



Centraal Bureau
voor de Statistiek

Rapport

Eerste stappen op een nieuwe weg: Microdata over de Internationale Handel in Diensten

Roos Smit
Khee Fung Wong

Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van het ministerie van Buitenlandse Zaken. Er zijn geen aanvullende enquêtes voor uitgezet. De onderzoeksresultaten zijn ontstaan door bestaande gegevens te combineren.

CBS Heerlen

CBS-weg 11

6412 EX Heerlen

Postbus 4481

6401 CZ Heerlen

+31 45 570 60 00

www.cbs.nl

projectnummer : 301854

EBH

November 2016

Inhoudsopgave

Managementsamenvatting	4
1. Inleiding	5
2. Afbakening	6
3. Methode	10
4. Resultaten	18
5. Aanbevelingen	26
Referenties	27
Bijlage I	28

Managementsamenvatting

In opdracht van het Ministerie van Buitenlandse Zaken heeft CBS een microdata-set ontwikkeld over de internationale handel in diensten (IHD) in 2014. Het doel van dit project was om voor het eerst van elk bedrijf in Nederland aan te geven of dit bedrijf naar alle waarschijnlijkheid internationale handel in diensten heeft, wat de invoer- en uitvoerwaarde is en met welke landen van de EU en in welke diensten het bedrijf handelt.

CBS heeft hiervoor een aanpak ontwikkeld waarmee de dienstenhandel in kaart is gebracht voor het jaar 2014. De onderstaande uitkomsten zijn nog niet optimaal; de aanpak dient nog te worden toegepast op meerdere jaren om zo de kwaliteit van de gebruikte data verder te verbeteren. De onderstaande uitkomsten dienen daarom nog met enige omzichtigheid te worden gelezen.

In 2014 hebben 222.640 bedrijven in de bedrijfssector¹ diensten in- dan wel uitgevoerd. Dit komt neer op 14% van alle bedrijven in Nederland en 17% van alle bedrijven in de bedrijfssector. Bij veruit de meeste van deze bedrijven (73%) worden er diensten ingevoerd en nog eens 10% had zowel invoer als uitvoer (de zogeheten two-way-traders, TWT). De overige 17% had alleen uitvoer van diensten. Hoewel er veel meer importeurs zijn dan exporteurs, is de importwaarde van de meeste importeurs heel erg klein: meer dan 85% van de importeurs heeft minder dan 5.000 euro import in 2014. Slechts 22% van de exporteurs heeft minder dan 5.000 euro verhandeld in 2014. Van de bedrijven met meer dan 5.000 euro dienstenhandel is het nipte merendeel juist een exporteur. Bij zowel de import- als exportwaarde wordt 96% verhandeld door bedrijven met een handelswaarde van meer dan 1 miljoen euro in 2014.

De export van diensten in onze populatie vindt vooral plaats in de zakelijke dienstverlening (29%) en het vervoer en opslag (22%), op afstand gevolgd door de industrie (14%). De meeste export komt van bedrijven in buitenlands eigendom (60%) terwijl het zelfstandig MKB 12% van de dienstenexport verzorgt. Voor de import geldt grotendeels hetzelfde. Belangrijkste importeurs zijn de zakelijke dienstverlening (25%), op de voet gevolgd door de industrie en dan de groot/detailhandel (20%). Ook hier levert het MKB een bijdrage van 12% aan de import en zijn bedrijven in buitenlands eigendom goed voor 69% van de import. De export van diensten gaat voor 64% naar landen binnen de EU en de import voor 52%. Voor beide stromen zijn het Verenigd Koninkrijk en Duitsland met ruim 10% de belangrijkste landen. Het MKB verhandelt ruim 80% van haar diensten binnen de EU en dan vooral met Duitsland en België.

De huidige kwaliteit van de import, de branches- en de landenverdeling is nog niet optimaal. In vervolgonderzoek zal gezocht worden naar mogelijkheden om deze schattingen te verbeteren. Een belangrijk onderdeel hiervan is de ontwikkeling van microdata voor meer jaren. Ook kan het combineren van de microdata met meerdere bestaande datasets zoals goederenhandel, buitenlandse directe investeringen en R&D bijdrage aan de kwaliteit van de schattingen. Een apart punt van aandacht is de opdeling van data over de handel buiten de EU naar landen, gezien hier momenteel bij CBS geen integrale bronnen voor zijn. Er moeten de komende jaren dus nog flinke stappen worden genomen om tot een optimaal en integraal beeld van internationalisering te komen.

¹ De gekozen populatie is exclusief financiële sector, openbaar bestuur, huishoudens en toeristische bestedingen, toelichting zie hfd 4.

1. Inleiding

Nog nooit was de internationale handel zo belangrijk voor Nederland als in de afgelopen jaren. Bijna één derde van het Bruto Binnenlands Product (BBP) van Nederland wordt er mee verdiend. De internationale handel in goederen is goed voor 21% van het BBP, en de internationale handel in diensten levert nog eens ruim 11% van het BBP (Lemmers, 2015a). Ook nam het aandeel van de internationale handel in diensten in het BBP in de afgelopen jaren toe, doordat de internationale handel sterker groeide dan de nationale bestedingen. Ten opzichte van 1995 is het belang van de internationale handel in diensten in het BBP met 3% toegenomen.

Internationale handel in diensten is dus heel belangrijk voor het verdienvermogen van Nederland en bovendien groeit het aandeel van diensten in de totale export (Lemmers, 2015b). Er is echter veel minder bekend over de internationale handel in diensten dan over de internationale handel in goederen. De internationale handel in diensten werd tot nu toe vrijwel altijd buiten beschouwing gelaten in onderzoeken naar gedrag van bedrijven. Ook is er weinig bekend over bedrijfskenmerken van importeurs en exporteurs van diensten. Dit komt omdat de benodigde data simpelweg niet bestond. De reguliere internationale handel in diensten statistiek neemt slechts 5.500 bedrijven in Nederland waar. De gegevens over dit beperkte deel van de dienstenhandelaren, die vervolgens via wegingstechnieken omgezet worden tot gegevens over het hele bedrijfsleven, zijn niet voldoende om tot betrouwbare onderzoeksresultaten te komen. Daarvoor is een (vrijwel) compleet bestand nodig.

In dit onderzoek staat daarom het gebruik van belastinggegevens centraal die recent beschikbaar zijn gekomen. De toepassing van deze informatiebron gebeurt niet voor het eerst in onderzoeken van CBS. Lemmers et al. (2015) gebruiken bijvoorbeeld deze gegevens om de goederenexport van kleine exporteurs in topsectoren te verdelen naar landen. Vanuit deze nieuw beschikbare belastinggegevens is er ook een mogelijkheid om voor het eerst de internationale handel in diensten per bedrijf in kaart te kunnen brengen. Het Ministerie van Buitenlandse Zaken heeft CBS de opdracht gegeven om mede op basis daarvan een eerste microdataset over de internationale handel in diensten te ontwikkelen. Deze data kan vervolgens gebruikt worden om de internationale handel in diensten op te delen naar bepaalde (bedrijfs-)kenmerken en om op termijn adequate analyses te doen naar bedrijven die diensten importeren dan wel exporteren.

De opbouw van dit rapport is als volgt. In hoofdstuk 3 wordt de afbakening van de gebruikte onderzoekspopulatie en onderzochte karakteristieken toegelicht. Hoofdstuk 4 beschrijft de methode die we hebben ontwikkeld om per bedrijf in Nederland tot een schatting van de import- en exportwaarde van de internationale handel in diensten te komen. De resultaten in de vorm van eerste uitsplitsingen van de internationale handel in diensten naar bedrijfskenmerken volgt in hoofdstuk 5. Tot slot worden in hoofdstuk 6 verschillende aanbevelingen aan de hand van het uitgevoerde onderzoek uiteengezet.

2. Afbakening

Het doel van dit ontwikkelproject is om een dataset te ontwikkelen waar een variëteit aan vragen over de internationale handel in diensten uit beantwoord kan worden. Om tot deze dataset te komen zijn een aantal keuzes gemaakt die in deze paragraaf toegelicht zullen worden.

De internationale handel in diensten statistiek probeert een zo goed mogelijk beeld te scheppen van de internationale handel in diensten van alle Nederlandse ingezetenen en Nederlandse entiteiten met buitenlandse entiteiten en/of ingezetenen. Dit is een vrij brede populatie² en omvat bijvoorbeeld ook diensten van overheidsorganisaties, diensten geleverd of ontvangen door personen, en financiële stromen binnen multinationals die weinig toevoegen aan de Nederlandse economie; de zogeheten wederuitvoer van diensten. Deze populatie overstijgt de meeste onderzoeksvragen die vooral gericht zijn op bedrijven in de bedrijvensector die actief diensten importeren dan wel exporteren, exclusief het wederuitvoer. Voor dit onderzoek bakenen we de onderzoekspopulatie dan ook als volgt af:

<u>Bedrijven</u>	Dit onderzoek richt zich alleen op de internationale handel in diensten van bedrijven en niet die van natuurlijke personen.
<u>Bedrijvensector</u>	De bedrijvensector wordt in dit onderzoek gedefinieerd als alle sectoren die niet primair met overheidsgeld gefinancierd worden. Hierdoor vallen de sectoren openbaar bestuur (SBI 84), onderwijs (SBI 85) en zorg (SBI 86,87,88) buiten de onderzoekspopulatie.
<u>Actief</u>	Binnen de internationale handel in diensten worden ook de bestedingen van buitenlandse bezoekers in Nederland gemeten. Wat deze bezoekers in Nederland aan geld uitgeven is de export van reisverkeerdiensten, voornamelijk door de Nederlandse horeca en detailhandel. Omdat deze bedrijven niet actief de keuze maken om te exporteren is ervoor gekozen om de bestedingen van buitenlandse bezoekers in Nederland niet mee te nemen in dit onderzoek
<u>Wederuitvoer</u> <u>(financiële sector)</u>	Een deel van de multinationals in Nederland voert zelf nauwelijks activiteiten uit, maar faciliteert wel grote geldstromen van het concern die door Nederland lopen. De export- en importwaarde van deze stromen zijn vaak hoog en vrijwel gelijk, dit wordt de wederuitvoer van diensten genoemd. Deze wederuitvoer voegt bijna niets toe aan de Nederlandse economie, maar de stromen hebben wel een grote invloed op de totale export- en importwaarde. Daarom worden de wederuitvoerstromen niet meegenomen in dit onderzoek. Deze bedrijven zijn onderdeel van de financiële sector, een sector die überhaupt lastig mee te nemen is in dit onderzoek ³ en er zijn ook geen accurate gegevens beschikbaar over het eigendom van bedrijven in deze sector. Om deze redenen is ervoor gekozen om de hele financiële sector buiten dit onderzoek te laten (SBI 64, 65, 66)

² Bijlage I gaat in op de samenstelling van de internationale handel in diensten statistiek.

³ De financiële sector in Nederland wordt primair waargenomen door De Nederlandsche Bank (DNB). De internationale handel in diensten statistiek combineert eigen waarneming van de bedrijven (exclusief oa. wederuitvoer bedrijven en banken) met verschillende gegevens over de financiële sector vanuit DNB en enkele andere bronnen (zie bijlage I).

Het beperken van de populatie voor dit onderzoek betekent dat bepaalde delen van de internationale handel in diensten statistiek niet meegenomen zullen worden in de verdere onderzoeken. Tabel 1 laat zien wat dat betekent voor de invoer en uitvoer waarde.

Tabel 1: Afbakening onderzoekspopulatie t.o.v. de internationale handel in diensten statistiek

	Waarde (mld.)		Aantal bedrijven (x 1000)	
	Import	Export	Import	Export
Onderzoekspopulatie	73	99	186	59
Financiële sector (SBI 64, 65, 66)	40	38	7	2
Overheidsinstellingen en personen (SBI 84, 85, 86, 87, 88, 98, 99)	2	2	12	2
Reisverkeer	15	9	n.v.t.	n.v.t.
Totaal	130	148	205	63

Beste schatting versus relateren aan de internationale handel in diensten statistiek: twee opties

Om de internationale handel in diensten statistiek te kunnen opdelen naar bedrijfskenmerken is er behoefte aan een dataset die optelt naar de totalen van de huidige internationale handel in diensten statistiek. Anderzijds leven er veel vragen over bedrijven met internationale handel in diensten, waarbij de totalen uit de internationale handel in diensten statistiek niet primair belangrijk zijn. Daarom biedt de ontwikkelde dataset de mogelijkheid om zowel onderzoek te doen op cijfers die geschaald zijn naar de totalen van de internationale handel in diensten statistiek, wat vooral interessant is als er opdelingen gemaakt worden van de cijfers zoals ze op statline staan. Daarnaast kan er onderzoek gedaan worden op de originele schattingen, wat de beste keuze is als het gaat om gedrag van bedrijven, verhoudingen tussen goederen- en dienstenwaarden en tijdreeksen.

Toevoeging FIT-adjustment

De FIT-adjustment⁴ is een correctie op vrachtvervoer en vrachtverzekeringen. Dit is een correctie om de waarneming van de internationale handel in diensten statistiek in overeenstemming te krijgen met de definities voor de internationale handel in diensten volgens Eurostat. Omdat dit een reële correctie betreft wordt de FIT-correctie meegenomen in de samenstelling van de dataset.

Landen; intra- en extra EU

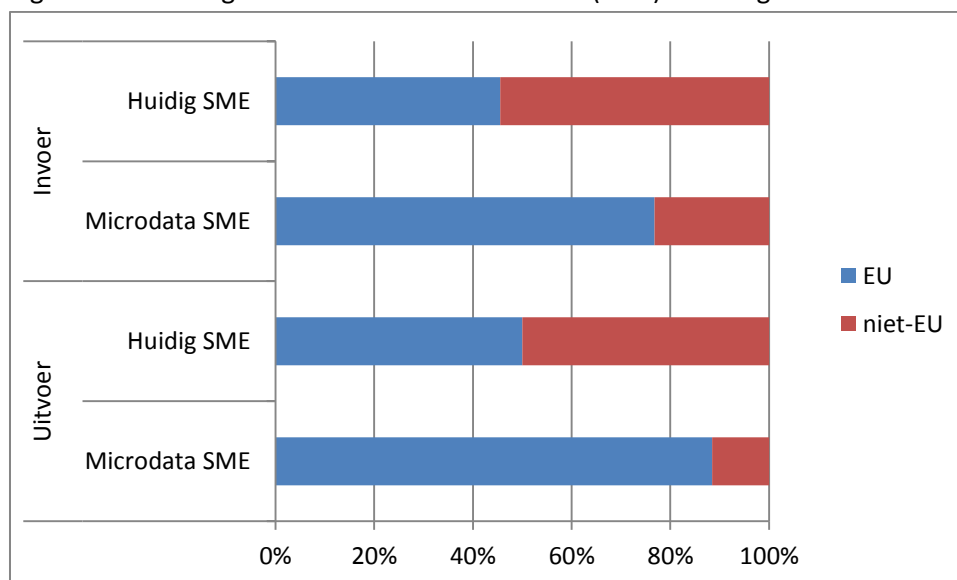
De internationale handel in dienstenstatistiek is gebaseerd op een enquête. Deze vraagt alleen aan de grote ondernemingen (GO) het partnerland van de handel uit, om de lastendruk voor bedrijven vanuit het CBS zo laag mogelijk te houden. Voor de kleinere dienstenhandelaren worden de partnerlanden ingeschat op basis van wat de grote ondernemingen rapporteren. Vanuit de nieuwe belastingbron zijn er echter gegevens beschikbaar over het EU-partnerland waarmee (een deel van de) dienstenhandel wordt gedreven, ook voor de kleine ondernemingen. Vanuit deze gegevens levert dit project de internationale handel in diensten opgedeeld naar intra-EU en extra-EU, waarbij 'intra-EU' verder uitgesplitst kan worden naar de specifieke EU-landen.

⁴ In bijlage I staat een verdere beschrijving van de FIT-adjustment.

Voor dienstenhandel met landen buiten de EU is er momenteel geen bron aanwezig om de specifieke landen af te leiden voor de kleinere ondernemingen waar dit binnen de internationale handel in diensten statistiek niet wordt waargenomen.

Een van de uitkomsten van dit project is dat de geografie voor de kleinere dienstenhandelaren in de internationale handel in diensten statistiek, mogelijk verbeterd kan worden door gebruik te maken van de nieuwe bronnen. Figuur 1 laat zien dat de huidige geografie (gebaseerd op de partnerlanden van de grotere dienstenhandelaren) flink afwijkt van de geografie in de microdata op basis van de nieuwe bronnen. In de internationale handel in diensten statistiek wordt momenteel geschat dat een kleinere dienstenhandelaar voor ongeveer 45% uitvoert naar EU-landen en 55% naar niet-EU landen. Voor de invoer wordt een gelijk aandeel EU als niet-EU geschat. Deze percentages komen overeen met de waarneming bij grotere dienstenhandelaren. Vanuit de nieuwe microdata schatten we dat nog geen kwart van de invoer en 12% van de uitvoer handel met niet-EU-landen betreft voor kleinere dienstenhandelaren. Vervolgonderzoek is nodig om tot zekerdere schattingen te komen op basis van de microdata, zodat deze geografie vervolgens ook overgenomen kan worden in de internationale handel in diensten statistiek. In dit onderzoek wordt voor grotere dienstenhandelaren de door het bedrijf opgegeven geografie gebruikt. Voor kleinere dienstenhandelaren zal verder de opdeling op basis van de microdata-methode gebruikt worden.

Figuur 1: Verdeling kleinere dienstenhandelaren (SME) in huidige statistiek versus microdata



Wat voor type diensten worden er verhandeld?

Van de 5.500 bedrijven die binnen de internationale handel in diensten statistiek worden waargenomen is bekend welke diensten zij importeren dan wel exporteren. Van de meer dan 200.000 bedrijven met internationale handel in diensten die niet in de waarneming zitten zijn de specifieke diensten niet bekend. Er valt wel een heel grove inschatting van diensten te maken zodanig dat alles uiteindelijk optelt naar de statline-totalen, maar dit is per bedrijf niet de beste schatting. Om het soort diensten dat er verhandeld wordt beter in kaart te kunnen brengen moet er onderzoek gedaan worden naar imputatie technieken die op basis van bedrijfskenmerken een beste schatting kunnen maken van de specifieke diensten voor dat bedrijf.

(Zelfstandig) MKB

Een belangrijk resultaat van dit ontwikkelproject is een opdeling van de internationale handel in diensten statistiek naar midden- en kleinbedrijf (MKB). In dit onderzoek wordt de afbakening van het MKB gevolgd uit respectievelijk de tweede en eerste afbakening van Lemmers (2014) en Mounir et al. (2016). Dat wil zeggen dat het midden- en kleinbedrijf als volgt is gedefinieerd:

Een bedrijf behoort tot het MKB als er minder dan 250 mensen werken bij de overkoepelende onderneming in Nederland. Nederlandse dochters van buitenlandse onderneming zijn geen onderdeel van het MKB.

Topsectoren

De ontwikkelde data in dit project is voor het eerst gebruikt voor de Monitor Topsectoren van het Ministerie van Economische Zaken. Topsectoren zijn gebieden waar het Nederlandse bedrijfsleven en onderzoekscentra wereldwijd in uitblinken. Het bedrijfsleven, universiteiten, onderzoekscentra en de overheid werken samen aan kennis en innovatie, internationalisering, human capital en aan het verminderen van regeldruk om deze positie nog sterker te maken. Een uitgebreide beschrijving van de verschillende topsectoren is te vinden in Kaashoek (2016).

3. Methode

In dit hoofdstuk wordt beschreven hoe voor alle bedrijven in Nederland de bijbehorende schatting van de internationale handel in diensten waarde wordt bepaald.

De basis van dit project is een nieuwe belastingbron: de Intra Communautaire Prestaties (ICP) voor de export en Intra Communautaire Verwervingen (ICV) voor de import. Elk bedrijf in de EU dat iets levert aan een bedrijf in een ander EU-land dient dat op te geven aan de belastingdienst. Hierbij moet worden aangegeven of het een goed, transitio⁵ of dienst betreft, voor welke waarde, met welk bedrijf en uit welk land. Dit gebeurt binnen de hele Europese Unie en deze gegevens worden onderling uitgewisseld. Hierdoor heeft CBS een bestand tot haar beschikking met daarin alle dienstenleveringen van Nederlandse bedrijven aan derden in een ander EU-land en een bestand met alle verwervingen van Nederlandse bedrijven uit andere EU-landen. Het CBS heeft recentelijk ervaring met deze gegevens opgedaan. Het heeft deze gegevens gebruikt om de goederenexport van kleine exporteurs in topsectoren (waarvan oorspronkelijk niet bekend was met welke EU-landen ze handelden) onder te verdelen naar landen (Lemmers et al., 2015). Dit bestand wordt nu ook voor het dienstendeel toepasbaar gemaakt en moet bovendien worden opgeschoond voor onjuiste data op dienstengebied. Daartoe is een onderzoeksbestand samengesteld. Dit bestand bevat gegevens van de volgende vijf bronnen:

- ABR: Alle bedrijven in Nederland met hun bijbehorende kenmerken
- ICP en ICV
- BTW-gegevens over de totale export en import opgedeeld naar intra en extra EU
- De internationale handel in goederen statistiek (IHG)

Aan de hand van de BTW-nummers zijn de gegevens van bovengenoemde bronnen aan elkaar gekoppeld. Voor 7% van de eenheden is geen koppeling te maken met het ABR. Dit zijn meestal eenheden die niet in Nederland gevestigd zijn, maar toch handelen door Nederland. Deze 7% van de eenheden zijn goed voor 15% van de diensten en 25% van de exportwaarde van goederen. Gezien deze waardes ook niet in de internationale handel in diensten statistiek meegenomen worden omdat het geen handel van Nederlands ingezetenen is, geeft dit geen problemen.

De evaluatie van de kwaliteit van de ICP- en ICV-gegevens vindt niet op het niveau van BTW-nummers plaats. Het kan immers gebeuren dat een moedermaatschappij de totale export rapporteert, terwijl de ICP-gegevens ingevuld worden door haar dochteronderneming die met een andere BTW-nummer werkt. Dit probleem lossen we op door de BTW-nummers te aggregeren naar het niveau van de ondernemingsgroep (OG). Er bestaan BTW-nummers die naar meerdere OG's verwijzen. We zien dit voornamelijk terug bij grote ondernemingen, die bekend staan om hun zeer gecompliceerde structuur. Dit wordt opgelost door zulke OG's verder te groeperen.

⁵ Transitohandel betreft het aankopen van goederen buiten Nederland en deze goederen met een kleine marge doorverkopen aan een andere buitenlandse partij zonder dat deze goederen fysiek in Nederland komen. Transitohandel is een onderdeel van de internationale handel in goederen.

Met dit onderzoeksbestand op OG-niveau wordt geprobeerd om vanuit de consistentie tussen de verschillende gegevens te bepalen wat de meest waarschijnlijke dienstenimport en -exportwaarde is. Alle beslisregels hiervoor volgen het principe dat - als alles goed ingevuld is - het volgende waar moet zijn voor de export:

- 1) IHG intra EU = ICP-goederen
- 2) IHG transit intra EU = ICP-transito
- 3) IHD intra EU = ICP-diensten
- 4) BTW intra EU = ICP-goederen + ICP-diensten + ICP-transito
- 5) BTW extra EU = IHG extra EU + IHD extra EU + Transit extra EU

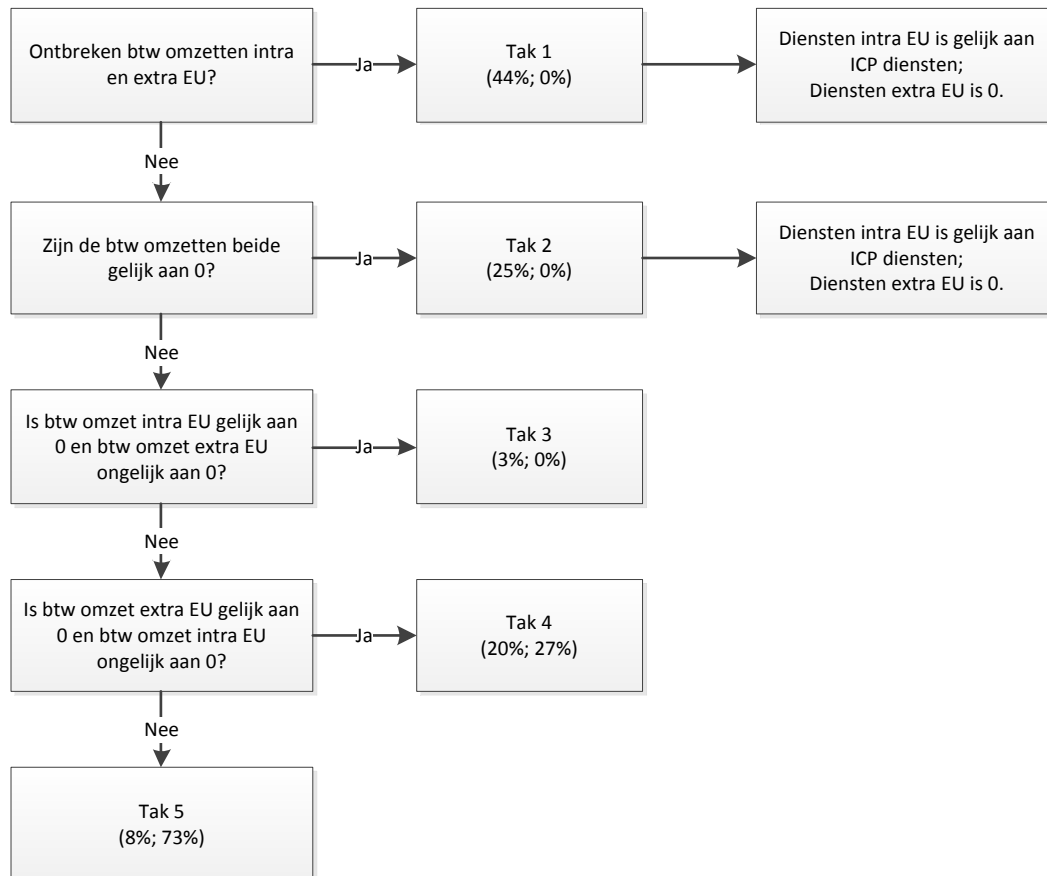
De regels voor de import zijn gelijk alleen dan met betrekking tot de ICV.

Beslisboom

Er is een beslisboom opgesteld waarmee fouten in de ICP- of ICV-gegevens geïdentificeerd kunnen worden. Als er een fout is geconstateerd wordt er een betere schatting van de export en import van diensten voor een bedrijf gemaakt. Om de beschrijving hiervan te vergemakkelijken beschouwen we nu slechts de export van diensten tenzij uitdrukkelijk anders vermeld wordt. De bijbehorende beslisboom is geïllustreerd in de figuren 2-5 en wordt ten behoeve van het overzicht in losse onderdelen gesplitst en verder besproken. Er dient opgemerkt te worden dat alleen de meest relevante beslisregels in de meer uitgebreide takken worden geïllustreerd. Regels die slechts betrekking hebben op een zeer beperkt aantal zijn achterwege gelaten in de figuren. Figuur 2 toont de eerste stap. Concreter; daar wordt een onderscheid gemaakt tussen verschillende scenario's waarin de BTW-omzetten centraal staan. Over het algemeen moet immers gelden dat de totale omzet van de export naar landen binnen de EU gelijk is aan de som van de ICP-componenten, regel 4. Deze vergelijking zal tevens als eerste evaluatiecriterium voorkomen wanneer we de plausibiliteit van de belastinggegevens toetsen. De verschillende categorieën bepalen dan in welke tak de kwaliteit van de ICP-gegevens geëvalueerd worden, en welke schatting op dat moment het beste is. De percentages tussen haakjes geven respectievelijk het aandeel bedrijven en bijbehorende totale dienstenwaarde in het onderzoeksbestand dat in die categorie aanwezig is weer. Hier zien we dat de meeste bedrijven in ons bestand onder de eerste categorie vallen. In de vijfde categorie zitten aanzienlijk minder bedrijven, maar bevat wel bijna drie kwart van de totale dienstenwaarde. De invoer heeft vrijwel dezelfde bevindingen.

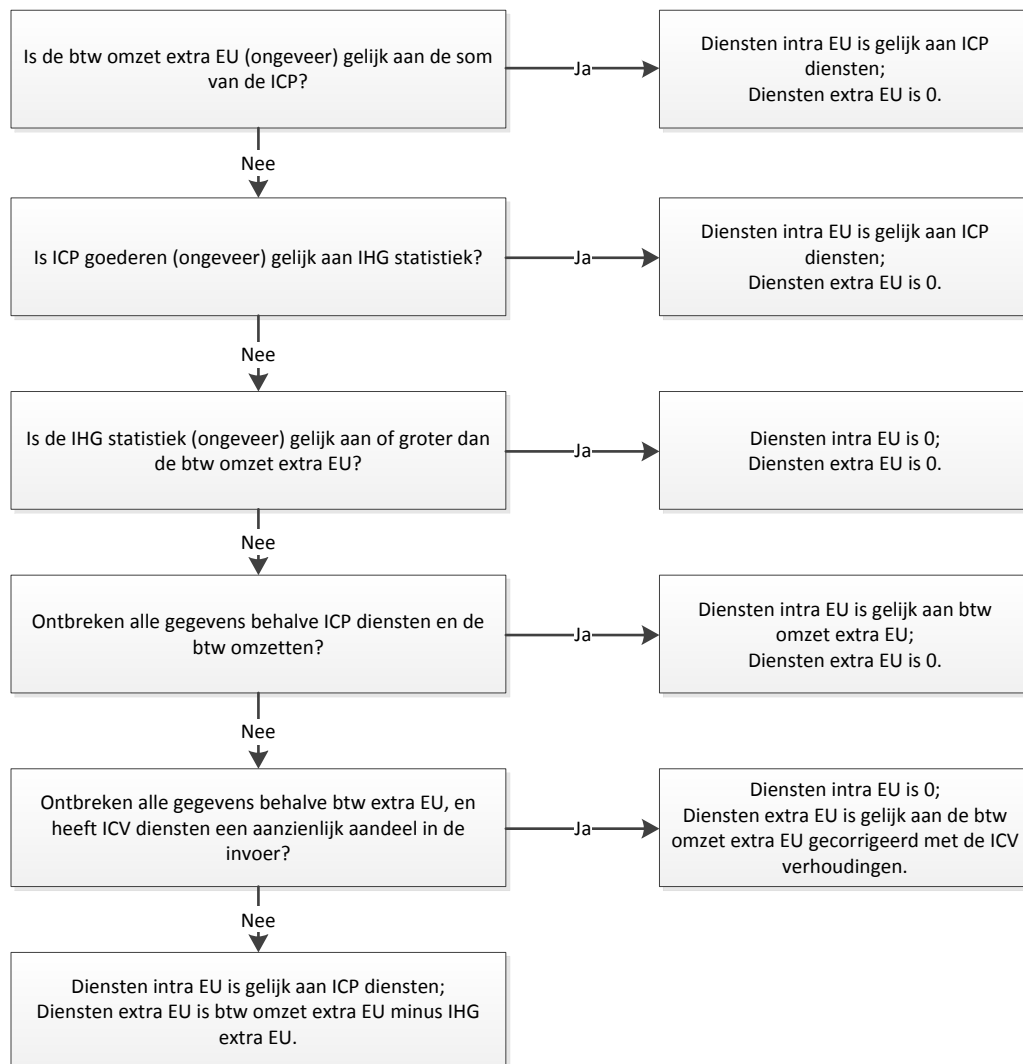
De beslisregel die voorkomt in de eerste tak van de beslisboom, dus wanneer er geen informatie over de BTW-omzetten aanwezig is, staat in figuur 2 en is vrij basaal. Aangezien er geen vergelijking gemaakt kan worden tussen de totale export en de opstelsom van de ICP-componenten, wordt de beste schatting gevormd door de ICP-diensten te nemen. Een schatting voor de dienstenexport buiten de EU is in dit geval niet mogelijk door een gebrek aan data en wordt dan op nul gezet. De tweede tak is bedoeld voor BTW-omzetten die gelijk zijn aan nul. Deze tak stelt ook een identieke beslisregel op. Hoewel we de BTW-omzet leidend nemen bij het identificeren naar fouten in de belastinggegevens, geven we hier de voorkeur aan de ICP-waarden. De reden hiervoor is dat het CBS veelal ervaring heeft met gegevens van de BTW-omzet die verkeerd zijn ingevuld door het bedrijf zelf. De aanwezigheid van een ICP-waarde is een positieve aanwijzing voor een dergelijk geval. Een antwoord op de vraag of dat ook zo is voor de export buiten de EU is er helaas niet. Voor deze tak ontbreekt hier daarom eveneens een niet-triviale dienstenschatting.

Figuur 2: Stap 1 beslisboom om IHD-waarde te schatten (aandeel, waarde aandeel)



Figuur 3 toont de beslisregels gehanteerd in de derde tak. Daarbij gaan we ervan uit dat de BTW-omzet van de extrahandel ongelijk is aan nul, maar de intrahandel is wel gelijk aan nul. Dit betekent dat wanneer er ICP-waarden zijn, dit duidt op een fout in de BTW-omzet. Eerst wordt de BTW-omzet extra-EU vergeleken met de som van de drie ICP-onderdelen. Als het verschil hiertussen te overzien is, hebben we een indicatie dat de twee BTW-omzetten zijn omgedraaid. We nemen de ICP-dienstenwaarde als de intra-EU dienstenwaarde, voor de extra-EU ramen we geen diensten erbij. Vervolgens introduceren we de IHG-statistiek als een additioneel hulpmiddel. We kijken in hoeverre de genoemde statistiek aansluit op de ICP-goederenwaarde. Als dit van voldoende kwaliteit wordt geacht, beschouwen we de ICP-diensten ook als een betrouwbare waarde. Dan worden de IHG-waarde met de BTW-omzet geconfronteerd. Mocht de IHG-waarde ongeveer gelijk aan of zelfs groter zijn dan de BTW-omzet, dan is de kans groot dat het onderliggende bedrijf alleen een goederenhandelaar is.

Figuur 3: Beslisboom tak 3; geen omzet intra EU, wel omzet extra EU (3%, 0%)

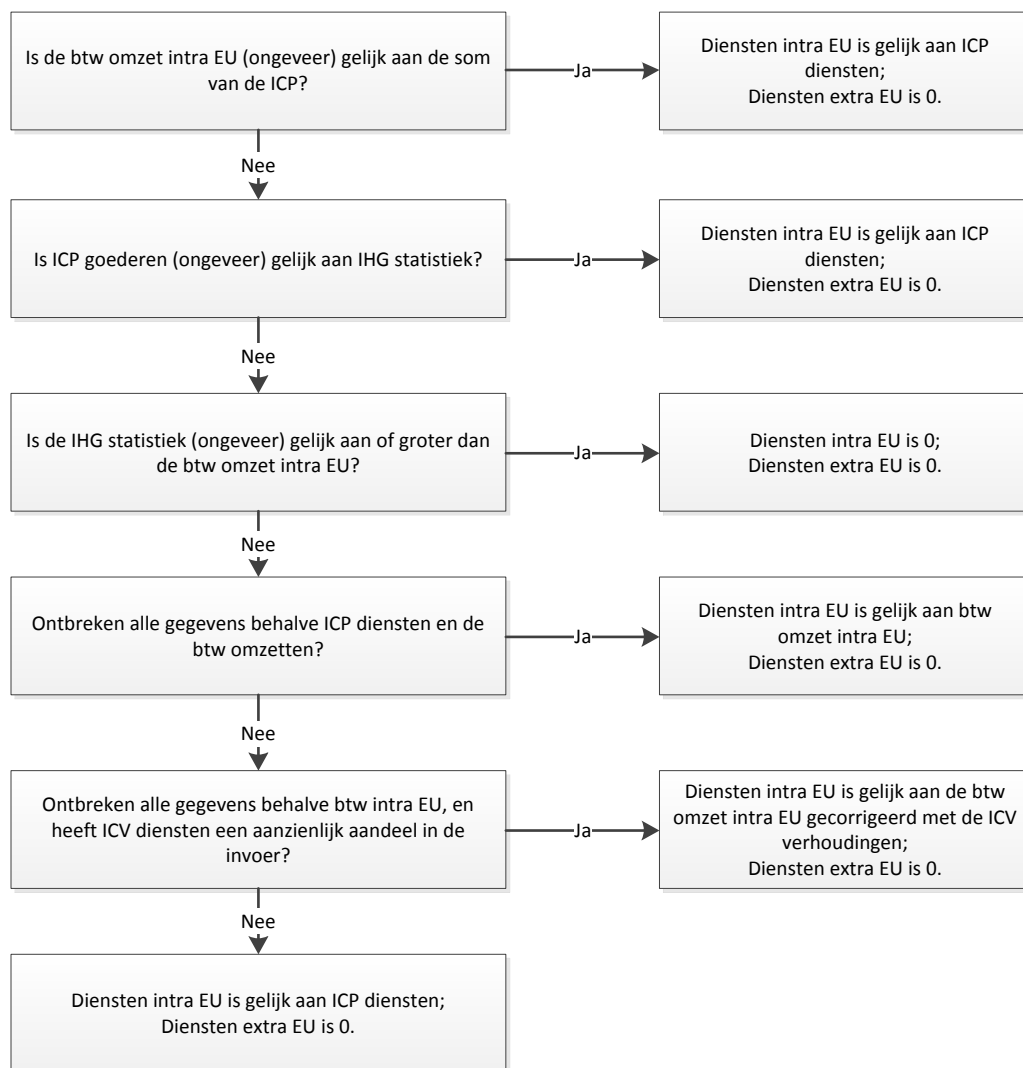


Een alternatieve mogelijke hulpvariabele zijn de ICV-gegevens. Het is nogal lastig om dienstenexport te schatten wanneer we slechts de BTW-omzet tot onze beschikking hebben. Een goed idee is de ICV als een hulpvariabele in te schakelen. Als blijkt dat een bedrijf aanzienlijk veel diensten invoert, dan hebben we mogelijk te maken met een bedrijf dat ook diensten uitvoert. In de praktijk zijn zulke two-way-trading karakteristieken (bedrijven doen zowel aan in- als uitvoer) bij veel grote dienstenhandelaren terug te vinden.

Ten slotte vinden we enkele basale regels terug in figuur 3. Zo worden er intra-EU-diensten geschat als alleen gegevens over ICP-diensten en de BTW-omzet resteren. Een vergelijkbare redenering als de eerste beslisregel in deze tak hoort bij deze regel. Voor een beperkt aantal ondernemingen is het lastig aan te nemen dat een bedrijf helemaal geen diensten exporteert, maar zij wel een ICP-dienstenwaarde heeft. Hier wordt dan gekozen om de ICP-diensten te gebruiken als de dienstenexport binnen de EU, en wordt het verschil tussen de BTW-omzet extra EU en de IHG-waarde buiten de EU genomen als een schatting voor de export buiten de EU.

In figuur 4 vinden we een meer gedetailleerde beschrijving van de vierde tak, waar de BTW-omzetten van intra- en extra- EU respectievelijk ongelijk en gelijk zijn aan nul. De beslisregels zijn analoog aan die van figuur 3. Het grote verschil hier is het feit dat er geen extra-EU-handel van diensten geschat wordt, aangezien de BTW-omzet buiten de EU nul is.

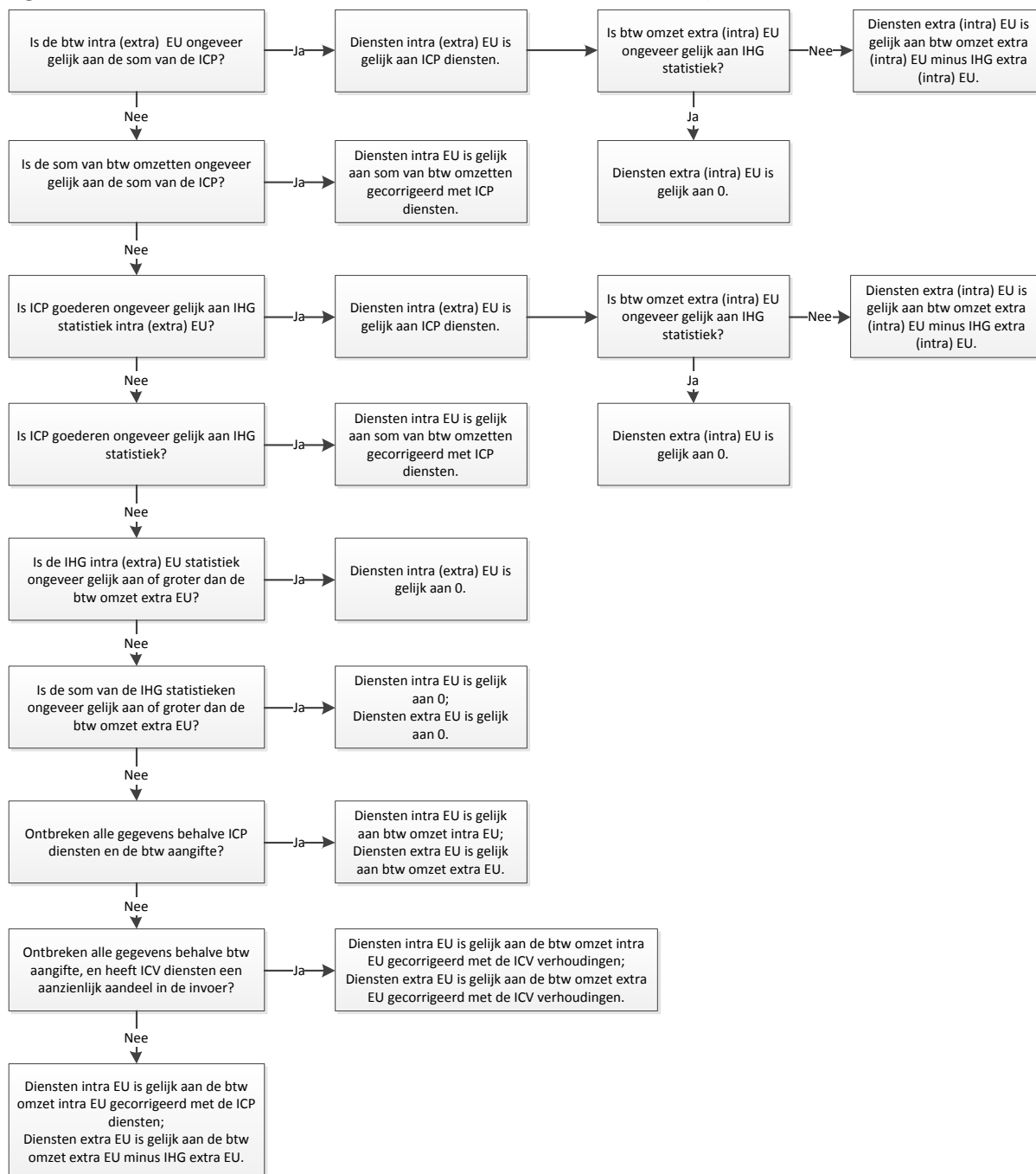
Figuur 4: Beslisboom tak 4; wel omzet intra EU, geen omzet extra EU (20%, 27%)



Eerder is vermeld dat tak 5 betrekking heeft tot het grootste aandeel totale dienstenwaarde van ons onderzoeksbestand. Gegeven dat ervoor zowel binnen als buiten de EU-handel plaatsvindt, is het niet vreemd om hier dienstenhandelaren terug te vinden die voor een aanzienlijk bedrag diensten uitvoeren. Figuur 5 beschrijft de beslisboom als beide BTW-omzetten voorzien zijn van waarde ongelijk aan nul. Over het algemeen vinden we dezelfde regels terugkomen zoals we die eerder in figuren 3 en 4 hebben gezien. Een noemenswaardige aanvulling is de verandering van de eerste regels. Nu moeten die vergelijkingen plaatsvinden bij zowel de BTW-omzetten binnen als buiten de EU, of de som van deze omzetten.

In figuur 5 wordt er getoond wat er gebeurt wanneer de BTW-omzet intra EU vrijwel overeenkomt met de som van de ICP-componenten. Een extra-EU schatting van de dienstenexport wordt gedaan mits er onvoldoende aanwijzing is dat het een goederenhandelaar betreft. Om ruimte te besparen, staan de beslisregels behorend tot de vergelijking tussen de som van ICP-waarden en de BTW-omzet extra-EU tussen haakjes bij de eerste beslisregel.

Figuur 5: Beslisboom tak 5; wel omzet intra EU, wel omzet extra EU (8%, 73%)



Het grootste gedeelte van de beslisregels voert een vergelijking uit tussen twee waarden. We gebruiken hier diverse parameters die dienen als grenswaarden. Als de verhoudingen de grenswaarden niet overschrijden, worden de bijbehorende belastinggegevens als betrouwbaar beschouwd. Er bestaat geen twijfel dat de keuze van de parameters de schattingen van de dienstenwaarden volledig beïnvloeden en dus onderhevig zijn aan enige mate van subjectiviteit. In dit onderzoek hebben we parameters zodanig gekozen dat de geschatte waarden behorend tot de bedrijven die in de internationale handel in diensten statistiek voorkomen, goed overeenkomen met de waarden van onze enquêtes. Dit zou tot gevolg moeten hebben dat de schattingen van de bedrijven die niet in onze waarnemingen zitten niet ver afwijken van hun “echte” waarden.

De invoerwaarde van diensten van een bedrijf wordt op dezelfde manier afgeleid als bij de uitvoer. De beslisregels kennen geen verschil, er zijn echter wel kleine verschillen tussen de manieren hoe de diensten worden geschat. De grootste verschillen zijn gerelateerd aan de kwaliteit van de bronnen. Bij de uitvoer zijn we meer geneigd om kritisch te zijn op de kwaliteit van de BTW-omzet, en vertrouwen we vaker de ICP. Dit omdat zowel de ICP- als de BTW-omzetten gerapporteerd worden door Nederlandse bedrijven. De ICV-gegevens worden daarentegen gerapporteerd door (mogelijk heel veel verschillende) buitenlandse bedrijven. Hierdoor vertrouwen we eerder de BTW-omzetten, die door bedrijven in Nederland ingevuld worden.

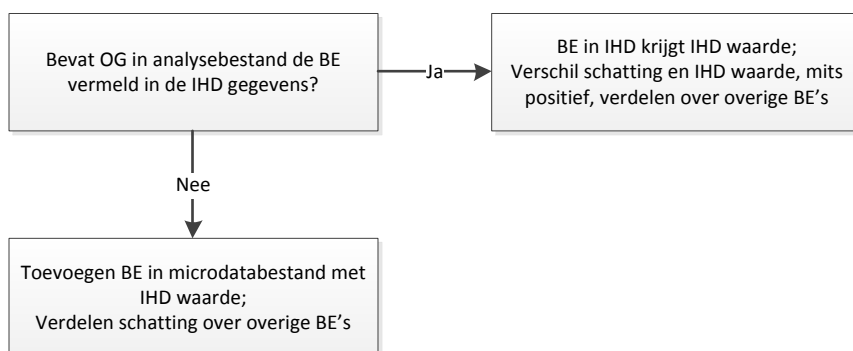
Van ondernemingen naar onderliggende bedrijven

Nadat alle bedrijven in ons onderzoeksbestand voorzien zijn van dienstenwaarden, is de volgende stap het terugvertalen van ondernemingengroep (OG) naar het niveau van individuele bedrijven, oftewel bedrijfseenheden (BE). Op OG-niveau hebben we de bijbehorende BTW-nummers geaggregeerd. We vertalen dus eerst de op OG-niveau afgeleide schattingen terug naar waarden op het niveau van BTW-nummers. Het omzetten naar BTW-nummers gebeurt redelijk eenvoudig. De dienstenexporten worden verdeeld via de ICP-dienstengegevens. Dat wil zeggen, gegeven een OG en haar bijbehorende BTW-nummer(s) bepalen we met laatstgenoemde ICP-dienstenwaarden verhoudingen en passen we die toe op de geschatte dienstenexporten. Waar de dienstenexporten overigens geconstrueerd zijn aan de hand van de ICV-gegevens als hulpmiddel wordt de verdeling ook gemaakt op basis van de ICV-gegevens.

Via een koppeling tussen BTW-nummers en bedrijven zetten we in de volgende stap de BTW-nummers om naar BE's. Bovendien voegen we tegelijk de geschatte exporten samen met gegevens van de internationale handel in diensten statistiek. De internationale handel in diensten statistiek heeft per OG informatie over de in- en uitvoerwaarden van diensten. De internationale handel in diensten statistiek maakt onderscheid tussen de eenheden kleinere en grotere dienstenhandelaren. Voor eerstgenoemde eenheid is er kennis over de koppeling naar BE aanwezig, voor de grotere dienstenhandelaren geldt dit slechts voor een beperkt aantal. Het samenvoegen van de internationale handel in diensten statistiek gegevens en onze schattingen gebeurt voor de kleinere anders dan voor de grotere dienstenhandelaren; onze schattingen van een grotere dienstenhandelaar worden volledig vervangen door de bijbehorende respons in de internationale handel in diensten statistiek. In de enquêtegegevens zijn bovendien eenheden aanwezig die niet in ons onderzoeksbestand voorkomen. Diverse vrijstellingen spelen hier een rol (zie belastingdienst, 2014).

Voor de kleinere dienstenhandelaren is een alternatieve aanpak nodig. Het is namelijk bij deze bedrijven mogelijk dat een OG uit meerdere BE's bestaat die diensten exporteren, maar de enquête alleen informatie hierover heeft over een beperkt aantal BE's. Het is dus niet verstandig om de OG compleet te vervangen door de gegevens uit de internationale handel in diensten statistiek. Een betere aanpak maakt zowel gebruik van de geschatte waarden als de enquêtegegevens. Dit is geïllustreerd in figuur 6. Grotendeels gebeurt dit zonder problemen, een groot gedeelte van de BTW-nummers en BE's heeft een unieke koppeling. Het kan natuurlijk voorkomen dat een BTW-nummer naar meerdere individuele bedrijven verwijst. Denk hierbij bijvoorbeeld aan een ondernemer die onder één BTW-nummer aangifte doet voor zijn beide ondernemingen. Een voor de hand liggende oplossing hiervoor is de exportwaarde van een BTW-nummer te verdelen over de bedrijven waarnaar gerefereerd wordt. Dit gebeurt via een verdeelsleutel.

Figuur 6: Beslisboom verdeling onderneming (OG) over onderliggende bedrijven (BE) voor kleinere dienstenhandelaren



De verdeelsleutel wordt opgesteld op basis van de BE's die een unieke koppeling hebben met de BTW-nummer, aangevuld met de gegevens uit de internationale handel in diensten statistiek. Echter, als een BTW-nummer van een OG weliswaar uitsluitend met één BE koppelt, maar een andere BTW-nummer van dezelfde OG naar meerdere BE's verwijst, dan wordt deze BE niet gebruikt bij het maken van de verdeelsleutel. Het kan immers gebeuren dat dit BTW-nummer ook deze BE bevat en dan zouden we een onderschatting voor deze BE krijgen.

De eerste stap bij het maken van de sleutel betreft het koppelen van de BE's en haar bijbehorende exportwaarde met gegevens uit het ABR; in het bijzonder informatie over bedrijfsomvang (grootteklasse) en sector (volgens de SBI-classificatie). De twee kenmerken bepalen uiteindelijk hoe de dienstenwaarde verdeeld wordt. De exportwaarde gebruiken we uiteindelijk om de verdeling te maken. Verstandiger is echter te normaliseren en de exportwaarde te delen door het aantal bedrijven per grootteklasse en SBI. In de volgende stap bepalen we de kans dat een bedrijf, gegeven haar grootteklasse en sector, een dienstenexporteur is. Concreter, voor iedere bedrijfskenmerk op basis van grootteklasse en sector wordt er gekeken hoeveel bedrijven in ons bestand aanwezig zijn. De verhouding tussen dit getal en het aantal bedrijven in het ABR geeft weer hoe aannemelijk een willekeurig bedrijf met zulke kenmerken een dienstenexporteur is. Via deze verhoudingen maken we een onderscheid tussen twee groepen. Het idee hierachter is dat we willen voorkomen dat de dienstenwaarde altijd naar verhouding verdeeld wordt, want anders zouden bedrijven onterecht en onverwacht aan dienstenexport doen volgens deze sleutel. Als het mogelijk is, gebruiken we de

verdeelsleutel van de groep met “waarschijnlijker” SBI’s en grootteklassen, anders wordt de andere sleutel toegepast.

Aansluiting bij de internationale handel in diensten statistiek

De hierboven tot stand gekomen cijfers zijn de beste schatting die op dit moment te maken valt voor de internationale handel in dienstenwaarde van de betreffende onderneming. Toch wijken de opgetelde cijfers af van de totalen van de internationale handel in diensten statistiek. Dit kan gebeuren omdat de gemaakte schattingen of de waarneming en ophoging mogelijk niet perfect zijn. Dit is stof voor vervolgonderzoek: mogelijkheden hiertoe worden besproken in de aanbevelingen in hoofdstuk 6.

Om toch aansluiting te krijgen bij de huidige internationale handel in diensten statistiek is ervoor gekozen om de bedrijven in de microdata die puur gebaseerd zijn op schattingen te schalen; volgens een vaste verhouding de waardes bijstellen zodat het totaal overeen komt met de totalen uit de internationale handel in diensten statistiek. De resultaten hiervan staan in tabel 2.

Tabel 2: Dienstenwaarde geschat en geschaald in miljarden euro’s

	Uitvoer	Invoer
Grotere dienstenhandelaren vanuit waarneming	57	48
Kleinere dienstenhandelaren vanuit waarneming	24	18
Kleinere dienstenhandelaren vanuit schatting	18	23
Kleinere dienstenhandelaren vanuit schatting geschaald	20	10

Voor de uitvoer is het schalen erg beperkt. Alle geschatte waardes worden 11% groter gemaakt en zo komen de kleinere dienstenhandelaren uit zoals in de internationale handel in diensten statistiek. Bij de invoer is dit gat groter. Alle geschatte waardes in de microdata worden 56% kleiner gemaakt om aan te sluiten bij de totalen van de internationale handel in diensten statistiek.

Landen

Niet voor elk bedrijf waarvoor dienstenwaarde wordt geschat is ICP beschikbaar en daarmee een landenverdeling. Vooral eenheden die vanuit de internationale handel in dienstenstatistiek dienstenhandel hebben, vallen hierin. Om de landenverdeling toch op te laten tellen tot de totalen, is ervoor gekozen om het onbekende stuk te verdelen volgens de verhouding van de bedrijven die wel een landenverdeling hebben. Vooral bij de uitvoer komt dit relatief veel voor, 13% van de EU-uitvoerwaarde heeft geen landenverdeling tegenover 3% van de invoerwaarde.

De verdere resultaten in dit rapport maken gebruik van de geschaalde cijfers over de onderzoekspopulatie zoals beschreven in hoofdstuk 3.

4. Resultaten

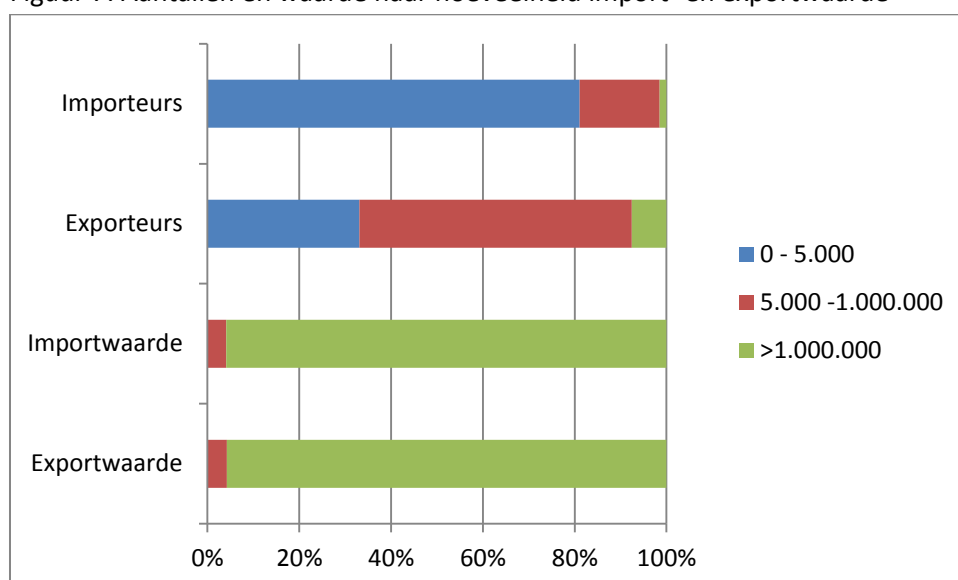
In 2014 hebben 222.640 bedrijven in de onderzoekspopulatie⁶ internationale handel in diensten, zoals te zien is in tabel 3. Dat is 14% van alle bedrijven in Nederland in dat jaar. Dit getal bevat elke vorm van internationale handel in diensten zonder ondergrens. Dat is nodig om vergelijkbaar te zijn met de internationale handel in diensten statistiek, omdat deze zelf ook geen ondergrens kent. Voor bepaalde onderzoeken zijn hele kleine, waarschijnlijk met name incidentele, handelaren minder relevant. Als er een ondergrens van 5.000 euro wordt aangehouden blijven hier nog bijna 58 duizend bedrijven van over met een wat intensievere dienstenhandel. In 2014 hadden 5.716 bedrijven meer dan 1 miljoen euro dienstenhandel.

Tabel 3: Aantallen handelaren in de microdata in 2014 naar dienstenwaarde

	Importeur	Exporteur	TWT ⁷	Totaal
€0 - €5.000	139.387	8.338	11.270	158.995
€5.000 - €1.000.000	22.712	25.616	9.601	57.929
> € 1.000.000	1.232	2.931	1.553	5.716
Totaal alle handelaren	163.331	36.885	22.424	222.640

Van alle bedrijven die volgens de microdata internationaal handel in diensten is 73% een importeur, 17% een exporteur en 10% een two-way-trader. Maar als we de kleinste handelaren buiten beschouwing laten, zijn er duidelijk meer exporteurs dan importeurs. Het grote aantal kleine importeurs draagt nauwelijks bij aan de importwaarde zoals te zien is in figuur 7.

Figuur 7: Aantallen en waarde naar hoeveelheid import- en exportwaarde⁸



⁶ De afbakening van onze onderzoekspopulatie is beschreven in hoofdstuk 3.

⁷ TWT: two-way trader; een bedrijf dat zowel importeert als exporteert.

⁸ In deze figuur zijn two-way traders opgenomen bij de importeurs en exporteurs en bij de import en exportwaarde met hun bijbehorende waarde.

Importeurs (inclusief two-way traders) met minder dan 5.000 euro import zijn goed voor 81% van alle importeurs. Maar deze ruim 150 duizend bedrijven dragen slecht 0,1% bij aan de totale importwaarde. Slechts 1,5% van de bedrijven met import heeft een importwaarde van meer dan 1 miljoen euro in 2014, maar deze groep is verantwoordelijk voor 96% van de totale importwaarde. Bij de export is ook de groep van exporteurs (inclusief two-way traders) met meer dan 1 miljoen export goed voor 96% van de totale exportwaarde.

Als de two-way traders apart worden genomen blijkt dat 90% van de exportwaarde en 83% van de importwaarde voor rekening van two-way traders is (zie tabel 4).

Tabel 4: Import en exportwaarde naar type handelaar in miljarden

	Importwaarde	Exportwaarde
Importeurs	12	0
Exporteurs	0	10
Two-way traders	61	89
Totaal	73	99

4.1 Dienstenhandel naar bedrijfskenmerken

Dienstenhandel naar sector

De nieuwe microdata biedt vele mogelijkheden om de internationale handel in diensten op te delen naar bedrijfskenmerken. Tabel 5 deelt de microdata op naar sector voor zowel de waardes als de aantallen. Opvallend is dat de industrie een belangrijke rol speelt in de import van diensten. Van de importwaarde wordt 24% gerealiseerd door bedrijven in de industrie, dit komt niet door de grote aantallen bedrijven, maar door een hoge gemiddelde importwaarde per bedrijf. Bij de uitvoer is het vervoer en opslag juist relatief belangrijk met 26% van de totale exportwaarde. Ook hier is dit niet breed gedragen, een kleine hoeveelheid exporteurs in het vervoer en de opslag zorgen voor een grote exportwaarde. Voor zowel invoer als uitvoer komt één vijfde van het totaal uit de specialistische zakelijke diensten, zoals advisering en onderzoek. Hier vinden we ook de meeste exporteurs, meer dan 35% van de exporteurs en een klein kwart van de importeurs en two-way traders bevindt zich in de specialistische dienstverlening. De meeste importeurs, 42 duizend, zijn handelaren in de groot- of detailhandel.

Tabel 5: Aantallen, import- en exportwaarde naar sector

	Waarde (mln.)		Aantal (x1000)		
	Import	Export	Import	Export	TWT
A: Landbouw, bosbouw en visserij	237	176	4	1	0
B: Delfstoffenwinning	1.325	2.436	0	0	0
C: Industrie	17.907	14.488	11	2	2
D: Energievoorziening	979	453	0	0	0
E: Waterleidingbedrijven en afvalbeheer	213	310	0	0	0
F: Bouwnijverheid	1.211	2.185	10	2	1
G: Handel	14.762	12.551	42	5	5
H: Vervoer en opslag	11.058	26.016	6	2	2
I: Horeca	153	305	6	0	0
J: Informatie en communicatie	6.453	10.948	19	5	4
L: Verhuur en handel in onroerend goed	98	251	3	0	0
M: Specialistische zakelijke dv.	14.428	20.440	39	14	5
N: Verhuur en overige zakelijke dv.	4.037	7.725	8	2	1
R: Cultuur, sport en recreatie	195	356	9	3	1
S: Overige dienstverlening	123	196	6	1	0
Totaal	73.177	98.835	163	37	22

Dienstenhandel naar eigendom

Ruim 70% van de import en bijna 60% van de export wordt verhandeld door Nederlandse bedrijven met een buitenlandse moeder, zoals te zien is in tabel 6. Kleine importeurs zijn bijna allemaal in binnenlands eigendom. Een kleine 140 duizend importeurs zonder buitenlandse moeder hebben minder dan 5.000 euro importwaarde tegenover ruim 21 duizend exporteurs. Van alle bedrijven die voor meer dan 5.000 euro internationale handel in diensten importeren en exporteren is 27% in buitenlands eigendom. Bij de importeurs en exporteurs met meer dan 5.000 euro internationale handel in diensten hebben respectievelijk 14% en 5% een buitenlandse moeder.

Tabel 6: Aantallen, import- en exportwaarde naar eigendom van de onderneming

	Waarde (mld.)		Aantal (x1000)		
	Import	Export	Import	Export	TWT
Binnenlands eigendom	22	40	159	36	19
Buitenlands eigendom	51	59	4	1	3
Totaal	73	99	163	37	22

Dienstenhandel naar (zelfstandig) MKB

Het MKB⁹ verzorgt 12% van de importwaarde en 18% van de exportwaarde van de internationale handel in diensten (tabel 7). Desondanks is meer dan 95% van de importeurs en exporteurs en ruim 80% van de two-way traders een MKB-onderneming. De gemiddelde import- respectievelijk exportwaarde komt daarmee op 50 duizend en 350 duizend euro per bedrijf voor het zelfstandig MKB en ruim 6 miljoen versus 14 miljoen bij het grootbedrijf.

Tabel 7: Aantallen, import- en exportwaarde naar (zelfstandig) MKB en grootbedrijf

	Waarde (mld.)		Aantal (x1000)		TWT
	Import	Export	Import	Export	
Grootbedrijf	64	80	5	1	4
Zelfstandig MKB	9	19	158	36	18
Totaal	73	99	163	37	22

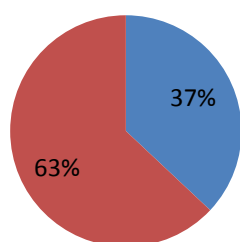
4.2 Dienstenhandel naar topsector

In 2011 hebben vertegenwoordigers uit het bedrijfsleven, kennisinstellingen en de overheid negen onderdelen van het bedrijfsleven als topsectoren aangewezen. De overheid richt een deel van het bedrijvenbeleid op deze topsectoren. De internationale handel in diensten is in het kader van de monitor topsectoren¹⁰ (Kaashoek, 2016) ook opgedeeld naar topsectoren.

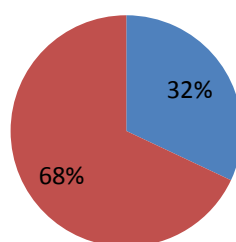
In figuur 8 is te zien dat 37% van de dienstenexporteurs behoort tot een topsector. Dit is meer dan bij de goederenhandel waar 33% tot een topsector behoort. Van de dienstenexportwaarde wordt 32% geëxporteerd door een bedrijf in een topsector.

Figuur 8: Dienstenexporteurs en exportwaarde van diensten naar het behoren tot een topsector

Exporteurs



Exportwaarde



■ Totaal topsector
■ Niet-topsector

⁹ Zie Hoofdstuk 3 voor de gebruikte definitie voor (zelfstandig) MKB

¹⁰ De volledige tabel en uitleg over topsectoren kan gevonden worden in Kaashoek (2016)

Transport en opslag is de belangrijkste topsector qua exportwaarde met 46% van de totale exportwaarde van diensten in topsectoren. Qua aantallen is de transport en opslag niet de grootste, slechts 20% van de dienstenexporteurs zit in een topsector. Opvallend in tabel 8 is dat de meeste exporteurs (8.710) in de creatieve industrie zitten, meestal juist een erg kleine topsector. De export per exporteurs is voor de internationale handel in diensten bij de creatieve industrie ook erg laag. Er zitten dus erg veel kleine dienstenexporteurs in deze topsector.

Tabel 8: Exportwaarde en exporteurs naar topsector

	Waarde (mln.)	Aantal (x1000)
Agri&food	1.822	1.100
Chemie	3.993	315
Creatieve industrie	3.147	8.710
Energie	1.915	465
High tech systemen en materialen	12.893	8.180
Life sciences & health	2.036	245
Transport en opslag	22.362	4.665
Tuinbouw en uitgangsmaterialen sectoraal	302	540
Water	511	110
Totaal topsectoren	47.793	23.760

4.3 Dienstenhandel naar landen

Van de 73 miljard diensten importwaarde wordt 38 miljard (52%) geïmporteerd uit een land in de EU. Bij de export is dat aandeel groter en wordt 63% van de geëxporteerde diensten geleverd aan een bedrijf in de EU (tabel 9).

Tabel 9: Import- en exportwaarde naar partnerland

	Waarde (mld.)	
	Import	Export
EU	38	63
niet-EU	35	36
Totaal	73	99

De handel binnen de EU kan met behulp van de ICP-gegevens verder opgesplitst worden naar de landen waarmee gehandeld wordt. De 4 belangrijkste landen zijn voor zowel voor de import- als exportwaarde het Verenigd Koninkrijk met kort daarachter Duitsland waarna, België, en Frankrijk volgen. Deze 4 landen zijn goed voor 36% van de importwaarde en 42% van de exportwaarde. Qua aantallen handelaren lijken de import en export minder op elkaar. De meeste importeurs, beide 70 duizend, importeren diensten uit Ierland op de voet gevolgd door Duitsland. Bij de uitvoer zijn België (30 duizend) en Duitsland (26 duizend) de landen waar de meeste dienstenexporteurs naar exporteren.

Tabel 10: Importwaarde en aantallen naar EU-land en MKB/Grootbedrijf

	Waarde (mld.)			Aantal (x1000)		
	MKB	Grootbedrijf	Totaal	MKB	Grootbedrijf	Totaal
Verenigd Koninkrijk	696	8.280	8.976	12	5	17
Duitsland	1.338	7.237	8.575	63	7	70
België	1.173	4.072	5.244	51	7	58
Frankrijk	220	3.059	3.279	9	4	13
Ierland	523	2.292	2.815	67	3	70
Spanje	626	505	1.131	6	2	8
Polen	502	952	1.454	7	2	9
Italië	186	1.381	1.567	6	3	9
Overig EU	1.636	3.098	4.734	41	6	47
Extra-EU	1.765	33.638	35.403	18	3	21
Totale Importwaarde	8.665	64.512	73.177	176	9	185

Tabel 10 en 11 laten de belangrijkste 8 landen voor de import respectievelijk export zien voor de totale populatie, het midden- en kleinbedrijf (MKB) en het grootbedrijf. Voor zowel het MKB als voor de totale populatie zijn per stroom dezelfde 8 acht EU-landen belangrijk, maar wel in andere mate.

Voor de importwaarde is de verdeling over EU-landen voor het MKB en het grootbedrijf redelijk gelijk. Het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk zijn relatief iets belangrijker voor het grootbedrijf dan voor het MKB, maar alle andere EU-landen zijn juist voor het MKB belangrijker. Opvallend zijn de aantallen importeurs uit Ierland in het MKB, dit komt omdat veel bedrijven voor een klein bedrag reclame diensten importeren uit Ierland.

Zoals aangehaald in hoofdstuk 3 (pag. 8) importeert het MKB relatief meer uit de EU dan het grootbedrijf. Ruim de helft van de import van het grootbedrijf komt buiten de EU vandaan. Voor het MKB is dit slechts 20%. Daarentegen zijn de overige EU-landen (dus de EU-landen buiten de top-8) veel belangrijker voor het MKB. 18% van de import van het MKB komt uit overige EU-landen, voor het grootbedrijf is dit slechts 5%.

Qua aantallen valt op dat bij het MKB het gat tussen de top-3 EU-landen en het vierde importland, het Verenigd Koninkrijk, groot is. 51 duizend importeurs (29%) handelt met België tegenover 12 duizend (7%) van de importeurs die importeert uit het Verenigd Koninkrijk. Ook haalt slechts 10% van de importeurs een dienst van buiten de EU naar Nederland.

Bij de exportwaarde is het verschil tussen het MKB en het grootbedrijf nog opvallender. De extra-EU-export is kleiner dan de export naar het Verenigd Koninkrijk voor het MKB. Slechts 11% van de export van het MKB eindigt buiten de EU. Voor het grootbedrijf is dit ruim 42%. Het MKB blijkt vooral te exporteren naar Duitsland (24%) en België (14%). Ook bij de export is het Verenigd Koninkrijk een relatief belangrijkere bestemming voor het grootbedrijf dan voor het MKB.

Tabel 11: Exportwaarde en aantallen naar EU-land en MKB/Grote ondernemingen

	Waarde (mld.)			Aantal (x1000)		
	MKB	Grootbedrijf	Totaal	MKB	Grootbedrijf	Totaal
Verenigd Koninkrijk	2.321	11.960	14.281	11	3	14
Duitsland	4.483	9.314	13.797	22	4	26
België	2.610	4.434	7.044	26	4	30
Frankrijk	1.255	4.769	6.024	8	2	10
Italië	464	2.773	3.237	5	2	6
Ierland	945	2.087	3.032	3	1	5
Spanje	858	1.345	2.203	4	2	6
Zweden	525	1.387	1.913	3	2	5
Overig EU	2.915	8.287	11.202	13	3	16
Extra-EU	2.119	33.984	36.103	8	2	10
Totale exportwaarde	18.494	80.341	98.835	54	5	59

Bijna 26 duizend MKB'ers in Nederland exporteren diensten naar België. Dat is bijna de helft van alle exporterende MKB'ers. Dit is een relatief groot aantal ten opzichte van de geëxporteerde waarde, het gaat dus vaak om kleine bedragen. Zowel het MKB als het grootbedrijf hebben bijna evenveel exporteurs naar België als naar Duitsland, maar ongeveer het dubbele aan exportwaarde voor Duitsland. De gemiddelde exportwaarde per bedrijf is dus groter bij export naar Duitsland dan naar België. Verder is ook hier het aandeel extra-EU-exporteurs bij het MKB relatief een stuk lager dan bij het grootbedrijf.

5. Aanbevelingen

Dit project heeft unieke nieuwe microdata ontwikkeld over de internationale handel in diensten in 2014. Door de ontwikkeling van deze data is het voor het eerst mogelijk om inzicht te krijgen in de internationale handel in diensten in het algemeen en dienstenhandelaren in het bijzonder. Dat is een grote stap naar voren in het internationaliseringsonderzoek, maar nog niet voldoende. Er zullen de komende jaren nog flinke stappen moeten worden gezet.

Het maken van deze data heeft tot veel nieuwe inzichten geleid. Een daarvan is dat de invoerwaarde vanuit de microdata 17% hoger uitkomt dan de huidige waarneming. Het is belangrijk dat CBS meer zicht krijgt op dit verschil. Ten eerste om het verschil goed te kunnen duiden, maar vooral ook om kwaliteitsverbeteringen door te kunnen voeren op de waarneming van de internationale handel in diensten statistiek of de compilatie van de microdata.

De extra-EU-dienstenwaardes voor kleinere dienstenhandelaren¹¹ zijn een lastig punt in het huidige onderzoek. Vanuit de waarneming is geen informatie beschikbaar over partnerlanden. De belastingbronnen die gebruikt zijn in dit onderzoek bevatten vrij veel informatie over intra-EU-handel, maar weinig informatie over extra-EU handel. Er kan met een redelijke mate van zekerheid een totale extra-EU import- en exportwaarde voor de kleinere dienstenhandelaren worden geschat op basis van de belastingbronnen, maar er is geen bron beschikbaar over de verdeling van de extra-EU dienstenhandel naar land. Voor een vervolg zou het aan te raden zijn om nogmaals te kijken naar de mogelijkheden om de extra-EU schattingen te verbeteren. Op basis van de huidige schattingen is al wel inzichtelijk geworden dat de schattingen die momenteel binnen de internationale handel in diensten statistiek worden gemaakt voor de extra-EU dienstenhandel voor kleinere handelaren op termijn verbeterd kunnen worden door het gebruik van de extra-EU schattingen uit dit project.

De huidige opdeling naar diensten zijn gemaakt om op te tellen naar de totalen van de internationale handel in diensten statistiek. Deze data kan met enige aannames gebruikt worden om de internationale handel in diensten statistiek per dienst op te delen naar grove kenmerken. Maar voor gedetailleerdere opdelingen of analyses is deze data niet geschikt. Een verbetering zou zijn om op basis van bedrijfskenmerken een “best guess” te maken welke diensten een bedrijf in een bepaalde SBI, GK, met/zonder IHG, met/zonder R&D, enz. zal hebben. Deze gegevens zullen niet direct optellen naar de totalen van de internationale handel in diensten statistiek, maar kunnen wel gebruikt worden om een betere verdeling van diensten te maken. Daarnaast zullen deze gegevens vooral interessant zijn voor (regressie-)analyses.

Om optimaal van deze data gebruik te kunnen maken, geniet het de aanbeveling om voor alle jaren waarvoor dat mogelijk is (2011-2015) microdata te maken voor de internationale handel in diensten. Op deze wijze is er een begin van een tijdreeks en kunnen er ook analyses over de tijd gedaan worden. Daarnaast is vooral de koppeling met andere kern-variabelen interessant zoals goederenhandel en buitenlandse directe investeringen naast specifieke issues als toegevoegde waarde, werkgelegenheid, R&D en royalty's. Gekoppelde 2011-2015 bestanden zullen de grootste impuls geven aan de ontwikkeling van kennis over de internationale handel in diensten.

¹¹ Zie bijlag I voor uitleg over de verschillende delen van de IHD-populatie waaronder grotere en kleinere dienstenhandelaren.

Referenties

Belastingdienst (2014), *Toelichting bij de digitale opgaaf intracommunautaire prestaties*.

Geraadpleegd via:

http://download.belastingdienst.nl/belastingdienst/docs/toelichting_digitale_opgaaf_intracommunautaire_pres_ob1291t41fd.pdf.

Kaashoek, R. (2016), *Monitor Topsectoren 2016; Methodebeschrijving en tabellenset*.

Geraadpleegd via:

<https://www.cbs.nl/nl-nl/maatwerk/2016/40/monitor-topsectoren-2016>

Lemmers, O. (2014), *Aandeel MKB in Buitenlandse Handel en Investerings: Drie Afbakeningen van het MKB*. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/ Heerlen.

Lemmers, O. (2015a), *CBS: bijdrage export aan bbp en werkgelegenheid neemt fors toe*. CBS Webmagazine. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.

Lemmers, O. (2015b), *Waarom diensten de dienst uitmaken in export*. In Internationaliseringsmonitor 2015, eerste kwartaal. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.

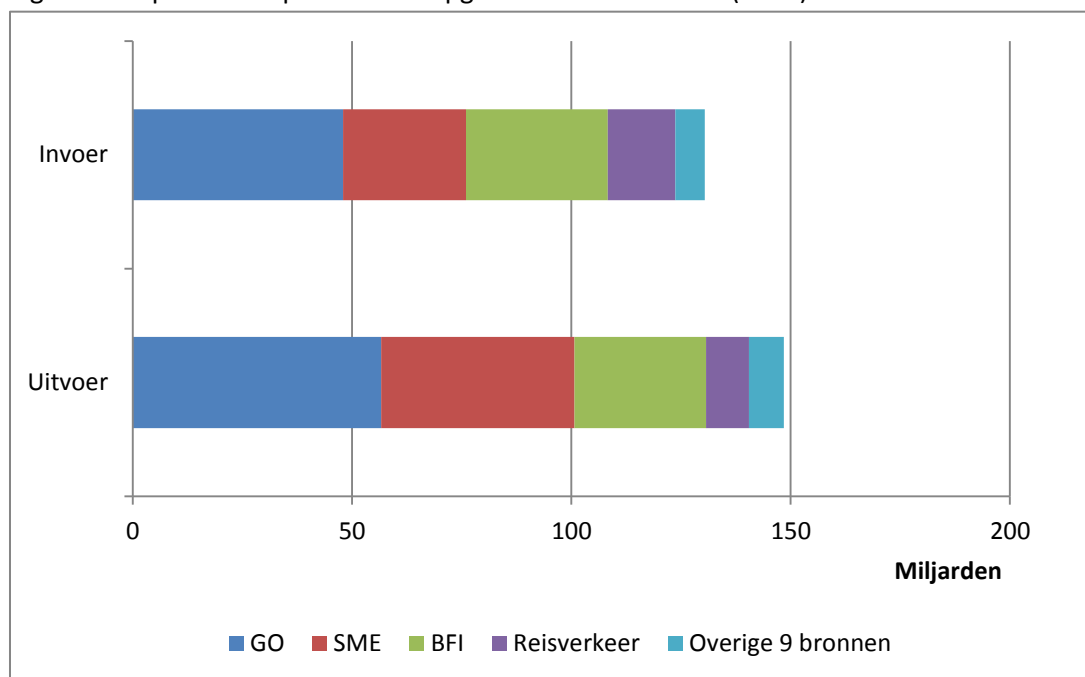
Lemmers, O., Exel, J., Ouwehand, J. (2015), *Naar welke EU-landen exporteren kleine exporteurs hun goederen*. Onderzoek uitgevoerd in opdracht van het Ministerie van Buitenlandse Zaken. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.

Mounir, A., Van den Berg, M., Van Beveren, I. (2016), *Aandeel MKB in buitenlandse handel in goederen en investeringen: een vervolgonderzoek*. Onderzoek uitgevoerd in opdracht van het Ministerie van Buitenlandse Zaken. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.

Bijlage I

De Internationale Handel in Diensten Statistiek is een integratie van 13 verschillende bronnen. De belangrijkste zijn grotere dienstenhandelaren (GO, 37%), kleinere dienstenhandelaren (SME, 26%), bijzondere financiële instellingen (BFI, 22%) en reisverkeer (9%), zoals te zien in figuur 9. Alle bronnen zullen hieronder kort besproken worden.

Figuur 9: Import- en exportwaarde opgedeeld naar bronnen (2014)¹²



Grotere dienstenhandelaren

De 421 grootste ondernemingen voor de internationale handel in diensten statistiek worden integraal waargenomen. De term grote onderneming slaat hier dus slechts op de omvang van de dienstenwaarde. Aan alle grotere dienstenhandelaren wordt gevraagd om per kwartaal alle diensten die ze in dat kwartaal geïmporteerd dan wel geëxporteerd hebben op te geven met het bijbehorende import- of exportland. De gegevens over de grotere ondernemingen zijn dus compleet voor de hele onderneming. Maar om de internationale handel in diensten statistiek op te kunnen delen naar bedrijfskenmerken, moet er niet iets bekend zijn op ondernemingsniveau maar op bedrijfsniveau. Binnen de grotere dienstenhandelaren wordt wisselend uitgevraagd, soms per bedrijf en soms met 1 bedrag voor de hele onderneming. Om over de onderliggende bedrijven iets te kunnen zeggen moet het bedrag voor de onderneming opgedeeld worden. Hoofdstuk 4, *Methode*, legt uit hoe deze opdeling tot stand is gekomen.

¹² In deze figuur zijn two-way traders opgenomen met hun respectievelijke import en exportwaarde.

Kleinere dienstenhandelaren

De kleinere bedrijven voor de internationale handel in diensten behoren tot de SME-populatie. Ook hierbij volgt dit dus niet de standaard definitie voor small and medium enterprises/ midden- en kleinbedrijf, maar slaat de naam slechts op het belang dat deze bedrijven hebben in de internationale handel in diensten statistiek. De waarneming van de kleinere dienstenhandelaren is zo opgezet dat bedrijven die in andere bronnen reeds worden uitgevraagd, uitgesloten worden.

De kleinere dienstenhandelaren zijn altijd het grootste breekpunt geweest om echt iets over de internationale handel in diensten te kunnen zeggen. Per kwartaal worden slechts 5050 bedrijven gevraagd om de internationale handel in diensten statistiek in te vullen. Dit is slechts een heel klein deel van alle bedrijven in Nederland die aan internationale handel in diensten doen. Deze bedrijven vullen wel gegevens over de verschillende diensten in, maar niet over de landen waar ze mee handelen.

De beschikbare gegevens over de kleinere dienstenhandelaren zijn dus verre van compleet. De gemiddelde ophoging is 10 en daarbovenop vindt nog een bijschatting plaats. Er worden binnen de kleinere dienstenhandelaren niet genoeg eenheden waargenomen om iets te kunnen zeggen over de verdeling naar SBI, (zelfstandig-)MKB of in welke regio relatief veel internationale handel in diensten plaats vindt.

In hoofdstuk 4 wordt uitgelegd hoe voor de hele populatie van de kleinere dienstenhandelaren een schatting van waarde, dienstenstroom en, met beperktere kwaliteit, landen en diensten is gemaakt op basis van omzetbelasting, de nieuwe belastingbron ICP en de internationale handel in goederenstatistiek.

BFI

In de internationale handel in diensten cijfers zitten ook cijfers van bijzondere financiële instellingen (BFI). BFI's zijn geen "normale" bedrijven. Deze bedrijven zijn onderdelen van zeer grote multinationals. Ze staan wel ingeschreven in Nederland en hebben enorme financiële stromen door Nederland lopen, maar deze voegen vrijwel niets toe. De gegevens van de BFI's zijn te koppelen aan kenmerken als SBI, GK of regio, maar niet aan de bedrijfspopulatie van het CBS, omdat het geen bedrijven in de reële economie zijn. In dit rapport is er daarom voor gekozen om ze buiten beschouwing te laten omdat ze een grote invloed hebben op de cijfers, maar niets toevoegen aan het inzicht dat we willen krijgen over Nederlandse bedrijven met internationale handel in diensten¹³.

Reisverkeer

Binnen de internationale handel in diensten is het reisverkeer een vreemde eend in de bijt. Waar het bij vrijwel alle bronnen gaat om opbrengsten of uitgaves van bedrijven, gaat het reisverkeer over de bestedingen van buitenlanders in Nederland (uitvoer van internationale handel in diensten) of Nederlanders in het buitenland (invoer van internationale handel in diensten). In principe betekent dit dat elk bedrijf in Nederland dat iets verkoopt aan de toerist of buitenlands student een exporteur van internationale handel in diensten is. Volgens deze definitie zou elk horecabedrijf in Nederland een exporteur zijn. Omdat deze bedrijven geen actieve keuze tot internationale handel maken, is ervoor gekozen om deze bedrijven niet mee te nemen in de aantallen handelaren.

¹³ De keuze hiervoor is vergelijkbaar met Mounir et al. (2016), die terecht opmerken dat BFI's niet kwalificeren als MKB'ers en beter uit de populatie gefilterd moeten worden. De enorme bedragen van BFI's hebben namelijk bijzonder veel invloed op de cijfers van de MKB-populatie.

FIT Adjustment (Freight Insurance Trade)

De FIT-adjustment is een correctie op vrachttransport- en vrachtverzekeringsdiensten. Deze correctie is nodig omdat een aantal diensten die aan het goederenvervoer vast zitten een net iets andere definitie hebben dan binnen de internationale handel in diensten statistiek gemeten kan worden. De gestelde definitie kan niet bij bedrijven uitgevraagd worden en dus wordt een modelmatige correctie gemaakt. Deze correctie is meegenomen in de cijfers in de resultaten.

CVO-niet reisverkeer

Deze bron raamt cijfers voor de invoer van personen luchtvaartvervoer en het vervoer van Nederlanders door buitenlandse luchtvaartmaatschappijen. Dit gebeurt op basis van dezelfde personen-enquêtes waar het gewone reisverkeer mee wordt geraamd.

Financial Intermediation Services Indirectly Measured (FISIM)

Deze toegerekende vergoedingen van bankdiensten zijn een modelmatige schatting om de kosten die indirect betaald worden voor bankdiensten te schatten.

Europese Financiële Stabiliteit Faciliteit (EFSF)

De Europese Financiële Stabiliteit Faciliteit (EFSF) is een rechtspersoon die in juni 2010 is opgericht door de Europese Unie in het kader van het bestrijden van de Europese staatsschuldencrisis van 2010. De doelstelling is het verschaffen van financiële steun aan lidstaten van de EU (tevens beperkt tot de eurozone) die in financiële moeilijkheden verkeren, en het hiertoe aantrekken van gelden op de kapitaalmarkten. Nederland heeft de afgelopen jaren aan dit fonds betaald (export) en geld hiervan ontvangen (import).

Verzekeringen

De bron verzekeringen geeft een integraal beeld van de verzekeringsdiensten, die aan de hand van de waarnemingen van de internationale handel in diensten statistiek geschaald wordt naar het deel dat internationaal verhandeld wordt.

Monetair Financiële Instellingen (MFI)

De Nederlandsche Bank maakt statistieken over banken (MFI's) in Nederland. Hiervoor enquêteren zij banken; de gegevens die zij hierbij ontvangen met betrekking tot internationale handel in diensten leveren zij aan het CBS.

Buying and selling spreads

De bron buying and selling wordt aangeleverd door de Nederlandsche Bank en is een schatting van de handelsmarge van het effectenverkeer.

Overheid ambassades en consulaten

Vanuit het ministerie van Buitenlandse zaken worden in deze brongegevens aangeleverd over de in- en uitvoer van ambassades en consulaten. Ook zitten in deze brongegevens over het verlenen van visa aan bezoekers aan Nederland uit "niet-Schengenlanden".

Overheid; overheidsgerelateerde diensten

In deze bron komen verschillende schattingen over de dienstenhandel van de overheid samen. Dit bevat perceptiekosten (inningskosten) die Nederland mag inhouden voor het innen van Europese douane- en landbouwheffingen (uitvoer). Ook wordt er een schatting gemaakt van bestedingen van internationale organisaties in Nederland (uitvoer). Ook worden de ontvangsten voor het uitgeven van verblijfsvergunningen (uitvoer) meegenomen.