



Discussion paper

Geen eigen import maar toch afhankelijk van het buitenland

Hoeveel, hoe vaak en op welke wijze komen ingevoerde goederen bij niet importeurs? Een analyse met behulp van synthetische data.

Mariska Thelen
Gert Buiten

Juni 2024

1. Inleiding

De verwevenheid in de toeleveringsketens tussen landen en bedrijven is in de afgelopen decennia enorm gegroeid. Grote, multinationale bedrijven hebben hun productieprocessen opgeknipt en over verschillende landen verspreid om kosten te verlagen en efficiëntie te vergroten. Als gevolg daarvan zijn er complexe en soms ondoorzichtige toeleveringsketens ontstaan die over de hele wereld zijn verspreid. Meer zicht op deze verwevenheden is cruciaal om de relaties tussen landen, bedrijven en hun handelsstromen te begrijpen.

Het begrijpen en inzichtelijk maken van zulke verwevenheden en relaties helpt niet alleen bij het inzichtelijk maken van bronnen van groei en welvaart, maar ook bij het identificeren en beheren van risico's. Gebeurtenissen in één land kunnen namelijk een kettingreactie veroorzaken en ook gevolgen hebben voor productieprocessen in andere landen. Zo kan het stilvallen van een fabriek in China leiden tot tekorten in de aanlevering van bepaalde onderdelen voor de industrie in Duitsland, waardoor er ook vraaguitval in Nederland plaatsvindt. Of de blokkade van het Suezkanaal; ook hierdoor kwamen legio productieprocessen in tal van landen de knel.

Nederlandse importeurs en exporteurs opereren in een internationaal netwerk van toeleveranciers en afnemers, maar ook nationaal bevinden ze zich in een netwerk van leveranciers en afnemers. Veruit de meeste Nederlandse bedrijven zijn zelf namelijk niet actief op de internationale markt. Niettemin kunnen ook deze bedrijven profiteren – en de nadelen ondervinden – van internationalisering door toeleveringen van goederen via het Nederlandse bedrievennetwerk. Tot op heden is nog betrekkelijk weinig bekend over, maar wel groeiende aandacht voor, de kwetsbaarheid van Nederlandse bedrijven voor internationale schokken door nationale verwevenheden in het Nederlandse bedrievennetwerk. Onderzoek van Bohn, Notten en Wong (2020) laat bijvoorbeeld zien dat de internationale handel in goederen voor een steeds groter deel uit handel in intermediaire producten en diensten bestaat. Dit zijn inputs in het productieproces, zoals grondstoffen, halffabricaten of brandstoffen. Een intermediair product (of dienst) wordt gebruikt tijdens het productieproces, vaak getransformeerd, en dan verwerkt in de uiteindelijke output. Ze worden dus gebruikt om weer andere goederen of diensten te produceren. Dit wil zeggen dat deze intermediaire inputs van belang zijn voor het Nederlandse productieproces (CBS, 2020). In 2018 bedroeg de intermediaire goederenimport door bedrijven 37 procent van de totale Nederlandse goederenimport (Jaarsma & Wong, 2020).

De toenemende internationale handel in tussenproducten maakt dat internationale gebeurtenissen het Nederlandse productienetwerk kunnen beïnvloeden. Maar niet alleen de groeiende omvang van de handel in intermediaire producten en diensten kan productieketens kwetsbaar maken, ook het type product of dienst dat wordt verhandeld, het aantal leveranciers en de aanwezigheid van substituten speelt een grote rol. Zo is er vanwege de geopolitieke ontwikkelingen de laatste jaren, maar ook vanwege de ambities en uitdagingen rondom de energietransitie, toenemende aandacht voor de aanvoer en leveringszekerheid van kritieke grondstoffen. Bohn et al (2023) beschrijven de Nederlandse afhankelijkheid van kritieke en strategische materialen van andere landen zoals bijvoorbeeld Rusland of China, door te kijken naar de Nederlandse import van kritieke

materialen verder uit te splitsen naar invoer voor verdere verwerking door bedrijfstakken in Nederland en invoer voor wederuitvoer.

Dit onderzoek draagt bij aan het onderzoek naar afhankelijkheden door modelmatig in kaart brengen op welke wijze ingevoerde goederen doorsijpelen in het Nederlandse productienetwerk, oftewel het bedrijvennetwerk. Dit gebeurt door op het niveau van het bedrijf een internationale component toe te voegen aan het synthetische Nederlandse bedrijvennetwerk. Dit artikel demonstreert het nut hiervan met behulp van een concrete toepassing, namelijk het schatten van de indirecte invoer. Ofwel waar ingevoerde goederen in Nederland uiteindelijk naar toe gaan, hoe en door wie invoer verder geleverd wordt en waar afhankelijkheden zouden kunnen zitten. Paragraaf 2 schets het conceptueel kader waarin de aanpak van dit onderzoek nader wordt toegelicht. Verder, worden in deze paragraaf de verschillende invoerstromen en rollen die bedrijven hierin kunnen spelen toegelicht. Om het overzichtelijk te houden, focust de analyse in dit artikel op de invoerkant van internationale goederenhandel; de uitvoer wordt hier dus grotendeels buiten beschouwing gelaten. Paragraaf 3 schets een aantal resultaten waarin de indirecte invoer centraal staat.

2. Conceptueel kader

2.1. Aanpak onderzoek

Bedrijven kunnen op meerdere manieren in contact staan met het buitenland. De meest bekende variant is een bedrijf dat zelf goederen en/of diensten uit het buitenland betreft, en/of levert. Dit zijn importeurs, exporteurs of two-way traders (bedrijven die zowel importeren als exporteren). Nederland telde in 2018 ongeveer 276 duizend bedrijven met import van goederen en/of diensten, 45 duizend met export van goederen en/of diensten en 97 duizend two-way traders (CBS, 2022). Dat betekent dat ruim 1,2 miljoen bedrijven in het Nederlandse bedrijfsleven (1,7 miljoen bedrijven) zelf geen goederen uit het buitenland betrekken of leveren. Dat wil echter niet zeggen dat deze 1,2 miljoen bedrijven niet op de een of andere manier toch geraakt kunnen worden door leveringsproblemen, importtarieven of handelssancties. Een aanzienlijk deel van de Nederlandse invoer komt het land namelijk binnen via intermediairs zoals groothandelaren, en bereiken pas op een later moment hun 'eindpunt'.

Om te onderzoeken hoe internationale handelsgoederen in het Nederlandse bedrijvennetwerk terecht komen, en doorstromen binnen dit Nederlands netwerk is het door het CBS geproduceerde synthetische bedrijvennetwerkbestand gekoppeld aan data over de internationale handel in goederen. Het bedrijvennetwerkbestand is een databestand dat statistische schattingen bevat van binnenlandse intermediaire transacties tussen Nederlandse bedrijven met een jaarmzet van meer dan 10 duizend euro. In feite wordt hierin het Nederlandse productienetwerk, ook wel de 'supply chain' genoemd, modelmatig geschat (Buiten, 2021). Bij deze intermediaire transacties tussen bedrijven gaat het om stromen van verschillende intermediaire goederen die door andere bedrijven verderop in de productieketen gebruikt worden voor hun eigen productieproces. Deze

goederen zijn vervolgens samengevoegd in een aantal verschillende goederengroepen, 128 in totaal. Hierbij gaat het om data uit het jaar 2018. In het bedrijvennetwerkbestand zitten alleen bedrijven met een jaaromzet van meer dan 10 duizend euro, dit waren in 2018 in totaal 1,1 miljoen bedrijven. Als in dit artikel verwezen wordt naar ‘alle Nederlandse bedrijven’, gaat het dus om deze bedrijven in dit bedrijvennetwerkbestand. Bedrijven die intermediaire goederen leveren aan andere binnenlandse bedrijven noemen we in het bedrijvennetwerkbestand suppliers (leveranciers). Bedrijven die intermediaire goederen van andere binnenlandse bedrijven gebruiken in hun productieproces noemen we users (gebruikers). Ook zijn er bedrijven die zowel binnenlandse intermediaire aankoop als ook verkoop van een goed hebben, en dus supplier en user van dit goed zijn. Verder wordt er in het bedrijvennetwerkbestand ook onderscheid gemaakt tussen bedrijven actief in de groothandel en overige bedrijven. Invoer met enkel het doel de goederen door te verkopen aan het buitenland (wederuitvoer) is buiten beschouwing gelaten, aangezien deze invoer niet van invloed is op binnenlandse supply chains.

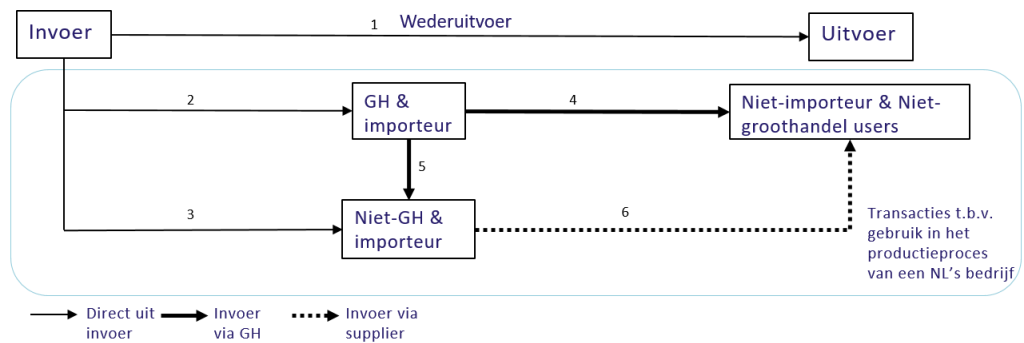
Disclaimer: Het bedrijvennetwerk is een experimentele dataset; bij de verbindingen tussen bedrijven gaat het dus om geschatte verbindingen en niet om directe waarnemingen. De conclusies over de verwevenheid die volgen uit dit onderzoek zijn dus niet gebaseerd op waargenomen relaties tussen bedrijven.

2.2 Type leveringen, bedrijven en invoer

Voor dit onderzoek onderscheiden we verschillende type bedrijven en de wijze waarop zij goederen invoeren. Bedrijven die rechtstreeks goederen invoeren – dus niet via een groothandelaar of andere intermediair – worden gekoppeld aan het bedrijvennetwerkbestand door middel van een uniek identificerend nummer. Deze bedrijven gebruiken de ingevoerde goederen vervolgens zelf in hun productieproces, of leveren deze goederen direct door aan andere binnenlandse bedrijven. Invoer door groothandelaren wordt, met behulp van Input-Output tabellen, toegewezen aan gebruikende bedrijven van deze groothandelsinvoer (de groothandel zelf is één van deze gebruikers). De reden hiervoor is dat groothandelaren grote hoeveelheden invoeren, maar deze invoer grotendeels onbewerkt doorverkopen aan andere bedrijven die deze goederen dan gebruiken in hun productieproces. Kortom, er zijn twee scenario’s waarin bedrijven toch ingevoerde goederen ontvangen zonder deze zelf direct in te voeren, namelijk; 1) bedrijven krijgen ingevoerde goederen door binnenlandse leveranciers geleverd, ofwel onbewerkt ofwel verwerkt in andere producten, of 2) bedrijven krijgen via de groothandel ingevoerde goederen geleverd. In beide gevallen is sprake van ‘indirecte’ invoer.

Figuur 1 laat zien hoe bedrijven in de Nederlandse economie met elkaar in contact kunnen staan en hoe goederen, in verschillende stadia van verwerking, door het bedrijfsleven kunnen stromen. De binnenste cirkel in figuur 1 komt overeen met het bedrijvennetwerk en laat dus de stromen tussen binnenlandse bedrijven zien. Hier is de internationale handelsdimensie aan toegevoegd. Het totaalplaatje laat dus zien hoe ingevoerde goederen in het Nederlandse bedrijvennetwerk terecht komen, en hoe deze invoer daarna eventueel in het binnenland doorstroomt.

Figuur 1: Conceptueel kader binnenlands intermediair verbruik en invoer



NB: "GH & niet-importeur", leveringen van niet-importeurs aan importeurs, en leveringen van importeurs onder elkaar zijn buiten beschouwing gelaten

Pijl 1: Er worden goederen door een Nederlands bedrijf geïmporteerd en deze goederen komen het land binnen. Deze geïmporteerde goederen zijn echter niet bestemd voor het Nederlandse bedrijfsleven en/of de Nederlandse consument en worden vrijwel gelijk doorverkocht aan een buitenlandse koper. De goederen verlaten Nederland weer.

Er worden goederen door een Nederlands bedrijf geïmporteerd die bestemd zijn voor het Nederlandse bedrijfsleven. Deze goederen kunnen op een aantal mogelijkheden het bedrijsvennetwerk binnenkomen.

Pijl 2: De goederen worden geïmporteerd door een groothandelaar. Deze groothandelaar levert de goederen (onbewerkt) door aan niet-groothandelaren die deze goederen zelf niet invoeren (pijl 4), of eventueel ook aan niet-groothandelaren die deze goederen zelf ook invoeren (pijl 5).

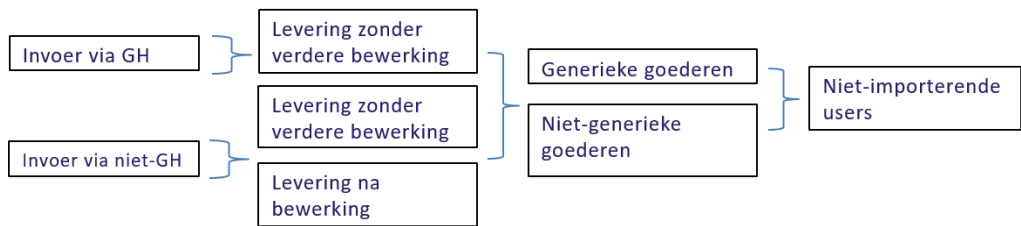
Pijl 3: De goederen worden geïmporteerd door een bedrijf dat geen groothandelaar is. Deze goederen worden door dit bedrijf gebruikt in het eigen productieproces of door geleverd aan niet-groothandelaren die deze goederen zelf niet invoeren (pijl 6).

2.3 Indirecte importstroom

Het type bedrijven en goederenstromen waar dit artikel dieper op ingaat, zijn bedrijven die zelf niet importeren en niet actief zijn in de groothandel, maar wel op de een of andere wijze gebruik maken van ingevoerde goederen. De bedoeling hiervan is om te laten zien hoe Nederlandse bedrijven die zelf geen goederen importeren, toch afhankelijk kunnen zijn van het buitenland doordat er verbindingen zijn met binnenlandse leveranciers. Zoals hierboven genoemd, zijn dit bedrijven die via pijl 4 of pijl 6 goederen ontvangen waarin import is verwerkt. Dit wordt soms ook 'indirecte' invoer genoemd. Om deze bedrijven te kunnen identificeren, is gekeken naar 1) bedrijven die ingevoerde goederen gebruiken (users), 2) deze goederen niet zelf importeren, en 3) deze ingevoerde goederen van minstens één binnenlandse leverancier geleverd krijgen.

Om deze verschillen duidelijker te maken, zoomt figuur 2 in op de invoer stroom die naar niet-importeurs gaat (Pijl 4 en 6 uit figuur 1).

Figuur 2: Indirecte invoer



Figuur 2 beschrijft de verschillende manieren waarop ingevoerde goederen uiteindelijk bij bedrijven terecht kunnen komen die zelf niet importeren. Groothandelaren leveren goederen die zij ingevoerd hebben vrijwel altijd zonder verdere bewerking door aan andere bedrijven. Deze vorm van levering kan ook bij niet-groothandelaren voorkomen. ‘Levering zonder verdere bewerking’ duidt dan dus ook op de invoerstromen waarin een bedrijf bepaalde goederen invoert en deze zelfde goederen onbewerkt door levert aan een ander binnenlands bedrijf dat deze goederen zelf niet importeert. Dit is de meest eenvoudige manier om indirecte invoer te definiëren.

Een andere vorm van indirecte invoer is ‘levering na bewerking’. Dit duidt op de invoer van Niet-Groothandelaren die ingevoerde goederen verwerken in een ander product om dit vervolgens door te leveren. Met ‘hetzelfde goed’ wordt hier bedoeld dat het goed tot dezelfde goederengroep blijft behoren vanaf de invoer tot aan de doorvoer stroom. Het is dus mogelijk dat goederen die licht bewerkt zijn nog steeds onder dezelfde goederengroep vallen. Voor simpliciteit noemen we elk geval waarin de goederengroep niet veranderd bij doorlevering ‘levering zonder bewerking’. Verder laat figuur 2 zien dat er onderscheid gemaakt kan worden tussen de invoerstroom van generieke en niet-generieke goederen. De volgende paragraaf komt terug op waarom dit onderscheid belangrijk is.

Figuur 3 laat het verschil zien tussen het aantal bedrijven met indirecte invoer in de hierboven beschreven twee verschillende definities van indirecte invoer. Scenario 1 komt overeen met het concept ‘levering zonder verdere bewerking’ tussen twee partijen. In scenario 2 wordt ‘levering met bewerking’ ook meegenomen. Bovendien zijn de bedrijven met indirecte invoer uit scenario 1 namelijk mogelijk zelf ook weer binnenlandse leveranciers van andere bedrijven die zelf niet direct invoeren. Ook deze worden meegenomen in scenario 2. Echter niet tot in het oneindige; niet alle vervolgstappen (bedrijf a levert aan bedrijf b, bedrijf b levert aan bedrijf c enz.) zitten hierin, alleen de eerstvolgende stap (dus bijv. van groothandelaar naar indirecte importeur naar de volgende indirecte importeur). Het voordeel van de aanpak in scenario 2 is dat niet alleen ingevoerde goederen maar ook goederen waarin deze invoer verwerkt wordt, meegenomen worden in de definitie van indirecte invoer. Het nadeel hiervan is dat er met het huidige synthetische bedrijsnetwerk op bedrijfsniveau (nog) geen onderscheid gemaakt kan worden tussen leveringen door bedrijven van goederen waarin wel import is verwerkt en levering van goederen waar geen invoer is verwerkt (of die niet ingevoerd zijn). Dit betekent dat het aantal bedrijven dat afhankelijk is van indirecte invoer hier wordt overschat.

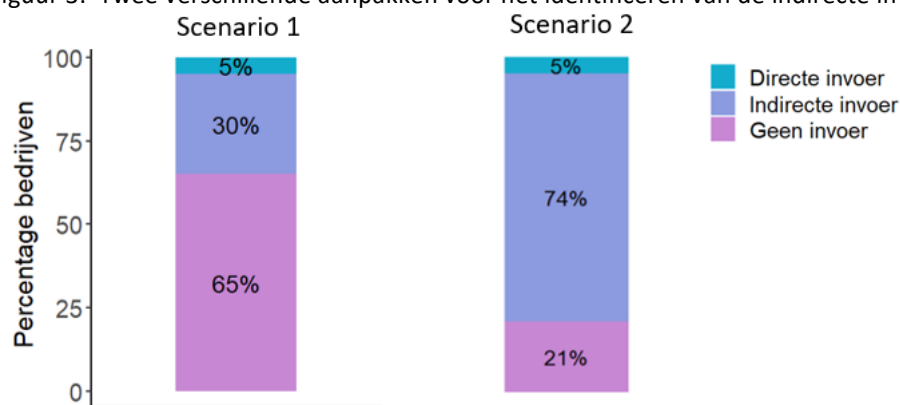
Om deze verschillen concreter te maken volgt een voorbeeld. Als een Nederlandse groothandelaar veevoeder importeert uit Brazilië, en dit doorlevert aan een boer die dit veevoeder nodig heeft om zijn koeien te voeren, dan is deze boer in scenario 1 (kolom 1)

afhankelijk van buitenlands veevoeder invoer, ook al voert hij dit zelf niet in. In scenario 2 (kolom 2) voert de boer het veevoeder aan zijn koeien, die melk produceren. Deze boer levert de geproduceerde melk door aan een bakker. Zowel de boer als de bakker zijn indirect afhankelijk van de veevoeder-invoer. De boer verbouwt echter ook maïs en levert deze maïs aan een andere voedingsmiddelenproducent. Ook deze voedingsmiddelproducent telt in dit onderzoek dan mee als indirect afhankelijk van import in scenario 2 omdat het met de huidige datasets niet mogelijk is om in de relaties tussen bedrijven onderscheid te maken tussen leveringen waarin wel of geen invoer verwerkt is. Ook de bakker verwerkt de melk weer in andere producten (slagroom) en verkoopt deze door aan een cateringbedrijf. Ook deze transactie komt tot stand met indirecte invoer, maar voert in dit onderzoek te ver (we onderzoeken drie stappen in de keten).

3. Resultaten

3.1. Het aantal bedrijven afhankelijk van indirecte invoer

Figuur 3: Twee verschillende aanpakken voor het identificeren van de indirecte invoer



Figuur 3 laat zien welk deel van de bedrijven in het synthetische netwerk zelf importeert of via toeleveringen indirecte invoer gebruikt (100% is alle bedrijven in het bedrijvennetwerkbestand) Er wordt onderscheid gemaakt tussen de twee hierboven beschreven scenario's in het benaderen van de indirecte invoer. 5 procent van de bedrijven is een directe importeur, dit blijft hetzelfde in beide scenario's. In scenario 1 is 30 procent van het totaal aantal gebruikende bedrijven toch afhankelijk van invoer uit het buitenland zonder dit goed zelf direct in te voeren. De waarde van deze invoer bedraagt ongeveer 30 procent van de totale invoer. Dit betekent dat een redelijk groot gedeelte van de totale invoer belandt bij bedrijven niet afhankelijk lijken van het buitenland, maar dit dus wel zijn. Naar schatting 65 procent van de bedrijven importeert niet zelf en ontvangt ook geen indirecte invoer. Aangezien het bij deze definitie van indirecte invoer uitsluitend gaat om invoer en doorlevering van dezelfde goederen is 30 procent een redelijk groot gedeelte van de bedrijven dat afhankelijk is van deze manier van indirecte invoer.

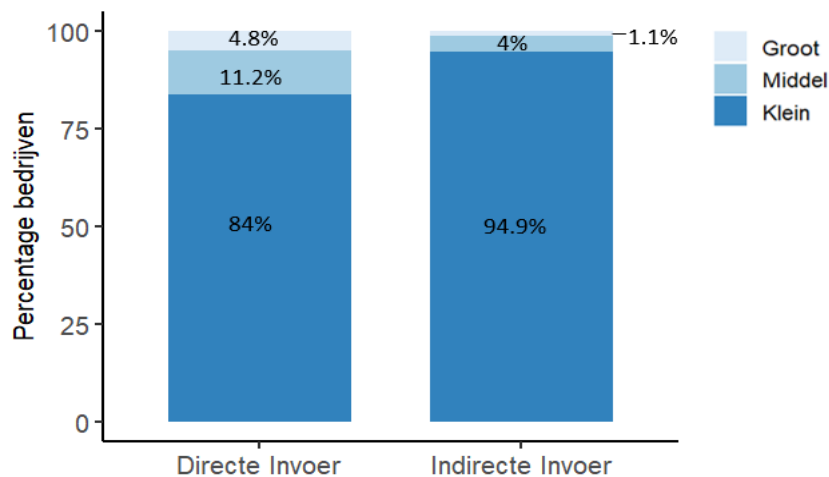
In scenario 2 stijgt het aantal bedrijven dat gezien wordt als afhankelijk van toeleveringen van importerende bedrijven naar 74%. In dit scenario wordt er een extra stap genomen in het binnenlandse netwerk én worden ook goederen meegenomen waarin mogelijk een ingevoerd goed verwerkt wordt. Hierdoor stijgt het aantal bedrijven met indirecte invoer

dus ook aanzienlijk. Er blijft nog maar een kwart van de bedrijven over die niet afhankelijk zijn van enige manier van import.

Dit laat zien dat hoe indirecte invoer gedefinieerd wordt belangrijk is om te bepalen welk deel van de Nederlandse bedrijven wel of niet afhankelijk is van geïmporteerde goederen. Volgens de uitgebreidere definitie van indirecte invoer is een groot deel van de Nederlandse bedrijven indirect verbonden met import. Het overige deel van dit artikel focust op de definitie van indirecte invoer zoals beschreven in scenario 1.

3.2. Het Type bedrijven met indirecte en directe invoer

Figuur 4: Grootteklasse voor bedrijven met directe en indirecte invoer



Deze paragraaf focust op het verschil in grootteklasse tussen het type bedrijven dat goederen direct invoert en het type bedrijven dat vooral afhankelijk is van indirecte invoer. Voor beide type bedrijven kijken we naar de gemiddelde grootteklasse en of deze van elkaar verschilt. Bedrijven die ingevoerde goederen indirect geleverd krijgen zijn vooral kleine bedrijven. De gemiddelde grootteklasse van deze bedrijven ligt namelijk bij 1 tot 10 werkzame personen. De gemiddelde grootteklasse van importeurs ligt daarentegen iets hoger, bij 10 tot 50 werkzame personen. Figuur 4 laat zien welk percentage van het totaal aantal bedrijven met directe invoer en het totaal aantal bedrijven afhankelijk van indirecte invoer valt onder de categorie kleine bedrijven, middelgrote bedrijven, of grote bedrijven. In 2018 maakten kleine bedrijven het grootste gedeelte (96%) uit van de totale bedrijven in Nederland (CBS, 2021). Bij bedrijven met indirecte invoer ligt het aantal kleine bedrijven rond dit landelijke gemiddeld, bij bedrijven met directe invoer daarentegen ligt dit aantal een stuk onder het gemiddelde. Het aandeel kleine bedrijven is dus duidelijk hoger bij bedrijven die afhankelijk zijn van indirecte invoer dan bij bedrijven die directe importeurs zijn. Dit ligt in lijn met eerder onderzoek van het CBS waaruit blijkt dat bedrijven die internationaal handelen o.a. groter en productiever zijn dan bedrijven zonder internationale handel (zie bijv. Boutorat et al. 2019).

Hieruit kunnen we concluderen dat indirecte invoer over het algemeen vooral voor kleine en middelgrote bedrijven betreft. Kortom, eventuele importproblemen of -beperkingen zouden een grote impact kunnen hebben op het productieproces van de leverancier zelf, maar ook op de kleine en middelgrote gebruikers die indirect ook afhankelijk zijn van deze invoer, en dus uiteindelijk op het Nederlandse productienetwerk in zijn geheel.

3.3. Indirecte invoer op goederengroep niveau

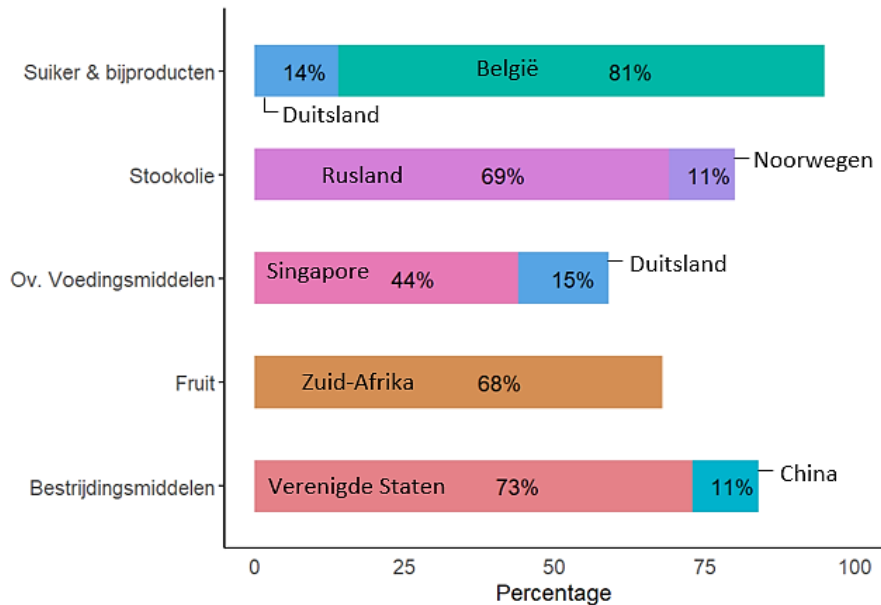
Op goederen niveau kan er onderscheid gemaakt worden tussen het doorleveren van generieke goederen en van niet-generieke goederen (CBS, 2023). Bij generieke goederen gaat het om producten die door een groot deel van bedrijven in het productieproces gebruikt worden. Een voorbeeld van een generiek goed is hout(-platen); Een groot aantal bedrijven hebben dit nodig, ongeacht het doel of de output van dit bedrijf. Voor een veelgebruikt goed zoals hout zijn er vaak ook veel verschillende leveranciers die dit goed leveren. Dit maakt het makkelijker om een vervangende leverancier te vinden in het geval van import problemen van de huidige leverancier. Niet-generieke goederen daarentegen zijn specifiek voor bepaalde bedrijven en hierdoor vaak ook lastiger te vervangen door een product van een andere leverancier. Als voor een bepaalde machine bijvoorbeeld een heel specifiek onderdeel nodig is dat eventueel uit een specifiek land komt zal het lastiger zijn om de levering hiervan te vervangen. Bij ongeveer 60 procent van de invoer die in het binnenland door geleverd wordt gaat het om niet-generieke goederen. Dit betekent dat een groot deel van bedrijven die zijn aangewezen op indirecte invoer, meer moeite zal hebben met het vinden van een vervangend product als dit product om de een of andere reden niet meer uit het buitenland in te voeren is. De volgende paragraaf focust op een aantal specifieke goederen, waaronder voornamelijk niet-generieke goederen, alleen fruit wordt geclassificeerd als een generiek goed.

Tabel 1: Nadere analyse bepaalde goederengroepen

Goederengroep	Aantal Landen	Aantal suppliers	Aantal users	Invoer %
Suiker & bijproducten	3	1	7.677	2,3%
Stookolie	5	2	160	50,0%
Fruit	14	3	17	2,7%
Bestrijdingsmiddelen	11	6	2.454	46,8%
Ov. Voedingsmiddelen	68	109	8.361	47,1%

Tabel 1 gaat dieper in op de indirecte invoer van specifieke goederen. Hierbij gaan we uit van de simpelste definitie van indirecte invoer, hierboven beschreven als scenario 1. Dit zijn dus bedrijven die een goed zelf niet importeren maar dit goed wel nodig hebben in hun productieproces en dus toch via hun Supplier afhankelijk zijn van goederenimport. De directe invoer van deze goederen wordt hier buiten beschouwing gelaten. De kolom 'invoer percentage' in Tabel 1 laat voor elke goederengroep zien welk deel van de totale invoer geclassificeerd kan worden als indirecte invoer. Sommige goederen komen volgens het synthetische netwerk hoofdzakelijk bij gebruikende bedrijven terecht via indirecte invoer en andere goederen worden juist vooral direct ingevoerd door de bedrijven die het goed uiteindelijk ook gebruiken. Tabel 1 focust op goederen die vooral indirect bij de gebruikers van deze goederen terechtkomen, en hierdoor een eventueel, niet direct identificeerbaar importrisico vormen voor Nederlandse bedrijven. Hier gaat het om goederen waarbij de indirecte invoer een aanzienlijk deel uitmaakt van de totale invoer, goederen waarbij het geschatte aantal leveranciers dat dit goed in het binnenland doorlevert klein is, of als laatste, goederen waarbij het aantal landen van waaruit dit goed verkregen wordt erg klein. Figuur 5 laat zien dat het grootste gedeelte van de indirecte invoer van deze goederen uit slechts één of twee landen vandaan komt.

Figuur 5: Indirecte invoer per land



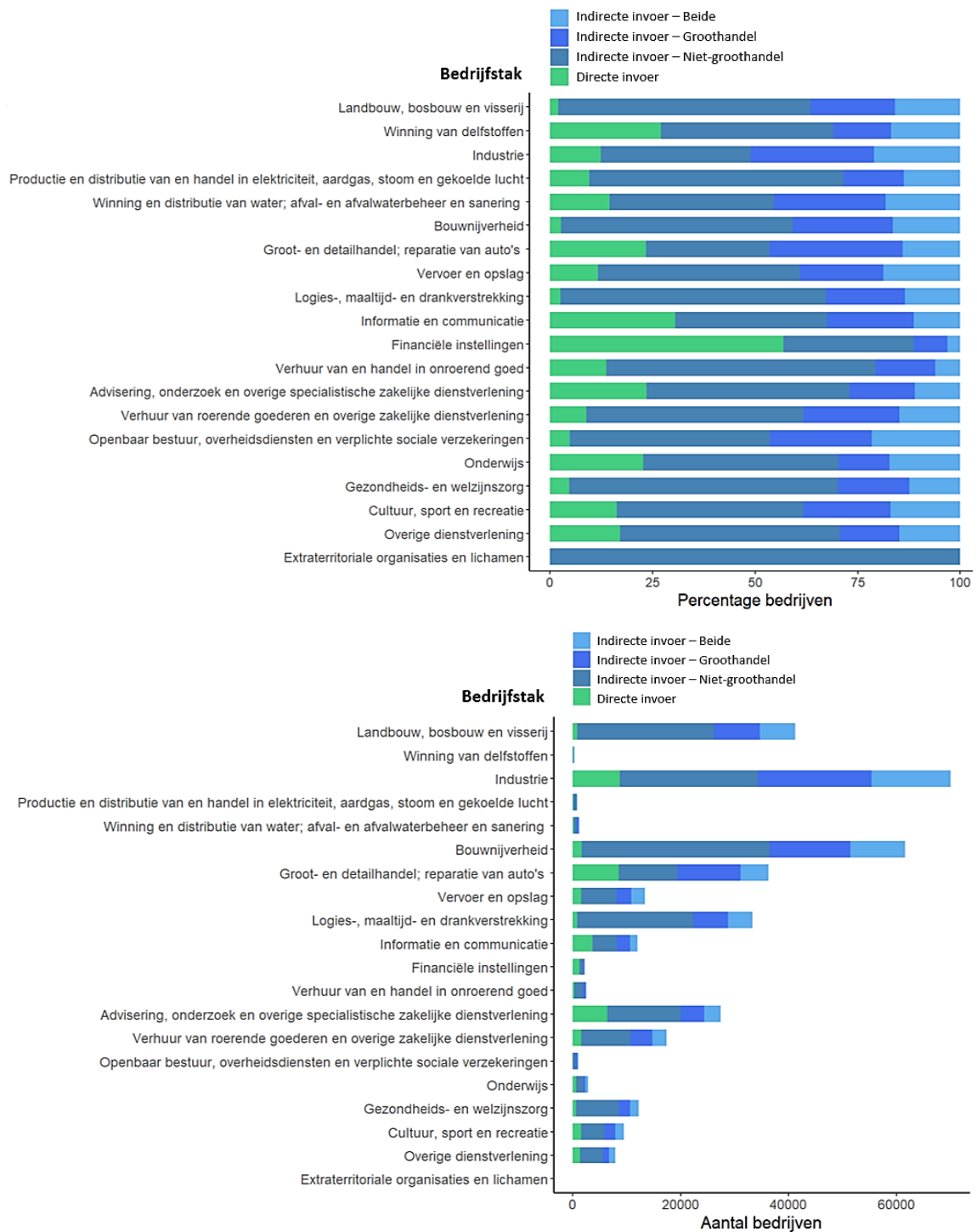
De indirecte invoer van Suiker & Bijproducten is sterk geconcentreerd en komt slechts uit 3 verschillende landen. Dit is dan ook de goederengroep met het kleinste aantal invoerlanden. Circa 81 procent van de indirecte invoer van Suiker & Bijproducten komt uit België. Ook wordt deze goederengroep door slechts één Supplieer ingevoerd. Als deze Supplieer het product, door bijvoorbeeld leveringsproblemen, niet meer kan importeren uit België is dit dus mogelijk van invloed op het productieproces van ongeveer 7,7 duizend gebruikers. Verder is er een aantal goederengroepen zoals Stookolie, Fruit en Bestrijdingsmiddelen dat ook uit een redelijk klein aantal landen worden geïmporteerd en het overgrote deel van deze import uit één land komt, specifiek een niet-Europees land. In 2018 kwam een erg groot deel van de import van stookolie uit Rusland, dit aandeel zal inmiddels een stuk kleiner zijn i.v.m. importsancties. Voor deze goederen zijn Nederlandse bedrijven dus erg afhankelijk van een of een aantal specifieke landen, als er handels problemen met dit land ontstaan leidt dit tot een aanzienlijke verstoring van de Nederlandse supply chain. Stookolie, bestrijdingsmiddelen en overige voedingsmiddelen (dit zijn vooral specerijen / sauzen) zijn voorbeelden van goederengroepen waarbij de indirecte invoer een groot deel van de totale invoer vormt. Ongeveer de helft van invoer van deze producten kan worden geclassificeerd als indirecte invoer, deze goederengroepen worden dus voor een groot deel ingevoerd door bedrijven om in het binnenland weer verder door te leveren aan andere binnenlandse bedrijven die dit goed nodig hebben in hun productieproces. Voor bijvoorbeeld Suiker & Bijproducten is dit aandeel redelijk klein, maar wel belangrijk voor de 7,7 duizend gebruikende bedrijven die dit indirect geleverd krijgen. Hieronder zitten bijvoorbeeld kleine bakkers die zelf niet invoeren maar wel Suiker & Bijproducten nodig hebben. Zoals de vorige paragraaf ook heeft laten zien zijn het voornamelijk kleine en middelgrote bedrijven die afhankelijk zijn van de indirecte invoer van deze goederen.

3.4. Indirecte invoer via groothandelaren en niet-groothandelaren per bedrijfstak

In deze paragraaf wordt gekeken naar eventuele verschillen in het invoerpatroon van verschillende bedrijfstakken. Hierbij wordt onderscheid gemaakt tussen directe en indirecte invoer waarbij de indirecte invoer verder wordt uitgesplitst naar invoer via groothandelaren als intermediair of niet-groothandelaren als intermediair. Figuur 6 laat per bedrijfstak de geschatte verhouding tussen het aantal bedrijven met directe en indirecte invoer zien. Figuur 7 laat voor dezelfde bedrijfstakken het geschatte absolute aantal bedrijven met directe en indirecte invoer zien. Uit figuur 7 kan opgemaakt worden in welke bedrijfstakken veel of juist weinig bedrijven afhankelijk zijn van import. Paragraaf 3.1 liet zien dat het aantal bedrijven dat afhankelijk is van indirecte invoer veel groter is dan het aantal bedrijven dat direct invoert. Dit geldt grotendeels ook voor iedere individuele bedrijfstak. De 'financiële instellingen' sector wijkt hiervan af; in deze sector voert de meerderheid van alle bedrijven goederen direct in en is er weinig sprake van indirecte invoer (Figuur 6). Onder financiële instellingen vallen bijvoorbeeld banken en pensioenfondsen, dit zijn vaak grote bedrijven waarvoor goederenhandel geen groot onderdeel van de bedrijfsvoering is (Figuur 7). De bedrijfstak met het hoogste totale invoerbedrag, zowel direct als indirect, is de industriële sector. Over het algemeen geldt; in bedrijfstakken met hoge directe invoer vindt ook veel indirecte invoer plaats. De bedrijven in bijvoorbeeld de industriële sector hebben veel import (direct of indirect verkregen) nodig voor hun productieprocessen. Voor onder andere de bedrijfstakken 'Landbouw, bosbouw en visserij' en 'Logies-, maaltijd- en drankverstrekking' maakt het aantal bedrijven dat direct invoert maar een heel kleine deel uit van het totaal aantal bedrijven (2% en 3% respectievelijk). De bedrijven in deze bedrijfstakken zijn dus grotendeels niet-importeurs en vooral afhankelijk van indirecte invoer. Restaurants vallen onder de bedrijfstak 'Logies-, maaltijd- en drankverstrekking' en zijn een goed voorbeeld voor deze bedrijfstak. Bij het overgrote deel van Restaurants gaat het om zelfstandige restaurants, deze vallen dan ook onder kleine bedrijven (Het Parool, 2019). Deze restaurants importeren niet zelf maar krijgen ingevoerde goederen van binnenlandse leveranciers, en zijn dus afhankelijk van indirecte invoer.

Figuur 6 laat per bedrijfstak zien welk deel van de bedrijven die afhankelijk zijn van indirecte invoer deze indirecte invoer vanuit groothandelaren of vanuit andere Suppliers verkrijgen. Ook kan het zo zijn dat een bedrijf indirecte invoer van beide deze intermediairs ontvangt. Het aantal bedrijven dat indirect afhankelijk is van invoer door groothandelaren is voor elke bedrijfstak kleiner dan het aantal bedrijven dat hun ingevoerde goederen van andere importerende Suppliers krijgen. Toch zijn er een aantal bedrijfstakken waarbij groothandelaren een redelijk grote rol spelen bij het verder leveren van ingevoerde goederen in het binnenland, zoals bijvoorbeeld de industriële sector (30%). Figuur 6 laat zien dat niet-importeurs die ingevoerde goederen nodig hebben voor een groot deel niet alleen afhankelijk zijn van groothandelaren maar vooral ook afhankelijk zijn van andere binnenlandse Suppliers. Wel kijkt figuur 6 alleen naar het aantal bedrijven, vaak is het invoer volume dat van groothandelaren naar andere bedrijven gaat erg groot.

Figuur 6: Percentage bedrijven afhankelijk van groothandelaren en niet-groothandelaren



3. Conclusie

Dit onderzoek richt zich op de verwevenheid van binnenlandse bedrijven in het Nederlandse productienetwerk en de indirecte invoer van deze bedrijven. Het begrijpen van deze verwevenheden is van groot belang voor het beheer van de risico's die de internationale handel met zich mee brengt. Gebeurtenissen in één land kunnen een

kettingreactie veroorzaken en gevolgen hebben voor productieprocessen in Nederland. Nederlandse bedrijven, zelfs bedrijven die niet actief zijn op de internationale markt, zijn afhankelijk van internationale handel via het Nederlandse bedrijsennetwerk. Dit onderzoek richt zich daarom met name op bedrijven die ingevoerde goederen indirect ontvangen via intermediairs.

De data over de internationale handel in goederen op zichzelf geeft al veel inzichten in de invoerontwikkelingen van Nederlandse bedrijven. Het koppelen van de invoer data aan het experimentele bedrijsennetwerkbestand biedt helpt bij het ontwikkelen van een methode om kwetsbaarheden in de Nederlandse productieketen verderop in de productieketen op microniveau te identificeren. Het in kaart brengen van de mogelijke doorwerking van goedereninvoer in het synthetische, binnenlandse bedrijsennetwerk is een waardevolle toevoeging van dit onderzoek. Om een minimale en maximale schatting van deze indirecte invoer te krijgen is er gekeken naar twee verschillende manieren voor het identificeren van bedrijven die voor hun productieproces afhankelijk zijn van indirecte invoer. Er is ingezoomd op een aantal goederen om te kijken hoe belangrijk indirecte invoer is voor de stroom van deze goederen. Verder gaat het bij de indirecte invoer voor een groot deel om specifieke, niet-generieke goederen die cruciaal zijn voor bepaalde bedrijven en moeilijk te vervangen zijn door alternatieve leveranciers. Een verstoring in deze aanvoer kan aanzienlijke gevolgen hebben niet alleen voor de bedrijven die deze goederengroep invoeren, maar ook alle gebruikende bedrijven die deze invoer indirect geleverd krijgen. Vooral kleine bedrijven blijken afhankelijk te zijn van deze indirecte invoer, het productieproces van deze kleine bedrijven zal dus sterk beïnvloed worden als de invoer uit een van deze landen abrupt stopt. Om samen te vatten, de verwevenheid van het Nederlandse bedrijsennetwerk zorgt ervoor dat verstoringen in de invoer van een specifiek bedrijf of land leiden tot verstoringen van het productieproces van een groot aantal andere bedrijven.

Literatuur

Bohn, T., Notten, T., Ramaekers, P. & Wong, K.F. (2023). Kritieke materialen in de Nederlandse toeleveringsketen. CBS. Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2021). Het Nederlandse midden- en kleinbedrijf Europees vergeleken
Marjolijn Jaarsma en Khee Fung Wong (2020). Nederland in internationale waardketens. In: Nederland Handelsland 2020, export, investeringen en werkgelegenheid. Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2022). Nederland Handelsland 2022, import, export en investeringen. Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Gert Buiten, Edwin de Jonge, Gideon Mooijen, Sjoerd Hooijmaaijers, Patrick Bogaart (2021). Reconstruction method for the Dutch interfirm network including a breakdown by commodity for 2018 and 2019 (v1.0). Centraal Bureau voor de Statistiek.

Gert Buiten, Edwin de Jonge en Joram Vuik (2023). Supply chain netwerken in de Nederlandse economie: eerste analyseresultaten. CBS Discussion paper.

Het Parool (2019). ABN Amro: komende jaren meer grote ketens in de stad. Bron: [ABN Amro: komende jaren meer grote ketens in de stad | Het Parool](#)

Colofon

Uitgever

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

Inlichtingen

Tel. 088 570 70 70, fax 070 337 59 94
Via contactformulier: www.cbs.nl/infoservice

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