



Internationaliserings- monitor

2014

Tweede kwartaal



Centraal Bureau
voor de Statistiek

Internationaliserings- monitor

2014

Tweede kwartaal

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
2013-2014	2013 tot en met 2014
2013/2014	Het gemiddelde over de jaren 2013 tot en met 2014
2013/'14	Oogstjaar, boekjaar, schooljaar enz., beginnend in 2013 en eindigend in 2014
2011/'12-2013/'14	Oogstjaar, boekjaar, enz., 2011/'12 tot en met 2013/'14

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 Grafimedia, Den Haag
Druk: Tuijtel, Hardinxveld-Giessendam
Ontwerp: Edenspiekermann

Inlichtingen

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

Bestellingen

verkoop@cbs.nl
Fax 045 570 62 68
ISSN 2352-3549

© Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen, 2014.
Verveelvoudigen is toegestaan, mits het CBS als bron wordt vermeld.

Inhoud

Introductie	5
Internationaal economisch dashboard	7

1. Nieuwsberichten 8

1.1	Nederland tweede exportland van Europa	9
1.2	Nederland telt meer dan 200 duizend importeurs	10
1.3	Werkgelegenheid dankzij export neemt toe	11
1.4	Bijna een miljoen Nederlandse banen bij bedrijven in buitenlands eigendom	12

2. Trends internationale handel, 4^e kwartaal 2013 14

2.1	Inleiding	15
2.2	Internationale handel en economische groei	16
2.3	Ontwikkeling van de internationale handel in goederen en diensten	18
2.4	Ontwikkelingen goederen en diensten	22
2.5	Ontwikkeling landen	26
2.6	Conclusies	30

3. Nieuwe inzichten in het handelssaldo 32

3.1	Inleiding	33
3.2	Databeschrijving	34
3.3	De Nederlandse handelsbalans in Europees perspectief	35
3.4	De handelsbalans van Nederland	36
3.5	De in- en uitvoer nader bekeken	37
3.6	De handelsbalans met de belangrijkste handelspartners van Nederland	38
3.7	De handelsbalans verder ontleed	40
3.8	De toegevoegde waarde van internationale handel	43
3.9	Conclusies	45

4. Buitenlandse zeggenschap en internationale handel 47

4.1	Inleiding	48
4.2	Data	50
4.3	Descriptieve resultaten	51
4.4	Regressie analyse	54
4.5	Conclusies en discussie	61

Bijlage	62
Begrippen	63
Literatuur	64
Medewerkers	67

Introductie

Voor u ligt de eerste kwartaaleditie van de Internationaliseringsmonitor 2014. In de afgelopen zes jaar is de monitor uitgegroeid tot 'dé publicatie op het gebied van internationale handel, investeringen en buitenlandse oriëntatie van de Nederlandse economie', aldus het ministerie van Buitenlandse Zaken. Met de internationaliseringsmonitor draagt het CBS bij aan een evenwichtig en op feiten gebaseerd debat over internationalisering. Dit doet het door naast de actuele trends in internationale handel ook de rol van het buitenland voor de Nederlandse economie in context te beschrijven.

Met ingang van april 2014 zal de Internationaliseringsmonitor eens per kwartaal verschijnen, om zodoende beleid, wetenschap en de maatschappij naast actuelere cijfers ook een snellere duiding van trends te bieden. Het macro-economisch dashboard laat in één oogopslag zien hoe in het meest recente kwartaal de Nederlandse economie en de in- en uitvoer zich ontwikkelden. Welke trends hieraan ten grondslag liggen, wordt geïllustreerd in het artikel 'Trends internationale handel, 4e kwartaal 2013'. Andere ontwikkelingen of nieuwe cijfers op het gebied van internationalisering worden in korte nieuwsberichten in het eerste hoofdstuk beschreven. In deze editie gaan de nieuwsberichten onder andere over de positie van Nederland als exportland in Europa, de hoogwaardige werkgelegenheid bij internationaal actieve bedrijven en de werkgelegenheid die gecreëerd is door Nederlandse export.

De (sociaal)economische consequenties van globalisering worden in verdiepende, thema-overstijgende analyseartikelen beschreven. In elke editie van de Internationaliseringsmonitor beslaan deze analyseartikelen een ander thema. In deze eerste editie staat de internationale handel in goederen en diensten centraal, met een speciale focus op het handelsoverschot en de rol van buitenlandse zeggenschap. In het analyseartikel 'Nieuwe inzichten in het handelssaldo' wordt het grote Nederlandse handelsoverschot nader onderzocht. In 2012 was het Nederlandse handelsoverschot ongeveer 8,4 procent van het bbp, maar een belangrijk deel van de Nederlandse handel bestaat uit wederuitvoer. Dit artikel illustreert hoe de handelsbalans verandert en ook bilaterale handelssaldi met individuele handelspartners veranderen als de rol van de wederuitvoer in de Nederlandse handel buiten beschouwing gelaten wordt. Dan wordt duidelijk welke landen daadwerkelijk belangrijk zijn voor vraag en aanbod van de BV Nederland. Handelstekorten met landen als China en de VS, en handelsoverschotten met Duitsland of België worden dientengevolge veel kleiner. Opmerkelijk is dat Nederland netto het meest verdient aan de handel met Italië.

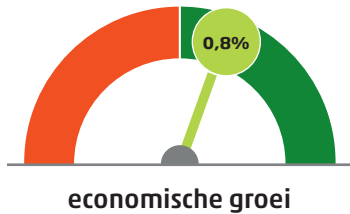
In het tweede analyseartikel 'Buitenlandse zeggenschap en internationale handel' wordt onderzocht of het onder zeggenschap zijn van een buitenlands bedrijf invloed heeft op de internationale handel van een bedrijf. Zo blijken bedrijven met een buitenlandse moeder relatief meer te handelen, vooral als het om goederen gaat (gecorrigeerd voor relevante factoren). Wel blijkt het effect samen te hangen met het land van oorsprong. Als een bedrijf in handen is van een Europees bedrijf, is er in vergelijking met een bedrijf in Nederlandse handen sprake van meer import van goederen uit dat Europese land maar juist minder export van goederen. Het hebben van een Aziatische moeder lijkt samen te gaan met zowel meer invoer als meer uitvoer van goederen naar dit Aziatische land. Een bedrijf met een Chinese moeder heeft gemiddeld 22 maal zoveel invoer uit China en 2 maal zoveel uitvoer naar China als een vergelijkbaar bedrijf met een Nederlandse moeder.

De cijfers en analyses zoals gepubliceerd in de Internationaliseringsmonitor worden in toenemende mate opgenomen in het standaard statistische programma van het CBS. Meer informatie over globalisering en internationale handel is te vinden in het dossier 'Globalisering' op de CBS-website (www.cbs.nl/globalisering).

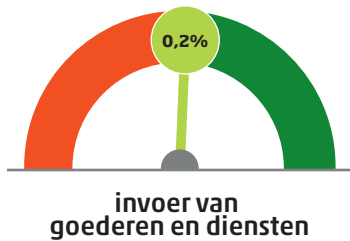
De redactie

Internationaal economisch dashboard

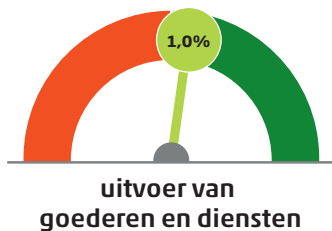
Vierde kwartaal 2013



Voor het eerst in acht kwartalen was er weer sprake van economische groei ten opzichte van een jaar eerder. In het vierde kwartaal groeide de Nederlandse economie met 0,8 procent.



Ondanks een krimp van de invoerwaarde van 1,7 procent nam het invoervolume in het vierde kwartaal van 2013 met 0,2 procent toe. De invoerprijzen lagen 1,9 procent lager dan een jaar eerder.



De volumeontwikkeling van de uitvoer liet een groei zien van 1,0 procent. Ook bij de uitvoer ging de volumegroei gepaard met een daling van de prijzen. De uitvoerwaarde daalde licht met 0,1 procent.

¹⁾ Volume in het vierde kwartaal 2013 afgezet tegen het vierde kwartaal van 2012

1.

Nieuwsberichten

Auteurs

Marjolijn Jaarsma

Oscar Lemmers

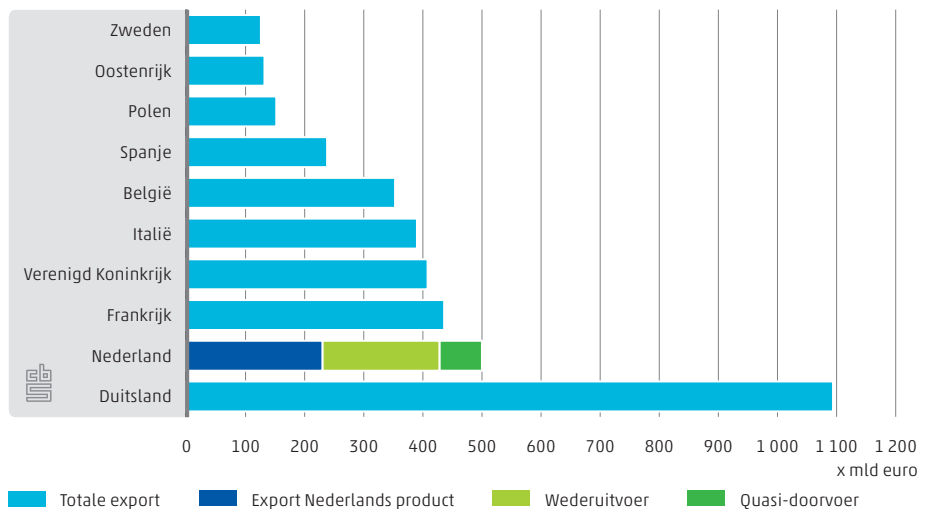
Marjolein Korvorst

1.1 Nederland tweede exportland van Europa

Nederland was in 2013 het tweede exportland in de EU. Duitsland is het enige Europese land dat in 2013 meer goederen exporteerde dan Nederland. Dit blijkt uit de meest recente cijfers van Eurostat. Bijna een kwart van de Europese goederenuitvoer komt op het conto van Duitsland, Nederland zorgt voor ongeveer 11 procent van deze export en Frankrijk is met 10 procent een goede derde. Wereldwijd staat Nederland op de 7^e plek van exporterende landen, achter landen als China, VS en Japan (World Factbook, CIA).

Nederland bekleedde deze tweede positie in Europa voor het zesde jaar op rij. De totale Nederlandse uitvoer van goederen (Europese definitie) kwam uit op ruim 500 miljard euro. Het was voor het eerst dat ons land meer dan 500 miljard euro exporteerde.

1.1.1 Tien EU-landen met meeste export van goederen (EU-definitie), 2013*



Bron: Eurostat en CBS.

De hoge positie op de ranglijst is onder meer toe te schrijven aan de belangrijke distributiefunctie die ons land voor het Europese achterland vervult. Handelaren kopen bijvoorbeeld Chinese computers, voeren deze via de Rotterdamse haven in, en verkopen ze daarna door aan andere Europese landen. In 2013 bestond

ongeveer de helft van de totale Nederlandse uitvoer (Europese definitie), uit wederuitvoer en quasi-doorvoer van eerder ingevoerde goederen.

Ook wat betreft de invoer speelt Nederland een belangrijke rol in Europa. Circa 10 procent van de Europese invoer van goederen komt door Nederland, waarmee Nederland op de vierde plek van importeurs in de EU staat, achter Duitsland, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk.

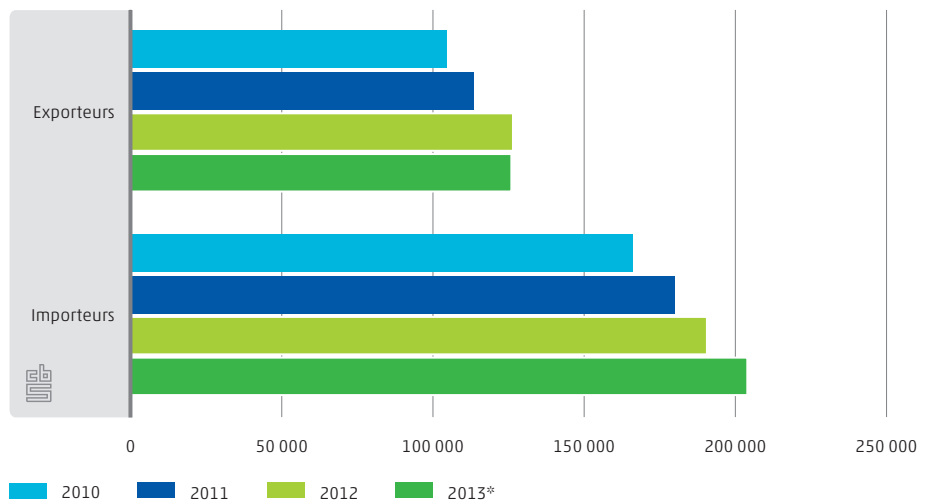
1.2 Nederland telt meer dan 200 duizend importeurs

In 2013 telde ons land bijna 204 duizend importeurs. Vergeleken met 2012 zijn dat er ruim 13 duizend meer wat neerkomt op een stijging van zeven procent. Het aantal exporteurs is ten opzichte van 2012 slechts heel licht toegenomen. Ondanks de krimp van de internationale handel in 2013 steeg hiermee het totaal aantal handelaren voor het vierde jaar op rij.

Het overgrote deel van de bedrijven met in- en uitvoer behoort tot het MKB (bedrijven met minder dan 250 werkzame personen). Het grootbedrijf vormt slechts 1 procent van de populatie handelaren. Vooral het aantal MKB-ers met import van goederen is flink toegenomen, namelijk met zeven procent. In 2013 was het aantal importeurs in het grootbedrijf ongeveer vier procent hoger dan een jaar eerder. Bij bedrijven met export is juist het aantal grote bedrijven iets sterker gestegen, namelijk met vier procent vergeleken met geen groei in het aantal exporterende MKBers.

De meeste nieuwe importeurs in 2013 zijn actief in de groothandel, detailhandel en zakelijke dienstverlening. Nieuwe exporteurs zijn vooral in de groot- en detailhandel terug te vinden. Ondanks dat de populatie bedrijven met internationale handel in goederen toeneemt, neemt de gemiddelde handelswaarde over de hele linie af. Dit geldt voor zowel importeurs als voor exporteurs, zowel in het MKB als in het grootbedrijf.

1.2.1 Aantal importeurs en exporteurs van goederen (2010-2013*)

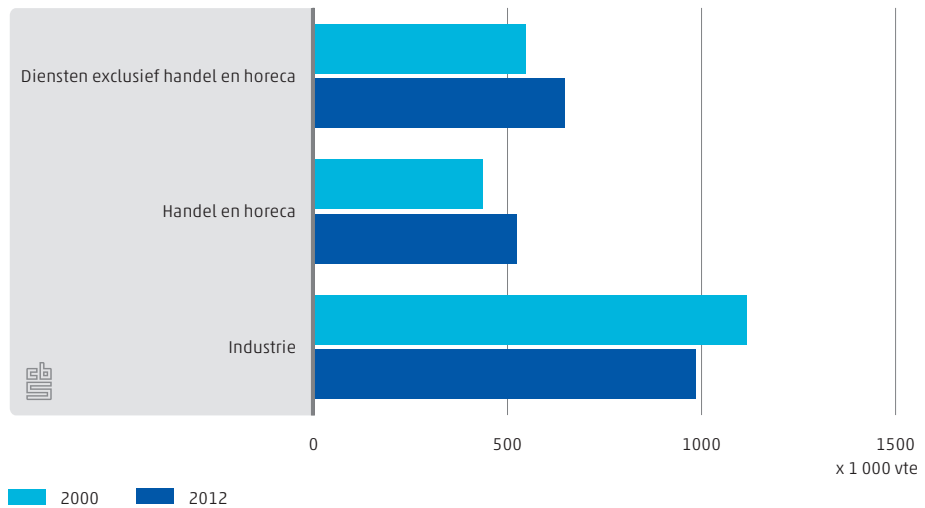


1.3 Werkgelegenheid dankzij export neemt toe

Export genereert werkgelegenheid, zowel bij de bedrijven die exporteren als bij hun toeleveranciers. Bijvoorbeeld, in de auto-industrie zijn banen dankzij de eigen export. En ook in de metaalindustrie is werk dankzij de export van de auto-industrie. Want de metaalindustrie produceert voor de auto-industrie die exporteert. In 2012 bedroeg deze werkgelegenheid dankzij export ongeveer een derde van de totale werkgelegenheid in Nederland. De werkgelegenheid dankzij export kwam toen uit op 2,2 miljoen vte. Dat is 55 duizend vte meer dan in 2000.

De werkgelegenheid dankzij export nam niet voor iedere bedrijfstak toe. Voor de industrie nam deze met 131 duizend vte af. Dat was zowel in de industrie zelf als bij de toeleveranciers. Voor de handel en horeca en in de andere dienstensectoren nam de werkgelegenheid bij exporteurs en hun toeleveranciers juist toe, met respectievelijk 87 duizend en 100 duizend vte.

1.3.1 Werkgelegenheid dankzij export bedrijfstak

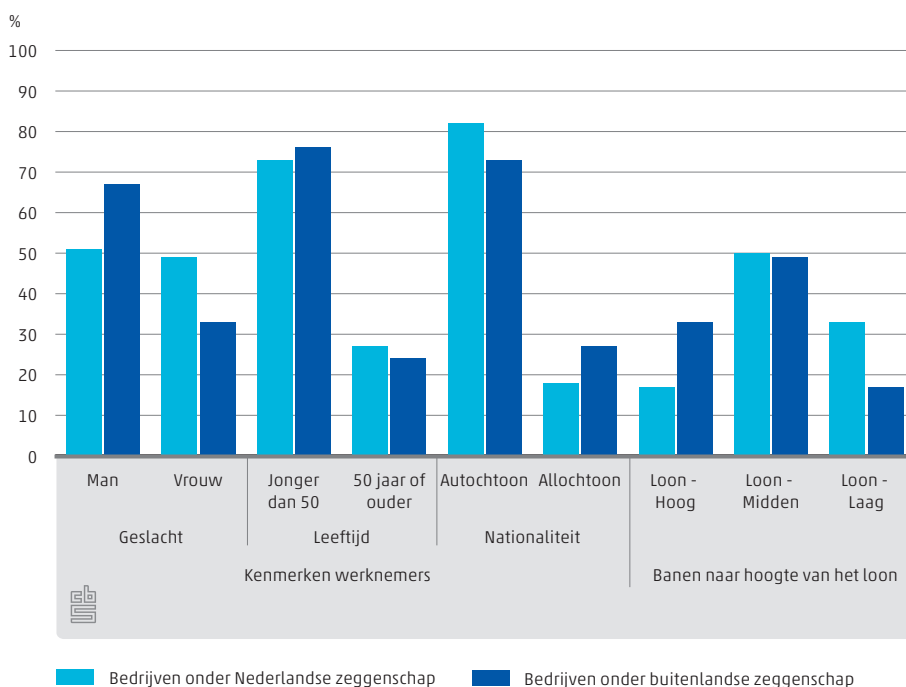


1.4 Bijna een miljoen Nederlandse banen bij bedrijven in buitenlands eigendom

Buitenlandse bedrijven leveren een bijdrage aan de werkgelegenheid in Nederland. In 2011 bestonden er circa 950 duizend banen bij bedrijven onder buitenlandse zeggenschap. Dit komt neer op ongeveer 12 procent van het totaal aantal banen in Nederland. Hiermee is het aantal banen bij buitenlandse bedrijven licht gestegen (+2 procent) ten opzichte van 2010. Bedrijven onder Nederlandse zeggenschap zorgden voor ongeveer 6,9 miljoen banen in 2011. Dit aantal is vrijwel gelijk gebleven vergeleken met 2010.

Er zijn duidelijke verschillen in personeelsopbouw: Buitenlandse bedrijven hebben relatief meer mannelijke werknemers in dienst (67 procent in 2011) dan bedrijven onder Nederlandse zeggenschap (51 procent). Daarnaast komt de internationale oriëntatie van buitenlandse bedrijven duidelijk naar voren in de herkomst van hun werknemers: meer dan een kwart is allochtoon. Bij Nederlandse bedrijven is dat nog niet een op de vijf.

1.4.1 Baan- en werknemerskenmerken bij buitenlandse en Nederlandse bedrijven



In 2011 ontving 33 procent van de werknemers in dienst bij buitenlandse bedrijven een hoog salaris, tegenover 17 procent van de werknemers bij Nederlandse bedrijven¹⁾. Het beloningsverschil kan deels worden toegeschreven aan verschillen in bedrijfsgrootte, bedrijfstak en de personeelsopbouw naar geslacht, herkomst en onderwijsniveau. Buitenlandse bedrijven in Nederland zijn vooral actief in de groothandel, industrie en de zakelijke dienstverlening. Daarnaast zijn er ook duidelijke beloningsverschillen binnen bepaalde sectoren. Het aandeel werknemers met een hoog loon bij buitenlandse en Nederlandse bedrijven liep in 2011 sterk uiteen in de sector specialistische zakelijke dienstverlening (respectievelijk 49 en 34 procent), informatie en communicatie (53 en 40 procent), en landbouw, delfstoffen en energie (48 en 20 procent). De beloningsverschillen tussen werknemers van buitenlandse en Nederlandse bedrijven worden iets kleiner naarmate er meer werknemers in dienst zijn (geldt voor bedrijven met meer dan 250 werknemers). In bedrijfstakken zoals detailhandel en horeca en onroerend goed en overige diensten is het aandeel werknemers met een hoog loon juist erg vergelijkbaar tussen buitenlandse en Nederlandse bedrijven, met kleine verschillen van 2 tot 4 procentpunt.

¹⁾ Een hoog salaris is een salaris dat tot het 81^e percentiel of hoger van de landelijke verdeling van jaarsalarissen behoort.

2.

Trends

internationale

handel,

4^e kwartaal 2013

Auteurs

Hans Draper

Stephen Chong

Marjolijn Jaarsma

Oscar Lemmers

In dit artikel worden de meest recente ontwikkelingen¹⁾ in de internationale handel in goederen en diensten beschreven. Welke factoren hadden een positieve invloed op de handel in het vierde kwartaal van 2013 en welke ontwikkelingen hadden een negatieve impact? Met welke landen werd minder gehandeld en met welke juist meer? En om welke goederen- en dienstesoorten ging het? Dit soort vragen komen in dit hoofdstuk aan de orde. Ook wordt de bijdrage van de internationale handel aan het Nederlandse bbp geïllustreerd.

2.1 Inleiding

Met het vierde kwartaal van 2013 lijkt het gehoopte herstel van de Nederlandse economie zijn intrede te doen. In dit kwartaal groeide het bbp met 0,8 procent vergeleken met het vierde kwartaal 2012. Hier gingen acht kwartalen van economische krimp (ten opzichte van een jaar eerder) aan vooraf. Onder andere forse overheidsbezuinigingen, voortdurende onzekerheid over de waardeontwikkeling van pensioenen maar ook de vastgelopen huizenmarkt en arbeidsmarkt hebben de afgelopen jaren een rem gezet op de binnenlandse consumptie en investeringen.

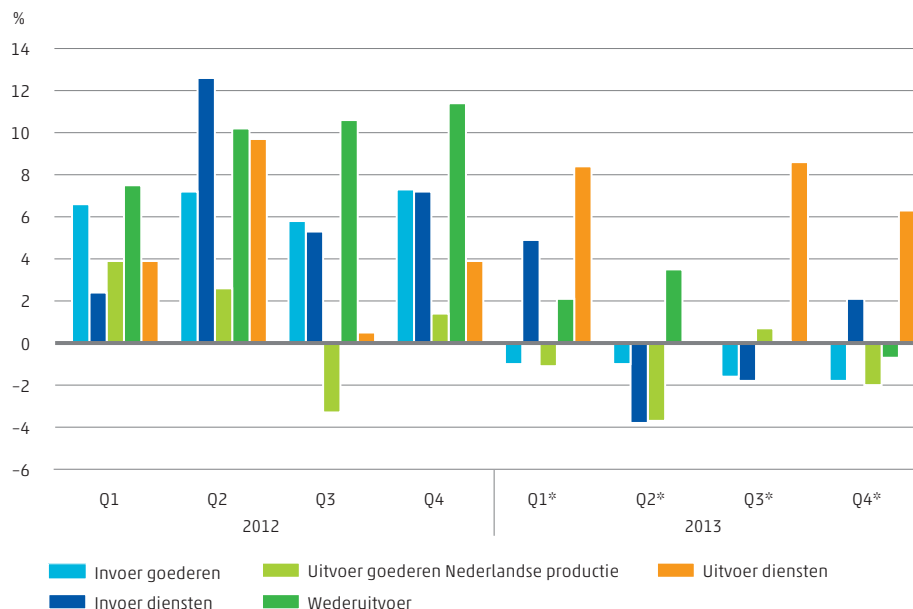
Voor Nederlandse importeurs en exporteurs van goederen was 2013 een lastig jaar. Lagere handelsprijzen gingen gepaard met een lagere handelswaarde. De waarde van zowel de goederenimport als de goederenexport was lager dan in 2012. Het handelssaldo groeide echter, doordat de export zich gunstiger ontwikkelde dan de import.

Ook in het laatste kwartaal van 2013 was dit het geval. De invoerwaarde daalde met 1,8 procent en de uitvoerwaarde daalde met 1,4. Met name de uitvoer uit Nederlands product daalde opnieuw fors (-2,0 procent). Echter, ook de wederuitvoer is in het vierde kwartaal in waarde gedaald (-0,7 procent) en dat is voor het eerst sinds de crisis van 2009. Vooral omstandigheden buiten onze landsgrenzen hebben een grote rol gespeeld in de teleurstellende handelsresultaten. Er was wereldwijd sprake van een beperkte bedrijvigheid. Voor Nederland, dat met zijn open economie veel baat heeft bij een groeiende wereldhandel, is dat een probleem.

¹⁾ De ontwikkelingen zijn beschreven met de kennis die het CBS op 24 maart 2014 had. Na die dag heeft het CBS nieuw cijfermateriaal ontvangen. Dat kan leiden tot bijstellingen van de hier genoemde cijfers.

Nederlandse importeurs en exporteurs van diensten verging het iets beter in 2013. De totale invoerwaarde van diensten steeg licht (0,2 procent) maar vooral de uitvoerwaarde groeide fors (5,8 procent). Het laatste kwartaal zorgde voor een kleine eindspurt, en kende groeicijfers van respectievelijk 2,1 en 6,3 procent. In absolute zin overtreft de handel van goederen de handel van diensten veruit, maar de laatste vertoont de afgelopen maanden een hogere groei.

2.1.1 Mutaties waarde Nederlandse in- en uitvoer (t.o.v. zelfde kwartaal een jaar eerder)

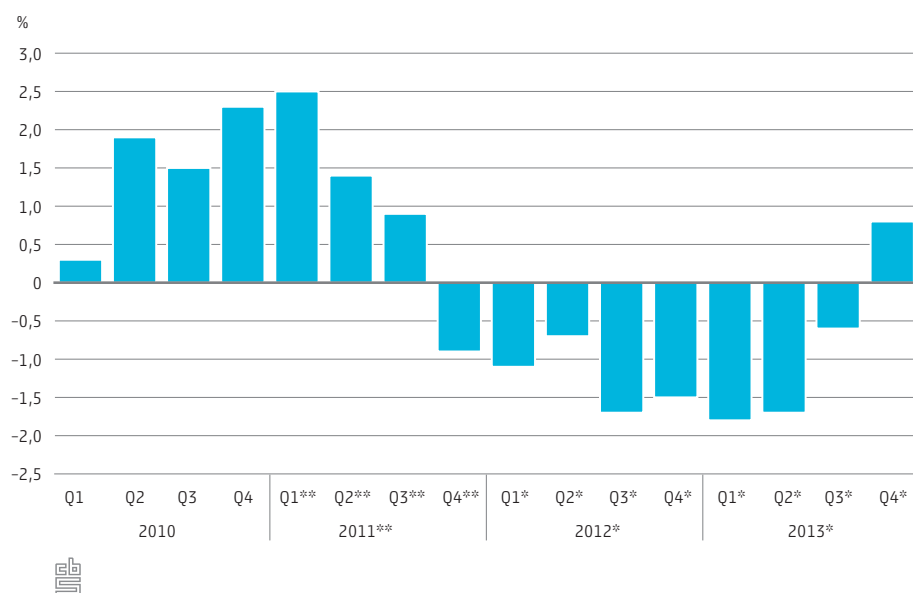


2.2 Internationale handel en economische groei

Deze paragraaf beschrijft de bijdrage van de internationale handel in goederen en diensten aan de economische groei. Hierbij wordt gebruik gemaakt van gegevens van de Nationale Rekeningen. Deze gegevens kunnen afwijken van de oorspronkelijke brongegevens van de statistieken van de Internationale Handel en worden alleen in deze paragraaf gebruikt.

Het bruto binnenlands product (bbp) is in het vierde kwartaal van 2013 met 0,8 procent toegenomen ten opzichte van het vierde kwartaal van 2012. Daarmee is er voor het eerst sinds het derde kwartaal van 2011 weer economische groei (ten opzichte van een jaar eerder). In het derde kwartaal daalde het bbp nog met 0,6 procent (zie grafiek 2.2.1).

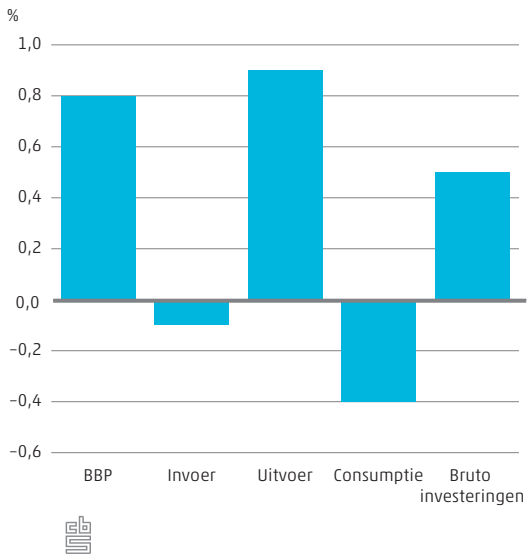
2.2.1 Ontwikkeling volume Nederlandse bbp (t.o.v. zelfde kwartaal een jaar eerder)



De uitvoer van goederen en diensten en de bruto investeringen leverden een positieve bijdrage aan de economische groei in het vierde kwartaal. De uitvoer van goederen en diensten steeg met 1,0 procent ten opzichte van het vierde kwartaal van 2012. Daarmee leverde de uitvoer een bijdrage van 0,9 procent aan de bbp-groei. De bruto investeringen groeiden met 2,7 procent en droegen 0,5 procent toe aan de bbp-groei. Vooral de bruto investeringen in personenauto's, overige wegvervoer en machines en installaties namen toe.

De consumptie en de invoer van goederen en diensten leverden een negatieve bijdrage aan de economische groei. De invoer van goederen en diensten steeg met 0,2 procent en droeg daarmee -0,1 procent toe aan de bbp-groei. De consumptie daalde met 0,6 procent en leverde een negatieve bijdrage van 0,4 procent aan de bbp-groei. De daling van de consumptie zat zowel bij de huishoudens (-0,6 procent) als bij de overheid (-0,5 procent).

2.2.2 Opbouw bbp, vierde kwartaal 2013* (volumemutaties t.o.v. zelfde kwartaal een jaar eerder)



In het vierde kwartaal steeg de economische groei van alle lidstaten van de Europese Unie (EU-28) met 1,1 procent ten opzichte van het vierde kwartaal van 2012. Het bbp van de Eurozone steeg met 0,4 procent. Onze belangrijkste handelspartners in Europa (België, Duitsland, Frankrijk, Verenigd Koninkrijk) sloten het vierde kwartaal van 2013 af met een groei van de economie. Vooral Italië (-1,1 procent), Finland (-0,6 procent) en Spanje (-0,1 procent) drukten de economische groei in de Eurozone (Bron: Eurostat).

2.3 Ontwikkeling van de internationale handel in goederen en diensten

In het vierde kwartaal van 2013 is de invoerwaarde van goederen 1,8 procent lager uitgekomen dan in hetzelfde kwartaal een jaar eerder. Over heel 2013 is de waarde van de ingevoerde producten ruim 5 miljard euro lager uitgekomen dan in 2012, wat neerkomt op een daling van 1,3 procent.

De invoerwaarde van diensten bedroeg in het vierde kwartaal van 2013 25 miljard. Dat is 2,1 procent meer dan in hetzelfde kwartaal een jaar eerder. In absolute zin overtreft de invoer van goederen de invoer van diensten veruit, maar de laatste vertoont de afgelopen maanden een flink hogere groei. Over heel 2013 is de invoer van diensten circa 0,2 procent gegroeid. Met name in het tweede en derde kwartaal stond de invoer van diensten onder druk.

2.3.1 Totalen internationale handel

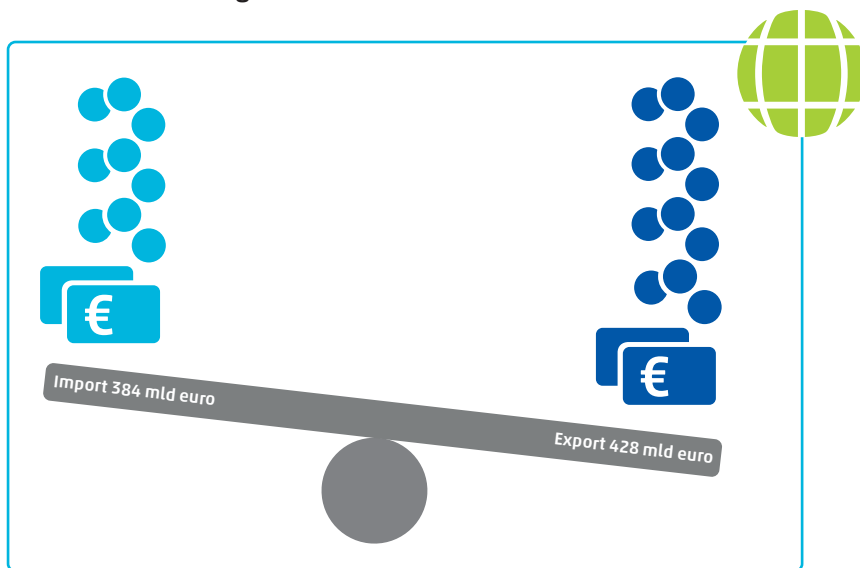
	2012	2013	Mutatie ten opzichte van overeenkomstige periode voorgaand jaar	
			miljard euro	%
Invoerwaarde goederen	389,4	384,2	-5,2	-1,3
Invoerwaarde diensten	93,6	93,7	0,2	0,2
waarvan				
4e kwartaal goederen	99,5	97,7	-1,8	-1,8
4e kwartaal diensten	24,5	25,0	0,5	2,1
Uitvoerwaarde goederen	429,7	428,5	-1,3	-0,3
Uitvoerwaarde diensten	103,8	109,8	6,0	5,8
waarvan				
4e kwartaal goederen	110,4	108,8	-1,5	-1,4
4e kwartaal diensten	28,0	29,7	1,8	6,3
Handelssaldo goederen	40,3	44,2	4,0	9,9
Handelssaldo diensten	10,3	16,1	5,8	56,6
waarvan				
4e kwartaal goederen	10,8	11,1	0,2	2,2
4e kwartaal diensten	3,5	4,8	1,3	35,7

Ook de uitvoerwaarde van diensten is in het vierde kwartaal van 2013 flink toegenomen, namelijk met 6,3 procent. Dit komt neer op 1,8 miljard euro extra uitvoer van diensten. Over heel 2013 is de uitvoer van diensten met 5,8 procent toegenomen, tot 109,8 miljard euro. Dit is de hoogste uitvoerwaarde van diensten tot nu toe. Ook het verschil tussen de uitvoerwaarde en invoerwaarde van diensten is nog nooit zo groot geweest. Dit handelssaldo bedroeg 16,1 miljard in 2013.

De uitvoerwaarde van goederen was in het vierde kwartaal van 2013 ongeveer 1,4 procent lager dan in het vierde kwartaal van 2012. Over heel 2013 is de waarde van de uitvoer 0,3 procent gedaald, tot 428,5 miljard euro. Toch is het handelssaldo van goederen circa 4 miljard hoger uitgekomen dan in 2012. Dit komt met name omdat de invoerwaarde sterker gedaald is dan de uitvoer.

Hiermee werd het grootste handelsoverschot tot nu toe, 44,4 miljard in 2011, dicht benaderd.

Handelsoverschot goederen 44 mld euro



eb
S

In de eerste maanden van 2013 bevond de Nederlandse economie zich in de fase van laagconjunctuur. In eerste helft van 2013 verslechterde de economie en bereikte een dieptepunt in april en mei. Daarna verbeterde het conjunctuurbeeld. Zo verbeterden het oordeel van industriële ondernemers over de ontvangen orders, het consumentenvertrouwen en het producentenvertrouwen aanzienlijk. Ook is de kapitaalmarktrente (de rente op de jongste tienjarige staatslening) opgelopen. Ten slotte waren ultimo december de consumptie door huishoudens, het oordeel van consumenten over of het een gunstige tijd is voor grote aankopen, de werkloosheid en de productie van de industrie minder negatief dan eind 2012. Dit heeft uiteraard ook zijn weerslag op de Nederlandse in- en uitvoer.

Factoren die de invoerwaarde van goederen positief beïnvloed hebben:

- In de tweede helft van 2013 verbeterde het sentiment van producenten en consumenten in Nederland gestaag.
- De eerste maanden van 2013 waren koud. De vraag naar aardgas nam daarvoor fors toe. Nederland heeft in Europa de functie van gasrotonde. Naast eigen productie, koopt Nederland aardgas in Noorwegen en Rusland en verkoopt

dit door naar ander landen in West-Europa. De koude winter en lente was ook positief voor de Nederlandse export van aardgas.

- De sterke koers van de euro. In 2013 was de euro gemiddeld 3 procent meer waard (ten opzichte van de dollar) dan een jaar eerder. Nederlandse bedrijven en consumenten kunnen dus in de VS meer kopen voor dezelfde hoeveelheid euro's.

De exportwaarde werd positief beïnvloed door:

- De koude winter en lente van 2013 (zie hierboven). Nederland kon in die periode daardoor fors meer aardgas exporteren dan dezelfde periode van het voorgaande jaar.
- De machine industrie wist, vooral dankzij goede verkoopresultaten in het vierde kwartaal, te profiteren van een toenemende wereldwijde vraag naar lithografiemachines die het mogelijk maken steeds kleinere chips te produceren.

De importwaarde van goederen werd negatief beïnvloed door:

- Dalende invoerprijzen (-1,6 procent) hebben de importwaarde van goederen negatief beïnvloed.
 - In 2013 was een vat ruwe aardolie 3 procent goedkoper dan een jaar eerder. Tegelijkertijd werd de dollar 3 procent minder waard. Door deze ontwikkelingen waren importeurs van ruwe aardolie circa 6 procent goedkoper uit.
 - De wereldmarktprijzen van de meeste agrarische grondstoffen daalden eveneens. Met name de prijs van maïs daalde fors en ook de langetermijncontracten van koffie en tarwe werden aanzienlijk minder waard. Goud en zilver raakten in 2013 steeds meer uit de gratie waardoor de prijzen van deze edelmetalen met meer dan 30 procent daalden (in euro's).
- De import van auto's voor vervoer van goederen en personen nam in 2013 flink af. Veel personenauto's komen via de Antwerpse haven het Europese vasteland binnen, daarna wordt een deel hiervan door Nederlandse ingezetenen geïmporteerd met de bedoeling deze als wederuitvoer ons land uit te voeren. Fiscale maatregelen hebben een belemmerend effect gehad op de verkoop van personenauto's.
- In 2012 was de waarde van incidentele grote aankopen, zoals defensie-materieel of vliegtuigen, een stuk hoger dan in 2013.

De exportwaarde werd negatief beïnvloed door:

- De uitvoerprijzen daalden in 2013 met gemiddeld 1,1 procent.
- De euro was in 2013 gemiddeld drie procent meer waard (ten opzichte van de dollar) dan in 2012. Valutaschommelingen hebben effect op de Nederlandse

export (Lemmers en Vancauterem, 2009), maar treden vaak vertraagd op. Transacties worden vaak contractueel vastgelegd mede om valutarisico's te vermijden. In 2013 was de euro vijf procent meer waard dan het Britse pond in vergelijking met een jaar eerder. Toch stond dit een exportgroei naar het Britse eilandenrijk niet in de weg.

- De crisis in Europa en een toenemende verzadiging van hightechproducten vertaalde zich in een forse afname van de wederuitvoer van machines en vervoermaterieel (ruim -2,5 miljard). Veel hightechproducten gaan als wederuitvoerproduct naar andere landen in Europa.
- Hoewel in het vierde kwartaal van 2013 de daling beperkt was, was het een jaar van tegenvallende autoverkopen in het buitenland. Zoals al opgemerkt bij de verklaring bij importwaarde gaan veel auto's via Nederland naar het buitenland. De uitvoer van auto's nam dus af.
- In 2012 profiteerden Nederlandse bedrijven van incidentele behoeften buiten de landsgrenzen. In dat jaar werden nogal wat luxe vaartuigen en baggermolens geëxporteerd. In het afgelopen jaar werden dergelijke transacties niet geregistreerd. Ook nam in de laatste maanden van 2012 de vraag naar sojabonen uit Duitsland tijdelijk sterk toe. Daardoor werd eind 2013 ruim 200 miljoen euro minder aan sojabonen naar onze oostburen geëxporteerd.

2.4 Ontwikkelingen goederen en diensten

Goederen

In 2013 deden de importeurs van voedingsmiddelen en dranken relatief goede zaken. De invoerwaarde van deze producten is 2,2 procent gestegen. Verder nam de import van chemische producten (ruim 1,4 miljard) toe en zorgde het koude weer voor een beduidend grotere vraag naar gas (bijna 0,6 miljard). De haperende wereldeconomie heeft er echter toe bijgedragen dat de vraag naar conjunctuurgevoelige producten fors is afgenomen. Mede door deze ontwikkelingen daalde de invoer van grondstoffen als ruwe aardolie en aardolieproducten (bijna -3,7 miljard), metaalertsen en metaalafvallen (-1 miljard) en ijzer, staal en non-ferroproducten (ruim -0,9 miljard) flink. Ook de invoer van eindproducten die sterk verband houden met de conjunctuur zoals

kantoorapparaten²⁾ (bijna -1,4 miljard) en vervoermaterieel (-0,9 miljard) vertoonde een flinke krimp.

Wat de invoer in het vierde kwartaal van 2013 betreft, nam de invoer van voeding en dranken (-5,8 procent, -0,6 miljard) en minerale brandstoffen (-12,1 procent, -3,2 miljard) sterk af. Dit werd enigszins gecompenseerd door een sterke impuls in de invoer van machines en vervoermaterieel (4,6 procent, ruim 1,2 miljard), maar niet voldoende om een invoergroei in het vierde kwartaal te realiseren.

2.4.1 Invoerwaarde van goederen

	2012	2013*	waarvan vierde kwartaal 2013*	jaarmutatie	mutatie vierde kwartaal 2013
	miljard euro			%	
Totaal	389,4	384,2	97,7	-1,3	-1,8
waarvan					
voeding en dranken	42,6	43,5	10,6	2,2	-5,8
niet-eetbare grondstoffen, excl. brandstoffen	14,9	13,7	3,4	-8,1	-3,4
minerale brandstoffen	99,6	96,1	23,6	-3,6	-12,1
chemische producten	50,3	51,7	12,8	2,8	2,7
machines en vervoermaterieel	105,1	102,9	28,1	-2,1	4,6
overige industriële producten	76,8	76,3	19,3	-0,7	3,6

Ook de exporteurs van voeding en dranken kunnen over het algemeen terug kijken op een uitstekend jaar. De export groeide met 6,6 procent tot 65,4 miljard euro. Vooral de export van groente en fruit groeide sterk. Daarnaast ging voor 0,9 miljard euro meer aan zuivelproducten over onze landsgrenzen. De voedingsmiddelen die in het buitenland worden afgezet zijn voor drie kwart producten van Nederlandse makelij.



²⁾ Zoals computers, printers en kopieerapparaten.

Exporteurs van andere producten hadden meer last van de afgezwakte vraag naar Nederlandse producten. De export van chemische producten kromp met 3,4 procent. Ook gingen er minder machines en minerale brandstoffen de grens over. Verder werd er minder ijzer, staal en non-ferroproducten geëxporteerd. Het vierde kwartaal laat een vergelijkbare negatieve ontwikkeling zien, alleen voor sommige exportproducten wat versterkt. Zo bedroeg de afname van de export minerale brandstoffen in het vierde kwartaal zelfs 8,6 procent en die van chemische producten 6,7 procent. Lichtpuntje in het vierde kwartaal is de positieve ontwikkeling van de export van machines en vervoermaterieel.

2.4.2 Uitvoerwaarde goederen

	2012	2013*	waarvan vierde kwartaal 2013*	jaarmutatie	mutatie vierde kwartaal 2013
	miljard euro			%	
Totaal	429,7	428,5	108,8	-0,3	-1,4
waarvan					
voeding en dranken	61,4	65,4	16,5	6,6	3,5
niet-eetbare grondstoffen, excl. brandstoffen	21,4	19,9	4,6	-7,1	-7,7
minerale brandstoffen	82,8	81,8	20,5	-1,2	-8,6
chemische producten	77,2	74,6	17,7	-3,4	-6,7
machines en vervoermaterieel	109,8	108,5	29,3	-1,2	2,2
overige industriële producten	77,1	78,2	20,1	1,5	4,4
waarvan wederuitvoer	196,0	198,4	50,9	1,2	-0,7
voeding en dranken	15,2	16,6	4,1	8,9	3,7
niet-eetbare grondstoffen, excl. brandstoffen	7,0	6,1	1,4	-13,0	-17,3
minerale brandstoffen	31,5	36,1	9,5	14,7	3,2
chemische producten	30,9	30,6	7,2	-1,1	-8,4
machines en vervoermaterieel	68,3	65,7	17,9	-3,8	0,0
overige industriële producten	43,1	43,3	10,8	0,5	1,3

Niet elke euro aan export levert even veel op voor de Nederlandse economie. Aan de uitvoer van in Nederland geproduceerde goederen wordt veel meer verdiend dan aan de uitvoer van goederen die elders worden gemaakt. Per euro levert de uitvoer van eigen goederen ongeveer 54 eurocent op en de wederuitvoer slechts 8 eurocent (Kuypers et al., 2012).

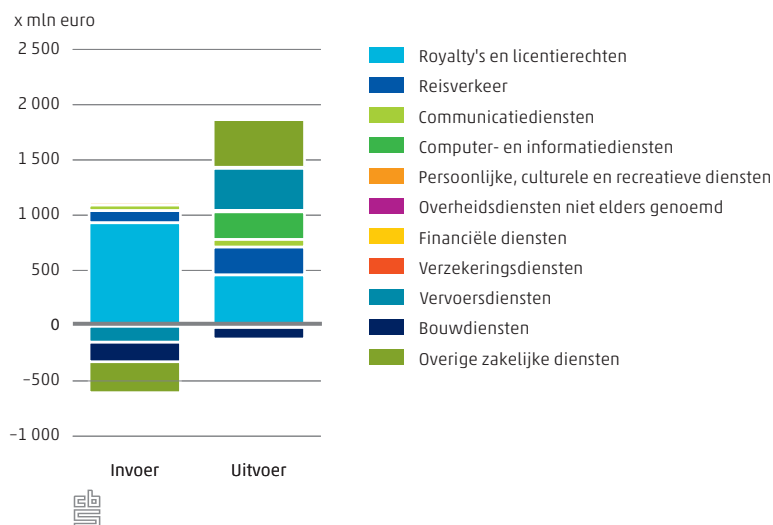
Nederland exporteerde in 2013 voor 230 miljard euro aan producten die in ons land zijn vervaardigd. Dat is circa 2 procent minder dan een jaar eerder. Deze daling komt vrijwel geheel door een lagere export van minerale brandstoffen en chemische producten. Deze waren samen goed voor een daling van bijna

8 miljard euro. Hier tegenover staat een exportgroei van voedingsmiddelen en metaalproducten. De export van Nederlands fabricaat nam hier met 4 miljard toe. De wederuitvoer van goederen bedroeg 198,4 miljard in 2013, wat 1,2 procent meer is dan in 2012. In heel 2013 werden met name minder machines en vervoer-materieel doorgevoerd (-3,8 procent), en juist meer minerale brandstoffen. In het vierde kwartaal kromp de wederuitvoer echter (-0,7 procent) en dit was vooral toe te rekenen aan een afname van chemische producten en niet-eetbare grondstoffen.

Diensten

Grafiek 2.4.3 laat zien welke dienstesoorten meer en welke minder verhandeld zijn. In het vierde kwartaal van 2013 was er met name meer invoer van royalty's en licentierechten (+900 mln). Hier gaat het om internationale betalingen en inningen voor franchisevergoedingen, gebruik van gedeponeerde handelsmerken, gebruik van immateriële en niet-financiële activa en eigendomsrechten. Andere stijgers in het vierde kwartaal waren het inkomende reisverkeer, communicatiediensten en computer- en informatiediensten. Deze ontwikkelingen zijn conform de jaarontwikkeling van 2013.

2.4.3 Ontwikkeling waarde in- en uitvoer dienstesoorten, vierde kwartaal 2013* (t.o.v. zelfde kwartaal een jaar eerder)



Overige zakelijke diensten werden flink minder ingevoerd (-280 mln) in het laatste kwartaal van 2013 vergeleken met het vierde kwartaal van 2012, evenals

bouwdiensten en vervoersdiensten. Ook hier zet het vierde kwartaal de neerwaartse trend van de voorgaande kwartalen voort. Tot overig zakelijke diensten behoren o.a. juridische diensten, zakelijk advies, research en ontwikkeling en intra-concerndiensten.

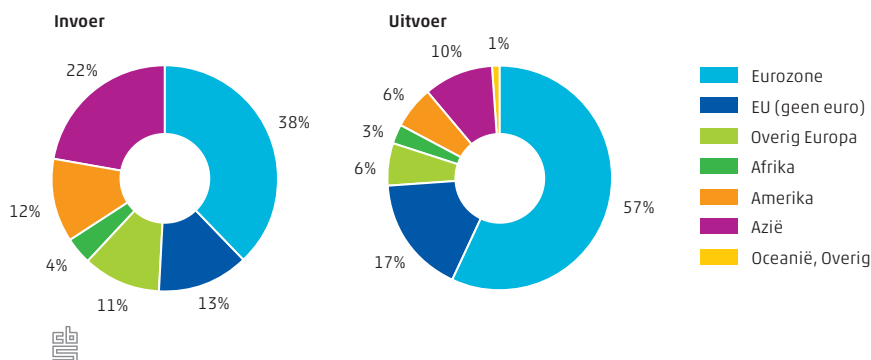
Wat betreft de uitvoer van diensten was er in het vierde kwartaal voor vrijwel alle dienstesoorten een stijging te noteren. De grootste toename was in de uitvoer van royalty's en licentierechten (bijna 460 mln), overige zakelijke diensten (bijna 450 mln) en de vervoersdiensten (390 mln). Over heel 2013 laten deze diensten ook de grootste groei zien.

2.5 Ontwikkeling landen

Goederen

De Nederlandse invoer van goederen bedroeg in het vierde kwartaal van 2013 97,7 miljard euro. Ongeveer 38 procent van deze invoer kwam uit de Eurozone. Daarna volgt Azië, waar 22 procent van de Nederlandse invoer vandaan komt. De invoer uit EU-landen die niet tot de Eurozone behoren, overig Europa en Amerika is van vergelijkbare omvang. De invoer over heel 2013 gezien laat een zelfde patroon zien.

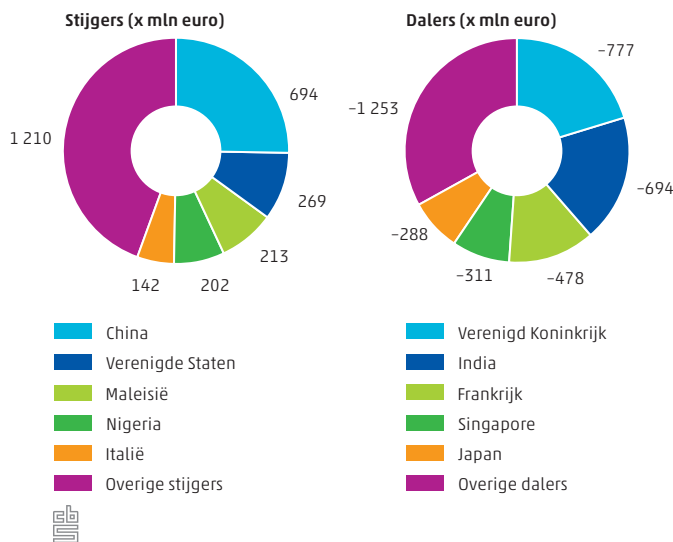
2.5.1 Verdeling in- en uitvoer van goederen naar gebied, vierde kwartaal 2013*



Wat betreft de uitvoer van goederen, gaat het overgrote deel naar Europa (80 procent). De Eurozone neemt hierin het leeuwendeel, namelijk 62 miljard in het vierde kwartaal in 2013. Vervolgens gaat er circa 17 procent naar de andere landen van de EU (19 miljard). Ook de uitvoer naar Azië is met 10 procent substantieel te noemen.

Duitsland, België, het Verenigd Koninkrijk, China en de Verenigde Staten zijn onze belangrijkste handelspartners. Dat geldt zowel voor de goederenhandel als voor de dienstenhandel, waarbij China voor de Nederlandse dienstenhandel nog een markt in opkomst is. Meer informatie over de belangrijkste handelspartners van Nederland is te vinden op de themapagina [Internationale Handel](#) op de website van het CBS.

2.5.2 Invoerontwikkeling stijgers en dalers naar land, vierde kwartaal 2013* (t.o.v. zelfde kwartaal een jaar eerder)

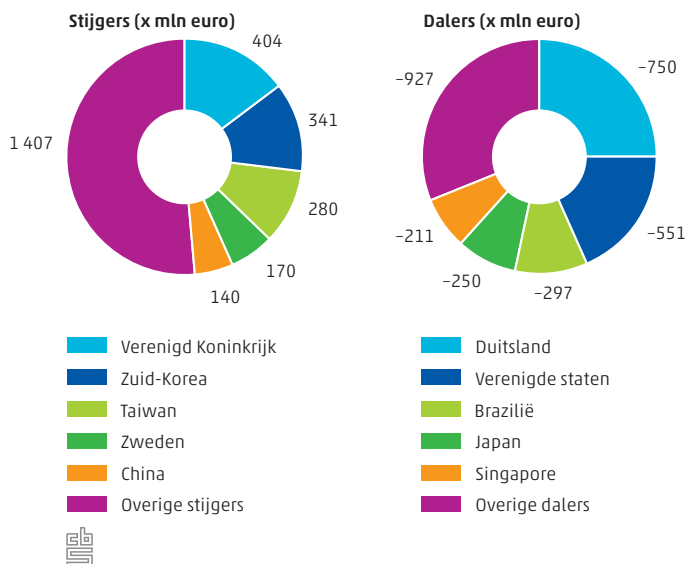


Grafiek 2.5.2 laat zien dat in het vierde kwartaal met name de invoer uit China, Verenigde Staten, Maleisië, Nigeria en Italië flink is gestegen. Dit werd echter teniet gedaan door fors minder invoer uit het Verenigd Koninkrijk, India, Frankrijk, Singapore en Japan. De lagere invoer in het vierde kwartaal komt dus voor een belangrijk deel door een lagere invoer uit niet-EU landen. De Japanse export naar ons land bestaat voor twee derde deel uit machines en vervoermaterieel. Deze over het algemeen luxe producten zijn gevoelig voor de haperende groei van de wereldeconomie. Daarnaast nemen met name China en Zuid-Korea de plaats in

van Japan als marktleider in de fabricage van hightechproducten als computers, tablets en smartphones. Minder import van kantooromachines en toestellen voor telecommunicatie zijn dan ook de belangrijkste oorzaak van de krimpende import uit Japan.

Grafiek 2.5.3 illustreert naar welke landen er in het vierde kwartaal meer goederen uitgevoerd werden en naar welke landen er minder uitgevoerd werd. De daling van export naar de Verenigde Staten bestond voornamelijk uit een afname van export van minerale brandstoffen en chemische producten (Wijnen, 2014). Dat hangt mogelijk samen met de opkomst van schaliegas in de Verenigde Staten. De daling van de export naar Brazilië betrof ook minerale brandstoffen, namelijk motorbrandstoffen³⁾. Voorheen was dit het belangrijkste exportproduct van Nederland naar Brazilië. Maar in 2013 werd voor 0,8 miljard euro minder aan motorbrandstoffen naar Brazilië verscheept. Het lijkt er op dat Brazilië de vraag naar deze producten nu heeft verplaatst naar andere landen of dat Brazilië ze zelf produceert.

2.5.3 Uitvoerontwikkeling stijgers en dalers naar land, vierde kwartaal 2013* (t.o.v. zelfde kwartaal een jaar eerder)



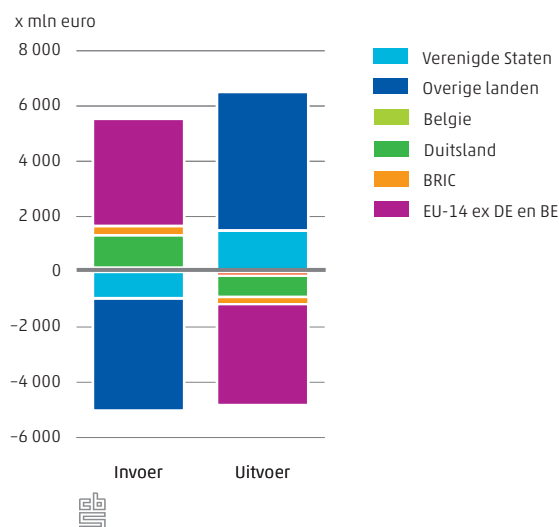
³⁾ Bijvoorbeeld benzine en diesel.

Nederlandse bedrijven exporteerden in het vierde kwartaal vooral meer goederen naar het Verenigd Koninkrijk (404 mln), Zuid-Korea (341 mln) en Taiwan (280 mln). In de uitvoer naar het Verenigd Koninkrijk speelde vooral de uitvoer van minerale brandstoffen een belangrijke. Er was vanuit het Verenigd Koninkrijk vooral meer vraag naar motorbrandstoffen, kerosine en aardgas.

Diensten

Grafiek 2.5.4 toont de ontwikkeling naar land van de dienstenhandel in het vierde kwartaal. De ontwikkeling bij de diensteninvoer is compleet het tegenovergestelde is van die bij de uitvoer. Naar landen waaruit meer diensten werden geïmporteerd in het vierde kwartaal van 2013, werden juist minder diensten geëxporteerd, en omgekeerd.

2.5.4 In- en uitvoerontwikkeling diensten, stijgers en dalers naar land, vierde kwartaal 2013* (t.o.v. zelfde kwartaal een jaar eerder)



In het vierde kwartaal van 2013 werden er met name meer diensten geïmporteerd uit de EU14 (3,9 miljard meer). Met name uit Ierland en Duitsland werden meer diensten ingevoerd. Ook werden er meer diensten uit BRIC-landen geïmporteerd (334 miljoen), met uitzondering van China. Uit dat land daalde de invoer. Uit overige landen in de wereld werd fors minder geïmporteerd (-4,1 miljard), evenals uit de Verenigde Staten (-1,0 miljard). De invoer van overige zakelijke diensten is de belangrijkste dienstesoort bij de landen onder beschouwing.

Behalve China en Rusland, daar worden net iets meer vervoersdiensten uit geïmporteerd.

Wat betreft de uitvoer van diensten werd er fors meer naar de VS (1,5 miljard) en andere niet-EU landen geëxporteerd (5,1 miljard). Uitzondering hier op is de export van diensten naar Brazilië en Rusland; deze zakte flink weg ten opzichte van het vierde kwartaal van 2012. China en India importeerden juist iets meer diensten uit Nederland, maar BRIC landen als geheel niet. Een belangrijk deel van de dienstenexport naar BRIC bestaat uit overige zakelijke diensten.

Naar de EU-15 werd fors minder geëxporteerd (-3,7 miljard), waar met name Duitsland, België maar ook bijvoorbeeld het Verenigd Koninkrijk debet aan was. De export van diensten naar Duitsland en België bestaat voor een groot deel uit vervoersdiensten⁴⁾, reisverkeer en overig zakelijke diensten. Bij de export naar het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten zijn de overige zakelijke diensten belangrijker.

2.6 Conclusies

In dit artikel worden de meest recente ontwikkelingen in Nederlandse goederen- en dienstenhandel beschreven en de bijdrage van de handel aan het bbp. In het laatste kwartaal van 2013 werd de Nederlandse economie gekenmerkt door een positieve groei van het bbp van 0,8 procent. Voor het eerst sinds het derde kwartaal van 2011 groeide de Nederlandse economie weer (ten opzichte van een jaar eerder). Dit kwam met name door een toename van het uitvoervolume van goederen en diensten van 1,0 procent.

De volumegroei van de goederenuitvoer ging gepaard met lagere uitvoerprijzen. De uitvoerwaarde van goederen kwam 1,4 procent lager uit in het vierde kwartaal. Met name de uitvoer uit Nederlands product was in deze periode flink lager (-2,0 procent), maar ook de wederuitvoer is voor het eerst sinds 2009 weer gedaald (-0,7 procent). De invoerwaarde is 1,8 procent lager uitgekomen ten opzichte van het vierde kwartaal in 2012. Hiermee is het handelssaldo opnieuw groter geworden.

⁴⁾ Diensten met betrekking tot het vervoer van personen, vracht en huur van voertuigen met bemanning. Het gaat om zee-, lucht-, spoor- of wegvervoer, binnenvaart, per pijplijn en transport van elektriciteit. Ook vervoersondersteunende diensten horen hier bij.

In het vierde kwartaal van 2013 werden met name minder minerale brandstoffen (-12,1 procent), voedingsmiddelen en dranken (-5,8 procent) geïmporteerd. Aan de uitvoerkant zorgden met name de minerale brandstoffen (-8,6) en chemische producten (-6,7 procent) voor de daling van de uitvoer. Bij de minerale brandstoffen is dat voornamelijk minder export uit Nederlands product, bij de chemische producten vooral minder wederuitvoer.

In het vierde kwartaal van 2013 is met name de goederenimport uit China, Verenigde Staten, Maleisië, Nigeria en Italië gestegen. Dit werd echter teniet gedaan door fors minder import uit het Verenigd Koninkrijk, India, Frankrijk, Singapore en Japan. De krimp van de goederenimport in het vierde kwartaal komt dus voor een belangrijk deel door een lagere import uit niet-EU landen. Nederlandse voerde in het vierde kwartaal vooral meer goederen naar het Verenigd Koninkrijk, Zuid-Korea en Taiwan. Duitsland, Verenigde Staten, Brazilië, Japan en Singapore ontvingen flink minder Nederlandse producten.

Nederlandse importeurs en exporteurs van diensten verging het in 2013 beter dan goederenhandelaren, ook in het laatste kwartaal. In het vierde kwartaal groeide de dienstenimport met 2,1 procent maar vooral de uitvoerwaarde groeide fors (6,3 procent). In deze periode werden met name meer royalty's en licentierechten in- en uitgevoerd, en bij de uitvoer speelde ook de overige zakelijke diensten en de vervoersdiensten een positieve rol.

Dienstenhandelaren importeerden in het vierde kwartaal meer de EU14 (3,9 miljard meer), en dan met name uit Ierland en Duitsland. Ook werden er meer diensten uit BRIC-landen geïmporteerd (334 miljoen), met uitzondering van China. Uit de Verenigde Staten (-1,0 miljard) werd fors minder geïmporteerd. Wat betreft de uitvoer van diensten werd er fors meer naar de VS (1,5 miljard) en andere niet-EU landen geëxporteerd (5,1 miljard).

3.

Nieuwe inzichten in het handelssaldo

Auteurs

Free Florquin

Oscar Lemmers

Het grote handelsoverschot van Nederland staat sterk in de belangstelling. Dit hoofdstuk neemt het daarom onder de loep. Het Nederlandse handelsoverschot met individuele landen geeft echter geen goed beeld van de werkelijke handelsrelaties tussen producenten van goederen en diensten onderling. De hier gepresenteerde nieuwe cijfers exclusief wederuitvoerstromen geven een beter beeld.

3.1 Inleiding

Recentelijk is er veel aandacht voor het grote handelsoverschot van Duitsland en ook dat van Nederland (bijvoorbeeld, Europese Commissie 2012, 2013 en 2014, Rehn (2013), VS (2013)). In tegenstelling tot de hoogtijdagen van het mercantilisme (Spithoven en Brenner (1996) plaatsen dit in de 16e tot en met 18e eeuw) wordt vandaag de dag een groot handelsoverschot niet meer automatisch als iets positiefs gezien. Weliswaar betekent een hoger handelssaldo een hoger bbp; denk aan de macro-economische identiteit $Y = C + I + X - M^1$.

Landen met een groot handelsoverschot, zoals Duitsland en Nederland, zijn ook vaak van uitvoer afhankelijk voor hun economische groei. Kranendonk en Verbruggen lieten bijvoorbeeld zien dat de groei van de Nederlandse economie gedurende de periode 1989–2009 voor bijna de helft te danken was aan de toename van de uitvoer. De Europese Commissie beveelt daarom aan dat deze landen de binnenlandse vraag stimuleren (Europese Commissie 2012 en 2013) zodat ze minder afhankelijk worden van de uitvoer. Een neveneffect is dat de invoer dan aantrekt. Dat is uitvoer van andere landen, zodat ook hun economieën (mogelijk) evenwichtiger worden. De waarschuwing van de Europese Commissie is mede gebaseerd op de EU indicatoren voor macro (on)evenwichtigheden (Eurostat). Eén van die indicatoren is het overschot op de lopende rekening als percentage van het bbp. Dit overschot is de som van het handelssaldo, het netto factorinkomen en netto overdrachten aan het buitenland. Dit artikel beschouwt alleen het Nederlandse handelssaldo.

Nederland heeft al jaren een groot handelsoverschot. In 2012 werd er voor 51 miljard euro meer goederen en diensten uitgevoerd dan er werd ingevoerd, op een totale uitvoer van 534 miljard euro. Dit hoge handelsoverschot behoeft wel

¹⁾ Hier staan Y, C, I en M respectievelijk voor het bbp, consumptie, investeringen, uitvoer en invoer. $X - M$ is dus het handelssaldo.

enige kanttekeningen. Tot nu toe waren er weinig cijfers bij deze kanttekeningen. Dit artikel vult die leemte. Uit de cijfers blijkt dat in 2012 de wederuitvoer goed is voor ongeveer de helft van bovengenoemd handelsoverschot. Deze wederuitvoer bemoeilijkt ook de interpretatie van het Nederlandse handelssaldo met individuele landen. Bijvoorbeeld, het handelssaldo met Spanje bevat niet alleen het saldo van uitruil van goederen en diensten tussen Nederlandse en Spaanse producenten. Het bevat ook het saldo van wederuitvoerstromen: wederuitvoer van Nederland naar Spanje en vice versa. En Nederland exporteert veel goederen vanuit (bijvoorbeeld) China naar Spanje. Maar Spanje exporteert veel minder goederen voor wederuitvoer naar Nederland.

Dit artikel kijkt eerst naar de handelsbalans van Nederland en de onderliggende in- en uitvoer van goederen en diensten. Daarna zoomt het in op de handelsbalans met de belangrijkste handelspartners in de EU en de rest van de wereld. Vervolgens wordt de uitvoer naar de belangrijkste handelspartners opgesplitst in uitvoer van in Nederland geproduceerde diensten en goederen enerzijds en wederuitvoer van goederen anderzijds. Ook de invoer wordt opgesplitst, namelijk naar bestemming; de Nederlandse markt of invoer voor wederuitvoer. Tot slot analyseren we met behulp van OESO/WHO-cijfers de toegevoegde waarde van de handel met de belangrijkste handelspartners. Dit geeft meer inzicht in de werkelijke betekenis van de Nederlandse handel met individuele landen.

3.2 Databeschrijving

De gegevens over de internationale handel in goederen en diensten naar land behoren tot de standaard CBS-output. Gegevens over de herkomst en bestemming van de wederuitvoer zijn afgeleid door op het niveau van de individuele handelaar te kijken waar deze de goederen voor wederuitvoer vandaan haalt en naar toe brengt. Dit is uitgebreid beschreven in Lemmers (2013a); het volgt dezelfde methode als Roos (2007). Daarnaast werd gebruik gemaakt van gegevens van Eurostat, om de bijdrage van het Nederlandse handelsoverschot aan het bbp te kunnen vergelijken met andere (Europese) landen. Tot slot werd in dit artikel gebruik gemaakt van OESO/WHO-data over de netto toegevoegde waarde van handelsrelaties tussen landen.

3.3 De Nederlandse handelsbalans in Europees perspectief

Tabel 3.1.1 toont voor een selectie van landen het handelsoverschot in verhouding tot het bbp. In 2012 bedroeg het Nederlandse handelsoverschot 8,4 procent van het bbp. In vergelijking met andere landen is dat veel. In Duitsland was het 5,9 procent, in België slechts 1,1 procent, het EU-gemiddelde kwam uit op 1,9 procent. Binnen Europa is alleen Noorwegen met een handelsoverschot van 13,3 procent van het bbp economisch meer afhankelijk van de handel. Dit wordt veroorzaakt door de hoge opbrengsten van de Noorse olie- en gasuitvoer.

3.3.1 Handelsoverschot als percentage van het bbp

	Handelsoverschot		
	2010	2011	2012
	% van BBP		
Noorwegen	11,9	13,6	13,3
Nederland	8,1	8,6	8,4
Duitsland	5,6	5,2	5,9
EU-27	0,9	1,1	1,9
België	2,1	0,8	1,1
Italië	-1,9	-1,4	1,1
Spanje	-2,2	-1,1	0,7
Japan	1,2	-0,9	-2,0
Verenigd Koninkrijk	-2,2	-1,5	-2,1
Frankrijk	-2,3	-3,0	-2,2
Verenigde Staten	-3,5	-3,7	-3,4

Bron: Eurostat.



Het Nederlandse handelsoverschot

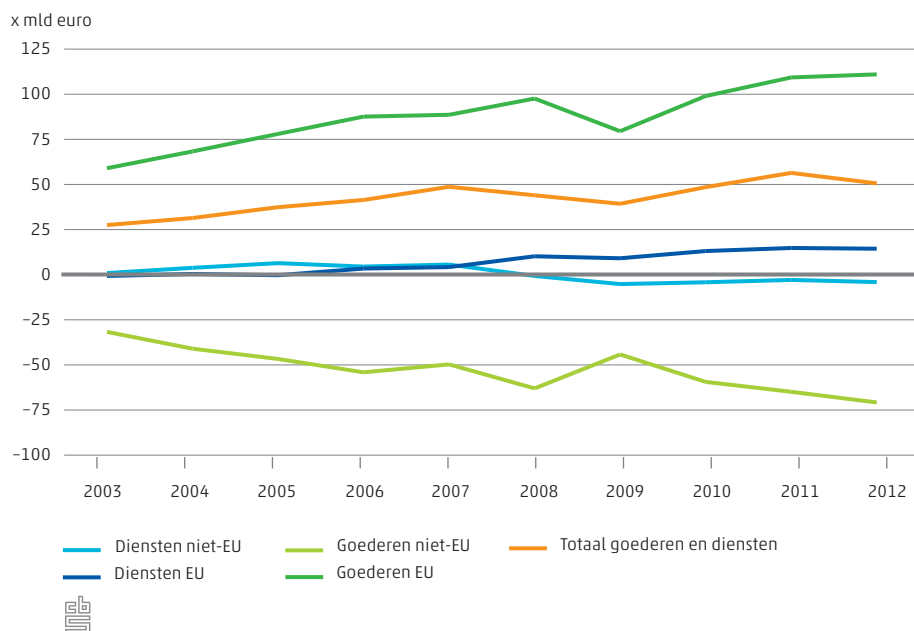
bedroeg **8,4%** van het bbp in 2012

3.4 De handelsbalans van Nederland

Grafiek 3.4.1 geeft inzicht in de ontwikkeling van de Nederlandse handelsbalans. Zowel de goederen als de diensten laten een positief handelssaldo zien. Het totale handelsoverschot steeg van 27 miljard euro in 2003 naar 51 miljard euro in 2012. Opvallend is de 'dip' in 2009, het crisisjaar, waarin vooral de invoer en uitvoer van goederen daalden terwijl de dienstenhandel minder getroffen werd. In 2011 bedroeg het handelsoverschot 56 miljard euro, het grootste handelsoverschot van de afgelopen tien jaar. De belangrijkste oorzaak van de daling in 2012 is het toenemende handelstekort met landen buiten de EU.

Het handelsoverschot van Nederland wordt gecreëerd in de handel met EU-landen. Met de landen buiten de EU heeft Nederland een handelstekort. Dit groeide van 31 miljard in 2003 tot 75 miljard in 2012. Nederland importeert dus fors meer van buiten de EU dan dat het goederen en diensten aan deze landen verkoopt.

3.4.1 Handelsbalans goederen en diensten met EU en niet-EU landen



Het overschot van de goederenhandel met landen binnen de EU steeg van 59 miljard euro in 2003 naar 111 miljard in 2012. Opvallend is dat er tussen 2011 en 2012 'maar' 2 miljard bij kwam. Het tekort van de handel in goederen met

landen buiten de EU stabiliseerde daarentegen niet en daalde van 32 miljard euro in 2003 verder tot 71 miljard euro in 2012.

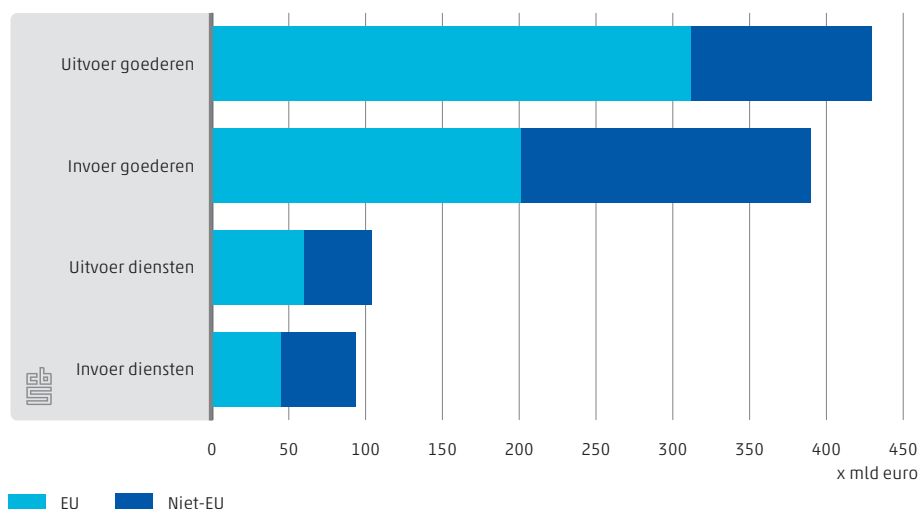
De ontwikkeling van de handelsbalans van de internationale handel in diensten ziet er anders uit. De in- en uitvoerwaarde van diensten met EU-landen was een aantal jaren gelijk, waardoor de balans rond de nullijn schommelde. In 2006 ontstond een handelsoverschot van 3 miljard euro, dat geleidelijk steeg tot 14 miljard euro in 2012. Omgekeerd was er bij de handel in diensten met niet-EU landen tot 2007 eerst nog een handelsoverschot van 4 tot 6 miljard euro. In 2008 ontstond echter een handelstekort in diensten met niet-EU landen van 1 miljard euro en in 2012 kwam dit tekort al uit op 4 miljard euro.

Zoals verderop in dit artikel zal blijken, wordt een groot deel van het handelsoverschot met EU-landen en het handelstekort met niet-EU landen veroorzaakt door de wederuitvoer van goederen uit niet-EU landen naar onze buurlanden en de rest van de EU. De invloed van de opkomende markten, met China voorop, is hierin duidelijk merkbaar.

3.5 De in- en uitvoer nader bekeken

In grafiek 3.5.1 plaatsen we de Nederlandse handelsbalans in het perspectief van de totale waarde van de in- en uitvoer van goederen en diensten. In 2012 werd in totaal voor 389 miljard euro aan goederen ingevoerd en voor 427 miljard euro goederen uitgevoerd. Driekwart van de uitgevoerde goederen (312 miljard euro) ging naar EU-landen, een kwart naar niet-EU landen (118 miljard euro). Van de ingevoerde goederen was ruim de helft afkomstig uit de EU (200 miljard euro), de andere helft uit niet-EU landen (189 miljard euro).

3.5.1 Internationale handel in goederen en diensten, 2012



Bij de diensten zien we dezelfde trends, maar meer gematigd en het gaat om minder grote bedragen. In 2012 werd er voor 94 miljard euro aan diensten ingevoerd en voor 104 miljard euro diensten uitgevoerd. Ruim de helft van de uitgevoerde diensten ging naar EU-landen, de rest naar niet-EU landen. Iets minder dan de helft van de ingevoerde diensten was uit de EU afkomstig, ruim de helft werd van buiten de EU ingevoerd.

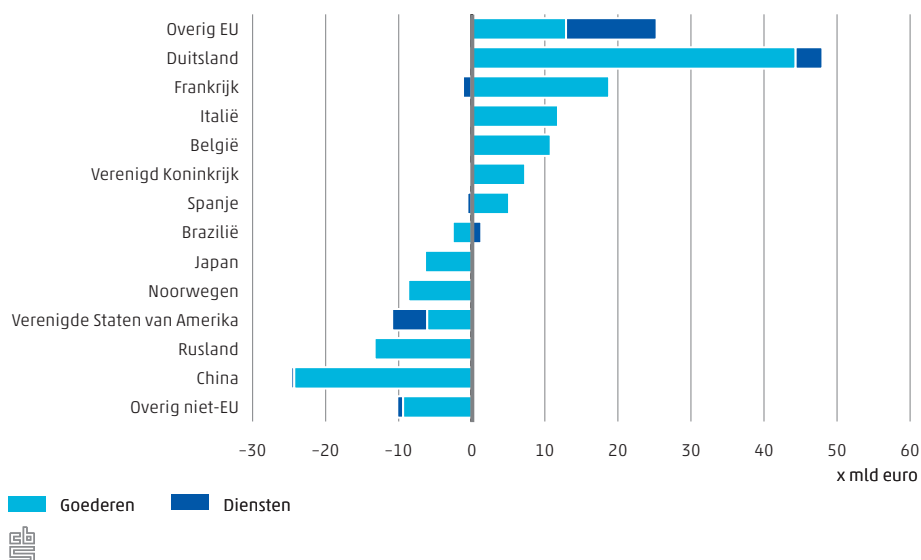
Ook in de dienstverlening ontstaat het handelsoverschot dus in de handel in diensten aan de ons omringende landen. De in- en uitvoer naar EU en de rest van de wereld zijn bij de diensten wel meer in balans.

3.6 De handelsbalans met de belangrijkste handelspartners van Nederland

In 2012 was er een handelsoverschot in goederen met 23 van de 26 EU-lidstaten. Bij de handel in diensten was de handelsbalans maar bij 11 lidstaten positief, maar dat was genoeg om een handelsoverschot te creëren met de EU als totaal. Buiten de EU werd met goederenhandel een handelsoverschot gecreëerd bij 118 landen,

een tekort bij 63 landen en een evenwicht bij 30 landen (meestal betekent dit geen of erg weinig handel). Met dienstenhandel werd een positief handelssaldo gecreëerd bij 110 landen, een negatief saldo bij 52 landen en een neutraal saldo bij 49 landen. Zowel bij de handel in goederen als in diensten is er een handelstekort met de landen buiten de EU als totaal.

3.6.1 Handelsbalans goederen en diensten, 2012



In grafiek 3.6.1 is goed te zien dat Nederland een groot handelsoverschot heeft met de belangrijkste handelspartners uit de EU en een duidelijk handelstekort met de belangrijkste handelspartners uit niet-EU landen. Met name Duitsland en China tekenen zich af ten opzichte van de andere landen.

Binnen de EU valt het grote handelsoverschot in goederen met Italië op. Dit is zelfs groter dan het handelsoverschot met Duitsland en België. Dit ontstaat door de relatief hoge uitvoerwaarde, in dit geval van machines en vervoermaterieel, chemische producten en voedings- en levensmiddelen naar Italië, terwijl Italiaanse bedrijven relatief weinig exporteren naar Nederland. Voor Spanje geldt hetzelfde. Buiten de EU is een fors handelstekort in diensten met de VS. Dat komt vooral door invoer van royalty's/licentierechten en van intraconcerndiensten. Met Brazilië heeft Nederland juist een relatief groot handelsoverschot, door de uitvoer van intraconcerndiensten.

3.7 De handelsbalans verder ontleed

Om de handelsbalans verder te begrijpen kijkt deze paragraaf naar de rol van de wederuitvoer in de in- en de uitvoer van Nederland. Dat begint met een toelichting over wederuitvoer.

Goederen worden fysiek geleverd door de verkoper aan de klant en moeten dus van het ene land naar het andere worden getransporteerd, vaak door andere landen heen. Nederland wordt soms omschreven als doorvoerland omdat het beschikt over de wereldzeehaven Rotterdam, de luchthaven Schiphol, de Rijn naar Duitsland, vele kleinere (lucht)havens en een uitgebreid wegennet met verbindingen naar de rest van (West-) Europa. Lang niet alle goederen die Nederland binnenkomen zijn daarom voor de thuismarkt bestemd, maar uiteindelijk voor andere landen.

De doorvoer, enkel het transport door Nederland, zit niet in de statistiek van de internationale handel omdat dit geen handel van Nederlandse ingezetenen betreft. De wederuitvoer, waarbij de goederen wel eigendom worden van een Nederlands bedrijf, zit wel in de reguliere CBS-cijfers. Dit zijn goederen die na invoer meestal snel en zonder bewerking weer verder worden geëxporteerd. De BV Nederland verdient geld aan het wederuitvoeren van goederen, maar veel minder dan aan de uitvoer van producten die in Nederland gemaakt zijn. Met gebruik van methoden als in Kuypers et al. (2012) blijkt dat in 2011 een euro wederuitvoer gemiddeld 8 eurocent toevoegde aan het bbp, terwijl dat voor Nederlands product gemiddeld 54 eurocent per euro uitvoer was. Merk op dat de toegevoegde waarde van een euro uitvoer daalt door de tijd. Vrolijk en Vissers (2014) geven als verklaringen dat de wederuitvoer (relatief weinig toegevoegde waarde) sterker groeit dan de uitvoer van Nederlands product, en dat ook in Nederland geproduceerde goederen en diensten steeds meer invoer bevatten.

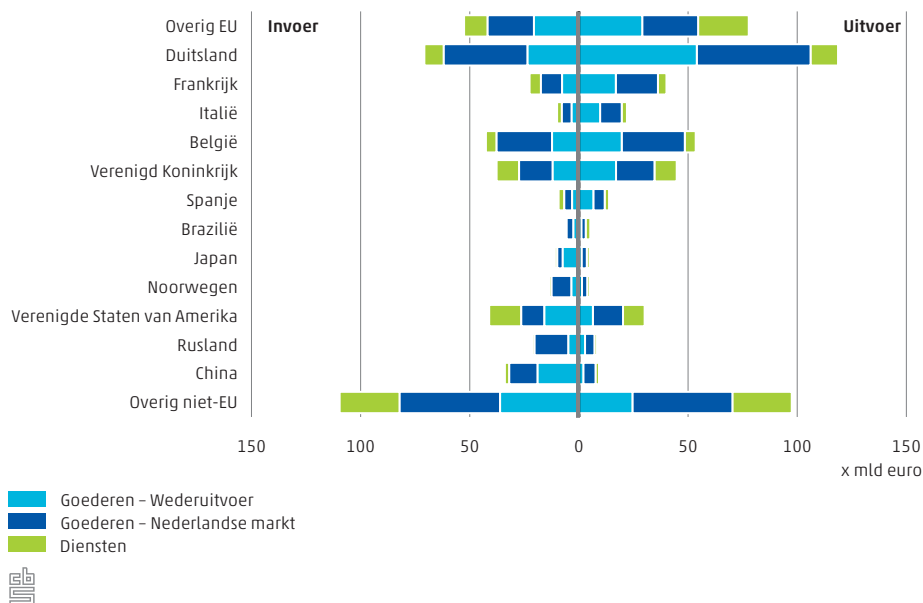
Ongeveer de helft van de Nederlandse handel in goederen betreft wederuitvoer. Dat geldt ook op detailniveau voor de uitvoer naar de EU en voor de invoer uit de EU en de niet-EU. Maar slechts een derde van de uitvoer naar niet-EU-landen betrof wederuitvoer. Dit is ook waarschijnlijk, omdat deze landen typische wederuitvoerproducten zoals consumentenelektronica direct bij het producerende land betrekken en niet via Nederland.

Grafiek 3.7.1 toont de samenstelling van de in- en uitvoer van Nederland.

De goederen die bestemd zijn voor wederuitvoer (zowel invoer als uitvoer) zijn daarbij aan de buitenkant van de grafiek geplaatst. Dit maakt in één oogopslag

duidelijk per partnerland welk gedeelte van de invoer daadwerkelijk bestemd is voor de Nederlandse markt en welk deel van de uitvoer daadwerkelijk in Nederland geproduceerd wordt.

3.7.1 Invoer, uitvoer en wederuitvoer, 2012



De landen in de grafiek zijn gesorteerd op handelssaldo, van groot naar klein. Wat daarbij opvalt, is dat een groot handelsoverschot of -tekort ook kan ontstaan wanneer er relatief weinig handel is met een land. Als de handel vooral één kant op gaat, zoals met Spanje en Italië (zie grafiek 3.6.1), dan ontstaat een scheve handelsbalans.

Grafiek 3.7.1 toont dat vooral de uitvoer naar EU landen een relatief groot aandeel wederuitvoer kent, terwijl bij niet-EU landen juist de invoer uit een aanzienlijk deel voor wederuitvoer bestemde producten bestaat. Bijvoorbeeld, een groot deel van de Nederlandse uitvoer naar Duitsland bestaat uit wederuitvoer. Exclusief de wederuitvoerstromen is het handelsoverschot met Duitsland een stuk kleiner dan inclusief deze stromen. En een groot deel van de invoer uit China is bestemd voor wederuitvoer. Zonder de wederuitvoerstromen is het handelstekort met China een stuk kleiner dan met deze stromen. Dit beeld bevestigt dat Nederland een 'doorvoerland' is voor Chinese en andere niet-EU goederen die naar Duitsland en de overige EU-landen worden geëxporteerd.

Van de EU-landen in de grafiek ontving Spanje in 2012 relatief de meeste Nederlandse wederuitvoer, namelijk 59 procent van de totale uitvoer. Maar in absolute zin was Duitsland koploper, er werd voor 52 miljard euro uit Nederlandse productie geëxporteerd en voor 54 miljard euro aan wederuitvoer. Van de niet-EU landen was Japan de handelspartner waarvan de Nederlandse invoer relatief het minst vaak bestemd was voor de Nederlandse markt. Maar liefst driekwart van de Nederlandse invoer uit Japan was bestemd voor wederuitvoer. In absolute waarde waren China en de VS de landen waaruit het meest werd ingevoerd met het oog op wederuitvoer. De invoer uit China bestemd voor wederuitvoer bedroeg 19 miljard euro, die uit de VS 16 miljard euro.

Kijkend naar de totale handelsbalans, valt Spanje weer op binnen de EU. In 2012 kwam het handelsoverschot met Spanje uit op 4,5 miljard euro. Maar exclusief de wederuitvoerstromen was dit slechts 1 miljard euro. Ook bij het Verenigd Koninkrijk, België en Duitsland zien we dat het handelsoverschot exclusief wederuitvoer veel lager uitkomt.

Bij de niet-EU landen kunnen we op dezelfde manier kijken naar het handelstekort. Het handelstekort met China bijvoorbeeld kwam in 2012 uit op 24,6 miljard euro en dat met de VS op 10,9 miljard euro. Exclusief wederuitvoerstromen kwam het handelstekort met China uit op 7,7 miljard euro, oftewel een derde van het oorspronkelijke handelstekort. Het handelstekort met de VS kwam exclusief de wederuitvoerstromen uit op 1,5 miljard euro, slechts 14 procent van het oorspronkelijke tekort. Noemenswaardig is verder dat het verwijderen van de wederuitvoerstromen leidt tot verdwijnen van het handelstekort met Japan van 6,2 miljard euro en dat het handelstekort met Brazilië van 1,3 miljard euro zelfs omslaat in een handelsoverschot van 0,2 miljard euro.

Wanneer we de wederuitvoer weglaten en de handelsbalans per land herberekenen, geeft dat een beter beeld van de economische relaties tussen Nederlandse producenten van goederen en diensten en de producenten in het partnerland. Het brengt afhankelijkheden beter in kaart. Nederland is bijvoorbeeld minder afhankelijk van de uitvoer naar Duitsland dan voorheen gedacht, omdat een groot deel van deze uitvoer bestaat uit wederuitvoer.

3.8 De toegevoegde waarde van internationale handel

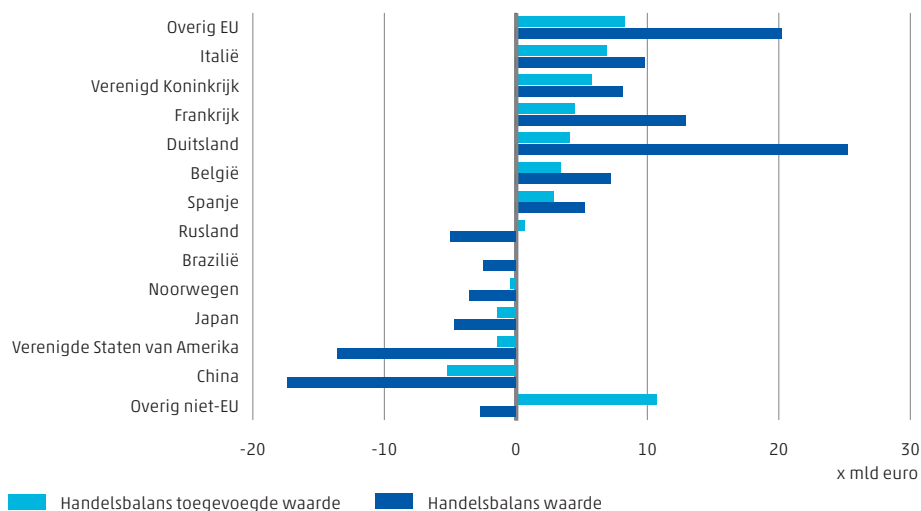
De voorgaande paragraaf liet zien dat vanwege wederuitvoer het handelsoverschot niet altijd de werkelijke afhankelijkheden tussen twee landen in kaart brengt. Het land dat de goederen produceert, dat er vaak het meest aan verdient, kan namelijk een ander land zijn dan het land dat de goederen als laatste exporteert. Daarnaast heeft globalisering internationale productieketens gecreëerd, waardoor landen in toenemende mate halffabricaten en tussenproducten verhandelen. En ook dan staat 1 euro uitvoer niet gelijk aan 1 euro toegevoegde waarde. Bijvoorbeeld, Nederland levert staal aan de Duitse auto-industrie die er auto's van maakt voor China. Dan is Nederland (indirect) afhankelijk van China, maar dit blijkt niet uit de cijfers. Lemmers (2013b) ging hier in de Internationalisation Monitor 2013 al dieper op in.

Om beter inzicht te krijgen in deze afhankelijkheden tussen landen gebruikten OESO-WHO (2013) daarom een andere aanpak. Eerst haalden zij de wederuitvoer uit de handelscijfers. Daarna werd vastgesteld hoeveel toegevoegde waarde er in Nederland gecreëerd werd door uitvoer, dankzij uiteindelijke consumptie in het partnerland. En vice versa, hoeveel toegevoegde waarde er in het partnerland gecreëerd wordt dankzij uiteindelijke consumptie in Nederland. Dit noemen OESO-WHO dan de toegevoegde waarde van de handel met dit partnerland. In bovenstaand voorbeeld creëert Nederland dus toegevoegde waarde van (uiteindelijke) uitvoer naar China, en heeft China invoer van toegevoegde waarde uit Nederland in plaats van uit Duitsland.

Het verschil tussen uitvoer en invoer geschoond voor wederuitvoer en internationale waardeketens leidt tot de 'echte' handelsbalans, ofwel de handelsbalans gemeten in netto toegevoegde waarde. Dit laat zien hoeveel twee landen netto aan elkaar verdienen. Met een partnerland kan de handelsbalans in toegevoegde waarde anders zijn dan de 'traditionele' handelsbalans van bruto-stromen. Maar de totale handelsbalans in toegevoegde waarde is hetzelfde als de totale 'traditionele' handelsbalans.

Grafiek 3.8.1 zet voor de belangrijkste handelspartners van Nederland de 'traditionele' handelsbalans af tegen de handelsbalans in toegevoegde waarde. De landen werden in de grafiek gesorteerd op de handelsbalans in toegevoegde waarde. Omdat de gegevens van de OESO-WHO maar tot 2009 lopen is dit het referentiejaar.

3.8.1 Handelsbalans waarde en toegevoegde waarde, 2009



Bron: CBS en OESO/WHO.

Het is duidelijk dat de handelsbalans in toegevoegde waarde er heel anders uit ziet dan de 'traditionele' handelsbalans. Dit werd al opgemerkt door Fortanier (2013) die een eerdere versie van de OESO-cijfers besprak. In het algemeen nemen de handelssaldi flink af. Zo blijken het Nederlandse handelstekort met China en het Nederlandse handelsoverschot met Duitsland gemeten in toegevoegde waarde flink kleiner te zijn. Ook het grote handelstekort met de Verenigde Staten wordt fors kleiner als de wederuitvoer buiten beschouwing gelaten wordt.

Grafiek 3.8.1 laat verrassend genoeg zien dat in 2009 netto het meest werd verdiend aan de handel met Italië. In tegenstelling tot bijvoorbeeld onze grootste handelspartner Duitsland neemt Italië namelijk wel relatief veel Nederlandse uitvoer af, maar worden er in omgekeerde richting door Nederland relatief weinig Italiaanse goederen en diensten geïmporteerd voor de binnenlandse consumptie en productie. Duitsland, waarmee Nederland toch het grootste traditionele handelsoverschot heeft, moest in 2009 ook nog het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk voor laten gaan als belangrijkste handelspartners in termen van netto toegevoegde waarde.

De handelsbalans in toegevoegde waarde met Italië bedroeg 6,9 miljard euro; die met het Verenigd Koninkrijk 5,6 miljard euro. Aan de handel met Duitsland werd door Nederland juist relatief weinig verdiend: 4,1 miljard euro oftewel

slechts 16 procent van het traditionele handelsoverschot. Aan de handel met Spanje werd netto 2,9 miljard euro verdiend, ofwel 55 procent van het traditionele handelsoverschot.

Aan de andere kant werd door China wel het meeste verdiend aan de handel met Nederland, maar niet zoveel als het grote handelstekort deed vermoeden. China verdiende 5,2 miljard euro aan de handel met Nederland, oftewel 30 procent van het handelstekort dat in 2009 uitkwam op 17,4 miljard euro. De handelsbalans in toegevoegde waarde met de Verenigde Staten bedroeg slechts 11 procent van het gewone handelsoverschot. En het handelsoverschot van Brazilië met Nederland dat 2,5 miljard euro bedroeg reduceerde tot een handelsevenwicht in toegevoegde waarde. Veel van de goederen en diensten uit deze landen zijn namelijk bestemd voor wederuitvoer of voor verwerking in Nederland voor uitvoer naar andere landen. In beide gevallen is het land van uiteindelijke bestemming verantwoordelijk voor de in China, Verenigde Staten en Brazilië gecreëerde waarde en niet Nederland.

Het handelstekort met Rusland slaat zelfs om in een handelsoverschot als er naar de toegevoegde waarde wordt gekeken. Het grootste deel van de Nederlandse invoer uit Rusland bestaat namelijk uit grondstoffen en minerale brandstoffen. Deze worden ofwel direct weer uitgevoerd of verwerkt in producten voor Nederland maar ook voor andere landen. Een fors deel van de toegevoegde waarde dankzij uitvoer naar Nederland heeft Rusland dus niet aan Nederland te danken, maar aan de landen die deze producten uiteindelijk consumeren. Hetzelfde fenomeen doet zich ook voor in de handel met de rest van de wereld. Ondanks een handelstekort van 2,6 miljard euro met de overige niet-EU landen, heeft Nederland hier in 2009 toch een netto toegevoegde waarde van 10,7 miljard euro gecreëerd.

3.9 Conclusies

Dit artikel toont aan dat dat de richting en grootte van de handelsbalans met een land geen eenduidig inzicht geeft in het belang van deze handelsrelatie voor de Nederlandse economie. In de huidige wereldeconomie bestaan immers diverse handelsketens, waar wederuitvoer een belangrijke rol speelt. Daar moet zeker rekening mee gehouden worden bij het interpreteren van handelssaldi. Het saldo exclusief wederuitvoer ziet er dikwijls heel anders uit. Bijvoorbeeld, het handelsoverschot met Spanje verdwijnt na verwijdering van de wederuitvoerstromen. Het is dus niet zo dat Nederland veel meer hier geproduceerde goederen

en diensten naar Spanje exporteert terwijl het weinig in Spanje geproduceerde goederen en diensten importeert voor consumptie in Nederland. Een groot deel van het Nederlandse handelsoverschot met Spanje bestaat uit goederen eerder geïmporteerd uit China die Nederland doorverkoopt. Dit betekent mogelijk dat de Spaanse producenten concurrerender zijn ten opzichte van de Nederlandse producenten dan voorheen werd gedacht.

Ook de handelsbalans in toegevoegde waarde van handel met de belangrijkste handelspartners van Nederland geeft een heel ander beeld dan de traditionele handelsbalans. Niet Duitsland of België, maar Italië bleek het land waaraan Nederland het meest verdiende in 2009. En het handelstekort met China en de VS is in termen van toegevoegde waarde veel kleiner dan het normale tekort doet vermoeden.

4.

**Buitenlandse
zeggenschap en
internationale
handel**

Auteurs
Katja Sillen
Marjolijn Jaarsma

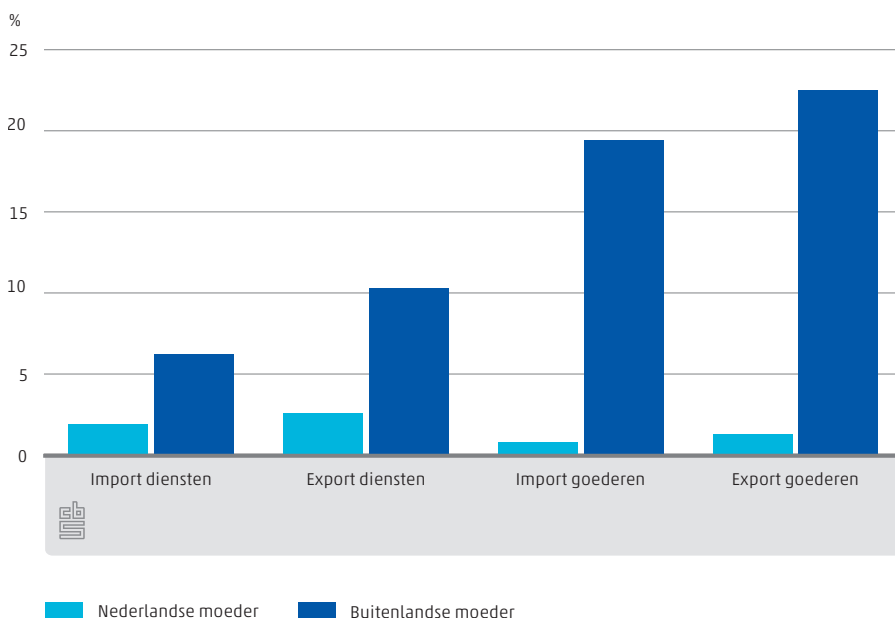
Dit artikel analyseert het effect van buitenlandse zeggenschap op de internationale handel in goederen en diensten. Is de handel van importeurs en exporteurs groter in omvang als ze een buitenlandse moeder hebben? Is er sprake van land-specifieke effecten? En welke rol speelt de buitenlandse moeder nu echt in deze handelsstromen? Deze vragen worden in het volgende artikel beantwoord door gebruik te maken van beschrijvende analyses en lineaire regressies. De resultaten wijzen uit dat de effecten van buitenlandse zeggenschap op de omvang van de internationale handel sterker zijn voor goederen dan voor diensten. Naast buitenlandse zeggenschap spelen ook andere factoren zoals bedrijfsgrootte, bedrijfsklasse en andere handelsstromen een rol. Ten slotte wijzen de resultaten uit dat de effecten van een buitenlandse moeder op de handelsstromen met dat land inderdaad land-specifiek zijn.

4.1 Inleiding

Bedrijven met een buitenlandse moeder spelen een belangrijke rol in de Nederlandse economie. Ook al vormen ze slechts één procent van in Nederland gevestigde bedrijven, ze genereren circa 35 procent van de totale omzet in de private sector (Bruls en Leufkens, 2011). Daarbij zijn buitenlandse bedrijven ook een belangrijke werkgever. In de private sector werkt 16 procent van alle werknemers in Nederland bij een bedrijf in buitenlandse handen. Mede omdat de arbeidsproductiviteit bij buitenlandse bedrijven flink hoger is, verdienen de werknemers een relatief hoog salaris vergeleken met werknemers van vergelijkbare Nederlandse bedrijven (Jaarsma, 2013).

Ook in de internationale handel spelen deze dochterbedrijven van buitenlandse multinationals een belangrijke rol (Helpman, 1984). In Nederland komt circa de helft van de goederen- en dienstenhandel voor rekening van buitenlandse bedrijven (Ramaekers en Jaarsma, 2013). Grafiek 4.1 laat zien dat de gemiddelde handelswaarde van importeurs en exporteurs met een buitenlandse moeder flink hoger is dan bij importeurs en exporteurs zonder buitenlandse moeder. Dit geldt voor bedrijven die diensten verhandelen, maar voor de internationale handel in goederen is dit effect nog sterker.

4.1.1 Gemiddelde handel van importeurs en exporteurs, 2011



In de literatuur is er veel empirisch bewijs te vinden voor positieve bijdragen van buitenlandse bedrijven aan de economie van het gastland (bijvoorbeeld Fortanier en Moons, 2011; Lejour en Lemmers, 2011; NFIA, 2012). Strategische beslissingen, bijvoorbeeld op de omvang van intra-concern verkopen, in hoeverre R&D en productie plaatsvindt in de lokale markt, het gebruik van nieuwe technologieën, de internationaliseringsstrategie en de wijze van aansturing zijn allemaal facetten die door het moederbedrijf worden bepaald en van invloed kunnen zijn op de productiviteit en werkgelegenheid van het gastland (Fortanier en Moons, 2011). In hoeverre het land van uiteindelijke zeggenschap ook daadwerkelijk een impact heeft op het handelspatroon is een logische vervolgvraag in deze lijn van onderzoek. Dit artikel zal dieper ingaan op de internationale handel van bedrijven in Nederlandse handen in vergelijking met bedrijven in buitenlandse handen. De onderzoeksvraag die hierbij beantwoord wordt is: *wat is het effect van het hebben van een buitenlandse moeder in een land op de handel met dit land?* Daarbij wordt rekening gehouden met andere variabelen die mogelijk samengaan met het hebben van een buitenlandse moeder, zoals bedrijfsgrootte, bedrijfstak en internationale handelsstromen.

Het onderzoek is opgebouwd uit drie stappen. Om inzicht te krijgen in de data wordt er eerst gekeken naar het effect van bedrijfsgrootte en in de tweede stap worden verschillen per bedrijfstakken bekeken. In stap drie ten slotte worden twee

modellen ontwikkeld waarmee de invloed van buitenlandse zeggenschap getest kan worden. De conclusie van deze studie is dat het grotere handelsvolume van multinationals deels verklaard kan worden door bedrijfs grootte en bedrijfstak. Verder kan geconcludeerd worden dat meer invoer uit een land samengaat met meer uitvoer en omgekeerd. Ten slotte zien we dat een buitenlandse moeder in Europa in het algemeen de invoer uit het moederland bevordert maar de uitvoer naar dat land vermindert. Een Aziatische moeder daarentegen heeft gemiddeld een positief effect op zowel de invoer als de uitvoer van Nederland naar dat land.

4.2 Data

Om iets te kunnen zeggen over de relatie tussen handelspatronen en het hebben van een buitenlandse moeder, is in dit artikel gebruik gemaakt van een dataset van het Centraal Bureau voor de Statistiek over het verslagjaar 2011. Deze dataset bevat microdata over de statistiek internationale handel in goederen en diensten, welke verrijkt is met bedrijfsinformatie uit het Algemeen Bedrijven Register (ABR), zoals de economische activiteitencode (Standaard BedrijfsIndeling 2008) en de grootte van het bedrijf (gemeten in werkzame personen). De beschrijvende statistieken en analyses in dit artikel hebben betrekking op bedrijven in de private sector van Nederland (SBI afdelingen B tot en met N, exclusief K), waarbij de bedrijfstakken gegroepeerd zijn in zeven categorieën, namelijk 1) industrie en delfstoffenwinning, 2) bouw, 3) groothandel, 4) transport, 5) detailhandel en horeca, 6) commerciële dienstverlening en 7) overige sectoren (zie ook de appendix bij dit artikel). Het aantal werkzame personen bij bedrijven is in dit artikel in vier categorieën ingedeeld, namelijk bedrijven met 1) 0–49 werkzame personen, 2) 50–249 werkzame personen, 3) 250–499 werkzame personen en 4) meer dan 500 werkzame personen.

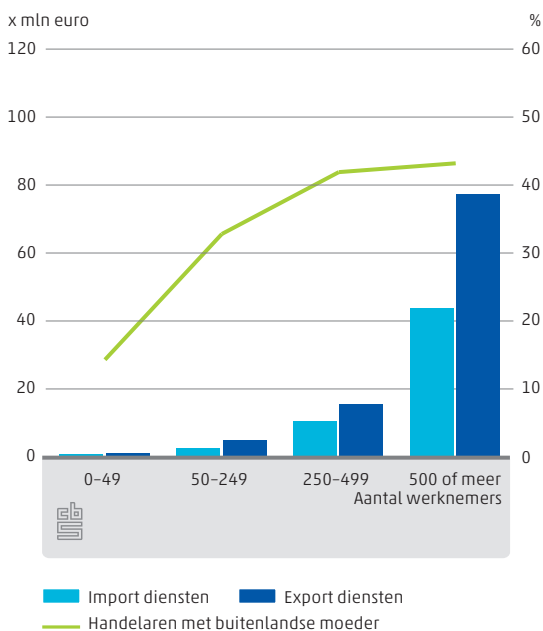
In de microdata van de statistiek internationale handel in goederen en diensten zit informatie over het land van herkomst en bestemming van de transactie, het type product en dienst dat verhandeld is en de waarde van de transactie in euro's. De bronnen van deze data zijn directe opgaves door bedrijven, maar ook secundaire gegevens van onder andere de belastingdienst en de douane. Buitenlandse zeggenschap wordt vastgesteld volgens het concept van de Ultimate Controlling Institutional unit (UCI). Bedrijven waarvoor geen informatie over zeggenschap beschikbaar was, worden verondersteld in Nederlands eigendom te zijn.

4.3 Beschrijvende resultaten

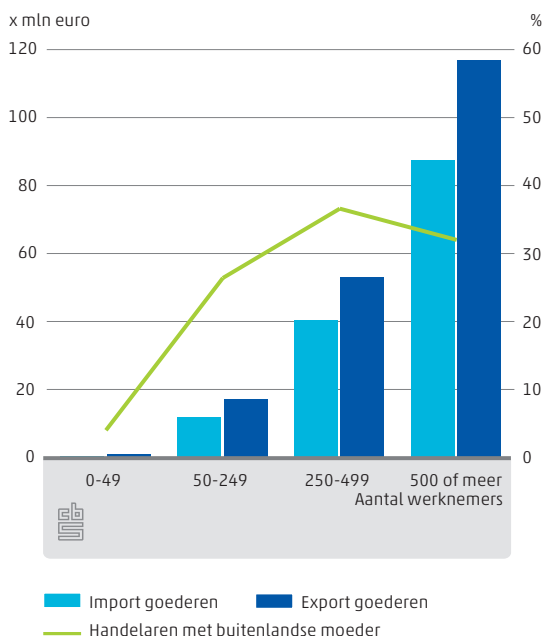
Buitenlandse moeders en bedrijfsgrootte

In deze paragraaf wordt op beschrijvende wijze uiteengezet hoe veel bedrijven met een buitenlandse moeder voorkomen in de populatie van internationale handelaren en wat hun gemiddelde handelswaarde is. Hebben grote handelaren vaker of minder vaak een buitenlandse moeder dan kleine handelaren? Hoe zit het met de gemiddelde handel per bedrijfsgrootte? In onderstaande grafieken is de gemiddelde invoer- en uitvoerwaarde van bedrijven uitgezet tegen de bedrijfsgrootte in aantal medewerkers (staafdiagram, linker as). De lijn geeft weer hoeveel procent van de bedrijven in de grootteklasse een buitenlandse moeder heeft (rechter as). In de grafieken is te zien dat grote bedrijven (zoals verwacht) gemiddeld meer handel drijven. Daarnaast is ook te zien dat grotere bedrijven procentueel vaker een buitenlandse moeder hebben. Bij bedrijven tussen de 250 en 499 medewerkers is de kans op een buitenlandse moeder het grootst. Bedrijven met een buitenlandse moeder zijn dus over het algemeen groter en grote bedrijven drijven gemiddeld meer handel. Dit geldt voor zowel goederen- als dienstenhandel.

4.3.1 Gemiddelde internationale handel in diensten, per grootteklasse, 2011



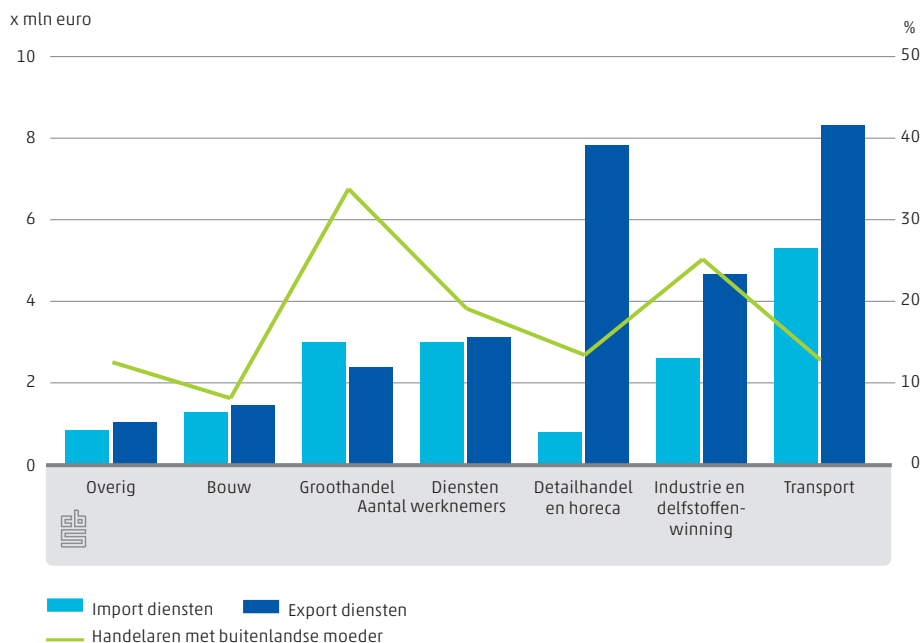
4.3.2 Gemiddelde internationale handel in goederen, per grootteklasse, 2011



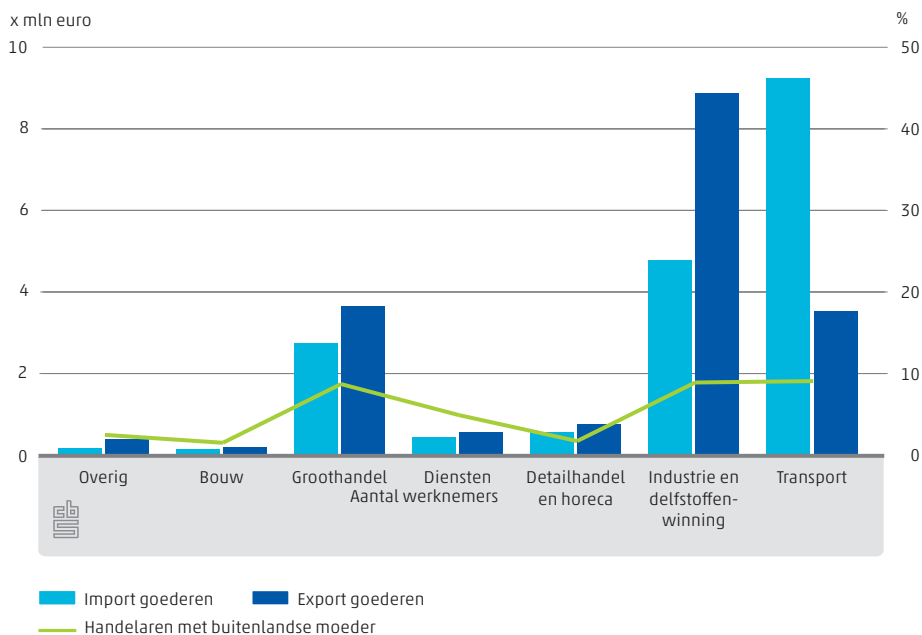
Buitenlandse moeders en bedrijfstakken

Naast het feit dat de gemiddelde handel van een bedrijf toeneemt met bedrijfs-grootte is er ook de verwachting dat er een verschil te zien is in de handelswaarde per bedrijfstak. Als tweede stap in het onderzoek wordt daarom bekeken of de handelswaarde in een bedrijfstak samenhangt met de kans op een buitenlandse moeder in deze bedrijfstak. De resultaten van deze analyse zijn te zien in de grafieken 4.3.3 en 4.3.4. Deze tonen de gemiddelde invoer- en uitvoerwaarde van bedrijven per bedrijfstak (linker as). Het percentage handelaren met een buitenlandse moeder is weergegeven met een lijn (rechter as). Grafiek 4.3.3 laat zien dat bij de internationale handel in diensten de handelswaarde niet altijd samenhangt met de kans op een buitenlandse moeder. Bij internationale handel in goederen (te zien in grafiek 4.3.4) lijkt deze samenhang groter te zijn ook al zijn er procentueel minder bedrijven met een buitenlandse moeder. Zo zijn bedrijven in de industrie en de transport sector (sectoren met de hoogste handelswaarde) ook vaker internationale bedrijven met een buitenlandse moeder. Hieruit kunnen we concluderen dat, met name als we kijken naar internationale handel in goederen, de bedrijfstak waarin een bedrijf actief is samenhangt met de handelswaarde van een bedrijf en met de kans op het hebben van een buitenlandse moeder.

4.3.3 Gemiddelde internationale handel in diensten, per bedrijfstak, 2011



4.3.4 Gemiddelde internationale handel in goederen, per bedrijfstak, 2011



4.4 Regressie analyse

De voorgaande resultaten maken duidelijk dat verdere analyse nodig is om de factoren die verklaren dat bedrijven met een buitenlandse moeder meer handel hebben, in beeld te brengen. Daartoe maken we in deze derde stap gebruik van lineaire regressie analyses. Bij lineaire regressie analyse is het mogelijk om meerdere variabelen tegelijk te testen en voor de effecten van sommige variabelen te corrigeren. In eerste instantie worden de analyses op het gehele bestand uitgevoerd, daarna wordt dit toegespitst op een aantal landen om te zien of er ook geografische factoren een rol spelen. In bovenstaande grafieken zijn zowel de effecten op internationale handel in goederen als internationale handel in diensten bekeken. De effecten hierbij waren steeds het sterkst en het duidelijkst voor de internationale handel in goederen. De volgende regressieanalyses brengen daarin ook focus aan en kijken alleen nog naar de internationale handel in goederen. De handel in diensten wordt verder buiten beschouwing gelaten maar vormt wel interessant gebied voor verder onderzoek.

Model voor regressie analyse

In deze paragraaf worden twee lineaire regressiemodellen geschat. Het eerste model is gebaseerd op de verkennende analyses die in het eerste deel van dit artikel werden uitgevoerd. Het model bevat een variabele die de aanwezigheid van een buitenlandse moeder weergeeft door middel van een dummy variabele. Hieraan worden dummies toegevoegd voor bedrijfstak en grootte van het bedrijf. Het model wordt geschat voor zowel invoer als uitvoer van goederen, waarbij de natuurlijke logaritme van de in- en uitvoerwaarde als afhankelijke variabele wordt gebruikt.

Model 1:

$$\text{Ln}(\text{invoer}_{\text{goederen}}) = A_0 + \beta_1 * \text{Dum}_{\text{moeder}} + \beta_{2-4} * \text{Dum}_{\text{grootte1-3}} + \beta_{5-10} * \text{Dum}_{\text{bedrijfstak1-6}} + \varepsilon_i \quad ^{1)}$$

$$\text{Ln}(\text{uitvoer}_{\text{goederen}}) = A_0 + \beta_1 * \text{Dum}_{\text{moeder}} + \beta_{2-4} * \text{Dum}_{\text{grootte1-3}} + \beta_{5-10} * \text{Dum}_{\text{bedrijfstak1-6}} + \varepsilon_i$$

¹⁾ De hier weergegeven vergelijkingen zijn een gesimplificeerde versie van het model. Zo zijn er voor bedrijfsgrootte 4 categorieën die in het model zijn opgenomen door drie dummy's en één referentie categorie. Dit wordt in het model weergegeven door $\beta_{3-5} * \text{Dum}_{\text{grootte 1-3}}$. Voor bedrijfstak zijn 6 dummies en 1 referentie categorie gebruikt. Dit wordt weergegeven als $\beta_{5-10} * \text{Dum}_{\text{bedrijfstak 1-6}}$. ε_i is de foutterm.

Naast dit basismodel wordt ook een tweede model geschat waarin de uitvoer cq. invoer wordt gebruikt als indicator voor het hebben van handelsrelaties met het buitenland. Als een bedrijf reeds uitvoer van goederen heeft, dan kan dat een positieve uitwerking hebben op (het beginnen met) import. Globalisering heeft tot wereldwijde fragmentatie van productieketens geleid, wat betekent dat er tussen landen steeds meer handel in halffabrikaten en tussenproducten plaatsvindt (zie bijv. Hummels et al. (2001), OESO (2013), Lemmers (2013b)). De verwachting is dan ook dat naast het bovenstaand model, meer handelsrelaties in de vorm van uitvoer ook zullen leiden tot meer invoer en andersom.

Model 2:

$$\begin{aligned} \text{Ln}(\text{invoer}_{\text{goederen}}) &= A_0 + \beta_1 * \text{Ln}(\text{uitvoer}_{\text{goederen}}) + \beta_2 * \text{Dum}_{\text{moeder}} + \beta_{3-5} * \text{Dum}_{\text{grootte1-3}} + \\ &\beta_{6-11} * \text{Dum}_{\text{bedrijfstak1-6}} + \varepsilon_i \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Ln}(\text{uitvoer}_{\text{goederen}}) &= A_0 + \beta_1 * \text{Ln}(\text{invoer}_{\text{goederen}}) + \beta_2 * \text{Dum}_{\text{moeder}} + \beta_{3-5} * \text{Dum}_{\text{grootte1-3}} + \\ &\beta_{6-11} * \text{Dum}_{\text{bedrijfstak1-6}} + \varepsilon_i \end{aligned}$$

Beide modellen worden eerst geschat voor het hele bestand waarbij er geen rekening gehouden wordt met het land van de moeder noch met de herkomst of bestemming van de handelsstromen. De eerste hypothese is dus gebaseerd op buitenlandse relaties in het algemeen en niet met een specifiek land. Of er een relatie is tussen de handel van een bedrijf met een specifiek land en het onder zeggenschap staan van een moederbedrijf in dat land is de tweede hypothese die getoetst wordt.

Regressie analyses op het volledige bestand

Uit de resultaten (niet getoond) blijkt dat het eerste model ongeveer een kwart van de variantie in invoer en uitvoer kan verklaren ($R^2_{\text{invoer}} = 0.25, R^2_{\text{uitvoer}} = 0.21$). Het tweede model verklaart echter bijna de helft van de variantie in invoer en uitvoer ($R^2_{\text{invoer}} = 0.50, R^2_{\text{uitvoer}} = 0.44$). Het tweede model, waarin respectievelijk de totale uitvoerwaarde (invoerwaarde) van een bedrijf ook is meegenomen, geeft dus betere resultaten dan het eerste model. Wat wel opvalt is dat de coëfficiënt van de dummy variabele voor buitenlandse moeder in het eerste model hoger is dan in het tweede model. Dit komt waarschijnlijk doordat de variabele buitenlandse

moeder eigenlijk een buitenlandse handelsrelatie weergeeft. Daar wordt dus ook een deel van de variantie aan toegeschreven. Bedrijven handelen echter niet alleen maar met het moederbedrijf, maar hebben vaak ook nog andere relaties in het buitenland. Het tweede model neemt een gedeelte van deze relaties mee door de variabele uitvoer (invoer) expliciet toe te voegen. Op deze manier kunnen handelsrelaties met andere bedrijven dan het moederbedrijf beter worden uitgelegd en wordt de coëfficiënt voor het moederbedrijf lager. Tegelijkertijd wordt het model beter (door de hogere R^2). Het is dus belangrijk om naar het bredere plaatje van handelsrelaties te kijken en niet alleen naar de relatie tussen het Nederlandse bedrijf en de buitenlandse moeder.

Naast het effect van de dummy variable buitenlandse moeder en de variabele voor andere internationale handelsrelaties zien we ook duidelijke significante effecten van bedrijfsgrootte en bedrijfstak op de handelswaarde. De descriptieve analyses in het eerste deel van dit artikel deden al vermoeden dat bedrijfsgrootte en bedrijfstak ook een belangrijke rol spelen in de verklaring waarom bedrijven met een buitenlandse moeder gemiddeld meer handel hebben dan bedrijven zonder buitenlandse moeder. Deze effecten zijn echter al vaker gerapporteerd en zullen hier ook niet verder uitgewerkt worden. Het precies specificeren van deze effecten streeft het doel van dit artikel voorbij. Het is belangrijk te weten dat de effecten van bedrijfsgrootte en bedrijfstak in aanmerking genomen zijn als controlevariabelen. De focus van dit artikel ligt echter op de effecten van buitenlandse moeder en overige handelsstromen.

Regressie analyses per land

Tot nu toe is er steeds gekeken naar het effect van buitenlands eigendom op de totale invoer- of uitvoerwaarde van een bedrijf, maar wat gebeurt er als eigendom en de bijbehorende handelsstromen verder gespecificeerd worden? Zijn er geografische patronen te bekennen? Om deze vragen te beantwoorden zijn bovenstaande lineaire modellen ook getest op landspecifieke handelsstromen. Daarvoor zijn 5 landen geselecteerd: België, Duitsland, Rusland, China en Japan. Voor deze landen zijn wederom beide modellen geanalyseerd.

Ook in deze analyses worden er consistente, significante effecten gevonden van bedrijfsgrootte en bedrijfstak op de in- en uitvoer naar een specifiek land. Naast de, in de volgende paragrafen besproken, effecten van buitenlandse moeder en uitvoer/invoer, moet men dus ook rekening houden met de significante effecten van bedrijfsgrootte en bedrijfstak bij het bepalen van handelsstromen per land.

Tabellen 4.4.1 en 4.4.2 geven de resultaten van de analyses weer. Wat ook hier weer opvalt is dat het tweede model een consistent beter resultaat geeft dan het eerste model. De R^2 van het eerste model varieert tussen de 0.01 en 0.10 en de R^2 van het tweede model varieert tussen de 0.10 en de 0.35. Hierbij valt op dat het tweede regressiemodel de meeste variantie verklaart bij de buurlanden Duitsland en België.

4.4.1 Resultaten per land, model 1, 2011

Afhankelijke variabele in model	Buitenlands moederbedrijf	Adjusted R^2	Effect buitenlands moederbedrijf
Ln (invoer België)	2,449	0,078	11,600
Ln (uitvoer België)	1,265	0,062	3,500
Ln (invoer Duitsland)	4,516	0,104	91,500
Ln (uitvoer Duitsland)	1,823	0,067	6,200
Ln (invoer China)	3,631	0,058	37,800
Ln (uitvoer China)	0,920	0,023	2,500
Ln (invoer Rusland)	1,418	0,007	4,100
Ln (uitvoer Rusland)	-0,097	0,019	0,900
Ln (invoer Japan)	7,415	0,104	1 660,700
Ln (uitvoer Japan)	2,706	0,037	15,000
Ln (totale invoer)	2,671	0,254	14,500
Ln (totale uitvoer)	2,202	0,210	9,000

N.B. de modellen bevatten ook bedrijfstak en bedrijfsgrootte (niet getoond). Het effect van een buitenlands moederbedrijf was altijd significant op het 1-procentniveau met uitzondering van de uitvoer naar Rusland.

De coëfficiënt van de variabele uitvoer (naar een specifiek land) is (met uitzondering van Rusland) positief en significant. Dat wil zeggen dat hoe meer een bedrijf uitvoert, hoe groter de invoer zal zijn. Bijvoorbeeld, als de uitvoer naar België 1 procent stijgt, dan zal de invoer vanuit België gemiddeld 0,5 procent hoger zijn. Ook andersom zien we dit effect, als we invoer (naar een specifiek land) in het model opnemen. Voor alle vijf partnerlanden geldt, hoe meer een bedrijf invoert uit dit land, hoe groter de uitvoer naar dit land zal zijn. Het hebben van handelsrelaties op het gebied van invoer versterkt dus ook de uitvoer voor een bedrijf en vice versa. Deze resultaten zijn consistent met de eerder gevonden effecten op de hele dataset. De effecten die in het tweede model gevonden zijn voor buitenlandse zeggenschap worden hieronder nader verklaard.

4.4.2 Resultaten per land, model 2, 2011

Afhankelijke variabele in model	Buitenlands moederbedrijf	Ln (Invoer)	Ln (uitvoer)	Adjusted R ²	Effect buitenlands moederbedrijf
Ln (invoer België)	1,811		0,504	0,350	6,1
Ln (uitvoer België)	-0,171	0,586		0,340	0,8
Ln (invoer Duitsland)	3,585		0,511	0,348	36,1
Ln (uitvoer Duitsland)	-0,586	0,533		0,322	0,6
Ln (invoer China)	3,092		0,586	0,101	22,0
Ln (uitvoer China)	0,637	0,078		0,068	1,9
Ln (invoer Rusland)	1,424		0,062	0,025	4,2
Ln (uitvoer Rusland)	-0,494	0,280		0,035	0,6
Ln (invoer Japan)	6,591		0,305	0,153	728,5
Ln (uitvoer Japan)	1,360	0,182		0,091	3,9
Ln (totale invoer)	1,304		0,522	0,496	3,7
Ln (totale uitvoer)	0,636	0,581		0,444	1,9

N.B. de modellen bevatten ook bedrijfstak en bedrijfsgrootte (niet getoond). Het effect van een buitenlands moederbedrijf, Ln (invoer) of Ln (uitvoer) was altijd significant op het 1-procentsniveau.

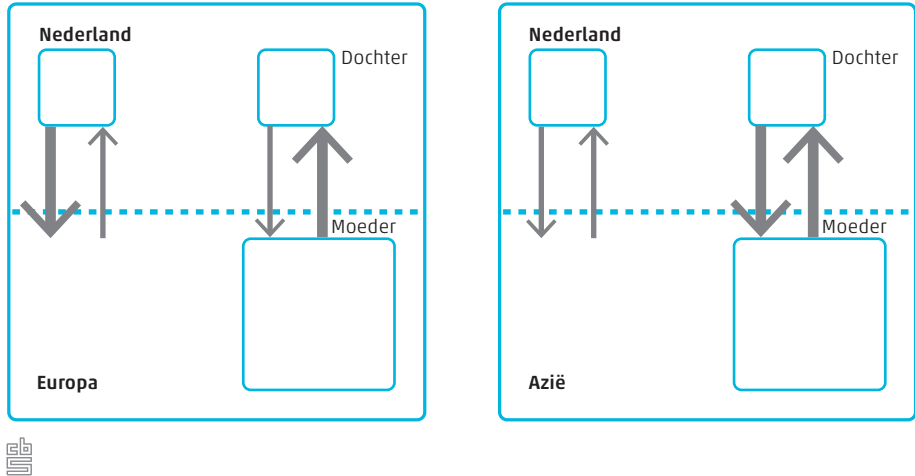
Het effect van de variabele buitenlandse moeder op de invoer uit (uitvoer naar) België, Duitsland, Rusland, China of Japan vraagt iets meer duiding. Model 1 test of het in Belgisch (Duits, Russisch, Chinees, Japans) eigendom zijn samenhangt met meer invoer uit (uitvoer naar) dit land. Dit blijkt voor elk van de vijf landen zo te zijn. Dat betekent dat: *Het hebben van een Belgische moeder gaat samen met meer invoer uit België*. En ook: *Het hebben van een Japanse moeder gaat samen met meer uitvoer naar Japan*.

Hoewel de coëfficiënt van de variabele buitenlandse moeder positief en significant is, is hierin een verandering te zien bij het tweede model, waarin ook de tegen-gestelde handelsstroom meegenomen wordt. Net als bij de analyses in voorgaande paragraaf wordt het effect van buitenlands eigendom op de uitvoerwaarde minder sterk door het toevoegen van de invoerwaarde en vice versa.

Als we kijken naar de invloed van buitenlands eigendom op de invoer uit het moederland (gecorrigeerd voor uitvoer), blijkt het effect consistent positief te zijn. Als we kijken naar het effect op uitvoer (gecorrigeerd voor invoer) gebeurt er echter iets bijzonders. De coëfficiënt wordt in het geval van België, Duitsland en Rusland licht negatief, terwijl dit bij China en Japan niet gebeurt. Dit wil zeggen dat voor België, Duitsland en Rusland geldt: *het hebben van een moeder in dit land gaat gemiddeld samen met meer invoer uit het land, maar juist met minder uitvoer*. Dit effect geldt echter niet voor China en Japan. Hier is de stelregel: *het hebben van een buitenlandse moeder gaat gemiddeld samen met zowel meer invoer uit*

dit land, als met meer uitvoer naar dit land. Als deze resultaten grafisch worden weergegeven ziet dit er als volgt uit.

4.3.3 Intensiteit handelsrelaties afhankelijk van land moederbedrijf



Hoe groot is het effect van een buitenlandse moeder op de invoer en uitvoer? Tabel 4.4.2 laat bijvoorbeeld zien dat, ceteris paribus²⁾, een Nederlands bedrijf met een Belgische moeder gemiddeld zes maal zoveel invoert uit België dan een Nederlands bedrijf dat geen Belgische moeder heeft. De gevonden coëfficiënt in het logaritmische model is 1,811, dus het effect is gelijk aan $\exp(1,811) = 6,1$. De uitvoer naar België voor een Nederlands bedrijf met een Belgische moeder is echter slechts 80 procent van de uitvoer van een bedrijf zonder Belgische moeder. Voor China geldt dat, ceteris paribus, een Nederlands bedrijf dat een Chinese moeder heeft 22 maal zoveel invoert uit China en 2 maal zoveel uitvoert naar China dan een Nederlands bedrijf zonder Chinese moeder. Het exorbitante effect dat een Japanse moeder heeft op de invoer uit Japan heeft vooral te maken met het type product dat verhandeld wordt en de distributiefunctie van Nederland naar de rest van Europa. Uit Japan worden veel technische apparaten ingevoerd door Nederlandse importeurs. Dit varieert van digitale fotocamera's en mobieltjes tot grote drukmachines en printers. De kosten voor deze machines kunnen zeer hoog oplopen waardoor de invoerwaarde vanuit Japan ook zoveel groter is. Deze Japanse machines en apparaten worden door de Nederlandse dochters verder verdeeld over de Europese markt. De analyses zijn nogmaals uitgevoerd voor

²⁾ Ceteris Paribus: als alle andere factoren die een rol kunnen spelen gelijk zijn.

de bedrijven die met Japan handelen. De coëfficiënt wordt dan weliswaar kleiner, maar het positieve effect op de invoer blijft sterk. Het effect van een Japanse moeder op uitvoer naar Japan laat geen extreme effecten zien.

Import uit België **6** keer hoger als bedrijf in Belgische handen is



Het hebben van een buitenlandse moeder heeft dus niet altijd een positief effect op invoer en uitvoer. Dit resultaat komt overeen met de resultaten van Fortanier en Moons (2011). Zij stellen dat Foreign Direct Investment (FDI; waarvan buitenlandse zeggenschap een onderdeel is) geen eenduidige kapitaalstroom is. En dat de karakteristieken en strategieën voor globalisering van bedrijven uit bijvoorbeeld China sterk verschillen van de internationaliseringsstrategieën van multinationals uit Europese of Angelsaksische landen. De hierboven beschreven effecten kunnen uitgelegd worden aan de hand van het OLI-Principe (Dunning, 1977). OLI staat voor *Ownership*, *Location* en *Internalization* en beschrijft de verschillende motieven en beweegredenen die multinationals kunnen hebben als ze internationaal uitbreiden. In de context van dit artikel is het vooral interessant om te kijken naar het tweede principe: *Location*. Een bedrijf kan horizontaal groeien waarbij de buitenlandse dochter gelijkwaardige taken heeft aan het moederbedrijf. Er kan echter ook verticale FDI plaatsvinden waarbij het buitenlandse dochterbedrijf een gedeelte van de taken zoals verkoop of productie op zich neemt (Neary, 2009). Bij verticale FDI is er meer behoefte aan uitwisseling van (half)fabrikaten tussen de onderdelen van het bedrijf en zal de invloed van de buitenlandse moeder op de invoer en de uitvoer van de dochter groter en positiever zijn. Gebaseerd op de resultaten van de analyses is het aannemelijk dat de Europese moeders een meer horizontale vorm hanteren zoals bijvoorbeeld de gedeeltelijke productie van Duitse BMW mini's in Born welke daarna in Nederland verkocht worden. De Aziatische bedrijven daarentegen hanteren een meer verticale vorm van FDI zoals bijvoorbeeld het verkopen van Japanse Toyota's in Nederland. De Duitse BMW mini wordt gedeeltelijk in Nederland gemaakt en verkocht en vergt dus minder handel met Duitse moederbedrijf dan de Japanse Toyota welke kant en klaar ingevoerd wordt voor de verkoop.

4.5 Conclusies en discussie

Dit artikel toont aan dat buitenlandse zeggenschap vaak samengaat met positieve effecten op internationale handel. Het effect op de handelswaarde lijkt het grootst te zijn voor de goederenhandel. Het hebben van een buitenlandse moeder gaat samen met meer in- en uitvoer, zelfs als rekening wordt gehouden met de bedrijfstak en de grootte van het bedrijf. Ook als gecorrigeerd wordt voor het reeds aanwezig zijn van de tegenstroom (het hebben van invoer als het effect op uitvoer getest wordt en vice versa) blijft er een positief verband tussen buitenlands eigendom en handel.

Het effect van een buitenlandse moeder op de in- en uitvoerwaarde van een bedrijf is ook afhankelijk van het land van oorsprong. Bijvoorbeeld, als een bedrijf in handen is van een Duits bedrijf, is er in vergelijking met een bedrijf in Nederlandse handen gemiddeld 36 maal zoveel invoer uit Duitsland. Echter, de uitvoer naar Duitsland van bedrijven met een Duitse moeder is gemiddeld veel minder dan die van bedrijven zonder Duitse moeder. Dat kan er op duiden dat Nederland voor deze Duitse moederbedrijven meer een afzetmarkt is of een tussenhandelaar richting andere landen. En dat het Nederlandse dochterbedrijf in mindere mate optreedt als toeleverancier van het moederbedrijf.

Als een bedrijf in handen is van een Aziatisch moederbedrijf, dan blijkt er gemiddeld meer invoer én uitvoer te zijn met het land van het moederbedrijf. Een bedrijf met bijvoorbeeld een Chinese moeder heeft gemiddeld 22 maal zoveel invoer uit China en 2 keer zo veel uitvoer naar China dan een bedrijf met een Nederlandse moeder. Dit kan een indicatie zijn dat de Nederlandse dochters dan niet alleen dienen als verkoopkanaal richting Nederland (en eventuele andere landen) maar ook als toeleverancier van het moederbedrijf.

Bovenstaande analyses roepen een interessante vervolgvraag op, namelijk of er ook een verband te vinden is tussen de internationale handel met een land en het feit of er Nederlandse dochterbedrijven zitten. Ook hier is het interessant om te weten welke rol het gastland speelt in de vraag of een dochterbedrijf vooral een 'market seeking' functie vervult of optreedt als toeleverancier voor de Nederlandse moeder.

Bijlage

4.A Bijlage

Categorie	Codes Standaard BedrijfsIndeling 2008 (NACE Rev. 2)
Industrie en delfstoffenwinning	06-39
Bouw	41-43
Groothandel	46
Transport	49-53
Detailhandel en horeca	45, 47, 55-56
Diensten	58-63, 68-82
Overig	01-03, 64-66, 84-99

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 en het verschil tussen toegerekende en afgedragen btw opgeteld.

Buitenlandse onderneming

In Nederland gevestigde onderneming waarvan de beslissende zeggenschap in buitenlandse handen is en die zelf geen groepsmaatschappij(en) in het buitenland heeft. Het betreft hier directe, op boekhoudkundige basis bepaalde zeggenschapsrelaties.

EU-27

De samenstelling van de Europese Unie per 1 januari 2007: België, Bulgarije, Duitsland, Cyprus, Denemarken, Estland, Finland, Frankrijk, Griekenland, Hongarije, Ierland, Italië, Letland, Litouwen, Luxemburg, Malta, Nederland, Oostenrijk, Polen, Portugal, Roemenië, Slowakije, Slovenië, Spanje, Tsjechië, Verenigd Koninkrijk en Zweden

MKB (Midden- en kleinbedrijf)

Bedrijf met minder dan 250 werkzame personen.

Wederuitvoer

De goederen die via Nederland vervoerd worden en daarbij (tijdelijk) eigendom worden van een ingezetene, zonder dat significant industriële bewerking plaatsvindt.

Quasi-doorvoer

Goederen die Nederland binnenkomen en in (vrijwel) onbewerkte staat weer verlaten. Een Nederlands ingezetene wordt op geen enkel moment eigenaar van de goederen. Aan tenminste één van de volgende voorwaarden wordt voldaan:

1. Goederen van buiten de EU gaan in Nederland door de douane en komen de EU binnen
2. Goederen van binnen de EU gaan in Nederland door de douane en verlaten de EU
3. De goederen worden voor minimaal één dag opgeslagen in Nederland.

Literatuur

Bruls, F., Leufkens, K. (2011), *Buitenlandse bedrijven in Nederland: klein aantal, forse omzet*. CBS Webmagazine. CBS, Heerlen.

Dunning, John H. (1977), *Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach*. In Bertil Ohlin, Per-Ove Hesselborn, and Per Magnus Wijkman, eds., *The International Allocation of Economic Activity*. London: Macmillan.

Europese Commissie (2012), *Current account surpluses in the EU*. European Commission, Brussels.

Europese Commissie (2013), *Third Alert Mechanism Report on macroeconomic imbalances in EU Member States*. Memo European Commission, Brussel.

Europese Commissie (2014b), *Commission concludes in-depth reviews of 17 Member States to check for macroeconomic imbalances*. Memo European Commission, Brussel.

Eurostat. *Indicators in the Macroeconomic Imbalance Procedure*. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/macroeconomic_imbalance_procedure/indicators

Fortanier, F. (2008), *Multinational enterprises, institutions and sustainable development*. Proefschrift. Faculteit Economie en Bedrijfskunde. Amsterdam Business School Research Institute (ABS-RI).

Fortanier, F., Moons, S. (2011), *Foreign investors in the Netherlands: Heterogeneous Employment and productivity effects*. *De Economist* (2011) 159:511–531.

Fortanier, F. (2013), *Eén eurocent Nederlandse export voegt 66 eurocent toe aan Nederlandse economie*. ING Economisch Bureau.

Helpman, E. (1984), *A simple theory of international trade with multinational corporations*. *Journal of Political Economy*, 92(3), 451–471.

Hummels, D., Ishii, J., Yi, K-M. (2001), *The nature and growth of vertical specialization in world trade*. *Journal of International Economics* 54 (1), 75-96.

Jaarsma, M. (2013), *Werknemers bij internationaal opererende bedrijven beter betaald*. *Sociaaleconomische trends 2013*. CBS, Heerlen.

Kranendonk, H., Verbruggen, J. (2011), *Het belang van uitvoer en binnenlandse bestedingen voor productie en werkgelegenheid in Nederland*. CPB Achtergrond-document. CPB, Den Haag.

Kuypers, F., Lejour, A., Lemmers, O., Ramaekers, P. (2012), *Kenmerken van wederuitvoerbedrijven*. CBS/CPB, Den Haag/Heerlen.

Lejour, A., Lemmers, O. (2012), *Inkomende directe investeringen en economische prestaties*. CPB Notitie, in samenwerking met CBS.

Lemmers, O., Vancauteran, M. (2009), *The euro dollar exchange rate and Dutch imports and exports*. CBS, Heerlen.

Lemmers, O. (2013a), *Using enterprise data to improve trade in value added estimates*. Paper voor OESO workshop "Measuring trade in value added".

Lemmers, O. (2013b), *Global value chains and the value added of trade*. Hoofdstuk 2 in Internationalisation Monitor 2013. CBS, Heerlen.

Neary J.P. (2009), *Foreign direct investment: The OLI framework*, in K.A. Reinert, R.S. Rajan, A.J. Glass and L.S. Davis(eds.): *The Princeton Encyclopedia of the World Economy*, Volume I, Princeton: Princeton University Press, 12, 2009, 472–477.

NFIA Netherlands Foreign Investment Agency (2012), *Buitenlandse investeringen maken Nederlandse economie sterk*. Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie, Den Haag.

OESO (2013), *Interconnected economies: Benefiting from global value chains*. OESO, Parijs.

OESO-WHO (2013), *OECD/WTO Trade in value added (TiVA) indicators*, Netherlands.

Ramaekers, P., Jaarsma, M. (2013), *International trade in goods by enterprises*. Hoofdstuk 13 in de Internationalisation Monitor 2013. CBS, Heerlen.

Rehn, U. (2013), *Turning Germany's surplus into a win-win for the eurozone*. Blog Europees Commissaris Uli Rehn, <http://blogs.ec.europa.eu/rehn/turning-germanys-surplus-into-a-win-win-for-the-eurozone/>

Roos, J. (2007), *Wederuitvoer een Europese zaak*. ESB 92 (4511),446–347.

Spithoven, A.H.G.M., Brenner, Y.S. (1996), *Mijlpalen in het economisch denken*. Uitgeverij Boom, Utrecht.

Vrolijk, H., Vissers, G. (2014), *Nederlandse export levert steeds minder toegevoegde waarde op*. Website Stichting Maatschappij en Onderneming.

VS (2013), *Report to Congress on International Economic and Exchange Rate Policies*. U.S. Department of the Treasury Office of International Affairs.

Wijnen, R. (2014), *Export naar de VS daalt*. CBS Webmagazine. CBS, Heerlen.

Medewerkers

Auteurs

- 1.1 Marjolijn Jaarsma en Oscar Lemmers
- 1.2 Marjolijn Jaarsma
- 1.3 Oscar Lemmers
- 1.4 Marjolein Korvorst
- 2 Hans Draper, Stephen Chong, Marjolijn Jaarsma, Oscar Lemmers
- 3 Free Florquin, Oscar Lemmers
- 4 Katja Sillen, Marjolijn Jaarsma

Redactie

Marjolijn Jaarsma
Oscar Lemmers
Roos Smit

Eindredactie

Marjolijn Jaarsma