en 1940 ging er méér export naar het VK dan naar Duitsland. Na de Tweede Wereldoorlog duurde het tot 1954 voordat de Duitse dominantie in de Nederlandse handel wederkeerde. Vanzelfsprekend is er ook aandacht voor het heden, of wellicht beter gezegd het recente verleden. Zo was China in 2017 – met een aandeel van 9 procent in de totale Nederlandse invoer – inmiddels het derde land van herkomst voor Nederlandse import, na Duitsland en België. Wat betreft de Nederlandse export: deze blijkt steeds vaker naar landen verder weg te gaan en minder gefocust te zijn op een selecte groep landen. Met behulp van een zwaartekrachtmodel wordt

inzichtelijk gemaakt wat de belangrijkste verklaringen zijn voor de verschillen in de hoeveelheid export die naar landen gaat. Hierbij wordt er onderscheid gemaakt tussen export van eigen makelij en wederuitvoer.

Hoofdstuk 3 zoomt vervolgens verder in op de bedrijven die momenteel verantwoordelijk zijn voor de Nederlandse export van goederen én diensten. Uit eerdere edities van de Internationaliseringsmonitor weten we dat een relatief kleine groep bedrijven verantwoordelijk is voor een groot deel van de exportwaarde. Dit hoofdstuk voegt daar een extra dimensie aan toe: de exportbestemming van de Nederlandse goederen en diensten. Wat kenmerkt bedrijven die naar de verschillende delen van de wereld exporteren? En hoe belangrijk is de export naar elk van de verschillende regio's voor de totale export en omzet van de exporteurs? Uitgangspunt hierbij is de export van Nederlandse makelij. Zo blijkt dat voor ruim 7 op de 10 bedrijven met export van eigen makelij naar de EU15, deze export minstens 95 procent van hun totale export vormt. Bij de dienstenhandelaren blijkt deze specialisatie nog groter te zijn. Voor bijna 80 procent van de bedrijven die diensten naar de EU15 exporteren, vormt deze export vrijwel het geheel van hun totale dienstenexport. Van de bedrijven die naar niet-EU landen diensten exporteren, is ruim vier op de tien bedrijven voor minstens de helft van hun dienstenexport van deze landen afhankelijk.

De rol en het belang van de Europese Unie wordt verder behandeld in hoofdstuk 4. De EU is voor de internationale handel van Nederland van groot belang. Maar in relatieve termen lijkt het belang van de EU af te nemen. In 2002 ging nog 80 procent van de goederenexport naar de EU; in 2017 was dit nog 71 procent. Traditionele handelsstatistieken focussen enkel op het laatste land van herkomst en het eerste land van bestemming van producten en diensten. Echter, waardeketenonderzoek van onder andere het CBS heeft laten zien dat productie in toenemende mate opgeknijpt is en in verschillende fasen over de hele wereld plaatsvindt. Met behulp van deze methoden wordt in dit hoofdstuk onderzocht welk deel van de Nederlandse exportverdiensten tot stand komt door consumptie van Nederlandse goederen door de EU en welk deel door de gateway functie van de EU.

We beginnen in deze publicatie echter met een internationale vergelijking. Hoe doet Nederland het in vergelijking met andere landen wat betreft de export van goederen en diensten? En hoe zit het met internationale kapitaalsstromen en arbeidsparticipatie van mensen die niet in Nederland zijn geboren? Kortom, hoe geïnternationaliseerd is Nederland nu ten opzichte van andere landen? Hoofdstuk 1 biedt daarmee algemene achtergrondinfo en dient als opstapje voor

de overige hoofdstukken, allen in het teken om een beter beeld te schetsen van de Nederlandse positie in de globaliserende wereldeconomie.

Literatuur

Atsma, J. (1999), *In-, uit- en doorvoer. De statistieken van de buitenlandse handel*. In B. Erwich & J. van Maarseveen (red.), *Een eeuw statistieken. Historisch-methodologische schetsen van de Nederlandse officiële statistieken in de twintigste eeuw*. Centraal Bureau voor de Statistiek, Voorburg/Stichting beheer IISG, Amsterdam.

Klemann, H. (2007), *Ontwikkeling door isolement, De Nederlandse economie 1914–1918*. Kraaijenstein, M. & Schulten, P. (red.), *Wankel evenwicht. Neutraal Nederland en de Eerste Wereldoorlog*. Aspekt Publisher: Utrecht.

Kruizinga, S.F. (2011), *Economische politiek: de Nederlandsche Overzee Trust-maatschappij (1914–1919) en de Eerste Wereldoorlog*. Universiteit van Amsterdam: Amsterdam.

Paterson, T., Clifford, J. ., Maddock, S., Kisatsky, D. & Hagan, K. (2005), *American Foreign Relations. A History Since 1895*. Houghton MifflinCompany: Boston/New York.

1.

De positie van Nederland in het kort

Auteur
Dennis Cremers



NETHERLANDS

7^e goederenexporteur in 2015

8^e dienstenexporteur in 2015

Nederland staat bekend als handelsland bij uitstek. Maar behoort Nederland nog steeds tot de belangrijkste handelslanden in een steeds verder internationaliserende wereld? Hoe doet Nederland het in vergelijking met andere landen, bijvoorbeeld wat betreft de export van goederen en diensten? En hoe zit het met internationale kapitaalsstromen en werkgelegenheid van internationale werknemers? Kortom, hoe geïnternationaliseerd is Nederland ten opzichte van andere landen? Dit hoofdstuk biedt algemene achtergrondinfo en dient als opstapje voor de volgende meer diepgaande hoofdstukken.

1.1 Inleiding

Voor een kleine, open economie scoort Nederland steevast hoog op internationale ranglijsten, zoals op die van meest concurrerende economieën (World Economic Forum, 2017) en de Global Innovation Index (Cornell University, INSEAD & WIPO, 2017). Ook is ons land van oudsher sterk internationaal georiënteerd en drijft onze economie voor een belangrijk deel op handel met het buitenland. In dit hoofdstuk vergelijken we Nederland met andere landen op een aantal basale internationaliseringskenmerken. De indicatoren die in dit hoofdstuk worden gebruikt zijn de export van goederen, de export van diensten en de internationale stroom van kapitaal (directe buitenlandse investeringen). Tevens wordt er gekeken naar hoe geïnternationaliseerd we in Nederland zelf zijn door een vergelijking te maken van de netto-arbeidsparticipatie van mensen die in Nederland zijn geboren en mensen die in het buitenland zijn geboren. In deze ranglijstjes wordt Nederland vergeleken met andere OESO-landen en enkele andere grote economieën van de G20. Meer detailinformatie over welke bedrijven en bedrijfstakken verantwoordelijk zijn voor deze prestaties is te vinden in hoofdstuk 3 van deze publicatie en in de Kernindicatoren Globalisering op cbs.nl/globalisering. In de bijlage van dit hoofdstuk staat meer uitleg over de gebruikte data en de gemaakte keuzes.

1.2 Export van goederen en diensten

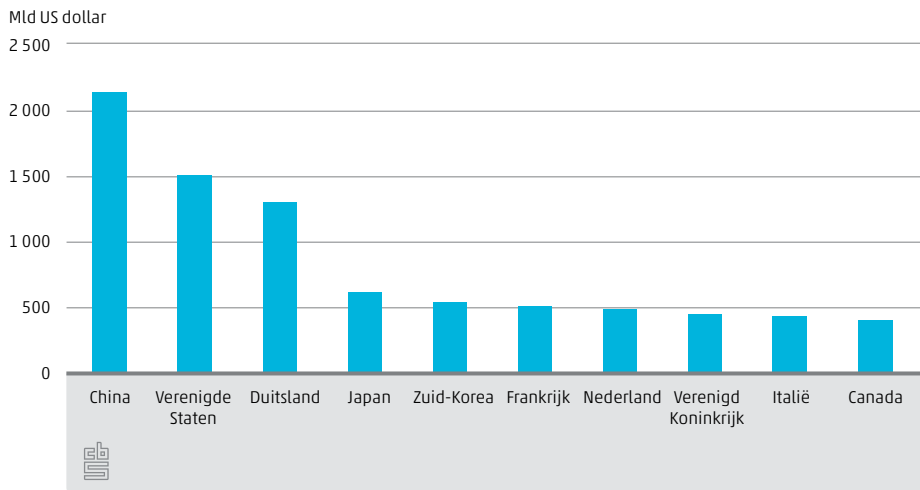
In 2015 werd er voor 488 miljard US dollar aan goederen geëxporteerd door Nederland, zoals te zien in figuur 1.2.1. Inclusief wederuitvoer en quasi-doorvoer is Nederland dus een grotere exporteur van goederen dan grotere Europese economieën als het Verenigd Koninkrijk en Italië. In figuur 1.2.3 is te zien dat ten opzichte van het bbp, Nederland het derde land in deze ranking is. Alleen Zwitserland en Ierland exporteren – gelet op de omvang van hun economie – meer goederen dan Nederland.

Nederland neemt nog steeds een prominente plek in op het wereldtoneel wat betreft de absolute goederenexport alsook in verhouding tot het bbp. Ook Aziatische economieën spelen een belangrijke rol in de internationale goederenhandel. En deze rol wordt steeds groter. Zo is Nederland inmiddels bijvoorbeeld voorbij gestreefd door Zuid-Korea in absolute exporttermen.

Wat betreft de dienstenexport zien we een vergelijkbaar beeld. Qua absolute exportwaarde van diensten was Nederland in 2015 het achtste land in onze ranking, zoals te zien is in figuur 1.2.2. Als men kijkt naar de relatieve export van diensten, afgezet tegen het bbp, dan neemt Nederland een lagere plek op de ranking in. Waar Nederland wat betreft goederenexport op een derde plek stond, staan we qua diensten op een zevende plek, zoals figuur 1.2.4 ook weergeeft. De hogere ranking bij de goederenexport is mede te danken aan de relatief grote doorvoer- en wederuitvoerstromen door ons land (zie ook het infokader in paragraaf 3.2). Wat opvalt in de figuur is dat België relatief meer diensten exporteert dan Nederland. Het verschil is echter miniem en in absolute termen is België een veel kleinere exporteur.

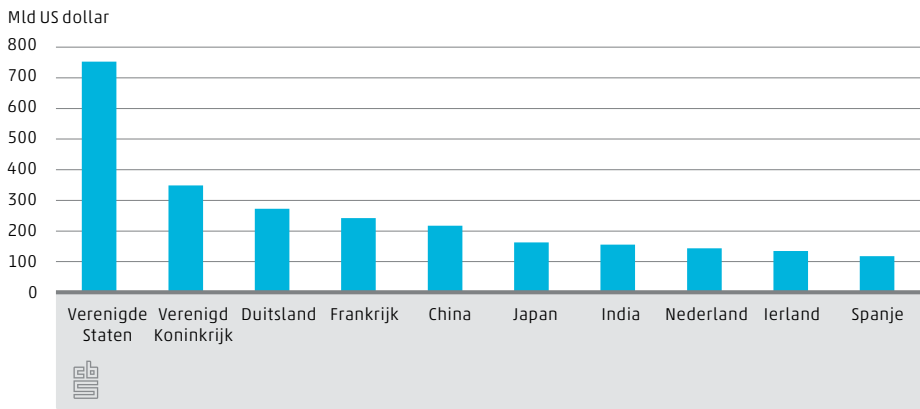
Op het gebied van dienstenhandel zijn de Verenigde Staten uiterst dominant. In 2015 exporteerde de VS voor circa 750 miljard dollar aan diensten. Dat is ruim twee keer zoveel als de nummer twee op de ranglijst (VK) en zes keer zoveel als Nederland. Opvallend is dat de grootste exporteurs van diensten Westerse economieën zijn. De Aziatische landen die hoog scoren bij de export van goederen spelen hier een meer bescheiden rol. India, een minder prominente speler op het wereldtoneel met betrekking tot goederenexport, speelt in de dienstensector echter een grotere rol dan Nederland. Dit komt voor een groot gedeelte door het outsourcen van zakelijke diensten naar India, zoals eerder onderzoek van het CBS (2013) heeft laten zien.

1.2.1 Top-10 landen goederenexport, 2015



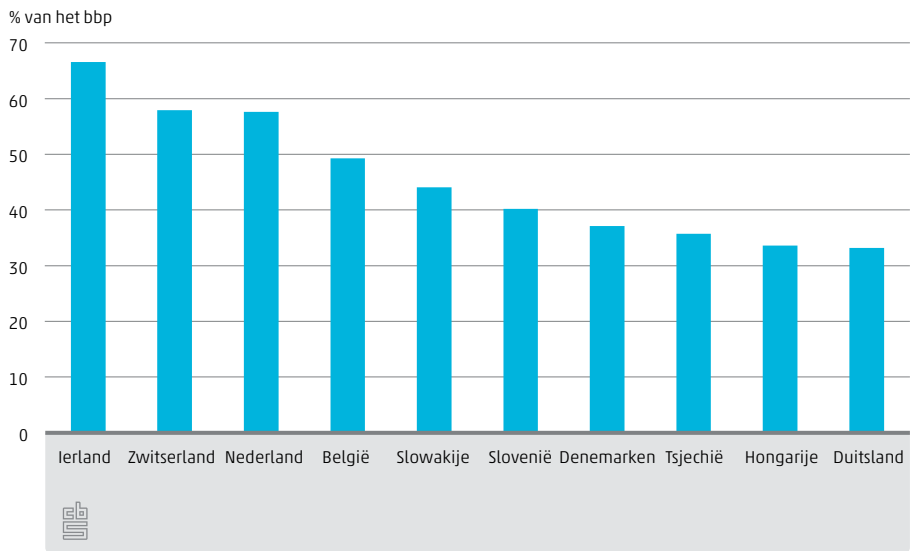
Bron: OESO.

1.2.2 Top-10 landen dienstenexport, 2015



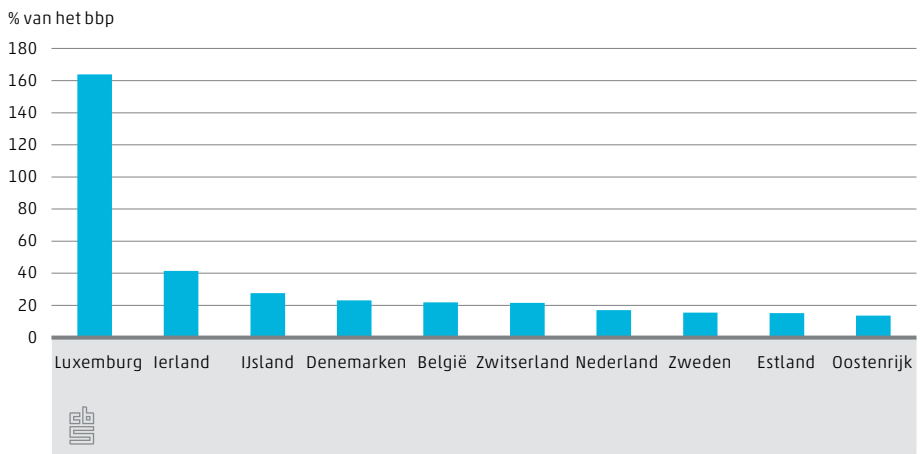
Bron: OESO.

1.2.3 Top-10 landen goederenexport, relatief, 2015



Bron: OESO.

1.2.4 Top-10 landen dienstenexport, relatief, 2015



Bron: OESO.

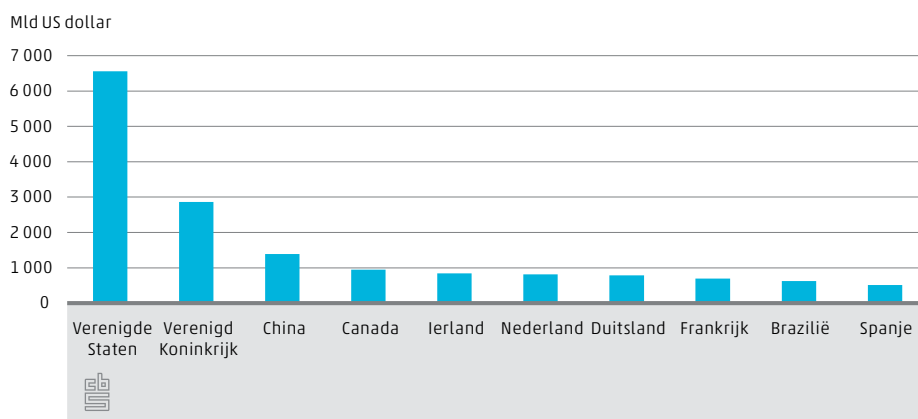
1.3 Directe buitenlandse investeringen

Net als bij de export van diensten, spelen de Verenigde Staten ook op het vlak van kapitaalstromen een dominante rol, zie figuur 1.3.1 en 1.3.2. De dominantie van de VS op het vlak van uitgaande directe investeringen in het buitenland is zeer groot, met bijna het vijfvoudige aan uitgaande investeringen ten opzichte van het volgende land. Ook opvallend zijn de grote netto inkomende directe investeringen in China, wat een direct gevolg is van de positie van China als groot productieland, met relatief goedkope arbeidskrachten. Toch zitten er nog grote mogelijkheden tot groei in de Chinese markt, aangezien China een protectionistisch beleid heeft (Santander, 2018). Verder valt op dat Japan vrijwel evenveel in het buitenland investeert als Nederland, maar aanmerkelijk minder inkomende directe investeringen kent. Saito (2017) wijt dit aan de moeite die het kost voor buitenlandse bedrijven, en zelfs Japanse bedrijven, om voet aan de grond te krijgen binnen het Japanse bedrijfsleven. Ook Nederland heeft al jaren een netto uitstroom van directe buitenlandse investeringen. Uit een vergelijking tussen inkomende en uitgaande directe buitenlandse investeringen kunnen we ook opmaken dat Nederland netto de grootste directe investeerder is in het buitenland, in relatieve termen zelfs meer dan twee keer zoveel als het volgende land, Denemarken.

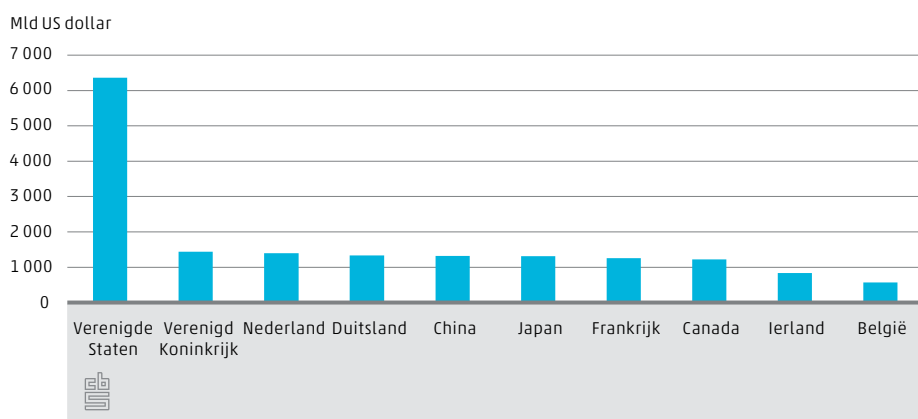
Nederland staat in onze ranking op de derde plek als het gaat om uitgaande directe buitenlandse investeringen en op de zesde plek wat betreft inkomende investeringen. Voor een klein land speelt Nederland dus een opvallend grote rol op het wereldtoneel; veel groter dan het Nederlandse aandeel in de wereldproductie (Lejour & van 't Riet, 2013). Het gaat echter maar voor een deel om buitenlandse investeringen die de Nederlandse economie raken of betreffen. Voor een aanzienlijk deel hangt onze topnotering samen met buitenlandse multinationals die zich vanwege het gunstige fiscale klimaat in ons land vestigen of geldstromen via Nederlandse dochterbedrijven laten lopen (Lejour & van 't Riet, 2013).

Zoals figuur 1.3.3 en 1.3.4 weergeven, speelt Nederland ook relatief gezien dus een grote rol wat betreft directe buitenlandse investeringen. Vergelijken met landen als Luxemburg en Ierland is het overschot van Nederland des te opvallender, aangezien er voor Ierland bijna geen overschot is. Volgens de Nederlandsche Bank (2011) is dit te verklaren doordat Nederland relatief veel grote binnenlandse multinationals kent die veel investeren in het buitenland.

1.3.1 Top-10 landen naar inkomende directe buitenlandse investeringen, 2016



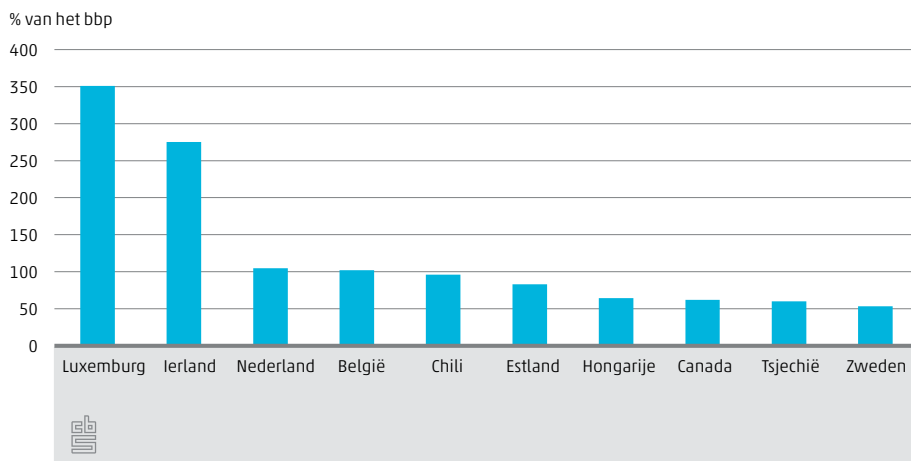
1.3.2 Top-10 landen naar uitgaande directe buitenlandse investeringen, 2016



3^e plaats voor Nederland wat betreft
uitgaande directe buitenlandse investeringen in 2015

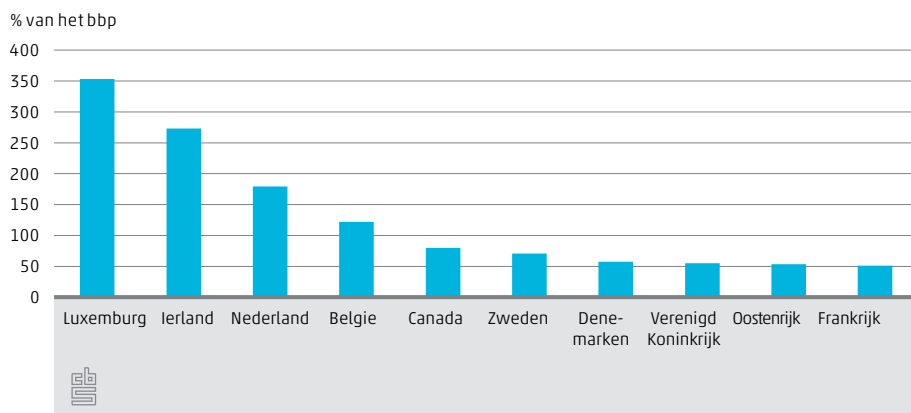


1.3.3 Top-10 landen binnengekomen directe buitenlandse investeringen, relatief, 2016



Bron: OESO.

1.3.4 Top-10 landen naar uitgaande directe buitenlandse investeringen, relatief, 2016



Bron: OESO.

1.4 Arbeid in een internationaal perspectief

Naast internationalisering van goederen, diensten en kapitaal is er wereldwijd ook sprake van internationaal verkeer van mensen. In Nederland is er sinds 2008 weer sprake van een positief migratiesaldo, wat betekent dat er meer mensen immigreren dan dat er mensen ons land verlaten. In 2016 immigrerden er in totaal bijna 231 duizend mensen, wat neerkomt op 1,4 procent van de totale bevolking (op 1 januari 2016). Ruim 151 duizend mensen verlieten Nederland in datzelfde jaar (CBS, 2018a). Mensen kunnen om verschillende redenen naar Nederland komen. Arbeid, asiel, studie of gezinshereniging zijn de meest voorkomende (CBS, 2018b). Ook kan het om eerder geëmigreerde Nederlanders gaan. In deze paragraaf is niet onderzocht met welk motief mensen naar Nederland zijn gekomen, we focussen op diegenen die werk hebben gevonden in Nederland, of dit nu het hoofdmotief was om naar Nederland te komen of niet.

Op 1 januari 2017 telde Nederland voor het eerst meer dan 2 miljoen mensen die in het buitenland zijn geboren (met ten minste één in het buitenland geboren ouder). Dat komt neer op bijna 12 procent van de Nederlandse bevolking met een eerste-generatie migratieachtergrond (CBS, 2018c). Het meest recente jaar waarvoor de OESO internationaal vergelijkbare data heeft is 2016. Nederland bevindt zich op dit gebied in gezelschap van landen als IJsland, Frankrijk en het VK, met 11-12 procent van de bevolking.

Eerst onderzoeken we in welke mate mensen (van 15 tot 65 jaar), die niet in Nederland zijn geboren, werk hebben ten opzichte van mensen (van 15 tot 65 jaar) die wel in Nederland zijn geboren. Vervolgens plaatsen we deze ratio in perspectief door naar de netto-arbeidsparticipatie van mensen te kijken die buiten Nederland geboren zijn. Dat wil zeggen, welk percentage van de mensen die in het buitenland zijn geboren heeft werk? Ook wordt de netto-arbeidsparticipatie berekend van de mensen die in Nederland geboren zijn; welk aandeel hiervan heeft werk? Dit alles zetten we af tegen dezelfde cijfers van andere OESO-landen.

In figuur 1.4.1 wordt onderzocht in hoeverre mensen van 15-64 jaar en buiten Nederland zijn geboren, werk hebben. Dit aandeel werkenden wordt vergeleken met het percentage in Nederland geboren werkenden van 15-64 jaar, om te kijken of mensen die buiten Nederland zijn geboren relatief vaak werken ten opzichte van mensen die in Nederland zijn geboren. Uit figuur 1.4.1 blijkt dat Nederland in dit opzicht de laagste ratio binnen de OESO landen heeft, wat betekent dat mensen

die buiten Nederland zijn geboren relatief gezien minder vaak een baan hebben dan inwoners in andere OESO landen die elders geboren zijn. Dit komt doordat mensen die buiten Nederland zijn geboren relatief vaak geen werk hebben en/of omdat mensen die in Nederland zijn geboren juist wel vaak een baan hebben. In figuur 1.4.2 en figuur 1.4.3 bestuderen we dit nader.

Figuur 1.4.2 laat de netto- arbeidsparticipatie zien van in het buitenland geboren mensen van alle OESO-landen. Hieruit blijkt dat 62 procent van alle mensen die niet in Nederland geboren zijn – van 15 tot 65 jaar – werk heeft. Mannen hebben relatief vaker een baan dan vrouwen. Nederland staat hiermee boven landen als België, Frankrijk en Italië, maar de meeste andere OESO-landen kennen een hogere arbeidsparticipatie van in het buitenland geboren personen. Figuur 1.4.3 laat zien dat Nederland onder mensen die in Nederland zijn geboren één van de hoogste netto-participatiegraden kent van alle OESO-landen. Zo'n 77 procent van de beroepsbevolking, die in Nederland geboren is, heeft werk.

De verklaring voor de lage ratio van Nederland in figuur 1.4.1 is dus tweedelig. Enerzijds is er sprake van een lagere netto-arbeidsparticipatie van mensen die in het buitenland geboren zijn. Belangrijker nog, is het gegeven dat het aandeel werkenden van mensen die in Nederland geboren zijn, relatief hoog ligt.

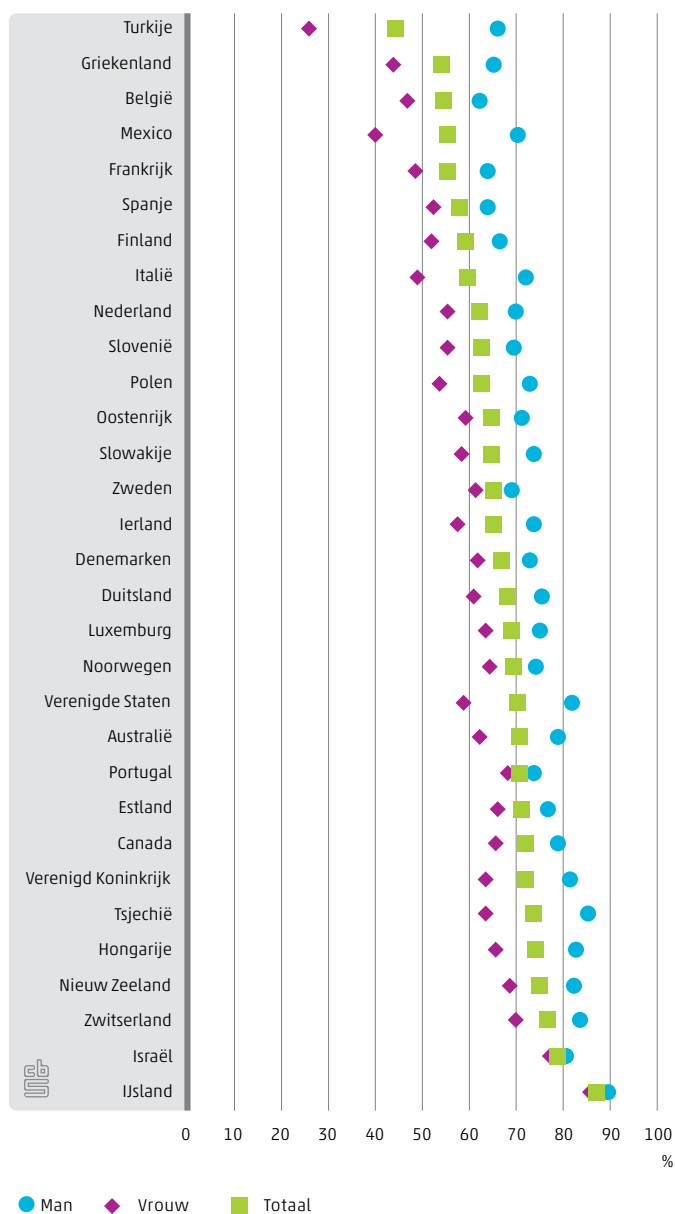


1.4.1 Netto-arbeidsparticipatie in buitenland geborenen t.o.v. binnen het land geborenen, 2016



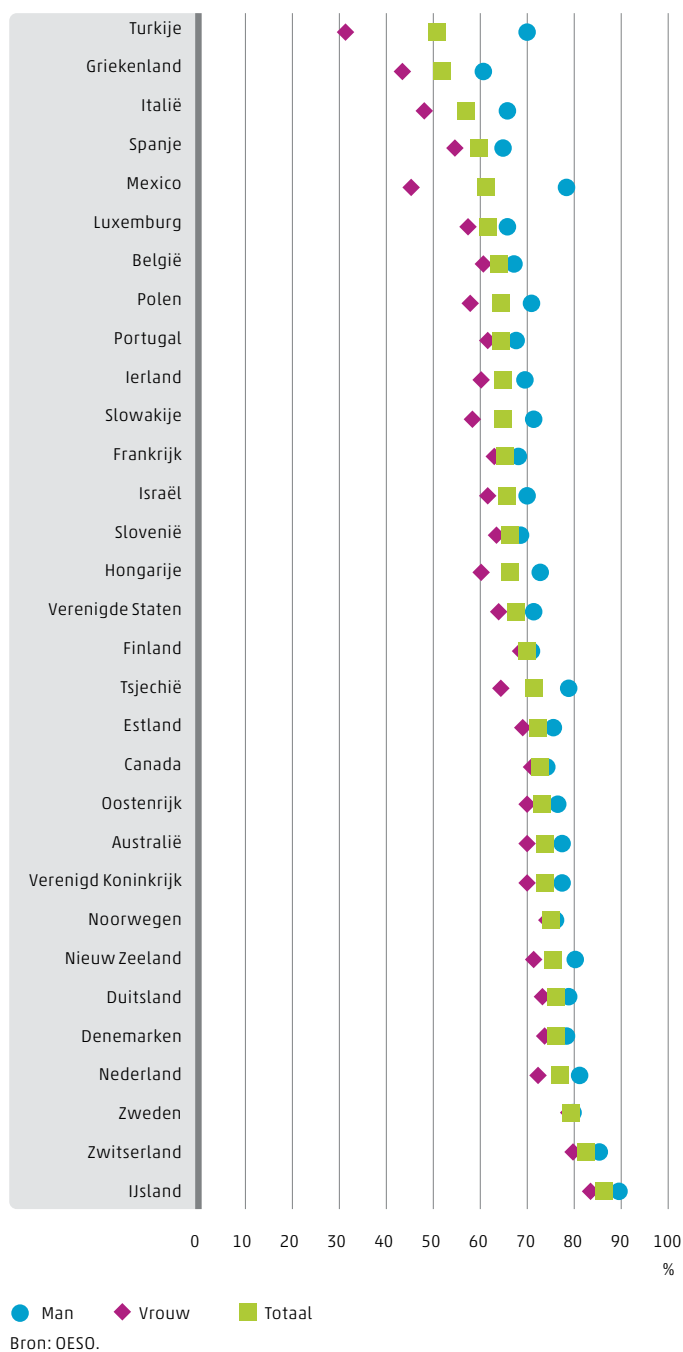
Bron: OESO.

1.4.2 Netto-arbeidsparticipatie in buitenland geborenen, 2016



Bron: OESO.

1.4.3 Netto-arbeidsparticipatie binnen het land geborenen, 2016



1.5 Data en methoden

In dit hoofdstuk werd Nederland op een aantal indicatoren vergeleken met andere landen. Om een internationale vergelijking te kunnen maken, zijn data en indicatoren van het IMF en de OESO gebruikt. Dit betekent enerzijds dat de Nederlandse cijfers in US dollars zijn weergegeven en dus niet één op één te vergelijken zijn met de cijfers van het CBS zelf, die in euro's zijn. Anderzijds heeft dit als consequentie dat we alleen informatie kunnen verschaffen over landen waarvan het IMF en de OESO beide data hebben. Een select aantal landen, zoals Singapore, komt daarmee niet in de tabellen van dit hoofdstuk terug. Nederland wordt dus waar mogelijk vergeleken met andere OESO-landen en andere grote economieën.

Specifiek voor de internationale handel in goederen heeft het gebruik van internationale statistieken nog een andere consequentie, namelijk dat ook de zogenaamde quasi-doorvoer tot de Nederlandse export wordt gerekend. Deze goederenstroom (circa 20 miljard euro) wordt door het CBS niet tot de Nederlandse goederenhandel gerekend, door internationale instanties als Eurostat, het IMF en de OESO wél, omdat Nederland voor deze goederen de 'point of entry' van Europa is. Ter vergelijking, de wederuitvoer wordt door het CBS wél tot de Nederlandse goederenhandel gerekend. Deze goederenstroom zit dus in alle statistieken, zowel de nationale als de internationale. Door het meerekenen van de quasi-doorvoer valt de ranking van Nederland als exportland hoger uit. Zie de begrippenlijst voor de precieze omschrijving van wederuitvoer en quasi-doorvoer.

1.6 Literatuur

CBS (2013), *Verplaatsing bedrijfsactiviteiten naar buitenland*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

CBS (2015), *Arbeidsdeelname van autochtone en allochtone mannen en vrouwen in elke leeftijd*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2018a), *Bevolkingsontwikkeling, migratieachtergrond en generatie*. [Dataset]. Geraadpleegd op de website van Centraal Bureau voor de Statistiek: <http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLNL&PA=70751NED&D1=0,6-7,9&D2=0&D3=0&D4=a&HDR=G2,G3&STB=G1,T&VW=T>, op 8 februari 2018.

CBS (2018b), *Immigratie van niet-Nederlanders; migratiemotief, geboorteland, leeftijd*. [Dataset]. Geraadpleegd op de website van Centraal Bureau voor de Statistiek: <http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?VW=T&DM=SLNL&PA=70693ned&D1=a&D2=a&D3=0,7,13,15,33-34,38,43,45,48,52,57&D4=0&D5=l&HD=081021-0905&HDR=G4,G3,G2&STB=G1,T>, op 8 februari 2018.

CBS (2018c), *Bevolking; kerncijfers*. [Dataset]. Geraadpleegd op de website van Centraal Bureau voor de Statistiek: <http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLNL&PA=37296NED&D1=25-27%2c36%2c44&D2=a&HDR=G1&STB=T&VW=T>, op 9 februari 2018.

Cornell University, INSEAD & WIPO (2017), *The Global Innovation Index 2017: Innovation Feeding the World*. Cornell University, INSEAD & World Intellectual Property Organization: Ithaca, Fontainebleau, Genève.

DNB (2011), *Nederland wereldwijd koploper directe investeringen*. Geraadpleegd op de website van De Nederlandsche Bank: <https://www.dnb.nl/nieuws/nieuwsoverzicht-en-archief/dnbulletin-2011/dnb256487.jsp>, op 16 februari 2018.

Lejour, A. & van 't Riet, M. (2013), *Nederland belastingparadijs? Nederland doorsluisland! Bilaterale belastingverdragen en buitenlandse investeringen*. CPB Policy Brief. Centraal Planbureau: Den Haag.

Saito, J. (2017), *Why is Japan's inward FDI so low?* Japan Center for Economic Research. Geraadpleegd op de website van Japan Center for Economic Research: <https://www.jcer.or.jp/eng/research/pdf/saito20170808e.pdf>, op 16 februari 2018.

Santander (2018), *China: Foreign Investment*. Santander TradePortal. Geraadpleegd op de website van Santander: <https://en.portal.santandertrade.com/establish-overseas/china/foreign-investment>, op 20 februari 2018.

World Economic Forum (2017), *The Global Competitiveness Report 2017–2018*. World Economic Forum. World Economic Forum: Keulen/Genève.

2.

Honderd jaar goederenhandel in beeld

Auteurs

Pascal Ramaekers

Jaap Walhout

0,4 miljard euro bedroeg de
Nederlandse exportwaarde in 1917

469 miljard euro was het bedrag in 2017



Het CBS houdt al 100 jaar statistieken bij over de goederenhandel met het buitenland. Dit is een mooie aanleiding om terug te blikken en om te zoeken naar duiding van de belangrijkste ontwikkelingen in de Nederlandse handel in de afgelopen 100 jaar. Met een zwaartekrachtmodel kunnen de belangrijkste verklaringen voor de verschillen tussen landen in de handel met Nederland worden gekwantificeerd.

2.1 Inleiding

Nederland is al eeuwenlang een handelsland. De veelgehoorde slogan 'Nederland handelsland' komt dan ook niet uit de lucht vallen. Al in de Middeleeuwen waren belangrijke Nederlandse steden aangesloten bij het van oorsprong Duitse Hanzeverbond. Op het hoogtepunt strekte het gebied dat het Hanzeverbond bestreek zich uit van Londen via de Noordzee en Oostzee naar Finland en Rusland (Zeiler & Dekker, 1997). Met de oprichting van de Vereenigde Oostindische Compagnie (VOC) in 1602 en de West-Indische Compagnie (WIC) in 1621 nam de Republiek der Zeven Verenigde Nederlanden het heft meer in eigen handen. Dit waren niet zomaar twee handelsbedrijven. Met deze twee bedrijven domineerde Nederland met name in de 17^e eeuw de internationale handel in goederen.

Vanaf 1917 registreert het CBS de internationale goederenhandel van Nederland en publiceert daarover de statistiek Internationale Handel in Goederen (IHG), zie onder andere CBS, 2010a en 2010b. In de IHG-statistiek is een duidelijke ontwikkeling te zien. In het begin werd alleen jaarlijks een onderscheid gemaakt tussen handel met diverse landen. Een opdeling in goederengroepen werd slechts eens in de vijf jaar gepubliceerd. Tegenwoordig wordt in de handelsstromen op maandbasis onderscheid gemaakt naar circa 240 landen en meer dan 9 duizend goederensoorten.

In dit hoofdstuk belichten we de recente geschiedenis van Nederland als handelsland. Na een korte beschrijving van de data en de gebruikte methoden belichten we in paragraaf 2.3 de eerste 85 jaar van de statistiek Internationale Handel in Goederen. Daarbij zullen verschillende historische gebeurtenissen aan de orde komen. Omdat sinds 2002 ook onderscheid wordt gemaakt tussen wederuitvoer en uitvoer van Nederlandse producten, beschrijven we de trends van 2002 tot heden in een aparte paragraaf 2.4. In paragraaf 2.5 gaan we in op de determinanten van de export van Nederlandse makelij. Waarom handelen we veel met het ene land en weinig met het andere? Dit doen we met behulp van het zogenaamde

zwaartekrachtmodel (Isard, 1954; Ullman, 1954; Tinbergen, 1962; Anderson, 1979). Het model heeft deze naam, omdat deze is gebaseerd op de zwaartekrachttheorie van Newton. De wederzijdse aantrekkingskracht tussen twee massa's (in dit geval landen) wordt verklaard door hun respectievelijke omvang (bbp) en de fysieke afstand tussen beide. In de afgelopen decennia zijn vele andere factoren getest inzake het kunnen verklaren van bilaterale handelsstromen. Paragraaf 2.5 zal een tiental mogelijke exportdeterminanten vanuit Nederlands perspectief onder de loep nemen. Aan het einde van dit hoofdstuk vatten we het geheel nog eens samen.

2.2 Data en methoden

In dit hoofdstuk komen enkele databronnen en methoden voorbij. Deze paragraaf is bedoeld om hiervan een overzicht te geven. Paragraaf 2.3 beschrijft de eerste 85 jaar van Nederlandse goederenhandel sinds het begin van de CBS-meting in 1917. Het betreft daarbij de officiële statistieken van de internationale handel in goederen (IHG) zoals die wereldwijd volgens dezelfde standaarden worden bijgehouden. Tot de begin jaren '90 gaat het vrijwel alleen om douanedata. Met het verdwijnen van de EU-binnengrenzen is een groot deel van de douanedata vervangen door bedrijfsenquêtes. Sindsdien gaat het dus om een mix van douanedata en enquête-informatie. De historische data zijn allemaal te raadplegen via een historische tabel op CBS-Statline binnen het thema internationale handel in goederen. Omdat de internationale goederenhandel in 100 jaar tijd explosief gegroeid is, maar ook inflatie daarbij een grote rol speelt, is er voor gekozen om de in- en uitvoer als percentage van het Nederlandse bbp te presenteren.¹⁾ Zo wordt het opblazende effect van inflatie voor een groot deel weggenomen en is de lange tijdreeks goed te presenteren middels grafieken.

Paragraaf 2.4 gaat over de periode 2002–2017 en maakt ook gebruik van de officiële IHG-statistieken van het CBS. Het verschil met de periode in de vorige paragraaf is dat er sinds 2002 veel meer data beschikbaar zijn gekomen. Zo kan het CBS vanaf dit jaar onderscheid maken in de totale goederenexport tussen uitvoer van Nederlandse makelij en wederuitvoer van buitenlandse makelij. Dat onderscheid is van belang, omdat een euro export van Nederlandse makelij

¹⁾ Het gaat hier om de handelswaarde (verkoopwaarde) gedeeld door het totale bbp (toegevoegde waarde), dus niet het aandeel van de handel in het bbp (beiden toegevoegde waarde).

ruim vijf keer meer oplevert voor de Nederlandse economie dan een euro wederuitvoer (CBS, 2016c). Voor de export van Nederlandse makelij is namelijk veel minder import nodig dan voor wederuitvoer (uitvoer van onbewerkte of lichte bewerkte geïmporteerde goederen). Daarnaast is er sinds 1996 (zie verschillende tabellen op StatLine) veel meer informatie beschikbaar over landen- en goederen-details voor zowel de in- als uitvoer. Van al deze 'nieuwe' informatie wordt in paragraaf 2.4 gebruik gemaakt.

Paragraaf 2.5 maakt naast Nederlandse goederenhandelsinformatie ook gebruik van externe bronnen om te toetsen welke factoren samenhangen met de export van Nederlandse makelij. In deze paragraaf worden de databronnen beschreven en ook de methodologische aanpak ten aanzien van de opzet van een zwaartekrachtmodel ter verklaring van de verschillen tussen landen in de import van goederen uit Nederland.

2.3 Trends in 85 jaar goederenhandel

Het CBS startte in 1917 met het waarnemen van de in- en uitvoerstromen van goederen. In deze 100 jaar hebben belangrijke gebeurtenissen plaatsgevonden die hun weerslag hebben gehad op de internationale handel van Nederland.

Interbellum

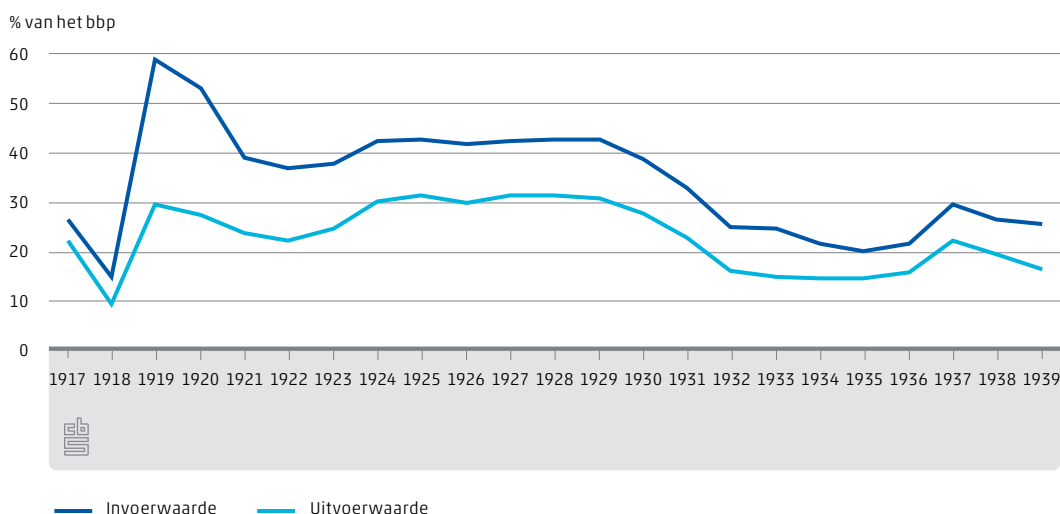
De start van de statistiek IHG was aan het eind van de Eerste Wereldoorlog (1914 – 1918). Nederland was neutraal in deze oorlog, maar had economisch met name veel last van de blokkades en sabotage op zee. Het Verenigd Koninkrijk en Duitsland hielden elkaar in een economische wurggreep door alle overzeese handel te blokkeren of saboteren (Paterson et al., 2005). In figuur 2.3.1 is de omvang van zowel de goederenimport als de -export ten opzichte van de omvang van de economie weergegeven voor de periode 1917 tot en met 1939.²⁾ Het is duidelijk te zien dat de Nederlandse handel het in de laatste oorlogsjaren 1917 en 1918 erg moeilijk had door alle handelsbelemmerende omstandigheden.

²⁾ Voor de periode 1917-1920 zijn geen bbp-data voor Nederland gebruikt (geen data beschikbaar), maar daarvoor in de plaats wel cijfers over het netto nationaal inkomen. Voor de jaren 1920-1925 zijn de verschillen tussen bbp en nationaal inkomen nihil en daarmee is netto nationaal inkomen een goede proxy voor bbp in de ontbrekende jaren.

De periode tussen de Eerste en Tweede Wereldoorlog kenmerkte zich in eerste instantie door voorspoed als gevolg van de wederopbouw van Europa en de opkomst van nieuwe consumentenproducten zoals de auto (Historiek, 2007). De Nederlandse goederenhandel (met name de import) groeide in 1919 en 1920 (absoluut én relatief) explosief in vergelijking met de laatste oorlogsjaren.

In de jaren '20 floreerde de Nederlandse handel van goederen, maar met de beurskrach op Wallstreet van 1929 kwam daar een abrupt einde aan. Deze beurskrach leidde tot een zware economische depressie wereldwijd. Instortende beurskoersen, dalende koopkracht en recordwerkloosheid zorgden voor een terugval in de economie en de internationale handel (Bakker, 2008; De Jong, 2012; Van Zanden, 2008). Het is duidelijk in figuur 2.3.1 te zien dat vanaf het eind van de 20er jaren de omvang van de handel ten opzichte van de totale economie sterk daalt. De omvang van de export neemt af van ruim 30 procent van het bbp tot minder dan 15 procent van het bbp. De import neemt af van 43 procent van het bbp naar 20 procent van het bbp. De afname van de handel was nog erger dan het hier lijkt, omdat ook het bbp sterk is gekrompen in die periode. Op het dieptepunt in 1935 was de handel in absolute termen zelfs met twee derde gekrompen ten opzichte van 1929.

2.3.1 Nederlandse import en export tijdens het interbellum



De sterke daling van de handel in de jaren '30 werd nog eens versterkt door protectionistische maatregelen van vele landen (Ronsse, 2017). De 'New Deal' politiek van president Roosevelt sinds 1932 leidt tot een vermindering van de Amerikaanse inkomensongelijkheid, maar zorgt niet voor een noodzakelijk herstel van de wereldeconomie (Johnston, 2017).

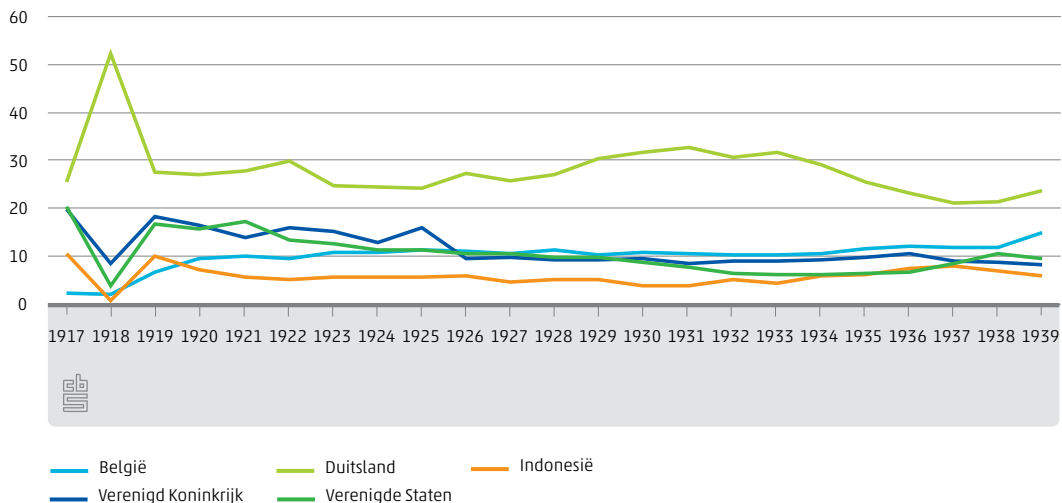
Ondanks de sterke daling van zowel de import als de export veranderde er in deze periode relatief weinig in de verhouding tussen de continenten. Ongeveer twee derde van de import kwam uit Europa, gevolgd door bijna 20 procent uit Amerika. Van de export ging ongeveer driekwart naar Europa. Net als tegenwoordig was Duitsland destijds ook een belangrijke handelspartner; zelfs nog belangrijker dan nu. Aangezien Duitsland een grote economie is en dichtbij Nederland ligt, is het niet verwonderlijk dat Duitsland altijd al een zeer belangrijke handelspartner voor Nederland was. Ook in tijden van oorlog en herstel blijkt dit zo te zijn. Daarbij speelt ook de gunstige ligging van de Rijn en het Roergebied. Voor wat betreft de import is Duitsland in de hele vooroorlogse periode het belangrijkste herkomstland (zie figuur 2.3.2). Bij de export is het Verenigd Koninkrijk regelmatig een belangrijker bestemming dan Duitsland. In de handel met België is goed het effect van de Eerste Wereldoorlog te zien. Na het einde van deze oorlog is het aandeel van België in zowel de import als de export meer dan verdubbeld (figuren 2.3.2 en 2.3.3).³⁾ Ook Indonesië is in deze periode nog een belangrijke handelspartner voor Nederland, vanwege de koloniale banden.

Nederland is tegenwoordig na de VS de grootste landbouwexporteur ter wereld (CBS, 2018b), maar in het interbellum was deze export relatief nog belangrijker. In 1930 bestond ruim 40 procent van de totale export uit voedingsmiddelen, dranken en tabak en in aanloop naar de Tweede Wereldoorlog daalde dit aandeel naar circa een derde. Aan de importkant zijn industriële producten in deze periode de belangrijkste goederengroep.

³⁾ In de IHG statistieken is België tot en met 1999 inclusief Luxemburg en daarna zonder Luxemburg. Ook in de periode 1941–1943 wordt Luxemburg niet bij België opgeteld.

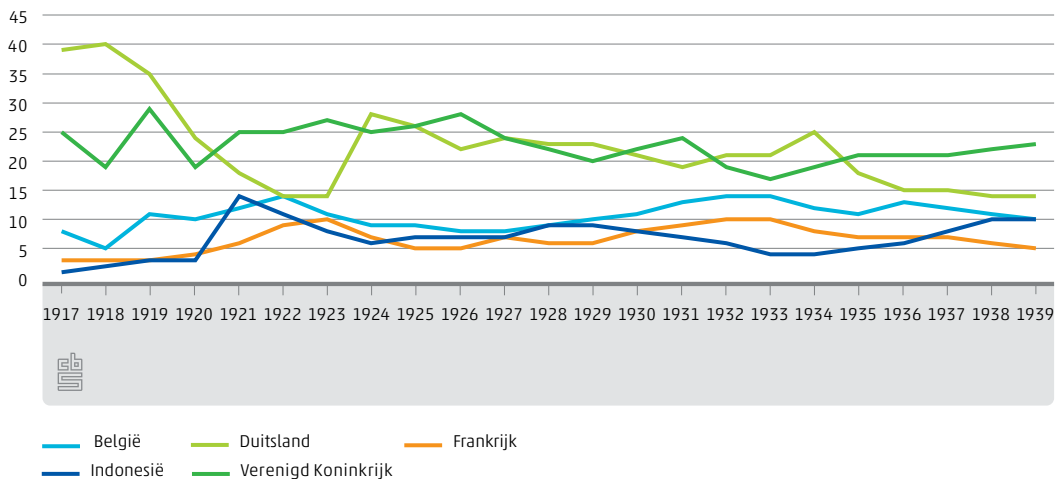
2.3.2 Aandeel belangrijkste landen in de Nederlandse import tijdens het interbellum

% van totale importwaarde



2.3.3 Aandeel belangrijkste landen in de Nederlandse export tijdens het interbellum

% van totale exportwaarde



Tweede Wereldoorlog

In de periode van de Tweede Wereldoorlog zijn de statistieken verre van compleet. Voor geen van de jaren van 1940 tot en met 1945 is er een bbp bekend en voor 1944 en 1945 zijn er ook geen handelsdata. Nederland was militair bezet en de Nederlandse economie kwam als Rijkscommissariaat Nederland onder Duits bestuur (De Jong, 1972). Voor de andere jaren zijn er wel gegevens over de goederenhandel. Het is niet verrassend dat het overgrote deel van de handel plaatsvond met de bezetter, nazi-Duitsland. In de jaren waarin Nederland gedurende het hele jaar onder het bewind van Duitsland stond en waarvan handelsdata beschikbaar zijn – 1940 tot en met 1943 – ging ongeveer 80 procent van de export richting Duitsland en was circa 70 procent van de import afkomstig uit Duitsland. Na Duitsland was België – ook een land dat was bezet door Duitsland – de belangrijkste handelspartner voor Nederland. Het belang van België voor de import nam in die drie jaar af van bijna 12 procent tot iets minder dan 10 procent. Bij de export was deze afname sterker, van iets meer dan 10 procent tot minder dan 7 procent.

De totale omvang van de goederenhandel nam in deze periode logischerwijs sterk af door de oorlog. In de jaren 1942 en 1943 had Nederland een handelsoverschot terwijl sinds het begin van de systematische publicatie van de handel Nederland altijd een tekort op de handelsbalans had.

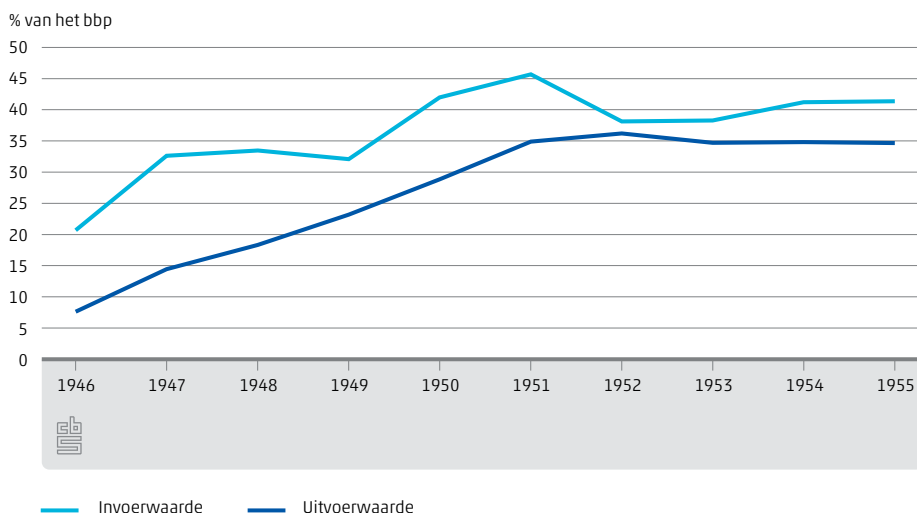
Wederopbouw

De Tweede Wereldoorlog had diepe sporen achtergelaten in Europa. Ook Nederland had grote klappen opgelopen (Eng, 1987). Grote delen van infrastructuur zoals (spoor)bruggen en (spoor)wegen waren door het oorlogsgeweld vernield. Ook waren er veel fabrieken en huizen vernietigd of (zwaar) beschadigd. Voorbeelden hiervan zijn het gebombardeerde centrum van Rotterdam en de grote schade aan bruggen, huizen en fabrieken bij de slag om Arnhem. Grote delen van Nederland lagen in puin en er was grote behoefte aan van alles; van machines, bouwmaterialen en grondstoffen tot voeding. De eerste jaren na de Tweede Wereldoorlog waren dan ook gericht op de wederopbouw van Nederland. Cruciaal hierbij was de Marshallhulp die de Verenigde Staten aan Europa gaf. De officiële benaming was het European Recovery Program, maar het plan werd al snel vernoemd naar de toenmalige Amerikaanse minister van buitenlandse zaken George Marshall die het initiatief nam. De officiële looptijd van het Marshallplan was van 1948 tot en met 1952 (Eng, 1987). Een nieuw systeem van stabiele wisselkoersen, gekoppeld aan de US dollar (Bretton Woods systeem) werkte

gunstig voor de wereldhandel (Banning, 2011). Nederland profiteerde verder van het inzetten van loonmatiging (geleide loonpolitiek) ter verbetering van de eigen concurrentiepositie (Vakbondshistorie, 2012-18).

Ondanks dat de Marshallhulp pas in 1948 op gang kwam, leefde de Nederlandse goederenhandel wel gelijk op na afloop van de Tweede Wereldoorlog. In 1946 was het aandeel van de import al bijna op het niveau van vlak voor de Tweede Wereldoorlog. Omdat de export in eerste instantie logischerwijze nog achterbleef, kende Nederland in de jaren vlak na de Tweede Wereldoorlog nog een groot handelstekort. In 1947 bedroeg het handelstekort zelfs 18 procent van het bbp. Aan het begin van de 50-er jaren groeide de export veel harder dan de import, waardoor het handelstekort fors daalde naar iets minder dan twee procent van het bbp in 1952.

2.3.4 Nederlandse import en export tijdens de wederopbouw



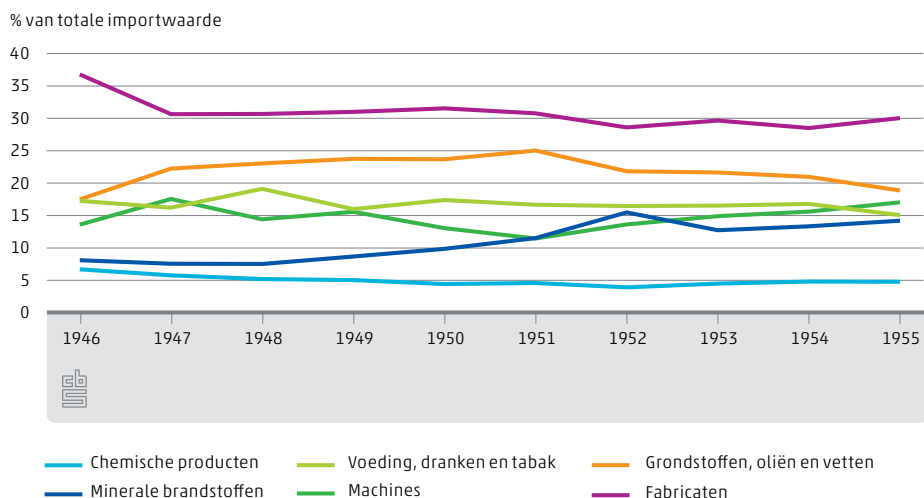
Aan het begin van de wederopbouw is de Verenigde Staten met een aandeel van bijna een kwart in 1946 het belangrijkste herkomstland van de import. Deze belangrijke positie verandert echter vrij snel. In 1950 is de Verenigde Staten al gezakt naar de derde positie en is België het belangrijkste herkomstland. Duitsland staat dan alweer op de tweede plaats.⁴⁾ Onze oosterburen kregen namelijk onder de Koude Oorlog dreiging ook Marshall kredieten (Lundestad, 2005). Het economische herstel van Duitsland kreeg begin jaren '50 serieus gestalte, waardoor de traditionele exportmarkten van Nederland (landbouw, industrie) een impuls kregen.

Nederland importeerde in deze periode vooral industriële producten en fabriekaten. Denk daarbij aan materialen als textiel, ijzer en metaal. Ook was er grote behoefte aan grondstoffen (zoals metaalertsen en papier) en machines om de binnenlandse productie en fabrieken weer te herbouwen. Een belangrijke groeicategorie betreft de minerale brandstoffen. Het aandeel daarvan nam toe van 8 procent naar ruim 14 procent tussen 1946 en 1955. Een voorbeeld van zulke minerale brandstoffen is steenkool. Hier was grote behoefte aan, aangezien de eigen productie was teruggevallen naar een kwart van het vooroorlogse niveau (Kromhout, 2007).

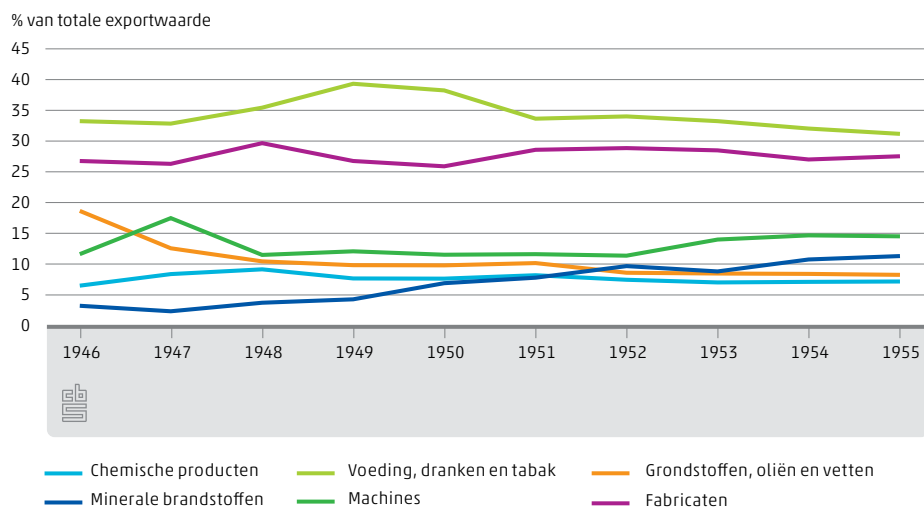
De belangrijkste goederengroep voor de export van Nederland betreft voeding, dranken en tabak met een aandeel van 31 tot 39 procent gedurende de eerste jaren na de Tweede Wereldoorlog. Hoewel de voeding een belangrijke goederengroep voor de Nederlandse export in de afgelopen eeuw was, is het belang wel afgenomen. Het blijft echter een belangrijk onderdeel van de Nederlandse export (CBS, 2016a). De jaren '50 was daarnaast voor Nederland ook een bloeitijd voor wat betreft de ontwikkeling van de chemische, electrotechnische, machine- en metaalindustrie (Van Zanden, 1992). De Nederlandse export ging in de decennia hierna nog flink profiteren van deze progressie.

⁴⁾ De Duitsland-data van 1950 t/m 1990 betreffen alléén West-Duitsland. Vanaf 1991 gaan de data over geheel Duitsland, inclusief voormalig Oost-Duitsland.

2.3.5 Aandeel goederengroepen in de Nederlandse import tijdens de wederopbouw



2.3.6 Aandeel goederengroepen in de Nederlandse export tijdens de wederopbouw



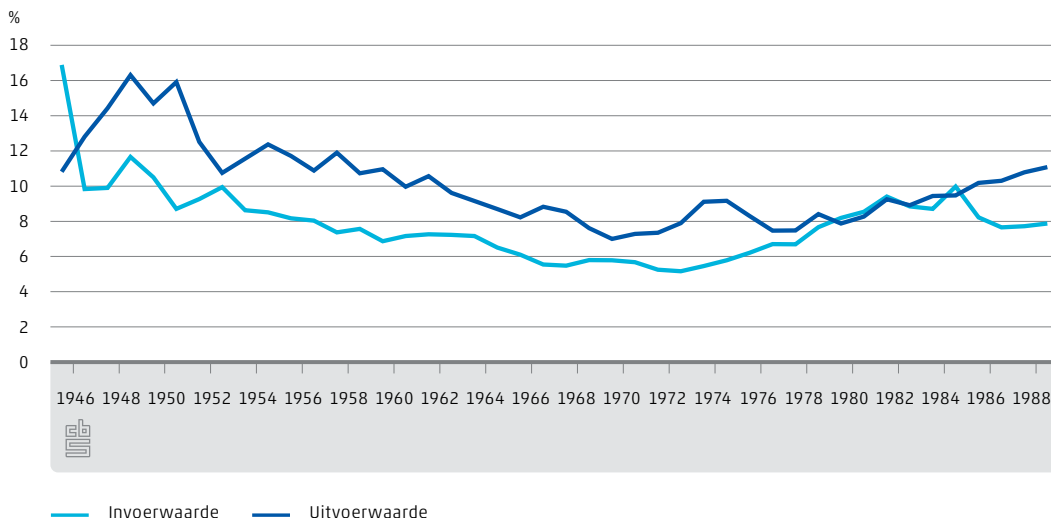
De Europese Unie en haar voorlopers

Na de Tweede Wereldoorlog ontstond een sterk besef dat protectionisme en nationalisme, gangbaar beleid in de jaren '30, contraproductief zijn (Ronsse, 2017). Het eerste initiatief om te komen tot meer samenwerking tussen Europese landen was de oprichting van de Europese Gemeenschap van Kolen en Staal, opgericht in 1952 door België, West-Duitsland, Frankrijk, Italië, Luxemburg en Nederland. In 1958 werden daarnaast ook de Europese Economische Gemeenschap en de Europese Gemeenschap voor Atoomenergie opgericht. In 1967 werden deze drie organisaties met het Verdrag van Brussel en het Fusieverdrag samengevoegd tot de Europese Gemeenschappen of EG (EUR-Lex, 1967). De EG (sinds 2009 de EU) heeft zich in de loop van de tijd verdiept van een douane-unie via een interne markt, in 1993, naar een muntunie, in 1999 (Europa-EU, 2018).

Naast een verdieping heeft er ook verbreding plaatsgevonden. De EG werd in verschillende stappen uitgebreid met meerdere landen. Denemarken, het Verenigd Koninkrijk en Ierland werden in 1973 lid. In de tachtiger jaren werd de EG uitgebreid met Griekenland (1981), Portugal en Spanje (1986). Vervolgens werden Finland, Oostenrijk en Zweden in 1995 toegevoegd. De grootste uitbreiding kwam echter in 2004 toen tien landen in één keer lid werden.

Van deze nieuwe leden van de EG is het Verenigd Koninkrijk het belangrijkste voor de Nederlandse handel. Zoals in figuur 2.3.7 is te zien, nam het aandeel van het Verenigd Koninkrijk in zowel de import en export gestaag af gedurende de 50-er en 60-er jaren. Vanaf de toetreding van het Verenigd Koninkrijk in 1973 nam het aandeel in de import en export weer gestaag toe tot ongeveer 10 procent van de handel. Of dit een direct gevolg is van de toetreding is echter niet eenduidig te zeggen.

2.3.7 Aandeel Verenigd Koninkrijk in totale Nederlandse goederenhandel



Periode 1955-1970

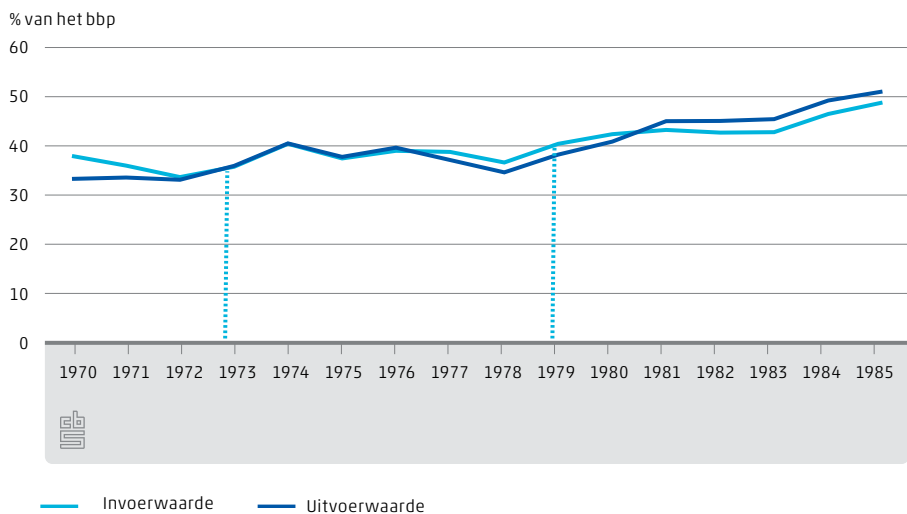
In de jaren '50 werkte Nederland, na het verliezen van Nederlands-Indië als kolonie (1949), hard aan de verdere versterking van de eigen economie en welvaart met bijvoorbeeld een sterke focus op industrialisatie (kolenmijnen, sterke uitbreiding Hoogovens, scheepsbouw), (Goedkoop, 2011). De logistiek gunstige ligging van Nederland wordt in de jaren '60 verder uitgebouwd met de doorontwikkeling van havens en de daarbijhorende infrastructuur (Shavit, 2015). De ontdekking van aardgas in Slochteren in 1959⁵⁾ (De Jong, 2005) en de verdere verspreiding van luxe consumentengoederen (auto's, koelkasten, etc.) geven een verdere boost aan de Nederlandse economie en welvaart. Mede door het verlaten van de centrale loonpolitiek (in 1970) begonnen de lonen harder te stijgen en ontstond er ruimte voor meer consumptie en import (Vakbondshistorie, 2012-18).

⁵⁾ De economische dominantie die de aardgaswinning krijgt binnen de Nederlandse economie zet wel druk op de overige exportproducten tegen het einde van deze periode. Dit proces wordt ook wel beschreven als de 'Dutch disease' (The Economist, 1977). Sectoren zoals de scheepsbouw en de textielindustrie krijgen het lastig, ook omdat de lonen in deze periode flink omhoog gaan.

Oliecrises

In 1973 kwam er een eind aan het in 1944 ingevoerde Bretton Woods-systeem van vaste wisselkoersen. Binnen dit systeem kon alleen de dollar tegen een vaste hoeveelheid goud ingeruild worden, voor alle andere valuta werd een vaste wisselkoers met de dollar bepaald. Het uiteenvallen van Bretton Woods leidde er toe dat Nederland zijn gulden aan de Duitse Mark ging koppelen – een beleid dat tot aan de invoering van de ECU/Euro werd gevolgd. In deze periode had dat tot gevolg dat de effectieve wisselkoers 30–40 procent steeg (CBS, 2012). Dat was niet bepaald gunstig voor de Nederlandse concurrentie- en exportpositie. De export als percentage van het bbp daalde dan ook, van circa 40 procent naar 35 procent in 1978. Ook de oliecrises van 1973 en 1979 waren voor de jaren '70 beeldbepalend. Er kwam een einde aan de economische voorspoed van de jaren '50 en '60. Ook werd deze periode gekenmerkt door stagnerende productie en hoge inflatie (stagflatie), wat mede een gevolg was van de hoge olieprijsen. Minerale brandstoffen, zoals olie(producten) en aardgas, zijn gedurende de jaren '70 wel een steeds groter deel uit gaan maken van zowel de import als de export van Nederland en een drijvende kracht achter het uiteindelijk weer groeiende aandeel export in het bbp geweest.

2.3.8 Nederlandse goederenhandel rondom de twee oliecrises

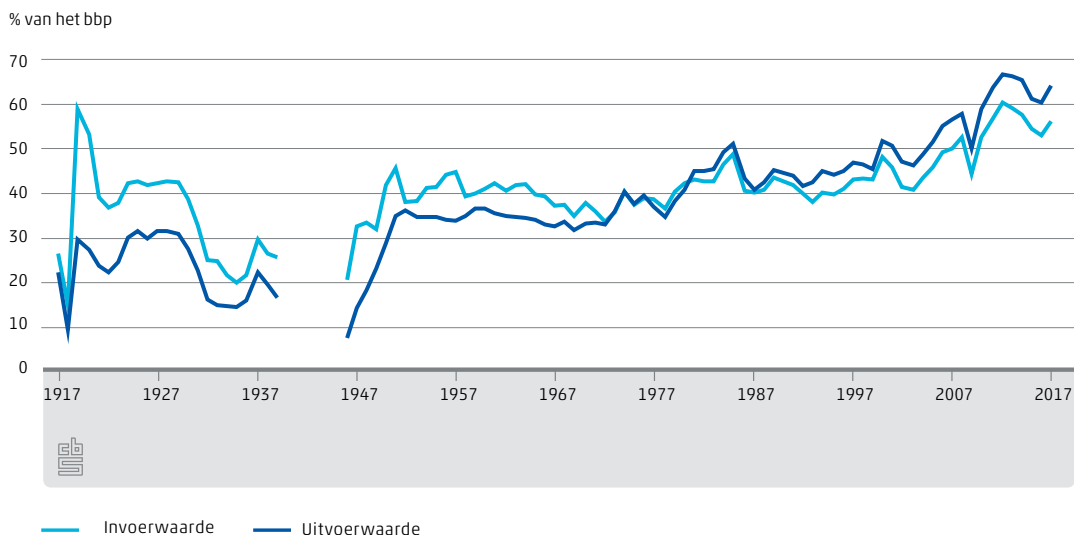


Als reactie op deze twee crises voerde de Nederlandse regering verschillende wijzigingen door in het economische beleid. De lonen werden net als in de jaren '50 gematigd en de uitkeringen verlaagd. In het akkoord van Wassenaar

(1982) werden de afspraken tussen de regering en de vakbonden en werkgeversverenigingen over het beleid van loonmatiging vastgelegd (Langenberg & Van der Zwam, 2007).

Hoewel Nederland in 1975 en 1976 al een miniem handelsoverschot had, kent de Nederlandse goederenhandelsbalans pas vanaf 1981 een structureel overschot. Sinds het begin van de waarneming van de internationale handel door het CBS had Nederland tot dan toe vrijwel altijd een tekort op de handelsbalans. Dit is in 2.3.9 in beeld gebracht. De omslag naar een structureel overschot wordt algemeen toegeschreven aan het langdurige beleid van loonmatiging waardoor de concurrentiepositie van het Nederlandse bedrijfsleven verbeterde (Bakker, 2008) en de opkomst van de Nederlandse aardgasexport (Notten, 2015) en de groeiende doorvoer- en wederuitvoer functie van de Nederlandse havens. Door innovaties in transport en zeevaart (bijvoorbeeld containerisatie) konden er steeds meer goederen snel en steeds goedkoper vervoerd worden. Door de gunstige ligging van Nederland en de Rotterdamse haven komt nu een aanzienlijk deel van de Europese import via Nederland de Unie binnen.

2.3.9 Handelsbalans van Nederland; van netto-importeur naar netto-exporteur



Beurscrashes

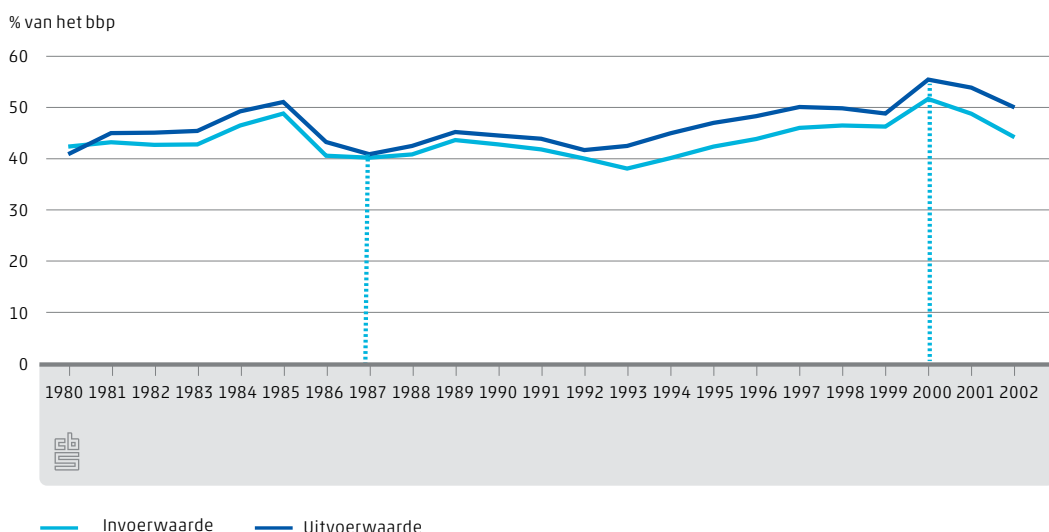
De grote crisis van de jaren 30 werd ingeluid door de beurscrash van 1929. Ook in 1987 en 2000 deden zich flinke beurscrashes voor. Elk van deze crises had weer

een andere oorzaak. In figuur 2.3.10 zijn deze twee beurscrashes gemarkeerd. Voor de 'Zwarte Maandag' crash van 1987 worden verschillende oorzaken genoemd. De meest genoemde factoren zijn de overwaardering van de aandelenkoersen, het groeiende handelstekort van de VS met een dalende koers van de dollar als gevolg en de recent geïntroduceerde geautomatiseerde beurshandel (Carlson, 2007). De gevolgen van deze crash bleven voor de Nederlandse handel echter relatief beperkt.

In de jaren '80 en '90 ging het bedrijfsleven zich, onder druk van onder andere aandeelhouders, activistischer opstellen (Westerhuis & De Jong, 2015). Dit vertaalt zich naar andere verdienmodellen van met name grote multinationals. Een voorbeeld hiervan is het opknippen van productieprocessen (zie ook paragraaf 2.4). Door het principe van concurrentie verdwijnen de bedrijven die hier niet aan mee willen of kunnen doen, omdat hun producten naar verhouding te duur worden. Ook supply chain management processen zoals 'just in time' komen op gang en leiden tot een verdere groei van de wereldhandel (Butter, 2007).

Op geopolitiek vlak vinden eind jaren '80 en begin jaren '90 grote veranderingen plaats, waar de wereldeconomie vandaag de dag nog van profiteert. Te denken valt aan de voortgaande ontwikkeling van de Europese interne markt (begin jaren '90), de val van de Berlijnse muur (1989), het uiteenvallen van de Sovjet-Unie (1991) en grote politieke en economische ontwikkelingen in China (jaren '80 tot aan toetreden tot de WTO in 2001).

2.3.10 Nederlandse goederenhandel rondom recente beurscrashes



In 2000 knapte de zogenaamde Internetzeepbel (dot-com bubble). Met de introductie van internet voor het brede publiek halverwege de jaren negentig ontstond een euforische stemming over de mogelijkheden en de gevolgen daarvan voor de economie (Alden, 2005). De lichte recessie die het gevolg van deze beurscrash was, vertaalde zich ook in een lagere omvang van de handel ten opzichte van het bbp. Wel had zowel de import als de export inmiddels de grens van 50 procent van het bbp bereikt. Een voorbode voor een enorme groei van de internationale handel in de periode daarop volgend.

2.4 Trends in de afgelopen 15 jaar

In de vorige paragraaf stond de ontwikkeling van de Nederlandse goederenhandel tijdens de roerige eerste 85 jaar sinds de start van de CBS-waarneming centraal. In deze paragraaf gaat het over de afgelopen 15 jaar, van 2002 tot 2017. Het jaar 2002 wordt gekozen als startpunt, omdat dat het eerste verslagjaar is waarin er onderscheid gemaakt kan worden tussen wederuitvoer en uitvoer van Nederlandse makelij binnen de totale uitvoer van goederen. Dit onderscheid is van groot belang, omdat de uitvoer van Nederlandse makelij veel meer bijdraagt aan het Nederlandse bbp dan de wederuitvoer van buitenlandse makelij (CBS, 2016c).

Ondanks een grote periode van mondiale crisis die ontstond uit problemen op de Amerikaanse hypotheekmarkt in 2007 – en mondiaal werd met het omvallen van topbank Lehman Brothers in september 2008 (CBS, 2009) – is de Nederlandse goederenhandel hard gegroeid in de periode 2002 tot 2017. Het is zelfs zo dat zowel import- als exportwaarde, in euro's gemeten, in deze 15 jaar even hard gegroeid zijn als in de 85 jaar ervoor. Maar ook in deze jaren was er geen sprake van een lineair groeipad. Afgaande op figuur 2.4.1 zijn er grofweg drie perioden te onderscheiden: (1) snel herstel van de dot-com crisis tot het uitbreken van de grote economische crisis van 2008, (2) voortdurende crisis, stagnatie en voorzichtig herstel tot circa 2015 en (3) hoogconjunctuur in de laatste jaren.

Binnen de periode van crisis zijn er grote schommelingen zichtbaar. Het jaar 2009 was het absolute economische rampjaar met een afname van de goederenhandel met 20 tot 30 procent en een krimp van 3,8 procent van het bbp. In 2010 was de handel echter al weer op het niveau van 2008 (inhaalgroei). Ook groeide de economie weer in 2010 en 2011, waarna plots de klad er weer in kwam en de economie in 2013 en 2014 opnieuw kromp (het bbp daalde met respectievelijk 1,1

en 0,2 procent). De laatste jaren is er weer sprake van economische groei met in 2017 zelfs de sterkste groei in tien jaar tijd (CBS, 2018c).

Dat de Nederlandse handel sinds 2002 gemiddeld genomen hard is gegroeid, ondanks een grote en langdurige mondiale crisis, heeft te maken met grote structurele veranderingen in de wereld die deels hun oorsprong hebben in de periode vóór 2002 (zie de vorige paragraaf). Een eerste punt betreft de opkomst van grote opkomende (afzet)markten, zoals Brazilië, Rusland, India en China (BRIC-landen). Mede door de opkomst van dergelijke grootmachten groeide de wereldeconomie sterk. Zo groeide de wereldeconomie in 2000–2010 in absolute termen drie keer harder dan in elk van de twee decennia ervoor (Kuypers et al., 2012). De opkomst van China als exportmacht heeft deels te maken met het lid worden van de World Trade Organisation in 2001 (WTO, 2001), maar er zijn meer factoren zoals grote investeringen in onderwijs (Friedman, 2013) en technologie (Management Team, 2011) en een groeiende beleidsmatige focus op de export (Bezlova, 2009). Daarnaast zijn er uiteraard grote ontwikkelingen binnen Europa geweest met een verhoogde economische integratie (tot o.a. het vrije verkeer van goederen) binnen de EU en een voortdurende uitbreiding van zowel de EU als de eurozone. Een andere zeer belangrijke ontwikkeling betreft de fragmentatie van wereldwijde productieprocessen. In de laatste decennia heeft de productie van een specifiek goed in toenemende mate in meerdere landen plaatsgevonden. Het resultaat is dat goederen (halffabrikaten, tussenproducten) steeds vaker worden in- en uitgevoerd voordat ze kunnen worden geconsumeerd⁶⁾ (CBS, 2017c).

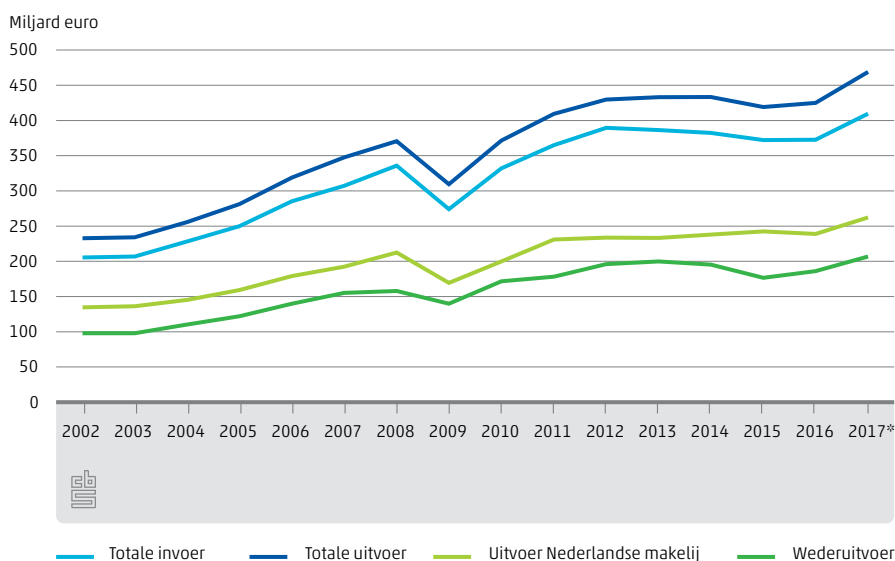
Tot nu toe is de totale goederenhandel besproken, zowel in- als uitvoer. Beide stromen hebben zich op vergelijkbare wijze ontwikkeld zoals te zien in figuur 2.4.1. De invoerwaarde groeide met 99 procent van 206 tot 410 miljard euro in 2017 en de exportwaarde verdubbelde ruim van 233 tot 469 miljard euro. Binnen de totale uitvoer is er wel sprake van een duidelijk afwijkende ontwikkeling. De wederuitvoer is sinds 2002 met 111 procent toegenomen tegenover een groei van 95 procent voor de export van Nederlands product.

Wederuitvoer is, omdat het om enorm grote stromen gaat, voor de Nederlandse economie van aanzienlijk belang, ondanks de relatieve lage bijdrage aan de economie per euro export (CBS, 2016c). De wederuitvoerstromen hebben grote impact op zowel de import- als exportstatistieken. Een aantal structurele factoren heeft met name invloed gehad op de snelle groei van de Nederlandse

⁶⁾ Dit heeft geleid tot wereldwijd een sterke groei van de ratio handel en bbp, maar slechts een lichte groei van de bijdrage van de export aan het bbp. De hier besproken handelswaarden zijn namelijk brutowaarden (omzetwaarden) en het bbp is altijd een toegevoegde waarde.

wederuitvoer. Zo heeft containerisatie plaatsgevonden waardoor het makkelijker en goedkoper werd om grote massa's goederen over grote afstanden te verplaatsen (Levinson, 2016). Containerisatie is daarnaast extra gefaciliteerd door investeringen in grote zeeschepen en infrastructuur. Denk daarbij voor Nederland aan geavanceerde communicatiesystemen in de Rotterdamse haven, de ontwikkeling van de eerste gerobotiseerde containerterminals, haven-uitbreiding met de Tweede Maasvlakte en de aanleg van de Betuwelijn. Wereldwijd zijn de communicatiekosten verder omlaag gebracht door met name grote ICT-ontwikkelingen rondom het internet en navigatie. Andere factoren die een rol spelen zijn wetgeving ten gunste van wederuitvoer (zoals reductie van invoerrechten en de Europese interne markt), een toenemende afhankelijkheid van lagelonenlanden voor hightech en een toenemende specialisatie rondom distributie en transport (Kuypers et al., 2012).

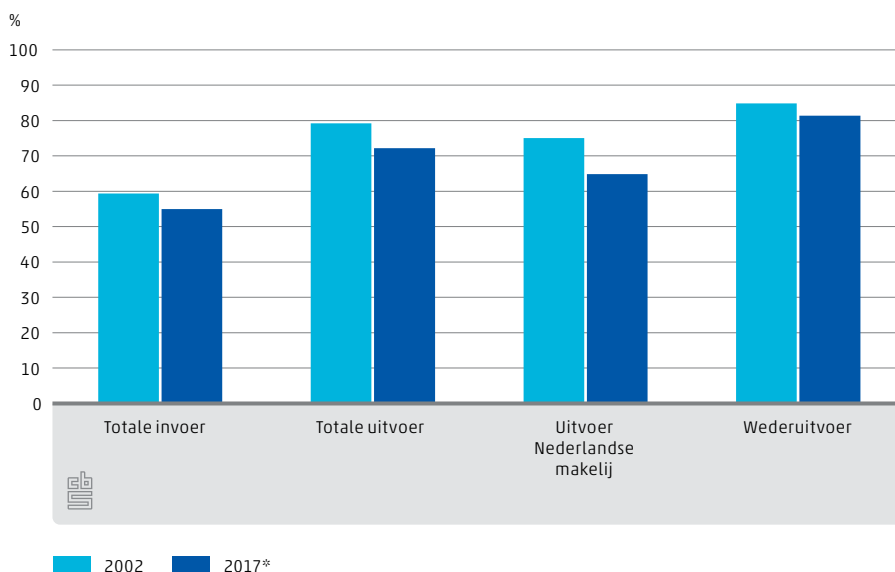
2.4.1 Ontwikkeling van de Nederlandse goederenhandel sinds 2002



De landen van de huidige EU (nog inclusief het Verenigd Koninkrijk) zijn belangrijk voor Nederland als afzetmarkt bij de export en als leverancier bij de invoer. Traditiegetrouw is de EU belangrijker als afzetmarkt dan als leverancier. Zo haalt Nederland veel goederen uit Azië, met name China, en de VS en voert deze weer uit naar andere landen in Europa. Bij de totale invoer is het EU-aandeel in 2017 55 procent en bij de totale uitvoer is dat 72 procent.

Bij alle handelsstromen geldt een duidelijk afnemend EU-aandeel sinds 2002, omdat andere regio's belangrijker voor Nederland worden. Het EU-aandeel bij de invoer is afgenomen van 59 tot 55 procent en bij de uitvoer is de afname nog groter, van 79 tot 72 procent. Ook bij de wederuitvoer en de uitvoer van Nederlandse makelij wordt de EU minder belangrijk. Daarbij is de wederuitvoer sterk op de EU gericht (81 procent in 2017) en de uitvoer van Nederlandse makelij veel minder (65 procent). Hoofdstuk 4 van deze publicatie gaat verder in op het belang van de EU als handelspartner van Nederland en de rol die fragmentatie van productieprocessen hierin speelt.

2.4.2 Aandeel EU28 in handelsstromen



De tien belangrijkste landen bij de Nederlandse invoer zijn goed voor bijna twee derde van het totaal. Dat aandeel is in vijftien jaar tijd nauwelijks gewijzigd, maar wel de samenstelling van de top tien. Nieuwkomers in de top tien in vergelijking met 2002 zijn Rusland (van 11 naar 7), Noorwegen (van 12 naar 8) en Polen (van 22 naar 10). Japan, Spanje en Zweden zijn juist net uit de top tien gevallen. Binnen de top tien betreft de belangrijkste verschuiving China dat sinds 2002 is opgestoomd van een zesde naar een derde plek in de lijst van belangrijkste leveranciers voor Nederland. China heeft nu een aandeel van negen procent in de totale Nederlandse invoer tegenover vier procent in 2002.

2.4.3 Belangrijkste landen van herkomst voor de Nederlandse goederenimport

2002			2017*		
	Mld euro	%		Mld euro	%
1 Duitsland	39,9	19	1 Duitsland	74,5	18
2 België	22,6	11	2 België	42,3	10
3 Verenigde Staten	18,2	9	3 China	35,8	9
4 Verenigd Koninkrijk	16,5	7	4 Verenigde Staten	30,8	8
5 Frankrijk	11,8	6	5 Verenigd Koninkrijk	23,2	6
6 China	8,9	4	6 Frankrijk	16,2	4
7 Japan	6,4	3	7 Rusland	15,2	4
8 Italië	6,3	3	8 Noorwegen	10,4	3
9 Spanje	4,4	2	9 Italië	10,2	2
10 Zweden	4,1	2	10 Polen	8,2	2
Top-10 samen	139,1	66	Top-10 samen	266,8	65

Bron: CBS.

De tien belangrijkste landen van bestemming binnen de Nederlandse export zijn goed voor maar liefst 68 procent van de totale export. Dat is wel een fors lager percentage dan in 2002. Toen was de top tien van landen goed voor 77 procent van het totaal. Met name de top vier (Duitsland, België, VK en Frankrijk) is verhoudingsgewijs minder belangrijk geworden. Polen (van 12 naar 8) en China (van 21 naar 9) zijn hier de nieuwkomers in de top tien. De opkomst van China als afzetmarkt is daarmee wel spectaculair te noemen. Het Chinese aandeel in de totale Nederlandse export is gegroeid van 0,7 procent in 2002 tot 2,5 procent in 2017. Zwitserland en Denemarken zijn net buiten de top tien gevallen. Binnen de top tien zijn verder geen grote verschuivingen. De belangrijkste verandering betreft dat VS Italië heeft afgelost als vijfde exportbestemming voor Nederland.

2.4.4 Belangrijkste landen van bestemming voor de Nederlandse goederenimport

2002			2017*		
	Mld euro	%		Mld euro	%
1 Duitsland	56,5	24	1 Duitsland	107,2	23
2 België	27,5	12	2 België	47,3	10
3 Verenigd Koninkrijk	25,5	11	3 Verenigd Koninkrijk	38,8	8
4 Frankrijk	23,4	10	4 Frankrijk	37,4	8
5 Italië	14,3	6	5 Verenigde Staten	20,5	4
6 Verenigde Staten	11,4	5	6 Italië	18,9	4
7 Spanje	8,2	4	7 Spanje	13,9	3
8 Zweden	4,5	2	8 Polen	11,9	3
9 Zwitserland	3,9	2	9 China	11,6	2
10 Denemarken	3,4	1	10 Zweden	9,6	2
Top-10 samen	178,5	77	Top-10 samen	317,0	68

Bron: CBS.

De uitvoer van Nederlandse makelij is geografisch minder geconcentreerd dan de totale export. De top tien van landen is goed voor 64 procent tegenover 68 procent bij de totale export. Ook hier is het belang van de belangrijkste tien landen in de export door de tijd sterk afgenomen. Net als bij de totale export zijn China (van 17 naar 7) en Polen (van 12 naar 9) de enige nieuwkomers in de top tien van bestemmingen voor Nederlandse producten. China komt nu hoger uit dan Polen, omdat de export naar China gedomineerd wordt door Nederlandse makelij. Net als bij de vorige rangschikking vallen ook hier Zwitserland en Denemarken buiten de top tien. Het Verenigd Koninkrijk heeft in vergelijking met 2002 Frankrijk gepasseerd als derde belangrijkste bestemming voor Nederlandse goederen. In het kader van de lopende Brexit-onderhandelingen is dat een interessant gegeven.

2.4.5 Belangrijkste landen van bestemming voor de uitvoer van Nederlandse makelij

2002			2017*		
	Mld euro	%		Mld euro	%
1 Duitsland	31,5	23	1 Duitsland	50,2	19
2 België	15,9	12	2 België	27,4	10
3 Frankrijk	13,2	10	3 Verenigd Koninkrijk	20,0	8
4 Verenigd Koninkrijk	13,0	10	4 Frankrijk	18,7	7
5 Verenigde Staten	8,2	6	5 Verenigde Staten	14,5	6
6 Italië	7,8	6	6 Italië	9,5	4
7 Spanje	4,1	3	7 China	9,2	4
8 Zweden	2,3	2	8 Spanje	6,6	3
9 Zwitserland	2,1	2	9 Polen	5,7	2
10 Denemarken	1,9	1	10 Zweden	5,1	2
Top-10 samen	100,2	74	Top-10 samen	167,1	64

Bron: CBS.

De Nederlandse wederuitvoer is sterk gericht op een relatief beperkt aantal landen. Maar liefst 73 procent van de totale wederuitvoer heeft als bestemming een van de tien meest voorkomende bestemmingen. In 2002 was het percentage zelfs 80 procent. Polen is een belangrijke nieuwe bestemming voor de wederuitvoer van goederen van buitenlandse makelij en stijgt met stip van 14 naar 7. Tsjechië is de andere nieuwe binnenkomer en stijgt sterk van 19 naar 10. Het toenemende belang van Polen en Tsjechië heeft ongetwijfeld te maken met het profiteren van het vrije verkeer van goederen door toetreding van deze landen tot de EU in 2004.

7^e

exportbestemming was China voor Nederlandse producten in 2017



2.4.6 Belangrijkste landen van bestemming voor de Nederlandse wederuitvoer

2002			2017*		
	Mld euro	%		Mld euro	%
1 Duitsland	24,9	25	1 Duitsland	56,9	28
2 Verenigd Koninkrijk	12,5	13	2 België	19,8	10
3 België	11,5	12	3 Verenigd Koninkrijk	18,8	9
4 Frankrijk	10,2	10	4 Frankrijk	18,7	9
5 Italië	6,5	7	5 Italië	9,3	5
6 Spanje	4,1	4	6 Spanje	7,3	4
7 Verenigde Staten	3,2	3	7 Polen	6,1	3
8 Zweden	2,2	2	8 Verenigde Staten	6,0	3
9 Zwitserland	1,7	2	9 Zweden	4,5	2
10 Oostenrijk	1,6	2	10 Tsjechië	4,4	2
Top-10 samen	78,5	80	Top-10 samen	151,9	73

Bron: CBS.

Minerale brandstoffen (zoals ruwe aardolie) en high-tech (machines, ICT-producten, apparaten, telefoons, etc.) domineren de Nederlandse goederenimport. In 2017 zijn minerale brandstoffen het belangrijkste met een aandeel van 16 procent in het totaal. Dat was in 2002 nog 10 procent. Er is slechts één nieuwkomer in de top tien en dat betreft de groep van diverse chemische producten (van 18 naar 10). Papier- en kartonwaren daalden van 9 naar 18. Binnen de top tien valt het verder op dat farmaceutische producten zoals medicijnen een stuk belangrijker geworden zijn. Een groot deel daarvan betreft import voor wederuitvoer. De gezamenlijke top tien is goed voor 65 procent van de totale import in zowel 2002 als in 2017.

2.4.7 Belangrijkste goederen voor de Nederlandse invoer

2002			2017*		
	Mld euro	%		Mld euro	%
1 Machines, computers	34,7	17	1 Minerale brandstoffen	65,5	16
2 Apparaten, telefoons	26,2	13	2 Machines, computers	52,3	13
3 Minerale brandstoffen	20,7	10	3 Apparaten, telefoons	49,6	12
4 Landvoertuigen	14,5	7	4 Landvoertuigen	23,5	6
5 Wetenschappelijke instrumenten	9,5	5	5 Wetenschappelijke instrumenten	20,1	5
6 Kunststof(werken)	7,1	3	6 Farmaceutische producten	13,6	3
7 Organische chemie	6,8	3	7 Kunststof(werken)	13,1	3
8 Farmaceutische producten	6,1	3	8 Organische chemie	12,0	3
9 Papier en karton(waren)	4,6	2	9 IJzer en staal	8,6	2
10 IJzer en staal	3,6	2	10 Diverse chemie	6,7	2
Top-10 samen	133,9	65	Top-10 samen	265,1	65

Bron: CBS.

De goederensamenstelling bij de Nederlandse uitvoer is vergelijkbaar met de invoerkant. Ook hier zijn minerale brandstoffen en high-tech toonaangevend. De minerale brandstoffen betreffen met name aardolieproducten en aardgas. Ondanks het uitdovende belang van aardgas was het aandeel van de minerale brandstoffen in 2017 groter dan in 2002. IJzer en staal betreft de enige binnenkomer in de top tien (van 13 naar 9) en dat gaat ten koste van de vleesexport (van 10 naar 13). Net als bij de invoer zijn het ook nu weer de farmaceutische producten die binnen de top tien het hardst gestegen zijn (van 9 naar 5). Sierteelt, zoals bloemen, planten, boomkwekerijproducten en bloembollen is in 2017 het enige landbouwproduct in de export top tien.

2.4.8 Belangrijkste goederen voor de Nederlandse uitvoer

2002			2017*		
	Mld euro	%		Mld euro	%
1 Machines, computers	38,4	17	1 Machines, computers	63,1	13
2 Apparaten, telefoons	24,1	10	2 Minerale brandstoffen	59,7	13
3 Minerale brandstoffen	19,0	8	3 Apparaten, telefoons	44,4	9
4 Wetenschappelijke instrumenten	12,8	6	4 Wetenschappelijke instrumenten	25,5	5
5 Kunststof(werken)	11,8	5	5 Farmaceutische producten	22,6	5
6 Landvoertuigen	11,3	5	6 Kunststof(werken)	21,6	5
7 Organische chemie	10,6	5	7 Landvoertuigen	20,7	4
8 Sierteelt	6,7	3	8 Organische chemie	15,9	3
9 Farmaceutische producten	6,6	3	9 IJzer en staal	11,3	2
10 Vlees	4,5	2	10 Sierteelt	9,0	2
Top-10 samen	145,8	63	Top-10 samen	293,7	63

Bron: CBS.

Het gezamenlijk belang van de tien belangrijkste goederen daalt als wordt gezuiverd voor de Nederlandse wederuitvoer. De eerste tien producten van Nederlandse makelij zijn in 2017 goed voor 59 procent van het totaal, iets meer dan in 2002. Minerale brandstoffen en machines blijven bovenaan staan, maar de kleinere apparaten en toestellen (zoals telefoons) dalen naar zes. Farmaceutische producten (van 14 naar 9) zijn nieuw in de top tien in vergelijking met 2002. Dat gaat ten koste van zuivel (van 10 naar 12). Daardoor zijn in deze rangschikking sierteelt en vlees de enige landbouwproducten.

2.4.9 Belangrijkste goederen voor de Nederlandse uitvoer van Nederlandse makelij

2002			2017*		
	Mld euro	%		Mld euro	%
1 Minerale brandstoffen	14,2	11	1 Minerale brandstoffen	37,2	14
2 Machines, computers	10,8	8	2 Machines, computers	29,5	11
3 Kunststof(werken)	9,6	7	3 Landvoertuigen	16,8	6
4 Landvoertuigen	7,9	6	4 Kunststof(werken)	16,8	6
5 Organische chemie	7,3	5	5 Organische chemie	11,4	4
6 Apparaten, telefoons	6,9	5	6 Apparaten, telefoons	9,3	4
7 Sierteelt	6,5	5	7 Wetenschappelijke instrumenten	9,2	4
8 Wetenschappelijke instrumenten	6,1	4	8 Sierteelt	8,6	3
9 Vlees	4,0	3	9 Farmaceutische producten	7,9	3
10 Zuivel	3,7	3	10 Vlees	7,2	3
Top-10 samen	76,9	57	Top-10 samen	153,8	59

Bron: CBS.

De Nederlandse wederuitvoer is qua goederensamenstelling een stuk geconcentreerder dan de export van Nederlands makelij. De eerste tien goederen zijn goed voor 70 procent (74 procent in 2002). High-tech en minerale brandstoffen staan ook nu weer bovenaan. Nieuw in de top tien zijn in vergelijking met 2002 fruit en ijzer en staal (in de plaats van landvoertuigen en niet gebreide kleding). Fruit is door grote en steeds toenemende wederuitvoerstromen door Nederland inmiddels het op vier na meest geëxporteerde landbouwproduct (CBS, 2018a). De snelste opkomst geldt voor de avocado, na de druif de meest ingevoerde fruitsoort door Nederland (CBS, 2017a).

2.4.10 Belangrijkste goederen voor de Nederlandse wederuitvoer

2002			2017*		
	Mld euro	%		Mld euro	%
1 Machines, computers	27,7	28	1 Apparaten, telefoons	35,1	17
2 Apparaten, telefoons	17,2	18	2 Machines, computers	33,5	16
3 Wetenschappelijke instrumenten	6,8	7	3 Minerale brandstoffen	22,6	11
4 Minerale brandstoffen	4,8	5	4 Wetenschappelijke instrumenten	16,3	8
5 Farmaceutische producten	3,4	3	5 Farmaceutische producten	14,7	7
6 Landvoertuigen	3,4	3	6 Kunststof(werken)	4,8	2
7 Organische chemie	3,3	3	7 Organische chemie	4,5	2
8 Kunststof(werken)	2,3	2	8 Fruit	4,2	2
9 Kleding, niet breiwerk	1,9	2	9 IJzer en staal	4,2	2
10 Kleding van breiwerk	1,4	1	10 Kleding van breiwerk	3,9	2
Top-10 samen	72,1	74	Top-10 samen	143,7	70

Bron: CBS.

2.5 Zwaartekrachtmodel van de Nederlandse export

In de vorige paragrafen werd de ontwikkeling van de Nederlandse goederenhandel in de afgelopen honderd jaar in vogelvlucht gepresenteerd. In deze paragraaf wordt stilgestaan bij alleen het meeste recente jaar, 2017⁷⁾, en specifiek de Nederlandse export naar alle andere landen in de wereld. De vraag die in deze paragraaf beantwoord wordt, is: *'Wat zijn de belangrijkste verklaringen voor verschillen tussen landen van bestemming in de Nederlandse export naar die landen?'*. In eerdere CBS-onderzoeken (Ramaekers & De Wit, 2012; Van den Berg & Moons, 2015) bleken de variabelen economiegrootte (van het bestemmingsland) en afstand (tot het bestemmingsland) een groot deel van de verschillen te verklaren. Dat is geen verrassing, want dat zijn de variabelen die verwacht worden op basis van de onderliggende zwaartekrachttheorie (Tinbergen, 1962) en de twee variabelen die in alle wereldwijde bekende onderzoeken als eerste naar voren komen. Voortbouwend op de eerdere CBS-onderzoeken uit 2012 en 2015 wordt in dit onderzoek specifiek gekeken naar de export van Nederlandse makelij (omdat dat voor Nederland de meest relevante export is) en worden actuelere data gebruikt (nu 2017-data).

⁷⁾ Centraal in deze paragraaf staan de verklaringen voor de verschillen tussen landen voor wat betreft de import uit Nederland. Daarvoor is het testen van een regressiemodel voor één jaar voldoende.

Om bovenstaande vraag zo goed mogelijk te beantwoorden, is op basis van bestaande literatuur en economische theorie een set variabelen geïdentificeerd die mogelijk een verklaring kan bieden voor verschillen tussen landen in de omvang van de import uit Nederland. Figuur 2.5.1 toont alle onderzochte variabelen en presenteert de belangrijkste regressieresultaten. De tien onderzochte variabelen samen hebben een verklaringskracht van 86,4 procent (adjusted R-Square). Oftewel, ruim 86 procent van de omvang van de export van Nederlandse goederen kan worden verklaard met de tien onafhankelijke variabelen in het model. Daarbij gaat het om 186 onderzochte landen van bestemming in het onderzoek, omdat dat het aantal landen is waarvoor voor elke variabele recente data beschikbaar waren.⁸⁾

2.5.1 Resultaten uitgebreid regressiemodel

Verklarende variabelen:

	coëfficiënten	significantie	
	gestandaardiseerd	T-waarde	P-waarde
Constante		3,188	0,002
LN_bbp	0,849	19,249	0,000
LN_afstand	-0,333	-7,619	0,000
Landlocked	-0,157	-5,337	0,000
Econ_glob	0,142	3,811	0,000
Hist_banden	0,081	2,951	0,004
LN_bbp_hoofd	-0,179	-3,388	0,001
Inst_afstand	-0,114	-2,130	0,035
EU	-0,062	-1,403	0,162
Neg_reisadvies	-0,031	-0,944	0,346
Cult_glob	-0,012	-0,212	0,832

Verklarende kracht model (R square adjusted): 86,4 procent.

Aantal landen model (N): 186.

Te verklaren variabele: LN_export_NL.

LN_export_NL betreft de afhankelijke variabele van het model en is de natuurlijke logaritme⁹⁾ van de Nederlandse export van Nederlandse makelij (in euro's) in 2017 (databron CBS). Dit is dus de hier te verklaren variabele.

⁸⁾ Nederland exporteert naar vrijwel alle landen ter wereld. Voor de (hele kleine ei)landen waarnaar Nederland niet exporteert zijn er vrijwel geen andere economische gegevens beschikbaar. Door alleen te kijken naar landen waarvoor integraal data beschikbaar zijn, kan het model relatief eenvoudig worden gehouden.

⁹⁾ Bekeken vanuit de onderliggende econometrische basis van het model is het gewenst om de te verklaren handelsvariabele, het bbp en de geografische afstand natuurlijk logaritmisches te transformeren om te passen in een lineair regressiemodel (zie bijvoorbeeld Santos Silva en Tenreyro, 2006). Voor de overige (onafhankelijke) variabelen is die voorwaarde er niet (Field, 2005). In het geval van de variabele bbp per hoofd is net als bij het onderzoek van Santos Silva en Tenreyro gekozen voor logaritmische transformatie, omdat er sprake was van een zeer scheve (niet-normale) verdeling.

Hieronder worden de onafhankelijke variabelen in het model besproken in volgorde van hoog naar laag verklarend belang voor het model:

1. **LN_bbp**: de natuurlijke logaritme van het nominale bbp (in euro's) in 2017 van elk partnerland (bron IMF). Economiegrootte betreft de meest verklarende onafhankelijke variabele voor de verschillen tussen landen voor de import uit Nederland. Zoals de zwaartekrachttheorie voorspelt handelt Nederland, al het andere gelijk, meer met landen met een grote economie dan met landen met een kleine economie. De samenhang is statistisch significant op elk gangbaar niveau.
2. **LN_afstand**: de natuurlijke logaritme van de afstand (in kilometers) van Nederland (hier Amsterdam) tot de hoofdsteden van alle andere landen in de wereld (bron: website distancefromto.net). Na economiegrootte is geografische afstand de meest verklarende variabele in het model (overeenkomstig de onderliggende theorie). Zoals de zwaartekrachttheorie voorspelt handelt Nederland, al het andere gelijk, meer met landen dichtbij dan met landen veraf. Ook hier is de samenhang statistisch significant op elk gangbaar niveau.
3. **Landlocked**: dit betreft een dummy-variabele die 0 is indien een land aan internationaal bereikbaar water ligt en 1 indien het om een land gaat dat via water niet te bereiken is ('landlocked', bron: CEPII). Zoals verwacht is er een negatief significant verband met de Nederlandse export. Het is logisch dat Nederland meer exporteert naar een land dat aan de kust ligt dan aan een vergelijkbaar land dat van zee afgesloten is. Bovendien speelt hier mee dat bij de statistiek internationale handel in goederen het laatste land van herkomst en het eerste land van bestemming tellen en niet de landen van oorsprong of uiteindelijke bestemming. Een import van Nederlandse aardolieproducten door de Centraal-Afrikaanse Republiek via Nigeria telt dus als Nederlandse export naar Nigeria. Ook bijvoorbeeld Moore (2017) vindt een significante 'trade penalty' voor 'landlocked countries'.
4. **Econ_glob**: dit betreft een variabele die aangeeft in hoeverre een land economisch is geglobaliseerd (zie ook de voorbeelden in hoofdstuk 1). De variabele is geconstrueerd door het KOF-instituut gebruikmakend van data van de Wereld Bank, IMF en eigen analyses. Daarbij wordt per land bekeken hoe zowel goederen- als dienstenhandel zich verhouden tot het eigen bbp. Daarnaast wordt ook gekeken naar het aantal handelspartners in verhouding tot de handelsomvang. Zoals verwacht is er een positief significant verband met de Nederlandse export. Landen met een hoge ratio van handel versus het bbp zijn, alle andere gelijk, open economieën die open staan voor de handel

met andere landen. Een hoog aantal handelspartners in vergelijking met de handelsomvang geeft onder meer aan hoe open een land staat voor de handel met verre landen. Een Aziatisch land dat vrijwel alleen maar handelt met andere Aziatische landen is bijvoorbeeld een lastige afzetmarkt voor Nederland.

5. **Hist_banden:** dit betreft een dummy-variabele die 1 is indien Nederland in het (verre) verleden koloniale banden met het land had. Zoals verwacht is er een significant positief verband met de Nederlandse export. Daarbij dient te worden opgemerkt dat de variabele een gebrekkige spreiding heeft, omdat er slechts vier landen zijn met een 1-score en 182 landen met een 0-score. Volgens Head et al. (2011) neemt het effect van historische banden, na onafhankelijkheid van de kolonie, sterk door de tijd af. De handel met de gemiddelde ex-kolonie neemt, alle andere gelijk, 40 jaar na onafhankelijkheid met 65 procent af. Aangezien Nederland al een tijd geen kolonies meer heeft, zal het effect van deze variabele op de export steeds verder afnemen.
6. **LN_bbp_hoofd:** de natuurlijke logaritme van het bbp per hoofd van de bevolking op basis van IMF-data voor bbp en populatiedata van CIA.¹⁰⁾ De initiële verwachting was een positief verband met Nederlandse export (dit komt wel uit een enkelvoudig model), maar opvallend genoeg komt er een significant negatief verband uit het model met tien variabelen (en een insignificant verband zonder logaritmische transformatie). Het onverwachte effect houdt verband met hoge correlaties met andere onafhankelijke variabelen in het model zoals institutionele kwaliteit en culturele globalisering. De Groot et al. (2005) tonen in hun onderzoek aan dat bbp per hoofd een insignificant verband met bilaterale handel heeft en dat het juist institutionele kwaliteit is dat (onderliggend) effect op de handel heeft en niet zo zeer bbp per hoofd zelf. Rijke landen zijn over het algemeen ook landen met een hoge institutionele kwaliteit en dat maakt het interessante handelspartners omdat ze effectief zijn bij de verdediging van eigenaarsrechten en daarmee transactiekosten omlaag brengen. Redenerend vanuit economische theorie is er geen eenduidig direct verband tussen export en bbp per hoofd te verwachten (De Groot et al., 2005).
7. **Inst_afstand:** dit betreft een variabele die aangeeft in hoeverre de institutionele kwaliteit van een land afwijkt van Nederland. Deze is berekend op basis van Worldwide Governance Indicators van Kauffman. Voor elke

¹⁰⁾ Alternatieve constructies van de variabelen bbp per hoofd (zoals het categoriseren naar hoog, midden en laag inkomen) leiden tot vergelijkbare uitkomsten.

subindicator (voice accountability, political stability, government effectiveness, regulatory quality, rule of law, control of corruption) is de (absolute) afstand tot Nederland berekend, waarna een gemiddelde per subindicator is gecalculeerd. Zoals verwacht is er een significant negatief verband met Nederlandse export. Wel is de variabele bovengemiddeld gecorreleerd met andere variabelen zoals bbp per hoofd of culturele globalisering.

8. **EU:** dit betreft een dummy-variabele die 1 is indien een land onderdeel is van de huidige EU28. Uit een enkelvoudige regressie (met alleen deze dummy) komt het verwachte positieve verband met Nederlandse export, maar in dit model betreft het een insignificant verband. Het ontbreken van significantie van de EU-dummy wordt waarschijnlijk verklaard door de hoge correlatie met afstand; EU-landen liggen relatief dichtbij.
9. **Neg_reisadvies:** dit betreft een dummy-variabele die 1 is indien er sprake is van een groot langdurig conflict dat de handel met Nederland belemmert of kan belemmeren. Hierbij is gebruik gemaakt van informatie over recente reisadviezen per land van het Ministerie van Buitenlandse Zaken. Het gevonden verband is insignificant, er zijn relatief hoge correlaties met andere variabelen en bovendien is de verklarende kracht van de variabele volgens het model relatief klein.
10. **Cult_glob:** dit betreft een variabele die de culturele globalisering per land beschrijft, zoals samengesteld door het KOF-instituut. Onderliggend gaat het om verschillen met de westerse cultuur op het gebied van de handel in culturele goederen (cijfers VN), patentaanvragen (World Bank), handel in persoonlijke diensten (IMF), aantal McDonald's restaurants en IKEA-winkels (verschillende bronnen), zie ook Lejour en Creusen (2015). Ook hier is het verband niet significant en zijn er issues met correlaties en een relatief lage verklarende kracht.

Figuur 2.5.2 sorteert de variabelen naar verklarende kracht op basis van een geautomatiseerde stapsgewijze methode. Bij deze methode wordt per stap één onafhankelijke variabele aan het model toegevoegd en wel in de volgorde van relatieve invloed op de afhankelijke waarde.¹¹⁾ De figuur laat zien dat economiegrootte alleen al 73,7 procent van de verschillen tussen landen in de import uit Nederland verklaart. Geografische afstand zorgt voor een extra

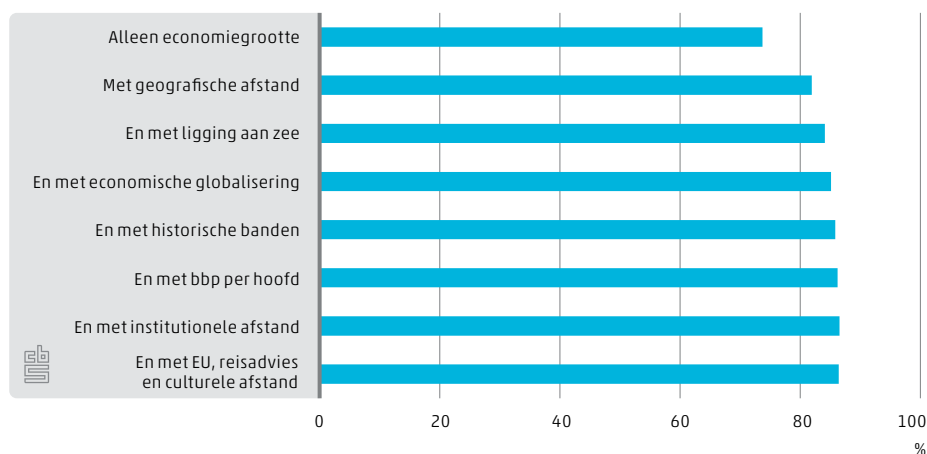
¹¹⁾ De volgorde van het toevoegen van de variabelen bepaalt daarmee een klein deel van de uitkomsten. Desalniettemin geven de verhoudingen van de variabelen in figuur 2.5.2 wel een goed beeld van de veel verklarende, weinig verklarende en niet of nauwelijks verklarende variabelen in het model.



82% van de exportverschillen kan worden verklaard door economiegrootte en afstand

verklaring van 8,2 procentpunt. Ligging aan zee (extra 2,2 procentpunt) en economische globalisering (extra 1,0 procentpunt) hebben ook nog een zekere toegevoegde waarde. De vier variabelen verklaren daarmee 85,1 procent. De zes overige variabelen zorgen samen voor een extra verklaring van slechts 1,3 procentpunt. De laatste drie van deze zes variabelen zorgen zelfs voor een lichte daling in de verklarende kracht van het model.

2.5.2 Percentage van de variantie die wordt verklaard door diverse zwaartekrachtmodellen



EconomiEGrootte, geografische afstand, ligging aan zee en economische globalisering zijn niet alleen de krachtigste verklarende variabelen voor verschillen tussen landen in de import van Nederlandse goederen. Het model zorgt voor plausibele resultaten en heeft geen last van econometrische issues, zoals correlaties tussen onafhankelijke variabelen. Eerder is getoond dat het toevoegen van bbp per hoofd en EU als dummy tot onverwachte verbanden met de Nederlandse export leidt. Dit speelt ook bij de toevoeging van andere variabelen zoals institutionele afstand, reisadvies en culturele globalisering. Een model met economiegrootte, geografische afstand, ligging aan zee en economische

globalisering lijkt daarmee het meest ideale compacte model gegeven de tien variabelen die voor dit onderzoek onderzocht zijn. Het geeft de volgende resultaten met vergelijkbare gestandaardiseerde beta-coëfficiënten als in het uitgebreide model met tien variabelen.

2.5.3 Resultaten compact regressiemodel

Verklarende variabelen			
	coëfficiënten	significantie	
	gestandaardiseerd	T-waarde	P-waarde
Constante		0,574	0,567
LN_bbp	0,791	23,119	0,000
LN_afstand	-0,271	-7,894	0,000
Landlocked	-0,133	-4,531	0,000
Econ_glob	0,124	3,673	0,000

Verklarende kracht model (R square adjusted): 85,1 procent.

Aantal landen model (N): 186.

Te verklaren variabele: LN_export_NL.

Door het schatten van de totale Nederlandse export in plaats van enkel de export van Nederlandse makelij verandert er niet veel in de resultaten. Het belangrijkste verschil is dat de verklarende kracht van het model iets omhoog gaat, van 85,1 procent naar 86,5 procent.

2.6 Samenvatting en conclusie

In dit hoofdstuk is de Nederlandse goederenhandel onder de loep genomen middels een terugblik op de afgelopen 100 jaar (sinds de meting door het CBS) en een blik op de belangrijkste verklaringen voor de verschillen in de Nederlandse export in 2017. Sinds 1917 is de Nederlandse invoer circa 930 keer groter geworden en de Nederlandse uitvoer circa 1 260 keer. Een belangrijke verklaring betreft voortdurende prijsstijgingen. Door deze explosieve stijging van de Nederlandse goederenhandel is er voor gekozen om naar de ontwikkeling van de Nederlandse handel als percentage van het eigen bbp te kijken. Ook na deze correctie is er nog sprake van een sterk groeiende handel en dat geldt zeker voor de uitvoer (van 24 procent in 1917 tot circa 64 procent in 2017). De invoer is minder hard gegroeid en dat is terug te zien in de Nederlandse handelsbalans. Pas vanaf de jaren '80 kent Nederland een structureel handelsoverschot, daarvoor

een handelstekort. De omslag hangt samen met nationale akkoorden over loonmatiging en de opkomst van de Nederlandse aardgasexport. Duitsland is sinds medio jaren '50 altijd de belangrijkste handelspartner geweest voor Nederland, zowel belangrijkste afnemer als leverancier. Duitsland was ook de belangrijkste leverancier van goederen voor het begin van de Tweede Wereldoorlog (in de andere jaren was dat België of de VS). De belangrijkste afnemer van Nederlandse goederen was tot 1954 afwisselend Duitsland, België en het Verenigd Koninkrijk.

In de laatste decennia is de Nederlandse handel extra sterk gegroeid, hoewel natuurlijk wel fors gehinderd door een langdurige mondiale economische crisis sinds het einde van 2008. De opkomst van de BRIC-landen, de toetreding van China tot de WTO, verregaande economische integratie binnen Europa en fragmentatie van productieprocessen hebben een rol gespeeld bij de explosief stijgende Nederlandse handel. De Rotterdamse haven heeft op allerlei manieren slim ingespeeld op deze wereldwijde ontwikkelingen en dat heeft zich onder meer geuit in een zeer sterke stijging van de wederuitvoer die zowel op de Nederlandse invoer- als uitvoercijfers zijn weerslag heeft. Toch zijn de belangrijkste landen van herkomst en bestemming in 2002 over het algemeen ook de belangrijkste landen in 2017. Meest in het oog springend is de opkomst van Rusland (bij de invoer), Polen en China (bij zowel in- als uitvoer). China is als bestemming voor Nederlands product zelfs gestegen van plek 17 in 2002 naar plek 7 in 2017. Voor de goederen is het beeld vergelijkbaar. De belangrijkste goederen voor de Nederlandse handel in 2002 zijn ook de belangrijkste in 2017.

In de vijfde paragraaf is stilgestaan bij de geografische verdeling van de goederenexport van Nederlandse makelij en de verklaringen hiervoor. Wat verklaart dat Nederland relatief veel eigen goederen naar het ene land exporteert en relatief weinig naar het andere? Uit onderzoek naar tien mogelijk verklarende variabelen voor verschillen tussen exportbestemmingen komt naar voren dat met name de grootte van de economie van het bestemmingsland, de afstand tot het bestemmingsland, ligging aan zee en de mate van economische globalisering bepalend zijn voor de verschillen in exportomvang tussen bestemmingen. Deze vier variabelen verklaren samen ruim 85 procent van de verschillen tussen landen voor de import van Nederlandse goederen.

2.7 Literatuur

Alden, C. (2005), *Looking back on the crash*. Geraadpleegd op de website van The Guardian: <https://www.theguardian.com/technology/2005/mar/10/newmedia>. media, op 31 januari 2018.

Anderson, J.E. (1979), *A theoretical foundation for the gravity equation*. American Economic Review 69(1), 106–116.

Bakker, G. den (2008), *Economische crises jaren dertig en tachtig vergeleken*. In De Nederlandse Economie 2008. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Banning (2011), *De internationale economie heeft grote behoefte aan nieuw 'Bretton Woods'*. Geraadpleegd op de website van NRC Handelsblad: <https://www.nrc.nl/nieuws/2011/04/20/de-internationale-economie-heeft-grotebehoefte-aan-12011699-a1198040>, op 7 februari 2018.

Berg, M. van den, & Moons, S. (2015), *Exporteren of Investeren? De invloed van ontwikkelingsniveau en bilaterale hulp op de internationalisering van het Nederlands bedrijfsleven*. In CBS Internationaliseringsmonitor 2015, vierde kwartaal: Duurzaamheid. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Bezlova, A. (2009), *Snelle economische groei baart China zorgen*. Geraadpleegd op de website van Mondiaal Nieuws: <https://www.mo.be/fr/node/14242>, op 10 februari 2018.

Butter, F.A.G. den (2007), *De bijdrage van supply chain management aan welvaarts- en productiviteitsgroei in Nederland*, Beleidsimplicaties in economisch kader. In E. Levinga & F. Schreppers (red.), Supply Chain Management Meervoudig Beschouwd. Ministerie van Verkeer en Waterstaat, Adviesdienst Verkeer en Vervoer, 68–106.

Carlson, M. (2007), *A brief history of the 1987 Stock Market Crash with a Discussion of the Federal Reserve Response*. Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs, Federal Reserve Board: Washington, DC.

CBS (2009), *De Nederlandse economie 2008*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2010a), *111 jaar statistiek in tijdreeksen, 1899 – 2010*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2010b), *Terugblikken, een eeuw in statistieken*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2013), *De Nederlandse economie 2012*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2016a), *Internationaliseringsmonitor tweede kwartaal: Agribusiness*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2016b), *Bijdrage wederuitvoer aan bbp in 20 jaar verdubbeld*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2017a), *Nederland tweede avocado-importeur ter wereld*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2017b), *Hightechindustrie exporteert voor bijna 22 miljard*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2017c), *Internationaliseringsmonitor vierde kwartaal: Waardeketens*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2018a), *Nederlandse landbouwexport op recordhoogte*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS & WUR (2018b), *De Nederlandse landbouwexport 2017*. Centraal Bureau voor de Statistiek en Wageningen University & Research: Den Haag/Heerlen/Bonaire/Wageningen.

CBS (2018c), *Bbp groeit met 0,8 procent in vierde kwartaal 2017*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

De Groot, H., Linders, G. & Rietveld, P. (2005), *Institutions, Governance and International Trade, opening the black box of OECD and GDP per capita effects in gravity equations*. International issues in the sustainability of cross-border transport, IATSS Research, Volume 29(2).

Eng, P. van der, (1987), *De Marshall-hulp. Een perspectief voor Nederland. 1947–1955*. De Haan-Unieboek: Houten.

EUR-Lex (1967), *Verdrag tot instelling van één Raad en één Commissie van de Europese Gemeenschappen*. 152/2.

Europese Unie (2018), *De geschiedenis van de Europese Unie*. Geraadpleegd op de website van Europese Unie: https://europa.eu/european-union/about-eu/history_nl, op 2 februari 2018.

Field, A. (2005), *Discovering Statistics using SPSS*. Second edition, Sage Publications Ltd: London.

Friedman, T. (2013), *'Het geheim van het goede Chinese onderwijs? Er is geen geheim'*. Geraadpleegd op de website van De Volkskrant: <https://www.volkskrant.nl/buitenland/-het-geheim-van-het-goede-chinese-onderwijs-er-is-geen-geheim~a3535274/>, op 25 januari 2018.

Goedkoop, H. (verteller) (2011), *Special jaren '50* [TV-programma]. In T. Lindenkamp, I. Bieze & J. Hakkenberg (producenten). Andere Tijden. 11 juni 2011, VPRO/NTR: Hilversum.

Head, K., Mayer, T. & Ries, J. (2011), *The erosion of colonial trade linkages after independence*. Journal of International Economics, Elsevier, 81 (1), 1-14.

Historiek (2007), *Henry Ford (1863-1947). Uitvinder van de personenauto*. Geraadpleegd op de website van Historiek: <https://historiek.net/henry-ford-uitvinder-eerste-personenauto/212/>, op 3 februari 2018.

Isard, W. (1954), *Location theory and trade theory: short run analysis*. Quarterly Journal of Economics, 68, 305-22.

Johnston (2017), *The economic effects of the New Deal*. Geraadpleegd op de website van Investopedia: <https://www.investopedia.com/articles/investing/011116/economic-effects-new-deal.asp>, op 5 februari 2018.

Jong, L. de, (1972), *Het Koninkrijk der Nederlanden in de Tweede Wereldoorlog*. IV: mei '40-maart '41, eerste helft. Staatsuitgeverij: 's-Gravenhage.

Jong, H. de, (2005), *De magie van Slochteren*. Historisch Nieuwsblad, Vol. 8, 24-27.

Jong, H. de, (2012), *De crisis van de jaren dertig: verloren jaren of grote sprong voorwaarts?* Oratie uitsproken op 11 december 2012, Rijksuniversiteit Groningen: Groningen.

Kromhout, B. (2007), *De wederopbouw van Nederland*. Historisch Nieuwsblad, Vol. 5.

Kuypers, F., Lejour, A., Lemmers O. & Ramaekers, P. (2012), *Kenmerken van Wederuitvoerbedrijven*. Centraal Planbureau & Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Langenberg, H. & van der Zwam, J. (2007), *Akkoord van Wassenaar keerpunt op de arbeidsmarkt*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Lejour, A., & Creusen, H. (2015), *Using stepping stones to enter distant export markets*, Global Economy Journal, 15(1), 107–132.

Levinson, M., (2016), *The Box: How the shipping container made the World smaller and the World economy bigger*. Princeton University Press: Princeton.

Lundestad, G. (2005), *The United States and Western Europe since 1945: From 'Empire' by Invitation to Transatlantic Drift*. Oxford University Press: Oxford.

Moore, A. (2017), *Quantifying the Landlocked Trade Penalty using Structural Gravity*. Journal of Quantitative Economics, 1–18.

Management Team (2011), *Opkomst van een R&D-reus*. Geraadpleegd op de website van Management Team: <https://www.mt.nl/business/opkomst-van-een-rd-reus/65545>, op 23 januari.

Notten, F. (2015), *De invloed van de aardgaswinning op de Nederlandse economie*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Paterson, T., Clifford, J., Maddock, S., Kisatsky, D. & Hagan, K. (2005), *American Foreign Relations. A History Since 1895*. Houghton MifflinCompany: Boston/New York.

Ramaekers, P. & de Wit, T. (2012), *EconomiEGrootte, afstand en de handel van Nederland met andere landen*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Ronsse, S. (2017), *Protectionisme in historisch perspectief*. In Beke, W., Bos, C., Dalle, B., De Maeyer, J., Gobbin, N., Janssen, G., Judo, F., Penen, M., Smets, J., Vanden Berghe, I. & Van Hecke, M. (red.), *Christen-Democratische Reflecties, Tussen vrijhandel en bescherming*, (5)2.

Santos Silva, J.M.C. & Tenreyro, S. (2006), *The log of gravity*, The review of economics and statistics, 88 (4), 641–658, Presidents and Fellows of Harvard college and the Massachusetts Institute.

Shavit, J. (2015), *Verslag: de ontwikkeling van een wereldhaven, Lezing Rotterdam als wereldhaven in de 19^e en 20^e eeuw*. Geraadpleegd op de website van Historici: <https://www.historici.nl/verslag-de-ontwikkeling-van-een-wereldhaven/>, op 19 januari 2018.

The Economist (1977), *The Dutch Disease*. 82–83.

Tinbergen, J. (1963). *Shaping the world economy*. Thunderbird International Business Review, 5(1), 27–30.

Ullman, E.L. (1954), *Geography as spatial interaction*. In D. Rezman & E.S. Engelbert (red.), *Interregional Linkages*, Proceedings of the Western Committee on Regional Economic Analysis. The University of California: Berkeley, CA. 63–71.

Vakbondshistorie (2012–2018), *Tijdbalk 1945–1975*. Geraadpleegd op de website van Vakbondshistorie: <https://www.vakbondshistorie.nl/tijdbalk-canon/tijdbalk-1945-1975/>, op 26 februari 2018.

Westerhuis, G. & de Jong, A. (2015), *Over geld en macht; financiering en corporate governance van het Nederlandse bedrijfsleven*. Bedrijfsleven in Nederland in de twintigste eeuw, deel 7. Boom: Amsterdam.

WTO (2001), *WTO ministerial conference approves China's accession*. Wereldhandelsorganisatie: New York.

Zanden, J. L. van (1992), *De economische ontwikkeling van Nederland en België en het 'succes' van de Benelux, 1945–1958*. Het Benelux-effect: Amsterdam.

Zanden, J.L. van (2008), *De jaren dertig op herhaling?* Geraadpleegd op de website van Me Judice: <http://www.mejudice.nl/artikelen/detail/de-jaren-dertig-op-herhaling>, op 16 februari 2018.

Zeiler, F.D. & Dekkers, G. (1997), *Sporen van de Hanze. Glorie van een gouden eeuw*. Waanders: Zwolle.

Gebruikte databronnen

CBS-StatLine, Internationale Handel in Goederen, Historiereeks 1917–2017; <http://statline.cbs.nl/Statweb/selection/?DM=SLNL&PA=70792NED&VW=T>

CBS-StatLine, Internationale Handel in Goederen, Diverse tabellen; <http://statline.cbs.nl/Statweb/dome/default.aspx>

CBS-StatLine, Macro-Economie, Nationale Rekeningen Historiereeks 1900–2012; <http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?VW=T&DM=SLNL&PA=7343nr&D1=0-8&D2=0&D3=a&HD=080827-1126&HDR=T,G1&STB=G2>

Central Intelligence Agency (CIA), World Factbook, populatiedata; <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>

CEPII Research Center, Landlocked data per land en data over historische banden; <http://www.cepii.fr/CEPII/en/cepil/cepil.asp>

Distancefromto.net, distance between cities and places; <https://www.distancefromto.net/>

International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2017, Forecast data 2017 voor bbp; <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/02/weodata/index.aspx>

Kauffman Foundation, data over institutionele kwaliteit; <https://www.kauffman.org/microsites/state-of-the-field/user-resources/data-resources>

KOF Swiss Economic Institute, 2018 KOF Globalisation Index, Data voor economische globalisering en culturele globalisering; <https://www.kof.ethz.ch/en/>

Ministerie van Buitenlandse Zaken, recente data over reisadviezen per land; <https://www.nederlandwereldwijd.nl/reizen/reisadviezen>

3.

Welke bedrijven exporteren waarheen?

Auteurs

Roger Voncken

Dennis Cremers



7 van de 10 exporteurs van Nederlandse producten naar EU15, zijn hier bijna helemaal afhankelijk van

8 van de 10 exporteurs van diensten naar EU15, zijn hier bijna helemaal afhankelijk van

Nederlandse exporteurs zijn actief over de hele wereld. Wat kenmerkt bedrijven die naar de verschillende delen van de wereld exporteren? Hoe belangrijk is de export naar elk van de verschillende wereldregio's in termen van hun totale export en welk deel van de omzet is ermee gemoeid? Hierbij staat de export van goederen van eigen makelij en de dienstenexport centraal. De grote wederuitvoerstromen die door ons land gaan, worden buiten beschouwing gelaten.

3.1 Inleiding

Na enkele crisisjaren met economische tegenwind draait de Nederlandse economie sinds kort weer op volle toeren (CBS, 2018a, CBS, 2018b; Meinema, 2017). Het bbp was vorig jaar 3,1 procent groter dan in 2016, de sterkste groei in tien jaar. Eén van de belangrijkste motoren achter deze economische groei is de Nederlandse export (CBS, 2018b). Bijna een derde van onze welvaart is te danken aan de export van goederen en diensten. Bovendien is de export goed voor meer dan 2 miljoen voltijdswerkplaatsen. Dat is bijna 30 procent van de totale Nederlandse werkgelegenheid (CBS, 2017a).

Nederland is dan ook een handelsnatie bij uitstek. De wereld wordt steeds 'kleiner' en steeds meer bedrijven in Nederland zijn internationaal actief. Dit blijkt ook uit de exportcijfers. De Nederlandse export van goederen en diensten groeide het afgelopen jaar met 5,5 procent (CBS, 2018a). Maar welke bedrijven schuilen nu achter deze cijfers? De exportcijfers schetsen een macro-economisch beeld, maar geven geen verdere informatie over de bedrijven die daadwerkelijk exporteren. Op basis van de Kernindicatoren Globalisering – beschikbaar op cbs.nl/globalisering – weten we dat een relatief kleine groep bedrijven verantwoordelijk is voor een groot deel van de exportwaarde. Zo weten we bijvoorbeeld dat de groothandel en industrie samen goed zijn voor bijna 80 procent van de goederenexport. En dat multinationals goed zijn voor driekwart van de internationale goederenexport, exclusief wederuitvoer. In dit hoofdstuk voegen we daar een nieuwe dimensie aan toe: de exportbestemming van de Nederlandse goederen en diensten. Daarmee ontstaat meer inzicht of bedrijven die zich bijvoorbeeld op de Europese markt richten, fundamenteel anders zijn dan bedrijven die (ook) op de Latijns-Amerikaanse markt actief zijn. Ook wordt onderzocht wat het belang is van de export naar verschillende delen van de wereld ten opzichte van de totale export en omzet van het bedrijf. Sommige bedrijven zijn voor hun verdienmodel erg afhankelijk van de export naar het buitenland, terwijl andere bedrijven vooral

actief zijn op de binnenlandse markt, waarbij de exportverdiensten als 'bijvangst' kan worden bestempeld.

Inzicht in welk type bedrijf naar een specifieke afzetmarkt exporteert is voor beleidsmakers interessant, omdat landen als de VS, China en andere opkomende economieën harder groeien dan de Nederlandse of Europese markt. Ter illustratie: het belang van Nederland en de EU in de wereldeconomie is gehalveerd sinds 1980 (CBS, 2015). Hoe zijn de bedrijven dan te typeren die met opkomende of sterker groeiende markten handelen? Zijn ze vaak actief op meerdere markten of zijn er ook bedrijven gespecialiseerd in export naar deze markten? En is deze handel cruciaal voor het verdienmodel? Voor de overzichtelijkheid is er voor gekozen om de bijna 200 landen in de wereld in te delen naar negen regio's.

Hoewel Nederland tot de belangrijkste handel landen ter wereld behoort – zie bijvoorbeeld hoofdstuk 1 – verdient het wel enige nuancering. Zo staat Nederland weliswaar hoog op de lijst van landen die het meeste exporteren (WTO, 2017), een aanzienlijk gedeelte hiervan bestaat uit wederuitvoer. Dat zijn exportproducten die geïmporteerd worden, en zonder noemenswaardige bewerking weer uitgevoerd worden naar het buitenland. Deze wederuitvoer zorgt weliswaar voor een extra grote stroom van exportproducten, per euro export verdienen we er relatief weinig aan. De toegevoegde waarde van wederuitvoer is ongeveer 11 cent per euro export, terwijl de toegevoegde waarde van diensten en producten van Nederlandse makelij een toegevoegde waarde kennen van 57 cent per euro export (CBS, 2016a; Ramaekers, 2017). Een voorbeeld van wederuitvoerproducten zijn smartphones die Nederland vanuit Azië bereiken, maar zonder bewerking meteen doorgaan naar de Duitse markt (CBS, 2017b). De rol van Nederlandse bedrijven blijft in dat geval 'beperkt' tot het verpakken, verhandelen of vervoeren van het product. Deze relatief grote wederuitvoerstroom staat internationaal bekend als het 'Rotterdam-effect' (zie tevens het kader in paragraaf 3.2). Omdat de wederuitvoerstroom toch een enigszins vertekend beeld geeft van het verdienmodel van Nederlandse exporteurs, beperkt dit hoofdstuk zich wat betreft goederen tot de producten van Nederlandse makelij; goederen die in Nederland geproduceerd zijn óf goederen die uit het buitenland geïmporteerd zijn maar een significante bewerking in ons land hebben ondergaan. De toegevoegde waarde die ontstaat bij de productie van goederen van Nederlandse makelij is bovendien beter vergelijkbaar met de toegevoegde waarde die ontstaat bij de dienstenhandel van bedrijven in Nederland, omdat wederuitvoer hier geen prominente rol speelt.

Samengevat staan de volgende drie onderzoeksvragen in dit hoofdstuk centraal:

1. Hoeveel bedrijven exporteren diensten en/of producten van Nederlandse makelij en wat zijn hun kenmerken, uitgesplitst naar de regio waarnaartoe geëxporteerd wordt?

2. Wat is het belang van de export van Nederlandse producten en diensten naar een regio voor bedrijven in hun totale export?
3. Wat is het belang van de export van Nederlandse producten en diensten naar een regio voor bedrijven in hun totale omzet?

Om deze onderzoeksvragen te beantwoorden zijn op bedrijfsniveau diverse datasets samengesteld met bedrijfskenmerken en handelsgegevens. De data en methoden die in dit hoofdstuk gebruikt zijn, zijn beschreven in paragraaf 3.2. Paragraaf 3.3 introduceert de verschillende regio's in de wereld die in dit hoofdstuk worden onderscheiden en beschrijft de bedrijfskenmerken van goederen- en dienstenhandelaren per wereldregio waarmee ze handelen. In paragraaf 3.4 wordt dieper ingegaan op het belang van de regio's voor de bedrijven in Nederland. In deze paragraaf wordt uiteengezet wat het aandeel is van de goederen- en dienstenexport naar de verschillende regio's in de totale export, én wat het belang van de export is in de totale omzet. Het hoofdstuk sluit af met een samenvatting en conclusie.

3.2 Data en methoden

Om de onderzoeksvragen te kunnen beantwoorden zijn microdatasets samengesteld voor de verslagjaren 2012 tot en met 2016. Het verslagjaar 2016 is het meest recente jaar dat voor alle benodigde databronnen beschikbaar is. In een aantal gevallen betreffen het voorlopige cijfers, zie hieronder.

In dit hoofdstuk staan de bedrijven in Nederland centraal. Om die reden vormt het bedrijfsdemografisch kader (BDK) van het CBS het uitgangspunt van de datasets. Het BDK is gebaseerd op het Algemeen Bedrijven Register (ABR) van het CBS. Dit ABR vormt de ruggengraat van het statistisch proces voor de bedrijfsstatistiek. In het ABR staan onder andere identificerende gegevens, informatie over de economische activiteit (SBI) en het aantal werkzame personen van alle bedrijven, instellingen en zelfstandigen in Nederland. Het BDK is een doorontwikkelde versie van het ABR waarin gecorrigeerd is voor methodebreuken zodat de volgtijdelijkheid van bedrijfsinformatie gewaarborgd is.

In dit hoofdstuk richten we ons op alle bedrijfstakken die in alle gebruikte databronnen beschikbaar zijn. Dit wil zeggen dat alle actieve bedrijven in Nederland zijn opgenomen met uitzondering van bedrijfstakken die primair met overheids-geld gefinancierd worden. Hierdoor vallen de sectoren openbaar bestuur (SBI 84), onderwijs (SBI 85) en zorg (SBI 86, 87, 88) buiten de onderzoekspopulatie. Ook

de financiële sector (SBI 64, 65, 66) wordt buiten beschouwing gelaten omdat hiervan geen microdata beschikbaar is voor de dienstenhandelaren (Smit & Wong, 2016). In dit hoofdstuk worden de bedrijven onderverdeeld in de volgende vijf SBI-groepen: Landbouw (SBI 01-03), Nijverheid en energie (SBI 06-43), Handel (SBI 45-47), Vervoer en opslag (SBI 49-53), Diensten (SBI 55-63, 67-83 en 89-99).

De omvang van een bedrijf is bepaald aan de hand van het aantal werkzame personen in een bedrijf. In dit hoofdstuk worden drie categorieën van bedrijven onderscheiden: het zelfstandig midden- en kleinbedrijf, het overige midden- en kleinbedrijf en het grootbedrijf. Dit hoofdstuk volgt daarmee de indeling naar omvang zoals gedefinieerd in eerdere CBS-publicaties (zie bijvoorbeeld CBS, 2016b). Het zelfstandig midden- en kleinbedrijf is een 'smallere' definitie dan de traditionele definitie van het MKB. Tot het zelfstandig midden- en klein bedrijf worden enkel bedrijven gerekend die geen onderdeel zijn van een concern met 250 of meer werkzame personen, en tegelijkertijd niet in handen zijn van een buitenlandse onderneming. Dit laatste wordt bepaald door het BDK te combineren met de Foreign Affiliates Statistiek (FATS). Deze statistiek bevat op ondernemingsniveau informatie over de locatie van de Ultimate Controlling Institutional Unit (UCI) van een bedrijf. Uit deze gegevens kan worden afgeleid in welk land het bedrijf met de uiteindelijke zeggenschap resideert. De FATS-cijfers van verslagjaar 2016 hebben een voorlopig karakter.

De Foreign Affiliates Statistiek (FATS) wordt ook geraadpleegd om te achterhalen of bedrijven gevestigd in Nederland, tevens bedrijfsvestigingen in het buitenland hebben. Met andere woorden, of een bedrijf onderdeel is van een multinational. In navolging van Lemmers (2014) en Walhout et al. (2017) typeren we een bedrijf als buitenlandse multinational wanneer de uiteindelijke zeggenschap van een bedrijf niet in Nederland ligt maar bij een buitenlands moederbedrijf (CBS, 2016c). Vanzelfsprekend kan van het omgekeerde ook sprake zijn: een Nederlands moederbedrijf heeft één of meerdere dochterondernemingen in het buitenland. We noemen dit dan een Nederlandse multinational. Om te bepalen welke Nederlandse ondernemingen een buitenlandse dochter hebben – en dus een Nederlandse multinational zijn – is een databestand gebruikt met alle buitenlandse deelnemingen van Nederlandse ondernemingen (Boutorat & Van den Berg, 2017). In dit hoofdstuk zijn alleen bedrijven in het buitenland meegenomen waarbij een Nederlands bedrijf een belang heeft van minimaal 50 procent. De in Nederland gevestigde bedrijven die geen moeder- of dochterbedrijf in het buitenland hebben, vormen in aantal de grootste groep bedrijven; de niet-multinationals.

Deze datasets met bedrijfskenmerken zijn vervolgens verrijkt met informatie van de statistiek Internationale Handel in Goederen (IHG) en de statistiek Internationale Handel in Diensten (IHD). De statistiek IHG bevat per verslagjaar gegevens over

de invoer en uitvoer van goederen. Op basis van deze bron kan bepaald worden welke bedrijven producten invoeren en uitvoeren, en in veel gevallen van en naar welke landen, welk type goederen het betreffen én de daarbij horende waarde in euro's (CBS, 2016d). Mede omwille van het 'Rotterdam-effect' – zie kader – is er voor gekozen om in dit hoofdstuk bij de goederenhandel in te zoomen op de uitvoer van Nederlandse makelij. De wederuitvoer van goederen wordt dus – op tabel 3.3.2 na – buiten beschouwing gelaten.

'Rotterdam-effect'

Door de gunstige geografische ligging van Nederland – in combinatie met de hoog opgeleide beroepsbevolking, de goede infrastructuur en de nodige ervaring met complexe logistieke processen – heeft Nederland zich ontwikkeld tot één van de belangrijkste toegangspoorten van Europa. De invoer en uitvoer van goederen via Nederlandse internationale zee- en luchthavens is zo groot dat het effect ervan op de handelsbalansen van Nederland en andere Europese landen bekend staat als het 'Rotterdam-effect' (de Blois et al., 2013). De goederenhandel van en naar Nederland – en in mindere mate ook in België – verdient daarom een nadere toelichting. In vergelijking met andere EU-landen importeert Nederland namelijk relatief grote hoeveelheden goederen van buitenlandse makelij die daarna onbewerkt – of nauwelijks bewerkt – doorgevoerd worden naar het Europese achterland. Denk bijvoorbeeld aan bananen uit Ecuador die via Nederland regelrecht naar Duitsland vervoerd worden. Dit zijn goederen die weliswaar eerst in Nederland aankomen, maar deze worden in feite door andere lidstaten geïmporteerd. Vervolgens nemen hierdoor de intra-EU stromen van Nederland naar andere lidstaten toe (Eurostat, 2017a; Eurostat, 2017b). Dit benadrukt het verschil tussen het land van bestemming en het land van *uiteindelijke* bestemming.

Wanneer deze goederen tijdens hun verblijf in Nederland (tijdelijk) eigendom zijn van een Nederlands bedrijf spreken we van 'wederuitvoer'. Wederuitvoer en uitvoer van Nederlandse makelij vormen samen de totale Nederlandse uitvoercijfer volgens het CBS. Eurostat rekent daarnaast ook nog de zgn. 'quasi-doorvoer' tot de totale uitvoercijfers. Ook dit betreffen ingevoerde goederen van buitenlandse makelij die zonder noemenswaardige bewerking doorgevoerd worden naar het buitenland, maar deze goederen blijven – in tegenstelling tot bij wederuitvoer – tijdens hun verblijf in Nederland in buitenlandse handen. Quasi-doorvoer wordt niet meegenomen in handelscijfers van het CBS. Uiteraard hebben beide stromen wel gevolgen voor bijvoorbeeld de verkeerscongestie of CO₂-uitstoot.

De statistiek Internationale Handel in Diensten (IHD) geeft onder meer aan welke bedrijven diensten in- en uitvoeren, welke dienstensoorten én de daarbij horende waarde in euro's. Nederland is een van de weinige landen ter wereld die de handel in diensten op bedrijfsniveau ter beschikking heeft. Dit onderzoek richt zich alleen op de internationale handel in diensten van bedrijven en niet die van natuurlijke personen. Op het niveau van bedrijven is bij de dienstenhandel alleen landinformatie beschikbaar daar waar het handel met EU-lidstaten betreft. De dienstenhandel met landen die niet behoren tot de EU zijn niet nader te onderscheiden. Voor meer informatie over de ontwikkeling van deze statistiek zie de CBS-onderzoeken van Smit en Wong (2016/2017). Deze IHD-cijfers hebben een voorlopig karakter.

Voor zowel de statistiek IHG als IHD geldt dat de internationale handel voor zover mogelijk gekoppeld is aan de in Nederland gevestigde bedrijven. De handel van buitenlandse bedrijven en/of bedrijven die niet in het Algemeen Bedrijvenregister (ABR) opgenomen zijn, is buiten beschouwing gelaten. De totalen van de handelswaarden verschillen om die reden met de randtotalen op Statline. Bovendien worden alleen die bedrijven – van de eerder genoemde SBI's – meegenomen die een goederen- óf dienstenexport hebben van minimaal 5 duizend euro op jaarbasis. Deze limiet is aangehouden om alleen de kenmerken van bedrijven te beschrijven met een substantiële export.

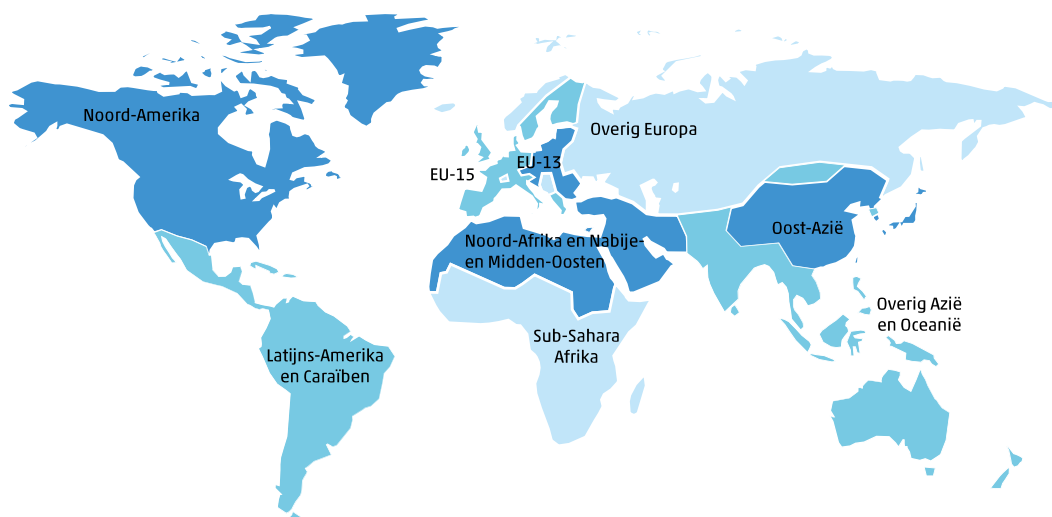
De omzetgegevens in dit hoofdstuk zijn afkomstig van het kader Directe Raming Totalen (DRT). Elk kwartaal worden de kwartaalomzettotalen bepaald voor de populatie van bedrijfseenheden die op enig moment in het kwartaal actief zijn. Omzetontwikkelingen volgen uit de verhouding van de kwartaalomzettotalen voor twee perioden. Bij DRT wordt gebruik gemaakt van drie typen inputbronnen: BTW-gegevens op basis van OB-eenheden, primaire waarneming van DRT op basis van bedrijfseenheden en omzetgegevens van de bedrijfseenheden die behoren tot de meest complexe ondernemingen die waargenomen en gaafgemaakt zijn door het CBS (van Delden & de Wolf, 2010).

3.3 Welke bedrijven exporteren met welke regio's in de wereld?

Bedrijven in Nederland handelen met de hele wereld. Maar niet met elk deel van de wereld wordt evenveel gehandeld. In dit hoofdstuk worden de kenmerken van

deze exporterende bedrijven beschreven mits zij een jaarlijkse goederen- en/of dienstenexport met een totaalwaarde van minimaal 5 duizend euro rapporteren. Deze bedrijven worden ingedeeld op basis van het gebied waarnaartoe ze exporteren. Omwille van de overzichtelijkheid is er voor gekozen om de bijna 200 landen in de wereld in te delen naar negen regio's. Figuur 3.3.1 toont deze negen regio's. Een overzicht van de landen per regio is weergegeven in tabel 3.6.1 in de bijlage.

3.3.1 Indeling economische regio's



De meeste bedrijven exporteren dicht bij huis

In 2016 exporteerden circa 100 duizend bedrijven in Nederland goederen en/of diensten naar het buitenland met een minimale exportwaarde van 5 duizend euro. Ongeveer 68 duizend bedrijven exporteerden goederen, ruim 46 duizend bedrijven exporteerden diensten. De som van het totaal aantal goederen- en dienstenexporteurs komt niet overeen met de eerder genoemde 100 duizend bedrijven want een bedrijf kan vanzelfsprekend zowel goederen als diensten exporteren.¹⁾ In dat geval komt het desbetreffende bedrijf zowel bij de goederen als diensten voor.

¹⁾ Zie Vos & Jaarsma (2017) voor een compleet overzicht van de verschillende typen handelaren (import en export uitgesplitst naar goederen- en dienstenhandel), en de aantallen per type.

Tabel 3.3.2 geeft een overzicht van het aantal bedrijven dat naar een bepaalde regio exporteert en de bijbehorende exportwaarde. Behalve dat een bedrijf zowel goederen als diensten kan exporteren, kan het ook actief zijn op verschillende afzetmarkten. Ook in die gevallen kan één bedrijf meerdere keren voorkomen in de tabel.

3.3.2 Aantal bedrijven en exportwaarden per regio, 2016*

	Aantal bedrijven	Totale uitvoer	waarvan	
			Nederlandse makelij	wederuitvoer
		x miljard euro		
Wereldregio				
<i>Goederen</i>				
EU15 (exclusief Nederland)	57 310	201,7	117,8	84,0
EU13	15 960	18,6	10,9	7,7
Overig Europa	11 270	11,6	7,7	4,0
Noord-Amerika	6 950	15,5	12,1	3,4
Latijns-Amerika en Caraïben	5 055	8,1	6,4	1,7
Noord-Afrika en Nabije- en Midden-Oosten	7 595	13,0	8,9	4,1
Sub-Sahara Afrika	4 060	5,3	4,1	1,1
Oost-Azië	5 805	16,4	13,5	2,9
Overig Azië en Oceanië	6 235	10,8	7,7	3,1
Totaal	68 035	301,0	189,1	111,9
<i>Diensten</i>				
EU28 (exclusief Nederland)	45 970	65,5		
Niet-EU	7 430	48,5		
Totaal	46 085	114,0		

Noot 1: De handelswaarden in deze tabel wijken af van de handelswaarden op Statline. De reden hiervoor is dat in de tabel enkel de handel is meegenomen die specifiek aan bedrijven in Nederland toegewezen kan worden. Bovendien worden in de tabel alleen bedrijven getoond met een minimale exportwaarde van 5 duizend euro behorend tot een bepaald aantal bedrijfstakken. Voor meer informatie zie paragraaf 3.2.

Noot 2: De handelswaarden zijn afgerond op miljarden euro's. Het aantal bedrijven is afgerond op vijftallen. In geval van afrondingen kan het voorkomen, dat de totalen niet precies overeenstemmen met de som der opgetelde getallen.



61,6 miljard euro aan dienstenexport gaat naar EU15-landen, 3,9 miljard euro naar EU13-landen

Het moge duidelijk zijn uit tabel 3.3.2 dat de Europese Unie verreweg de belangrijkste afzetmarkt is van ons land. Bijna driekwart van de totale goederen-uitvoer van bedrijven actief in Nederland gaat naar de EU28. Met name de 'oude' EU-landen ontvangen relatief veel Nederlandse goederen en diensten. In totaal voeren ruim 57 duizend bedrijven goederen uit naar EU15-lidstaten, zoals Duitsland, België en Frankrijk. In de tabel is tevens te zien dat wederuitvoer binnen de EU een belangrijkere rol speelt dan bij de andere regio's. Dat komt mede door het zogenaamde 'Rotterdam effect'; de wederuitvoerstromen naar het Europese achterland (zie het kader in paragraaf 3.2). Ruim 40 procent van de totale goederenexport naar de EU15- en EU13-lidstaten betreffen ingevoerde goederen van buitenlandse makelij die zonder noemenswaardige bewerking weer uitgevoerd worden naar het buitenland, maar wel (tijdelijk) in Nederlands bezit zijn geweest. EU13-lidstaten zijn landen die op 1 mei 2004, of later, zijn toegetreden tot de EU. In relatieve termen bestaat de uitvoer naar Oost-Azië het meest uit producten van Nederlandse makelij (82 procent), gevolgd door Sub-Sahara Afrika en Noord-Amerika (beiden 78 procent). Van alle regio's exporteert Nederland het minst naar de Afrikaanse landen ten zuiden van de Sahara, zowel qua uitvoerwaarde als qua aantal bedrijven dat naar deze regio exporteert.

Ook bij de dienstenexport is de EU de belangrijkste afzetmarkt. Maar het aandeel van de EU28 bij de dienstenexport is kleiner dan bij de goederenexport, te weten 57 ten opzichte van 73 procent. Mogelijk speelt bij de dienstenhandel afstand een minder beperkende rol dan bij goederen (CBS, 2017c). Desalniettemin heeft verreweg het merendeel van de dienstenexport de 'oude' EU-landen als bestemming. Nederland exporteert 61,6 miljard euro aan diensten naar de landen behorend tot de EU15, en 3,9 miljard euro naar de EU13-landen. Dienstenexporteurs die buiten de EU actief zijn, exporteren tegelijkertijd vrijwel altijd diensten naar de Europese Unie.

Omdat we graag willen weten welke groeimarkten er zijn voor de Nederlandse export van Nederlandse makelij en hoe belangrijk deze export is in het verdienmodel van bedrijven, wordt vanaf dit punt alleen nog verder ingegaan op de uitvoer van diensten en goederen van Nederlandse makelij. De wederuitvoer wordt dus verder buiten beschouwing gelaten, inclusief bedrijven die geen enkele Nederlandse makelij exporteren.

De belangrijkste landen per wereldregio

Uiteraard zijn er binnen de negen gedefinieerde regio's landen waar Nederland meer naartoe exporteert dan naar andere. Figuur 3.3.3 geeft per regio aan wie

de belangrijkste exportpartners zijn van ons land voor diensten en goederen van Nederlandse makelij.

3.3.3 Top-3 belangrijkste landen qua exportwaarde Nederlandse makelij per regio, 2016*

	1e land		2e land		3e land		Overig
		%		%		%	%
Wereldregio							
<i>Goederen</i>							
EU15 (exclusief Nederland)	Duitsland	33,9	België	17,5	Verenigd Koninkrijk	14,0	34,6
EU13	Polen	37,7	Tsjechië	18,0	Hongarije	11,6	32,7
Overig Europa	Zwitserland	30,6	Rusland	23,4	Noorwegen	20,8	25,1
Noord-Amerika	Verenigde Staten	85,9	Canada	14,1	Groenland	0,0	0,0
Latijns-Amerika en Caraïben	Brazilië	32,2	Mexico	17,4	Kaaimaneilanden	16,9	33,5
Noord-Afrika en Nabije- en Midden-Oosten	Turkije	23,5	Verenigde Arabische Emiraten	12,8	Israël	11,9	51,8
Sub-Sahara Afrika	Nigeria	26,5	Zuid-Afrika	18,1	Togo	9,8	45,6
Oost-Azië	China	43,3	Zuid-Korea	19,1	Taiwan	18,2	19,5
Overig Azië en Oceanië	Singapore	33,1	Australië	13,4	India	10,0	43,6
<i>Diensten</i>							
EU15 (Exclusief Nederland)	Verenigd Koninkrijk	27,8	Duitsland	22,6	België	11,7	37,8
EU13	Polen	30,0	Hongarije	17,3	Tsjechië	13,6	39,2

Noot: Bovenstaande percentages zijn gebaseerd op alle goederen- en dienstenexport die aan bedrijven in Nederland toegewezen kan worden. Deze percentages kunnen om die reden mogelijk enigszins afwijken van de handelscijfers op Statline. Zie paragraaf 3.2 voor meer informatie.

Duitsland is al jaren onze belangrijkste handelspartner. Het is dan ook niet verrassend dat Duitsland het land is waar binnen de EU15 de meeste goederenexport van eigen bodem naartoe gaat, gevolgd door België en het Verenigd Koninkrijk. Polen is het belangrijkste exportland van alle EU13-landen. Uit figuur 3.3.3 blijkt tevens dat twee derde van alle Nederlandse goederenexport met de bestemming Latijns-Amerika en de Caraïben naar Brazilië, Mexico of de Kaaimaneilanden gaat. De helft van de uitvoerwaarde van Nederlandse goederen naar de regio Noord-Afrika, en het Nabije- en Midden-Oosten heeft Turkije, de Verenigde Arabische Emiraten of Israël als bestemming. Bij de regio 'Overig Azië en Oceanië' staat een land bovenaan dat – net als Nederland – ook een belangrijke hub-functie vervult binnen de eigen regio; namelijk Singapore.

Bij de internationale handel in diensten is op bedrijfsniveau alleen individuele landinformatie beschikbaar van de EU-lidstaten. Om die reden bepekt figuur 3.3.3 zich bij de dienstenexport tot twee wereldregio's. Niet Duitsland, maar het Verenigd Koninkrijk is in 2016 van alle EU15-lidstaten de belangrijkste

exportbestemming van diensten. Ruim een kwart van alle dienstenexport voor de EU15-markt is voor de Britten bestemd. Dat komt mede doordat de economie van het Verenigd Koninkrijk erg op diensten gericht is. In de Duitse economie is de industrie naar verhouding dominant (Eurostat, 2018). Duitsland volgt wel op de tweede plek, België op plek drie. Net als bij de goederenexport zijn Polen, Hongarije en Tsjechië de drie belangrijkste landen bij de dienstenexport naar de EU13.

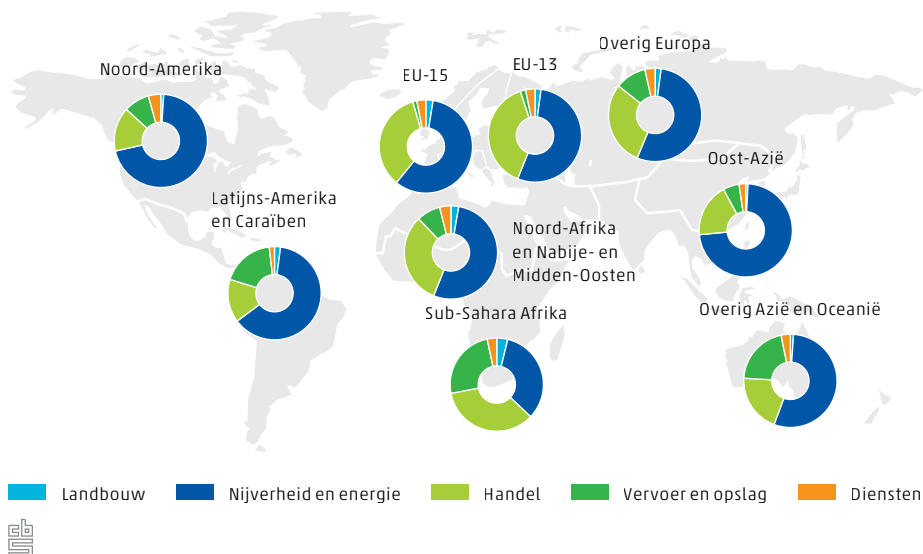
Omdat de totale exportwaarde – en het aantal landen – per regio verschilt, is het niet mogelijk om de percentages van de landen in figuur 3.3.3 met andere wereldregio's te vergelijken. Om een voorbeeld te geven: weliswaar is Nigeria met een aandeel van 26,5 procent de belangrijkste exportbestemming van Nederlandse goederen naar Sub-Sahara Afrika, het Verenigd Koninkrijk is voor Nederland belangrijker als exportpartner ondanks dat het 'slechts' een aandeel van 14 procent heeft binnen de EU15-landen. Omdat de export naar de EU15-lidstaten vele malen groter is, spreken de absolute exportwaarden duidelijk in het voordeel van het Verenigd Koninkrijk: 16,4 miljard versus 1,1 miljard euro.

De industriële sector is de belangrijkste exporteur van goederen van eigen makelij

De sector nijverheid en energie is verantwoordelijk voor meer dan de helft van de export van Nederlandse makelij naar bijna elke regio's, zie figuur 3.3.4. Vooral in de export naar Noord-Amerika en Oost-Azië is deze goed vertegenwoordigd. Het overgrote deel hiervan komt op conto van de Nederlandse industrie. Met name de voedingsmiddelenindustrie, chemische industrie en machine-industrie exporteren veel Nederlandse producten. NUTS- en bouwbedrijven – die ook onderdeel zijn van de sector nijverheid en energie – voeren relatief weinig goederen naar het buitenland uit. In Sub-Sahara Afrika is de groot- en detailhandel verantwoordelijk voor de meeste export van Nederlandse bodem. Bedrijven actief in de groot- en detailhandel zijn ook in de andere regio's prominent aanwezig. Opvallend is het aandeel van de transportbedrijven in de verschillende regio's van de wereld. Binnen de EU is hun bijdrage in de totale uitvoerwaarde van Nederlandse goederen relatief klein. Daarbuiten is het aandeel van de sector vervoer en opslag aanzienlijk groter. In Sub-Sahara Afrika en in de regio Overig Azië en Oceanië wordt meer dan een vijfde van de totale uitvoerwaarde van goederen van Nederlandse makelij door transportbedrijven geëxporteerd, met name bedrijven actief in de opslag en dienstverlening voor vervoer. Dit verschil tussen de EU28 en de niet-EU-landen wordt mogelijk verklaard door het gegeven dat de transporteurs

de douaneaangifte op zich nemen wanneer de producten naar niet-EU-landen vervoerd worden, in tegenstelling tot het vervoer binnen de EU.

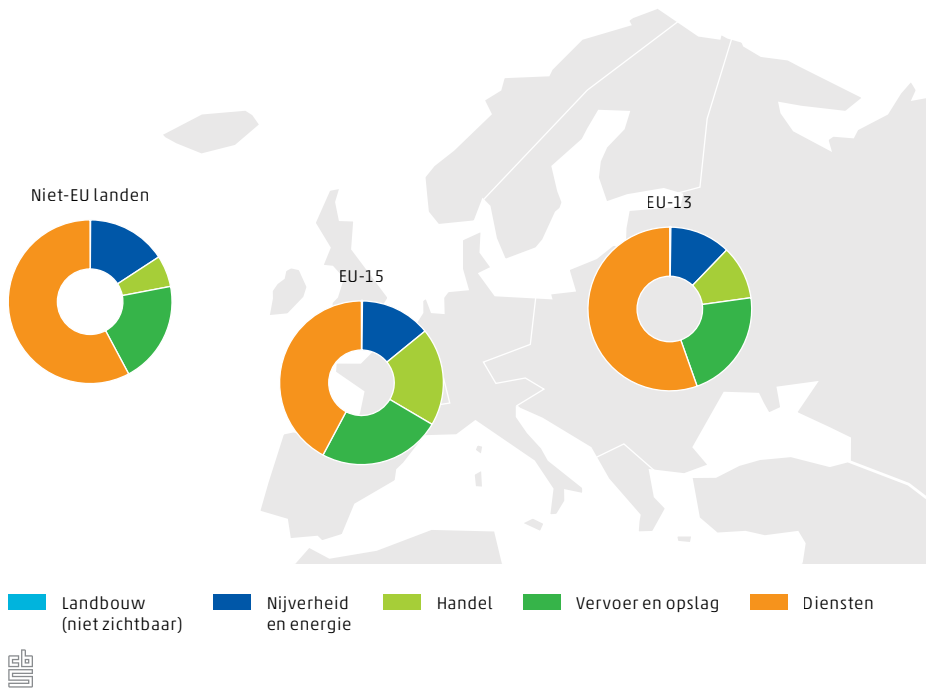
3.3.4 Exportwaarde Nederlandse goederen naar sector, 2016



Met een aandeel van maximaal 4 procent in de totale goederenexport is het belang van de bedrijven actief in de primaire landbouw beperkt. Dat lijkt niet zo veel, zeker wanneer men beseft dat circa 20 procent van alle exportgoederen van Nederland uit landbouwproducten²⁾ bestaat. Kijken we alleen naar producten van Nederlandse makelij dan is dat zelfs ruim een kwart (CBS & WUR, 2018). De reden hiervoor is dat landbouwproducten relatief vaak via andere bedrijfstakken hun weg naar het buitenland vinden, zoals via de industrie, de groothandel of transportsector. Met andere woorden, andere bedrijven zijn verantwoordelijk voor de uiteindelijke export en doen de aangifte van de internationale handel. Zo liet eerder onderzoek van het CBS al zien dat ongeveer 95 procent van de goederen van de agribusiness geëxporteerd wordt door bedrijven die niet tot de primaire landbouw worden gerekend. Met name de groothandel in landbouwproducten en de voedingsmiddelenindustrie nemen een groot deel van de export van voedsel- en landbouwproducten voor hun rekening (van den Berg et al., 2016).

²⁾ Het betreft hier de brede definitie van landbouwproducten, waarbij naast de primaire landbouwgoederen ook de secundaire en tertiaire landbouwgoederen worden gerekend.

3.3.5 Exportwaarde diensten naar sector, 2016*



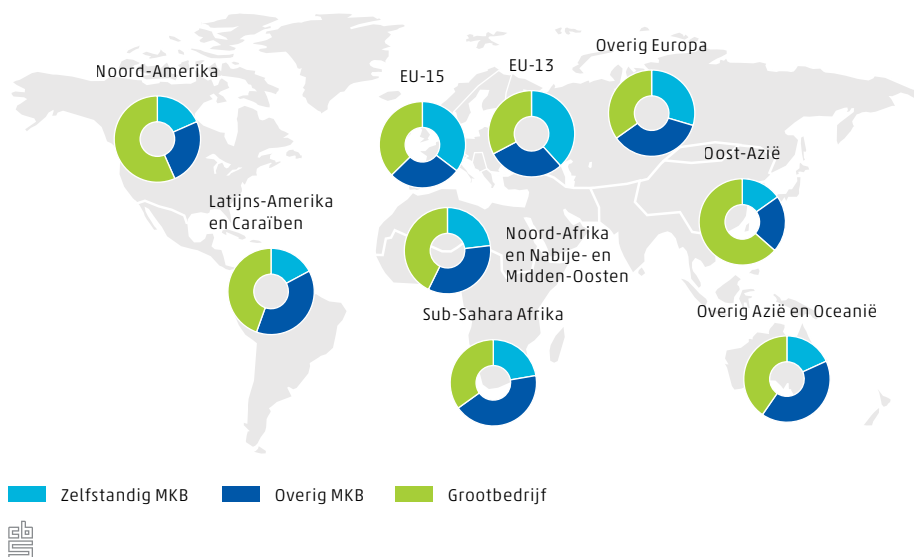
Dienstverlenende bedrijven exporteren naar verhouding weinig goederen van Nederlandse makelij. Figuur 3.3.5 laat zien dat de dienstverlenende bedrijven wel verantwoordelijk zijn voor het leeuwendeel van de totale exportwaarde van diensten; variërend van 46 procent naar de EU15-landen tot 58 procent naar de landen die niet tot de EU behoren. Niet-financiële holdings en managementadviesbureaus, IT-bedrijven en reisbureaus zijn hierin belangrijke spelers. Circa een zevende van de exportwaarde van diensten komt op conto van de nijverheid en energie. Primaire landbouwbedrijven verkopen nauwelijks diensten op buitenlandse markten. Hun aandeel is minder dan een procent van de totale dienstenexport. De voedingsmiddelenindustrie alleen al exporteert zeven maal zo vaak diensten naar het buitenland als de primaire landbouwbedrijven.

Het zelfstandig MKB exporteert met name naar Europa

In 2016 exporteerden bedrijven behorend tot de traditionele definitie van het midden- en kleinbedrijf (MKB) bijna 60 procent van totale waarde van goederen van Nederlandse makelij. Dit betreft bedrijven met minder dan 250 werkzame

personen. In zeven van de negen regio's is meer dan de helft van de exportwaarde van de Nederlandse goederen afkomstig van het MKB. In Noord-Amerika en Oost-Azië neemt juist het grootbedrijf het merendeel van de uitvoerwaarde van goederen van Nederlandse makelij voor z'n rekening, zie figuur 3.3.6.

3.3.6 Exportwaarde Nederlandse goederen naar bedrijfstype, 2016*

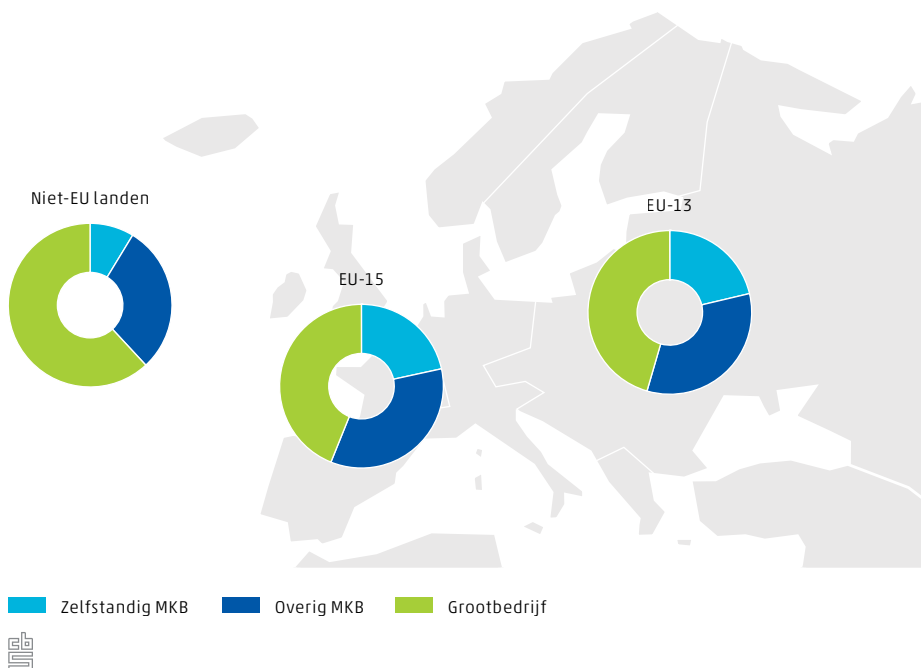


Het traditionele MKB is verder op te splitsen in een zelfstandig MKB en een overig MKB. Tot het zelfstandig MKB worden bedrijven gerekend als ze minder dan 250 werkzame personen in dienst hebben en tevens géén onderdeel zijn van een groot Nederlands concern (met in totaal meer dan 250 werkzame personen). Bedrijven die onder buitenlandse zeggenschap staan – ongeacht hoeveel werkzame personen er zijn – worden eveneens niet tot het zelfstandige MKB gerekend. Het overige MKB bestaat derhalve uit bedrijven die onderdeel vormen van een groter concern met 250 of meer werknemers in dienst, óf het zijn bedrijven met een buitenlands moederbedrijf.

Verwevenheid met een groter (buitenlands) concern betekent in de praktijk vaak meer toegang tot kennis, innovaties, financiering, schaalvoordelen en/of een internationaal netwerk van toeleveranciers en afnemers (CBS, 2016a). Het zelfstandig MKB profiteert hier minder van dan het overige MKB. Desondanks is het zelfstandig midden- en kleinbedrijf goed voor ruim een derde van de totale uitvoerwaarde van Nederlandse producten naar EU15- en EU13-lidstaten,

respectievelijk 35 en 38 procent. Verder van huis is het aandeel van het zelfstandig MKB kleiner. In vergelijking met het grootbedrijf doet het zelfstandig MKB meer 'in eigen beheer' en is het minder verweven in (inter)nationale waardeketens, waardoor het zelfstandig MKB meer op de lokale markt gericht is en minder exporteert (Statistics Denmark & OESO, 2017).

3.3.7 Exportwaarde diensten naar bedrijfstype, 2016*



In figuur 3.3.7 is te zien dat dienstenexporteurs behorend tot het zelfstandig MKB of het overige MKB – samen het traditionele MKB – verantwoordelijk zijn voor meer dan de helft van de exportwaarde naar EU-landen. Het overige gedeelte van de exportwaarde van diensten, circa 45 procent, komt bij zowel de EU15-landen en de EU13-landen voor rekening van het grootbedrijf. Figuur 3.3.7 laat zien dat het aandeel van het grootbedrijf aanzienlijk groter is bij de export van diensten naar landen buiten de Europese Unie, namelijk 62 procent. Met name het zelfstandig MKB exporteert naar verhouding weinig diensten naar niet-EU-lidstaten. In totaal is het zelfstandig MKB verantwoordelijk voor 16 procent van de export van diensten naar het buitenland. Het aandeel van het overig MKB en het grootbedrijf is respectievelijk 32 en 52 procent.

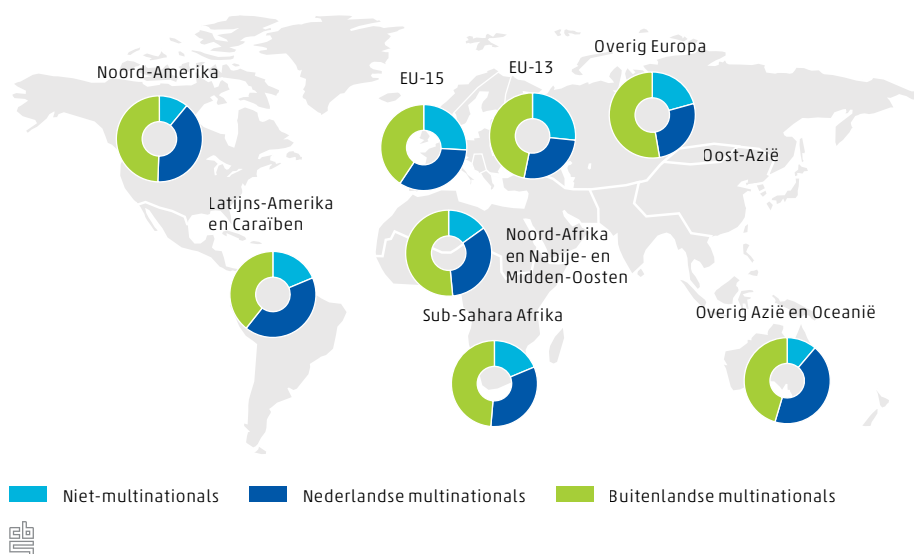


7 van de 9 regio's ontvangen meer Nederlandse producten van buitenlandse multinationals dan van Nederlandse

Buitenlandse multinationals domineren de export

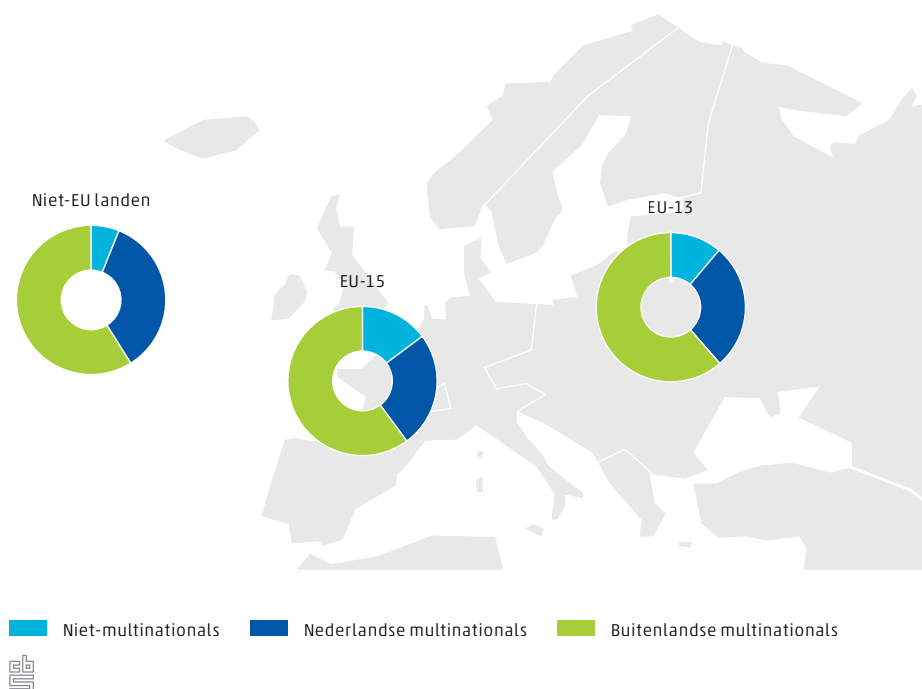
Multinationals zijn belangrijke actoren in de hedendaagse wereldeconomie. Zo ook in Nederland. Walhout et al. (2017) lieten zien dat multinationals goed zijn voor 30 procent van de toegevoegde waarde, 40 procent van de productie en circa 1,5 miljoen voltijdsbanen in Nederland. In 2016 namen deze bedrijven 78 procent van de goederenexport van Nederlandse makelij voor hun rekening. Maar dit aandeel verschilt echter per regio en ook naar type multinational, zie figuur 3.3.8.

3.3.8 Exportwaarde Nederlandse goederen naar multinationals, 2016*



Multinationals in buitenlandse handen zijn verantwoordelijk voor een aanzienlijk deel van de export van producten van Nederlandse makelij, zo blijkt uit figuur 3.3.8. Naar slechts twee van de negen regio's in de wereld exporteren Nederlandse multinationals meer goederen van Nederlandse bodem dan multinationals in buitenlandse handen; te weten Oost-Azië en Latijns-Amerika en Caraïben. Het aandeel van de buitenlandse multinationals in de export is met name groot in de regio's Overig Europa (53 procent), Noord-Afrika en Nabije- en Midden-Oosten (52 procent) en Noord-Amerika (49 procent). In deze regio's zijn met name buitenlandse multinationals in de groothandel, chemie, voedingsmiddelenindustrie en goederenopslag verantwoordelijk voor de export van Nederlandse goederen. Niet-multinationals zijn het best vertegenwoordigd in de nabije export.

3.3.9 Exportwaarde diensten naar multinationals, 2016*



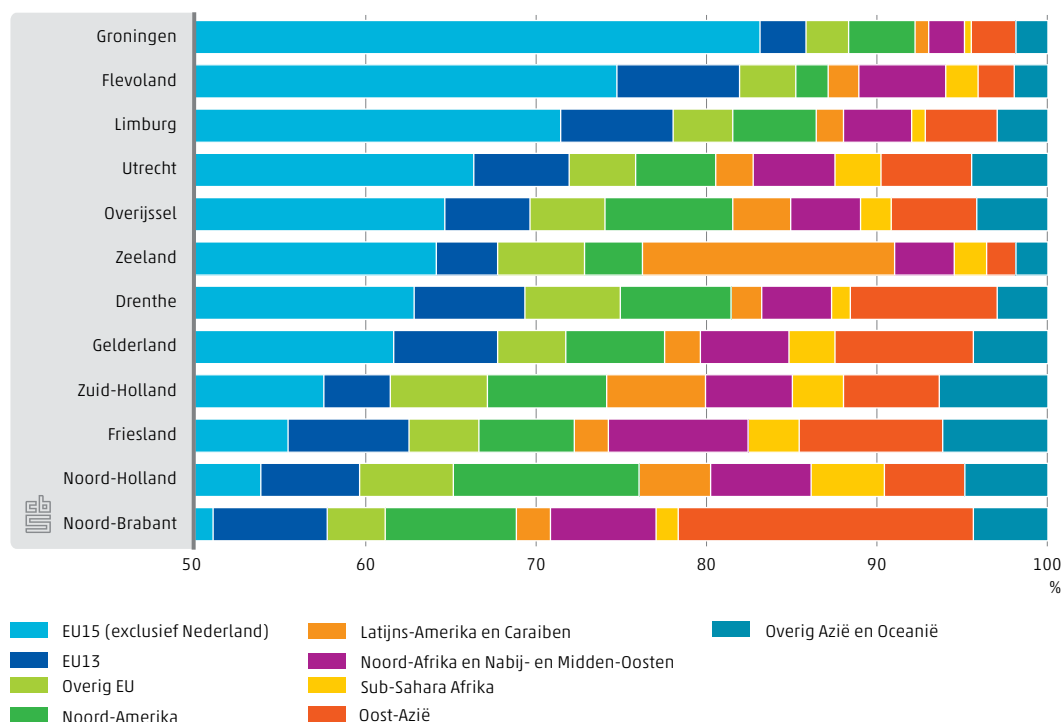
Bij de dienstenexporteurs hebben de buitenlandse multinationals een nog prominenter rol, zie figuur 3.3.9. Circa 60 procent van de exportwaarde van diensten verloopt via deze groep bedrijven. Buitenlandse multinationals met een relatief hoge exportwaarde van diensten zijn IT-bedrijven, groothandelaren

en reisbureaus. Maar ook de opslag- en luchtvaartbranche kent relatief veel dienstenexport door buitenlandse multinationals. In totaal zijn Nederlandse en buitenlandse multinationals verantwoordelijk voor 89 procent van de dienstenexport in 2016. Bedrijven die niet over een dochter- of moederbedrijf in het buitenland beschikken – de zogenaamde niet-multinationals – hebben verhoudingsgewijs de minste dienstenexport.

Groningen het meest gericht op omliggende landen met producten van eigen makelij

Ook de locatie waar in Nederland een bedrijf gevestigd is, is een belangrijk bedrijfskenmerk. In alle Nederlandse provincies gaat meer dan de helft van de exportwaarde van Nederlandse makelij naar landen die al voor 2014 lid waren van de Europese Unie. Toch zijn er aanzienlijke verschillen tussen de provincies, zo blijkt uit figuur 3.3.10.

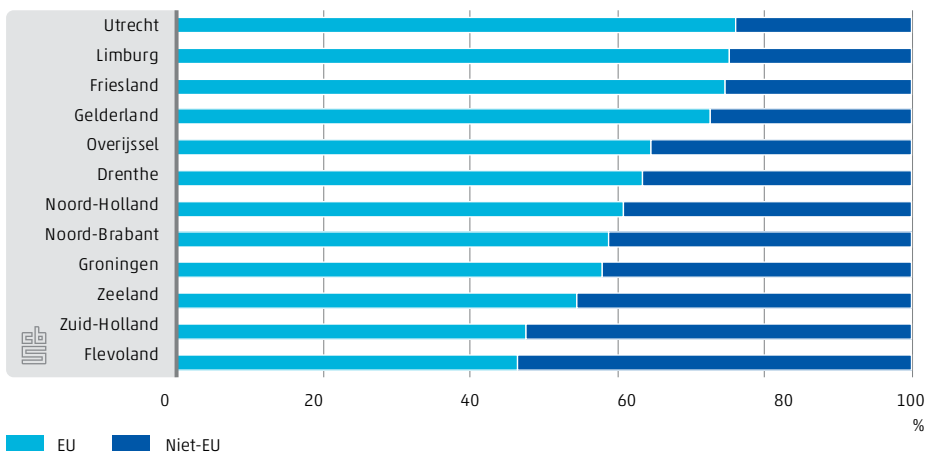
3.3.10 Exportwaarde Nederlands product per provincie, 2016*



Groningen, Flevoland en Limburg exporteren verhoudingsgewijs de meeste goederen van Nederlandse makelij naar EU15-landen. Groningen exporteert maar liefst 83 procent van alle producten van Nederlandse bodem naar de 'oude' EU-landen. Groningen exporteert relatief veel aardgas naar omliggende landen. Naar de 'nieuwe' EU-landen gaat nog geen drie procent van de Groningse exportwaarde van Nederlandse makelij. Noord-Brabant, Noord-Holland en Friesland zijn verhoudingsgewijs het minst afhankelijk van de EU15 voor hun afzet van Nederlandse producten. In vergelijking tot de andere provincies exporteert Noord-Brabant relatief veel naar landen in Oost-Azië. Met name de Brabantse machine-industrie en vervaardigers van medische apparatuur weten de weg naar Oost-Azië te vinden. Zeeland kent vanwege de scheepsbouw een relatief grote exportstroom van Nederlandse goederen naar Latijns-Amerika en de Caraïben.

Overeenkomstig met het landelijk beeld, exporteren de meeste provincies het merendeel van hun diensten naar EU-lidstaten³⁾. Figuur 3.3.11 laat zien dat alleen bedrijven in Flevoland en Zuid-Holland meer dan de helft van hun diensten naar landen exporteren die niet tot de EU behoren. Wat betreft de dienstenexport zijn de provincies Utrecht, Limburg en Friesland naar verhouding het meest op de EU gericht. De meeste diensten worden geëxporteerd door bedrijven in Amsterdam en omgeving. In die regio zijn relatief veel grote multinationals gevestigd (Van Roekel & Voncken, 2017).

3.3.11 Exportwaarde diensten per provincie, 2016*



³⁾ Data van internationale handel van diensten is op landenniveau (nog) niet beschikbaar op provinciaal niveau, waardoor een uitsplitsing van EU15- en EU13-landen naar provincie niet mogelijk is.

3.4 Wat is het belang voor de exporteurs?

In de vorige paragraaf is een beeld geschetst van de karakteristieken van de bedrijven die naar de verschillende regio's in de wereld diensten en goederen van eigen makelij exporteren. In deze paragraaf wordt dieper ingegaan op het belang van de export naar verschillende delen van de wereld voor deze exporterende bedrijven.

Nieuwe EU-landen en Latijns-Amerika groeimarkten voor Nederlands product

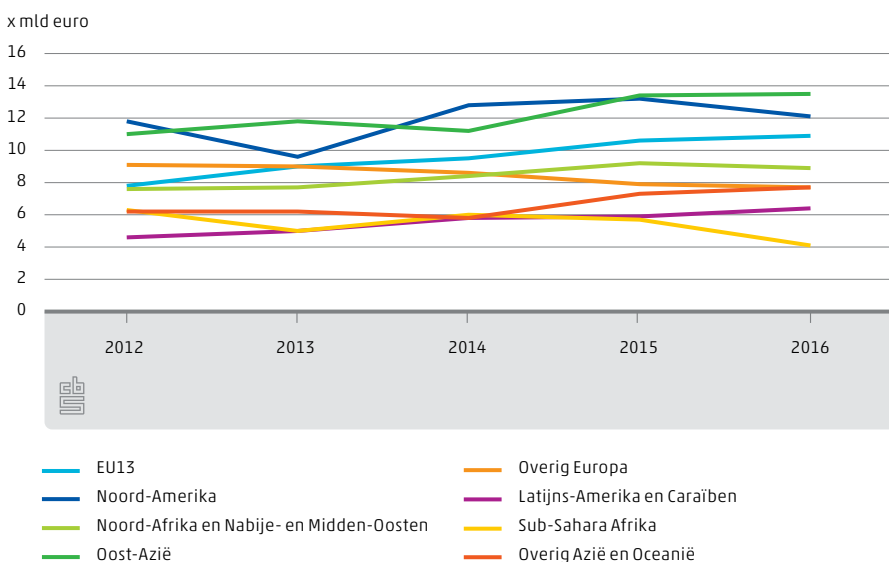
In de periode 2012 tot en met 2016 hebben bedrijven in Nederland meer goederen van eigen makelij geëxporteerd. In 2012 bedroeg deze export circa 171,9 miljard euro. In 2016 was dit al 189,1 miljard euro (zie ook tabel 3.3.2), wat neerkomt op een nominale toename van 10 procent⁴⁾⁵⁾. Alleen al de export van goederen van Nederlandse bodem naar de EU15-landen nam in deze periode toe van 107,6 naar 117,8 miljard euro. Deze toename vond met name plaats tussen 2012 en 2013. Vanaf 2013 tot 2016 nam de goederenexport van Nederlandse bodem naar de 'nieuwe' EU-landen met nog 'maar' 3 miljard euro toe. De export van Nederlandse goederen naar België (+3,6 miljard euro), het Verenigd Koninkrijk (+2,9 miljard euro) en Spanje (+1,1 miljard euro) nam van alle EU15-landen het meeste toe tussen 2012 en 2016.

Figuur 3.4.1 toont de ontwikkeling van de exportwaarde van goederen van Nederlandse makelij voor elke regio in de wereld in de periode 2012–2016. Omdat de omvang van de export naar EU15 landen vele malen groter is dan naar de andere regio's in de wereld, is de EU15 niet in de figuur opgenomen. De linker as zou dusdanig groot zijn, dat de ontwikkelingen van de andere regio's niet meer duidelijk in de figuur te zien zouden zijn.

⁴⁾ In dit hoofdstuk wordt alleen gekeken naar de periode 2012–2016 omdat alleen van deze periode gegevens op bedrijfsniveau beschikbaar zijn voor alle – in dit hoofdstuk – gebruikte databronnen. In hoofdstuk 2 wordt in meer detail ingegaan op de Statistiek Internationale Handel in Goederen (IHG), en wordt tevens informatie van verslagjaar 2017 gepresenteerd. In dit hoofdstuk is alleen de export opgenomen die toegeschreven kan worden aan bedrijven in Nederland.

⁵⁾ Prijsontwikkelingen van producten en diensten beïnvloeden ten dele de toename (of afname) van de exportwaarden.

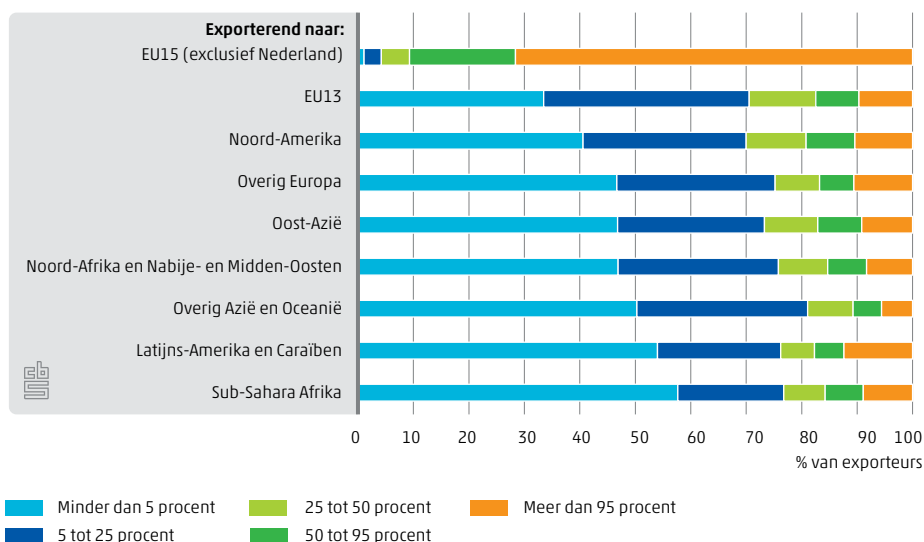
3.4.1 Exportwaarde goederen van Nederlandse makelij naar regio , 2012-2016



In de periode 2012-2016 is de exportwaarde van goederen van Nederlandse makelij alleen afgenomen naar de regio's Overig Europa en Sub-Sahara Afrika. Dit komt onder meer door een afname van de Nederlandse export naar Rusland (-1,2 miljard euro), Nigeria (-0,9 miljard euro) en Togo (-0,4 miljard euro). In alle andere regio's is sprake van een toename. Met name de EU13-landen en Latijns Amerika en de Caraïben blijken een belangrijke groeimarkt te zijn geweest voor bedrijven in Nederland, die goederen van eigen bodem exporteren. Deze twee wereldregio's laten een groei zien van respectievelijk 40 en 39 procent. Polen (+1,1 miljard euro), Tsjechië (+0,6 miljard euro), Brazilië (+1,0 miljard euro) en de Kaaimaneilanden (+0,9 miljard euro) zijn in deze regio's de landen met de grootste toename van Nederlandse exportproducten. Deze resultaten sluiten aan bij een langere trend en de resultaten van hoofdstuk 2 en 4: bedrijven exporteren in relatieve termen steeds minder naar de van oudsher belangrijkste exportpartners van Nederland – zoals Duitsland, België en het Verenigd Koninkrijk – en steeds meer naar niet-EU-landen (zie tevens CBS, 2016e).

De niet-EU-landen nemen gestaag in belang toe. Maar de EU-landen – en dan met name de traditionele handelslanden van Nederland – blijven voor verreweg de meeste exporteurs de belangrijkste afzetmarkt voor goederen van Nederlandse makelij, zie figuur 3.4.2.

3.4.2 Belang van export Nederlands product in de totale goederenexport van Nederlandse makelij, 2016*



Van de bedrijven die naar de EU15 goederen van Nederlandse makelij exporteren, exporteert negen van de tien bedrijven minstens de helft van hun totale goederenexport van Nederlandse makelij naar deze landen. Zeven van de tien bedrijven met goederenexport naar de EU15 is hier – in termen van export – vrijwel compleet afhankelijk van. Dit staat in schril contrast met de andere regio's in de wereld. Voor 17 procent van de bedrijven met export van Nederlandse producten naar EU13-landen, vormt dit minstens de helft van hun totale export van Nederlandse bodem. Dat geldt min of meer voor alle regio's op de EU15 na. Voor meer dan de helft van alle bedrijven die goederen van Nederlandse makelij naar Overig Azië en Oceanië, Latijns-Amerika of Sub-Sahara exporteren, vormt deze exportwaarde slechts een klein aandeel van de totale exportwaarde. Wat meespeelt is dat de bedrijven die actief zijn op deze markten, tegelijkertijd meestal ook actief zijn op de EU15-markt. In principe kunnen dus voor substantiële bedragen goederen van Nederlandse makelij naar verre oorden geëxporteerd worden, maar vaak staan deze bedragen niet in verhouding tot de bedragen die dezelfde bedrijven ontvangen voor de export van het Nederlands product naar omliggende landen als België, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk.

Hoewel voor de meerderheid van de bedrijven de EU15-markt dus verreweg het belangrijkste is, wil het zeker niet zeggen dat de andere regio's in de wereld onbelangrijk zijn voor de Nederlandse export van eigen makelij. Figuur 3.4.2 laat namelijk zien dat 6 tot 12 procent van de bedrijven die naar overige markten

Nederlandse goederen exporteren, hier vrijwel volledig van afhankelijk zijn. Zo is 10 procent van alle bedrijven die naar Noord-Amerika exporteren hier – in termen van hun export van Nederlandse producten – vrijwel volledig afhankelijk van. Dat komt neer op circa 655 bedrijven in Nederland, die zich vrijwel geheel op de Noord-Amerikaanse afzetmarkt specialiseren.

Figuur 3.4.2 laat dus zien in welke mate exporteurs van Nederlandse producten gericht zijn op verschillende buitenlandse markten. Maar het betekent niet dat een bedrijf dat zich qua goederenexport vrijwel enkel op een bepaalde markt richt, daar ook meteen voor de totale bedrijfsvoering compleet van afhankelijk is. De export van goederen van Nederlandse makelij is namelijk een onderdeel van het totale verdienmodel van een bedrijf. Het is net zo goed mogelijk dat een bedrijf qua export weliswaar vrijwel geheel afhankelijk is van de Noord-Amerikaanse afzetmarkt, maar dat het bedrijf het merendeel van zijn verdiensten op de Nederlandse markt behaalt. Om die reden is in tabel 3.4.3 de export van goederen van Nederlandse bodem ook afgezet tegen de totale omzet van de exporteurs. Dit doen we naar sector en onderverdeeld naar de negen regio's.

3.4.3 Exportintensiteit Nederlands product naar sector en regio, 2016*

	Landbouw	Nijverheid en energie	Handel	Vervoer en opslag	Diensten
Wereldregio					
EU15 (exclusief Nederland)	27,5	20,9	9,4	6,0	5,1
EU13	2,6	2,2	1,4	1,2	0,8
Overig Europa	8,1	1,5	0,8	2,9	1,1
Noord-Amerika	5,8	3,6	1,1	4,2	0,6
Latijns-Amerika en Caraïben	11,1	2,2	0,6	6,2	0,3
Noord-Afrika en Nabije- en Midden-Oosten	13,7	2,0	1,3	2,8	1,8
Sub-Sahara Afrika	1,9	0,7	1,0	4,6	0,3
Oost-Azië	1,0	4,4	1,3	3,4	0,9
Overig Azië en Oceanië	3,0	1,9	0,8	6,6	0,6

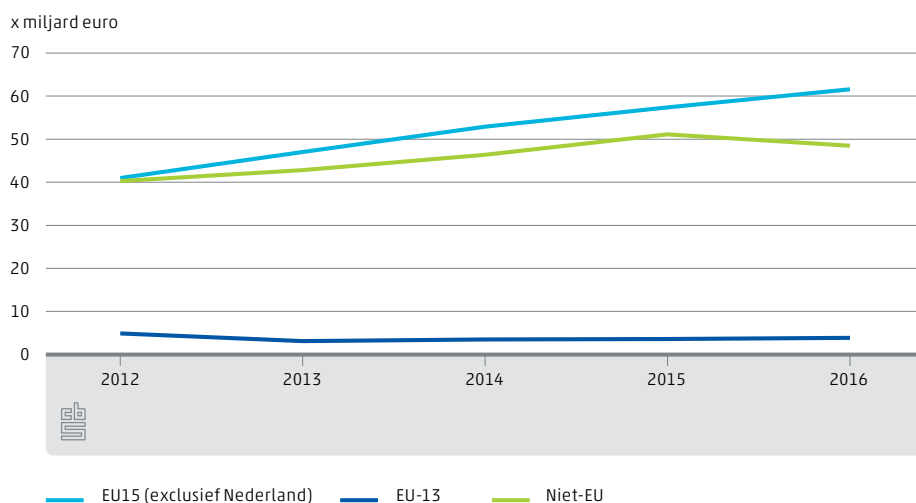
Wanneer de goederenexport van Nederlandse makelij wordt afgezet tegen de gerealiseerde omzet – de zogenaamde exportintensiteit – blijkt uit tabel 3.4.3 wederom dat Nederlandse exporteurs het meest afhankelijk zijn van de EU15. Met name de omzet van exporteurs in de primaire landbouwsector en de industriële sector hangt flink samen met de export van Nederlandse producten naar EU15-landen. Ongeveer een vijfde van de omzet van exporteurs in de nijverheid en energie komt door export naar de EU15. Iets minder dan 5 procent van de omzet hangt samen met export naar Oost-Azië en bijna 4 procent dankzij export naar Noord-Amerika.

Hoewel de totale exportwaarde van Nederlandse producten bij de primaire landbouw vele malen lager is dan andere sectoren – zie figuur 3.3.4 – is het belang van deze export in hun totale omzet aanzienlijk. Ruim een kwart van de omzet van exporterende bedrijven in de primaire landbouw – met een minimale exportwaarde van 5 duizend euro in 2016 – hangt samen met export van producten van eigen makelij naar EU15-landen. Opvallend zijn tevens de hoge aandelen bij Latijns-Amerika en Caraïben en Noord-Afrika en Nabije- en Midden-Oosten. De hogere aandelen in de landbouwsector kunnen gedeeltelijk verklaard worden doordat een groot gedeelte van de primaire landbouwbedrijven zelf niet exporteert (van den Berg et al., 2016). Degene die dat wel doen, zijn hier meteen ook voor een aanzienlijk deel afhankelijk van. Bovendien zal wederuitvoer een minder grote rol spelen voor deze sector, vanwege de aard van deze producten.

Hoge exportintensiteit van dienstverlenende bedrijven met export naar niet-EU

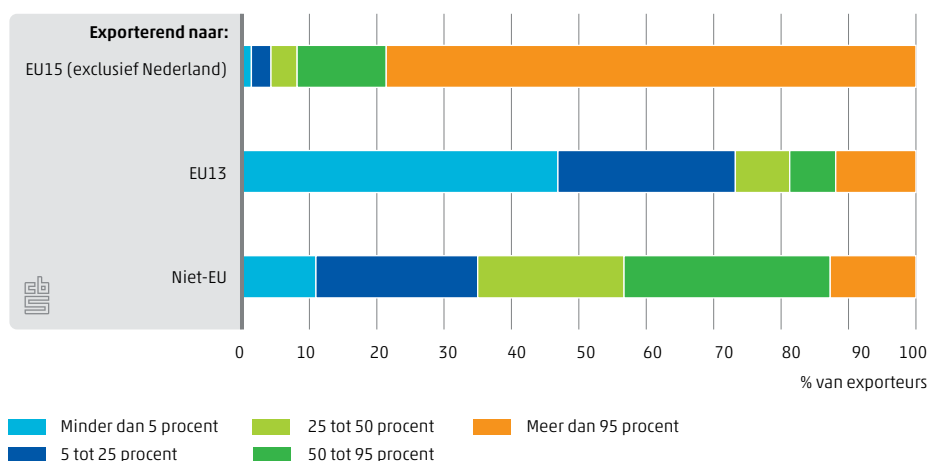
Voor de internationale handel diensten is een vergelijkbare analyse gedaan als bij de goederenhandel. Figuur 3.4.4 toont de ontwikkeling van de exportwaarde van diensten per regio gedurende de periode 2012–2016. Bedrijven in Nederland exporteerden in 2016 diensten ter waarde van 114 miljard euro. Dat is een toename van 27,8 miljard – oftewel een groei van circa 33 procent – ten opzichte van 2012. Figuur 3.4.4 laat tevens zien dat de toename vrijwel geheel te danken is aan de EU15-landen en aan de niet-EU-landen. De exportwaarde van diensten naar de ‘nieuwe’ EU-landen schommelt de afgelopen jaren tussen de 3 en 5 miljard euro.

3.4.4 Ontwikkeling exportwaarde diensten per regio, 2012–2016*



In figuur 3.4.5 is het belang van de dienstenexport naar een bepaalde regio in de totale dienstenexport van bedrijven weergegeven. Hieruit blijkt dat als dienstenexporteurs zich specialiseren, ze dat – net als de goederenexporteurs – met name op de EU15-markt doen. Van de bedrijven die naar de ‘oude’ EU-landen diensten exporteren, exporteert negen van de tien bedrijven minstens de helft van de totale dienstenexport naar EU15-landen. Toch zijn de niet-EU landen geen onbelangrijke afzetmarkt van Nederlandse diensten. Ruim vier op de tien bedrijven die diensten naar niet-EU landen exporteren, zijn voor minstens de helft van hun dienstenexport van deze landen afhankelijk. Ten opzichte van figuur 3.4.2 lijkt dat wellicht veel, maar hierbij moet worden aangetekend dat de categorie niet-EU in principe uit zeven regio’s bestaat wanneer we uitgaan van de regio’s die bij de goederenexport onderverdeeld kunnen worden.

3.4.5 Belang van export van diensten in de totale dienstenexport, 2016*



In figuur 3.4.5 is te zien in welke mate dienstenexporteurs gericht zijn op verschillende buitenlandse markten. Maar – zoals eerder al is aangehaald – hoeft een bedrijf dat vrijwel alleen naar Duitsland diensten exporteert, hier als bedrijf niet compleet van afhankelijk te zijn. Wellicht is de verkoop van diensten niet de ‘core business’ van het bedrijf, of wellicht focust men met name op de binnenlandse markt en zijn alle verdiensten op buitenlandse markten mooi meegenomen maar ondersteunend aan de core business of van minder cruciaal belang voor het verdienmodel van een bedrijf. Om die reden is in tabel 3.4.6 ook de exportintensiteit van diensten naar buitenlandse markten weergegeven. Dit betreft dus het aandeel dat de export van diensten vormt in de totale omzet van bedrijven die naar de desbetreffende markt diensten exporteren.

3.4.6 Exportintensiteit diensten naar sector en regio, 2016*

	Landbouw	Nijverheid en energie	Handel	Vervoer en opslag	Diensten
EU15 (exclusief Nederland)	11,6	4,1	3,8	27,2	24,1
EU13	0,8	0,3	0,4	1,9	2,9
Niet-EU	32,2	5,9	4,1	25,6	46,5

Tabel 3.4.6 toont dat de export van diensten naar niet-EU-landen een belangrijk onderdeel vormt in de omzet van bedrijven die naar deze landen diensten exporteren. Bij bedrijven actief in de dienstverlening is de exportintensiteit naar landen buiten de EU 46,5 procent. Met andere woorden, bijna de helft van de totale omzet van deze bedrijven komt door de export van diensten naar deze landen. Ook de primaire landbouw en bedrijven actief in vervoer en opslag kennen een relatief hoge exportintensiteit naar niet-EU-landen. Daarbij moet wel weer aangetekend worden dat deze groep landen bij de goederenhandel verder opgedeeld is in zeven regio's. Desalniettemin blijkt de export van diensten naar niet-EU-landen belangrijker voor de omzet van bedrijven die op deze markten actief zijn, dan export naar de EU15-landen. Een mogelijke verklaring hiervoor is terug te vinden in tabel 3.3.2. Deze tabel liet al zien dat in verhouding veel minder bedrijven diensten naar niet-EU-landen exporteren, maar dat zij gemiddeld genomen wel een hogere exportwaarde hebben. Vergelijken we de exportintensiteit van diensten van EU15 en EU13-landen met de exportintensiteit van goederen, dan blijkt dat transportbedrijven en dienstverlenende bedrijven naar verhouding overwegend focussen op de dienstenexport en de sectoren landbouw, nijverheid en energie, en handel op de export van goederen van Nederlandse makelij.

3.5 Samenvatting en conclusie

In dit hoofdstuk is meer inzicht verschaft in de kenmerken van groepen bedrijven die naar de verschillende delen van de wereld diensten en/of goederen exporteren. Tevens is onderzocht wat het belang van de export naar verschillende regio's is voor deze bedrijven in termen van hun totale export en totale omzet. Omdat wederuitvoer een heel andere tak van sport is – met name een activiteit van groothandelaren en transporteurs – en de verdienste aan export van eigen makelij hoger is, is er voor gekozen om in dit hoofdstuk bij de goederen alleen in te zoomen op de uitvoer van Nederlandse makelij (zie ook het kader in

paragraaf 3.2). De productie en export van goederen van eigen makelij is beter vergelijkbaar met de dienstenexport, omdat bij de dienstenhandel wederuitvoer niet of nauwelijks een rol speelt. Ook zijn de opbrengsten beter vergelijkbaar.

In het eerste deel van dit hoofdstuk is ingegaan op de kenmerken van de bedrijven die naar verschillende regio's in de wereld exporteren. Duidelijk wordt dat in 2016 circa 100 duizend bedrijven in Nederland goederen of diensten naar het buitenland exporteerden (met een minimale exportwaarde van 5 duizend euro). Wat betreft uitvoerwaarde alsmede het aantal bedrijven dat ernaar exporteert, zijn de EU15-lidstaten verreweg de belangrijkste bestemmingslanden van Nederlandse goederen en diensten. Dit zijn de EU-landen die al voor 2014 lid waren van de EU. Voor een totaalwaarde aan 117,8 miljard euro worden goederen van Nederlandse makelij naar deze landen geëxporteerd, en voor 61,6 miljard euro aan diensten. Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en België zijn de belangrijkste landen voor exporterende bedrijven in Nederland.

De sector nijverheid is in bijna alle gedefinieerde regio's verantwoordelijk voor meer dan de helft van de exportwaarde van goederen van Nederlandse makelij en voor bijna driekwart van de export naar Noord-Amerika en Oost-Azië. Met name de voedingsmiddelenindustrie, chemische industrie en machine-industrie exporteren veel Nederlandse producten. Hoewel landbouwproducten circa 20 procent van de Nederlandse export omvatten, is het aandeel van de primaire landbouw in de totale goederenexport van Nederlandse bodem beperkt. Dat komt omdat het merendeel van de landbouwproducten niet door de primaire landbouwbedrijven wordt geëxporteerd, maar via de groothandel en voedingsmiddelenindustrie (van den Berg et al., 2016). Dienstverlenende bedrijven zijn verantwoordelijk voor het leeuwendeel van de totale exportwaarde van diensten; variërend van 46 procent naar de EU15-landen tot 58 procent naar de niet-EU-landen.

Het zelfstandig MKB – bedrijven die niet onder een groter concern vallen en niet in buitenlands eigendom zijn – exporteert verhoudingsgewijs met name naar Europese landen. Het grootbedrijf neemt meer dan de helft van de exportwaarde van Nederlandse producten naar Noord-Amerika en Oost-Azië voor haar rekening. Tevens is het grootbedrijf verantwoordelijk voor 52 procent van de totale waarde van de dienstenexport van bedrijven in Nederland.

Multinationals zijn belangrijke actoren binnen de Nederlandse economie. Bijna 80 procent van de exportwaarde van goederen van Nederlandse makelij verlaat ons land via deze bedrijven. Opvallend is de rol van buitenlandse multinationals. Van de negen regio's exporteren Nederlandse multinationals alleen naar Oost-Azië en Latijns-Amerika en de Caraïben meer Nederlandse producten dan de

buitenlandse multinationals. Bij de dienstenexport is deze buitenlandse rol nog prominenter.

Van alle Nederlandse provincies zijn de bedrijven in Noord-Brabant, Noord-Holland en Friesland wat betreft de export van goederen van Nederlandse makelij het minst gericht op de EU15-markt. Desalniettemin vormt de exportwaarde naar deze 'oude' EU-landen nog altijd meer dan de helft van de totale exportwaarde van Nederlandse producten in deze provincies. Flevoland en Zuid-Holland zijn de enige provincies die meer diensten naar niet-EU-landen exporteren dan naar EU-landen.

Kijken we naar het belang van de verschillende regio's voor de exporteurs, dan valt op dat in relatieve termen vooral meer Nederlandse goederen naar de EU13-landen en Latijns-Amerika en de Caraïben geëxporteerd wordt in de afgelopen jaren. In absolute termen vond de grootste toename echter plaats bij de EU15-landen, met name bij de goederenexport naar België, het Verenigd Koninkrijk en Spanje. De EU15-markt blijft dan ook voor veel bedrijven in Nederland de belangrijkste afzetmarkt. Zeven van de tien bedrijven die goederen naar de EU15-landen exporteren is hier in termen van export vrijwel compleet afhankelijk van. Bij de andere markten varieert dit aandeel van 6 tot 12 procent. Met name de exporterende bedrijven in de primaire landbouwsector en de industriële sector zijn voor hun omzet afhankelijk van de export van Nederlandse producten naar EU15-landen.

Bedrijven in Nederland exporteren in 2016 ter waarde van 114 miljard euro diensten. Dat is een toename van 27,8 miljard – oftewel een groei van circa 33 procent – ten opzichte van 2012. Van de bedrijven die naar de EU15-landen diensten exporteren, exporteren negen van de tien bedrijven minstens de helft van hun totale dienstenexport naar EU15-landen. Ook de niet-EU landen zijn een belangrijke afzetmarkt van Nederlandse diensten. Van de bedrijven die naar niet-EU landen diensten exporteren, is ruim vier op de tien bedrijven voor minstens de helft van hun dienstenexport van deze landen afhankelijk. Bij bedrijven actief in de dienstverlening is de exportintensiteit naar landen buiten de EU 46,5 procent. De export van diensten naar niet-EU-landen is belangrijker voor de omzet van bedrijven die op deze markten actief zijn, dan voor de bedrijven die diensten exporteren naar de EU15-landen.

Dit hoofdstuk richtte zich nadrukkelijk op de directe rol van bedrijven in de export, oftewel die bedrijven die de aangifte van de internationale handel doen. Het land waar goederen naartoe geëxporteerd wordt, hoeft echter niet noodzakelijkerwijs de eindbestemming van een product te zijn. Zo kunnen Duitse bedrijven goederen van Nederlandse makelij importeren en dan – al dan niet bewerkt – weer

exporteren naar andere landen. Hierdoor blijft ook de rol van toeleveranciers en afnemers in de waardeketen hier buiten beschouwing. Dit geldt met name voor de goederenhandel en in mindere mate voor de dienstenhandel. In het volgende hoofdstuk, hoofdstuk 4, wordt de indirecte handel ook meegenomen.

3.6 Bijlage: Overzicht landen per regio

EU15 (exclusief Nederland)

Landcode	Land
AT	Oostenrijk
BE	België
DE	Duitsland
DK	Denemarken
ES	Spanje
FI	Finland
FR	Frankrijk
GB	Verenigd Koninkrijk
GR	Griekenland
IE	Ierland
IT	Italië
LU	Luxemburg
PT	Portugal
SE	Zweden

EU13

Landcode	Land
BG	Bulgarije
CY	Cyprus
CZ	Tsjechië
EE	Estland
HR	Kroatië
HU	Hongarije
LT	Litouwen
LV	Letland
MT	Malta
PL	Polen
RO	Roemenië
SI	Slovenië
SK	Slowakije

Overig Europa

Landcode	Land	Landcode	Land
AD	Andorra	ME	Montenegro (m.i.v. 1 juni 2005)
AL	Albanië	MK	Voormalige Joegoslavische Republiek Macedonië
AM	Armenië	NO	Noorwegen
AZ	Azerbeidzjan	RU	Rusland
BA	Bosnië-Herzegovina	SM	San Marino
BY	Wit-Rusland	TJ	Tadzjikistan
CH	Zwitserland	TM	Turkmenistan
FO	Faeröer	UA	Oekraïne
GE	Georgië	UZ	Oezbekistan
GI	Gibraltar	VA	Vaticaanstad
IS	IJsland	XC	Ceuta
KG	Kirgizië	XK	Kosovo
KZ	Kazachstan	XL	Melilla
LI	Liechtenstein	XS	Servië (m.i.v. 1 juni 2005)
MD	Moldavië		

Noord-Amerika

Landcode	Land
CA	Canada
GL	Groenland
PM	Saint Pierre en Miquelon
US	Verenigde Staten van Amerika

Latijns-Amerika en Caraïben

Landcode	Land	Landcode	Land
AG	Antigua en Barbuda	HN	Honduras
AI	Anguilla	HT	Haïti
AR	Argentinië	JM	Jamaica
AW	Aruba	KN	Saint Kitts en Nevis
BB	Barbados	KY	Caymaneilanden
BM	Bermuda	LC	Saint Lucia
BO	Bolivia	MS	Montserrat
BQ	Bonaire, Sint Eustatius, Saba	MX	Mexico
BR	Brazilië	NI	Nicaragua
BS	Bahamas	PA	Panama
BZ	Belize	PE	Peru
CL	Chili	PY	Paraguay
CO	Colombia	SR	Suriname
CR	Costa Rica	SV	El Salvador
CU	Cuba	SX	Sint Maarten
CW	Curaçao	TC	Turks- en Caicos-eilanden
DM	Dominica	TT	Trinidad en Tobago
DO	Dominicaanse Republiek	UY	Uruguay
EC	Ecuador	VC	Saint Vincent en de Grenadines
FK	Falklandeilanden	VE	Venezuela
GD	Grenada	VG	Britse Maagdeneilanden
GT	Guatemala	VI	Amerikaanse Maagdeneilanden
GY	Guyana		

Noord-Afrika en Nabije- en Midden-Oosten

Landcode	Land	Landcode	Land
AE	Verenigde Arabische Emiraten	LY	Libië
BH	Bahrein	MA	Marokko
DZ	Algerije	OM	Oman
EG	Egypte	PS	Gebied onder Palestijnse autoriteit
EH	West Sahara	QA	Qatar
IL	Israël	SA	Saoedi-Arabië
IQ	Irak	SD	Soedan
IR	Iran (Islamitische Republiek)	SY	Syrië
JO	Jordanië	TN	Tunesië
KW	Koeweit	TR	Turkije
LB	Libanon	YE	Jemen

Sub-Sahara Afrika

Landcode	Land	Landcode	Land
AO	Angola	ML	Mali
BF	Burkina Faso	MR	Mauritanië
BI	Boeroendi	MU	Mauritius
BJ	Benin	MW	Malawi
BW	Botswana	MZ	Mozambique
CD	Congo, Democratische Republiek	NA	Namibië
CF	Centraal-Afrikaanse Republiek	NE	Niger
CG	Congo	NG	Nigeria
CI	Ivoorkust	RW	Rwanda
CM	Kameroen	SC	Seychellen
CV	Kaapverdië	SH	St. Helena
DJ	Djibouti	SL	Sierra Leone
ER	Eritrea	SN	Senegal
ET	Ethiopië	SO	Somalië
GA	Gabon	SS	South-Sudan
GH	Ghana	ST	Sao Tomé en Príncipe
GM	Gambia	SZ	Swaziland
GN	Guinee	TD	Tsjaad
GQ	Equatoriaal-Guinee	TG	Togo
GW	Guinee-Bissau	TZ	Tanzania (Verenigde Republiek)
IO	Brits gebied in de Indische Oceaan	UG	Oeganda
KE	Kenia	YT	Mayotte
KM	Comoren	ZA	Zuid-Afrika
LR	Liberia	ZM	Zambia
LS	Lesotho	ZW	Zimbabwe
MG	Madagaskar		

Oost-Azië

Landcode	Land
CN	China
HK	Hongkong
JP	Japan
KR	Zuid-Korea
TW	Taiwan

Overig Azië en Oceanië

Landcode	Land	Landcode	Land
AF	Afghanistan	MV	Maldiven
AQ	Antarctica	MY	Maleisië
AS	Samoa Amerikaans	NC	Nieuw-Caledonië
AU	Australië	NF	Norfolk
BD	Bangladesh	NP	Nepal
BN	Brunei	NR	Nauru
BT	Bhutan	NU	Niue-eilanden
BV	Bouveteiland	NZ	Nieuw-Zeeland
CC	Cocoseilanden (of Keeling-eilanden)	PF	Frans-Polynesië
CK	Cookeilanden	PG	Papoea-Nieuw-Guinea
CX	Christmaseiland	PH	Filipijnen
FJ	Fiji	PK	Pakistan
FM	Micronesië (Federale Staten)	PN	Pitcairneilanden
GS	Zuid-Georgië en de Zuid-Sandwicheilanden	PW	Palau
GU	Guam	SB	Salomonseilanden
HM	Heard- en McDonaldeilanden	SG	Singapore
ID	Indonesië	TF	Franse zuidelijke gebieden
IN	India	TH	Thailand
KH	Cambodja	TK	Tokelau-eilanden
KI	Kiribati	TL	Oost-Timor
KP	Noord-Korea	TO	Tonga
LA	Laos	TV	Tuvalu
LK	Sri Lanka	UM	Verafgelegen eilandjes van de Verenigde Staten
MH	Marshalleilanden	VN	Vietnam
MM	Birma	VU	Vanuatu
MN	Mongolië	WF	Wallis- en Futuna-eilanden
MO	Macau	WS	Samoa (Vroegere West-Samoa)
MP	Noordelijke Marianen		

3.7 Literatuur

Boutorat, A. & Van Den Berg, M. (2017), *Directe buitenlandse investeringen en handel – een schets*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2015), *Aandeel Nederland en EU in wereldeconomie sinds 1980 gehalveerd*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2016a), *Bijdrage wederuitvoer aan bbp in 20 jaar verdubbeld*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2016b), *CBS Internationaliseringsmonitor 2016, vierde kwartaal: Zelfstandig MKB*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2016c), *Documentatierapport Inward FATS*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2016d), *Documentatierapport Internationale Handel in Goederen (IHG)*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2016e), *Nederlandse export meer gericht op niet-EU-landen*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2017a), *CBS Internationaliseringsmonitor 2017, vierde kwartaal: Waardeketens*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2017b), *Smartphone meest ingevoerde hightechproduct*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2017c), *CBS Internationaliseringsmonitor 2017, tweede kwartaal: Internationale handel in diensten*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2018a), *Conjunctuurklok*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2018b), *Ondernemersvertrouwen op recordhoogte*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2018c), *Bbp groeit met 0,8 procent in vierde kwartaal 2017*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS & WUR (2018), *De Nederlandse landbouwexport 2017*. Centraal Bureau voor de Statistiek en Wageningen University & Research: Den Haag/Heerlen/Bonaire/Wageningen.

De Blois, C., Alberda, A., Boonstra, H. & Lankhuizen, M. (2013), *Internationale handel en doorvoer: een nieuwe statistiek*. Centraal Bureau voor de Statistiek & Vrije Universiteit Amsterdam: Den Haag/Heerlen/Bonaire/Amsterdam.

Eurostat (2017a), *International trade statistics – background*. Geraadpleegd op de website van Eurostat: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_statistics_-_background, op 16 januari 2018.

Eurostat (2017b), *Globalisation patterns in EU trade and investment*. Publications Office of the European Union: Luxemburg.

Eurostat (2018), *National accounts aggregates by industry*. [Dataset]. Eurostat: Luxemburg.

Lemmers, O. (2014), *Aandeel MKB in buitenlandse handel en investeringen*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Meinema, A. (2017), *Waarom de Nederlandse economie maar doorgroeit*. Geraadpleegd op de website van de Nederlandse Omroep Stichting: <https://nos.nl/artikel/2188272-waarom-de-nederlandse-economie-maar-doorgroeit.html>, op 7 februari 2018.

Ramaekers, P. (2017), *Internationale dienstenhandel in het kort*. In CBS Internationaliseringsmonitor 2017, tweede kwartaal: Internationale handel in diensten. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Statistics Denmark & OESO (2017), *Nordic Countries in Global Value Chains*. Statistics Denmark & OESO: Kopenhagen/Parijs.

Smit, R. & Wong, K. F. (2016), *Eerste stappen op een nieuwe weg: microdata over de internationale handel in diensten*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Smit, R. & Wong, K. F. (2017), *Ontwikkeling microdata 2012–2016 Internationale handel in diensten*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Van den Berg, M., Voncken, R., Walthouwer, M. & Wong, K.F. (2016), *De keten en het belang van de Nederlandse agribusiness*. In CBS Internationaliseringsmonitor 2016, tweede kwartaal: Agribusiness. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Van Delden, A. & de Wolf, P. P. (2010), *Methodologische beschrijving DRT*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Van Roekel, R. & Voncken, R. (2017), *Ruimtelijke spreiding van bedrijven met internationale handel*. In CBS Internationaliseringsmonitor 2017, vierde kwartaal: Waardeketens. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Vos, S. & Jaarsma, M. (2017), *Bedrijven met internationale handel in diensten; dezelfde prestaties als bedrijven met goederenhandel?* In CBS Internationaliseringsmonitor 2017, tweede kwartaal: Internationale handel in diensten. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Walhout, J., Wong, K. F. & Lemmers, O. (2017), *De rol van multinationals in de Nederlandse waardeketen*. In CBS Internationaliseringsmonitor 2017, vierde kwartaal: Waardeketens. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

WTO (2017), *World Trade Statistical Review 2017*. World Trade Organisation: Genève.

Export naar de EU

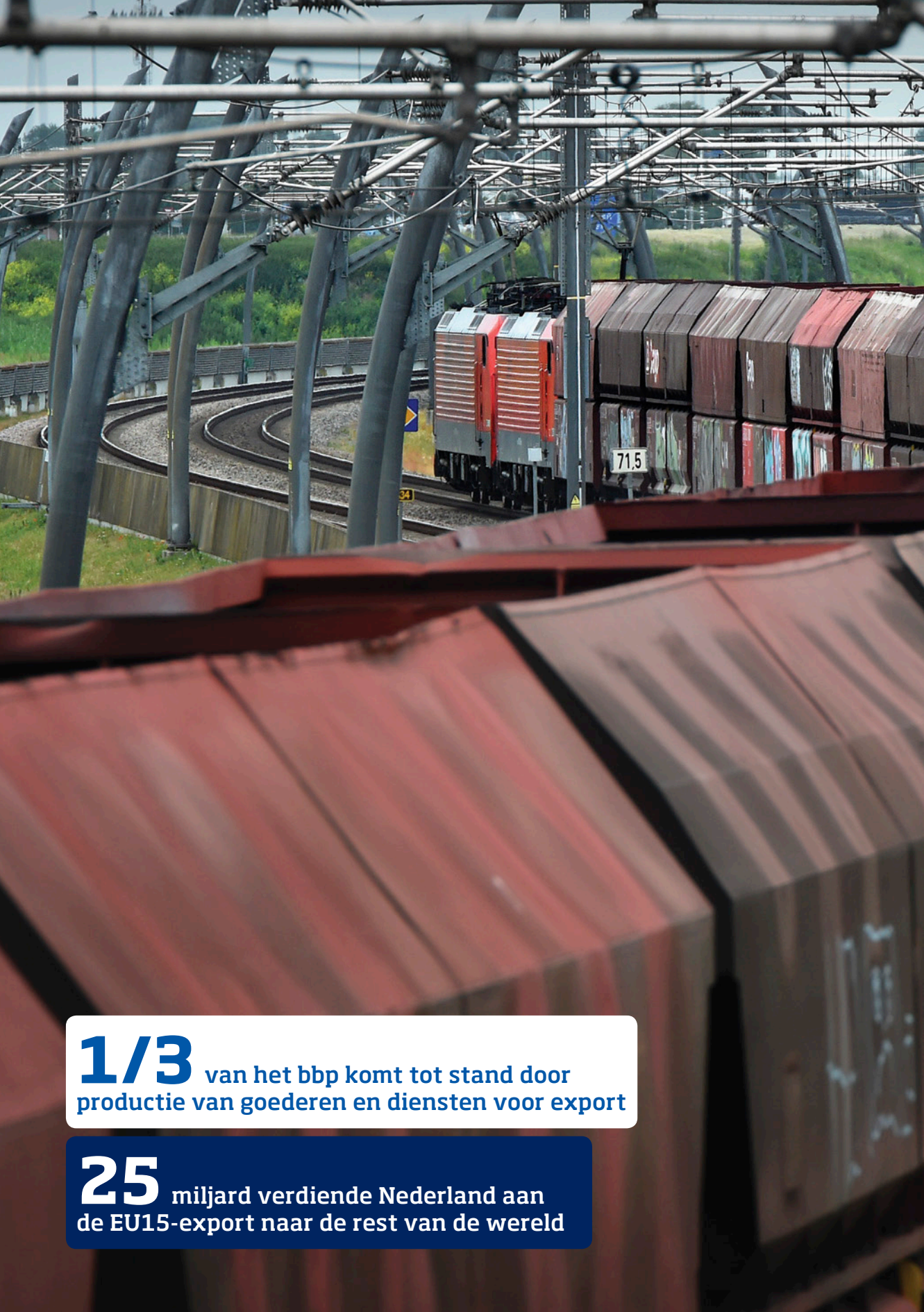
Gateway to the rest of the world?

Auteurs

Marjolijn Jaarsma

Khee Fung Wong

Oscar Lemmers



1/3 van het bbp komt tot stand door
productie van goederen en diensten voor export

25 miljard verdiende Nederland aan
de EU15-export naar de rest van de wereld

Het grootste deel van de Nederlandse export gaat naar de EU. Dit aandeel neemt wel af door de tijd, onder andere doordat groeimarkten zoals China steeds belangrijker worden. In dit hoofdstuk kwantificeren we hoe belangrijk de EU is voor de Nederlandse economie, vergelijken we dit EU-aandeel met dat in andere landen en laten we zien hoe het belang van de EU en andere handelsblokken door de tijd veranderde. Dat doen we vooral door te kijken hoeveel Nederland verdient aan deze export, niet hoeveel Nederland exporteert. Voor het eerst laten we zien hoe belangrijk de EU15 voor Nederland is als 'gateway to the rest of the world'. Namelijk, welk deel van de export naar de EU15 daar verwerkt wordt tot export naar andere landen.

4.1 Inleiding

Het 'Trump effect' lijkt er toe te leiden dat sommige EU-landen en hun leiders in toenemende mate weer om zich heen kijken om de samenwerking binnen de EU op gebied van defensie, klimaat en handel nieuw leven in te blazen (Bolin, 2017; Von der Burchard & Hanke, 2017; Emmett & Blenkinsop, 2017). Met het aantreden van president Trump lijken de betrekkingen tussen de Verenigde Staten, Europa en China namelijk een ander pad in te slaan dan in voorgaande jaren. Trumps 'America First' politiek, het op pauze zetten van TTIP/TTP en de bekoelde economische relatie met China zorgen voor verschuivingen op het internationale handelstoneel. Zelfs de aanstaande Brexit draagt op een bepaalde manier bij aan het nieuwe Europese sentiment van 'samen sterk' (Van Middelaar, 2017). Sommigen in Europa zijn weer optimistisch over verdere integratie en samenwerking, mede onder invloed van de sterke economische groei en voorspoed in Europa (Juncker, 2017) of de uitslagen van de verkiezingen in Duitsland, Frankrijk en Nederland (Heymans, 2017), waar pro-Europese partijen uiteindelijk weer de regering vormden. Het Nederlandse regeerakkoord (2017) stelt zelfs: 'In de Europese herbezinning over de rol van de unie staat voorop dat Nederland onlosmakelijk is verbonden met de EU'.

De Europese Unie is voor de internationale handel van Nederland van groot belang. Het kabinet zet er daarom ook op in om handel verder te bevorderen en te vergemakkelijken. In de speech (Rutte, 2018) waarin minister-president Rutte zijn visie op de EU deelde en negen voorstellen deed om deze verder te verbeteren, stond 'maak de Europese dienstenmarkt echt open' op de eerste plaats. Maar het aandeel in de export – in het bijzonder voor de Nederlandse goederenhandel – lijkt af te nemen (CBS, 2016a). Grafiek 2.4.2 in hoofdstuk 2 liet al zien dat tussen 2002 en 2017 het aandeel van de EU28 in de goederenexport gedaald is van bijna

80 procent naar 71 procent. Vooral de export van Nederlandse makelij gaat vaker naar landen buiten de EU28 ten opzichte van tien jaar geleden. Het gedeelte van de wederuitvoer dat naar het Europese achterland gaat, is in de afgelopen tien jaar wel redelijk stabiel gebleven. Het relatieve belang van Europa voor de Nederlandse goederenexport loopt dus al een tijd lang terug.

71% van de goederenexport
ging naar de EU28 in 2017



Om dit relatieve belang goed te kunnen analyseren is het niet voldoende om alleen naar de 'traditionele' exportcijfers (de bruto exportwaarde) te kijken. Waardeketenonderzoek (bijvoorbeeld OESO-WHO, 2013; Los et al., 2015; CBS, 2015; CBS, 2017a) heeft namelijk laten zien dat productie in toenemende mate opgeknipt is en in onderdelen in verschillende delen van de wereld plaatsvindt. Bedrijven zijn in toenemende mate een schakel in een wereldwijd productieproces. Dat houdt ook in dat de export van een bedrijf steeds vaker dan vroeger niet meteen zijn eindbestemming bereikt maar in het land van de afnemer verder wordt verwerkt om vervolgens opnieuw geëxporteerd te worden. Het land van de afnemer vormt dan een poort, een 'gateway', tot andere landen. Denk bijvoorbeeld aan een Nederlandse staalfabrikant die een grote order krijgt van een Duitse autofabrikant omdat er vanuit China een toegenomen vraag naar Duitse auto's is. Dan vormt Duitsland voor de Nederlandse staalfabrikant een toegangspoort tot China. Traditionele handelsstatistieken zoals in de voorgaande hoofdstukken bieden slechts een gedeeltelijk beeld van hoe de handelsstromen tegenwoordig lopen en hoe de verdiensten hieraan tot stand komen. Daarnaast laten de traditionele handelsstatistieken alleen zien hoeveel er verkocht wordt, maar niet hoeveel import er voor nodig was. Het gaat er tenslotte niet alleen om hoeveel je verkoopt als land, maar ook om wat je er aan overhoudt.

In dit hoofdstuk zullen de trends en ontwikkelingen in de export van Nederland de revue passeren, met bijzondere focus op de EU. Concreet staan de volgende onderzoeksvragen centraal:

1. Hoe belangrijk is export voor de Nederlandse economie?
2. Hoe belangrijk is de EU voor de Nederlandse export?
3. Welk deel van de Nederlandse exportverdiensten komt tot stand dankzij consumptie door de EU en welk deel dankzij de *gateway* functie van de EU?
4. Hoe ziet dit patroon er uit voor de andere handelsblokken waar Nederland naar toe exporteert?

Daarbij vergelijken we Nederland steeds met andere landen en kijken we ook hoe alles verloopt door de tijd.

In de volgende paragraaf komt aan bod welke data en cijfers gebruikt zijn om bovenstaande onderzoeksvragen te beantwoorden. Paragraaf 4.3 beschrijft de bruto export. Paragraaf 4.4 gaat dieper in op de waardeketens en de bijdrage van de EU15 aan de Nederlandse economie, in 4.5 komen ook andere handelsblokken zoals NAFTA en APEC-klein aan de orde. Paragraaf 4.6 laat zien hoe de gateway functie van de EU15 zich door de tijd ontwikkelde. Het hoofdstuk sluit af met conclusie, samenvatting en discussie.

4.2 Data en methoden

In dit hoofdstuk maken we in het begin gebruik van de statistieken internationale handel in goederen en diensten om helder te krijgen in hoeverre de Nederlandse export rechtstreeks naar de landen in de EU gaat. Vervolgens wordt met behulp van input-outputanalyse onderzocht wat Nederland verdient aan de export naar de verschillende handelsblokken. Het CBS heeft alleen informatie over de *directe* internationale handel van bedrijven in Nederland (het land waaruit wordt geïmporteerd of waarnaar wordt geëxporteerd) maar heeft geen zicht op wat er met de goederen en diensten gebeurt nadat ze zijn geëxporteerd. Deze kunnen in het importerende land geconsumeerd worden of verwerkt worden in verdere export. De OESO en de WHO hebben in het TiVA-project (OESO-WHO, 2013) informatie afgeleid waarmee het CBS wél kan schatten wat er met de export gebeurt, bijvoorbeeld hoeveel Nederlandse export via verwerking in het ene land of handelsblok uiteindelijk in een ander land of handelsblok geconsumeerd wordt. De OESO-WHO informatie betreft indicatoren en tijdreeksen die op de OESO website staan, de zogenaamde multi region input-outputtabellen. Dit zijn input-

outputtabellen met 63 landen (en 'rest van de wereld') en 34 bedrijfstakken, voor de periode 1995–2014. Het CBS heeft op basis van deze tabellen nog een aantal extra indicatoren en tijdreeksen afgeleid.

In dit hoofdstuk onderscheiden we de volgende zes handelsblokken/landengroepen.

- EU15 (Frankrijk, België, Duitsland, Verenigd Koninkrijk, Italië, Oostenrijk, Denemarken, Spanje, Portugal, Griekenland, Finland, Luxemburg, Zweden, Ierland, Nederland¹⁾, allen EU-lid vóór 2004).
- EU13 (Estland, Letland, Litouwen, Hongarije, Polen, Slowakije, Slovenië, Malta, Cyprus, Tsjechië, Bulgarije, Roemenië, Kroatië, allen toegetreden tot de EU in 2004 of later)
- NAFTA (Canada, Verenigde Staten, Mexico)
- BRICS (Brazilië, Rusland, India, China, Zuid-Afrika)
- APEC_klein (Australië, Brunei, Chili, Filipijnen, Hongkong, Indonesië, Japan, Maleisië, Nieuw-Zeeland, Peru, Singapore, Taiwan, Thailand, Vietnam, Zuid-Korea, met andere woorden de APEC exclusief Canada, China, Mexico, Papoea Nieuw Guinea, Rusland en Verenigde Staten).
- Overige landen (Alle landen ter wereld die nog niet bij andere handelsblokken zijn genoemd)

Bij het onderzoeken van het relatieve belang van de EU is voor dit hoofdstuk de afweging gemaakt of de EU28 of een smallere EU-afbakening het meest veelzeggend is. In 1995 bestond de EU (nét) uit 15 lidstaten. Daarna duurde het nog negen jaar of meer voordat de Baltische staten, Malta, Cyprus en verschillende Oost-Europese landen lid werden. Het apart onderscheiden van deze 13 'toetredingslanden' in plaats van ze samenvoegen met de 'oude' lidstaten heeft als voordeel dat er een beter beeld ontstaat van het relatieve belang van deze landen voor de Nederlandse export vóór en na toetreding tot de EU. De keuze voor de overige landengroeperingen is verder ingegeven door het beschikbare detail in de OESO-WHO-data.

¹⁾ Als we voor een land kijken wat het belang is van de export naar een handelsblok voor dit land en het land zelf deel uitmaakt van dit handelsblok, dan kijken we naar het handelsblok exclusief dit land. Het gaat immers alleen over de export. Bijvoorbeeld, het belang voor Nederland van de export naar de EU15 is wat Nederland verdient dankzij de EU15 exclusief Nederland.

4.3 (Bruto) Nederlandse export naar verschillende handelsblokken

In deze paragraaf gaan we dieper in op de ontwikkeling van de (bruto) export van Nederland naar de verschillende handelsblokken. Hier gaat het om de traditionele exportcijfers, te weten de totale exportwaarde. Er wordt nog niet gekeken naar het feit dat een deel van deze export niet direct de eindbestemming bereikt. We doen dit om een eerste kader te schetsen en om vergelijking met cijfers in de eerdere hoofdstukken mogelijk te maken. De combinatie van de traditionele handelscijfers met de nieuwere cijfers over toegevoegde waarde verwerkt in export, later in dit hoofdstuk, geeft een completer beeld van de Nederlandse export.

In 1996 ging bijna 80 procent van de Nederlandse goederenexport naar de EU15. In 2017 was dit aandeel een stuk lager, namelijk 64 procent. Vooral de export van Nederlandse makelij verlaat steeds vaker Europa. Tegenwoordig gaat 42 procent van de export van Nederlandse makelij naar landen buiten de EU15 (zie ook hoofdstuk 3); in 1996 was dit nog geen 30 procent. Wederuitvoer, doorgaans bestemd voor het Europese achterland, gaat eveneens minder vaak naar de EU15 maar de afname van dit aandeel is kleiner dan bij de export van eigen makelij.

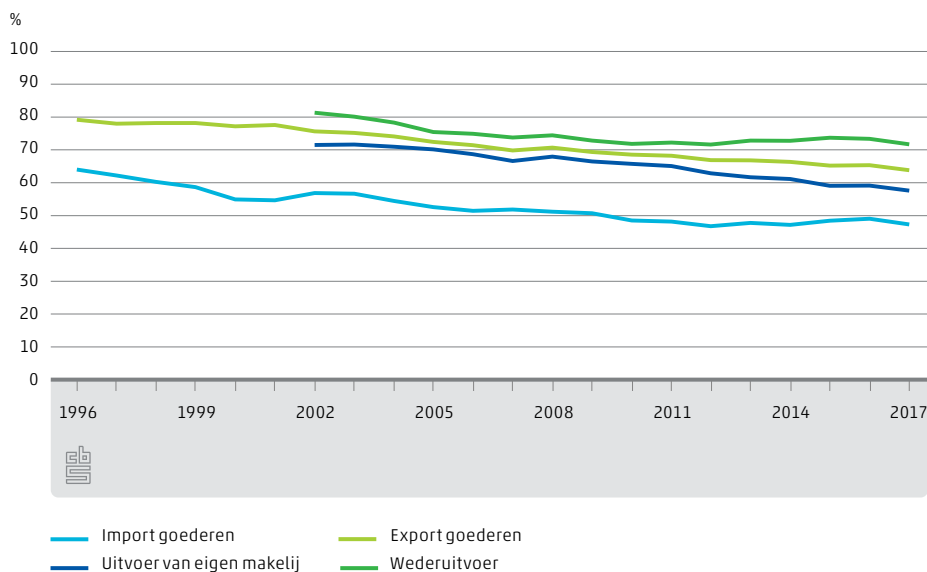


42% van de export van eigen makelij ging in 2017 naar niet-EU landen

Ook aan de importkant zien we het aandeel van de EU15 afnemen. In 1996 kwam 64 procent van de Nederlandse goederenimport uit de EU15. In 2017 was dit aandeel 15 procentpunt kleiner. Iets minder dan de helft van de goederenimport komt nu uit een EU15 land. Ook dit is gerelateerd aan de wederuitvoer, die voor een groot deel bestaat uit goederen die vanuit Azië door Nederlandse bedrijven gedistribueerd worden naar het Europese achterland. Nederland heeft dankzij de gunstige ligging, de goede infrastructuur en de vele handelservaring veel meer

wederuitvoer dan andere landen (Kuypers et al., 2013). Denk bijvoorbeeld aan de haven van Rotterdam, Schiphol en de Betuwelijn. En deze wederuitvoer, dus ook de aanvoer uit Azië, is de afgelopen decennia fors gegroeid.

4.3.1 Aandeel EU15 in de Nederlandse goederenhandel



NB: vóór 2002 waren er geen gegevens over wederuitvoer en uitvoer van eigen makelij beschikbaar.

Het aandeel van de Nederlands geproduceerde export met de EU15 als bestemming in de totale export neemt af, zie ook paragraaf 2.5 van deze publicatie. Onze belangrijkste Europese partners wat betreft goederenexport, te weten Duitsland, België/Luxemburg, Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Italië hebben allemaal een kleiner aandeel in onze export dan twintig jaar geleden. In 1996 ging nog 68 procent van onze goederenexport naar deze vijf bestemmingen²⁾. In 2017 was dit aandeel afgenomen tot 54 procent. Deze afname zit grotendeels in de export van Nederlandse makelij. Als we verder inzoomen op deze export van eigen makelij dan zien we dat het aandeel van Duitsland, onze grootste exportpartner, het meest afnam ten opzichte van 2002. Dit aandeel nam met 4 procentpunt af. Het aandeel van Frankrijk in de export van Nederlandse makelij is met 3 procentpunt afgenomen en dat van het Verenigd Koninkrijk en Italië elk met 2 procentpunt. Het aandeel van België nam weinig af.

²⁾ Vanaf het jaar 2000 zijn de België en Luxemburg gesplitst in de statistiek Internationale Handel in Goederen. Daarvóór was het één bestemming. In deze vergelijking is Luxemburg dus meegeteld bij België in beide jaren.

Landen met een (flink) groter aandeel in de Nederlandse export dan twintig jaar geleden zijn vooral opkomende landen in Azië. De export van eigen makelij naar China was in 2017 ruim het zevenvoudige van de export in 2002 en daarmee is China het land met veruit het sterkst gegroeide aandeel in de export. Ook Singapore, Zuid-Korea en Turkije vertonen een toegenomen aandeel in de export van eigen makelij in de afgelopen jaren. Polen en Tsjechië hebben ook een groter aandeel in de totale Nederlandse export weten te veroveren, maar hier speelt meer wederuitvoer de belangrijkste rol. Zie ook grafiek 3.4.1.

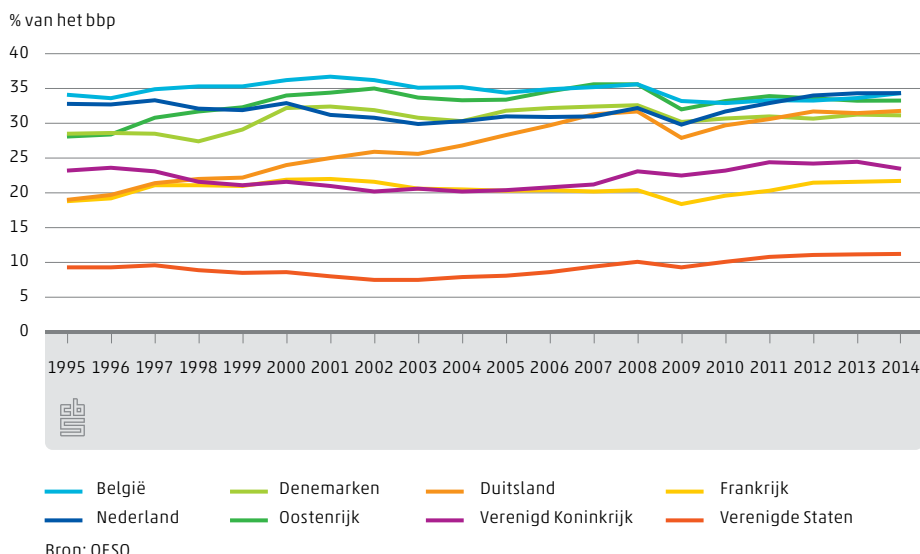
Bij de internationale handel in diensten is het patroon niet zo eenduidig. Import van diensten lijkt vrijwel even vaak uit EU-landen te komen als een aantal jaren geleden. De dienstenexport is in 2017 weer meer op EU gericht dan in eerdere jaren.

4.4 Belang export ten opzichte van bbp

Voor een kleine, open economie als Nederland is internationale handel een belangrijke bron van inkomsten en welvaart. De toegevoegde waarde dankzij productie van goederen en diensten verwerkt in de export is volgens de OESO-WHO cijfers goed voor een derde³⁾ van het bbp. Andere kleine, open Europese economieën zoals België, Denemarken en Oostenrijk kennen eveneens een redelijk hoog en stabiel exportbelang. De OESO-WHO cijfers tonen dat tussen de 28 en 37 procent van hun bbp tot stand komt door export van goederen en diensten. Dit is zichtbaar in grafiek 4.4.1. Voor grotere economieën zoals Duitsland of de Verenigde Staten is het belang van internationale handel kleiner. Bijvoorbeeld, in de Verenigde Staten varieert dit van 7–10 procent van het bbp. Ook in het Verenigd Koninkrijk en in Frankrijk is het belang van de export voor de economie een stuk kleiner dan in Nederland. Dit belang is stabiel over de afgelopen twintig jaar. Deze landen hebben een grotere interne markt en toegang tot meer eigen grondstoffen en inputs die kleinere landen mogelijk niet of minder hebben. Kleinere landen kennen daarom doorgaans ook een hogere 'trade openness' dan grotere landen (Guerron-Quintana, 2013). Maar of het belang van deze handel voor de (kleine) economie dan ook automatisch groter is, en hoe deze openheid voor internationale handel samenhangt met economische groei is voer voor economisch debat (zie bijvoorbeeld Alesina et al., 2005).

³⁾ Deze OESO-WHO schattingen wijken licht af van eerder gepubliceerde CBS-cijfers (bijvoorbeeld CBS, 2015). Het CBS heeft nu een project waarin het bekijkt waar de verschillen tussen de eigen cijfers en die uit andere bronnen (naast OESO-WHO ook het WIOD-project) precies in zitten.

4.4.1 Aandeel exportverdiensten in bbp



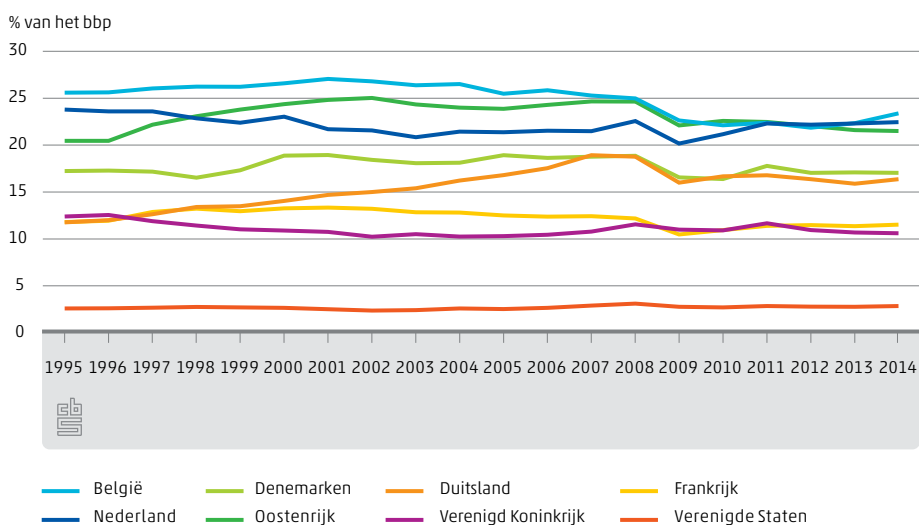
Grafiek 4.4.1 laat voor sommige landen een opvallende ontwikkeling zien. Zo is in Oostenrijk het aandeel van de exportverdiensten in het bbp gegroeid van 28 procent in 1995 naar 33 procent in 2014. De grootste toename zien we in Duitsland. Twintig jaar geleden verdienden onze oosterburen nog minder dan een vijfde van hun bbp dankzij het buitenland, in 2014 was dit al bijna een derde. De Duitse economie is in de afgelopen twintig jaar dus duidelijk meer aan export gaan verdienen, zowel absoluut als relatief. Duitse producten staan bekend om hun kwaliteit en deugdelijkheid: 'Made in Germany' is het hoogst gewaardeerde kwaliteitslabel voor goederen en diensten in de wereld (Statista, 2017). Opvallend genoeg is er geen vergelijkbare ontwikkeling in het belang van de export voor twee andere grote Europese economieën, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk. Hier blijft dit belang – variërend van een vijfde tot een kwart van het bbp – gelijk en blijft driekwart van de economie draaien op binnenlandse bestedingen en consumptie. Ook aan de andere kant van de Atlantische Oceaan, in de Verenigde Staten, is het belang van de export al twintig jaar bijzonder stabiel.

Daar waar grafiek 4.4.1 het belang van de *totale* export liet zien, zoomt grafiek 4.4.2 in op de toegevoegde waarde die samenhangt met export van goederen en diensten naar de **EU15** als aandeel van de totale toegevoegde waarde in een land. Voor ieder land is een lijn in grafiek 4.4.2 dus altijd lager dan in grafiek 4.4.1. In grafiek 4.4.2 gaat het om **directe** export naar de **EU15**. Dat wil zeggen dat hier uitsluitend wordt gekeken naar het eerste land van bestemming.

Later laat grafiek 4.4.3 zien hoeveel Nederland verdient dankzij de EU15, dankzij de directe export naar de EU15 die daar geconsumeerd wordt en de export die door andere handelsblokken verwerkt wordt in hun export naar de EU15.

Daar waar grafiek 4.4.1 overwegend constante of stijgende lijnen liet zien (oftewel een toenemend belang van export voor nationale economieën), toont grafiek 4.4.2 vooral dalende lijnen. Een dalende lijn betekent een kleiner (relatief) belang van directe export naar de EU15 voor de economie. Dit zien we terug bij België, het Verenigd Koninkrijk en Nederland. Het belang van landen buiten de EU15 nam voor elk van deze drie landen juist toe. Anders geformuleerd, de economie van deze drie landen is in twintig jaar tijd minder afhankelijk geworden van directe export naar de EU15, maar meer afhankelijk van directe export naar landen buiten de EU15. De grote uitzondering is wederom Duitsland; hier is het relatieve belang van directe export naar de EU15 met 5 procentpunt toegenomen in twintig jaar.

4.4.2 Aandeel verdiensten directe export naar EU15 in bbp



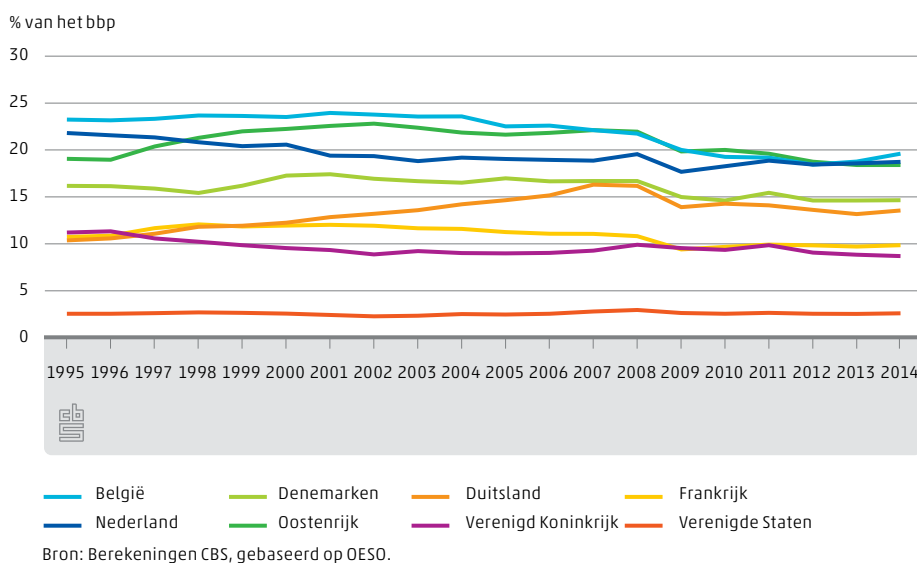
Bron: Berekeningen CBS, gebaseerd op OESO.

Bedrijven opereren steeds vaker als een schakel in een wereldwijd productieproces. Dat betekent dat export steeds vaker dan vroeger niet meteen zijn eindbestemming bereikt, maar in het land van de afnemer verder verwerkt wordt om vervolgens opnieuw geëxporteerd te worden. Het is dus niet duidelijk of de exportgroei naar een land te danken is aan de groei van de consumptie daar of dat het komt doordat dit land meer Nederlandse intermediaire goederen en diensten

afneemt om te verwerken in de export. In het laatste geval kwam de exportgroei uiteindelijk door een ander land.

Daarom houden we rekening met de mogelijkheid dat de export die in eerste instantie naar de EU15 gaat daar verder verwerkt wordt in export naar andere landen. Dan wordt het beeld dat uit de vorige grafiek naar voren komt nog verder versterkt. Grafiek 4.4.3 laat zien hoeveel de verschillende landen verdienen aan export uiteindelijk in de EU15 wordt **geconsumeerd**. De EU15 is dan de laatste bestemming in de exportketen. Dan zien we dat het relatieve belang van de EU15 als eindgebruiker (consument of investeringen⁴⁾) voor vrijwel alle landen afneemt. Net als in 4.4.2 is deze afname het grootst voor België, het Verenigd Koninkrijk en Nederland en het kleinst voor Duitsland. Het aandeel voor Duitsland neemt zelfs nog steeds toe: in 1995 was 10 procent van het Duitse bbp toe te schrijven aan finale consumptie in de EU15, in 2014 was dat opgelopen tot 14 procent.

4.4.3 EU15 als finale afzetmarkt ten opzichte van bbp



⁴⁾ Voor het gemak vanaf nu steeds 'consumptie' genoemd.

4.5 Samenstelling exportverdiensten naar handelsblok

Grafiek 4.4.1 in de vorige paragraaf liet zien welk gedeelte van het bbp van een land tot stand kwam dankzij export van goederen en diensten. Grafiek 4.4.2 liet hetzelfde zien als we alleen naar de directe export van goederen en diensten naar de EU15 kijken. In deze paragraaf verdelen we de exportverdiensten naar handelsblokken om zo hun belang verder inzichtelijk te maken.

De volgende twee grafieken laten op twee manieren zien hoe de exportverdiensten van de verschillende landen zijn opgebouwd. In grafiek 4.5.1 kijken we waar de export in eerste instantie naar toe gaat, ofwel de eerste buitenlandse afnemer in de keten. Hier wordt onderscheid gemaakt naar zes handelsblokken, namelijk de EU15, EU13, NAFTA, BRICS, APEC-klein en de 'rest van de wereld'. Vervolgens kijken we in grafiek 4.5.2 naar de opbouw van de exportverdiensten als we uitgaan van het handelsblok waar het exportproduct uiteindelijk wordt geconsumeerd. De toegevoegde waarde van de export dankzij de eindgebruiker wordt ook hier onderverdeeld naar de zes handelsblokken.

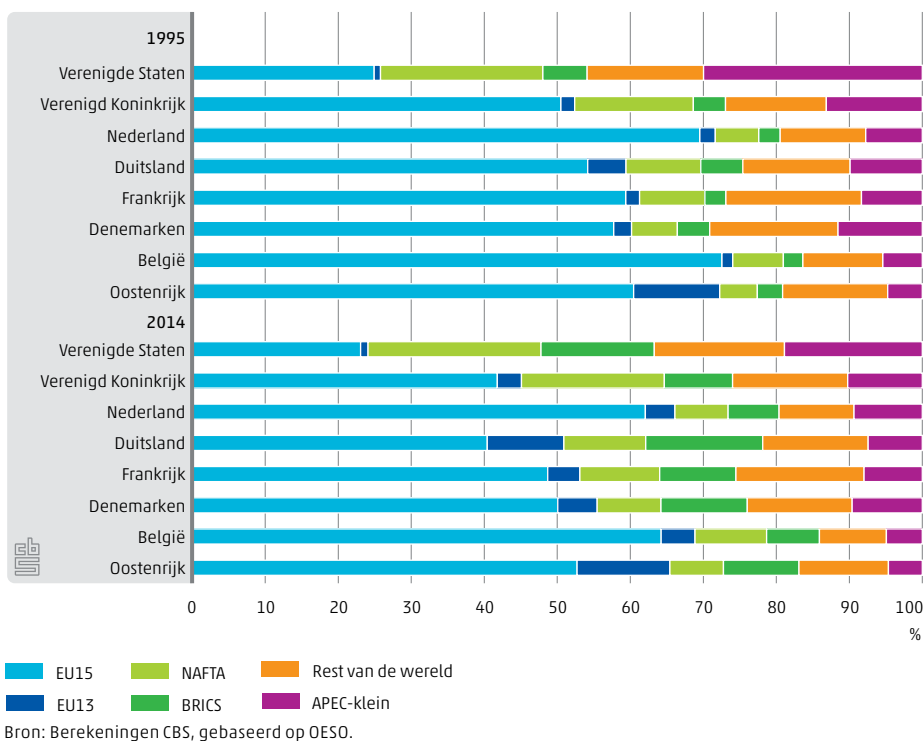
Grafiek 4.5.1 laat voor Nederland, Duitsland, Oostenrijk, België, Denemarken, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten zien hoeveel exportverdiensten zij hebben dankzij welke directe handelspartners. Anders geformuleerd, hier wordt getoond hoe belangrijk de eerste buitenlandse afnemer in de totale exportverdiensten van een land is. Zoals al bleek uit paragraaf 4.4 is de EU15 voor alle landen – met uitzondering van de Verenigde Staten – de belangrijkste eerste afnemer. De aandelen schommelden in 1995 tussen de 51 procent (Verenigd Koninkrijk) en 73 procent (België). Het Verenigd Koninkrijk is van origine wat minder op de EU en wat meer op de Verenigde Staten gericht en dat laten deze cijfers dan ook duidelijk zien. Opvallend is het relatief grote aandeel dat de EU15 vormt in de exportverdiensten van Nederland en België. Hier speelt het grote aandeel van de wederuitvoer in de export van deze landen een rol; deze is voornamelijk op het Europese achterland gericht. Een bescheiden kwart van de Amerikaanse exportverdiensten komt door export naar de EU15. Hier is de geografische afstand een logische barrière. De Verenigde Staten verdient vrijwel even veel aan de export naar de twee andere NAFTA landen (22 procent) als aan export naar de hele EU15. Voor de Verenigde Staten is export naar de APEC-klein landen met 30 procent het belangrijkste. Voor de Europese landen is export naar de APEC-klein van kleiner belang. Ook de BRICS vormden in 1995 met 3–6 procent exportverdiensten een relatief kleine afnemer. Een ander in het oog springend

feit is het relatief grote belang van de nieuwe EU landen (EU13) in de export van Oostenrijk. Vier van de dertien nieuwe lidstaten grenzen aan Oostenrijk en van oudsher zijn er sterke economische banden met deze landen.

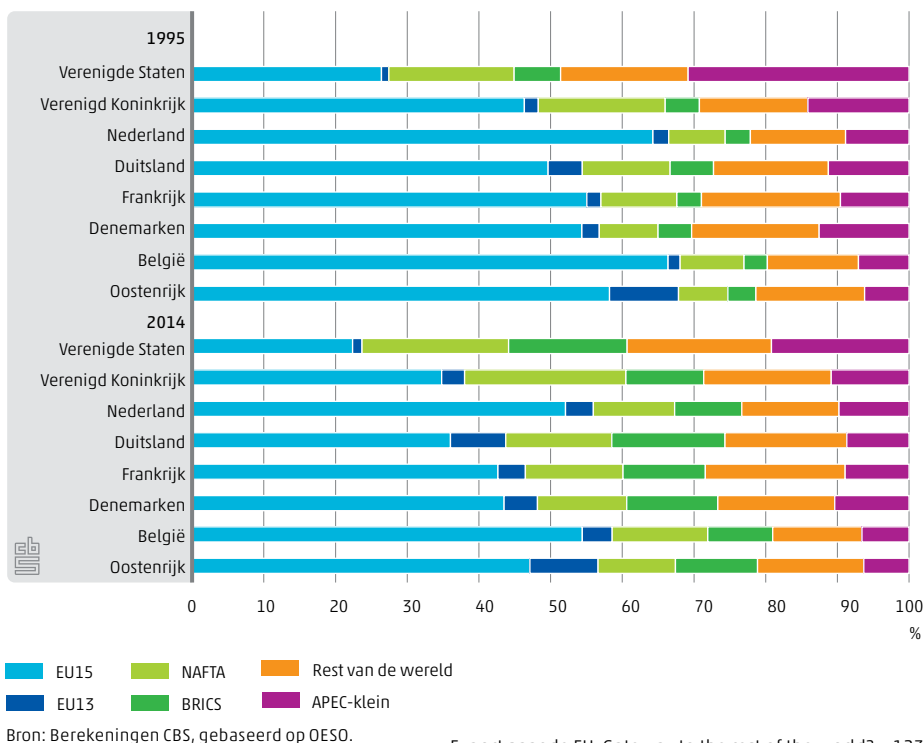
Ten opzichte van 1995 is het beeld in 2014 enigszins veranderd. Conform grafiek 4.4.2 is het relatieve belang van de EU15 als eerste afnemer flink lager dan midden jaren negentig. Vooral de directe export van België, Duitsland en Frankrijk gaat relatief minder vaak naar de EU15 dan in 1995. Het sterkst toegenomen is het aandeel toegevoegde waarde dat verdiend wordt aan export naar BRICS landen. Vooral voor de Verenigde Staten en Duitsland neemt dat toe terwijl dat voor hen toch al relatief groot was. Voor de Verenigde Staten neemt het aandeel van exportverdiensten uit APEC-klein af, voor Duitsland vooral het aandeel van de EU15. Merk op dat grafiek 4.4.2 liet zien dat het aandeel van de Duitse exportverdiensten dankzij de EU15 in de Duitse economie/totale toegevoegde waarde flink toenam. Dat het aandeel van de EU15 in de Duitse totale exportverdiensten toch afneemt tussen 1995 en 2014 wil zeggen dat Duitsland relatief veel meer is gaan verdienen aan de directe export naar de BRICS en relatief minder aan de EU15. De export naar de BRICS groeide nóg harder dan die naar de EU15.

Opvallend om te zien is de relatief bescheiden positie van de EU13 in de exportverdiensten van de verschillende landen. Dit aandeel neemt alleen voor Duitsland noemenswaardig toe.

4.5.1 Exportverdiensten onderverdeeld naar eerste afzetmarkt



4.5.2 Exportverdiensten onderverdeeld naar finale afzetmarkt



In grafiek 4.5.1 stond de eerste afnemer in de exportketen centraal. In grafiek 4.5.2 staat de eindgebruiker centraal. Anders gezegd, welk deel van de exportverdiensten komt tot stand doordat er in NAFTA, BRICS of APEC-klein landen goederen en diensten geconsumeerd worden waar bijvoorbeeld Nederland ergens in het productieproces een bijdrage aan heeft geleverd.

Voor ieder handelsblok neemt het relatieve belang van de EU15 af. Opvallend is dat het aandeel van de EU13 voor de meeste landen gelijk blijft. Er is dus weinig sprake van export die via andere landen naar de EU13 gaat om daar geconsumeerd te worden. De uitzonderingen zijn Oostenrijk en Duitsland, die dan ook aan de EU13 grenzen. Het aandeel van de NAFTA neemt juist toe in de export van de meeste landen; vooral Nederlandse export komt hier uiteindelijk terecht, maar ook Duitse, Oostenrijk, Belgische en Deense export. Ook het relatieve belang van de BRICS wordt groter.

Grofweg twee patronen komen naar voren als we grafiek 4.5.1 en 4.5.2 met elkaar vergelijken. Ten eerste, voor de exportverdiensten van de Europese landen is het belang van de EU15 als consument kleiner dan het belang als directe afzetmarkt. Dit geldt vooral voor Nederland en België maar ook voor landen als Denemarken en het Verenigd Koninkrijk. In 1995 werd circa 64 procent van de Nederlandse exportverdiensten gerealiseerd door finale **consumptie** in de EU15; terwijl de **directe** export naar de EU15 goed was voor 70 procent van de exportverdiensten in dat jaar. Een deel van de Nederlandse exportverdiensten kwam dus tot stand dankzij export die eerst naar de EU15 ging maar uiteindelijk elders werd geconsumeerd. In 4.6 zullen we zien dat dat in 1995 vooral in NAFTA, APEC-klein en 'rest van de wereld' was. In 2014 was het verschil tussen toegevoegde waarde dankzij directe export naar de EU15 en dankzij finale consumptie in de EU15 nog groter. In 4.6 zullen we zien dat dat komt doordat de EU15 steeds meer Nederlandse goederen en diensten verwerkt voor consumptie in NAFTA, BRICS en 'rest van de wereld'.

Het tweede patroon dat uit deze grafieken te destilleren valt is dat tussen 1995 en 2014 het relatieve belang van de EU15 als consument af neemt en de *gateway* functie van de EU15 steeds belangrijker wordt. Voor geen enkel ander land (in deze selectie van Europese landen) is deze ontwikkeling zo sterk als voor Nederland. Dit toont aan dat Nederlandse export in toenemende mate verwerkt wordt in de export van andere landen in plaats van dat het eindproducten zijn die direct geconsumeerd worden. België volgt min of meer het patroon van Nederland, maar minder uitgesproken. Met andere woorden, de Nederlandse export van intermediaire goederen en diensten wordt steeds belangrijker. Dit is eerder al uiteengezet en gekwantificeerd in CBS (2017a).

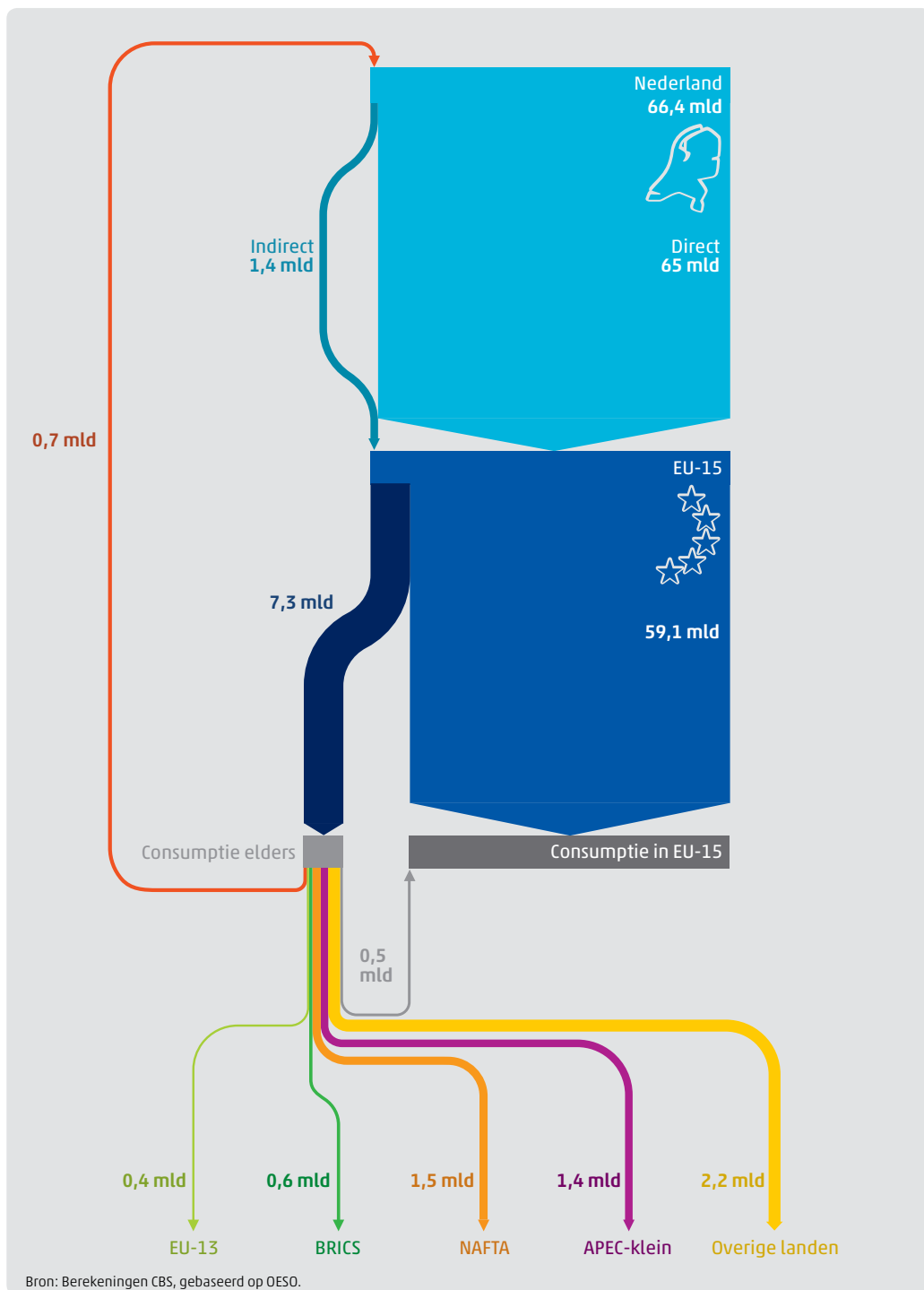
4.6 Handelsblok: eindverbruiker of gateway to the world?

Uit de voorgaande paragrafen blijkt dat het relatieve belang van de EU15 voor de Nederlandse export geleidelijk afneemt. Het aandeel van de EU15 in de Nederlandse exportverdiensten is nog wel groter dan dat van andere landen buiten de EU maar het aandeel is tanende, zeker als de EU15 als eindverbruiker als uitgangspunt wordt genomen. Toegevoegde waarde in Nederland dankzij consumptie in bijvoorbeeld NAFTA en BRICS speelt een steeds grotere rol, zeker als we naar de rol van deze landen als eindverbruiker (en niet als directe afnemer) kijken. De EU15 wordt dus minder belangrijk als eindverbruiker van Nederlandse producten maar steeds belangrijker als intermediair tussen Nederland en de rest van de wereld. We pellen de Nederlandse exportverdiensten af en volgen de hele keten van de Nederlandse export, van de eerste afnemer tot aan de laatste, ofwel de eerste buitenlandse ontvanger tot de consument/eindverbruiker. Vanwege het grote belang van de EU15 voor de Nederlandse economie onderzoeken we dit eerst voor de export die naar de EU15 gaat. Daarna doen we dat ook voor andere handelsblokken.

Op deze manier kwantificeren we voor het eerst de rol van ieder handelsblok. Niet alleen hoe belangrijk een handelsblok is als finale afnemer, maar ook de rol van een handelsblok als 'gateway to the world'. Oftewel, hoeveel verdient Nederland doordat het in de waardeketen zit van een handelsblok dat weer naar een ander handelsblok exporteert?

De rol van de EU15

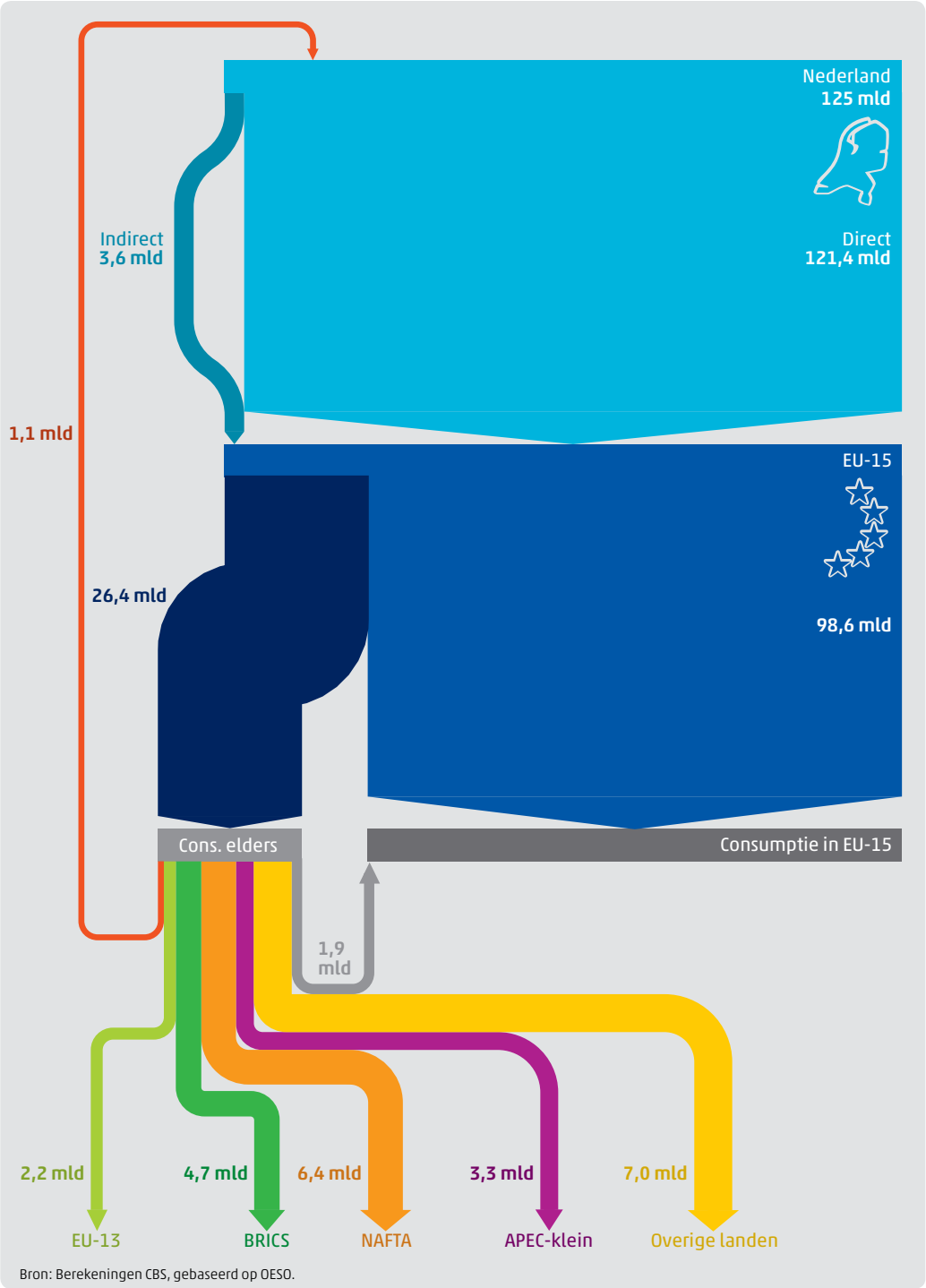
4.6.1 Nederlandse exportverdiens ten dankzij en via de EU15, 1995



Grafiek 4.6.1 laat zien dat Nederland in 1995 circa 66,4 miljard euro overhield aan de export naar de EU15 als we de kosten van geïmporteerde halffabricaten, grondstoffen en ondersteunende diensten in mindering brengen. Het overgrote deel werd verdiend door export die rechtstreeks naar een EU-land ging (65 miljard). Slechts een fractie (1,4 miljard) kwam tot stand doordat de export eerst naar een niet-EU land ging, daar verder verwerkt werd en alsnog naar de EU15 werd geëxporteerd.

Bijna 90 procent (59,1 miljard) van de Nederlandse export die in 1995 in de EU15 aankwam, werd ook daar, na eventuele verwerking, geconsumeerd of gebruikt in een investeringsgoed zoals een machine. De overige 10 procent werd eerst in een EU15-land verwerkt en vervolgens verder geëxporteerd naar niet-EU-landen zoals de Verenigde Staten, China of Rusland. Wat Nederland verdiende aan de export die (in eerste instantie) naar de EU15 ging kwam dus grotendeels tot stand door consumptie van Nederlandse goederen en diensten (of goederen en diensten waar deze in verwerkt waren) in de EU15. Een beperkt deel komt tot stand door de *gateway* functie van de EU15; Nederlandse export die door de EU15 wordt verwerkt, doorgeleverd en elders wordt geconsumeerd. Dan blijken vooral landen in NAFTA, APEC-klein en de 'rest van de wereld' een belangrijke rol te spelen. Ongeveer 1,5 miljard komt tot stand door consumptie van (van origine Nederlandse) goederen en diensten in de Verenigde Staten, Canada of Mexico die via de EU15 daar terecht zijn gekomen. Uiteindelijke consumptie in de EU13, BRICS en zelfs in Nederland speelt een kleinere rol in de Nederlandse exportketen.

4.6.2 Nederlandse exportverdiens ten dankzij en via de EU15, 2014



Wat Nederland aan de export naar de EU15 verdient, is in de afgelopen 20 jaar bijna verdubbeld, van 66,4 naar 125,0 miljard in 2014. Grafiek 4.6.2 laat zien dat ook in 2014 het grootste deel hiervan tot stand kwam door directe export naar de EU15 (121,4 miljard) die vervolgens ook in de EU15, na eventuele verwerking, wordt geconsumeerd (98,6 miljard). Dit aandeel is echter ruim 10 procentpunt kleiner dan twintig jaar geleden. Want in 2014 kwam 79 procent van wat Nederland verdiende aan de export naar de EU15 tot stand doordat de goederen en diensten dáár werden geconsumeerd. In 1995 was dit nog 90 procent. Zoals al eerder bleek is Nederland in de afgelopen 20 jaar dus relatief minder aan eindverbruik in de EU15 gaan verdienen en flink meer aan eindverbruik elders. Anders gezegd, de 'verwerk en doorlever' functie van de EU15 wordt voor de Nederlandse export steeds belangrijker terwijl de 'consumptie' functie relatief gezien aan belang heeft ingeboet. Een steeds groter gedeelte van de Nederlandse exportverdiensten komt tot stand door naar de EU15 te exporteren, waarna de EU15 deze goederen en diensten verwerkt voor eindverbruik buiten de EU15.

Bijvoorbeeld, uiteindelijke consumptie door landen in de NAFTA die via een waardeketen in de EU15 loopt blijkt een grotere rol in de Nederlandse exportverdiensten te zijn gaan spelen dan twintig jaar geleden. In 1995 kwam circa een vijfde van wat Nederland verdiende aan de 'doorlever- en verwerkfunctie' van de EU dankzij uiteindelijke consumptie in de Verenigde Staten, Canada en Mexico. Twintig jaar later was dit al een kwart. Alleen al aan consumptie door de Verenigde Staten van goederen en diensten die via de EU gingen, verdiende Nederland vier keer zoveel als in 1995. De sterkste ontwikkeling zien we bij de BRICS landen; hier verdiende Nederland in 1995 ongeveer 0,6 miljard door goederen en diensten aan de EU15 te leveren die deze verwerkte voor finale consumptie in de BRICS landen. In 2014 was dit al ruim het zevenvoudige. China spant hierin de kroon; in 2014 verdiende Nederland het twintigvoudige aan Chinese consumptie van EU15 goederen en diensten waar Nederland eerder in het productieproces bij betrokken was. Dat kwam neer op 2,3 miljard ofwel bijna een derde van wat Nederland verdiende dankzij finale consumptie in China. De EU15 is voor Nederland dus een belangrijke toegangspoort tot China.

De rol van andere handelsblokken

In de voorgaande paragraaf keken we naar het belang van de EU15 voor de Nederlandse exportverdiensten. Hierbij werd er onderscheid gemaakt tussen consumptie in de EU15 en export die in de EU15 verder verwerkt en vervolgens geëxporteerd wordt naar andere landen. Hier bleek uit dat Nederland in toenemende mate aan deze laatste stroom verdient en dat consumptie in de EU15

steeds minder belangrijk wordt. Hieruit volgt de vraag of dit patroon ook zichtbaar is voor andere handelsblokken. Zien we dat Nederland steeds meer gaat verdienen aan export die via (vele) andere landen de eindconsument bereikt? De antwoorden zijn af te lezen in tabel 4.6.3.

4.6.3 Export, toegevoegde waarde dankzij export en toegevoegde waarde dankzij gateway-functie

	Exportwaarde naar handelsblok (eerste in keten)		Toegevoegde waarde in Nederland door					
			export naar handelsblok (eerste in keten)		consumptie in handelsblok (einde van keten)		consumptie elders dankzij export via handelsblok	
			1995	2014	1995	2014	1995	2014
	x mln euro							
EU15	89 851	185 600	65 016	121 414	59 630	100 442	6 779	24 590
Toetredingslanden (EU13)	2 697	11 856	1 984	7 888	2 036	7 518	545	3 951
BRICS	3 692	19 101	2 718	13 653	3 254	18 069	558	4 781
NAFTA	7 388	20 044	5 591	14 280	7 324	21 875	558	1 709
APEC-klein	9 567	24 325	7 244	18 283	8 218	18 824	1 022	4 965
Rest van de wereld	14 076	29 992	10 226	20 089	11 504	26 156	1 595	4 271
Verenigde Staten	6 495	16 624	4 929	12 236	6 491	18 630	620	2 016
China	614	7 377	446	5 138	506	7 252	244	3 547

Bron: Berekeningen CBS, gebaseerd op OESO.

De eerste twee kolommen van deze tabel laten zien hoeveel de totale exportwaarde van goederen en diensten naar verschillende landen en handelsblokken in 1995 en 2014 bedroeg volgens de OESO-WHO cijfers⁵⁾. Nederland exporteerde in 1995 voor circa 90 miljard euro goederen en diensten naar de EU15. Twintig jaar later was dit ruim 2 keer zoveel, namelijk ruim 185 miljard euro. Na de EU15 is de APEC-klein (na 'rest van de wereld') het grootste handelsblok voor Nederland, zowel in 1995 als in 2014. Hier maken landen als Zuid-Korea, Thailand, Singapore, Maleisië, Japan, Indonesië en Australië deel van uit. In 2014 exporteerde Nederland voor 24 miljard naar dit handelsblok. Daarna volgen NAFTA met een Nederlandse export van 20 miljard euro, daarna de BRICS-landen met 19 miljard en dan de toetredingslanden (EU13). Vooral de export van goederen en diensten naar de BRICS landen is flink gestegen tussen 1995 en 2014. Deze is verviervoudigd van bijna 3,7 miljard naar ruim 19 miljard. Vooral de rechtstreekse export naar China is flink gegroeid in deze periode.

⁵⁾ Deze cijfers zijn exclusief wederuitvoer en wijken ook om andere redenen af van de CBS-cijfers over export.

In de tweede kolom staat hoeveel toegevoegde waarde gemoeid is met de export naar deze handelsblokken. Hier gaat het om export die rechtstreeks naar het handelsblok gaat (de eerste afnemer in de keten) ongeacht wat er verder met deze export gebeurt. Dus of deze export in dit handelsblok wordt geconsumeerd of wordt verwerkt in verdere export is in deze kolom buiten beschouwing gelaten. Het is niet verwonderlijk dat de patronen in deze toegevoegde waarde hetzelfde zijn als bij de exportwaarde: mede dankzij de opkomst van China steeg de toegevoegde waarde dankzij directe export naar de BRICS-landen. En Nederland verdiende ook fors meer dankzij de toetredingslanden in de EU13. De waardegroei naar andere handelsblokken/landengroepen, zoals de EU14 of NAFTA, was aanzienlijk maar wel kleiner.

De derde kolom laat zien hoeveel toegevoegde waarde Nederland had dankzij finaal verbruik in een handelsblok. Wederom zijn de grootste toenames te zien voor de BRICS-landen en de toetredingslanden, maar voor de BRICS-landen is de groei hoger dan bij de groei van de exportwaarde en bij de toetredingslanden is dat juist minder. Voor de BRICS-landen betekent dat dat er nog een flinke groei zat in de Nederlandse export die verwerkt wordt in de export van andere landen naar de BRICS-landen. Kolom vier⁶⁾ laat zien hoeveel Nederland verdient doordat een handelsblok optrad als toegangspoort/gateway tot de rest van de wereld. Bijvoorbeeld, in 2014 had Nederland naar schatting 3.951 miljoen euro aan exportverdiensten doordat de toetredingslanden naar andere landen exporteerden en in hun export Nederlandse goederen en diensten verwerkt waren. Dat is ruim zeven keer zo veel als in 2014. De EU13 heeft dus een steeds belangrijker functie voor Nederland door als toegangspoort op te treden. In het algemeen geldt dat productie steeds meer wordt opgeknipt (Los et al., 2014), zodat ieder handelsblok steeds meer optreedt als toegangspoort tot de wereld en Nederland op die manier afhankelijker wordt van dat blok.

⁶⁾ Merk op dat de som van de derde en vierde kolom niet gelijk is aan de som van de tweede kolom. Deze som bevat namelijk nog een klein stukje toegevoegde waarde dat Nederland realiseert door export naar dit handelsblok via een ander handelsblok. Bijvoorbeeld, in 2014 was voor de EU15 het verschil tussen de derde en vierde kolom precies de 3,6 miljard in grafiek 4.6.2 die de EU15 indirect bereikt.

4.7 Samenvatting, conclusie en discussie

Export is goed voor ongeveer een derde van het Nederlandse bbp. Dat is een stuk hoger dan voor grote landen zoals Duitsland, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten. Maar het is minder dan in Denemarken en Oostenrijk. Voor de meeste economieën in dit onderzoek is dit exportbelang stabiel. Behalve voor Duitsland, hier stijgt het belang van de export juist flink.

De rol van de EU15 als directe (eerste) afnemer is relatief kleiner geworden tussen 1995 en 2014, zowel voor Nederland als de andere landen in dit onderzoek, met uitzondering van Duitsland. Een groter deel van de directe export gaat dus naar de EU13, NAFTA, BRICS, APEC-klein en 'rest van de wereld'. Als we kijken waar de uiteindelijke consumptie plaatsvindt, dan kunnen we stellen dat het relatieve belang van de EU15 nog verder is afgenomen.

Ofschoon het relatieve belang van de EU afneemt, is het van belang te realiseren dat dit handelsblok nog steeds goed is voor meer dan de helft van de toegevoegde waarde die Nederland realiseert dankzij haar export. En het bedrag dat Nederland verdient dankzij finale consumptie in de EU neemt ook nog altijd toe, al is het in een langzamer tempo dan dat van opkomende markten zoals de BRICS. Verder neemt de rol van de EU als toegangspoort tot de rest van de wereld ook steeds meer toe. In dit hoofdstuk kwantificeren we dit voor het eerst. Bijvoorbeeld, in 2014 verdiende Nederland 25 miljard euro doordat Nederlandse goederen en diensten verwerkt waren in de export van de EU15 naar de rest van de wereld. Dat is meer dan bijvoorbeeld de 22 miljard euro die Nederland verdiende dankzij finaal verbruik in de NAFTA. Landen in de NAFTA, BRICS en 'rest van de wereld' worden steeds belangrijker als consument van goederen en diensten uit de EU15 waar Nederland eerder in de waardeketen een bijdrage voor heeft geleverd. Nederland verdient dus in toenemende mate indirect aan landen buiten Europa door ze via de EU15 te bedienen. Dit weerspiegelt de wereldwijde fragmentatie van productieprocessen, waar de productie van goederen en diensten steeds meer opgeknipt wordt in onderdelen in verschillende landen.

Er zijn verschillende verklaringen te bedenken waarom het aandeel van de EU in de Nederlandse goederenexport verandert. Hier geven we enkele voorbeelden. Wederuitvoer is in de laatste jaren harder gegroeid dan makelij eigen product. Dit heeft de export van goederen naar de EU juist een impuls gegeven, want wederuitvoer loopt vooral van Azië naar Europa. Een eerste verklaring voor het

afnemend aandeel van de EU in de Nederlandse export is dat de economische groei in de EU28 gemiddeld (fors) lager was dan in de rest van de wereld. Opkomende markten zoals de BRICS landen kenden de afgelopen 20 jaar onstuimige groei terwijl deze in West-Europa beperkt bleef. En zoals we al in hoofdstuk 2 zagen is de grootte van een economie een belangrijke verklaring voor de export naar dat land. Door de hogere economische groei buiten de EU nam de export naar deze landen ook sneller toe dan die naar de EU. Jaarsma en Lemmers (2014) zagen bijvoorbeeld dat de export naar Mexico in de periode 1996–2013 met een factor 13 groeide, terwijl dat voor Duitsland maar een factor 2,4 was. Een mogelijke tweede verklaring is een verschuiving in de populatie van exporteurs. Eerder onderzoek liet zien dat de meeste Nederlandse goederenexporteurs actief zijn in België, gevolgd door Duitsland en het Verenigd Koninkrijk (CBS, 2016b). Maar de ontwikkelingen op het gebied van transport en communicatie maken het steeds makkelijker voor bedrijven om ook naar verre landen te exporteren (Baldwin, 2016). In ander verband spreekt men wel over 'the death of distance' al is er twijfel of dat echt het geval is (bijvoorbeeld, Disdier & Head, 2008). In het verleden konden alleen grote bedrijven de hoge kosten van export naar verre landen dragen (Smeets, 2010). Dat lijkt steeds meer weggelegd voor het MKB.

De Amerikaanse handelspolitiek, de mogelijke Brexit en de eventuele Europese toenadering hebben gevolgen voor de Nederlandse economie, die voor een derde afhangt van de export. Voor de toekomst is het daarom belangrijk om te monitoren dankzij wie Nederland geld verdient – zowel de directe handelspartner als de uiteindelijke consument. Het eerste is belangrijk omdat dat de klanten zijn van Nederlandse bedrijven. Het tweede is belangrijk omdat economische schokken in het land van de uiteindelijke consument ook doorwerken in Nederland maar niet meteen zichtbaar zijn in de handelsstatistieken. Het CBS brengt de toegevoegde waarde dankzij directe export in kaart (bijvoorbeeld CBS, 2017a; CBS, 2017b). De OESO en de WHO doen dat in het TiVA-project ook voor toegevoegde waarde dankzij de eindgebruiker, maar omdat zij afhankelijk zijn van de beschikbaarheid van gegevens in veel landen beschikken zij over minder recente data.

De verwachting is dat economische groei buiten Nederland, buiten Europa, de komende jaren groter blijft dan de groei in Nederland. De nota *Team Nederland: Samen sterker in de wereld* (Stuurgroep 2017) noemt daarom de ambitie dat in 2030 de export goed is voor 40 procent van het bbp (nu: 32 procent) en wil dat bereiken door de export naar emerging markets te vergroten. Om dat doel te bereiken is nieuw beleid nodig, beleid dat het CBS kan ondersteunen met cijfers en analyses. Bijvoorbeeld, door te monitoren wat de export naar individuele emerging markets oplevert en wat de rol van het MKB hier bij is. Of door te analyseren hoe en waarom de export van bedrijven naar deze landen toeneemt,

welke eigenschappen succesvolle exporteurs hebben, of zij vooral uitbreiden door naar meer landen te exporteren of door meer naar dezelfde landen te exporteren. Dat kan in samenwerking met kennispartners zoals de Hogeschool Zuyd (International Trade Management Research Centre), CPB of universiteiten.

4.8 Literatuur

Alesina, A., Spolaore, E. & Wacziarg, R. (2005), *Trade, growth and the size of countries*. In Handbook of Economic Growth, Volume 1B. Elsevier, 1499–1542.

Baldwin, R. (2016). *The great convergence*. Harvard University Press: Cambridge.

Bolin, B. (2017), Europe Feels the Trump Effect. Geraadpleegd op de website van Fair Observer: <https://www.fairobserver.com/region/europe/donald-trump-nato-european-union-trade-climate-europe-news-15555/>, op 8 februari 2018.

CBS (2015), *Internationaliseringsmonitor 2015, eerste kwartaal: Waardeketens*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2016a), *Nederlandse export meer gericht op niet-EU-landen*, Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

CBS (2016b), *Internationaliseringsmonitor 2016, vierde kwartaal: Zelfstandig MKB*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2017a), *Internationaliseringsmonitor 2017, vierde kwartaal: Waardeketens*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2017b), *Internationaliseringsmonitor 2017, eerste kwartaal: Verenigd Koninkrijk*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Disdier, A. C., & Head, K. (2008). *The puzzling persistence of the distance effect on bilateral trade*. The Review of Economics and statistics, 90(1), 37–48.

Emmett, R. & Blenkinsop, P. (2017), *The EU wants to set global trade rules after Trump steps back*. Geraadpleegd op de website <http://www.businessinsider.com/r-europe-seeks-to-set-global-trade-rules-after-trump-steps-back-2017-7?IR=T>, op 12 februari 2018.

Guerron-Quintana, P. (2013), *The economics of small open economies*. Business Review Q4 2013, 9–18.

Heymans, J. (2017), *Milder over Europa*. Geraadpleegd op de website van RTL Nieuws: <https://www.rtlnieuws.nl/columns/column/jos-heyman/milder-over-europa>, op 13 februari 2018.

Jaarsma, M. & Lemmers, O. (2014), *Handel met opkomende markten groeit sterk*. CBS Webmagazine, Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Juncker, J.-C. (2017), *Toespraak over de staat van de Unie 2017*. Geraadpleegd op de website van de Europese Commissie: http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-17-3165_nl.htm, op 13 februari 2018.

Kuypers, F., Lejour, A., Lemmers, O. & Ramaekers, P. (2013), *Wederuitvoer op bedrijfsniveau bekeken*. TPEdigitaal, 7(3), 117–138.

Los, B., Timmer, M. P., & Vries, G. J. (2015). *How global are global value chains? A new approach to measure international fragmentation*. Journal of Regional Science, 55(1), 66–92.

OESO-WHO, (2013), *OECD-WTO Database on Trade in Value-Added*, May 2013 Release.

Smeets, R., Creusen, H., Lejour, A., & Kox, H. (2010), *Export margins and export barriers: Uncovering market entry costs of exporters in the Netherlands*. CPB Document, 208(1).

Statista (2017), *Made in Germany Is World's Favorite Brand: German Products Take First Place in Statista's Made-In-Country Index*. Geraadpleegd op de website van Statista: https://www.statista.com/press/p/27_03_2017_made_in_germany_is_world_s_favorite_brand_german_products_take_first_place_in_statista_s_made_in_country_index/, op 10 januari 2018.

Regeerakkoord (2017), *Vertrouwen in de toekomst*. Den Haag.

Rutte (2018), *Toespraak van minister-president Mark Rutte bij de Bertelsmann Stiftung*, 2 maart 2018, Berlijn.

Stuurgroep (2017), *Team Nederland: samen sterker in de wereld. Een actieplan voor banen en groei*. Adviesrapport DTIB Stuurgroep internationale handels-, innovatie- en investeringsbevordering. Xerox/OBT: Den Haag.

Van Middelaar, L. (2017), *Brexit en de toekomst van de Europese Unie*. Geraadpleegd op de website van Universiteit Leiden: <https://www.universiteitleiden.nl/nieuws/2017/11/brexit-zorgde-voor-hernieuwd-vertrouwen-in-europese-samenwerking>, op 7 februari 2018.

Von der Burchard, H. & Hanke, J. (2017), *Facing trade war with Trump, Europe rediscovers its swagger*. Geraadpleegd op de website van Politico: <https://www.politico.eu/article/facing-a-trade-war-europe-rediscovers-its-swagger/>, op 6 februari 2018.

Begrippen

bbp (bruto binnenlands product)

Een maat voor de omvang van de economie. Deze wordt berekend uit de som van de waarde die door ondernemingen, huishoudens en overheden wordt toegevoegd aan de goederen en diensten die zij hebben moeten verbruiken om hun producten te kunnen maken. Deze som staat bekend als de toegevoegde waarde 'in basisprijzen'. Om tot het bbp 'in marktprijzen' te komen, wordt hierbij het saldo van productgebonden belastingen en subsidies én het verschil tussen toegerekende en afgedragen btw opgeteld.

Directe buitenlandse investeringen

Een onderneming met directe investeringen uit het buitenland is een onderneming waarin een investeerder uit een ander land tenminste 10% bezit van het gewone aandelenkapitaal of van de stemrechten of het equivalent daarvan. Het gaat hierbij om een blijvend belang en om verkrijging van substantiële invloed in het management van de onderneming. Directe investeringen zijn opgebouwd uit aandelenkapitaal, deelnemingen in groepsmaatschappijen in het buitenland en kredietverlening.

Directe en indirecte uitvoer

Directe uitvoer van goederen of diensten betreft de rechtstreekse export van een bedrijfstak naar het buitenland. Indirecte uitvoer van goederen of diensten betreft de export die via een andere bedrijfstak (zoals de groothandel) óf een ander land uitgevoerd wordt.

Economische groei

De volumegroei van het bruto binnenlands product.

EU13

Lidstaten, die op 1 mei 2004, of later, toegetreden zijn tot de Europese Unie. Het betreft de volgende landen: Bulgarije, Cyprus, Estland, Hongarije, Kroatië, Letland, Litouwen, Malta, Polen, Roemenië, Slovenië, Slowakije en Tsjechië.

EU15

De samenstelling van de Europese Unie per 1 januari 1995: België, Duitsland, Denemarken, Finland, Frankrijk, Griekenland, Ierland, Italië, Luxemburg, Nederland, Oostenrijk, Portugal, Spanje, Verenigd Koninkrijk en Zweden.

Gateway-functie

Een land importeert goederen en diensten uit een land en ver- of bewerkt deze vervolgens voor de export. Op deze manier fungeert het importerende land voor het eerste land als een toegangspoort/gateway tot de rest van de wereld.

Input-outputanalyse

Met input-outputanalyse worden o.a. de uitgaven aan primaire inputs en productiefactoren, zoals de kosten van goederen en diensten die niet in Nederland zijn geproduceerd (import), en de productiefactoren (arbeid, kapitaal, ondernemerschap) toegerekend aan de finale bestedingen (consumptie door huishoudens, consumptie door overheid, investeringen, export). Met de input-outputanalyse worden daarnaast indirecte intermediaire leveringen tussen bedrijfstakken in beeld gebracht, waardoor afhankelijkheden in waardeketens zichtbaar gemaakt kunnen worden.

Intermediaire goederen

Dit zijn inputs in het productieproces, zoals grondstoffen, halffabricaten of brandstoffen. Een intermediair product wordt gebruikt tijdens het productieproces, vaak getransformeerd, en dan verwerkt in de uiteindelijke output. Het wordt dus gebruikt om weer andere goederen te produceren.

Internationale handel in diensten

Er is sprake van internationale handel in diensten wanneer Nederlandse ingezetenen voor ingezetenen van een andere economie diensten verrichten of omgekeerd. Diensten zijn producten die over het algemeen niet tastbaar zijn, bijvoorbeeld vervoersdiensten, zakelijke diensten en persoonlijke, culturele en recreatieve diensten. Met Nederlandse ingezetenen worden bedrijven en personen bedoeld die in een Nederland economische activiteiten ontplooiën en daartoe reeds langer dan één jaar over een locatie in Nederland beschikken.

Internationale handel in goederen

Er is sprake van internationale handel in goederen wanneer ingezetenen goederen leveren aan het buitenland en omgekeerd. Bij invoer uit EU-landen is dit de waarde van de goederen inclusief vracht- en verzekeringskosten tot aan de Nederlandse grens. Bij invoer uit niet-EU-landen is dit de waarde inclusief vrachten verzekeringskosten tot aan de buitengrens van de Europese Unie. De uitvoerwaarde is inclusief vracht- en verzekeringskosten tot aan de Nederlandse grens. Dit is in overeenstemming met de statistiek Internationale Handel in Goederen (IHG).

Multinational

Onderneming die de uiteindelijke zeggenschap heeft over bedrijven in twee of meer landen. Voor Nederland kan er onderscheid worden gemaakt tussen Nederlandse en buitenlandse multinationals. Een Nederlandse multinational is een bedrijf onder Nederlandse zeggenschap met dochters/meerderheidsdeelnemingen in het buitenland. Een buitenlandse multinational is een bedrijf in Nederland waarover de uiteindelijke zeggenschap in het buitenland ligt.

Netto-arbeidsparticipatie

Het aandeel van de werkzame beroepsbevolking in de bevolking (beroeps- en niet-beroepsbevolking). De definitie heeft betrekking op personen die in Nederland wonen en worden doorgaans gepresenteerd voor de bevolking van 15-75 jaar. Hier wordt dit gedaan voor de bevolking van 15-64 jaar.

Niet-multinationals

Bedrijven zonder enige zeggenschapsrelaties met het buitenland. Deze bedrijven hebben geen moeder- of dochterbedrijf in het buitenland.

Quasi-doorvoer

Quasi-doorvoer betreft invoer van goederen van buitenlandse makelij die na aankomst in Nederland niet of nauwelijks een bewerking ondergaan en daarna weer worden doorgevoerd naar het buitenland. De goederen zijn tijdens het gehele verblijf in Nederland eigendom van een buitenlands bedrijf (in tegenstelling tot de wederuitvoer). De quasi-doorvoer is geen onderdeel van de Nederlandse cijfers over de Nederlandse handel, wel bij de Europese cijfers over de Nederlandse handel (Eurostat).

SBI

Bedrijfstakken worden afgebakend volgens de hiërarchische indeling van economische activiteiten van de Europese Unie (Nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté Européenne, afgekort: NACE), de Nederlandse variant hiervan is de Standaard Bedrijfsindeling (SBI).

Toegevoegde waarde

Het verschil tussen de productie (basisprijzen) en het intermediair verbruik (exclusief aftrekbare btw).

Uitvoer van Nederlandse makelij

Uitvoer van Nederlandse makelij betreft uitvoer na productie in Nederland dan wel uitvoer na significante bewerking van buitenlandse makelij (waarbij wordt gekeken in hoeverre de statistische goederencode van het goed al dan niet sterk

is veranderd). Wederuitvoer en uitvoer van eigen makelij vormen samen de totale Nederlandse uitvoercijfers.

Waardeketen

Een internationale waardeketen omvat alle activiteiten – in meer dan één land – die nodig zijn om een product of dienst vanuit de conceptfase via de verschillende productiefases bij eindverbruikers te bezorgen en verwerking na gebruik.

Wederuitvoer

Wederuitvoer betreft invoer van goederen van buitenlandse makelij die na aankomst in Nederland niet of nauwelijks een bewerking ondergaan en daarna weer worden uitgevoerd naar het buitenland. De goederen zijn tijdens het verblijf in Nederland (tijdelijk) eigendom van een Nederlands bedrijf (in tegenstelling tot de quasi-doorvoer). Wederuitvoer en uitvoer van eigen makelij vormen samen de totale Nederlandse uitvoercijfers.

Werkzame persoon

Persoon die een baan heeft bij een in Nederland gevestigd bedrijf of bij een particulier huishouden in Nederland of als zelfstandige actief is. Werkzame personen kunnen dus worden onderscheiden in werknemers en zelfstandigen. Ze kunnen woonachtig zijn in Nederland, maar ook in het buitenland. Tot de werkzame personen behoren alle personen die betaalde arbeid verrichten, ook al is het maar voor één of enkele uren per week, ook als zij:

- arbeid verrichten die op zichzelf genomen legaal is, maar waarvan de beloning aan de registratie door fiscus of sociale zekerheidsautoriteiten wordt onttrokken ('zwarte arbeid');
- tijdelijk geen arbeid verrichten, maar wel doorbetaald krijgen (bijvoorbeeld bij ziekte of vorstverlet);
- tijdelijk onbetaald verlof hebben opgenomen.

Zeggenschap

De zeggenschap van bedrijven wordt bepaald aan de hand van het land waar de strategische besluitvorming plaatsvindt. Deze zeggenschap ligt bij de Ultimate Controlling Institutional Unit (UCI). Buitenlandse zeggenschap betekent dat het land van vestiging van de UCI een ander land is dan Nederland.

Zelfstandig MKB

Het zelfstandig midden- en kleinbedrijf omvat alle bedrijven in Nederland, die in Nederlandse handen zijn met minder dan 250 werkzame personen bij het gehele concern. Het overige MKB bestaat uit bedrijven met minder dan 250 werkzame personen, maar deze bedrijven zijn wel onderdeel van een concern met 250 of meer werkzame personen, óf hebben een buitenlands moederbedrijf.

Reeds eerder verschenen kwartaaledities

2014

- Tweede kwartaal, thema [Internationale handel](#)
- Derde kwartaal, thema [Bedrijfsprestaties](#)
- Vierde kwartaal, thema [Werkgelegenheid](#)

2015

- Eerste kwartaal, thema [Waardeketens](#)
- Tweede kwartaal, thema [Innovatie](#)
- Derde kwartaal, thema [Multinationals](#)
- Vierde kwartaal, thema [Duurzaamheid](#)

2016

- Eerste kwartaal, thema [Bedrijvendynamiek](#)
- Tweede kwartaal, thema [Agribusiness](#)
- Derde kwartaal, thema [Duitsland](#)
- Vierde kwartaal, thema [Zelfstandig MKB](#)

2017

- Eerste kwartaal, thema [Verenigd Koninkrijk](#)
- Tweede kwartaal, thema [Internationale handel in diensten](#)
- Derde kwartaal, thema [Innovatie](#)
- Vierde kwartaal, thema [Waardeketens](#)

Dankwoord

We danken de volgende collega's voor hun constructieve bijdrage voor deze editie van de Internationaliseringsmonitor:

Anne-Peter Alberda
Marcel van den Berg
Annelies Boerdam
Jeanet Exel
Rik van Roekel
Gabriëlle Salazar-de Vet
Linda Schaefer
Roos Smit
Sjoertje Vos
Hans Westerbeek
Hendrik Zuidhoek

Medewerkers

Auteurs

Dennis Cremers
Marjolijn Jaarsma
Oscar Lemmers
Pascal Ramaekers
Roger Voncken
Jaap Walhout
Khee Fung Wong

Redactie

Marjolijn Jaarsma
Pascal Ramaekers
Roger Voncken

Eindredactie

Marjolijn Jaarsma
Roger Voncken