



Internationaliserings- monitor

2017-II

Internationale handel in diensten

Internationaliserings- monitor

2017-II

Internationale handel in diensten

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
2016–2017	2016 tot en met 2017
2016/2017	Het gemiddelde over de jaren 2016 tot en met 2017
2016/'17	Oogstjaar, boekjaar, schooljaar enz., beginnend in 2016 en eindigend in 2017
2014/'15–2016/'17	Oogstjaar, boekjaar, enz., 2014/'15 tot en met 2016/'17

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

Colofon

Uitgever

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

Prepress: Textcetera, Den Haag en CCN Creatie, Den Haag
Ontwerp: Edenspiekermann

Inlichtingen

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

ISBN 978-90-357-2247-7
ISSN 2352-3549

© Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire, 2017.
Verveelvoudigen is toegestaan, mits CBS als bron wordt vermeld.

Voorwoord

Nederland is een van de grootste exporteurs ter wereld. Daarbij wordt meestal gedacht aan de export van goederen, maar ook bij de dienstenexport spreekt Nederland een aardig woordje mee. Naast de exportstroom is er ook sprake van een aanzienlijke import van diensten. Import en export van diensten vormen samen de Nederlandse handel in diensten met het buitenland, het thema van deze editie van de Internationaliseringsmonitor.

Enkele voorbeelden geven aan hoe belangrijk de Nederlandse internationale dienstenhandel is. Nederland was in 2016 de zesde dienstenexporteur ter wereld en de achtste importeur (WTO, 2017). De bijdrage van de dienstenexport aan het Nederlandse bbp kwam in 2015 uit op 11,2 procent en dat is ruim een derde van de totale Nederlandse export (inclusief goederen). Daarbij is de dienstenexport steeds belangrijker voor Nederland geworden. Zo was in 1995 nog 8,1 procent van het bbp te danken aan dienstenexport.

Een verdere analyse van de Nederlandse dienstenhandel geeft concretere inzichten. Zo is ruim 60 procent van de handel met Europese landen en zijn zakelijke diensten, telecom- en computerdiensten, vervoersdiensten en royalty's samen goed voor 80 procent van de dienstenhandel. In vergelijking met andere EU-landen is de Nederlandse dienstenexport het meest gespecialiseerd in de export van royalty's en binnenvaartdiensten. De eerste is een vorm van moderne diensten, waarbij koper en verkoper niet in elkaars nabijheid hoeven te verkeren. Dergelijke moderne dienstenverlening op afstand wordt steeds belangrijker.

Een analyse op bedrijfsniveau laat zien dat de internationale dienstenhandel zeer scheef verdeeld is. De 2,5 procent bedrijven met meer dan 1 miljoen euro handel per jaar zijn namelijk goed voor 95 procent van de handelswaarde. Bedrijven die met het buitenland in diensten handelen hebben gemiddeld meer omzet en werknemers dan bedrijven die niet met het buitenland handelen en zijn daarnaast ouder. Regressie-analyse vult aan dat dienstenhandelaren, alle andere zaken gelijk, productiever zijn en hogere lonen betalen dan niet-handelaren. Het verschil is wel iets kleiner dan bij goederenhandelaren versus niet-handelaren. Bedrijven die de handel in goederen combineren met handel in diensten blijken het meest productief ten opzichte van niet-handelaren.

Met een ruimtelijke spreidingsanalyse komen nog meer aspecten van de dienstenhandel aan het licht. Zo blijken de drie meest zuidelijke provincies van Nederland relatief het meest gericht te zijn op dienstenhandel. In absolute zin zijn de meeste

dienstenhandelaren geconcentreerd in de Randstad. Dienstenhandelaren blijken meer in elkaars nabijheid te verkeren dan goederenhandelaren en ook vaker in de stad gesitueerd.

Dit zijn slechts enkele resultaten uit deze editie van de Internationaliseringsmonitor. Andere edities van de Internationaliseringsmonitor en meer informatie over het thema globalisering is te vinden via de website www.cbs.nl/globalisering.

De Directeur-Generaal

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

Den Haag/Heerlen/Bonaire, juni 2017

Executive Summary

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

In this edition of the Internationalisation Monitor, the key focus is on the international trade in services. In an increasingly globalised world, services – such as transport, logistics, finances, communications and the use of intellectual property – have grown to become a crucial part of the world economy. Likewise, the international trade in services plays a major role in the economy of the Netherlands. The contribution of service exports to Dutch GDP stood at 11.2 percent in 2015, more than one-third of the total contribution made by exports (including goods) to Dutch GDP. Despite its growing importance to the Dutch – and global – economy, international trade in services has not received the same attention as international trade in goods. Services are not tangible and are less visible than goods. And – perhaps more importantly – until recently only macro-level data were available.

On behalf of the Dutch Ministry of Foreign Affairs, CBS has now compiled a provisional micro-level dataset of enterprises which operate in international service trade for the year 2014 (see also Smit & Wong, 2016). This information provides new insights into the economic relations of the Netherlands with other countries and the characteristics of companies involved in international service trade.

Some of the main findings are set out below:

Chapter 1

- Approximately two-thirds of Dutch service exports have a European destination, slightly less than is the case for goods exports. This may partly be explained by the high volume in goods re-exports. Moreover, distance plays on average a greater role in goods trade than in service trade.
- Most services are imported from the US, e.g. Dutch payments for royalties or business services. Most service exports go to Ireland, e.g. Dutch receipts for royalties and computer services.
- Dutch service trade is not dominated by one particular type of service. Business services, computer services, transport services and royalties together account for 80 percent of Dutch trade.

- Dutch service exports are most specialised in the export of royalties and inland waterway services. This can be derived from a comparison with the exports of all other EU members.
- The importance of service exports to the Dutch economy has grown, with the share in Dutch GDP increasing from 8.9 percent in 2000 to 11.2 percent in 2015.

Chapter 2

- In 2014, more than 222 thousand enterprises were engaged in international service trade. Nearly 75 percent of these enterprises only imported services, 17 percent only exported services and 10 percent both imported and exported services.
- Enterprises with a turnover of more than 1 million euros in service trade turnover account for over 95 percent of both imports and exports of services. Although the number of small traders (with less than 5 thousand euros in trade turnover) is very high, they only account for less than 1 percent of service trade.
- The bulk of service trade is carried out by enterprises which strongly depend on international trade in services. About two-thirds of service exports come from enterprises that export more than 50 percent of their revenue total.
- The majority of small traders are independent, small and medium-sized enterprises (SMEs). Although large in number, the SMEs only account for 12 percent of service imports and 19 percent of service exports.
- Two-way traders play an important role in the trade in services. Nearly 90 percent of service exports is carried out by two-way traders, while for imports, 86 percent is carried out by two-way traders. Consequently, enterprises that only import or only export services account for a minor part of the international trade in services.
- A large part of the trade in services is carried out by enterprises which are under the control of foreign companies: nearly two-thirds of service imports and about 54 percent of service exports.

Chapter 3

- Of the enterprises that trade internationally, around 27 percent only trade in services, 42 percent only trade in goods and 32 percent trade in both goods and services.
- Service traders are relatively often large enterprises, involved in both importing and exporting.
- The export intensity is generally higher than the import intensity for most types of traders. For service traders, the export intensity is generally higher while the import intensity is higher for goods traders.

- Traders are more productive, have a higher turnover per employee, and pay their employees higher salaries than non-traders, when corrected for differences in sector of activity, enterprise size, ultimate control and trade intensity.
- The markup in labour productivity, turnover and wages is highest for two-way traders in goods that also trade in services (imports only or two-way trade).

Chapter 4

- The three southern provinces of the Netherlands have the highest share of local business units engaging in international goods trade. In this respect, the Province of Limburg is most internationally orientated (25.3 percent). The national average is 17.3 percent. These local business units import or export goods, and belong to an enterprise with a trade value of at least 5 thousand euros.
- The three southern provinces also have the highest share of local business units with international trade in services, although the shares are considerably lower compared to the shares of goods traders. The national share is 8.3 percent. These local business units import or export services, and belong to an enterprise with a trade value of at least 5 thousand euros.
- The Rotterdam and Amsterdam regions are in the top position in terms of the value of international trade in goods and services. The Rotterdam region imports one-fifth of the total value of Dutch goods imports, and nearly 16 percent of the export value. The agglomeration of Greater Amsterdam has the highest trade value in services of all Dutch regions: 38.4 percent of the total value of service imports can be attributed to local business units in this region, and 27.7 percent of the export value.
- Local business units with international trade are – expressed in d-scores – more concentrated in certain locations than many other branches of economic activity.
- Most traders in goods and services are concentrated in the western part of the country, in and around the four largest cities of the Netherlands (Amsterdam, Rotterdam, Utrecht and The Hague). On average, traders in services are situated in closer proximity to each other than goods traders. City centres in particular have a high concentration of local business units with international trade in services, especially Amsterdam. Goods traders are also mainly concentrated in the cities but are more dispersed over the urban areas. Accessibility and space for storage are more important to traders in goods than to traders in services.

Inhoud

Voorwoord	3
Executive Summary	5
Internationale handel in diensten – een introductie	11

1. Internationale dienstenhandel in het kort 15

1.1	Twee derde dienstenuitvoer naar Europese landen	17
1.2	Enkele dienstensoorten dominant in de dienstenhandel	20
1.3	Nederlandse dienstenhandel afgezet tegen dienstenhandel EU	23
1.4	Dienstenexport steeds belangrijker voor Nederlandse economie	27

2. Karakteristieken van bedrijven met internationale handel in diensten 31

2.1	Inleiding	33
2.2	Data en methoden	36
2.3	Populatie beschrijving	39
2.4	Verschillen tussen dienstenhandelaren en niet-dienstenhandelaren	49
2.5	Born globals en gazellen	51
2.6	Samenvatting en conclusie	55

3. Bedrijven met internationale handel in diensten; dezelfde prestaties als bedrijven met goederenhandel? 57

3.1	Inleiding	59
3.2	Data en methoden	61
3.3	Kenmerken dienstenhandelaren ten opzichte van goederenhandelaren	65
3.4	Productiviteit van diensten- en goederenhandelaren	69
3.5	De effecten van sector en type bedrijf	74
3.6	Significante verschillen tussen diensten- en goederenhandelaren en niet-handelaren	77
3.7	Samenvatting en conclusie	82

4. Ruimtelijke spreiding van bedrijven met internationale handel 85

4.1 Inleiding **87**

4.2 Data en methoden **90**

4.3 Regionale specialisatie van bedrijven met internationale handel **95**

4.4 Ruimtelijke concentratie van bedrijven met internationale handel **101**

4.5 Regionale specialisatie en concentratie van bedrijven met internationale handel **110**

4.6 Conclusie en discussie **112**

4.7 Bijlage **116**

Appendix I: Overzicht typen internationale diensten **120**

Begrippen **127**

Literatuur **132**

Reeds eerder verschenen kwartaaledities **139**

Dankwoord **140**

Medewerkers **141**

Internationale handel in diensten – een introductie

De internationale handel in diensten wordt mondiaal steeds belangrijker. Sinds 1970 is het aandeel van diensten in de totale wereldwijde export verdubbeld, van 10 tot 20 procent. Het aandeel van de dienstenexport in het wereld-bbp is in dezelfde periode zelfs verzesvoudigd, van ongeveer 1 tot 6 procent. De vooroorlogse industriële revolutie heeft daarmee langzaam maar zeker plaatsgemaakt voor een naoorlogse dienstenrevolutie, voortgestuwd door technologische vooruitgang (vervoer, computers, internet) en een toenemende verhandelbaarheid van diensten (IMF, 2017).

In deze editie van de Internationaliseringsmonitor staat de Nederlandse handel in diensten met het buitenland centraal. Nederland is tenslotte een mondiale speler van belang en ook hier heeft een stevige dienstengroei plaatsgevonden. Ondanks de vele opkomende markten in de laatste decennia, zoals de BRICS, is de positie van Nederland in de wereld niet verslechterd. Nederland, in 1990 de zevende dienstenexporteur, is in 2016 de zesde dienstenexporteur (IMF, 2017; WTO, 2017).

De dienstenhandel is een abstracter en complexer concept dan de goederenhandel. Goederen zijn tastbaar en vaak input of onderdeel van een productieproces, of voor consumenten te koop in een supermarkt of winkel. Diensten zijn in tegenstelling tot goederen niet tastbaar en minder zichtbaar. Bij de internationale handel in goederen gaat het in principe over fysieke grensoverschrijding door goederen, maar bij diensten gaat het over financiële grensoverschrijding. In deze introductie willen we het concept dienstenhandel verder doorgronden en daarmee begrijpelijker en toegankelijker maken.

Internationale handel in diensten betreft dienstentransacties tussen twee actoren gevestigd in twee verschillende landen. In de meeste gevallen gaat het om een transactie tussen bedrijven, in sommige gevallen (zoals reisverkeer of persoonlijke en culturele diensten) zijn ook personen betrokken. Er is sprake van Nederlandse dienstenexport indien een Nederlands ingezetene wordt betaald voor geleverde diensten aan een niet-ingezetene. Bij Nederlandse dienstenimport betaalt een bedrijf of persoon uit Nederland juist voor geleverde diensten door een bedrijf of persoon gevestigd in het buitenland.

Bepalend is dus vanuit welk land de dienst verricht wordt, niet in welk land de dienst daadwerkelijk wordt verleend. Als een ingenieur in naam van een Nederlands bouwbedrijf naar China vliegt om daar te adviseren over bouwwerkzaamheden dan spreken we over een Nederlandse export van ingenieursdiensten naar China. Dezelfde classificatie geldt als een Chinese ingenieur advies opvraagt in Nederland over bouwwerkzaamheden in China en voor dit advies betaalt aan het Nederlands bouwbedrijf. In beide gevallen verdient een Nederlandse ingezetene aan de diensten, die verricht zijn voor een niet-ingezetene.

De infographic op pagina 13 laat – door het beschrijven van eenvoudige voorbeelden – zien wat de internationale dienstenhandel concreet inhoudt en welke stromen er onderscheiden worden. De hoofdgroepen van de internationale handel in diensten komen in het verhaal impliciet of expliciet terug. Dat zijn: industriële diensten, onderhoud en reparatie, vervoersdiensten, reisverkeer, bouwdiensten, verzekeringsdiensten, financiële diensten, gebruik van intellectueel eigendom, telecommunicatie- en computerdiensten, zakelijke diensten, persoonlijke/culturele/recreatieve diensten en overheidsdiensten. Voor een compleet overzicht van alle diensten zie de appendix aan het eind van deze publicatie.

In hoofdstuk 1 zullen deze hoofdgroepen gekwantificeerd worden: welke dienstesoorten verhandelen we veel met het buitenland en welke relatief weinig? Daarnaast is er aandacht voor de landen van herkomst en bestemming bij de Nederlandse dienstenhandel met het buitenland. Ook wordt er gekeken naar de diensten waarin de Nederlandse dienstenhandel het meest gespecialiseerd is en naar de Nederlandse verdiensten aan de dienstenexport.

Hoofdstuk 2 gaat verder de diepte in door specifiek te kijken naar de bedrijfskenmerken van dienstenhandelaren en de verschillen met niet-dienstenhandelaren. Om hoeveel bedrijven gaat het? In welke sectoren zijn dienstenimporteurs en -exporteurs actief?

In hoofdstuk 3 wordt gekeken naar het succes van de dienstenhandelaren. Centraal staat daarbij de vraag of dienstenhandelaren productiever of minder productief zijn dan goederenhandelaren en niet-dienstenhandelaren. Ook wordt vergeleken met bedrijven die zowel goederen als diensten verhandelen. Naast productiviteit wordt ook gekeken naar omzet en salaris.

Hoofdstuk 4, ten slotte, voegt een regionale component aan het verhaal toe. Waar zitten de dienstenhandelaren in Nederland en is er sprake van regionale concentratie en specialisatie? Voor een relevante vergelijking wordt ook gekeken naar de regionale verdeling van goederenhandelaren.

Illustratief voorbeeld internationale dienstenhandel

Nederlandse import

Marijke's familie woont in Nederland, maar heeft zakelijk vele internationale contacten. Marijke's broer assembleert fietsonderdelen voor een Deense opdrachtgever, haar vader zit voor zijn werk regelmatig in China om daar melkrobots te repareren en haar moeder geeft als consultant financieel advies aan bedrijven in Mexico.

Zelf is Marijke manager van een Nederlands IT-bedrijf dat geregeld hulp inschakelt van callcentra in India.

Na maanden van hard werk is Marijke toe aan een welverdiende vakantie. Ze vliegt met een Turkse luchtvaartmaatschappij naar een Turkse badplaats. Daar verblijft ze vier weken in een luxe resort. Een vriendin die voor de Nederlandse ambassade in Turkije werkt, trakteert haar op een lunch.

Terug in Nederland gaat Marijke's team verder met het ontwikkelen van een online-game voor een bedrijf in Australië. Het team is ook verantwoordelijk voor het in de markt zetten van de game. Een bedrijf in Silicon Valley wordt ingehuurd om de vindbaarheid via internetzoekmachines te vergroten. De game is zeer vernieuwend en voor de zekerheid vraagt het Nederlandse team Europees patent aan voor de nieuwe uitvinding. Om de patentaanvraag goed en snel te laten verlopen schakelt Marijke's team ook nog met een gespecialiseerde advocaat in Parijs.

Marijke's vader is inmiddels terug uit China en heeft daar overigens ook nog geholpen met geavanceerde onkruidbestrijding en het bouwen van een eco-tunnel. Na het betalen van een factuur aan zijn Finse levensverzekering is het tijd voor ontspanning. De hele familie gaat kijken naar het Eurovisie songfestival dat dit jaar in Oekraïne is. In de lokale krant leest de familie dat een Nederlands bedrijf helpt bij de uitzending van het festival en dat ons land veel geld betaalt voor vergoedingen voor het uitzenden van liedjes van bekende artiesten.

zakelijke diensten



vervoersdiensten

privé reisverkeer



overheidsdiensten



informatiediensten

R&D-diensten



juridische diensten

verzekeringsdiensten



licenties op audiovisuele diensten



industriële diensten

onderhoud en reparatie



financiële diensten

computerdiensten



landbouwdiensten

bouwdiensten



audiovisuele diensten

Nederlandse export

1.

Internationale dienstenhandel in het kort

Auteur
Pascal Ramaekers

41 miljard euro importeerde Nederland
in 2016 aan zakelijke diensten

42 miljard euro bedroeg de Nederlandse
export van zakelijke diensten



In dit hoofdstuk is aandacht voor de meest actuele trends binnen de dienstenhandel. Daarnaast tonen we ook de belangrijkste verschillen met de internationale goederenhandel enerzijds én de internationale dienstenhandel van andere landen anderzijds.

We beginnen het hoofdstuk met een geografische insteek. Met welke landen en regio's verhandelt Nederland de meeste diensten, gemeten in euro's? Daarna wordt de blik verlegd naar dienstensoorten. Welke dienstensoorten worden door Nederland het meest in- of uitgevoerd? En in welke diensten is Nederland het meest gespecialiseerd in vergelijking met de rest van de EU? Door te meten in toegevoegde waarde in plaats van in handelswaarde kunnen vergelijkingen worden gemaakt met het Nederlandse bbp. Hoe belangrijk is de dienstenexport voor onze economie, gemeten in toegevoegde waarde?

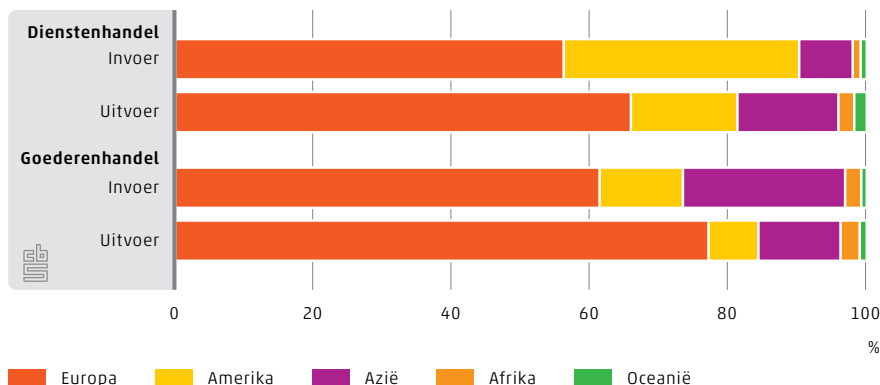
1.1 Twee derde dienstenuitvoer naar Europese landen

De Nederlandse dienstenuitvoer is, gemeten in euro's, sterk gericht op het Europese continent. Twee derde van de export van diensten gaat naar Europese landen. Bij de dienstenimport is dit percentage iets lager, 56 procent. Daarna wordt het meeste gehandeld met het Amerikaanse continent. Dat geldt met name voor de invoer (34 procent) en in mindere mate ook voor de export (15 procent). De handel met Azië staat op de derde plek en met Afrika en Oceanië wordt vrijwel niet gehandeld¹⁾.

Nederland verhandelt met Amerika (met name de VS) veel meer diensten dan goederen. Mogelijk speelt bij de dienstenhandel afstand een minder beperkende rol dan bij goederen (zie ook paragraaf 1.4). Ook kan de traditionele dienstenhandel hand in hand gaan met de goederenhandel. Zo profiteert de Nederlandse dienstenexport van de omvangrijke goederenexport door de export van Nederlandse vervoersdiensten aan het buitenland.

¹⁾ Genoemde continent- en landaandelen kunnen later dit jaar nog veranderen, omdat de beschikbare data over kleine dienstenhandelaren op termijn worden verrijkt met nieuwe informatie.

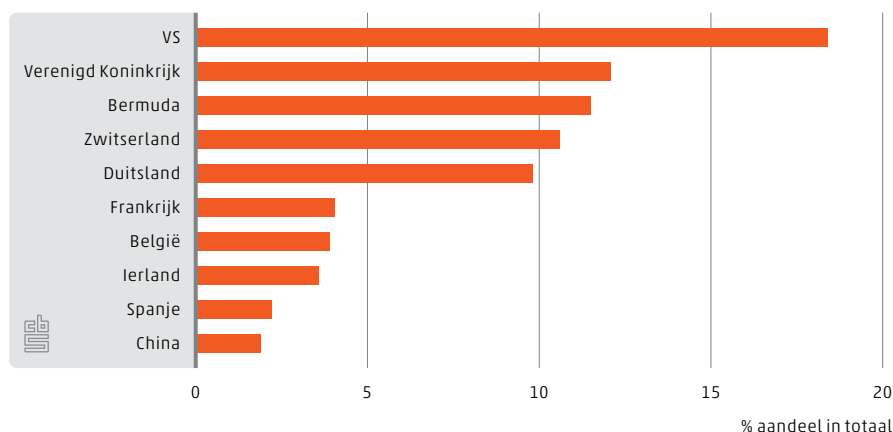
1.1.1 Aandeel van werelddelen in de Nederlandse diensten- en goederenhandel, 2016



Nederland haalt meeste diensten uit de VS

Hoewel de Europese lidstaten gezamenlijk de belangrijkste leveranciers van diensten zijn voor Nederland, is de VS op landenniveau het belangrijkste. Van in totaal 149 miljard euro aan Nederlandse dienstenimport (tegenover 381 miljard euro goederenimport) komt 18 procent uit de Verenigde Staten. Daarmee is het land onze belangrijkste dienstenleverancier. Het gaat met name om Nederlandse betalingen voor royalty's en zakelijke diensten. Op een tweede plek komt het Verenigd Koninkrijk met een aandeel van 12 procent in het totaal. Ook hier zijn zakelijke diensten het belangrijkste. Daarna volgen Bermuda, Zwitserland (met name zakelijke diensten) en Duitsland (met name Nederlandse reisbestedingen en zakelijke diensten). De eerste tien landen zijn samen goed voor maar liefst 78 procent van de Nederlandse dienstenimport. In de jaren 2014–2016 zat de grootste importgroei bij het Verenigd Koninkrijk, Zwitserland en Bermuda. De invoer uit de VS is juist fors afgenomen. Dat geldt met name voor telecom- en computerdiensten.

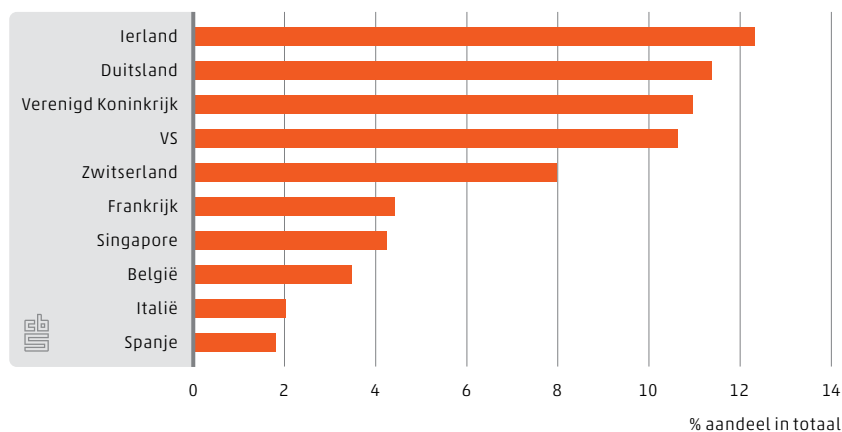
1.1.2 Top 10 landen in de Nederlandse diensteninvoer, 2016



Meeste dienstenexport naar Ierland

De totale Nederlandse dienstenexport bedroeg 159 miljard euro in 2016 (tegenover 432 miljard euro bij de goederenexport). Nederland exporteerde de meeste diensten naar Ierland (royalty's, computerdiensten, zakelijke diensten), Duitsland (Duitse reisbestedingen, vervoersdiensten), het Verenigd Koninkrijk (zakelijke diensten, vervoersdiensten) en de VS (met name zakelijke diensten). Daarna volgen vier Europese landen en Singapore. De volledige top tien is goed voor 69 procent van de totale dienstenexport.

1.1.3 Top 10 landen in de Nederlandse dienstenuitvoer, 2016



Als gekeken wordt naar de ontwikkeling van de dienstenexport dan komen dezelfde landen naar voren. De grootste exportgroei in de jaren 2014–2016 zat namelijk bij Ierland, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Net als bij de import is ook hier de VS minder belangrijk geworden. Dat betreft met name vergoedingen voor het gebruik van intellectueel eigendom.

1.2 Enkele dienstensoorten dominant in de dienstenhandel

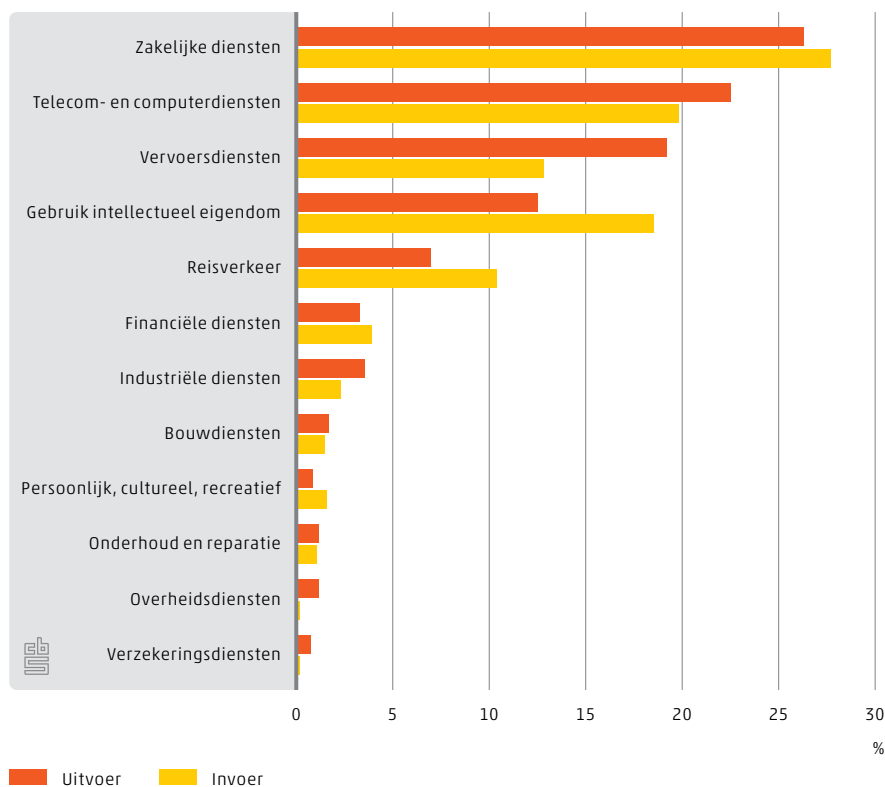
De internationale dienstenhandel is onder te verdelen in twaalf hoofdgroepen van dienstensoorten. Vier van de twaalf dienstensoorten (zakelijke diensten, telecom- en computerdiensten, vervoersdiensten en royalty's) zijn samen goed voor maar liefst 80 procent van de Nederlandse dienstenhandel. Diensten en goederen die reizigers aanschaffen gedurende hun verblijf van minder dan een jaar in het buitenland, het zogenaamde reisverkeer, komt op een vijfde plek en op afstand volgen de overige dienstensoorten. De belangrijkste post, zakelijke diensten, is zeer uitgebreid en kent vele gezichten. Het betreft bijvoorbeeld juridische diensten, boekhouddiensten, zakelijk advies, marktonderzoek, R&D-diensten, ingenieursdiensten, afvalverwerking, landbouwkundige diensten en diensten door callcenters in het buitenland, zie ook de appendix aan het eind van deze publicatie.

Grootste invoergroei bij industriële diensten

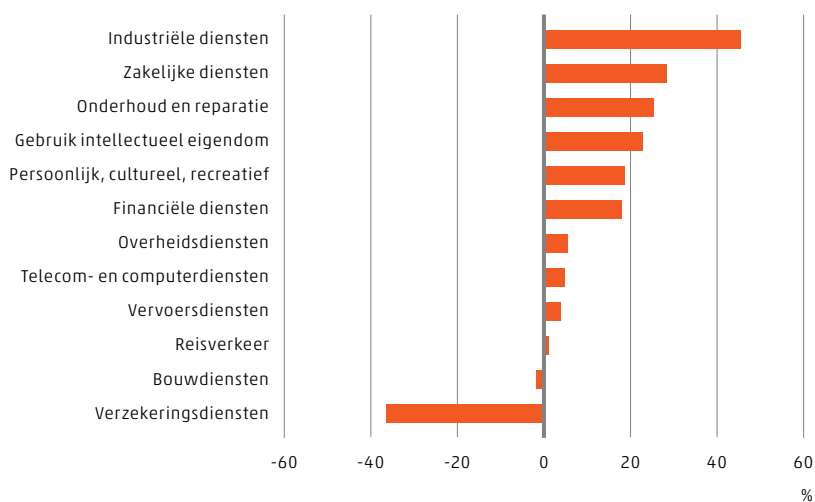
Bij vrijwel alle dienstensoorten zijn de betalingen aan het buitenland tussen 2014 en 2016 gegroeid. Bij de verzekeringsdiensten is de invoer procentueel wel fors afgenomen, maar hier gaat het om zeer kleine bedragen.

De grootste procentuele groei zit bij de inkoop van industriële diensten, zoals de assemblage van producten in Nederland door een buitenlands bedrijf: plus 45 procent. Daarna volgen zakelijke diensten (plus 28 procent), onderhoud en reparatie (plus 25 procent) en royalty's (plus 23 procent).

1.2.1 Aandeel van dienstensoorten in totale in- en uitvoer van diensten, 2016



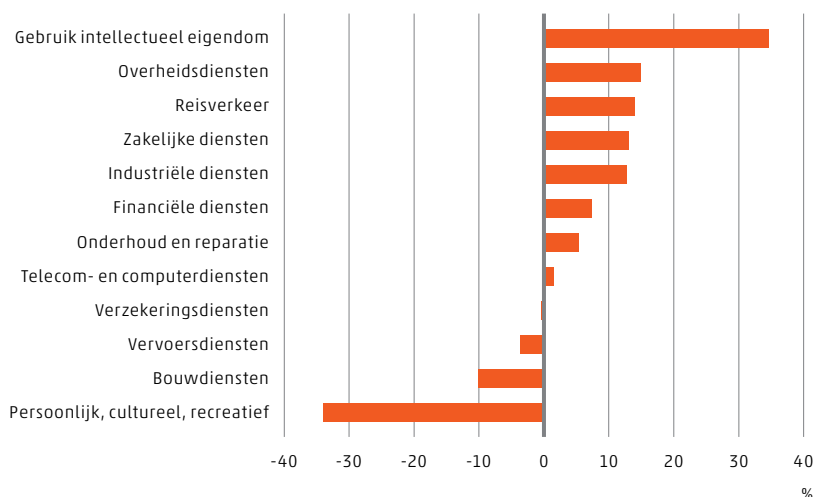
1.2.2 Procentuele ontwikkeling invoer van diensten, 2014-2016



Sterke groei export van royalty's

Ook de uitvoer zit bij de meeste dienstensoorten in de plus. Enkel culturele en recreatieve diensten (min 34 procent, maar wel relatief kleine bedragen), bouwdiensten (min 10 procent) en vervoersdiensten (min 4 procent) worden minder uitgevoerd dan twee jaar eerder. De grootste groei zit bij de inkomsten uit royalty's oftewel buitenlandse vergoedingen voor het gebruik van Nederlands intellectueel eigendom (zie ook CBS, 2016a). Deze post kent een groei van 35 procent tussen 2014 en 2016.

1.2.3 Procentuele ontwikkeling uitvoer van diensten, 2014-2016



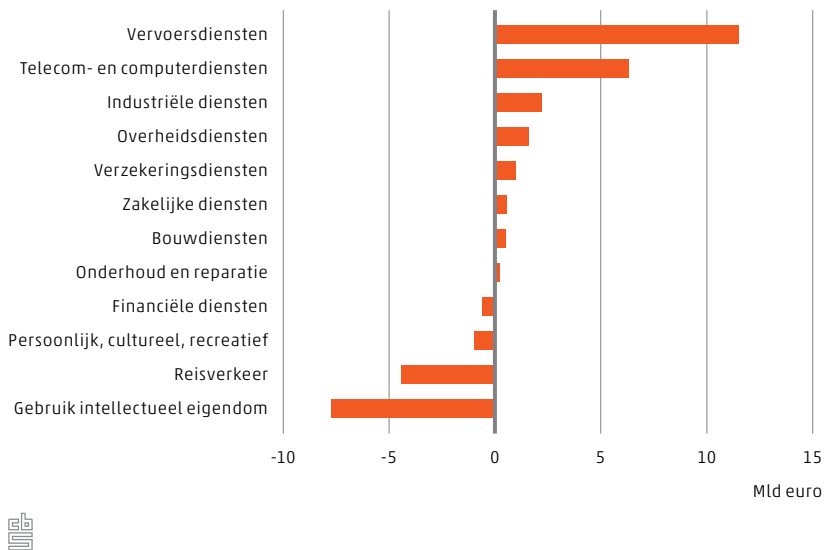
35% was de groei van de export van royalty's in twee jaar tijd



Grootste handelsoverschot bij vervoersdiensten

Nederland heeft het grootste handelsoverschot in de handel in vervoersdiensten, zoals binnenvaartdiensten. In 2016 gaat het om een overschot van 11,5 miljard. Ook heeft Nederland een fors overschot in de telecom- en computerdiensten (6,3 miljard). Dat veel Nederlanders graag vaak op vakantie gaan, komt terug als handelstekort bij het reisverkeer. De bestedingen van Nederlanders in het buitenland overtreffen de buitenlandse bestedingen in Nederland met 4,5 miljard euro. Het grootste handelstekort betreft de handel in royalty's (min 7,7 miljard euro). In totaal heeft Nederland een handelsoverschot van 10 miljard euro in de dienstenhandel.

1.2.4 Handelsbalans dienstensoorten, 2016



1.3 Nederlandse dienstenhandel afgezet tegen dienstenhandel EU

In deze paragraaf wordt het Nederlandse diensten-exportpakket vergeleken met dat van de andere EU-landen. In de vorige paragraaf zagen we al dat Nederland veel zakelijke, computer- en telecom-, en vervoersdiensten exporteert. Is dat (binnen de EU) uniek voor Nederland of exporteren de andere

EU-landen ook met name dit type diensten? Dit kan worden berekend met behulp van de zogenaamde Balassa-index²⁾, waarmee inzicht verkregen wordt in de exportspecialisatie van een land. Figuur 1.3.1 laat zien dat Nederland ten opzichte van de andere EU-landen relatief veel export van royalty's heeft (vergoedingen voor gebruik van intellectueel eigendom). Dan gaat het bijvoorbeeld om vergoedingen die Nederland krijgt voor het gebruik van merkenamen of gepatenteerde uitvindingen door bedrijven in het buitenland. Overigens is deze uitvoerstroom soms gekoppeld aan een invoerstroom, waarbij een deel van de vergoedingen weer verdwijnt naar het buitenland. Het betreft dan vaak financiële stromen waaraan weinig Nederlandse werkgelegenheid gekoppeld is.

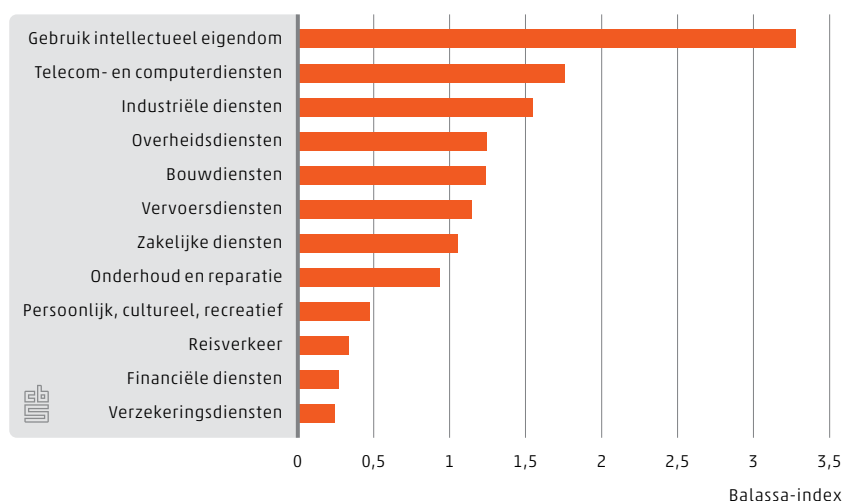
Ten opzichte van de andere EU-landen is Nederland bovengemiddeld gespecialiseerd in de export van telecom- en computerdiensten³⁾, industriële diensten en overheidsdiensten. De laatste is te verklaren uit de vestiging van vele internationale organisaties in met name Den Haag. Nederland is juist helemaal niet gespecialiseerd in de export van financiële of verzekeringsdiensten aan het buitenland. Omdat Nederland geen groot vakantieland voor buitenlanders is, kent Nederland ook een lage specialisatiegraad bij de export van reisverkeer ten opzichte van de rest van de EU (zie ook CBS, 2016b).

Als we op een dieper niveau naar de cijfers kijken, ontstaat een ander beeld. Binnenvaartdiensten komen dan bovendien als het grootste Nederlandse exportspecialisme op het gebied van internationale diensten. Dat is niet vreemd, omdat Nederland als typisch binnenvaartland veel goederen in opdracht van buitenlandse klanten naar het buitenland transporteert of voor het buitenland nuttige expertise kan bieden. De Nederlandse expertise op het gebied van landbouw en gaswinning komt ook terug in de cijfers. Diensten op het gebied van landbouw, afvalverwerking en energiewinning komen bijna acht keer vaker voor in het Nederlandse exportpalet dan in de rest van de EU.

²⁾ De Balassa-index meet ogenschijnlijke import- en exportspecialisatie door het aandeel van dienstensoorten in de Nederlandse dienstenhandel te vergelijken met het aandeel van deze diensten in andere landen. In dit geval wordt vergeleken met andere landen binnen de EU. Als het aandeel van een dienstensoort in de totale dienstenexport 3 procent bedraagt en het aandeel is 1,5 procent in andere EU-landen dan is de Balassa-index 2 (de ratio). Het gaat om ogenschijnlijke specialisatie, omdat een hoge Balassa-index geen hard bewijs is voor daadwerkelijke specialisatie. Het kan bijvoorbeeld zijn dat een land ergens veel in handelt, omdat het dat altijd gedaan heeft. Wel is er een groot verband te verwachten tussen een hoge Balassa-index en daadwerkelijke export of -importspecialisatie. De beperking van de Balassa-index is dat het om een relatieve maat gaat. De index zegt weinig over de absolute grootte van een dienstensoort (hoewel er wel een zeker positief verband is). Zoals uit paragraaf 1.2 bleek zijn sommige dienstensoorten van grote omvang en anderen een stuk kleiner. De twee dienstensoorten waarin de Nederlandse dienstenexport het meest gespecialiseerd is, zijn beiden van grote omvang (intellectueel eigendom, telecom- en computerdiensten), nummer drie en vier (industriële diensten en overheidsdiensten) zijn een stuk kleiner. Ook de binnenvaartdiensten zijn relatief groot (ruim 1,6 miljard euro in 2016).

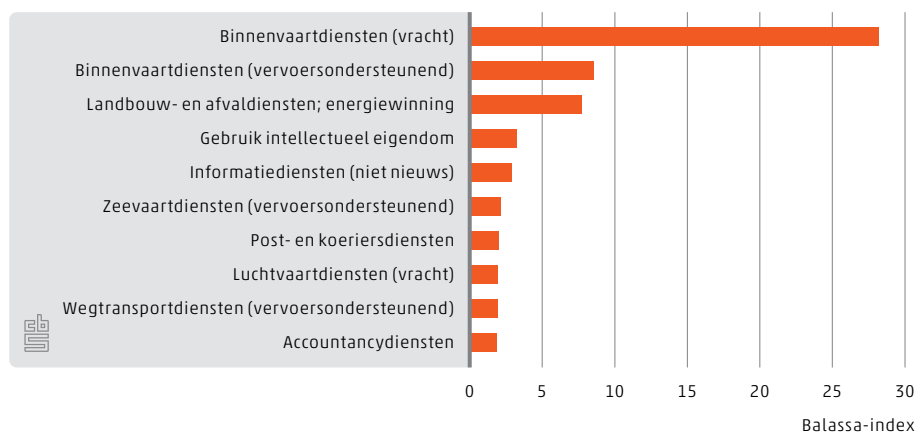
³⁾ Ook de internationale handel in computerdiensten bestaat voor een aanzienlijk deel uit handel in intellectueel eigendom met het buitenland. Het gaat dan om vergoedingen voor het gebruik van computersoftware.

1.3.1 Exportspecialisatie dienstenhandel, Nederland t.o.v. rest EU (Balassa-index = 1 betekent specialisatie gelijk aan rest EU), hoofdgroepen, 2015



Bron: Eurostat, CBS.

1.3.2 Exportspecialisatie dienstenhandel, Nederland t.o.v. rest EU (Balassa-index = 1 betekent specialisatie gelijk aan rest EU), meest gedetailleerde indeling (top 10), 2015

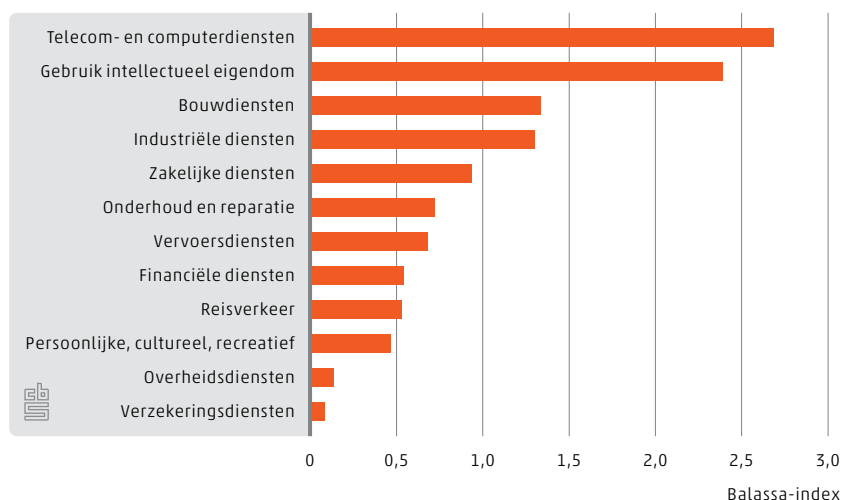


Bron: Eurostat, CBS.

Aan de importzijde zien we de dienstesoorten die Nederland relatief veel uit het buitenland afneemt. Net als bij de export scoren intellectueel eigendom, telecom- en computerdiensten het hoogst. Dit zijn diensten die soms met elkaar in verband

staan en waarbij ook de invoer en uitvoer soms gerelateerd zijn. Multinationals organiseren bijvoorbeeld vaak de uitgave van intellectueel eigendom centraal vanuit Nederland. De inkomsten van de royalty's moeten betaald worden aan het hoofdkantoor die de licentiehouder van het intellectuele eigendom is. Hierdoor ontstaat er een gelijksoortige in- en uitvoerstroom van royalty's.

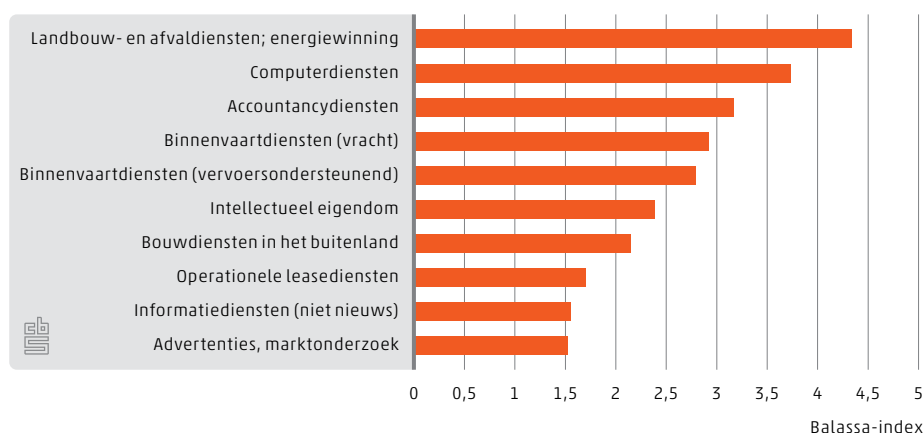
1.3.3 Importspecialisatie dienstenhandel, Nederland t.o.v. rest EU (Balassa-index = 1 betekent specialisatie gelijk aan rest EU), hoofdgroepen, 2015



Bron: Eurostat, CBS.

Op een gedetailleerder niveau valt op dat landbouw, afvalverwerking en energiewinning net als bij de export, belangrijk zijn voor de Nederlandse dienstenimport. Net als bij de export zijn diensten rondom energiewinning daarbij het belangrijkste. Ook accountancydiensten en aanverwante diensten worden door Nederland veel ingevoerd in vergelijking met de invoer bij andere EU-landen.

1.3.4 Importspecialisatie dienstenhandel, Nederland t.o.v. rest EU (Balassa-index = 1 betekent specialisatie gelijk aan rest EU), meest gedetailleerde indeling (top 10), 2015

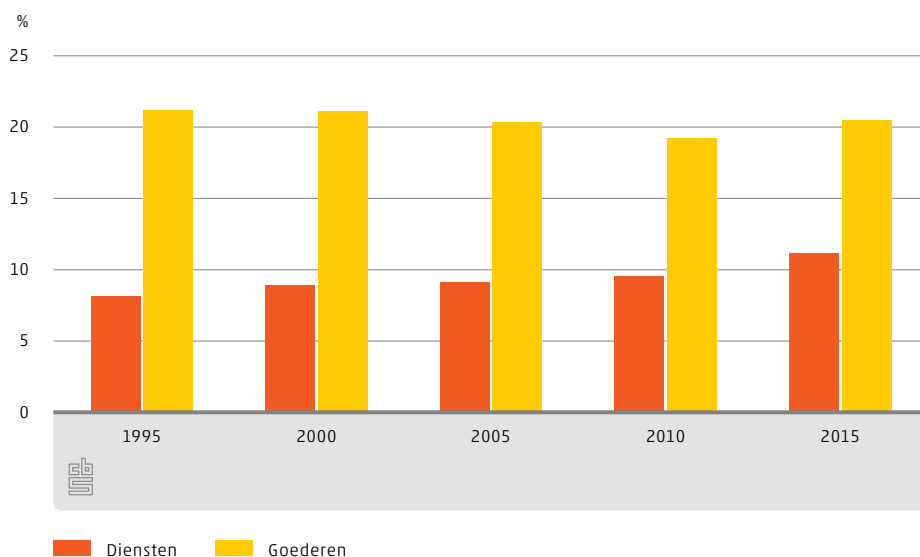


1.4 Dienstenexport steeds belangrijker voor Nederlandse economie

In de periode 1995–2015 is de bijdrage van de dienstenexport aan de Nederlandse economie gegroeid van 8,1 tot 11,2 procent van het bbp⁴⁾. Daarmee komt het groeiende belang van de Nederlandse totale export voor het bbp, van 29,3 tot 31,6 procent, vrijwel volledig op het conto van de dienstenhandel. Snelle verbeteringen op het gebied van ICT hebben de verhandelbaarheid van diensten vergroot en nieuwe te verhandelen diensten tot stand gebracht. Daarnaast ontwikkelt Nederland zich al decennia tot een kenniseconomie en daarbij hoort een geleidelijke shift van produceren naar dienstverlening (OESO, 2007). Dienstverlening krijgt daarnaast ook een steeds grotere rol in het businessmodel van maakbedrijven; de zogenaamde 'servitization' (ABN Amro, 2016). In twintig jaar tijd is het belang van de goederenexport licht gedaald, van 21,2 tot 20,5 procent in 2015. Wel was er een lichte groei in de laatste vijf jaar.

⁴⁾ Exclusief reisverkeer is de bijdrage van de dienstenexport bijna 10 procent van het bbp. Zie CBS, 2016c.

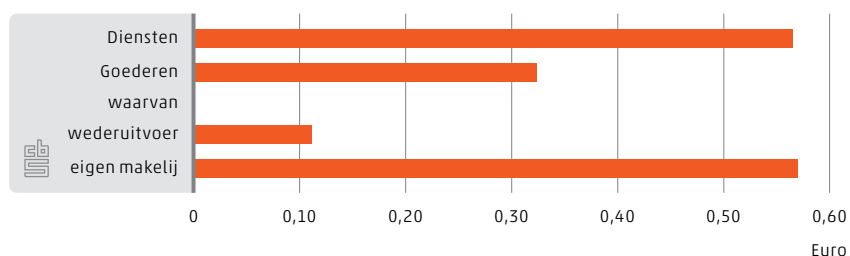
1.4.1 Aandeel van goederen- en dienstenexport in het bbp



Toegevoegde waarde per euro dienstenexport

Nederland verdient steeds meer aan dienstenexport door een volumegroei van de dienstenexport, niet omdat ons land er per euro meer aan is gaan verdienen. De verdiensten aan een euro dienstenexport zijn in de periode 1995–2015 zelfs afgenomen van 68 tot 57 eurocent. Een oorzaak is de opkomst van dienstesoorten, waaraan Nederland per euro relatief weinig verdient, zoals de export van intellectueel eigendom.

1.4.2 Toegevoegde waarde per euro diensten- of goederenexport, 2015

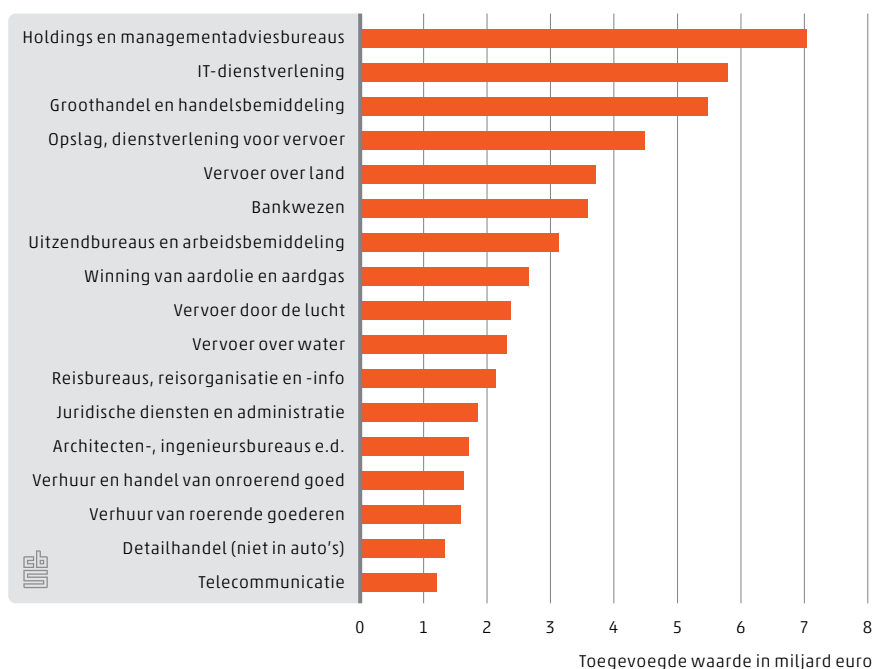


Op dit moment is de toegevoegde waarde van een euro dienstenexport vergelijkbaar met de verdiensten aan een euro goederenexport van Nederlandse makelij. Omdat de totale goederenexport ook bestaat uit grote stromen minder lucratieve wederuitvoer verdient Nederland veel minder aan goederenexport dan aan dienstenexport.

Veel bedrijfstakken verdienen aan dienstenexport

Er zijn veel Nederlandse bedrijfstakken die geld verdienen aan de Nederlandse dienstenexport. Een bedrijfstak kan zelf diensten naar het buitenland exporteren (bijvoorbeeld een architect of ingenieur die in opdracht van een buitenlands bedrijf advies levert) maar ook ondersteuning bieden aan een andere bedrijfstak die vervolgens een dienst naar het buitenland exporteert (bijvoorbeeld een bank die bedrijf een lening verstrekt). Zo zijn er 17 bedrijfstakken die in 2015 meer dan 1 miljard euro aan dienstenexport verdienden. Samen zijn ze goed voor 52 miljard exportverdiensden. Dat is bijna 70 procent van de totale verdiensten aan dienstenexport (75,5 miljard euro).

1.4.3 Toegevoegde waarde dienstenexport per bedrijfstak, 2015



11,2% is het aandeel
van de dienstenexport in het bbp,
dat was 8,1 procent in 1995



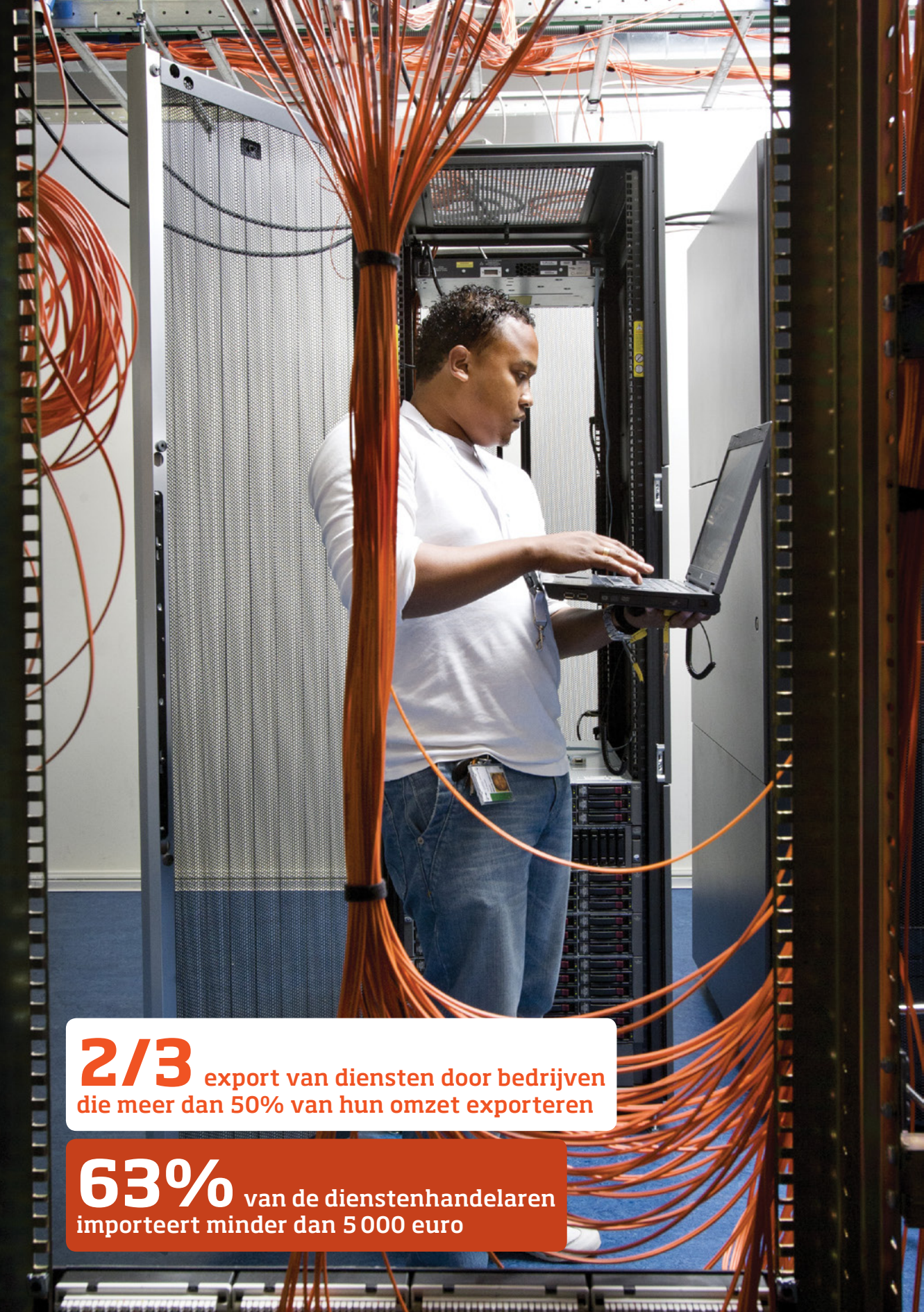
Holdings en managementadviesbureaus (met name export van intellectueel eigendom), IT-dienstverlening (met name export computerdiensten), groothandel, vervoerdienstverlening en vervoer over land (met name vervoersdiensten) zijn de bedrijfstakken die het meest aan de dienstenexport verdienen.

Ook bij vele andere bedrijfstakken ligt het voor de hand welke diensten het meest uitgevoerd worden. Zo zal het bankwezen met name financiële diensten exporteren, reisbureaus met name reisverkeer in Nederland en de telecomsector met name telecommunicatiediensten.

2.

Karakteristieken van bedrijven met internationale handel in diensten

Auteur
Jaap Walhout



2/3 export van diensten door bedrijven
die meer dan 50% van hun omzet exporteren

63% van de dienstenhandelaars
importeert minder dan 5 000 euro

In de afgelopen decennia is de dienstensector steeds belangrijker geworden voor de Nederlandse economie. Dit vindt ook z'n weerslag in de internationale handel waar de diensten steeds belangrijker worden. In opdracht van het ministerie van Buitenlandse Zaken heeft het CBS in 2016 nieuwe volledige microdataset ontwikkeld waardoor we voor het eerst naar dienstenhandelaren kunnen kijken zoals dat al vaker is gedaan voor de goederenhandelaren. Dit hoofdstuk geeft een uitgebreide populatiebeschrijving van de bedrijven die betrokken zijn bij de directe import en export van diensten.

2.1 Inleiding

We leven in een open en welvarende economie. Nederland is een onderdeel van de Europese interne markt met een omvang van 14 000 miljard euro, meer dan 500 miljoen consumenten en tientallen miljoenen bedrijven. Deze economie is in permanente ontwikkeling, met als drijvende krachten de voortgaande technologische ontwikkeling en globalisering. Als gevolg hiervan is de Nederlandse economie in de afgelopen decennia veranderd van een hoofdzakelijk op industriële productie gerichte economie naar een economie waarin diensten een steeds belangrijker rol spelen (Lemmers, 2015a).

Deze transitie is het gevolg van verschillende ontwikkelingen. Voor een deel is deze verschuiving het gevolg van een grotere focus in de industrie op de kernprocessen in een onderneming. Waar vroeger werkzaamheden als vervoer, catering, schoonmaak en beveiliging werden uitgevoerd door mensen in dienst van industriële ondernemingen, worden dergelijke werkzaamheden tegenwoordig uitbesteed aan daarin gespecialiseerde bedrijven (Lemmers, 2015a; Loungani et al, 2017; Miroudot & Cadestin, 2017). Voor een ander deel betreft het nieuw aanbod van diensten. Denk hierbij bijvoorbeeld aan gamestudio's die in opdracht van buitenlandse bedrijven computergames ontwikkelen, bedrijven die het gebruik van software als een dienst aanbieden (software as a service) of bedrijven die formats voor televisieprogramma's verkopen aan buitenlandse tv-zenders. Een gedeelte van dit nieuwe aanbod is het gevolg van technologische ontwikkelingen. Met name de snelle ontwikkelingen in de informatie en communicatietechnologie zorgt voor een betere verhandelbaarheid van diensten (Freund & Weinhold, 2002). In het verleden moesten diensten veelal worden geproduceerd en geconsumeerd op dezelfde plaats en tijdstip. Reparaties en persoonlijk diensten zoals een kapper voldoen nog steeds aan dit criterium, maar door de technologische ontwikkelingen is de koppeling tussen productie en consumptie voor veel diensten veel minder

sterk geworden. Een online boekhoudapplicatie kan bijvoorbeeld in Nederland worden gemaakt en in het buitenland worden gebruikt en vice versa.

Op de vraag wat een typisch Nederlands exportproduct is, zal men veelal een product als bloemen en planten of kaas en zuivel noemen. Diensten zoals de optredens die de succesvolle Nederlandse dj's in het buitenland verzorgen zullen niet vaak worden genoemd, terwijl deze toch in 2016 verantwoordelijk waren voor een export van 130 miljoen euro (ING, 2017). En dat terwijl de export van diensten van toenemend belang is voor de Nederlandse economie. In 2015 verdiende Nederland meer dan elf procent van het BBP met de export van diensten, terwijl dit in 1995 nog maar acht procent was (CBS, 2016c). Daarmee komt ruim een derde van de verdiensten aan de export voor rekening van de export van diensten. Dat komt mede doordat bedrijven denken een concurrentie voordeel te verkrijgen door ook diensten toe te voegen aan het aanbod (Tiggeloo et al., 2007). Verder is het door de toenemende liberalisering van de dienstenhandel, zoals bijvoorbeeld het TISA (Trade in Services Agreement) verdrag waarover nu onderhandeld wordt¹⁾, van belang om te kunnen vaststellen wat de invloed van deze liberalisering is op de bedrijven die in diensten handelen.

Vanuit de hierboven geschetste situatie wordt duidelijk dat de dienstensector van groter belang is voor de Nederlandse economie en internationale handel dan vaak wordt gedacht (DNB, 2014; Hueck & Went, 2016). Kuypers, Lejour, Lemmers en Ramaekers (2012) geven aan dat de export van diensten meer opbrengt dan de export van goederen. Enige nuancering is hierbij op z'n plaats. Een flink deel van de export van goederen betreft wederuitvoer waaraan relatief weinig wordt verdiend (CBS, 2016f). Vergeleken met de export van in Nederland geproduceerde goederen, levert de export van diensten ongeveer evenveel op per euro export (CBS, 2016c). Desalniettemin kan de export van diensten worden gezien als een nieuwe motor voor de Nederlandse economie. Het percentage van het bbp dat met de export van in Nederland geproduceerde goederen wordt verdiend, daalt terwijl het percentage dat met de export van diensten wordt verdiend stijgt. Verder lijkt het erop dat de internationale handel in diensten minder gevoelig is voor economische crises dan de internationale handel in goederen (Ariu, 2014).

In het verleden heeft het CBS al regelmatig onderzoek gedaan naar de bedrijven die actief zijn in de export van goederen (o.a. Chong et al, 2016; Jaarsma & Walhout, 2016; Lemmers et al, 2015). Er is echter minder bekend over de kenmerken van bedrijven die actief zijn in de internationale handel van diensten.

¹⁾ Het TISA verdrag beoogt om de internationale handel in diensten te liberaliseren.

Tot voor kort was dergelijk onderzoek ook nog niet mogelijk met de beschikbare data (Smit & Wong, 2016). In 2016 heeft het CBS in opdracht van het ministerie van Buitenlandse Zaken echter een voorlopige microdataset ontwikkeld die dergelijk onderzoek beter mogelijk maakt (Smit & Wong, 2016). Met een nieuw ontwikkelde aanpak is voor een groot gedeelte de populatie aan bedrijven die diensten importeren en/of exporteren in beeld gebracht. Tevens kan een beter beeld van de bedrijfspopulatie van dienstenhandelaren zicht geven op de mate van interactie tussen goederenhandel en dienstenhandel. Dit laatste zal in hoofdstuk drie aan de orde komen.

De doelstelling van dit hoofdstuk is om een beter beeld te krijgen van de bedrijven die deelnemen aan de internationale handel in diensten. De volgende onderzoeksvragen zijn daarbij leidend:

- Hoe ziet de populatie van dienstenhandelaren er uit?
- Wat zijn de verschillen tussen dienstenhandelaren en bedrijven zonder internationale handel in diensten?
- In hoeverre zijn *born globals* en *gazellen* actief in de handel in diensten?

Deze laatste vraag is ook met name interessant omdat het hier om twee verschillende typen jonge bedrijven gaat. *Born globals* zijn bedrijven die binnen één jaar na oprichting actief zijn in de internationale handel (import, export of beide) en dus gelijk van belang zijn voor de internationale handelspositie van Nederland. Deze bedrijven onderscheidden zich van andere startende bedrijven doordat ze vaak al vanaf het begin een visie hebben op internationale handel (Oviatt & McDougall, 1994). De *gazellen* zijn interessant omdat het jonge snelgroeiende bedrijven betreft die veel werkgelegenheid creëren en vaak een aanjager van vernieuwing en innovatie zijn (CBS, 2016d).

Na de beschrijving van de gebruikte data en methoden geeft dit hoofdstuk eerst een beschrijving van de gehele populatie van bedrijven die in 2014 diensten importeerden en/of exporteerden. Hierbij worden verschillende kenmerken in ogenschouw genomen: aantallen naar omvang van de handel, type bedrijf en type handelaar, aantallen in perspectief van de waarde van de dienstenhandel, de herkomst en bestemming van de dienstenhandel en het belang van de dienstenhandel voor bedrijven. Vervolgens worden deze dienstenhandelaren vergeleken met bedrijven die niet in diensten handelen. Dit wordt gedaan aan de hand van de omzet, het aantal werkzame personen en de leeftijd. Als laatste wordt gekeken naar twee specifieke groepen van dienstenimporteurs: jonge snelgroeiende bedrijven (de zogenaamde *gazellen*) en de *born globals* die in de internationale handel van diensten actief zijn.

2.2 Data en methoden

Data

Om de onderzoeksvragen die hierboven zijn beschreven te kunnen beantwoorden is de nieuwe microdataset gekoppeld aan een dataset uit het bedrijfsdemografisch kader (BDK) van de bedrijven die in 2014 actief waren. Het BDK is een doorontwikkelde versie van het Algemeen Bedrijven Register (ABR) van het CBS waarin methodebreuken zijn gecorrigeerd en de aansluiting van de gegevens in de tijd verder is gewaarborgd. Met behulp van het BDK zijn gegevens over de omzet, werkzame personen, eventuele goederenhandel en oprichtingsdatum aan de dataset toegevoegd.

Het doel van het ontwikkelen van de nieuwe microdataset was om een variëteit aan onderzoeksvragen over bedrijven die actief in diensten handelen te kunnen beantwoorden. Het onderzoek van Smit en Wong (2016) dat heeft geleid tot deze dataset richtte zich alleen op de internationale handel in diensten van bedrijven en niet op de handel van natuurlijke personen. Alle sectoren die niet primair met overheidsgeld worden gefinancierd, zijn in de onderzoekspopulatie meegenomen. De sectoren openbaar bestuur (SBI 84), onderwijs (SBI 85) en zorg (SBI 86, 87 en 88) vallen daarom buiten de onderzoekspopulatie. Ook is het onderzoek beperkt tot de actieve handel in diensten. Hierdoor zijn de uitgaven van buitenlandse bezoekers in Nederland, hoofdzakelijk in de horeca en detailhandel, niet meegenomen. Deze bestedingen zijn export van reisverkeersdiensten, maar omdat bedrijven niet actief kiezen voor export is ervoor gekozen om deze bestedingen niet mee te nemen. Verder is ook de hele financiële sector (SBI 64, 65, 66) buiten deze nieuwe microdataset gelaten. Een uitgebreide beschrijving van de afbakening en de methode is te vinden in het onderzoeksrapport van Smit en Wong (2016).

Het grote voordeel van de nieuwe dataset is dat nu op een veel gedetailleerder niveau uitspraken kunnen worden gedaan over de bedrijven met internationale handel in diensten. Vooralsnog alleen voor 2014, maar in de toekomst zal ook voor andere jaren deze methode worden ingezet waardoor longitudinaal onderzoek mogelijk wordt. Omdat de methode nog steeds doorontwikkeld wordt, hebben de gegevens in deze nieuwe dataset nog een voorlopig karakter.

Methoden

In de dataset zijn de bedrijven op verschillende manieren gecategoriseerd: naar type handelaar, omvang van de handel en type bedrijf. Bij de categorisering naar type handelaar is een onderscheid gemaakt naar bedrijven met alleen import van diensten, bedrijven met alleen export van diensten en two-way traders (bedrijven die zowel diensten importeren als exporteren). Vervolgens zijn de bedrijven ook gecategoriseerd op omvang van de dienstenhandel. Daarbij zijn de volgende vijf categorieën gebruikt: minder dan 5 000 euro, tussen de 5 000 en 100 000 euro, tussen de 100 000 en 500 000 euro, tussen de 500 000 en 1 000 000 en meer dan 1 000 000 euro. Aangezien two-way traders op zowel de import als de export worden gecategoriseerd, is de hoogste categorie waarop deze bedrijven zijn ingedeeld genomen voor de indeling. Dit betekent dat als een two-way trader voor de import is ingedeeld in de categorie van tussen de 500 000 en 1 000 000 euro en voor de export in de categorie van meer dan 1 000 000 euro, de two-way trader ingedeeld wordt in de categorie van meer dan 1 000 000 euro.

Als laatste zijn de bedrijven ingedeeld naar type bedrijf waarbij de grootte van de bedrijven (in werkzame personen) en de zeggenschap over de bedrijven (Nederlandse of buitenlandse zeggenschap) de centrale uitgangspunten zijn. Traditioneel worden bedrijven ingedeeld in midden- en kleinbedrijf (MKB) en grootbedrijf. Bedrijven met minder dan 250 werkzame personen worden tot het MKB gerekend, de rest tot het grootbedrijf. Deze afbakening van het midden en kleinbedrijf (MKB) lijkt triviaal, maar is dat niet. Formeel behoren veel bedrijven tot het MKB, maar zijn deze bedrijven niet de bedrijven waaraan men denkt als men over 'het MKB' praat. In de laatste Internationaliseringsmonitor van 2016 is daarom een verfijndere indeling van het bedrijfsleven gehanteerd (CBS, 2016e). Daarbij is aan de hand van wel of niet in Nederlands eigendom (of zeggenschap), het aantal werknemers op bedrijfsniveau en het aantal werknemers op ondernemingsniveau de bedrijfspopulatie onderverdeeld in een vijftal categorieën: zelfstandig MKB, overig MKB dat onderdeel is van een Nederlandse onderneming, overig MKB dat onderdeel is van een buitenlands bedrijf, grootbedrijf onder Nederlandse zeggenschap en grootbedrijf onder buitenlandse zeggenschap. Een en ander is in de volgende infographic weergegeven.

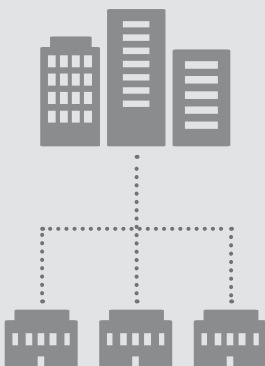
In dit hoofdstuk zal een vereenvoudigde indeling worden gebruikt omdat in verband met geheimhoudingsrichtlijnen deze indeling niet volledig kan worden gebruikt. De MKB-bedrijven die onderdeel zijn van een buitenlands bedrijf en het grootbedrijf dat onder zeggenschap van het buitenland staat, zijn samengevoegd

Wat is het zelfstandige midden- en kleinbedrijf?

Ondernemingen kunnen bestaan uit één of meerdere bedrijfseenheden.



Bedrijfseenheid



Onderneming met meerdere
bedrijfseenheden

Onder welke definities vallen de bedrijven in Nederland?

 Nederlandse bedrijven  Buitenlandse bedrijven

Zelfstandig midden- en kleinbedrijf

-  0 tot en met 249 werkbare personen
-  0 tot en met 249 werkbare personen
-  0 tot en met 249 werkbare personen

Overig midden- en kleinbedrijf

-  0 tot en met 249 werkbare personen
-  250 werkbare personen of meer
-  0 tot en met 249 werkbare personen
- 

Grootbedrijf

-  250 werkbare personen of meer
-  250 werkbare personen of meer
-  250 werkbare personen of meer
-  250 werkbare personen of meer
- 

tot één categorie *bedrijven onder buitenlandse zeggenschap*. Het overig MKB dat onderdeel is van een Nederlands concern en het grootbedrijf onder Nederlandse zeggenschap zijn ook samengevoegd tot één categorie *bedrijven onderdeel Nederlands concern*.

Met behulp van de gegevens uit het BDK zijn ook de *born globals* en de *gazellen* geselecteerd. Voor de context van dit hoofdstuk betekent dit dat bedrijven die in 2014 zijn opgericht en tevens in 2014 actief waren in de internationale handel in diensten met een minimum handelswaarde van 5 000 euro tot de groep *born globals* worden gerekend. Voor de selectie van de *gazellen* zijn bedrijven geselecteerd die in 2014 en/of 2015 zijn geclassificeerd als snelle groeier én jonger waren dan vijf jaar. Bedrijven worden als snelle groeier geclassificeerd als in drie opeenvolgende jaren het aantal werknemers gemiddeld met 10 procent of meer toeneemt. De achterliggende gedachte voor het meenemen van bedrijven die pas in 2015 als *gazelle* zijn geclassificeerd, is dat sommige bedrijven in 2014 niet, maar in 2015 wel als snelle groeier worden gekenmerkt. Voor deze bedrijven is het snelle groeipad echter al wel op z'n laatst in 2013 ingezet.

Bij het vergelijken van de dienstenhandelaren met de bedrijven die niet in diensten handelen is voor de niet-dienstenhandelaren dezelfde sector afbakening gekozen als voor de dienstenhandelaren.

2.3 Populatie beschrijving

Aantallen handelaren

De in de vorige paragraaf beschreven afbakening leidt tot een totaal van 222 305 bedrijven die in 2014 in diensten hebben gehandeld. Tabel 2.3.1 geeft de verdeling van de dienstenhandelaren weer naar type handelaar en omvang van de handel. Bijna driekwart van deze populatie importeert alleen diensten, 17 procent exporteert alleen diensten en tien procent van de dienstenhandelaren is een two-way trader.

2.3.1 Aantal handelaren in diensten naar handelswaarde, 2014*

	Enkel import	Enkel export	Two-way trader	Totaal
0-5 000	140 045	14 250	4 195	158 490
5 000-100 000	18 435	16 900	8 210	43 545
100 000-500 000	3 250	4 160	4 470	11 885
500 000-1 000 000	595	665	1 515	2 775
> 1 000 000	810	920	3 880	5 610
Totaal	163 135	36 895	22 270	222 305

Daarnaast bestaat de populatie dienstenhandelaren voor meer dan 70 procent uit bedrijven die voor minder dan vijf duizend euro in diensten handelen. Veruit het grootste gedeelte van deze kleine handelaren zijn bedrijven met alleen import van diensten (89 procent). Negen procent is alleen exporteur en slecht twee procent handelt in beide richtingen. Dat het aantal kleine dienstenimporteurs zo groot is, is niet geheel verwonderlijk als men bedenkt hoe makkelijk men tegenwoordig terecht kan bij buitenlandse bedrijven voor bepaalde diensten. Denk hierbij aan adverteren op internet, het hosten van een website of het abonneren op een online boekhouddienst.

In vergelijking met de pure importeurs is de verdeling naar omvang van handel bij de bedrijven die alleen exporteren en de two-way traders minder scheef. Bij beide is de categorie bedrijven die tussen de 5 000 en 100 000 euro handelen het grootst. De bedrijven die voor meer dan één miljoen euro in diensten handelen zijn voor het grootste gedeelte two-way traders.

De tabellen 2.3.2 tot en met 2.3.4 geven voor de drie typen handelaren (bedrijven met alleen import, bedrijven met alleen export en two-way traders) een verdere onderverdeling naar soort bedrijf. Aangezien veruit het grootste gedeelte van het aantal bedrijven in Nederland tot het zelfstandig MKB behoort, is het niet verrassend dat een groot deel van de dienstenhandelaren ook tot het zelfstandig MKB behoort. Van de bedrijven die alleen diensten importeren of exporteren is meer dan 95 procent van de bedrijven een zelfstandig MKB bedrijf. Bij de two-way traders is dit aandeel een stuk kleiner, waar iets meer dan 80 procent van de bedrijven tot het zelfstandig MKB behoort.

Bij de exporteurs valt op dat het met name de bedrijven onder buitenlandse zeggenschap zijn die diensten exporteren, zie tabel 2.3.3. De verhouding bedraagt ongeveer vijf bedrijven onder buitenlandse zeggenschap ten opzichte van één bedrijf dat onderdeel is van een Nederlands concern. Een vergelijkbaar beeld is te zien bij de bedrijven die alleen diensten importeren (tabel 2.3.2) en de two-way traders (tabel 2.3.4). Bij de importeurs is bij de overige bedrijven het aantal handelende bedrijven in buitenlandse handen meer dan drie keer zo groot als het aantal bedrijven in Nederlandse handen. Bij de two-way traders is deze verhouding vier op één.

2.3.2 Aantal bedrijven met enkel import naar soort bedrijf en handelswaarde, 2014*

	Zelfstandig MKB	Bedrijven onderdeel Nederlands concern	Bedrijven onder buitenlandse zeggenschap
0-5 000	138 370	580	1 095
5 000-100 000	16 425	420	1 590
100 000-500 000	2 205	215	830
500 000-1 000 000	330	50	215
> 1 000 000	290	85	435
Totaal	157 620	1 350	4 165

2.3.3 Aantal bedrijven met enkel export naar soort bedrijf en handelswaarde, 2014*

	Zelfstandig MKB	Bedrijven onderdeel Nederlands concern	Bedrijven onder buitenlandse zeggenschap
0-5 000	14 150	25	80
5 000-100 000	16 520	55	325
100 000-500 000	3 805	50	300
500 000-1 000 000	540	15	105
> 1 000 000	550	80	295
Totaal	35 565	225	1 105

Qua verdeling naar omvang van de handel is te zien dat bij de two-way traders zowel bij de bedrijven onder Nederlandse zeggenschap als de bedrijven onder buitenlandse zeggenschap, de meeste bedrijven onder de grootste categorie (met meer dan één miljoen euro dienstenhandel) vallen.

2.3.4 Aantal two-way traders naar soort bedrijf en handelswaarde, 2014*

	Zelfstandig MKB	Bedrijven onderdeel Nederlands concern	Bedrijven onder buiten- landse zeggenschap
0-5 000	4 125	25	45
5 000-100 000	7 660	130	420
100 000-500 000	3 535	170	765
500 000-1 000 000	985	95	435
> 1 000 000	1 740	465	1 670
Totaal	18 045	885	3 335

Aantallen handelaren in perspectief van de waarde van de handel

De hiervoor gepresenteerde opbouw van aantallen van de bedrijven is een eerste indicatie van de betrokkenheid van het Nederlandse bedrijfsleven bij de internationale handel in diensten. In 2014 deed 14 procent van de in Nederland actieve bedrijven aan enige vorm van handel in diensten. Zoals al in het begin van deze paragraaf is getoond, is dat vooral een gevolg van het grote aantal bedrijven dat voor minder dan 5000 euro aan diensten importeert. Aan de export kant is qua aantal actieve bedrijven de goederenhandel nog steeds aanzienlijk belangrijker. In 2014 waren bijna 100 duizend bedrijven actief in de goederenexport (Jaarsma & Walhout, 2016), terwijl dit voor de dienstenhandel ruim 59 duizend bedrijven betroffen (bedrijven met alleen export en two-way traders samen).

De verdelingen in het totaal aantal bedrijven zegt nog relatief weinig over het gewicht dat deze dienstenhandelaren in de schaal leggen. De omvang van de handel is een betere indicator van de bijdrage van de verschillende categorieën aan de import en export van diensten. Tabel 2.3.5 geeft een samenvatting van de omvang van de handel naar type handelaar. Zoals duidelijk is te zien, komt het leeuwendeel van de handel in diensten voor rekening van de two-way traders. Bij de import zijn de two-way traders verantwoordelijk voor 86 procent van de handel en bij de export van diensten komt 89 procent van de handel op het conto van de two-way traders.

2.3.5 Import en exportwaarde naar type handelaar in miljarden euro, 2014*

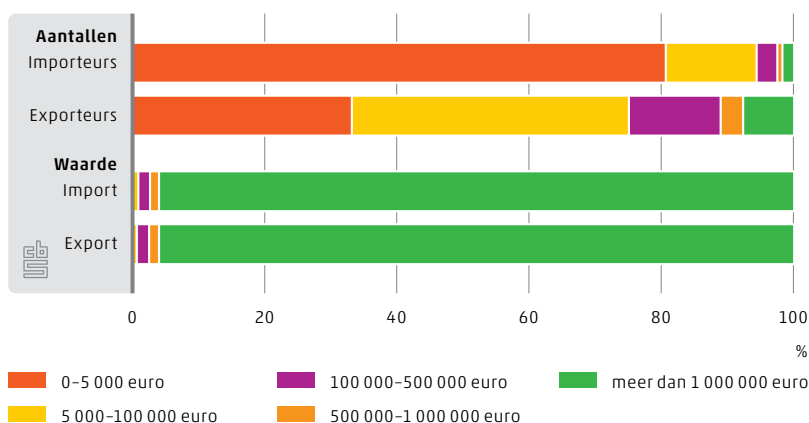
	Importwaarde	Exportwaarde
Enkel import	10,6	0
Enkel export	0	10,8
Two-way traders	63,1	87,9
Totaal	73,7	98,7



95% dienstenhandel door bedrijven die meer dan 1 mln euro importeren of exporteren

Het is niet alleen de richting waarin handel wordt gedreven die van belang is, maar ook de omvang van de handel. In figuur 2.3.6 is duidelijk te zien dat het spreekwoord *'Veel kleintjes maken één grote'* voor de dienstenhandel niet opgaat. Hoewel de kleinste importeurs (inclusief two-way traders) in aantal meer dan 81 procent van alle importeurs zijn, nemen ze slechts 0,1 procent van de importwaarde voor hun rekening. Bij de export is dit nog minder, de kleinste exporteurs zijn verantwoordelijk voor 0,03 procent van de exportwaarde. Bijna de volledige handel komt voor rekening van bedrijven die meer dan één miljoen euro per jaar importeren en/of exporteren. Zowel voor de import als de export betreft het 95 procent van de handel.

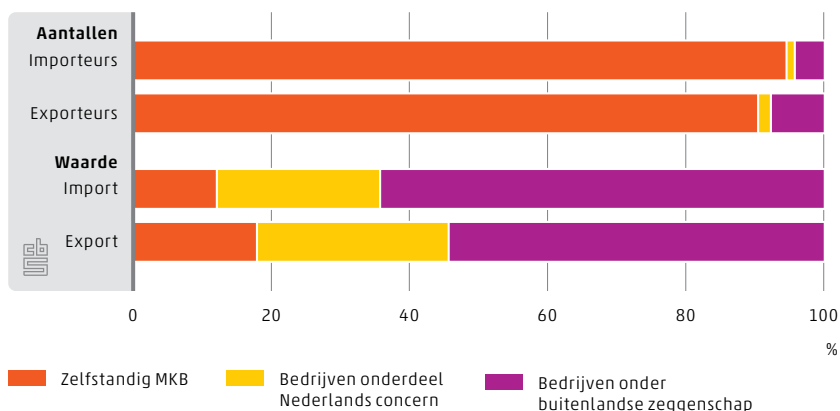
2.3.6 Aantallen en waarde naar indeling handelswaarde, 2014*



Figuur 2.3.7 geeft een onderverdeling van de importwaarde en de exportwaarde naar het soort bedrijf. Deze verdeling geeft een min of meer vergelijkbaar beeld. Hoewel bedrijven uit het zelfstandig MKB veruit de meerderheid vormen qua aantal bij zowel de importeurs (95 procent) als de exporteurs (90 procent), neemt het zelfstandig MKB slechts een bescheiden deel van de handelswaarde voor haar rekening. Respectievelijk is dit 12 procent bij de import en 19 procent bij de export. Kennelijk gaat 'klein zijn' qua bedrijfsomvang regelmatig samen met een beperkte handelswaarde.

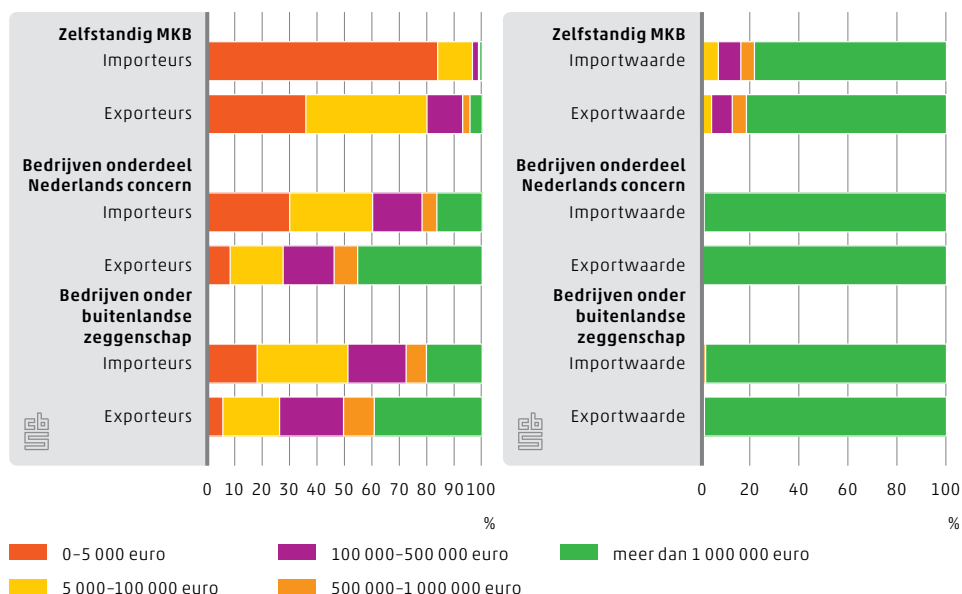
Het grootste gedeelte van de handel wordt door het 'niet-zelfstandige' overige MKB of het grootbedrijf gedaan. Van deze bedrijven zijn het vooral de bedrijven onder buitenlandse zeggenschap die verantwoordelijk zijn voor de handel in diensten, namelijk meer dan 64 procent bij de import en bijna 54 procent van de export. Het overig MKB en het grootbedrijf dat onder Nederlandse zeggenschap staat, neemt 24 procent van de import van diensten en 28 procent van de export diensten voor hun rekening.

2.3.7 Vergelijking aantallen en waarde in de dienstenhandel naar type bedrijf, 2014*



Een verdere detaillering is te vinden in figuur 2.3.8 waar per type bedrijf de verhouding in aantallen en waarde worden vergeleken. Hieruit wordt duidelijk dat ook voor het zelfstandig MKB de grote handelaren klein in aantal zijn, maar wel verantwoordelijk zijn voor een fors gedeelte van de import- en exportwaarde. Bij de overige bedrijven (onderdeel van een Nederlands concern of onder buitenlandse zeggenschap) vertegenwoordigen de grootste handelaren minimaal 98 procent van de handelswaarde.

2.3.8 Verdeling aantallen (links) en waarde (rechts) in de dienstenhandel naar type bedrijf en omvang van de handel in procenten, 2014*



Ondanks dat het zelfstandig MKB een relatief bescheiden positie heeft in de omvang van de dienstenhandel, 12 procent van de importwaarde en 19 procent van de exportwaarde (figuur 2.3.7), komt 38 procent van het handelsoverschot in diensten voor rekening van het zelfstandig MKB. Het aandeel van de overige bedrijven onder Nederlandse zeggenschap is met 39 procent iets groter, terwijl de resterende 22 procent voor rekening komt van bedrijven onder buitenlandse zeggenschap.

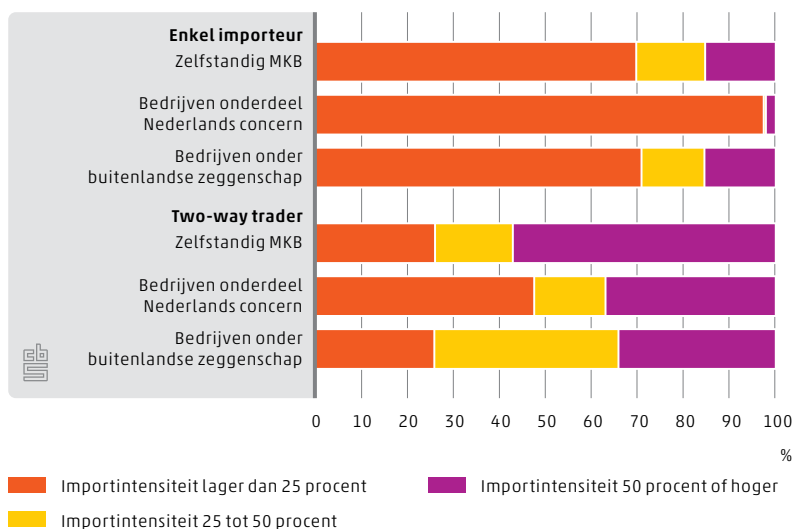
Belang van dienstenhandel voor bedrijven

Bovenstaande cijfers en grafieken geven een beeld van de bijdrage van de verschillende typen bedrijven aan de internationale handel in diensten. Het zegt echter nog weinig over het belang van de dienstenhandel voor de bedrijven zelf. Om hiervan een indruk te krijgen is de meest voor de hand liggende maatstaf de exportwaarde (omzet behaald uit het buitenland) als percentage van de totale omzet, ofwel de exportintensiteit. Ook de importwaarde kan afgezet worden tegen de omzet (import intensiteit) en geeft zodoende een beeld van de afhankelijkheid van de import. De figuren 2.3.9 en 2.3.10 geven respectievelijk een beeld van de omvang van de import en export van diensten als percentage van de omzet

voor de verschillende typen bedrijven. De handel als percentage van de omzet is onderverdeeld in drie categorieën: minder dan 25 procent, 25 tot 50 procent en 50 procent of hoger.

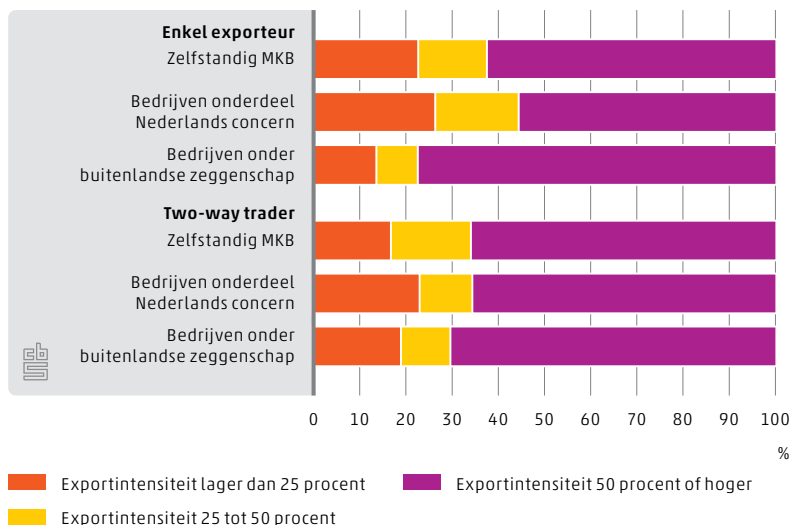
Bij de bedrijven die alleen diensten importeren is de importintensiteit voor de meeste bedrijven relatief klein (minder dan 25 procent). Voor two-way traders is te zien dat de import van diensten een veel belangrijkere input is. Voor meer dan de helft van de two-way traders in het zelfstandig MKB bedraagt de importwaarde van diensten minstens 50 procent van de omzet. Bij de two-way traders onder Nederlandse zeggenschap of buitenlandse zeggenschap is dit respectievelijk 37 en 34 procent.

2.3.9 Verdeling importwaarde van diensten naar percentage van de omzet, type handelaar en type bedrijf, 2014*



De exportkant van de handel in diensten geeft een ander beeld. In het algemeen wordt het grootste deel van de export verzorgd door bedrijven waarvan de handel in diensten een belangrijke activiteit is. Voor ruim driekwart van de two-way dienstenhandelaren vormt export meer dan 25 procent van de omzet en voor meer dan 30 procent van de two-way traders vormt dienstenexport zelfs meer dan de helft van de omzet. In figuur 2.3.10 is te zien dat, afgezien van de exporteurs in buitenlandse handen, er geen grote verschillen zijn naar type bedrijf en type handelaar.

2.3.10 Verdeling exportwaarde van diensten naar percentage van de omzet, type handelaar en type bedrijf, 2014*



Dienstenhandel naar sector

De analyse heeft zich tot nu toe gericht op de indeling naar type handelaar en type bedrijf. Met de nieuwe microdata is het ook mogelijk om de handel in diensten op te delen naar de sectoren waarin de bedrijven actief zijn. Tabel 2.3.11 geeft een weergave van de waarde van de import en de export naar type handelaar en naar sector.

De drie belangrijkste sectoren bij de import, in volgorde van grootte, zijn de industrie, de handel en de specialistische zakelijke dienstverlening. Samen verzorgen deze drie sectoren ongeveer 65 procent van de import van diensten. Voor de export bestaat de top drie uit vervoer en opslag, specialistische zakelijke dienstverlening en de industrie. Iets meer dan 60 procent van de export van diensten komt voor rekening van deze drie sectoren. De grote rol van de industrie in de import en export van diensten is het gevolg van een relatief klein aantal bedrijven met een hoge gemiddelde handelswaarde per bedrijf. Een viertal sectoren heeft een tekort op de handelsbalans. Met een tekort van bijna 3,5 miljard euro is de industrie de sector met het grootste handelstekort, gevolgd door de handel. Bijna 60 procent van het handelsoverschot komt voor rekening van de sector vervoer en opslag.

2.3.11 Import- en exportwaarde naar type handelaar en naar sector, 2014* (miljoen euro)

	Import		Export			
	enkel import	two-way trader	totaal	enkel export	two-way trader	totaal
A Landbouw, bosbouw en visserij	168	78	246	67	110	177
B Delfstoffenwinning	96	1044	1140	604	1711	2315
C Industrie	2240	15184	17424	1640	10911	12551
D Energievoorziening	249	686	935	x	365	x
E Waterbedrijven en afvalbeheer	42	169	211	26	262	288
F Bouwnijverheid	165	1193	1358	255	1615	1870
G Handel	4337	9144	13481	1220	9627	10847
H Vervoer en opslag	403	11072	11475	2911	25359	28270
I Horeca	69	61	130	x	100	x
J Informatie en communicatie	473	6853	7326	1287	9476	10763
L Verhuur en handel van onroerend goed	52	38	90	16	202	218
M Specialistische zakelijke diensten	2047	13447	15494	1742	21029	22771
N Verhuur en overige zakelijke diensten	164	3884	4048	807	6659	7466
R Cultuur, sport en recreatie	79	129	208	59	316	375
S95 Overige dienstverlening	31	95	126	56	159	215
Totaal	10615	63077	73692	10822	87901	98723

In tabel 2.3.5 hebben we al gezien dat de two-way traders het merendeel van de handel voor hun rekening nemen. Een dergelijke verhouding is ook van toepassing op de meeste sectoren. Uitzondering hierop vormt de agrarische sector en bedrijven actief in de verhuur en handel van onroerende goederen, met betrekking tot de import. In de sector landbouw, bosbouw en visserij nemen de bedrijven die alleen importeren bijna 70 procent van de import voor hun rekening. Bij de verhuur en handel van onroerende goederen is dit 55 procent. Daarnaast verzorgen de bedrijven die alleen diensten importeren in de horeca ongeveer 45 procent van de import voor deze sector. In alle drie de gevallen betreft het echter sectoren met een kleine omvang van de handel in diensten. Met betrekking tot de export zien we dat ook in de sectoren horeca en de landbouw, bosbouw en visserij de pure exporteurs een relatief belangrijk deel van de export voor hun rekening nemen, respectievelijk 31 en 38 procent. In alle overige sectoren zijn de two-way traders dominant.

Het belang van de dienstenhandel verschilt aanzienlijk per sector. Het percentage van de omzet dat door de dienstenhandelaren wordt verdiend met de export van diensten is met 37 procent het hoogst in de sector vervoer en opslag. Voor de dienstenhandelaren in de specialistische zakelijke diensten is de dienstenhandel

bijna net zo belangrijk, bijna 36 procent van de omzet wordt behaald met de export van diensten. Samen met de sectoren informatie en communicatie (20 procent) en verhuur en overige zakelijk diensten (18 procent) zijn de dienstenhandelaren in deze vier sectoren relatief sterk gericht op de export van diensten. In de overige sectoren komt de gemiddelde verhouding van de export van diensten ten opzichte van de omzet voor dienstenhandelaren niet hoger dan zes procent.

2.4 Verschillen tussen dienstenhandelaren en niet-dienstenhandelaren

In de voorgaande paragraaf is uitgebreid ingegaan op de verschillende karakteristieken van de populatie van bedrijven die in diensten handelen. Om de gepresenteerde cijfers in perspectief te zetten, zal deze paragraaf ingaan op verschillen tussen dienstenhandelaren en niet-dienstenhandelaren. Hiervoor zullen drie indicatoren worden gebruikt: omzet, aantal werkzame personen en leeftijd.

In tabel 2.4.1 is een verdeling te zien van het type dienstenhandelaar (enkel importeur, enkel exporteur, two-way trader of niet handelaar) naar het type bedrijf. Niet verrassend is dat van de zelfstandig MKB bedrijven de meeste niet in diensten handelen, 84 procent. Bij de andere typen bedrijven is dit aandeel aanzienlijk kleiner. Van de overige bedrijven handelt 60 procent van de bedrijven die onderdeel zijn van een Nederlands concern in diensten en 65 procent van de bedrijven die onder buitenlandse zeggenschap staan.

2.4.1 Aantallen dienstenhandelaren en niet-dienstenhandelaren naar type bedrijf, 2014*

	Niet diensten handelaar	Enkel importeur	Enkel exporteur	Two-way trader	Totaal
Zelfstandig MKB	1 117 880	157 605	35 565	18 045	1 329 095
Bedrijven onderdeel Nederlands concern	1 615	1 345	225	885	4 070
Bedrijven onder buitenlandse zeggenschap	4 555	4 160	1 105	3 340	13 160
Totaal	1 124 050	163 110	36 895	22 270	1 346 325

Uit tabel 2.4.2 wordt duidelijk dat ongeacht het type bedrijf, de two-way traders de grootste bedrijven zijn. Dat de niet-handelaren onder de zelfstandig MKB bedrijven zo'n lage (mediane) omzet hebben ten opzichte van de wel in diensten handelende bedrijven, is het gevolg van het grote aandeel zelfstandigen zonder personeel in deze groep bedrijven.

Dit effect van het grote aantal zelfstandigen zonder personeel komt ook terug in het gemiddelde aantal werkzame personen (tabel 2.4.3). Met name bij niet handelende zelfstandig MKB-ers is dit gemiddelde laag. Verder is ook hier weer te zien dat de two-way traders het hoogste scoren, zij hebben gemiddeld de meeste personen in dienst.

2.4.2 Mediane omzet naar type dienstenhandelaar (in miljoen euro) , 2014*

	Niet diensten handelaar	Enkel importeur	Enkel exporteur	Two-way trader
Zelfstandig MKB	0,04	0,12	0,09	0,59
Bedrijven onderdeel Nederlands concern	3,31	12,46	22,99	40,60
Bedrijven onder buitenlandse zeggenschap	0,57	4,30	1,85	9,92

2.4.3 Gemiddeld aantal werkzame personen naar type dienstenhandelaar, 2014*

	Niet diensten handelaar	Enkel importeur	Enkel exporteur	Two-way trader
Zelfstandig MKB	2	6	5	16
Bedrijven onderdeel Nederlands concern	215	320	468	684
Bedrijven onder buitenlandse zeggenschap	20	58	46	164

Tabel 2.4.4 laat zien dat ook met betrekking tot de mediane leeftijd, ongeacht het type bedrijf, de two-way traders doorgaans het oudst zijn. Two-way traders in het zelfstandig MKB zijn doorgaans 8 jaar oud; two-way traders onder buitenlandse zeggenschap of onderdeel van een Nederlandse multinational zijn 7 tot 10 jaar ouder. Aangezien two-way traders verantwoordelijk zijn voor het grootste deel van de handel, lijkt het dat dat een zekere volwassenheid noodzakelijk is om te komen tot een substantiële bijdrage aan de handel in diensten.

2.4.4 Mediane leeftijd naar type dienstenhandelaar en type bedrijf, 2014* (in jaren)

	Niet diensten handelaar	Enkel import	Enkel export	Two-way trader
Zelfstandig MKB	6	7	6	8
Bedrijven onderdeel Nederlands concern	10	14	14	18
Bedrijven onder buitenlandse zeggenschap	5	11	10	15

Bovenstaande tabellen geven een eerste inzicht in verschillen tussen dienstenhandelaren en niet-dienstenhandelaren. Een belangrijke kanttekening hier is dat zowel dienstenhandelaren als niet-dienstenhandelaren ook goederenhandelaar kunnen zijn. Een gedetailleerdere analyse van verschillen tussen verschillende typen handelaren in diensten en/of goederen wordt in hoofdstuk 3 van deze publicatie gepresenteerd.

2.5 Born globals en gazellen

Twee interessante groepen bedrijven in het kader van de ontwikkeling van de Nederlandse economie in het algemeen en de internationale handel in het bijzonder, zijn de *born globals* en de *gazellen*. *Born globals* zijn interessant omdat het bedrijven betreft die vrijwel gelijk na oprichting (of in ieder geval binnen één jaar na oprichting) actief zijn in de internationale handel (import, export of beide). *Gazellen* zijn bedrijven die maximaal vijf jaar oud zijn en waarbij in drie opeenvolgende jaren het aantal werknemers gemiddeld met 10 procent of meer is toegenomen en zijn dus belangrijk voor de groei van de werkgelegenheid.

Born globals

Ongeveer acht procent van de bedrijven die worden opgericht zijn zogenaamde born globals (CBS, 2016d). Dit zijn bedrijven die binnen één jaar na oprichting actief zijn in de internationale handel (import, export of beide). Deze bedrijven onderscheiden zich van andere startende bedrijven doordat ze vaak al vanaf het begin een visie hebben op internationale handel (McKinsey & Co, 1993; Oviatt & McDougall, 1994). Met betrekking tot de goederenhandel heeft het CBS eerder voor 2014 bijna 9 duizend bedrijven gekenmerkt als born global (CBS, 2016d). Dit betreft bedrijven uit de *business economy* met een goederenhandel van minimaal 5 000 euro.

Nu we ook dienstenhandelaren kunnen meenemen, komt het totaal aantal born globals voor 2014 uit op ruim 11 duizend bedrijven. Ongeveer een derde van deze bedrijven (iets meer dan vier duizend) handelde in diensten en (zoals hierboven gemeld) bijna negen duizend bedrijven handel in goederen. Een gedeelte van deze born globals handelde dus zowel in diensten als goederen. In 2014 betrof dit ruim 17 honderd bedrijven.

Tabel 2.5.1 geeft een kort overzicht van de verdeling van de born globals naar type handelaar en de interactie met goederenhandel. Van de born globals die in diensten handelen, importeerden bijna duizend bedrijven enkel diensten. Iets minder dan 14 honderd bedrijven exporteerden alleen diensten en bijna zeshonderd bedrijven handelden in beide richtingen in diensten. De focus op alleen dienstenhandel is het meest prominent bij de born globals die alleen diensten exporteren, ruim 60 procent van deze exporteurs had geen goederenhandel naast de dienstenhandel.

2.5.1 Aantal born globals naar type handelaar, 2014*

	Geen goederen- handel	Enkel import van goederen	Enkel export van goederen	Two-way trader van goederen	Totaal
Enkel import van diensten	480	290	30	370	1 170
Enkel export van diensten	1 460	45	325	165	1 995
Two-way trader van diensten	370	110	20	365	860
Totaal	2 310	445	375	900	4 025

Voor de born globals onder de dienstenhandelaren die ook in goederen handelen, is er een verband tussen de richting waarin in diensten wordt gehandeld en de richting waarin in goederen wordt gehandeld. Dit sluit aan bij de bevindingen van Tiggeloo et al (2007) dat bedrijven diensten toevoegen aan hun aanbod om op die manier hun concurrentiepositie te versterken. Met name bij de bedrijven die alleen diensten exporteren, de two-way traders in diensten én die in goederen handelen is de richting waarin deze bedrijven in diensten handelen voor het grootste gedeelte ook de richting(en) waarin deze bedrijven in goederen handelen. De bedrijven die enkel diensten importeren en ook in goederen handelen wijken enigszins van dit patroon af. Een relatief grote groep van deze bedrijven is two-way trader in goederen.



97% van de born globals
behoort tot het zelfstandig MKB

Circa 97 procent van de born globals zijn bedrijven die tot het zelfstandig MKB behoren. De resterende bedrijven staan voornamelijk onder buitenlandse zeggenschap. Tabel 2.5.2 geeft de verdeling van de born globals naar omvang van de handel weer. Net als bij de gehele populatie van dienstverleners vormen de kleine importeurs het overgrote deel van de populatie. Slechts een beperkt aantal bedrijven, ongeveer 135, weet gelijk al een forse omvang van de handel in diensten te realiseren. En in iets minder dan 50 procent van de gevallen betreft het hier bedrijven uit het zelfstandig MKB. De overige grote born globals zijn bijna allemaal bedrijven onder buitenlandse zeggenschap. De born globals zijn hoofdzakelijk actief in de sectoren specialistische zakelijke diensten (31 procent), de handel (25 procent) en de informatie en communicatie (15 procent).

2.5.2 Aantal born globals naar omvang dienstenhandel, 2014*

	Import		Export			
	enkel import	two-way trader	totaal	enkel export	two-way traders	totaal
5 000–100 000	990	340	1 330	1 700	510	2 210
100 000–500 000	120	90	210	240	165	405
500 000–1 000 000	30	20	55	30	50	80
> 1 000 000	35	40	70	25	75	100
Totaal	1 175	490	1 665	1 995	800	2 795

Gazellen

Snelgroeiende bedrijven leveren een belangrijke bijdrage aan de Nederlandse economie. Deze bedrijven creëren namelijk veel werkgelegenheid en zijn vaak een aanjager van vernieuwing en innovatie (CBS, 2016d). Een specifieke groep binnen de snelgroeiende bedrijven zijn de gazellen; dit zijn snelgroeiende bedrijven die jonger zijn dan vijf jaar.

Van de ruim duizend bedrijven die in 2014 en 2015 tot de groep van gazellen behoorden, handelde in 2014 ongeveer een kwart in diensten. Het grootste gedeelte daarvan, bijna de helft, importeerde alleen diensten. Ruim 15 procent exporteerde alleen en iets meer dan 37 procent was two-way trader.

Gemeten naar de omvang van de handel, nemen de two-way traders onder de *gazellen* ook een dominante positie in. Tabel 2.5.3 laat zien dat two-way traders verantwoordelijk zijn voor 90 procent van de import en ruim driekwart van de export. Ten opzichte van de totale handel in diensten vallen deze bedragen echter in het niet.

2.5.3 Import en exportwaarde gazellen naar type handelaar, 2014* (miljoen euro)

	Importwaarde	Exportwaarde
Enkel import	27	0
Enkel export	0	130
Two-way traders	257	448
Totaal	285	577

Het grootste gedeelte van de dienstenhandel door gazellen komt voor rekening van bedrijven onder buitenlandse zeggenschap. Bij de import is dit bijna 55 procent van de handel en bij de export nemen bedrijven onder buitenlandse zeggenschap ongeveer twee derde van de handel voor hun rekening. Ook in deze groep bedrijven is een relatief klein aantal bedrijven verantwoordelijk voor het grootste deel van de handel (tabel 2.5.4).

2.5.4 Aantallen gazellen naar dienstenhandel, 2014*

	Geen handelaar	Dienstenhandelaar	Totaal
Zelfstandig MKB	760	180	940
Bedrijven onderdeel Nederlands concern	30	10	40
Bedrijven onder buitenlandse zeggenschap	30	70	100
Totaal	820	260	1 080

2.6 Samenvatting en conclusie

De dienstenhandel heeft de afgelopen jaren een steeds belangrijkere plaats ingenomen in de internationale handel van Nederland. In 2015 werd ruim elf procent van het bbp verdiend met de export van diensten tegenover acht procent in 1995. Tot op heden heeft het CBS al veel onderzoek gedaan naar bedrijven die actief zijn in de export van goederen, maar was er nog relatief weinig bekend over de bedrijven die in diensten handelen. Met het beschikbaar komen van een nieuw ontwikkelde dataset voor het jaar 2014 is het wel mogelijk om uitgebreider onderzoek te doen naar de populatie van bedrijven die actief zijn in de internationale handel van diensten.

In dit hoofdstuk zijn de bedrijven ingedeeld in drie soorten dienstenhandelaren: bedrijven die alleen diensten importeren, bedrijven met alleen export van diensten en two-way traders (bedrijven die zowel importeren als exporteren). Bijna driekwart van de bedrijven die actief zijn in de handel van diensten, importeert alleen diensten uit het buitenland. Echter, veel van deze bedrijven importeren voor minder dan vijf duizend euro aan diensten. Dit zijn hoofdzakelijk bedrijven uit het zelfstandig MKB.

Het grootste gedeelte van de dienstenhandel, meer dan 95 procent, komt voor rekening van bedrijven die meer dan één miljoen euro importeren dan wel exporteren. Ondanks hun grote aantal is, gemeten naar de omvang van de handel, de rol van de kleinste handelaren marginaal (minder dan 0,1 procent van de import of export). Voor het merendeel behoren deze kleine bedrijven tot het zelfstandig MKB. Dit is ook terug te zien als men kijkt naar de verdeling van de dienstenhandelaren naar type bedrijf: veel bedrijven uit het zelfstandig MKB, maar een relatief lage bijdrage aan de omvang van de handel door de zelfstandig MKB bedrijven (12 procent van de import en 19 procent van de export). Het zelfstandig MKB importeert dus relatief weinig. Ondanks de bescheiden positie van het zelfstandig MKB in de omvang van de handel in diensten, is het zelfstandig MKB hierdoor wel verantwoordelijk voor bijna 40 procent van het handelsoverschot in diensten.

Een groot deel van de handel in diensten is geconcentreerd in een aantal sectoren. Ongeveer 65 procent van de import van diensten gebeurt door bedrijven in de industrie, de handel en de specialistische zakelijke dienstverlening. Voor de export komt meer dan 60 procent voor rekening van de sectoren vervoer en opslag, specialistische zakelijke dienstverlening en de industrie.

In vergelijking met bedrijven die niet in diensten handelen, zijn bedrijven die wél in diensten handelen groter, zowel gemeten naar omzet als naar het aantal werkzame personen, en ouder. Met name bij de two-way traders is het verschil met de niet-handelaren groot. Een gedetailleerdere beschrijving van verschillen tussen verschillende typen handelaren (inclusief niet-handelaren) in diensten en/of goederen wordt in het volgende hoofdstuk gepresenteerd.

Voor de Nederlandse economie zijn de zogenaamde born globals en de *gazellen* twee interessante groepen bedrijven omdat ze gelijk vanaf de oprichting actief zijn in de internationale handel in diensten of omdat het sterk groeiende bedrijven zijn en daardoor dus belangrijk voor de werkgelegenheid. In 2014 waren er ongeveer 4 duizend born globals die in diensten handelden. Born globals die gelijk voor een aanzienlijke omvang in diensten handelen zijn relatief zeldzaam. Iets minder dan de helft van de born globals die in diensten handelen, handelen ook in goederen. Eerder hebben Tiggeloo et al (2007) al laten zien dat bedrijven vaak diensten aan hun aanbod toevoegen om zo hun concurrentiepositie te versterken. Dit lijkt ook hier het geval te zijn. Voor zowel de born globals als de gazellen die in diensten handelen geldt dat het overgrote gedeelte tot het zelfstandig MKB behoort. In lijn met de gehele onderzoekspopulatie, zijn het onder de gazellen ook de two-way traders die het leeuwendeel van handel voor hun rekening nemen. Van de gazellen handelt een kwart in diensten. Een groot gedeelte van deze handel komt voor rekening van bedrijven onder buitenlandse zeggenschap.

3.

**Bedrijven met
internationale
handel in diensten;
dezelfde prestaties
als bedrijven met
goederenhandel?**

Auteurs
Sjoertje Vos
Marjolijn Jaarsma



97% van de grote ondernemingen
is internationaal handelaar

30% van alle bedrijven is
actief in internationale handel

Over bedrijven met goederenhandel is al veel geschreven. Bedrijven met internationale handel in diensten steken hier schril bij af. Dat terwijl dienstenhandel relatief steeds belangrijker wordt voor de Nederlandse economie. Hoe presteren deze bedrijven? Zien we voor dienstenhandelaren dezelfde '*stylized facts*' als voor goederenhandelaren: d.w.z. hangt de internationale activiteit samen met meer omzet, innovatie, salaris, en hogere overlevingskans? En zijn de bedrijven die zowel goederen als diensten verhandelen het neusje van de zalm?

3.1 Inleiding

Goederenexporteurs doen het op veel fronten beter dan niet-exporteurs. Bedrijven die goederen exporteren zijn groter (in omzet en werkgelegenheid), productiever, kapitaalintensiever, investeren meer in R&D, hebben een grotere overlevingskans en betalen hun werknemers hogere salarissen dan bedrijven die geen goederen exporteren. Deze bevindingen zijn goed gedocumenteerd in de wetenschappelijke literatuur, onderbouwd met de theorie over heterogeniteit van bedrijven en internationale handel (zie bijvoorbeeld Melitz, 2003), en in vele empirische onderzoeken bewezen met data van verschillende landen (Bernard & Jensen, 1995; Wagner, 2005/2012; Genée & Fortanier, 2010; Jaarsma, 2013)). Voor de onderliggende hypothese van zelfselectie – de best presterende en meest productieve bedrijven zijn in staat de risico's en kosten te dragen van internationaal zaken doen – is veel bewijs. 'Good firms become exporters' concluderen Bernard en Jensen (1999) dan ook kort maar krachtig. Niet alleen exporteurs maar ook importeurs van goederen hebben een streepje voor op bedrijven zonder internationale handel. Van den Berg (2013) laat zien dat bedrijven die goederen importeren productiever zijn dan bedrijven zonder goederenimport. Een mogelijk verklarend mechanisme voor dit fenomeen is de mogelijkheid voor bedrijven om goedkopere of juist zelfs de meest geavanceerde onderdelen en halffabricaten te importeren en zodoende het productieproces naar wens te optimaliseren (versnellen, verkorten, goedkoper maken). Bedrijven die beide doen – goederen importeren én exporteren – presteren het best (Van den Berg, 2013).

Deze conclusies zijn gebaseerd op de internationale goederenhandel. Maar hoe zit het met de internationale handel in diensten? Dienstenhandel wordt steeds belangrijker voor de Nederlandse economie (Lemmers, 2015a/2015b). Het aandeel van de dienstenexport in de totale export (goederen én diensten) nam in de afgelopen jaren toe van ongeveer een vijfde naar bijna een kwart.

Ook is Nederland in de afgelopen jaren steeds meer gaan verdienen aan de dienstenexport (CBS, 2016c). In 2015 was 11,2 procent van het bbp te danken aan de handel in diensten, in 1995 was dit nog 8,1 procent. Daarmee verschuift de verhouding tussen goederenexport en dienstenexport in het voordeel van dienstenexport. De bedrijven die hier verantwoordelijk voor zijn, vormen een belangrijke aanjager van economische groei voor Nederland. Echter, het verhandelen van goederen verschilt van het verlenen van een internationale dienst doordat een dienst van nature niet tastbaar is. Soms is fysiek contact tussen afnemer en dienstverlener een randvoorwaarde of gaat het om kleinschalige of specifiek op maat gesneden service. Dit maakt dat de drempel om diensten internationaal aan te bieden soms nog hoger ligt voor een bedrijf dan het verhandelen van goederen (Europese Commissie, 2002). Tiggeloove et al (2007) bieden een goed overzicht van mogelijke belemmeringen voor het Nederlandse dienstverlenende bedrijfsleven bij het internationaal actief worden.

Nederlandse bedrijven met internationale handel in diensten blijken op vele fronten te verschillen van bedrijven zonder dienstenhandel. Het vorige hoofdstuk in deze publicatie liet zien dat dienstenhandelaren in het algemeen groter zijn in termen van werknemers en omzet, ouder zijn dan bedrijven zonder dienstenhandel en vaker onder buitenlandse zeggenschap staan (zie ook CBS, 2010a/2010b). Ook zagen we dat dienstenhandel sterk geconcentreerd is bij een aantal grote handelaren; 95 procent van de in- en uitvoer van diensten komt voor rekening van bedrijven die meer dan 1 miljoen euro dienstenhandel hebben.¹⁾ In dit hoofdstuk wordt – net als in het vorige hoofdstuk – gebruik gemaakt van een nieuwe, voorlopige dataset, waarin voor elk bedrijf in Nederland is aangegeven of het internationale handel in diensten heeft. De kenmerken van deze bedrijven staan beschreven in hoofdstuk 2 van deze publicatie. In dit hoofdstuk gaan we dieper in op de economische activiteiten van deze dienstenhandelaren en onderzoeken we hoe dienstenhandelaren zich verhouden ten opzichte van goederenhandelaren. Empirisch onderzoek van bijvoorbeeld Breinlich en Criscuolo (2011), Damijan et. al (2015) en Ariu (2012) laat zien dat dienstenhandelaren veel gemeen hebben met goederenhandelaren. Dit hoofdstuk beschrijft in hoeverre dit ook voor Nederlandse handelaren het geval is. We bouwen hierbij voort op de hierboven beschreven onderzoekslijn van de heterogene handelstheorie. We onderzoeken de stelling dat dienstenhandelaren – analoog aan goederenhandelaren – significant beter presteren dan bedrijven zonder internationale dienstenhandel, gecorrigeerd voor relevante factoren. Dit wordt bepaald op basis van hun arbeidsproductiviteit,

¹⁾ Voor bedrijven met goederenhandel is deze concentratiegraad vergelijkbaar: ongeveer 97 procent van de goederenuitvoer en 96 procent van de goederenimport wordt gedaan door bedrijven met meer dan 1 miljoen euro goederenhandel.

omzet en het salaris dat dienstenhandelaren aan hun werknemers betalen. Ook onderzoeken we of er sprake is van een extra voorsprong/mark-up voor bedrijven die zowel in goederen als diensten handelen. Hierbij maken we voor beide type handel onderscheid tussen bedrijven die alleen importeren, alleen exporteren of beide doen.

Specifiek komen de volgende onderzoeksvragen in dit hoofdstuk aan bod:

1. Hoeveel bedrijven in Nederland zijn diensten- en/of goederenhandelaar?
2. Hoe verhouden de economische prestaties van bedrijven met dienstenhandel zich tot bedrijven met (ook) handel in goederen?
3. In hoeverre zijn er significante verschillen in arbeidsproductiviteit, omzet en loon tussen diensten-, goederen-, en gecombineerde handelaren? En blijven deze verschillen bestaan als we controleren voor relevante factoren zoals sector, type bedrijf (groot, klein, zelfstandig) en omvang/belang van de handel?

De opbouw van dit hoofdstuk ziet er als volgt uit. Paragraaf 3.2 beschrijft de data en methodes gebruikt in dit hoofdstuk. In paragraaf 3.3 worden de onderzoeksvragen uitgewerkt, evenals de subvragen. De resultaten worden beschreven en geïnterpreteerd en waar van toepassing geplaatst in het kader van resultaten van eerder onderzoek. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een beknopte samenvatting en conclusie.

3.2 Data en methoden

Een logisch startpunt van elke analyse over de prestaties en ontwikkelingen van individuele bedrijven is het BedrijfsDemografisch Kader (BDK). Het Bedrijfsdemografisch kader is gebaseerd op het Algemeen Bedrijven Register van het CBS. Dit ABR vormt de ruggengraat van het statistisch proces voor economische statistieken. In dit ABR staan onder andere identificerende gegevens, informatie over de economische activiteit en het aantal werkzame personen van alle bedrijven, instellingen en zelfstandigen in Nederland. Het BDK is een uitgebreide versie van het ABR waarin gecorrigeerd is voor methodebreuken en de volgtijdelijkheid van bedrijfsinformatie is gewaarborgd.

Aan de bedrijven in het BDK is informatie toegevoegd over de zeggenschapsstructuur van bedrijven welke deels afkomstig is uit de Foreign Affiliate Statistiek. Deze statistiek bevat op ondernemingsniveau informatie over de locatie van de Ultimate Controlling Institutional Unit (UCI) van een bedrijf. Op basis hiervan kan

worden afgeleid in welk land de uiteindelijke zeggenschap over een bedrijf zetelt. In dit hoofdstuk maken we onderscheid tussen bedrijven waarvan de zeggenschap in Nederland zetelt en bedrijven die onder buitenlandse zeggenschap staan. Op basis van de grootte van het bedrijf (gemeten in werkzame personen) kan vervolgens een verdere verfijning van de zeggenschapsstructuur van een bedrijf worden aangebracht. Bedrijven die onder Nederlandse zeggenschap staan en niet tot een groot overkoepelend concern behoren (<250 werkzame personen) worden als zelfstandig MKB geclassificeerd. Bedrijven onder Nederlandse zeggenschap behorende tot een groot concern (>250 werkzame personen) worden als overig MKB onder Nederlandse zeggenschap geclassificeerd. Grote bedrijven met meer dan 250 werkzame personen worden ook verdeeld in grootbedrijf onder Nederlandse zeggenschap en grootbedrijf onder buitenlandse zeggenschap, zie ook de infographic op pagina 38. In de CBS Internationaliseringsmonitor, thema Zelfstandig MKB (CBS, 2016e) wordt verder uiteengezet welke verschillen er zijn tussen het zelfstandig MKB en het 'traditionele' MKB.

De onderzoeksvragen die in de inleiding van dit hoofdstuk werden gesteld, worden beantwoord op basis van een voorlopige microdataset over bedrijven met internationale handel in diensten, samengesteld voor het verslagjaar 2014 in opdracht van het ministerie van Buitenlandse Zaken. In deze nieuwe microdataset is voor alle bedrijven die in 2014 actief waren in de agrosector en het niet-financiële bedrijfsleven aangegeven of er sprake is van internationale dienstenhandel en zo ja, de omvang van de invoer- en/of uitvoerstroom. Smit en Wong (2016) beschrijven de inhoud van deze dataset en hoe deze tot stand gekomen is. Deze microdataset met internationale dienstenhandelaren is verrijkt met bedrijven actief in de internationale handel in goederen in 2014. Deze informatie komt uit de statistiek Internationale Handel in Goederen (IHG). Het bedrijfsdemografisch kader inclusief informatie over zeggenschapsstructuur is vervolgens uitgebreid met de gegevens over de bedrijven met internationale handel in goederen en/of diensten. Alle bedrijven in de resulterende dataset zijn vervolgens ingedeeld op basis van hun activiteit: importeren van goederen, exporteren van goederen, importeren van diensten, exporteren van diensten en alle mogelijke combinaties hiervan, inclusief geen internationale handel. Dit resulteert in 16 typen bedrijven.

Om te bepalen welk type handelaar (diensten, goederen, beide) significant groter en productiever is, en welk type handelaar zijn werknemers meer loon betaalt dan niet-handelaren, hebben we gegevens over omzet, arbeidsproductiviteit en salarissen nodig. Gegevens over de omzet, toegevoegde waarde en uitbetaalde lonen en salarissen door bedrijven is afkomstig uit de Productiestatistiek en aangevuld met gegevens uit de vennootschapsbelasting en inkomstenbelasting.

Arbeidsproductiviteit is berekend door de toegevoegde waarde per werknemer te berekenen. Deze afhankelijke variabelen (loon, omzet en arbeidsproductiviteit) zijn logaritmisch getransformeerd in verband met het exponentiële karakter van deze gegevens.

In dit hoofdstuk focussen we op het zogenaamde niet-financiële bedrijfsleven (non-financial business economy), aangezien we gebruik maken van statistieken en datasets zoals FATS en de Productiestatistiek die op basis van de Europese SBS-verordening worden samengesteld (zie begrippenlijst). Vervolgens zijn de bedrijven op basis van SBI ingedeeld in vijf sectoren: nijverheid (B t/m F), groot-handel (G46), transport (H), detailhandel & horeca (I, G45, G47) en dienstverlening (J, L, M, N, S95).

Welk type bedrijf het meest afhankelijk is van de export van goederen en/of diensten is bepaald door per bedrijf de exportwaarde van (voor zover aanwezige) goederen- en dienstenexport af te zetten tegen de totale omzet van het bedrijf. Dit levert per bedrijf een goederen-, diensten-, en totale exportintensiteit op. Hetzelfde is gedaan voor de import. In de wetenschappelijke literatuur is veel bewijs voor de 'self-selection' theorie (zie o.a. Bernard & Jensen, 1999; Wagner, 2005); namelijk dat alleen de meest productieve en efficiënte bedrijven in staat zijn om de kosten en risico's van internationaal zakendoen te dragen. Naast dat sommige bedrijven gezien de aard van het bedrijf geen keus hebben om wel of niet te handelen, blijven over het algemeen de minst productieve bedrijven op de binnenlandse markten en kijken de meest productieve bedrijven over de grens. Voor de stelling dat internationaal zakendoen bedrijven (nog) productiever maakt, de zogenaamde 'learning-by-exporting' theorie is weinig tot geen bewijs. Lee & Choi (2012) suggereren dat dit mogelijk komt doordat veel studies handelsdeelname als een dummy variabele²⁾ meenemen bij het schatten van het effect van handel op productiviteit, terwijl de mate waarin een bedrijf toegewijd is aan internationaal zakendoen (gemeten in handelswaarde) mogelijk meer zegt over de leereffecten van export. Het ene bedrijf kan van handel een significant groei- of verdienmodel maken, met veel investeringen in de vorm van tijd en geld, terwijl een ander bedrijf het als een aanvullende of incidentele opbrengst ziet. Het aandeel van de export (import) in de omzet van een bedrijf kan een indicatie zijn van deze investering en mogelijk een rol spelen in het verklaren van productiviteitsverschillen. In de regressie-analyse van paragraaf 3.6 zal de import- en exportintensiteit van een bedrijf als controlerende variabele worden meegenomen.

²⁾ Een variabele die twee elkaar uitsluitende waarden kan aannemen, zoals 0 en 1, of 'ja' en 'nee'.

Analyse van de data is gedaan met SPSS (versie 22). Outliers in de data zijn verwijderd door alle observaties die meer of minder dan drie keer de standaarddeviaties van de gemiddelde omzet, arbeidsproductiviteit en loon af liggen. Descriptives en custom tables zijn gemaakt van de verschillende combinaties van type handelaren, sectoren, type bedrijven, loon, omzet, arbeidsproductiviteit en handelsintensiteit. Daarna zijn lineaire regressie analyses uitgevoerd voor de afhankelijke variabelen (log-getransformeerd) arbeidsproductiviteit, omzet en loon, met type handelaar als onafhankelijke variabele (15 dummy variabelen, referentiecategorie 'Geen handelaar'). Deze analyses zijn gecontroleerd voor sector en type bedrijf, als categoriale variabelen (dummy variabelen; referentiecategorieën nijverheid en zelfstandig MKB), en intensiteit van de handel (continue variabelen).

Multivariate variantie analyse was niet mogelijk in verband met ongelijke covarianties tussen de afhankelijke variabelen. De varianties van de verschillende groepen van de onafhankelijke variabele Type handelaar waren voor de verschillende afhankelijke variabelen ook niet helemaal gelijk (variantie-ratio's >2), en er was sprake van onvoldoende cel-vulling bij een aantal uitkruisingen. Daarom hebben we ervoor gekozen geen factoriale univariate variantie analyse met post-hoc testen tussen alle 16 type handelaren uit te voeren, maar lineaire regressie analyses met dummy-variabelen en niet-handelaren als referentiecategorie. Er is tweezijdig getoetst op significantieniveau $\alpha=0,05$, waarbij de p-waardes gecorrigeerd zijn voor meervoudig toetsen door middel van een Bonferroni-correctie. Aanvullend zijn lineaire regressie analyses uitgevoerd met in plaats van type handelaar vier dichotome variabelen voor export diensten, export goederen, import diensten en import goederen (ja/nee). Deze modellen laten het effect van deze vier variabelen zien (dus bijvoorbeeld wel of geen dienstenexport) op de uitkomstvariabelen onder de aanname dat alle andere variabelen in het model gelijk blijven.

De getoetste modellen zien er dus als volgt uit:

- $\text{Log Arbeidsproductiviteit} = a + b_1 (\text{Type handelaar}) + b_2 (\text{Sector}) + b_3 (\text{Type bedrijf}) + b_4 (\text{Intensiteit dienstenimport}) + b_5 (\text{Intensiteit dienstenexport}) + b_6 (\text{Intensiteit goederenimport}) + b_7 (\text{Intensiteit goederenexport})$
- $\text{Log Omzet per werknemer} = a + b_1 (\text{Type handelaar}) + b_2 (\text{Sector}) + b_3 (\text{Type bedrijf}) + b_4 (\text{Intensiteit dienstenimport}) + b_5 (\text{Intensiteit dienstenexport}) + b_6 (\text{Intensiteit goederenimport}) + b_7 (\text{Intensiteit goederenexport})$
- $\text{Log Loon per werknemer} = a + b_1 (\text{Type handelaar}) + b_2 (\text{Sector}) + b_3 (\text{Type bedrijf}) + b_4 (\text{Intensiteit dienstenimport}) + b_5 (\text{Intensiteit dienstenexport}) + b_6 (\text{Intensiteit goederenimport}) + b_7 (\text{Intensiteit goederenexport})$

- $\text{Log Arbeidsproductiviteit} = a + b1 (\text{Dienstenexport}) + b2 (\text{Dienstenimport}) + b3 (\text{Goederenexport}) + b4 (\text{Goederenimport}) + b5 (\text{Sector}) + b6 (\text{Type bedrijf}) + b7 (\text{Intensiteit dienstenimport}) + b8 (\text{Intensiteit dienstenexport}) + b9 (\text{Intensiteit goederenimport}) + b10 (\text{Intensiteit goederenexport})$
- $\text{Log Omzet per werknemer} = a + b1 (\text{Dienstenexport}) + b2 (\text{Dienstenimport}) + b3 (\text{Goederenexport}) + b4 (\text{Goederenimport}) + b5 (\text{Sector}) + b6 (\text{Type bedrijf}) + b7 (\text{Intensiteit dienstenimport}) + b8 (\text{Intensiteit dienstenexport}) + b9 (\text{Intensiteit goederenimport}) + b10 (\text{Intensiteit goederenexport})$
- $\text{Log Loon per werknemer} = a + b1 (\text{Dienstenexport}) + b2 (\text{Dienstenimport}) + b3 (\text{Goederenexport}) + b4 (\text{Goederenimport}) + b5 (\text{Sector}) + b6 (\text{Type bedrijf}) + b7 (\text{Intensiteit dienstenimport}) + b8 (\text{Intensiteit dienstenexport}) + b9 (\text{Intensiteit goederenimport}) + b10 (\text{Intensiteit goederenexport})$

3.3 Kenmerken dienstenhandelaren ten opzichte van goederenhandelaren

Type handelaren

Tabel 3.3.1 laat een overzicht zien van de verschillende type handelaren, het aantal bedrijven per type en hun aandeel in het Nederlandse bedrijfsleven. De niet-handelaren zijn de grootste groep bedrijven, 68,7 procent. Bedrijven met een bepaalde vorm van internationale handel vormen een ruime 30 procent van het bedrijfsleven.



3.3.1 Type handelaren, aantallen en percentages op totaal aantal bedrijven, 2014*

Type handelaar	Aantal	Aandeel in totaal
		%
Import diensten	76 410	7,1
Export diensten	11 940	1,1
Import goederen	94 755	8,8
Export goederen	17 385	1,6
Import en export diensten	1 565	0,1
Import en export goederen	28 560	2,6
Import diensten en goederen	40 615	3,8
Export diensten en goederen	11 365	1,1
Import diensten, export goederen	1 490	0,1
Export diensten, import goederen	2 650	0,2
Import en export diensten, import goederen	4 965	0,5
Import en export diensten, export goederen	870	0,1
Import en export goederen, import diensten	25 455	2,4
Import en export goederen, export diensten	6 570	0,6
Import en export van goederen en diensten	13 315	1,2
Geen handelaar	743 190	68,7
Totaal	1 081 090	100,0

Van bedrijven met enige vorm van internationale handel, handelt ongeveer 27 procent alleen in diensten, 42 procent alleen in goederen en 32 procent in beide. Ook Ariu (2012) en Damijan et al (2015) concluderen dat bedrijven minder vaak actief zijn in de internationale handel in diensten dan in goederen. Dit is een indicatie dat de drempel om internationaal dienstenhandelaar te worden hoger ligt dan bij de import of export van goederen. De grootste categorie zijn handelaren die alleen goederen importeren. Zij maken bijna negen procent van het totale aantal uit. Bedrijven die alleen diensten importeren staan op de tweede plek, gevolgd door handelaren die zowel goederen als diensten importeren. Hoofdstuk 2 in deze publicatie liet al zien dat deze bedrijven het grootste deel van de dienstenhandel voor hun rekening nemen (zie CBS, 2016e voor vergelijkbare conclusies over goederenhandelaren). Bedrijven die goederen en/of diensten exporteren zijn er in verhouding minder.

Type handelaar per sector

Hoe de verschillende type handelaren verdeeld zijn over de sectoren is in tabel 3.3.2 weergegeven. Het verschilt per sector welk deel van de bedrijven zich met welke handelsactiviteit(en) bezighoudt. Als we naar de dienstenhandel kijken zien we dat import en ook export van diensten met name door bedrijven in de transportsector en de dienstverlening wordt gedaan. Maar ook in de nijverheid en detailhandel & horeca houdt ongeveer een op de twintig bedrijven zich bezig met het importeren van diensten. Import en export van goederen wordt met name door bedrijven in de nijverheid en groothandel uitgevoerd. Gecombineerde activiteiten van import en/of export van goederen en/of diensten vindt in alle sectoren plaats. Verder verschilt het deel van de bedrijven dat handelt sterk tussen de sectoren. In de dienstverlening en nijverheid is dit iets meer dan een kwart van de bedrijven. Bij de detailhandel & horeca en transport ligt het percentage rond de 35 procent, en bij de groothandel 60 procent.

3.3.2 Type handelaren per sector, aantallen en percentages, 2014*

	Nijverheid		Groothandel		Transport		Detailhandel & Horeca		Dienstverlening		Totaal
		%		%		%		%		%	
Import diensten	8985	4,1	3570	4,1	4050	10,4	12635	5,9	47175	9,1	76410
Export diensten	1030	0,5	715	0,8	870	2,2	310	0,1	9010	1,7	11940
Import goederen	18755	8,5	11505	13,1	1515	3,9	40725	19,2	22255	4,3	94755
Export goederen	3185	1,4	3640	4,1	610	1,6	2675	1,3	7275	1,4	17385
Import en export diensten	65	0,0	85	0,1	380	1,0	25	0,0	1010	0,2	1565
Import en export goederen	6415	2,9	11295	12,9	445	1,1	5390	2,5	5015	1,0	28560
Import diensten en goederen	5545	2,5	4400	5,0	1590	4,1	12540	5,9	16540	3,2	40615
Export diensten en goederen	1130	0,5	870	1,0	735	1,9	405	0,2	8225	1,6	11365
Import diensten export goederen	135	0,1	205	0,2	130	0,3	215	0,1	805	0,2	1490
Export diensten import goederen	405	0,2	380	0,4	215	0,6	275	0,1	1370	0,3	2650
Import en export diensten, import goederen	370	0,2	385	0,4	705	1,8	260	0,1	3245	0,6	4965
Import en export diensten, export goederen	40	0,0	60	0,1	95	0,2	30	0,0	640	0,1	870
Import en export goederen, import diensten	6150	2,8	10685	12,2	560	1,4	3705	1,7	4350	0,8	25455
Import en export goederen, export diensten	1345	0,6	1750	2,0	375	1,0	755	0,4	2345	0,5	6570
Import en export van goederen en diensten	2575	1,2	3180	3,6	1185	3,0	895	0,4	5480	1,1	13315
Geen handelaar	165440	74,7	35115	40,0	25400	65,4	131790	62,0	385445	74,1	743190
Totaal	221575	100,0	87840	100,0	38850	100,0	212635	100,0	520190	100,0	1081090

Type handelaar per type bedrijf

In tabel 3.3.3 staan de verschillende type handelaren ingedeeld naar bedrijfsomvang en zeggenschapsstructuur. Ook hier zien we duidelijke verschillen tussen de type bedrijven in handelsactiviteiten. Bij het zelfstandig MKB is veruit het grootste deel van de bedrijven geen internationaal handelaar, bijna 70 procent. De bedrijven van dit type die wél handelen importeren met name goederen of diensten. Bij de andere type bedrijven zijn in verhouding meer handelaren te vinden. Kleine en middelgrote bedrijven (ook die onderdeel vormen van een buitenlandse multinational) houden zich vooral bezig met import en export van goederen, en de combinatie met een bepaalde vorm van dienstenhandel. Van de grote ondernemingen is meer dan 97 procent handelaar. De grootste groep van deze handelaren houdt zich bezig met zowel importeren als exporteren van goederen en diensten. Kortom, naar mate een bedrijf groter is of onderdeel vormt van een buitenlandse multinational neemt niet alleen het aandeel handelaren toe maar ook de complexiteit/combinatie van handelsstromen.

3.3.3 Type handelaar per type bedrijf, aantallen en percentages, 2014*

	Zelfstandig MKB		Overig MKB onder Nederlandse zeggenschap		Overig MKB onder buitenlandse zeggenschap		Grootbedrijf onder Nederlandse zeggenschap		Grootbedrijf onder buitenlandse zeggenschap		Totaal
		%		%		%		%		%	
Import diensten	75 760	7,1	105	4,0	510	4,3	30	4,1	10	2,0	76 420
Export diensten	11 685	1,1	20	0,7	230	1,9	10	1,3	10	2,0	11 950
Import goederen	93 780	8,8	160	6,0	815	6,8	10	1,3	10	2,0	94 770
Export goederen	17 135	1,6	35	1,3	210	1,8	10	1,3	10	2,0	17 400
Import en export diensten	1 305	0,1	25	0,9	230	1,9	10	1,3	10	2,0	1 575
Import en export goederen	26 645	2,5	505	19,0	1 285	10,8	95	12,4	25	5,4	28 560
Import diensten en goederen	39 305	3,7	190	7,1	1 005	8,4	95	12,0	20	4,0	40 615
Export diensten en goederen	11 200	1,1	10	0,4	160	1,3	10	1,3	10	2,0	11 390
Import diensten export goederen	1 410	0,1	30	1,1	45	0,4	10	1,3	10	2,0	1 505
Export diensten import goederen	2 495	0,2	10	0,4	140	1,2	10	1,3	10	2,0	2 665
Import en export diensten, import goederen	4 305	0,4	55	2,1	545	4,5	35	4,5	25	5,0	4 965
Import en export diensten, export goederen	810	0,1	10	0,4	55	0,4	10	1,3	10	2,0	895
Import en export goederen, import diensten	22 405	2,1	595	22,2	2 285	19,1	110	14,4	60	12,2	25 455
Import en export goederen, export diensten	5 975	0,6	75	2,9	480	4,0	20	2,6	10	2,4	6 570
Import en export van goederen en diensten	10 315	1,0	385	14,4	2 075	17,3	290	37,3	255	50,8	13 315
Geen handelaar	740 800	69,5	460	17,2	1 895	15,8	20	2,3	10	2,0	743 180
Totaal	1 065 330	100,0	2 665	100,0	11 960	100,0	775	100,0	500	100,0	1 081 230

*Aantallen <10 zijn afgerond op 10.

3.4 Productiviteit van diensten- en goederenhandelaren

Tabel 3.4.1 en de grafieken 3.4.2 t/m 3.4.4 geven per type handelaar drie indicatoren van productiviteit weer: arbeidsproductiviteit, de omzet en het brutoloon. Om te corrigeren voor de grootte van het bedrijf worden deze indicatoren uitgedrukt als gemiddelde per werkzame persoon (WP) per bedrijf. Ook staat in de tabel 3.4.1 de gemiddelde intensiteit van de handel per bedrijf uitgesplitst naar import en export. Dit geeft aan in hoeverre de omzet van een bedrijf samenhangt met internationale handel. De resultaten in tabel 3.4.1 zijn gemiddelden per type handelaar en nog niet gecorrigeerd voor sector of zeggenschapsstructuur.

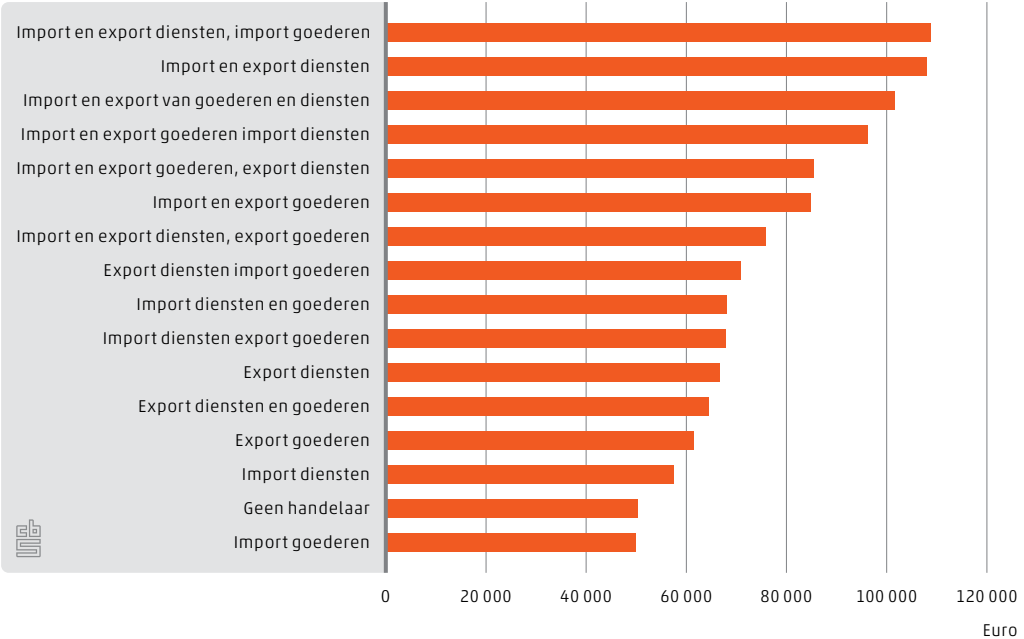
3.4.1 Arbeidsproductiviteit, omzet, loon en intensiteit van invoer en uitvoer naar type handelaar, 2014*

	Arbeids- productiviteit	Omzet	Loon (bruto)	Intensiteit Invoer	Intensiteit Uitvoer
	Gemiddeld per WP per BE	Gemiddeld per WP per BE	Gemiddeld per WP per BE	Gemiddeld per BE	Gemiddeld per BE
Import diensten	57 404	121 325	40 615	2,4	0
Export diensten	66 593	166 383	53 695	0	36,8
Import goederen	49 852	147 700	30 579	14,4	0
Export goederen	61 376	196 336	43 861	0	22,3
Import en export diensten	108 013	588 731	57 899	14,5	39,1
Import en export goederen	84 735	438 725	46 507	21,3	18,9
Import diensten en goederen	67 964	227 432	40 150	16,7	0
Export diensten en goederen	64 430	117 466	50 013	0	43
Import diensten export goederen	67 881	265 053	43 651	4,5	17,4
Export diensten import goederen	70 761	193 354	44 831	10,5	29,5
Import en export diensten, import goederen	108 834	301 417	52 260	14,6	30,3
Import en export diensten, export goederen	75 879	227 985	51 373	7,4	34,5
Import en export goederen, import diensten	96 194	622 443	46 807	27,3	23
Import en export goederen, export diensten	85 342	337 040	48 167	15,7	30,7
Import en export van goederen en diensten	101 536	560 826	51 884	22,2	33,1
Geen handelaar	50 312	85 158	42 155	0	0

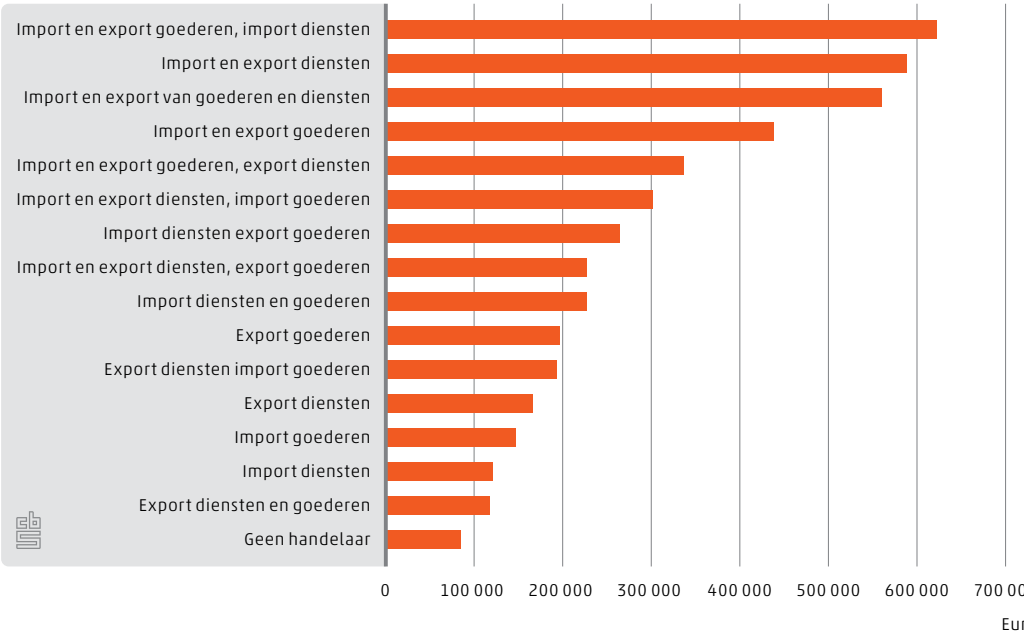
¹⁾ WP=werkzame personen; BE=bedrijfseenheid; Intensiteit=aandeel handel in totale omzet.

Wat opvalt aan de verschillende grafieken is dat het beeld er voor de drie indicatoren verschillend uitziet. Niet alleen is de grootte van de verschillen tussen de type handelaren op de indicatoren anders, ook de verhoudingen tussen de type handelaren is anders.

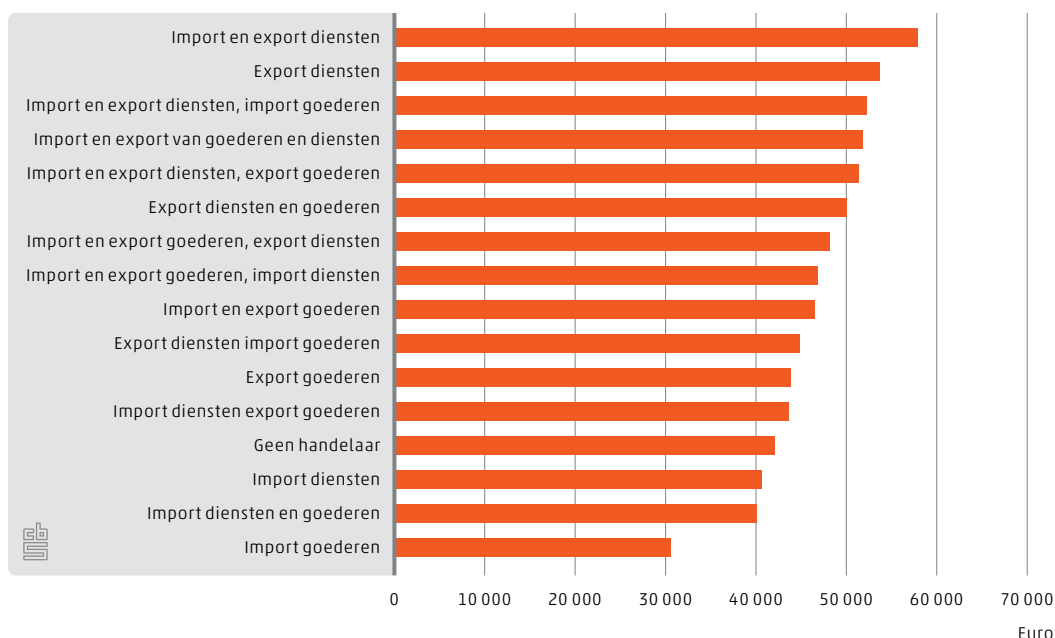
3.4.2 Gemiddelde arbeidsproductiviteit per werkzaam persoon, bedrijf en type handelaar, 2014*



3.4.3 Gemiddelde omzet per werkzaam persoon, bedrijf en type handelaar, 2014*



3.4.4 Gemiddeld loon per werkzaam persoon, bedrijf en type handelaar, 2014*



Arbeidsproductiviteit per type handelaar

De arbeidsproductiviteit is het grootst bij bedrijven die diensten importeren én exporteren, en goederen importeren, en is ongeveer even groot (een factor 1,01) als de nummer twee; two-way traders in diensten, zie grafiek 3.4.2. Handelaren die diensten én goederen importeren en exporteren staan op de derde plaats. Zulke bedrijven hebben een arbeidsproductiviteit van ruim 100 duizend euro per werknemer. One-way handelaren in zowel diensten als goederen hebben over het algemeen een lagere arbeidsproductiviteit dan two-way traders. Bedrijven die niet handelen of alleen goederen importeren hebben de laagste arbeidsproductiviteit per werkzaam persoon. Uit deze gemiddelden lijkt het patroon naar voren te komen dat arbeidsproductiviteit toeneemt naar mate een bedrijf actiever is in internationale handel.

Omzet per type handelaar

Figuur 3.4.3 toont dat bij de omzet het verschil tussen de nummer 1 en 2 in het rijtje groter is. De omzet van bedrijven die goederen importeren en exporteren, en diensten importeren is een factor 1,1 groter dan de nummer twee: two-way traders in diensten. Ook bij de omzet geldt dat over het algemeen one-way

handelaren lager scoren dan two-way traders. De omzet van een bedrijf hangt van meer zaken af dan alleen internationale handel (bijvoorbeeld de sector waarin een bedrijf actief is of de zelfstandigheid van een bedrijf). In de volgende paragraaf worden deze verschillen in gemiddelde omzet per werknemer van de verschillende type handelaren getest op significantie gecontroleerd voor relevante factoren.

Loon per type handelaar

Bij het loon is het verschil tussen nummer 1 en 2 vergelijkbaar, namelijk eveneens een factor 1,1. Ook hier staan de two-way dienstenhandelaren op de eerste plek, gevolgd door bedrijven die alleen diensten exporteren, zie grafiek 3.4.4. Bedrijven met dienstenexport (al dan niet in combinatie met andere stromen) betalen per werkzame persoon dus in verhouding het meeste loon of salaris. Bedrijven die alleen importeren, of dat nou diensten, goederen of beide zijn, betalen in verhouding het minste loon per werkzaam persoon.

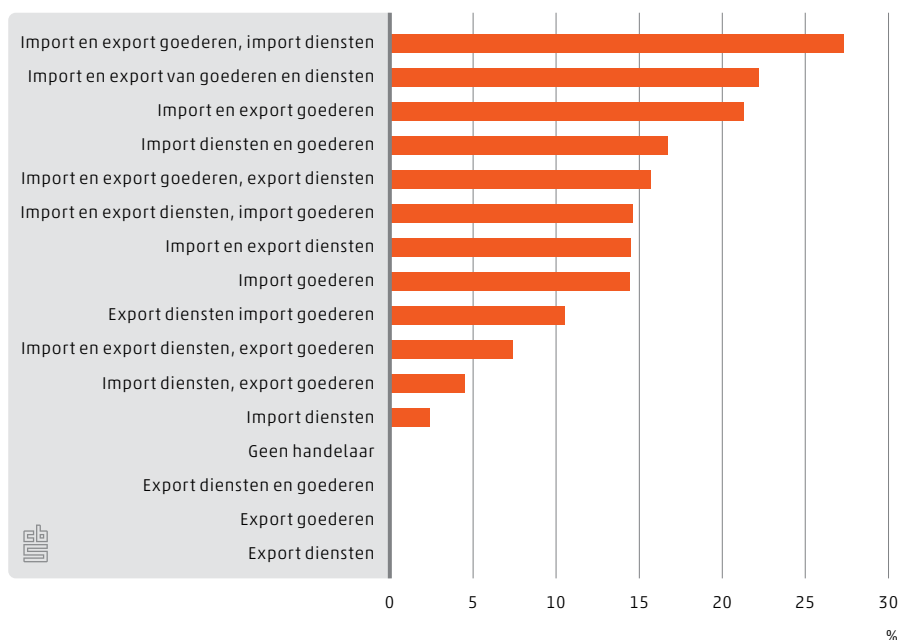
Importintensiteit per type handelaar

De importintensiteit is over het algemeen het grootst bij bedrijven die goederen importeren, ook gecombineerd met export van goederen of import of export van diensten, zie grafiek 3.4.5. Het hoogst is de intensiteit bij bedrijven die goederen importeren en exporteren, en diensten importeren, iets meer dan 27 procent. Daarop volgen de bedrijven die zowel goederen als diensten importeren en exporteren en de tweevoudig goederenhandelaren. Bij deze type handelaren liggen de percentages op respectievelijk ongeveer 22 en 21 procent. De intensiteit ligt het laagst bij bedrijven die alleen diensten importeren, ook gecombineerd met export van diensten en of goederen; alle onder de 10 procent. Uiteraard hebben bedrijven zonder import een importintensiteit van 0.

45% van de omzet van
goederen- en dienstenexporteurs is
afkomstig uit internationale handel



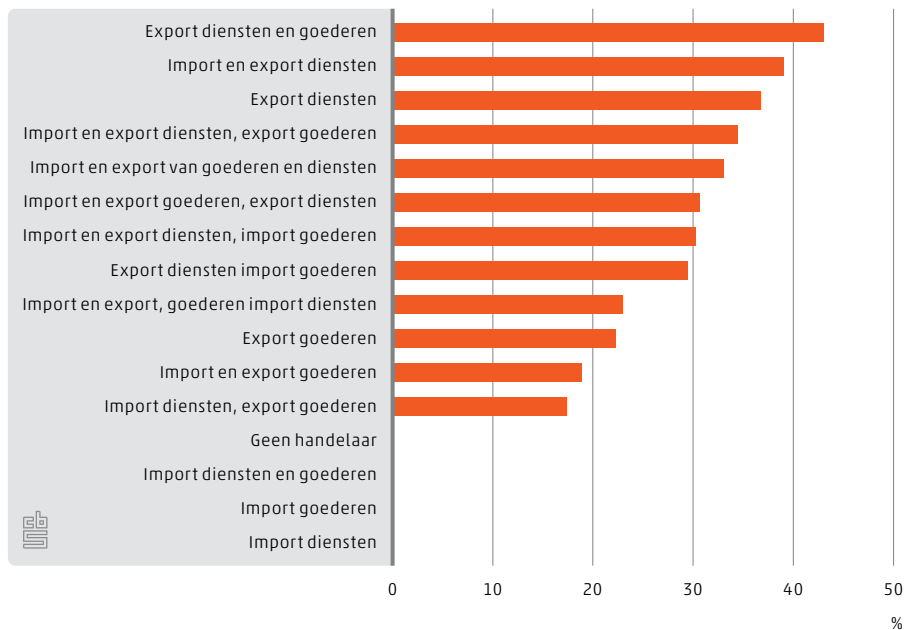
3.4.5 Intensiteit van de import naar type handelaar, 2014*



De exportintensiteit is over het algemeen groter dan de importintensiteit, zie grafiek 3.4.6. Het grootst is deze bij bedrijven die diensten exporteren, ook gecombineerd met import of export van goederen of import van diensten. Bedrijven die zowel diensten als goederen exporteren zijn koploper, daar is bijna 45 procent van de omzet afkomstig van de export. Bij de two-way traders in diensten, de nummer twee, is dat bijna 40 procent. Breinlich en Criscuolo (2011) komen voor dienstenhandelaren tot vergelijkbare conclusies; de importintensiteit is lager dan de exportintensiteit.

Bedrijven die alleen goederen exporteren, ook gecombineerd met import van goederen of diensten hebben over het algemeen een lagere exportintensiteit. Dit betekent dat een kleiner deel van hun omzet, minder dan een kwart, van de export afkomstig is. Met andere woorden, bedrijven die diensten exporteren zijn gemiddeld meer afhankelijk van de export dan goederenexporteurs.

3.4.6 Intensiteit van de export naar type handelaar, 2014*



3.5 De effecten van sector en type bedrijf

Tabellen 3.5.1 en 3.5.2 en de grafieken 3.5.3 en 3.5.4 laten de drie indicatoren per type bedrijf en sector zien. Daarin komen de verschillen tussen de sectoren en type bedrijven in arbeidsproductiviteit, omzet en loon duidelijk naar voren. De arbeidsproductiviteit is het grootst in de groothandel en het kleinst in de detailhandel & horeca. Ook de omzet is het grootst in de groothandel, maar de dienstverlening is de sector met de kleinste gemiddelde omzet per werkzaam persoon. Bij het gemiddelde loon per werkzaam persoon ligt dit anders, dat is juist het hoogst in de dienstverlening met meer dan 53 duizend euro per jaar. De groothandel is hier nummer twee met bijna 50 duizend euro per jaar, en de detailhandel & horeca betaald gemiddeld het minst met bijna 22 duizend euro per jaar. Nijverheid is op alle drie de indicatoren een middenmoter.

Gemiddeld genomen scoort het MKB onder buitenlandse zeggenschap het hoogst op alle drie de indicatoren, gevolgd door het MKB onder binnenlands zeggenschap. De gemiddelde arbeidsproductiviteit per werkzaam persoon is het laagst bij de grote ondernemingen onder buitenlands zeggenschap, gevolgd door dochters

van buitenlandse multinationals. De omzet per werknemer is het laagst in het zelfstandig MKB, en het loon bij grote ondernemingen met binnenlands zeggenschap gevolgd door het zelfstandig MKB. In de volgende paragraaf wordt onderzocht in hoeverre deze verschillen blijven bestaan als gecontroleerd wordt voor onder andere de grootte van het bedrijf, de activiteit, het handelspatroon en de handelsintensiteit.

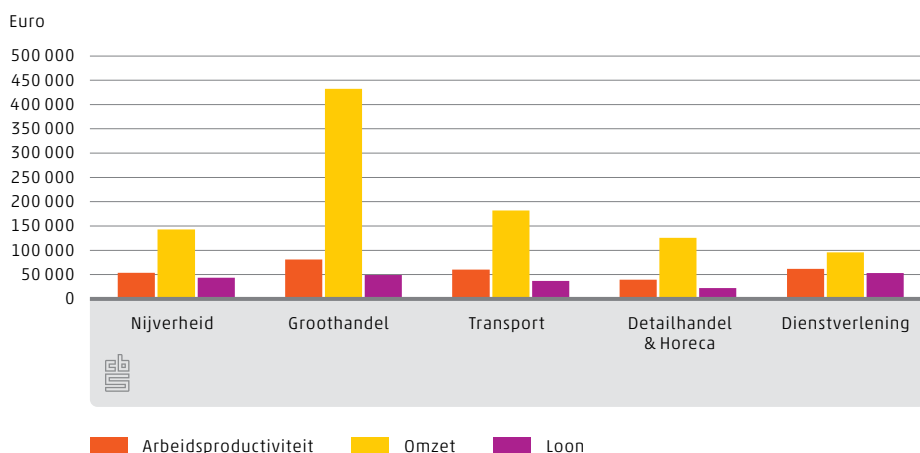
3.5.1 Arbeidsproductiviteit, omzet per werkzame en loon per werkzame persoon (in euro's per sector, 2014)

	Arbeidsproductiviteit	Omzet	Loon
Nijverheid	53 451	143 065	43 474
Groothandel	81 158	432 242	49 273
Transport	60 224	182 061	36 876
Detailhandel & Horeca	39 307	125 704	21 992
Dienstverlening	62 000	95 758	53 284

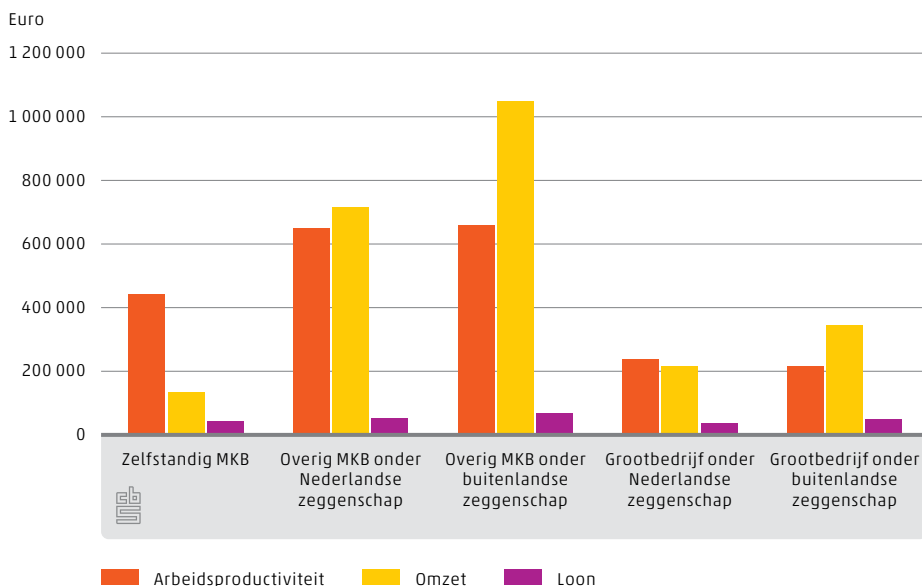
3.5.2 Arbeidsproductiviteit, omzet per werkzame persoon, loon per werkzame persoon (in euro's, per type bedrijf, 2014)

	Arbeidsproductiviteit	Omzet	Loon
Zelfstandig MKB	440 108	131 614	41 106
Overig MKB onder Nederlandse zeggenschap	648 107	714 299	53 116
Overig MKB onder buitenlandse zeggenschap	657 832	1 046 764	65 823
Grootbedrijf onder Nederlandse zeggenschap	235 997	215 447	36 681
Grootbedrijf onder buitenlandse zeggenschap	215 568	343 682	48 855

3.5.3 Indicatoren van productiviteit per werkzame persoon per sector (in euro's), 2014*



3.5.4 Indicatoren van productiviteit per werkzame persoon per type bedrijf (in euro's), 2014*



Tabel 3.5.5 laat de samenhang tussen sector en type bedrijf zien. Daarin zien we dat de overgrote meerderheid van de bedrijven tot het zelfstandig MKB behoort. De kleinste groepen zijn respectievelijk de grote ondernemingen met buitenlandse zeggenschap en de grote ondernemingen met binnenlands zeggenschap. Qua sectoren is de dienstverlening de grootste sector met meer dan een half miljoen bedrijven, gevolgd door nijverheid en detailhand & horeca met ongeveer 220 duizend en 212 duizend bedrijven. Meer dan de helft van de bedrijven in het zelfstandig MKB is actief in de Dienstverlening, ongeveer een-vijfde in de Nijverheid en een-vijfde in de detailhandel & horeca. Ook bij grote ondernemingen en het MKB met binnenlands zeggenschap is de dienstverlening de grootste sector, op de voet gevolgd door nijverheid. De overige sectoren zijn meer dan de helft kleiner. Bij grote ondernemingen met buitenlandse zeggenschap zijn de nummer 1 en 2 omgedraaid. Daar is nijverheid de grootste sector met 156 bedrijven, gevolgd door dienstverlening met 97 bedrijven. Het MKB met buitenlands zeggenschap is hier de vreemde eend in de bijt met de meeste bedrijven, meer dan 4 400, in de groothandel. Maar ook hier is dienstverlening de nummer twee, met meer dan 3 900 bedrijven.

3.5.5 Aantallen bedrijfseenheden per type bedrijf per sector (in euro's), 2014*

	Zelfstandig MKB	Overig MKB onder Nederlandse zeggenschap	Overig MKB onder buitenlandse zeggenschap	Grootbedrijf onder Nederlandse zeggenschap	Grootbedrijf onder buitenlandse zeggenschap	Totaal
Nijverheid	218 245	750	2 170	245	155	221 575
Groothandel	82 990	315	4 435	50	45	87 835
Transport	37 785	215	755	50	45	38 850
Detailhandel & Horeca	211 500	295	685	90	60	212 630
Dienstverlening	514 805	1 080	3 915	280	95	520 180
Totaal	1 065 330	2 655	11 960	720	405	1 081 070

3.6 Significante verschillen tussen diensten- en goederenhandelaren en niet-handelaren

De tabellen 3.6.1 t/m 3.6.3 laten de resultaten van de regressie-modellen voor arbeidsproductiviteit, omzet en loon zien. De verschillen in arbeidsproductiviteit, omzet en loon per werkzame persoon tussen de verschillende type handelaren ten opzichte van niet-handelaren is significant op $\alpha=0,05$ niveau ($p<0.001$). Deze verschillen blijven ook significant als we controleren voor het type bedrijf, sector en intensiteit van de handel. Sector en type bedrijf hebben in alle drie de regressiemodellen significante effecten op de indicatoren van productiviteit. Voor intensiteit van de handel verschillen de effecten enigszins tussen de modellen. Over het algemeen zijn de effecten significant, behalve voor intensiteit van de export bij arbeidsproductiviteit, en intensiteit van de import van goederen en diensten bij loon. Verder valt op dat de effecten van intensiteit van handel bij arbeidsproductiviteit en omzet negatief zijn. Dit betekent dat hoe hoger de intensiteit hoe lager de arbeidsproductiviteit en omzet per werkzaam persoon. De effecten van intensiteit van export op loon zijn juist positief; hoe groter het aandeel van goederen of dienstenexport in de totale omzet, hoe hoger het loon of salaris.

Alle type handelaren hebben een voorsprong met betrekking tot arbeidsproductiviteit, omzet en salaris ten opzichte van bedrijven die niet handelen. Deze mark-up kunnen we zien aan de gestandaardiseerde bèta bij de dummy variabele van het type handelaar. Hoe groter de gestandaardiseerde bèta, hoe

groter het effect van de bijbehorende variabele op de uitkomstvariabele, onder de omstandigheid dat alle andere variabelen in het model gelijk blijven. We zien bij alle drie de indicatoren duidelijk de mark-up van bedrijven die in goederen handelen ten opzichte van bedrijven die niet handelen. Het grootste effect is voor two-way goederenhandelaren, en vooral als zij dit combineren met import of import en export van diensten. Ook dienstenhandelaren op zich presteren significant beter ten opzichte van niet-handelaren, maar dit verschil is kleiner dan bij goederenhandelaren. De bèta's bij de two-way dienstenhandelaren zijn een factor 3 tot 3,5 kleiner dan bij de two-way goederenhandelaren. Ariu (2012) komt tot vergelijkbare resultaten; bedrijven die zowel goederen als diensten exporteren (of importeren) hebben een grotere arbeidsproductiviteit, omzet, werkgelegenheid en salaris dan bedrijven zonder export en dit verschil is groter dan voor bedrijven die alleen goederen of diensten exporteren (of importeren).

De verklaarde variantie van de drie modellen is niet heel groot. De R^2 is een maat voor de verklaarde variantie. Deze is voor het model bij arbeidsproductiviteit 0,058; voor het model bij omzet 0,138 en voor het model bij loon 0,155. Dit wil zeggen dat van alle variabiliteit die tussen bedrijven zit in arbeidsproductiviteit, omzet en loon, respectievelijk 5,8; 13,8 en 15,5 procent verklaard wordt door de variabelen die in de modellen zitten. Het overige deel van de variabiliteit wordt door andere factoren verklaard.

De resultaten van de aanvullende modellen met de dichotome import en export variabelen staan in tabellen 3.6.4 t/m 3.6.6. Ook deze ondersteunen de conclusie dat zowel import als export van goederen en diensten onafhankelijk van elkaar effect heeft op indicatoren van productiviteit. Alle vier de dichotome variabelen hebben een significant effect op arbeidsproductiviteit, loon en omzet. Ook onder de omstandigheid dat drie van de vier gelijk blijven (ongeacht of ze wel of niet aanwezig zijn), en gecontroleerd voor sector en type bedrijf. Dit wil zeggen dat de aanwezigheid van import of export van goederen of diensten allemaal positief samenhangt met hogere arbeidsproductiviteit, loon en omzet. Dit suggereert dat gecombineerde handelaren betere resultaten laten zien.

3.6.1 Resultaten regressiemodel arbeidsproductiviteit

	B	S.E.	Beta	t	Sig.
Constante	10,266	0,004		2 918,374	<0,001
Import diensten (dummy)	0,237	0,006	0,049	36,65	<0,001
Import goederen (dummy)	0,407	0,016	0,037	25,473	<0,001
Export goederen (dummy)	0,255	0,006	0,059	41,952	<0,001
Export diensten (dummy)	0,254	0,013	0,026	19,294	<0,001
Import en export diensten (dummy)	0,862	0,04	0,029	21,74	<0,001
Import en export goederen (dummy)	0,768	0,01	0,107	74,081	<0,001
Import diensten en goederen (dummy)	0,485	0,008	0,077	57,088	<0,001
Export diensten en goederen (dummy)	0,44	0,016	0,039	27,399	<0,001
Import diensten en export goederen (dummy)	0,504	0,044	0,015	11,496	<0,001
Export diensten en import goederen (dummy)	0,637	0,03	0,029	21,45	<0,001
Import en export diensten, import goederen (dummy)	0,865	0,022	0,053	39,154	<0,001
Import en export diensten, export goederen (dummy)	0,575	0,053	0,014	10,886	<0,001
Import en export goederen, import diensten (dummy)	1,077	0,011	0,153	99,239	<0,001
Import en export goederen, export diensten (dummy)	0,854	0,019	0,061	45,492	<0,001
Import en export goederen en diensten (dummy)	1,052	0,014	0,111	76,338	<0,001
Groothandel (dummy)	-0,13	0,007	-0,027	-17,51	<0,001
Transport (dummy)	0,039	0,009	0,006	4,281	<0,001
Detailhandel & Horeca (dummy)	-0,43	0,005	-0,129	-82,04	<0,001
Dienstverlening (dummy)	-0,131	0,004	-0,05	-30,411	<0,001
Overig MKB onder Nederlandse zeggenschap (dummy)	0,321	0,034	0,013	9,54	<0,001
Overig MKB onder buitenlandse zeggenschap (dummy)	0,713	0,016	0,061	44,354	<0,001
Grootbedrijf onder Nederlandse zeggenschap (dummy)	-0,239	0,05	-0,006	-4,819	<0,001
Grootbedrijf onder buitenlandse zeggenschap (dummy)	0,34	0,066	0,007	5,177	<0,001
Intensiteit import goederen	-0,008	0	-0,074	-45,528	<0,001
Intensiteit import diensten	-0,01	0,001	-0,026	-18,726	<0,001
Intensiteit export goederen	0	0	-0,003	-1,67	0,095
Intensiteit export diensten	-0,001	0	-0,009	-5,219	<0,001

3.6.2 Resultaten regressiemodel omzet

	B	S.E.	Beta	t	Sig.
Constante	10,65	0,004		2 857,197	<0,001
Import diensten (dummy)	0,546	0,007	0,088	82,365	<0,001
Import goederen (dummy)	0,85	0,017	0,057	49,419	<0,001
Export goederen (dummy)	0,839	0,006	0,152	134,191	<0,001
Export diensten (dummy)	0,793	0,014	0,063	57,837	<0,001
Import en export diensten (dummy)	2,128	0,043	0,052	49,034	<0,001
Import en export goederen (dummy)	1,785	0,011	0,186	162,557	<0,001
Import diensten en goederen (dummy)	1,171	0,009	0,144	132,753	<0,001
Export diensten en goederen (dummy)	0,976	0,017	0,065	56,592	<0,001
Import diensten en export goederen (dummy)	1,274	0,045	0,029	28,355	<0,001
Export diensten en import goederen (dummy)	1,361	0,032	0,045	42,22	<0,001
Import en export diensten, import goederen (dummy)	1,866	0,024	0,083	77,024	<0,001
Import en export diensten, export goederen (dummy)	1,518	0,056	0,028	27,184	<0,001

3.6.2 Resultaten regressiemodel omzet (slot)

	B	S.E.	Beta	t	Sig.
Import en export goederen, import diensten (dummy)	2,319	0,012	0,235	197,735	<0,001
Import en export goederen, export diensten (dummy)	1,769	0,021	0,092	86,162	<0,001
Import en export goederen en diensten (dummy)	2,23	0,015	0,166	145,95	<0,001
Groothandel (dummy)	0,081	0,008	0,013	10,648	<0,001
Transport (dummy)	0,016	0,009	0,002	1,733	0,083
Detailhandel & Horeca (dummy)	-0,189	0,005	-0,046	-35,827	<0,001
Dienstverlening (dummy)	-0,566	0,004	-0,168	-126,096	<0,001
Overig MKB onder Nederlandse zeggenschap (dummy)	0,503	0,036	0,015	13,944	<0,001
Overig MKB onder buitenlandse zeggenschap (dummy)	1,117	0,017	0,07	64,395	<0,001
Grootbedrijf onder Nederlandse zeggenschap (dummy)	-0,344	0,059	-0,006	-5,792	<0,001
Grootbedrijf onder buitenlandse zeggenschap (dummy)	0,591	0,079	0,008	7,503	<0,001
Intensiteit import goederen	-0,016	0	-0,132	-105,014	<0,001
Intensiteit import diensten	-0,036	0	-0,098	-89,361	<0,001
Intensiteit export goederen	-0,002	0	-0,015	-12,261	<0,001
Intensiteit export diensten	-0,006	0	-0,04	-29,51	<0,001

3.6.3 Resultaten regressiemodel loon

	B	S.E.	Beta	t	Sig.
Constante	10,016	0,006		1695,514	<0,001
Import diensten (dummy)	0,102	0,008	0,024	12,259	<0,001
Import goederen (dummy)	0,242	0,021	0,023	11,396	<0,001
Export goederen (dummy)	0,041	0,007	0,012	5,597	<0,001
Export diensten (dummy)	0,142	0,016	0,017	8,74	<0,001
Import en export diensten (dummy)	0,439	0,04	0,021	10,902	<0,001
Import en export goederen (dummy)	0,338	0,011	0,068	31,941	<0,001
Import diensten en goederen (dummy)	0,244	0,009	0,052	26,327	<0,001
Export diensten en goederen (dummy)	0,215	0,02	0,022	10,886	<0,001
Import diensten en export goederen (dummy)	0,228	0,045	0,01	5,023	<0,001
Export diensten en import goederen (dummy)	0,227	0,032	0,013	7	<0,001
Import en export diensten, import goederen (dummy)	0,335	0,022	0,03	14,924	<0,001
Import en export diensten, export goederen (dummy)	0,224	0,056	0,008	3,98	<0,001
Import en export goederen, import diensten (dummy)	0,452	0,011	0,1	42,859	<0,001
Import en export goederen, export diensten (dummy)	0,405	0,019	0,043	21,8	<0,001
Import en export goederen en diensten (dummy)	0,46	0,013	0,077	35,099	<0,001
Groothandel (dummy)	0,068	0,009	0,019	7,783	<0,001
Transport (dummy)	-0,152	0,012	-0,026	-12,427	0,083
Detailhandel & Horeca (dummy)	-0,666	0,007	-0,251	-96,886	<0,001
Dienstverlening (dummy)	0,317	0,006	0,131	48,862	<0,001
Overig MKB onder Nederlandse zeggenschap (dummy)	0,18	0,029	0,012	6,295	<0,001
Overig MKB onder buitenlandse zeggenschap (dummy)	0,437	0,014	0,064	31,754	<0,001
Grootbedrijf onder Nederlandse zeggenschap (dummy)	-0,19	0,042	-0,009	-4,473	<0,001
Grootbedrijf onder buitenlandse zeggenschap (dummy)	0,263	0,056	0,009	4,699	<0,001
Intensiteit import goederen	0	0	-0,002	-0,982	0,326
Intensiteit import diensten	-0,001	0	-0,004	-1,928	0,054
Intensiteit export goederen	0,001	0	0,012	5,263	<0,001
Intensiteit export diensten	0,001	0	0,011	4,754	<0,001

3.6.4 Resultaten regressiemodel arbeidsproductiviteit

	B	S.E.	Beta	t	Sig.
Constante	10,265	0,003		2941,573	<0,001
Importeur diensten	0,253	0,005	0,076	53,036	<0,001
Exporteur diensten	0,198	0,009	0,039	21,999	<0,001
Importeur goederen	0,289	0,005	0,097	58,577	<0,001
Exporteur goederen	0,382	0,007	0,099	55,611	<0,001
Groothandel (dummy)	-0,116	0,007	-0,024	-15,651	<0,001
Transport (dummy)	0,039	0,009	0,006	4,292	<0,001
Detailhandel & Horeca (dummy)	-0,44	0,005	-0,132	-84,237	<0,001
Dienstverlening (dummy)	-0,134	0,004	-0,051	-31,199	<0,001
Overig MKB onder Nederlandse zeggenschap (dummy)	0,352	0,034	0,014	10,472	<0,001
Overig MKB onder buitenlandse zeggenschap (dummy)	0,72	0,016	0,062	45,018	<0,001
Grootbedrijf onder Nederlandse zeggenschap (dummy)	-0,235	0,049	-0,006	-4,742	<0,001
Grootbedrijf onder buitenlandse zeggenschap (dummy)	0,301	0,066	0,006	4,59	<0,001
Intensiteit import goederen	-0,008	<0,001	-0,069	-42,618	<0,001
Intensiteit import diensten	-0,01	0,001	-0,025	-18,51	<0,001
Intensiteit export goederen	<0,001	<0,001	<0,001	-0,23	0,818
Intensiteit export diensten	-0,001	<0,001	-0,004	-2,662	0,008

3.6.5 Resultaten regressiemodel omzet

	B	S.E.	Beta	t	Sig.
Constante	10,66	0,004		2875,117	<0,001
Importeur diensten	0,497	0,005	0,114	99,866	<0,001
Exporteur diensten	0,336	0,01	0,048	33,738	<0,001
Importeur goederen	0,808	0,005	0,206	156,65	<0,001
Exporteur goederen	0,801	0,007	0,154	108,654	<0,001
Groothandel (dummy)	0,108	0,008	0,018	14,284	<0,001
Transport (dummy)	0,024	0,009	0,003	2,554	0,011
Detailhandel & Horeca (dummy)	-0,192	0,005	-0,047	-36,382	<0,001
Dienstverlening (dummy)	-0,565	0,004	-0,168	-126,028	<0,001
Overig MKB onder Nederlandse zeggenschap (dummy)	0,527	0,036	0,015	14,607	<0,001
Overig MKB onder buitenlandse zeggenschap (dummy)	1,111	0,017	0,07	64,374	<0,001
Grootbedrijf onder Nederlandse zeggenschap (dummy)	-0,389	0,059	-0,007	-6,552	<0,001
Grootbedrijf onder buitenlandse zeggenschap (dummy)	0,446	0,079	0,006	5,675	<0,001
Intensiteit import goederen	-0,016	<0,001	-0,129	-103,303	<0,001
Intensiteit import diensten	-0,036	<0,001	-0,098	-89,89	<0,001
Intensiteit export goederen	-0,002	<0,001	-0,013	-10,26	<0,001
Intensiteit export diensten	-0,005	<0,001	-0,029	-22,129	<0,001

3.6.6 Resultaten regressiemodel loon

	B	S.E.	Beta	t	Sig.
Constante	10,012	0,006		1728,725	<0,001
Importeur diensten	0,132	0,005	0,051	24,152	<0,001
Exporteur diensten	0,082	0,009	0,021	8,744	<0,001
Importeur goederen	0,087	0,006	0,036	15,239	<0,001
Exporteur goederen	0,203	0,007	0,073	27,786	<0,001
Groothandel (dummy)	0,074	0,009	0,021	8,505	<0,001
Transport (dummy)	-0,15	0,012	-0,026	-12,269	<0,001
Detailhandel & Horeca (dummy)	-0,673	0,007	-0,253	-98,178	<0,001
Dienstverlening (dummy)	0,317	0,006	0,131	48,888	<0,001
Overig MKB onder Nederlandse zeggenschap (dummy)	0,189	0,029	0,013	6,62	<0,001
Overig MKB onder buitenlandse zeggenschap (dummy)	0,436	0,014	0,064	31,775	<0,001
Grootbedrijf onder Nederlandse zeggenschap (dummy)	-0,189	0,042	-0,008	-4,456	<0,001
Grootbedrijf onder buitenlandse zeggenschap (dummy)	0,238	0,056	0,008	4,27	<0,001
Intensiteit import goederen	<0,001	<0,001	<0,001	-0,04	0,968
Intensiteit import diensten	-0,001	<0,001	-0,004	-2,106	0,035
Intensiteit export goederen	0,001	<0,001	0,013	5,851	<0,001
Intensiteit export diensten	0,002	<0,001	0,015	6,69	<0,001

3.7 Samenvatting en conclusie

Met behulp van een nieuwe, voorlopige microdataset met internationale handelaren in diensten zijn in dit hoofdstuk de economische prestaties van goederen- en dienstenhandelaren op een aantal fronten met elkaar vergeleken. Vanuit de economische literatuur komt duidelijk naar voren dat goederenhandelaren o.a. groter, productiever zijn dan bedrijven zonder goederenhandel en hun werknemers een hoger salaris betalen. In dit hoofdstuk is enerzijds onderzocht in hoeverre dit ook geldt voor dienstenhandelaren en anderzijds of bedrijven die zowel in goederen als in diensten handelen het best presteren. Dit hebben we gedaan aan de hand van arbeidsproductiviteit, omzet en loon.

De resultaten laten zien dat handelaren – *ceteris paribus* – altijd productiever zijn dan niet-handelaren, altijd meer omzet per werkzame persoon hebben en hun werknemers altijd meer salaris betalen dan niet-handelaren. Ook zijn arbeidsproductiviteit, omzet en loon – net als type handel en grootte van de handel – afhankelijk van de sector en het type bedrijf (in de zin van grootte en binnenlands of buitenlandse zeggenschap). Als we de indicatoren van productiviteit bekijken voor de verschillende type handelaren, gecontroleerd voor sector, type bedrijf en intensiteit van de handel, dan presteren two-way goederenhandelaren die

ook dienstenhandelaar zijn (import of import + export) het best ten opzichte van bedrijven die niet handelen. De mark-up voor goederenhandelaren ten opzicht van niet-handelaren, zoals ook aangetoond in de literatuur, is duidelijk te zien. Er is ook een mark-up voor dienstenhandelaren, maar deze lijkt kleiner te zijn dan voor de goederenhandelaren. Import van diensten, export van diensten, import van goederen en export van goederen hebben alle onafhankelijk van elkaar een toegevoegd effect op de productiviteit. De two-way goederenhandelaren die ook in diensten handelen hebben dan ook de grootste mark-up ten opzichte van bedrijven die niet handelen. Dit geldt voor zowel arbeidsproductiviteit, omzet en loon. De verklaarde variantie in de modellen is wel wat aan de lage kant, wat wil zeggen dat er andere factoren zijn die voor een groot deel verklarend zijn voor de verschillen in productiviteit tussen bedrijven. Toekomstig onderzoek op basis van tijdreeksen kan hopelijk meer licht schijnen op de vraag of internationale handel leidt tot hogere productiviteit van bedrijven. Of juist andersom, dat een hogere productiviteit leidt tot het opstarten van internationale handel.

4.

Ruimtelijke spreiding van bedrijven met internationale handel

Auteurs

Rik van Roekel

Roger Voncken

18% van de Nederlandse goederenhandel op conto van Groot-Rijnmond

32% van de Nederlandse dienstenhandel op conto van Groot-Amsterdam

ANTONOV
DESIGN BUREAU
INTERNATIONAL CARGO
TRANSPORTER

tel 380-44-442-53-66
fax 380-44-442-61-24



De wereld is nog nooit zo 'klein' geweest. Dankzij ontwikkelingen in de communicatie- en vervoerstechnologie is het in de afgelopen decennia steeds eenvoudiger en goedkoper geworden om verre reizen te maken, dagelijks contact te houden met familie in het buitenland en zaken te doen met mensen aan de andere kant van de wereld. Het lijkt haast dat de locatie waar je je bevindt er niet meer toe doet in deze globaliserende wereld. Het tegendeel is waar. Regio's concurreren op het mondiale speelveld met elkaar om bedrijven van toegevoegde waarde aan te trekken of te behouden. Bedrijven met internationale handel behoren daartoe. Dit hoofdstuk gaat specifiek in op de ruimtelijke spreiding van bedrijven in Nederland met internationale handel in goederen en diensten. Zijn er regionale verschillen in specialisatie en concentratie van bedrijven met internationale goederenhandel en dienstenhandel?

4.1 Inleiding

Het zal weinigen ontgaan zijn. In de afgelopen decennia is de internationale economie steeds meer een onderdeel geworden van ons dagelijks leven. Dalende transportprijzen en technologische revoluties in de ICT hebben er mede voor gezorgd dat de wereld 'een stuk kleiner' is geworden. De wereldwijde handel is de laatste decennia explosief gestegen. Goederen kunnen niet alleen goedkoper worden vervoerd, het transport is gedurende de jaren ook sneller, betrouwbaarder én door middel van *track & trace* beter volgbaar geworden (Hummels, 2007). Door de technologische revoluties in de ICT is bovendien de 'verhandelbaarheid' van veel diensten toegenomen. Data-invoer, informatieverwerking, consultancy en onderzoek kunnen tegenwoordig eenvoudig verricht worden via het internet. E-mail, tele- of videoconferences maken dit werk steeds minder gebonden aan specifieke locaties. Het is het dan ook niet vreemd dat in de laatste decennia steeds meer bedrijven kozen om bedrijfsactiviteiten naar het buitenland te verplaatsen (OESO, 2013) en dat internationale investeringen in deze periode een vlucht genomen hebben (UNCTAD, 2016).

De sterke globalisering van de economie heeft er toe geleid dat in populaire media en economische literatuur geregeld gesproken wordt over '*the shrinking of the world*' (Harvey, 1989), '*the death of distance*' (Cairncross, 2001) en '*the flattening of the world*' (Friedman, 2005). De boodschap is dat de door de eerder beschreven technologische ontwikkelingen geografische afstanden en locaties er – in economisch opzicht – steeds minder toe doen. Zakendoen is niet langer gebonden

aan één bepaalde plek. Het is bijvoorbeeld niet noodzakelijk dat productie en consumptie in elkaars nabijheid plaatsvinden. Sterker nog, ook de productie *an sich* wordt steeds verder opgeknipt en verspreid over de wereld (Lemmers et al., 2014; Voncken et al., 2015).

Het einde van de regio's lijkt dan ook in zicht. Echter, het tegendeel blijkt waar. Meer en meer onderzoekers benadrukken het (toenemende) belang van regio's in de internationale economie; niet ondanks globalisering, maar eerder dankzij globalisering (Raspe, 2012; Glaeser, 2011). De Amerikaanse bedrijfseconoom Micheal Porter (2000) maakt dit duidelijk aan de hand van de zogenaamde '*location paradox*': hoewel er in principe sprake is van een mondiaal speelveld voor eenieder, leidt dit niet tot een evenredige verdeling van economische activiteiten over de ruimte. Door de toegenomen globalisering moeten regio's tegenwoordig op mondiale schaal met elkaar concurreren. Ze moeten zich onderscheiden om bewoners, bedrijven en investeerders aan te trekken en te behouden (Hanna & Rowley, 2011; Kavaratzis & Ashworth, 2005). En die aantrekkingskracht is veelal aan locatie gebonden. Porter concludeert dan ook: '*Paradoxically, the most enduring competitive advantages in a global economy seem to be local*' (2000: 32).

De praktijk lijkt deze theorie te onderschrijven. Bepaalde typen van economische sectoren concentreren zich in bepaalde regio's. De media, de financiële sector en de creatieve industrie, ze zitten stuk voor stuk relatief geconcentreerd in bepaald gebieden. Niet alleen in Nederland maar ook in de rest van de wereld. Wellicht het bekendste internationale voorbeeld is 'Silicon Valley'. De zuidkant van de baai van San Francisco is haast een metoniem geworden van de Amerikaanse technologie sector, vanwege de enorme clustering van high-tech bedrijven in de regio. De socioloog Richard Florida (2005) toont het belang van regio's aan met een ander voorbeeld. Hij wijst er op dat slechts beperkt aantal regio's verantwoordelijk is voor de meeste innovaties in de wereld. En dat is geen toeval. Innoveren, zo stelt Florida, is lastig zonder een kritische massa van financiers, ondernemers en wetenschappers gevoed door vermaarde universiteiten en flexibele bedrijven. Agglomeratievoordelen spelen een belangrijke rol in de verklaring van het belang van regio's. Bedrijven kunnen bijvoorbeeld profiteren van elkaars nabijheid, maar ook van de lokale arbeidsmarkt, de aanwezigheid van toeleveranciers, kenniscentra of een goede infrastructuur (Raspe et al., 2012).

In dit hoofdstuk wordt onderzocht in hoeverre bedrijven met internationale handel verspreid zijn over Nederland. Zijn internationaal actieve bedrijven vooral in bepaalde regio's terug te vinden? Is er sprake van een hoge concentratie en specialisatie van bedrijven met internationale handel – vergelijkbaar met

bovenstaande voorbeelden? Of zijn deze bedrijven relatief gelijkmatig over het land verdeeld? We nemen hier bedrijven met internationale handel onder de loep, omdat het economische belang van deze bedrijven cruciaal is voor de Nederlandse economie. Bijna een derde van de onze welvaart is namelijk te danken aan de export van goederen en diensten (Kuypers et al., 2012; Voncken et al., 2014). Bovendien zijn bedrijven met internationale handel groter en productiever – zoals bijvoorbeeld bleek uit het vorige hoofdstuk – én ze hebben grotere overlevingskansen in economisch slechte tijden in vergelijking met bedrijven zonder internationale handel (CBS, 2012).

Het is in dit licht niet verrassend dat het bevorderen van buitenlandse handel – en met name de export – hoog op de agenda staat van veel Nederlandse regio's (zie o.a. ARCUSplus, 2013; Provincie Limburg, 2013; Gemeente Rotterdam, 2015; Provincie Groningen, 2016). Maar waar zijn die bedrijven met internationale handel gevestigd? Zijn ze evenredig over ons land verdeeld of zijn ze geconcentreerd in bepaalde regio's? Speciale aandacht gaat uit naar de bedrijven met internationale handel in goederen enerzijds en bedrijven met internationale handel in diensten anderzijds.

Samengevat staan de volgende onderzoeksvragen centraal in dit hoofdstuk:

1. Wat is de import- en exportwaarde van de internationale handel in goederen en diensten van bedrijven in de regio?
2. In hoeverre is er sprake van regionale *specialisatie* van goederen- en dienstenhandelaren?
3. In hoeverre is er sprake van regionale *concentratie* van goederen- en dienstenhandelaren?

Om deze onderzoeksvragen te beantwoorden zijn op regionaal niveau diverse microdatasets met bedrijfs- en handelsgegevens samengesteld. De data en methoden die in dit hoofdstuk gehanteerd zijn, zijn beschreven in paragraaf 4.2. Paragraaf 4.3 geeft per COROP-gebied weer hoeveel bedrijven met internationale handel in de regio gevestigd zijn en de bijbehorende invoer- en uitvoerwaarde. In deze paragraaf wordt duidelijk in welke mate regio's gespecialiseerd zijn in internationale handel, uitgedrukt als het aandeel bedrijfsvestigingen met internationale handel in het totaal aantal vestigingen. In paragraaf 4.4 wordt de administratieve indeling van regio's losgelaten. Op basis van onderlinge afstanden van bedrijven wordt onderzocht waar in Nederland de bedrijven met internationale handel geconcentreerd zijn. In paragraaf 4.5 wordt de *concentratiegraad* en *specialisatiegraad* van de internationale handelaren samengevoegd en per Corop-gebied weergegeven. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een conclusie en discussie. In alle paragrafen wordt een expliciet onderscheid gemaakt

tussen goederen- en dienstenhandelaren. Omdat bedrijfsvestigingen die enkel importeren, enkel exporteren, of zowel importeren als exporteren (de zgn. 'two-way traders') verschillende typen internationale handelaren betreffen – met hun eigen karakteristieken, zie de voorgaande twee hoofdstukken – zijn alle analyses ook voor elk type handelaar afzonderlijk gemaakt.

4.2 Data en methoden

Data

Om de onderzoeksvragen te kunnen beantwoorden zijn geregionaliseerde microdatasets samengesteld van de statistiek Internationale Handel in Goederen (IHG) en de statistiek Internationale Handel in Diensten (IHD).

De statistiek IHG bevat informatie over de goedereninvoer en -uitvoer van bedrijven. Op basis van deze bron kan bepaald worden welke bedrijven producten invoeren en uitvoeren, van en naar welk handelsland, welk type goederen het betreft en de daarbij horende waarde in euro's. De statistiek IHG bestaat uit twee onderdelen: handel met landen buiten de Europese Unie ('Extrastat') en handel binnen de EU ('Intrastat'). De handelsgegevens van niet-EU landen worden veelal verstrekt door de douane. Het betreft transactiegegevens, dat wil zeggen dat van elke transactie (invoer- of uitvoerbeweging) wordt geregistreerd waar de goederen vandaan komen, waar ze naar toe gaan en welk type product het betreft. Voor intra-EU handel rapporteren de bedrijven dit zelf. Bovendien geldt dit alleen voor bedrijven met een export die boven de rapportagedrempel van 1,2 miljoen euro¹⁾ ligt. Voor bedrijven met kleinere handelsstromen ontbreekt derhalve informatie over de herkomst en bestemming van de handel en aard van de handel. Vanwege de vergelijkbaarheid is verslagjaar 2014 als uitgangspunt genomen.

De populatie van de Statistiek Internationale Handel in Diensten (IHD) wordt samengesteld uit een gestratificeerde steekproef van 5 600 bedrijven in Nederland. Sinds 2014 wordt de steekproef samengesteld met behulp van ICP data omtrent de internationale handel in diensten. Op basis van deze steekproef en belastingdata is een voorlopig microdata bestand ontwikkeld, waarbij voor elk bedrijf in Nederland

¹⁾ Deze rapportagedrempel is van kracht sinds 1 januari 2016. Voor de invoer van goederen is de rapportagedrempel 1 miljoen euro.

een inschatting is gemaakt of dit bedrijf internationale handel in diensten heeft en voor welk bedrag. Voor de bedrijven die in de waarneming van de steekproef zitten, zijn de waargenomen cijfers overgenomen. Bedrijven die primair met overheidsgelden gefinancierd worden en de gehele financiële sector vallen buiten de scope van het onderzoek.²⁾ Ook de internationale reisverkeerdiensten zijn in dit hoofdstuk niet meegenomen.³⁾ De microgegevens zijn momenteel alleen beschikbaar voor het verslagjaar 2014 en hebben een voorlopig karakter. Voor meer informatie zie het CBS-onderzoek van Smit en Wong (2016).

Deze microdatasets van IHG en IHD zijn vervolgens gekoppeld aan het Algemeen Bedrijven Register (ABR) van het CBS. Het ABR bevat onder andere informatie over de locatie, grootte en economische hoofdactiviteit van alle actieve bedrijven in Nederland. Bedrijfstakken worden afgebakend volgens de hiërarchische indeling van economische activiteiten van de Europese Unie (Nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté Européenne, afgekort: NACE), de Nederlandse variant hiervan is de Standaard Bedrijfsindeling (SBI). Omdat de sectoren openbaar bestuur (SBI 84), onderwijs (SBI 85) en zorg (SBI 86, 87, 88) en financiële instellingen (SBI 64–66) buiten de onderzoekspopulatie van het micro-data onderzoek van IHD valt, zijn deze sectoren – omwille van vergelijkbaarheid – ook bij de IHG dataset niet meegenomen in de onderzoekspopulatie.

Methode

Om de exacte geografische locatie van het bedrijf te bepalen, zijn de IHG en IHD datasets geregionaliseerd. De bron die voor de regionalisering wordt gebruikt is de Intra Communautaire Prestaties (ICP) van de Belastingdienst. Hierin staan op fiscaal nummer de intra-Europese handelstransacties die hebben plaatsgevonden, namelijk de Intra Communautaire Verwervingen (ICV) voor de import en de Intra Communautaire Leveringen (ICL) voor de export. De IHG data is beschikbaar op fiscaal nummer, de IHD data wordt verrijkt met de fiscale nummers die bij de bedrijfseenheden horen. Het fiscaal nummer kan gekoppeld worden aan een postcode. In de meeste gevallen is een bedrijf klein en bestaat het uit één vestiging. Als een bedrijf met één vestiging goederen of diensten verhandelt, dan zien we dat het fiscaal nummer waarop deze transacties plaatsvinden naar één postcode verwijst. In dit geval wordt de internationale handel van het bedrijf

²⁾ De sectoren openbaar bestuur (SBI 84), onderwijs (SBI 85) en zorg (SBI 86, 87, 88) en financiële instellingen (SBI 64–66) vallen buiten de onderzoekspopulatie.

³⁾ Dit betreffen bestedingen van buitenlandse bezoekers in Nederland. Omdat bedrijven die van deze bestedingen profiteren niet actief de keuze maken om te exporteren, is er voor gekozen om de bestedingen van buitenlandse bezoekers in Nederland niet mee te nemen in het microdatabestand.

toegewezen aan de regio waarin de vestiging van het bedrijf gevestigd is. Als het bedrijf meer dan één vestiging heeft, kent het bedrijf meerdere fiscale nummers of kan het fiscaal nummer aan meerdere postcodes gekoppeld worden. In de meeste gevallen komen de postcodes – die aan fiscale nummers in de ICV en ICL gekoppeld worden – overeen met de vestigingen van het bedrijf. In dat geval worden de transactiewaarden in de ICV en ICL voor goederen- en dienstenhandel gebruikt als verdeelsleutel over de postcodes waaraan de fiscale nummers van dit bedrijf gekoppeld zijn. De totale import- en exportwaarde van goederen en diensten van het bedrijf, zoals gevonden in de IHG en IHD, wordt dan naar rato van de transactiewaarden over de postcodes verdeeld. Zo wordt gebruik gemaakt van alle beschikbare informatie om tot een realistische schatting te komen van de locaties waar het internationale goederen- en dienstenverkeer in Nederland plaatsvindt. Tegelijkertijd hebben we dan een schatting voor het totaal aantal handelende vestigingen. Deze waarde is geschaald zodat deze consistent is met de aantallen bedrijfsvestigingen op Statline.

Het is voor de eerste keer dat – op basis van voorlopige cijfers – regionale gegevens gepubliceerd van bedrijfsvestigingen met internationale handel in diensten, inclusief hun ruimtelijke spreiding over Nederland. Bovendien is de geregionaliseerde handelswaarde van goederen van een bedrijf dus niet langer gebaseerd op de verdeling van het aantal werkzame personen bij de bijbehorende vestigingen, maar op basis van de nieuwe ontwikkelde methode waarbij steekproef- en belastinggegevens op vestigingsniveau worden gebruikt. Een uitgebreide methodebeschrijving in de vorm van een rapport volgt later dit jaar.

In deze studie zijn vestigingen als internationaal handelaar geclassificeerd wanneer bij de desbetreffende vestiging goederen of diensten internationaal verhandeld worden én op bedrijfsniveau de import- of exportwaarde in één kalenderjaar minimaal 5 duizend euro bedraagt.⁴⁾ Met deze definitie wijkt dit hoofdstuk enigszins af van eerdere CBS-studies (Braams et al., 2012; CBS, 2015). Deze studies richtten zich echter enkel op de internationale handel in goederen. Omdat er (nog) geen vestigingsgegevens zijn van bedrijven met internationale handel in diensten – en omwille van onderlinge vergelijkbaarheid tussen goederenhandelaren en dienstenhandelaren – is hier er voor gekozen om een drempel te hanteren van 5 duizend euro op bedrijfsniveau. Om die reden wijken de aantallen internationale handelaren in dit hoofdstuk af van de voorgaande hoofdstukken. Hoewel internationale handelaren in diensten en goederen in dit

⁴⁾ Voor de leesbaarheid wordt in het vervolg van dit hoofdstuk gerefereerd naar internationale goederen- of diensten handelaren of bedrijfsvestigingen met internationale handel en wordt de drempel van 5 duizend euro op bedrijfsniveau niet altijd expliciet genoemd.

hoofdstuk gesplitst zijn, moge het duidelijk zijn dat een bedrijf zowel diensten als goederen kan importeren en/of exporteren. Een dergelijk bedrijf komt dan in beide groepen internationale handelaren voor.

Er bestaan verschillende methoden om de ruimtelijke spreiding van bedrijfsvestigingen inzichtelijk te maken (zie Geurden-Slis et al., 2013). In dit hoofdstuk is gekozen om ruimtelijke concentratie van bedrijfsvestigingen met internationale goederen- en dienstenhandel weer te geven aan de hand van drie methoden:

1. Percentage: aandeel vestigingen met internationale handel t.o.v. totale populatie in een regio (paragraaf 4.3).
2. Clusterindex: nabijheid van elke vestiging tot alle andere vestigingen binnen een bepaalde groep bedrijfsvestigingen (paragrafen 4.4 en 4.5).
3. Locatiequotiënt: het regionale aandeel van vestigingen met internationale handel wordt afgezet tegen het nationale aandeel van die vestigingen (paragraaf 4.5). Hier wordt het percentage vestigingen met internationale handel van methode 1 nog eens afgezet tegen het nationale aandeel.

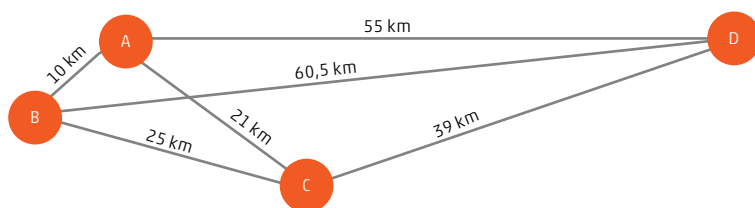
De eerste methode behoeft weinig verdere uitleg. Het betreft een rechttoe rechtaan berekening waarin het aantal vestigingen met internationale handel – behorend tot een bedrijf met een import- of exportwaarde van minimaal 5 duizend euro – gedeeld wordt door het totaal aantal vestigingen in een bepaalde regio. Op deze manier wordt een regionale *specialisatiegraad* bepaald voor internationale handelaren. De uitkomsten zijn eenvoudig te interpreteren en regio's zijn goed onderling te vergelijken. Het nadeel van deze methode is echter dat men afhankelijk is van de administratieve grenzen van regio's (gemeenten, Corop-gebieden of provincies). De vooraf bepaalde regionale indeling hoeft niet per se aan te sluiten bij de dagelijkse praktijk van bedrijven (het zgn. 'zoning' probleem). Bovendien veranderen de uitkomsten van methoden die uitgaan van de vooraf vastgestelde indelingen wanneer er wijzigingen plaatsvinden in de regionale indeling, bijvoorbeeld wanneer twee gemeenten fuseren (het zogenaamde 'scaling' probleem).

Om deze problemen te ondervangen, wordt in paragraaf 4.4 en 4.5 gebruik gemaakt van de 'clusterindex' – uitgedrukt in d-scores – om de ruimtelijke spreiding van vestigingen in Nederland te meten. Deze paragrafen borduren hiermee voort op een eerder gezamenlijke studie van het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) en CBS (Raspe et al., 2012). De clusterindex is ontwikkeld door Scholl en Brenner (2011) en meet de nabijheid van elke vestiging tot alle andere vestigingen binnen een bepaalde groep bedrijven. De d-score wordt berekend aan de hand van de volgende vergelijking:

$$D_i = \frac{1}{J-1} \sum_{j=1, j \neq i}^J \frac{1}{\max\{1 \text{ km}, d_{i,j}\}}$$

Hierin is i de huidige vestiging die beschouwd wordt en J het totaal aantal vestigingen van de populatie onder beschouwing (bijvoorbeeld het totaal aantal diensten- of goederenhandelaren). De term $d_{i,j}$ is de hemelsbrede afstand in kilometers tussen de twee vestigingen i en j . In de laatste term van de vergelijking wordt de omgekeerde afstand tussen twee observaties berekend, zodat de afstand tussen nabij gelegen bedrijfsvestigingen zwaarder mee weegt dan veraf gelegen vestigingen. Omdat de som van de rechterkant van de vergelijking toeneemt met het aantal observaties wordt deze term geschaald met $\frac{1}{J-1}$, zodat de d-score van een vestiging (D_i) onafhankelijk is van het aantal vestigingen in de subpopulatie waardoor de d-scores tussen alle subpopulaties vergelijkbaar zijn (zie ook Raspe et al., 2012). Vestigingen die op korte afstand van elkaar liggen kunnen de uitkomsten van de formule verstoren, omdat afstanden onder de 1 km de rechterterm van de vergelijking onrealistisch groot maken. Om die reden wordt hier een drempelwaarde gehanteerd van 1 kilometer, aangegeven met $\max\{1 \text{ km}, d_{i,j}\}$.

4.2.1 Afstanden tussen vier fictieve bedrijfsvestigingen



Bron: Scholl & Brenner, 2011

Aan de hand van een fictief voorbeeld in figuur 4.2.1 kan inzichtelijk gemaakt worden hoe de d-score voor de verschillende bedrijfsvestigingen wordt gemeten.

Voor vestiging A is de d-score: $\frac{1}{3} \left(\frac{1}{10\text{km}} + \frac{1}{21\text{km}} + \frac{1}{55\text{km}} \right) = 0,055 \text{ km}^{-1}$. Gemakshalve wordt de eenheid van de d-score vanaf nu achterwege gelaten.

Geen enkele andere vestiging in het voorbeeld heeft een hogere d-score. Vestiging A wordt gevolgd door vestiging B (0,052), vestiging C (0,038) en vestiging D (0,020). Het mag duidelijk zijn dat vestigingen met een hogere d-score meer geconcentreerd gesitueerd zijn dan vestigingen met een lage score.

Alle bedrijfsvestigingen krijgen volgens deze methode een d-score toegewezen op postcode 6 niveau. De d-scores worden op grootte gerangschikt om vervolgens te verdelen naar percentielen. Door elk tiende percentiel een andere kleur te geven wordt in een kaart in één oogopslag duidelijk op welke locaties in Nederland de internationale handelaren ruimtelijk het sterkst geconcentreerd zijn. Dit is het *concentratiepatroon*.

In paragraaf 4.5 wordt de specialisatiegraad en concentratiegraad van de bedrijfsvestigingen met internationale handel in één grafiek weergegeven. Mede vanwege visuele redenen wordt daar de specialisatiegraad iets anders bepaald dan in paragraaf 4.3. In paragraaf 4.3 wordt dit gedaan door het percentage vestigingen met internationale handel voor een regio te berekenen. In paragraaf 4.5 wordt dit percentage vervolgens afgezet tegen het aandeel van deze groep op landelijk niveau. We spreken in dit geval van het locatiequotiënt. Binnen de economische literatuur is het locatiequotiënt tevens een veelgebruikte manier om de *specialisatiegraad* van een bepaalde regio te bepalen. Wanneer de waarde van het locatiequotiënt 1 is betekent dit dat het aandeel vestigingen met internationale handel op regionaal niveau gelijk is aan het aandeel op landelijk niveau. Er is sprake van een ondervertegenwoordiging van een groep vestigingen – in dit geval vestigingen met internationale handel – wanneer de waarde van het locatiequotiënt lager is dan 1. Bij een groter aandeel in de regio is het locatiequotiënt hoger dan 1 en is er sprake van een oververtegenwoordiging van de onderzoekspopulatie.

4.3 Regionale specialisatie van bedrijven met internationale handel

Handel is een belangrijke pijler onder het Nederlandse verdienmodel. Zo is ongeveer een derde van het bruto binnenlands product (bbp) toe te schrijven aan de export van goederen en diensten (Kuypers et al., 2012; Voncken et al., 2014). Het Nederlandse bedrijfsleven (inclusief de bedrijfstak landbouw, bosbouw en visserij) kent 141 duizend bedrijven die goederen of diensten naar het buitenland

uitvoeren, oftewel circa 10 procent van het totale Nederlandse bedrijfsleven in 2014. In totaal telt Nederland 388 duizend bedrijven die diensten en/of goederen uit het buitenland importeren of over de grenzen exporteren.⁵⁾

Eerder onderzoek heeft aangetoond dat bedrijven met internationale handel gemiddeld genomen over hoger gekwalificeerd personeel beschikken, hogere lonen betalen en productiever zijn dan bedrijven die enkel gericht zijn op de binnenlandse markt (zie bijvoorbeeld hoofdstuk 3 van deze publicatie; Munch & Skaksen, 2006; Bernard et al., 2007; Jaarsma, 2013). Startende bedrijven met internationale handel in goederen hebben bovendien een 65 tot 75 procent hogere overlevingskans dan beginnende bedrijven zonder goederenhandel (Alberda & Hoekema, 2016).



12% van alle Limburgse bedrijfs-
vestigingen doet aan dienstenhandel

Figuur 4.3.1 laat zien dat goederenhandelaren (import en/of export) verhoudingsgewijs het sterkst vertegenwoordigd zijn in de regio's aan de grens. Maar liefst 34,4 procent van alle vestigingen in Zeeuws-Vlaanderen verhandelde goederen met het buitenland én behoorde tevens tot een bedrijf dat in 2014 in totaal minimaal 5 duizend euro aan goederen importeerde of exporteerde. In geen andere Nederlandse regio was dit aandeel zo groot. Het grote aandeel wordt mede veroorzaakt doordat relatief veel vestigingen in Zeeuws-Vlaanderen goederen importeren. De top-3 wordt gecomplementeerd door Noord-Limburg (26,2 procent) en Midden-Limburg (25,9 procent). Wat betreft goederenhandel is Limburg de meest internationaal georiënteerde provincie van Nederland. Limburgse vestigingen exporteren met name veel chemische producten (CBS, 2015). In Friesland zijn de minste vestigingen met internationale handel in goederen gevestigd. Landelijk haalt of brengt 17,3 procent van alle vestigingen goederen

⁵⁾ Omdat elk bedrijf met enige vorm van handel een bijdrage levert aan het Nederlandse bbp, zijn hier ook handelaren meegenomen met een handelswaarde van minder dan 5 duizend euro (import of export) meegenomen. Dit in tegenstelling tot de rest van het hoofdstuk.

over de grens. Dit zijn vestigingen die zelf goederen importeren of exporteren én behoren tot een bedrijf met een handelswaarde van minimaal 5 duizend euro in 2014. Deze 17,3 procent wordt gevormd door vestigingen die alleen goederen importeren (8,1 procent), bedrijven die alleen goederen exporteren (2,5 procent), en bedrijven met zowel goederenimport en -export, de zogenaamde two-way traders (6,7 procent). Bij deze uitsplitsing is alleen gekeken naar de goederenhandel. Het is ook mogelijk dat deze bedrijven diensten in- of uitvoeren. Voor een volledig overzicht per Corop-gebied en provincie zie tabel 4.6.1 in de bijlage.

Net als bij de goederenhandel is het aandeel vestigingen dat in diensten handelt in het zuiden van het land relatief groot, zie figuur 4.3.2. De top-3 regio's met het grootste aandeel dienstenhandelaren is gelijk aan de drie regio's die bij de goederenhandelaren relatief er boven uit steken: Zeeuws-Vlaanderen (14,5 procent), Midden-Limburg (11,9 procent) en Noord-Limburg (11,7 procent). De Limburgse regio's hebben wel van plek geruild. In vergelijking met het aandeel goederenhandelaren is het grenseffect bij dienstenhandelaren minder prominent. De fysieke afstand tot de grens is voor dienstenhandelaren mogelijk minder relevant aangezien een groot gedeelte van de diensten – zoals accountancy diensten of de aanschaf van computersoftware – niet fysiek de grens overgaan maar via een elektronische transactie.

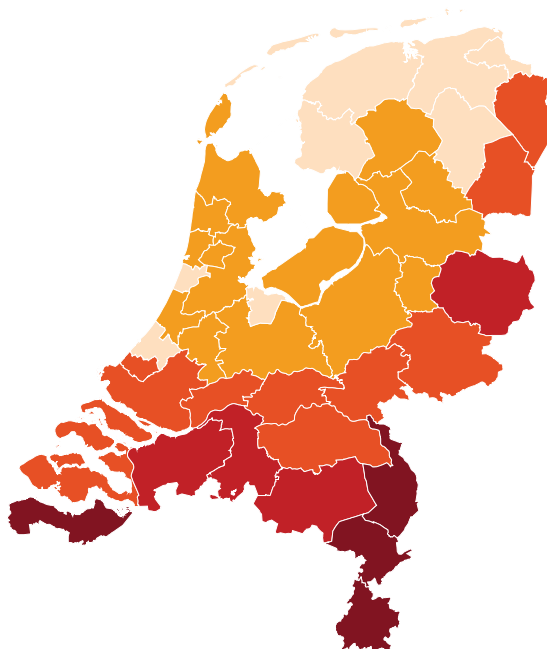
Verder is opvallend dat het aandeel vestigingen dat diensten importeert of exporteert beduidend kleiner is dan het aandeel goederenhandelaren. Dat geldt voor de top-3 regio's, maar ook voor de rest van het land. Hieruit kan men concluderen dat het voor de meeste bedrijfsvestigingen eenvoudiger is om goederen met het buitenland te verhandelen dan diensten.⁶⁾ Circa één op de twaalf vestigingen in Nederland importeert of exporteert diensten én is tevens onderdeel van een bedrijf waarvan de totale diensten handelswaarde minimaal 5 duizend euro bedraagt. Bij de goederenhandel is dat dubbel zo veel: ruim één op de zes bedrijfsvestigingen. De dienstenhandelaren in Nederland bestaan uit vestigingen die alleen diensten importeren (3,2 procent), bedrijven die alleen diensten exporteren (2,8 procent) en two-way traders (2,3 procent). Samen omvatten de dienstenhandelaren 8,3 procent van alle vestigingen in Nederland.

⁶⁾ Tiggeloo et al (2007) noemen enkele mogelijke belemmeringen voor dienstverlenende bedrijven in Nederland bij het internationaal actief worden.

4.3.1 Aandeel vestigingen met internationale goederenhandel naar Corop-gebied, 2014*

Goederenhandel

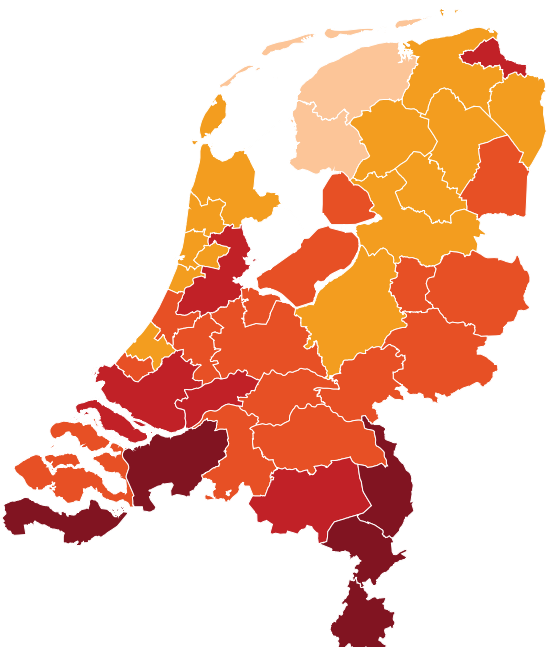
- Minder dan 14 procent
- 14 tot 17 procent
- 17 tot 20 procent
- 20 tot 23 procent
- Meer dan 23 procent



4.3.2 Aandeel vestigingen met internationale dienstenhandel naar Corop-gebied, 2014*

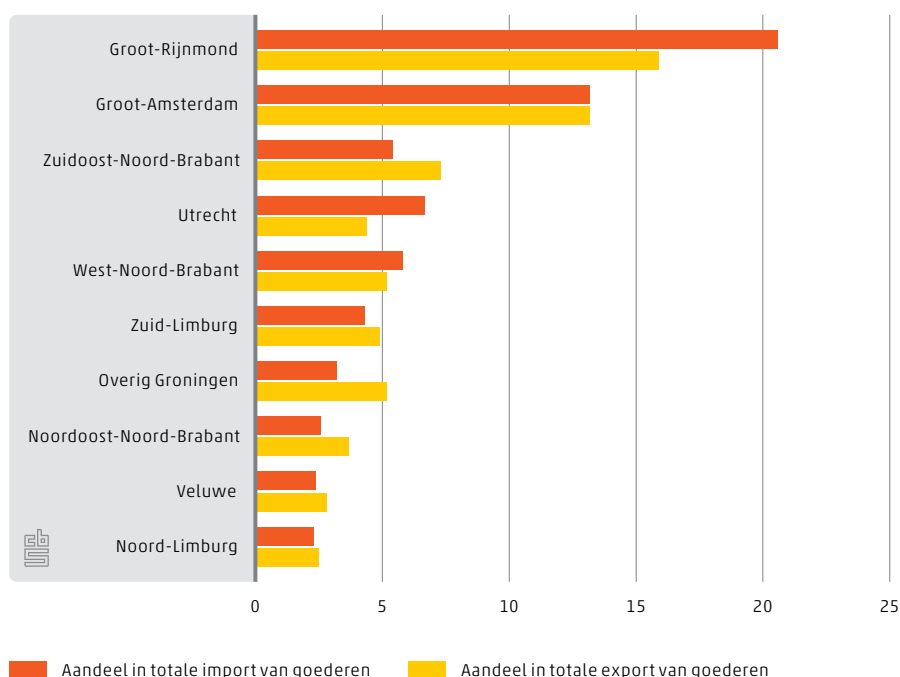
Dienstenhandel

- Minder dan 5 procent
- 5 tot 7 procent
- 7 tot 9 procent
- 9 tot 11 procent
- Meer dan 11 procent



Het zuiden van het land mag dan misschien het meest internationaal georiënteerd zijn wat betreft het aandeel bedrijfsvestigingen dat aan internationale goederen- of dienstenhandel doet, Groot-Rijnmond en Groot-Amsterdam steken qua handelswaarde met kop en schouders boven alle regio's uit. Geheel verrassend is dat natuurlijk niet door de aanwezigheid van een zeehaven en een luchthaven van wereldformaat. Groot-Rijnmond importeert een vijfde van de totale Nederlandse importwaarde van goederen en bijna 16 procent van de exportwaarde. Drie van de vier Brabantse Corop-gebieden komen voor in de top-10 regio's met de hoogste handelswaarde van goederen, zie figuur 4.3.3. De gehele top-10 is goed voor bijna twee derde van zowel de Nederlandse import- en exportwaarde van goederen.

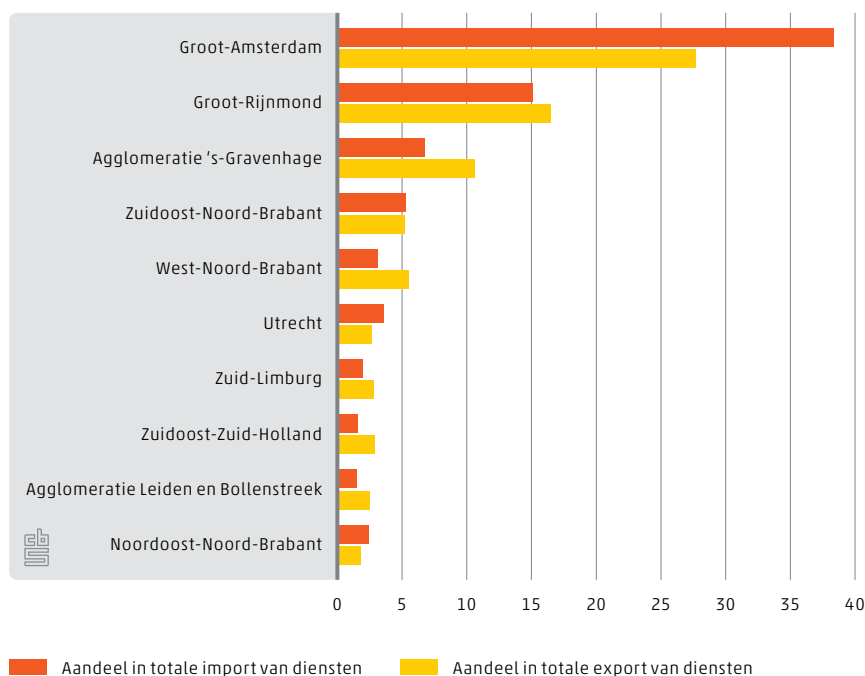
4.3.3 Top-10 Corop-gebieden met meeste goederenhandel, 2014*



Ook bij de handelswaarde van diensten steken Groot-Amsterdam en Groot-Rijnmond er bovenuit, zo blijkt uit figuur 4.3.4. De dominantie van deze twee regio's is nog groter dan het geval was bij handelswaarde van goederen. Bedrijven in Groot-Amsterdam betalen en ontvangen verreweg het meeste geld voor grensoverschrijdende diensten. Amsterdam en omstreken is goed voor 38,4 procent van de Nederlandse importwaarde van diensten en 27,7 procent van de exportwaarde. Deze hoge aandelen kunnen – naast de aanwezigheid van Schiphol – onder meer verklaard worden door de vele hoofdkantoren van (grote)

bedrijven die in de regio Amsterdam gevestigd zijn. Veel dienstentransacties gaan namelijk via het hoofdkantoor van een bedrijf. Den Haag en omstreken behoorde in 2014 niet tot de belangrijkste regio's met internationale goederenhandel, maar wat betreft de waarde van de dienstenhandel staat de regio Den Haag wel in de Nederlandse top. De tien regio's met de hoogste dienstenhandelswaarde zijn gezamenlijk goed voor bijna 80 procent van zowel de Nederlandse import- en exportwaarde van diensten.

4.3.4 Top-10 Corop-gebieden met meeste dienstenhandel, 2014*



4.4 Ruimtelijke concentratie van bedrijven met internationale handel

Uit het voorgaande kan men concluderen dat met name de zuidelijke regio's van Nederland een relatief hoge concentratie van handelende vestigingen hebben, maar dat verreweg de meeste internationale handel plaatsvindt in de regio's Amsterdam en Rotterdam. Hoewel de verschillende Nederlandse regio's op deze wijze goed met elkaar te vergelijken zijn, kunnen de aandelen en waardes veranderen naarmate de indeling van (administratieve) regio's wijzigt; het zogenaamde 'scaling' probleem. Daarnaast hoeft de regionale indeling niet per definitie aan te sluiten bij de dagelijkse praktijk van bedrijven; het zgn. 'zoning' probleem (Raspe et al., 2012; Geurden-Slis et al., 2013). In deze paragraaf wordt om die reden enkel gekeken naar de afstand van vestigingen ten opzichte van elkaar om de spreiding van bedrijfsvestigingen met internationale handel inzichtelijk te maken. In plaats van een relatieve maat van concentratie wordt hier gekeken naar de daadwerkelijke concentratie van bedrijfsvestigingen met internationale handel. Deze paragraaf borduurt met deze methode verder op eerder gezamenlijk onderzoek van het Planbureau voor de Leefomgeving en CBS (zie Raspe et al., 2012).

De economische literatuur benadrukt het belang van ruimtelijke nabijheid van bedrijven, ook in een globaliserende wereld. De aanwezigheid van en afstand tot andere bedrijven beïnvloedt onder meer de mate waarin een bedrijf kan profiteren van een gespecialiseerde arbeidsmarkt (labor-market pooling), toeleveranciers die minder afhankelijk zijn van één bedrijf (input sharing) en kennisspillovers (innovatie). Ruimtelijke nabijheid van bedrijven bevordert contacten tussen bedrijven doordat vertrouwensrelaties eenvoudiger worden gelegd door informele en formele face-to-face contacten. Zelfs wanneer er geen sprake is van concreet contact, vergelijkt men zichzelf sneller met de burens waardoor innovatie en productiviteit gestimuleerd worden (Porter, 1998; Raspe et al., 2012; Van Gessel & Sillen, 2014).

Tabel 4.4.1 laat zien in welke mate de typen goederen- en dienstenhandelaren over Nederland verspreid zijn. Hoe hoger de d-score, hoe meer de desbetreffende bedrijfsvestigingen geconcentreerd zijn in een bepaald gebied. Uit de tabel blijkt dat internationale handelaren in diensten – gemiddeld genomen – meer in elkaars nabijheid liggen dan goederenhandelaren (0,0230 respectievelijk 0,0202), ondanks dat er in Nederland meer goederenhandelaren zijn. Zeker in bepaalde plaatsen is de concentratie hoger (0,0625 respectievelijk 0,0480) en het verschil nog groter. Ook valt op dat bedrijfsvestigingen die zich enkel specialiseren in de export – bij zowel goederen en diensten – het sterkst geconcentreerd zijn op bepaalde plaatsen. Two-way traders en vestigingen met alleen import zijn relatief het meest over Nederland verspreid.

4.4.1 Range d-scores per type goederen- en dienstenhandelaar, 2014*

	Minimale d-score	25 percentiel d-score	Mediaan d-score	Gemiddelde d-score	75 percentiel d-score	Maximale d-score
Type handelaar						
Goederenhandelaren						
totaal (benchmark)	0,0063	0,0144	0,0200	0,0202	0,0241	0,0480
enkel import	0,0064	0,0143	0,0195	0,0201	0,0238	0,0498
enkel export	0,0061	0,0144	0,0205	0,0217	0,0255	0,0586
two-way traders	0,0063	0,0149	0,0204	0,0201	0,0242	0,0423
Dienstenhandelaren						
totaal (benchmark)	0,0062	0,0151	0,0213	0,0230	0,0273	0,0625
enkel import	0,0063	0,0150	0,0211	0,0225	0,0267	0,0599
enkel export	0,0060	0,0150	0,0215	0,0243	0,0279	0,0714
two-way traders	0,0064	0,0152	0,0216	0,0228	0,0278	0,0558

Maar in hoeverre zijn bovenstaande scores hoog of laag? Om deze uitkomsten in perspectief te plaatsen zijn in tabel 4.4.2 ook de resultaten van het eerder onderzoek van PBL en CBS weergegeven. In dat onderzoek is onderzocht wat de ruimtelijke spreiding is van bedrijfsvestigingen behorend tot de Nederlandse topsectoren.

Wanneer de d-scores van de internationale handelaren worden afgezet tegen de verschillende topsectoren, dan blijkt dat internationale handelaren meer in elkaars nabijheid liggen dan menig topsector; zeker wanneer naast de gemiddelde d-score ook de maximale d-score in ogenschouw wordt genomen. Alleen de creatieve industrie kent een duidelijk hogere ruimtelijke concentratie aan

vestigingen. Met name de media is in Nederland sterk geconcentreerd (Hilversum en regio Amsterdam). De overige topsectoren scoren wat betreft ruimtelijke spreiding vergelijkbaar of lager dan de internationale goederenhandelaren. De dienstenhandelaren liggen – op de creatieve industrie na – meer in elkaars nabijheid dan de vestigingen behorend tot de topsectoren. Uit tabel 4.4.2 blijkt tevens dat vestigingen actief in de dienstverlenende bedrijfstakken meer in elkaars nabijheid zitten dan de industriële sector. Dit ligt in lijn met de ruimtelijke spreiding van de goederen- en dienstenhandelaren.

In het vervolg van deze paragraaf komt per type handelaar (enkel import, enkel export en two-way trader) de ruimtelijke concentratie van goederen- en dienstenhandelaren in Nederland aan bod.

4.4.2 Range d-scores topsectoren, 2011

	Aantal vestigingen 31-12-2011	Mediaan d-score	Gemiddelde d-score	Maximale d-score
Topsector				
Benchmark industrie	52 927	0,0193	0,0185	0,0346
Benchmark diensten	334 373	0,0229	0,0257	0,0687
Agro & Food breed	136 419	0,0166	0,0176	0,0410
Agro & Food smal	58 053	0,0158	0,0157	0,0334
Life science & Health	2 703	0,0207	0,0210	0,0422
HTSM – maakindustrie	21 825	0,0189	0,0180	0,0287
HTSM – brainport ¹⁾	6 988	0,0197	0,0185	0,0268
HTSM – diensten	51 627	0,0211	0,0217	0,0477
Chemie	2 509	0,0188	0,0180	0,0268
Tuinbouw en uitgangsmaterialen	19 338	0,0193	0,0226	0,0506
Logistiek	28 187	0,0197	0,0210	0,0436
Water	3 511	0,0196	0,0199	0,0331
Creatieve industrie – media	14 304	0,0319	0,0503	0,1525
Creatieve industrie – cultuur	47 681	0,0276	0,0399	0,1226
Creatieve industrie – diensten	55 037	0,0256	0,0320	0,0967
Energie	1 410	0,0189	0,0204	0,0451

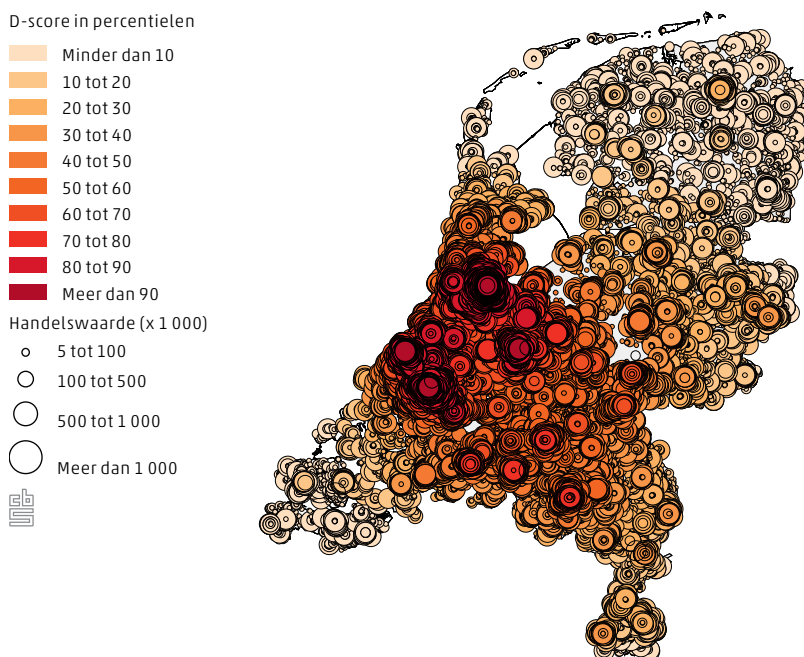
¹⁾ HTSM-brainport is een deelgroep van de HTSM-maakindustrie. Het totaal aantal vestigingen in de topsector HTSM is de som van de vestigingen in de HTSM-maakindustrie en de HTSM-diensten.

Bron: Raspe et al (2012).

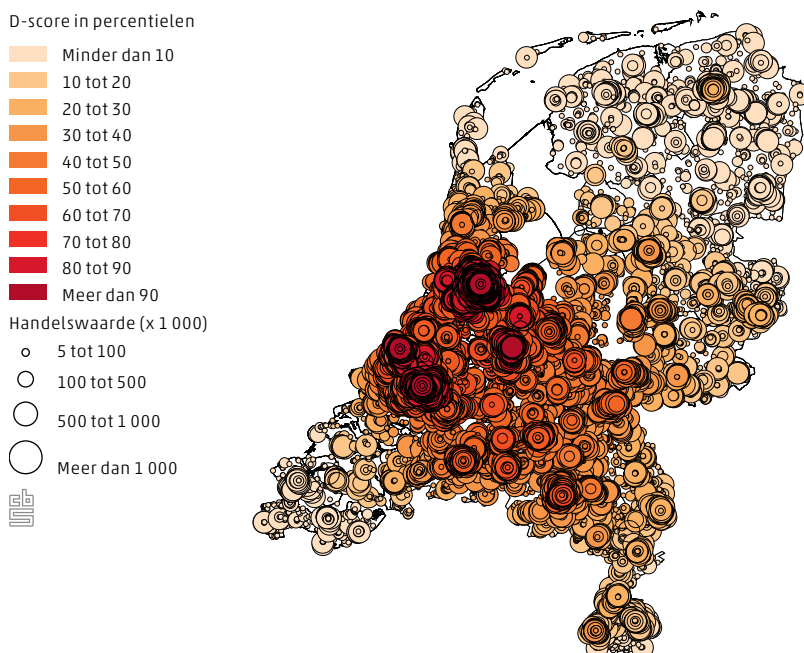
Enkel import

Figuur 4.4.3 toont de ruimtelijke spreiding van de ruim 100 duizend vestigingen die enkel goederen importeren en tevens behoren tot een bedrijf met een invoerwaarde van goederen van minimaal 5 duizend euro. Uit figuur 4.4.3 blijkt dat deze goederenimporteurs in het hele land vestigingen hebben. De grootste concentratie goederenimporteurs is echter in de Randstad te vinden. Vestigingen die goederen importeren zijn in 2014 het sterkst geconcentreerd in de Amsterdamse grachtengordel en Haarlem; met d-scores van bijna 0,05. De ruimtelijke spreiding van vestigingen die enkel diensten importeren lijkt sterk op de spreiding van de goederenimporteurs, zie figuur 4.4.4. Desondanks zijn er ook verschillen. Zo zijn er duidelijk minder vestigingen in Nederland die diensten importeren; in totaal circa 40 duizend. Daarnaast zijn importeurs van diensten nog meer in de stadscentra van de grote steden te vinden in vergelijking met bedrijfsvestigingen die enkel goederen importeren.

4.4.3 Ruimtelijke concentratie van vestigingen met enkel import van goederen, 2014*



4.4.4 Ruimtelijke concentratie van vestigingen met enkel import van diensten, 2014*



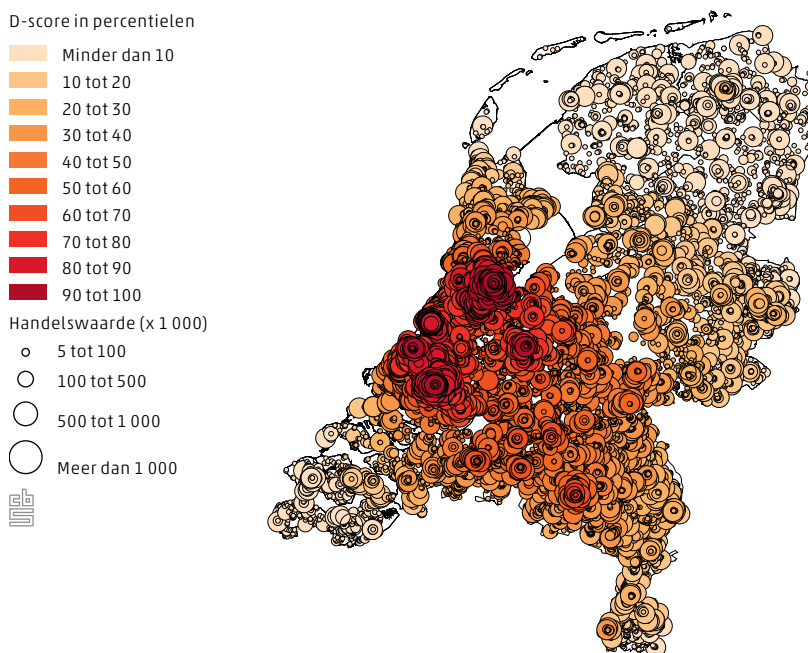
Enkel export

Net als bij de importerende vestigingen, zijn de meeste vestigingen die alleen goederen of diensten exporteren gelegen in de drukst bevolkte gebieden van Nederland, zie figuur 4.4.5 en figuur 4.4.6. In vergelijking met de vestigingen die enkel goederen importeren, zijn de 32 duizend vestigingen met enkel export van goederen sterker op enkele plekken geconcentreerd. In 2014 kent de Amsterdamse grachtengordel wederom de grootste concentratie van dit type vestigingen (0,0586). Toch toont figuur 4.4.5 dat ook buiten de Randstad sprake is van een clustering van vestigingen met enkel goederenexport, zoals in Eindhoven. Van alle soorten internationale handelaren hebben de dienstenhandelaren die enkel exporteren de grootste concentratiegraad (0,0714). In totaal zijn er in ons land 35 duizend vestigingen die diensten exporteren en onderdeel zijn van een bedrijf dat voor minimaal 5 duizend euro exporteert. In het noordoosten van Nederland en Zeeland zijn de minste diensten exporterende vestigingen gelegen.

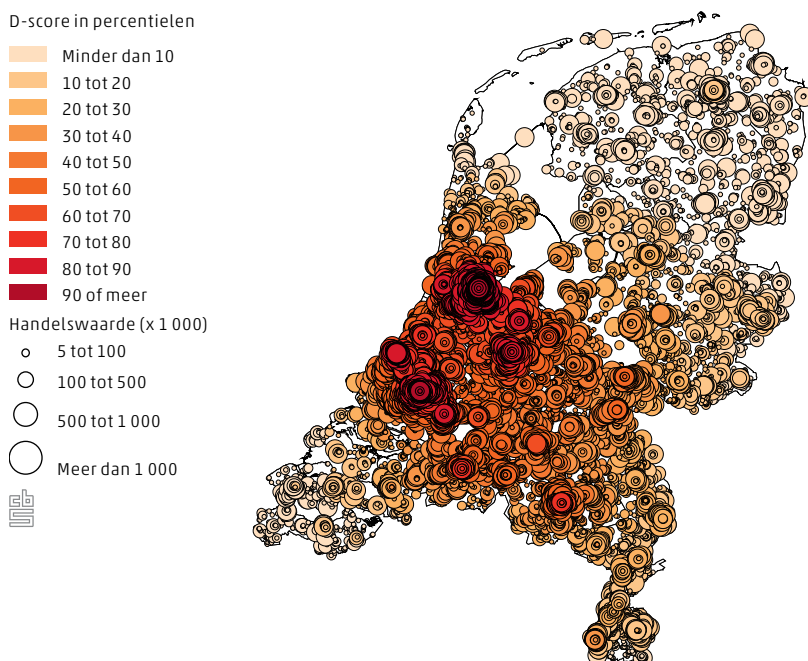
35 000 vestigingen in Nederland
die alleen diensten exporteren



4.4.5 Ruimtelijke concentratie van vestigingen met enkel export van goederen, 2014*



4.4.6 Ruimtelijke concentratie van vestigingen met enkel export van diensten, 2014*

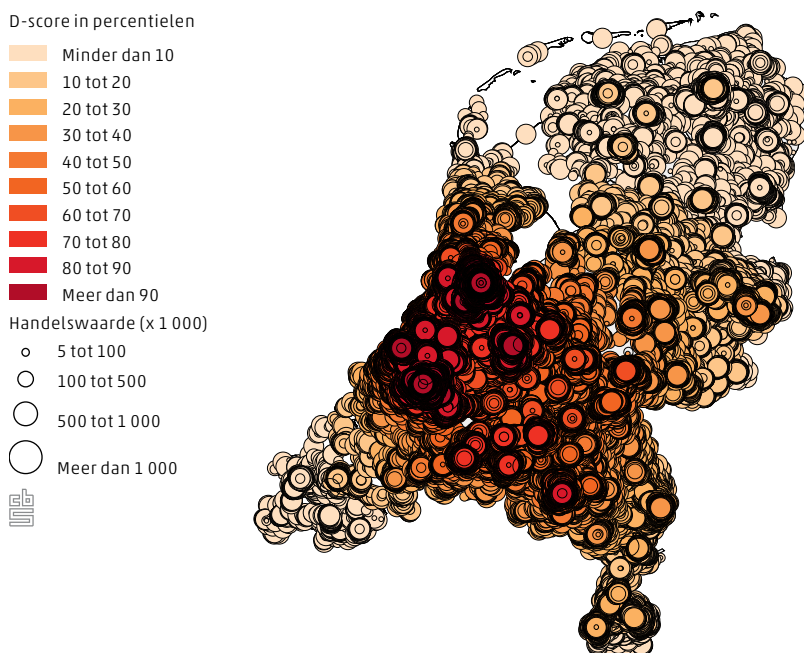


Two-way trader

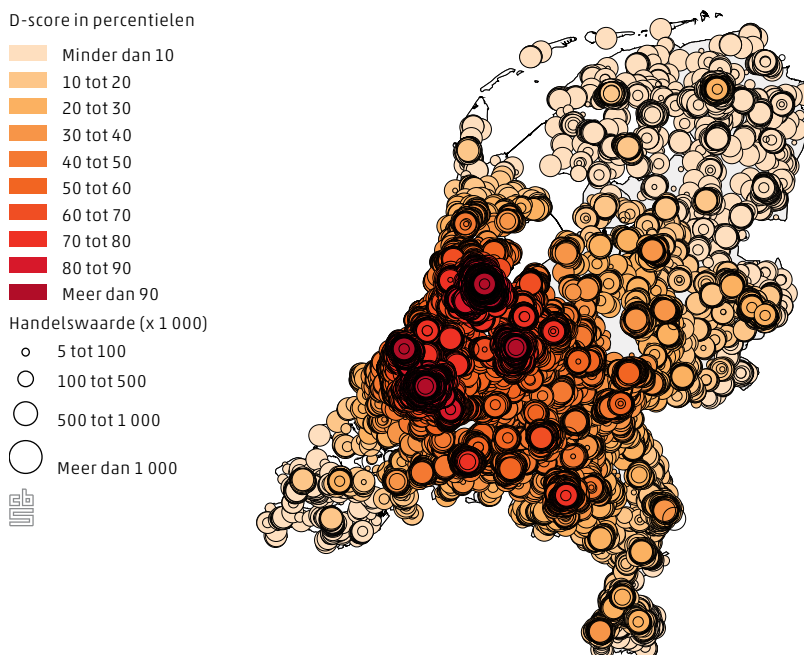
Nederland kent circa 84 duizend vestigingen die goederen importeren én exporteren. Deze two-way traders zijn tevens onderdeel van een bedrijf met een handelswaarde van minstens 10 duizend euro in 2014.⁷⁾ Daarnaast zijn er bijna 29 duizend vestigingen in Nederland die diensten inkopen op de internationale markt (import van diensten), en tevens diensten verkopen aan personen of bedrijven in het buitenland (export van diensten). Figuur 4.4.7 en figuur 4.4.8 maken duidelijk dat two-way traders op jaarbasis relatief vaak diensten en goederen verhandelen met een waarde hoger dan 1 miljoen euro. Dat kwam ook naar voren in hoofdstuk 2 van deze publicatie. Van alle type internationale handelaren zijn de two-way traders het minst sterk op enkele plekken gevestigd. De maximale d-score van two-way traders in goederen bedraagt 0,0423 en van diensten 0,0558. Dat is echter nog altijd een hogere ruimtelijke concentratie dan in 2011 het geval was bij vestigingen actief in de industriële sector en in het bijzonder de agrosector en chemische industrie (zie tabel 4.4.2). Net als bij voorgaande kaarten blijkt dat de dienstenhandelaren meer geconcentreerd zijn in de grote steden ten opzichte van de goederenhandelaren.

⁷⁾ Een bedrijfsvestiging mag zich – volgens de definitie die gehanteerd is in dit hoofdstuk – importeur of exporteur noemen wanneer zij zelf handelen, én het bedrijf waartoe ze behoren een respectievelijke import- of exportwaarde heeft van 5 duizend euro. Omdat een two-way trader zowel importeur als exporteur is, betekent dit automatisch dat een two-way trader minimaal 10 duizend euro verhandeld (minstens 5 duizend aan import en 5 duizend aan export). Ter illustratie: een bedrijfsvestiging met een importwaarde van 16 duizend euro en een exportwaarde van 4 duizend euro, wordt hier niet beschouwd als two-way trader, maar als importeur.

4.4.7 Ruimtelijke concentratie van vestigingen met goederen-import en -export, 2014*



4.4.8 Ruimtelijke concentratie van vestigingen met diensten-import en -export, 2014*



4.5 Regionale specialisatie en concentratie van bedrijven met internationale handel

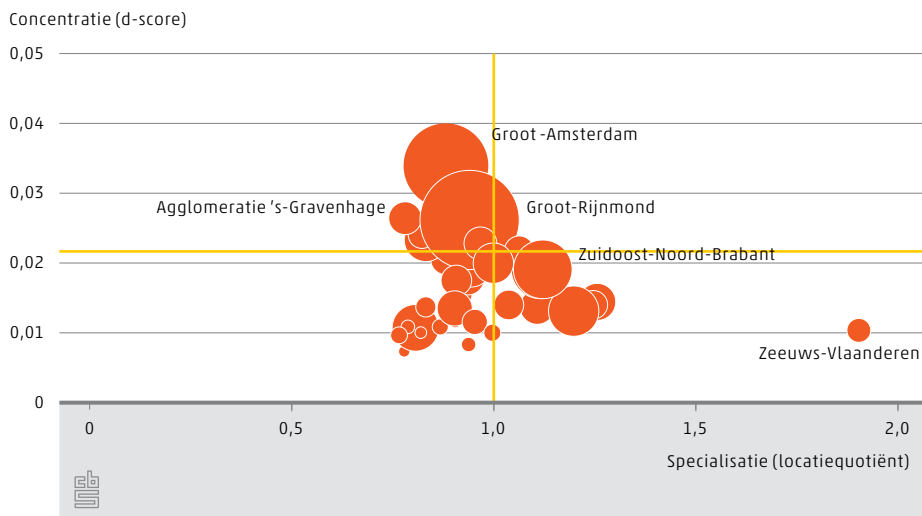
In de voorgaande paragrafen is de ruimtelijke spreiding van bedrijfsvestigingen inzichtelijk gemaakt met behulp van een *specialisatiegraad* en *concentratiegraad*. De specialisatiegraad is een relatieve maat (wat is het aandeel vestigingen met internationale handel van het totaal aantal vestigingen?) en de concentratiegraad een absolute maat (hoeveel vestigingen met internationale handel zijn er op een bepaalde locatie en hoe dichtbij liggen die bij andere vestigingen?).

In deze paragraaf worden de resultaten van deze twee maten samengevoegd in één grafiek, zie figuur 4.5.1 en 4.5.2. Vanwege de overzichtelijkheid is er voor gekozen om de gegevens op Corop-niveau te presenteren. De grafiek zou onleesbaar worden wanneer hier alle circa 450 duizend postcodes in Nederland gepresenteerd zouden worden. Dit betekent wel dat voor elk Corop-gebied een nieuwe concentratiegraad – uitgedrukt in een d-score – bepaald is. De d-score van de Corop-gebieden komt overeen met het gemiddelde van alle d-scores van bedrijfsvestigingen in de desbetreffende regio. Deze concentratiegraad is op de y-as af te lezen. Op de x-as is de specialisatiegraad van het Corop-gebied weergegeven, uitgedrukt in locatiequotiënten. Het locatiequotiënt vergelijkt het aandeel vestigingen met internationale handel in een regio met het aandeel van deze groep op landelijk niveau, waarbij geldt dat het landelijk gemiddelde gelijk is aan 1. Er is sprake van een ondervertegenwoordiging van vestigingen met internationale handel in goederen of diensten wanneer de waarde van het locatiequotiënt lager is dan 1. Bij een groter aandeel in de regio is het locatiequotiënt hoger dan 1 en is er sprake van een oververtegenwoordiging van de vestigingen met internationale handel. De omvang van de bollen zijn naar rato van de totale handelswaarde van de goederen of diensten van het desbetreffende Corop-gebied, zodat ook het belang van een Corop-gebied in een oogopslag duidelijk wordt.

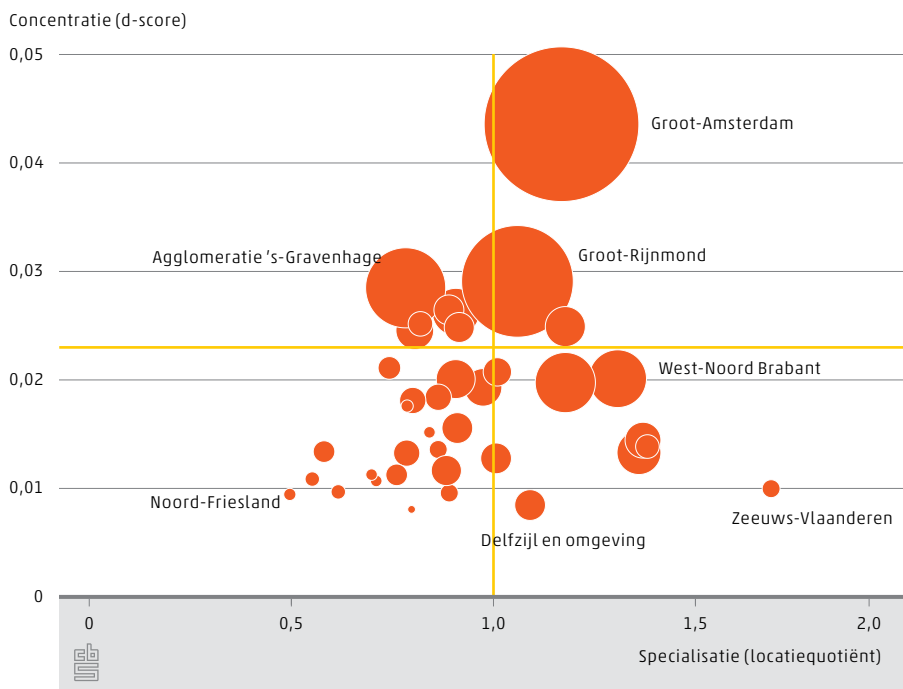
Zoals eerder ook geconcludeerd, blijkt uit figuur 4.5.1 dat Groot-Rijnmond van alle Nederlandse regio's de hoogste handelswaarde in goederen heeft. Hoewel in Groot-Rotterdam ook veel bedrijfsvestigingen met internationale handel in goederen geconcentreerd zijn, blijkt de regio niet bovengemiddeld gespecialiseerd te zijn in de goederenhandel. Tenminste, wanneer gekeken wordt naar het aandeel vestigingen met internationale goederenhandel in de totale vestigingspopulatie. Zeeuws-Vlaanderen profiteert van haar ligging en is het meest gespecialiseerd in de internationale goederenhandel, al zijn hier relatief weinig bedrijfsvestigingen met goederenhandel geconcentreerd. Met een locatiequotiënt van 0,89 is Groot-Amsterdam

ten opzichte van het landelijk ondervertegenwoordigd wat betreft het aandeel vestigingen met internationale handel in goederen.

4.5.1 Ruimtelijke concentratie en specialisatie van goederenhandelaren in Nederlandse regio's, 2014*



4.5.2 Ruimtelijke concentratie en specialisatie van dienstenhandelaren in Nederlandse regio's, 2014*



Van een ondervertegenwoordiging in Groot-Amsterdam is geen sprake bij de bedrijfsvestigingen met internationale handel in diensten. Integendeel, zowel in absolute termen (concentratie) als in relatieve termen (specialisatie) presteert de regio bovengemiddeld. Er is zelfs geen enkele andere regio waar meer bedrijven met internationale handel in diensten geconcentreerd zitten óf waar een hogere waarde in diensten verhandeld wordt. Ook Groot-Rijnmond is bovengemiddeld gespecialiseerd in de dienstenhandel. Maar niet alle grote steden beschikken over een relatief groot aandeel dienstenhandelaren. Zo scoort de agglomeratie 's-Gravenhage lager dan het landelijk gemiddelde, ondanks dat deze regio wel nog in de top-3 staat van regio's met de hoogste handelswaarde van diensten in 2014. Van alle Nederlandse regio's heeft Noord-Friesland de laagste specialisatiegraad van internationale dienstenhandelaren. En alleen in Oost-Groningen en in Delfzijl en omgeving zijn minder bedrijfsvestigingen met internationale handel in diensten geconcentreerd.

In de bijlage is de concentratie- en specialisatiegraad van de goederen- en dienstenhandelaren weergegeven van alle veertig Nederlandse Corop-gebieden, zie tabel 4.6.2 en 4.6.3. Deze tabellen zijn verder uitgesplitst naar bedrijven die alleen importeren, bedrijven die alleen exporteren en bedrijven die zowel importeren en exporteren.

4.6 Conclusie en discussie

Dit hoofdstuk is in twee opzichten vernieuwend. Daar waar de ruimtelijke spreiding van internationale goederenhandelaren al meerdere malen onderzocht was (zie bijvoorbeeld Braams et al., 2012; CBS, 2015), ontbrak tot op heden regionale informatie over dienstenhandelaren. Voor het eerst zijn in dit hoofdstuk – op basis van voorlopige cijfers – regionale gegevens gepubliceerd van bedrijfsvestigingen met internationale handel in diensten, inclusief hun ruimtelijke spreiding over Nederland. Ten tweede is de geregionaliseerde handelswaarde van goederen van een bedrijf niet langer gebaseerd op de verdeling van het aantal werkzame personen bij de bijbehorende vestigingen, maar op basis van een nieuw ontwikkelde methode waarbij steekproef- en belastinggegevens op vestigingsniveau worden gebruikt. Eenzelfde methode is gebruikt bij het bepalen van de handelswaarde van dienstenhandelaars op vestigingsniveau. Voor meer informatie over deze methode zie paragraaf 4.2.

In dit hoofdstuk staat de ruimtelijke spreiding van bedrijven met internationale handel in goederen en diensten centraal. Deze spreiding is aan de hand van drie methoden inzichtelijk gemaakt. De eerste methode meet het aandeel vestigingen met internationale handel ten opzichte van de totale populatie in een regio (*specialisatiegraad*). De tweede methode meet de nabijheid van elke vestiging tot alle andere vestigingen binnen een bepaalde groep bedrijven. Deze tweede methode is ontwikkeld door Scholl en Brenner (2011) en maakt gebruik van een zogenaamde 'clusterindex' om de ruimtelijke spreiding van vestigingen – uitgedrukt in d-scores – in Nederland te meten (*concentratiegraad*). Het locatiequotiënt is de derde maat die in dit hoofdstuk gebruikt is. Deze sluit aan bij de eerste methode maar zet de regionale aandelen af tegen het landelijk gemiddelde. Hiermee borduurt dit hoofdstuk voort op een eerdere studie van het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) en CBS (Raspe et al., 2012).

Uit dit hoofdstuk blijkt dat vestigingen met internationale handel in goederen verhoudingsgewijs het sterkst vertegenwoordigd zijn in de regio's aan de grens van Nederland. Limburg is in dit opzicht de meest internationaal georiënteerde provincie van ons land (25,3 procent). Landelijk handelt 17,3 procent van alle vestigingen goederen over de grens. Dit zijn vestigingen die zelf goederen importeren of exporteren én behoren tot een bedrijf met een handelswaarde van minimaal 5 duizend euro in 2014. Het aandeel vestigingen met internationale handel in diensten in Nederland is met 8,3 procent beduidend lager. De drie zuidelijke provincies van Nederland beschikken ook over het grootste aandeel dienstenhandelaren.

Deze relatieve maat geeft een goed beeld welke regio naar verhouding het meest actief is op internationale markten. Dit betekent echter niet dat we de absolute aantallen kunnen negeren. Zo benadrukt de economische literatuur (o.a. Porter, 1998) het belang van de ruimtelijke nabijheid van bedrijven. De aanwezigheid van andere bedrijven beïnvloedt onder meer de mate waarin een bedrijf kan profiteren van een gespecialiseerde arbeidsmarkt (labor-market pooling), toeleveranciers die minder afhankelijk zijn van één bedrijf (input sharing) en kennisspillovers (innovatie). Om die reden is ook onderzocht wat de ruimtelijke spreiding is van bedrijfsvestigingen met internationale handel in goederen en diensten.

Uit het onderzoek blijkt dat de meeste handelaren geconcentreerd zijn in de Randstad. Internationale handelaren in diensten liggen – gemiddeld genomen – meer in elkaars nabijheid dan goederenhandelaren. Met name de stadscentra hebben een hoge concentratie aan dienstenhandelaren, in het bijzonder Amsterdam. Goederenhandelaren zijn iets meer over de stad en directe omgeving verspreid. Dat is niet geheel verrassend. Zo is een goede (fysieke) bereikbaarheid en ruimte voor opslag voor veel (grote) goederenhandelaren erg belangrijk. Voor bedrijven die diensten verhandelen is dit van minder belang, omdat voor de meeste diensten geen voorraad nodig is en veel diensten online gekocht en verkocht kunnen worden. Van alle typen internationale handelaren zijn de vestigingen die alleen diensten exporteren het meest geconcentreerd.

Wanneer we de mate van concentratie van bedrijfsvestigingen met internationale handel – uitgedrukt in d-scores – vergelijken met uitkomsten van eerder onderzoek (Raspe et al., 2012) dan valt op dat internationale handelaren meer in elkaars nabijheid liggen dan menig bedrijfstak; zeker wanneer naast de gemiddelde d-score ook de maximale d-score in ogenschouw wordt genomen. Van de Nederlandse topsectoren kent alleen de creatieve industrie een duidelijk hogere ruimtelijke concentratie aan vestigingen.

Zoals gezegd zijn in absolute zin de meeste vestigingen van internationale handelaren terug te vinden in de Randstad. Kijken we louter naar de import- en exportwaarde van diensten en goederen dan steken twee regio's er met kop en schouders bovenuit: Groot-Rijnmond en Groot-Amsterdam. De aanwezigheid van een zeehaven en luchthaven van wereldformaat speelt hierin natuurlijk een grote rol. Groot-Rijnmond importeert een vijfde van de totale Nederlandse importwaarde van goederen en bijna 16 procent van de exportwaarde. Bij de dienstenhandel domineert Groot-Amsterdam. Maar liefst 38,4 procent van de Nederlandse importwaarde van diensten en 27,7 procent van de exportwaarde komt voor rekening van bedrijfsvestigingen in Amsterdam en omstreken.

Verder onderzoek

In deze eerste studie is de ruimtelijke spreiding van de verschillende typen⁸⁾ internationale goederen- en dienstenhandelaren inzichtelijk gemaakt. De ruimtelijke spreiding is geanalyseerd met behulp van drie methoden om de specialisatiegraad en concentratiegraad te meten. Aangezien elke methode z'n voor- en nadelen heeft, kunnen in vervolgstudies – afhankelijk van de onderzoeksvraag – ook andere methoden gebruikt worden (zie hiervoor Geurden-Slis et al., 2013).

Daarnaast is het ook mogelijk om in vervolgstudies een andere bedrijfspopulatie onder de loep te nemen. Zo kan er ingezoomd worden op andere aspecten of een ander detailniveau van internationale handelaren, of juist een compleet andere bedrijfspopulatie beschouwd worden. Eenzelfde analyse is namelijk ook mogelijk voor alle bedrijfskenmerken waar op regionaal niveau microdata van beschikbaar is. Men kan hierbij denken aan specifieke bedrijfstakken (op basis van de SBI-code), bedrijven die handelen in specifieke goederen en diensten⁹⁾, bedrijven die in buitenlandse handen zijn, het innovatievermogen van bedrijven, het aantal werkzame personen, et cetera.

⁸⁾ Enkel import, enkel export, two-way traders.

⁹⁾ Momenteel is er nog geen microdata van het type dienst op regionaal niveau voorhanden. Het is de verwachting dat deze informatie in de nabije toekomst wel beschikbaar komt.

4.7 Bijlage

4.6.1 Aandeel vestigingen met internationale handel per regio naar type handelaar, 2014*

	Goederenhandel					Dienstenhandel			
	Aantal vestigingen	aandeel importeurs	aandeel exporteurs	aandeel two-way traders	totaal handelaren	aandeel importeurs	aandeel exporteurs	aandeel two-way traders	totaal handelaren
Corop-gebied									
Oost-Groningen	8 820	9,3	2	5,7	17	2,9	1,8	2,2	6,9
Delfzijl en omgeving	2 720	5,5	1,3	5,7	12,5	3,1	3,3	2,9	9,3
Overig Groningen	25 590	6,6	1,8	4,9	13,4	2,7	1,9	2	6,6
Noord-Friesland	22 870	6,8	1,3	4,1	12,2	1,8	1,1	1,3	4,2
Zuidwest-Friesland	11 915	6,5	1,7	4,6	12,8	2	1,5	1,4	4,9
Zuidoost-Friesland	13 485	7,3	1,7	6,1	15,1	2,6	1,6	2	6,2
Noord-Drenthe	12 255	7,3	1,6	4,8	13,7	2	1,7	1,6	5,3
Zuidoost-Drenthe	10 990	9,1	2,7	6,9	18,7	2,8	2,5	2,3	7,6
Zuidwest-Drenthe	9 400	8,3	1,9	5,9	16,1	2,4	1,6	2	6
Noord-Overijssel	25 530	7,9	1,9	6,3	16,1	2,7	2	2,1	6,8
Zuidwest-Overijssel	9 670	7,9	2,1	6,7	16,6	2,7	2,2	2,3	7,2
Twente	40 240	10,3	2,7	8,9	22	3,7	2,6	2,4	8,7
Veluwe	48 585	8,1	2,1	6,7	17	3	2,1	1,8	6,9
Achterhoek	28 690	9,5	2,6	7,8	19,9	3	2,6	1,8	7,4
Arnhem/Nijmegen	47 305	8,1	2,4	6,8	17,3	3,2	2,9	2,3	8,4
Zuidwest-Gelderland	21 130	7,5	2,8	7,2	17,5	2,9	2,6	2	7,5
Utrecht	101 420	6,7	2,1	5,6	14,4	2,9	2,7	2,2	7,8
Kop van Noord-Holland	28 380	7,1	2,1	4,8	14	2,1	1,5	1,4	5
Alkmaar en omgeving	16 765	8,1	1,7	6,5	16,2	2,8	1,9	2,1	6,8
IJmond	12 905	7,7	1,8	5,8	15,3	2,3	2,1	2	6,4
Agglomeratie Haarlem	19 260	7,1	1,9	4,5	13,4	2,6	2,6	1,6	6,8
Zaanstreek	11 200	6,7	1,6	6,4	14,7	2,5	1,7	2,1	6,3
Groot-Amsterdam	131 660	7,1	2,8	5,6	15,5	3,7	3,6	2,7	10
Het Gooi en Vechtstreek	24 160	6,6	2,2	4,9	13,7	2,6	3,2	1,9	7,7
Agglomeratie Leiden en Bollenstreek	28 175	7,1	3,2	5,8	16,1	2,8	2,3	1,9	7
Agglomeratie 's-Gravenhage	60 545	6,5	1,9	4,2	12,6	2,5	2,3	1,9	6,7
Delft en Westland	17 805	7,2	3,4	7,2	17,8	3,4	2,4	2	7,8
Oost-Zuid-Holland	21 795	7,3	2,5	6,7	16,5	2,8	2,3	1,9	7
Groot-Rijnmond	96 410	7,6	2,5	7	17,1	3,4	2,9	2,8	9,1
Zuidoost-Zuid-Holland	26 525	7,5	2,5	7,9	17,9	3,8	3,3	3	10,1
Zeeuws-Vlaanderen	7 350	18,3	4,4	11,6	34,4	5,2	5,4	3,9	14,5
Overig Zeeland	19 740	8,5	2,6	6,4	17,5	2,8	2,7	2,1	7,6
West-Noord-Brabant	46 360	9,3	3,3	9,4	22	4,2	3,9	3,2	11,3
Midden-Noord-Brabant	35 000	8,9	3,1	8,5	20,5	3,5	3,1	2,1	8,7
Noordoost-Noord-Brabant	51 075	8,7	2,8	7,3	18,8	3,2	2,5	2,1	7,8
Zuidoost-Noord-Brabant	56 480	9,8	3,5	9	22,3	3,8	3,6	2,7	10,1
Noord-Limburg	18 240	11	3,7	11,4	26,2	4,4	4	3,3	11,7
Midden-Limburg	16 610	11,9	3,9	10,1	25,9	4,6	4,4	2,9	11,9
Zuid-Limburg	35 720	12,4	3,3	8,8	24,5	4,2	4,2	3,2	11,6
Flevoland	28 395	6,8	2,5	6,8	16,2	3,1	2,1	2,2	7,4

4.6.1 Aandeel vestigingen met internationale handel per regio naar type handelaar, 2014* (slot)

	Goederenhandel					Dienstenhandel			
	Aantal vestigingen	aandeel importeurs	aandeel exporteurs	aandeel two-way traders	totaal handelaren	aandeel importeurs	aandeel exporteurs	aandeel two-way traders	totaal handelaren
Provincies									
Groningen	37 130	7,2	1,8	5,2	14,2	2,8	1,9	2,1	6,8
Friesland	48 270	6,8	1,5	4,8	13,1	2,1	1,3	1,5	4,9
Drenthe	32 645	8,2	2,1	5,8	16,1	2,4	2	1,9	6,3
Overijssel	75 440	9,2	2,4	7,8	19,3	3,2	2,4	2,3	7,8
Flevoland	28 395	6,8	2,5	6,8	16,2	3,1	2,1	2,2	7,4
Gelderland	145 710	8,3	2,4	7	17,7	3	2,5	2	7,6
Utrecht	101 420	6,7	2,1	5,6	14,4	2,9	2,7	2,2	7,8
Noord-Holland	244 330	7,1	2,4	5,4	15	3,1	3	2,3	8,4
Zuid-Holland	251 255	7,2	2,5	6,3	16	3,1	2,6	2,4	8,1
Zeeland	27 090	11,2	3,1	7,8	22,1	3,5	3,4	2,6	9,5
Noord-Brabant	188 915	9,2	3,2	8,5	20,9	3,7	3,3	2,5	9,5
Limburg	70 570	11,9	3,5	9,8	25,3	4,4	4,2	3,2	11,7
Totaal									
Nederland	1 251 170	8,1	2,5	6,7	17,3	3,2	2,8	2,3	8,3

4.6.2 D-score en locatiequotiënt van goederenhandelaren naar regio, 2014*

	Concentratie (d-score)				Specialisatie (locatiequotiënt)			
	enkel import	enkel export	two-way trader	totaal	enkel import	enkel export	two-way trader	totaal
COROP-gebied								
Oost-Groningen	0,0085	0,0076	0,0083	0,0083	1,1540	0,7830	0,8528	0,9828
Delfzijl en omgeving	0,0074	0,0069	0,0073	0,0073	0,6845	0,5078	0,8488	0,7224
Overig Groningen	0,0113	0,0095	0,0106	0,0108	0,8246	0,7094	0,7334	0,7723
Noord-Friesland	0,0099	0,0087	0,0097	0,0096	0,8384	0,5262	0,6055	0,7023
Zuidwest-Friesland	0,0110	0,0104	0,0108	0,0108	0,8074	0,6624	0,6813	0,7372
Zuidoost-Friesland	0,0110	0,0099	0,0110	0,0108	0,9067	0,6585	0,9057	0,8699
Noord-Drenthe	0,0103	0,0091	0,0099	0,0100	0,9014	0,6440	0,7110	0,7899
Zuidoost-Drenthe	0,0100	0,0093	0,0102	0,0099	1,1294	1,0773	1,0300	1,0832
Zuidwest-Drenthe	0,0120	0,0108	0,0120	0,0118	1,0300	0,7347	0,8794	0,9283
Noord-Overijssel	0,0136	0,0124	0,0137	0,0135	0,9795	0,7496	0,9362	0,9290
Zuidwest-Overijssel	0,0154	0,0143	0,0158	0,0154	0,9756	0,8162	1,0012	0,9622
Twente	0,0134	0,0124	0,0138	0,0134	1,2755	1,0837	1,3325	1,2695
Veluwe	0,0181	0,0175	0,0185	0,0181	1,0092	0,8366	0,9994	0,9801
Achterhoek	0,0140	0,0133	0,0142	0,0140	1,1790	1,0248	1,1577	1,1481
Arnhem/Nijmegen	0,0192	0,0187	0,0195	0,0192	1,0089	0,9552	1,0060	0,9999
Zuidwest-Gelderland	0,0199	0,0205	0,0207	0,0203	0,9311	1,1206	1,0679	1,0119
Utrecht	0,0238	0,0244	0,0241	0,0240	0,8329	0,8113	0,8371	0,8313
Kop van Noord-Holland	0,0140	0,0136	0,0134	0,0137	0,8857	0,8482	0,7085	0,8114
Alkmaar en omgeving	0,0176	0,0165	0,0173	0,0173	0,9992	0,6589	0,9636	0,9356
IJmond	0,0206	0,0199	0,0199	0,0202	0,9570	0,7186	0,8598	0,8844
Agglomeratie Haarlem	0,0252	0,0255	0,0242	0,0249	0,8765	0,7376	0,6651	0,7741
Zaanstreek	0,0238	0,0246	0,0239	0,0240	0,8312	0,6342	0,9508	0,8488
Groot-Amsterdam	0,0351	0,0413	0,0310	0,0341	0,8773	1,1090	0,8315	0,8934
Het Gooi en Vechtstreek	0,0241	0,0247	0,0237	0,0240	0,8220	0,8575	0,7305	0,7917
Agglomeratie Leiden en Bollenstreek	0,0231	0,0255	0,0230	0,0233	0,8811	1,2466	0,8696	0,9302
Agglomeratie 's-Gravenhage	0,0272	0,0278	0,0256	0,0265	0,8067	0,7561	0,6199	0,7268
Delft en Westland	0,0232	0,0247	0,0231	0,0232	0,8923	1,3520	1,0666	1,0273
Oost-Zuid-Holland	0,0233	0,0247	0,0242	0,0238	0,9084	0,9778	1,0011	0,9545
Groot-Rijnmond	0,0260	0,0270	0,0265	0,0262	0,9488	0,9864	1,0420	0,9905
Zuidoost-Zuid-Holland	0,0223	0,0231	0,0238	0,0230	0,9289	0,9745	1,1792	1,0327
Zeeuwsch-Vlaanderen	0,0097	0,0096	0,0096	0,0096	2,2714	1,7450	1,7326	1,9853
Overig Zeeland	0,0115	0,0116	0,0116	0,0115	1,0564	1,0396	0,9469	1,0115
West-Noord-Brabant	0,0183	0,0191	0,0197	0,0189	1,1500	1,3194	1,3991	1,2715
Midden-Noord-Brabant	0,0197	0,0207	0,0214	0,0205	1,1028	1,2063	1,2701	1,1829
Noordoost-Noord-Brabant	0,0196	0,0199	0,0204	0,0199	1,0803	1,1126	1,0863	1,0873
Zuidoost-Noord-Brabant	0,0185	0,0195	0,0197	0,0191	1,2197	1,3695	1,3383	1,2877
Noord-Limburg	0,0143	0,0142	0,0149	0,0145	1,3712	1,4604	1,7025	1,5128
Midden-Limburg	0,0139	0,0139	0,0142	0,0140	1,4726	1,5448	1,5024	1,4948
Zuid-Limburg	0,0135	0,0127	0,0129	0,0131	1,5394	1,2981	1,3114	1,4156
Flevoland	0,0178	0,0167	0,0176	0,0175	0,8502	0,9937	1,0176	0,9362
Nederland	0,0201	0,0217	0,0201	0,0202	1	1	1	1

4.6.3 D-score en locatiequotiënt dienstenhandelaren naar regio, 2014*

	Concentratie (d-score)				Specialisatie (locatiequotiënt)			
	enkel import	enkel export	two-way trader	totaal	enkel import	enkel export	two-way trader	totaal
COROP								
Oost-Groningen	0,0081	0,0074	0,0087	0,0081	0,9055	0,6334	0,9545	0,8281
Delfzijl en omgeving	0,0075	0,0075	0,0080	0,0076	0,9787	1,1926	1,2698	1,1317
Overig Groningen	0,0117	0,0102	0,0119	0,0112	0,8445	0,6690	0,8604	0,7902
Noord-Friesland	0,0096	0,0086	0,0103	0,0094	0,5750	0,4018	0,5757	0,5172
Zuidwest-Friesland	0,0108	0,0102	0,0110	0,0106	0,6177	0,5294	0,5979	0,5826
Zuidoost-Friesland	0,0109	0,0097	0,0113	0,0106	0,8129	0,5613	0,8484	0,7385
Noord-Drenthe	0,0099	0,0089	0,0103	0,0097	0,6133	0,6176	0,7046	0,6403
Zuidoost-Drenthe	0,0098	0,0090	0,0104	0,0097	0,8834	0,9183	0,9821	0,9227
Zuidwest-Drenthe	0,0115	0,0104	0,0122	0,0113	0,7497	0,5943	0,8497	0,7256
Noord-Overijssel	0,0135	0,0126	0,0143	0,0134	0,8340	0,7269	0,8961	0,8155
Zuidwest-Overijssel	0,0152	0,0146	0,0157	0,0152	0,8583	0,7827	1,0046	0,8739
Twente	0,0131	0,0120	0,0134	0,0128	1,1441	0,9449	1,0300	1,0455
Veluwe	0,0184	0,0177	0,0182	0,0181	0,9283	0,7641	0,7776	0,8311
Achterhoek	0,0136	0,0130	0,0136	0,0134	0,9443	0,9422	0,7750	0,8962
Arnhem/Nijmegen	0,0194	0,0189	0,0194	0,0192	0,9997	1,0400	1,0039	1,0144
Zuidwest-Gelderland	0,0205	0,0207	0,0206	0,0206	0,9190	0,9467	0,8684	0,9141
Utrecht	0,0258	0,0268	0,0265	0,0263	0,9171	0,9595	0,9599	0,9433
Kop van Noord-Holland	0,0136	0,0135	0,0139	0,0136	0,6732	0,5270	0,5933	0,6019
Alkmaar en omgeving	0,0177	0,0170	0,0182	0,0176	0,8684	0,6877	0,9011	0,8170
IJmond	0,0209	0,0211	0,0215	0,0211	0,7281	0,7541	0,8531	0,7717
Agglomeratie Haarlem	0,0272	0,0272	0,0264	0,0269	0,8293	0,9450	0,6837	0,8274
Zaanstreek	0,0260	0,0258	0,0266	0,0262	0,7970	0,5953	0,9059	0,7599
Groot-Amsterdam	0,0413	0,0507	0,0397	0,0436	1,1549	1,3017	1,1838	1,2121
Het Gooi en Vechtstreek	0,0258	0,0275	0,0262	0,0264	0,8232	1,1412	0,8131	0,9269
Agglomeratie Leiden en Bollenstreek	0,0242	0,0246	0,0249	0,0245	0,8726	0,8187	0,8045	0,8355
Agglomeratie 's-Gravenhage	0,0285	0,0285	0,0290	0,0286	0,7914	0,8334	0,8165	0,8125
Delft en Westland	0,0246	0,0246	0,0255	0,0248	1,0642	0,8805	0,8851	0,9526
Oost-Zuid-Holland	0,0249	0,0249	0,0254	0,0250	0,8766	0,8434	0,8221	0,8502
Groot-Rijnmond	0,0286	0,0288	0,0303	0,0291	1,0638	1,0411	1,2180	1,0993
Zuidoost-Zuid-Holland	0,0245	0,0251	0,0253	0,0249	1,2043	1,1821	1,2940	1,2220
Zeeuwsch-Vlaanderen	0,0096	0,0102	0,0104	0,0100	1,6405	1,9369	1,6741	1,7492
Overig Zeeland	0,0114	0,0117	0,0120	0,0116	0,8805	0,9586	0,9186	0,9173
West-Noord-Brabant	0,0199	0,0202	0,0205	0,0201	1,3072	1,3994	1,3830	1,3593
Midden-Noord-Brabant	0,0209	0,0210	0,0208	0,0208	1,0960	1,1068	0,9127	1,0484
Noordoost-Noord-Brabant	0,0204	0,0198	0,0202	0,0201	1,0118	0,8962	0,8918	0,9395
Zuidoost-Noord-Brabant	0,0193	0,0202	0,0204	0,0199	1,1811	1,3146	1,1619	1,2204
Noord-Limburg	0,0142	0,0142	0,0146	0,0142	1,3908	1,4326	1,4439	1,4196
Midden-Limburg	0,0139	0,0143	0,0139	0,0139	1,4334	1,5736	1,2610	1,4322
Zuid-Limburg	0,0132	0,0134	0,0134	0,0133	1,3196	1,5186	1,3779	1,4025
Flevoland	0,0184	0,0182	0,0188	0,0184	0,9706	0,7552	0,9655	0,8970
Nederland	0,0225	0,0243	0,0228	0,0230	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000

Appendix I: Overzicht typen internationale diensten

Overzicht typen internationale diensten

Hoofdgroepen	Categorie	Subcategorie	Toelichting
Totaal diensten		S Totaal Diensten	Omvat alle diensten die Nederlandse ingezetenen voor ingezetenen van een andere economie verrichten en andersom en omgekeerd. Diensten zijn producten die over het algemeen niet tastbaar zijn, bijvoorbeeld vervoersdiensten, zakelijke diensten en persoonlijke, culturele en recreatieve diensten.
SA Industriële diensten	SA Industriële diensten	SA Industriële diensten	Omvat be- en verwerking van goederen, verricht door een bedrijf dat géén eigenaar van de goederen is.
SB Onderhoud en reparatie	SB Onderhoud en reparatie	SB Onderhoud en reparatie	Omvat onderhoud en reparatie van goederen, verricht door een bedrijf dat géén eigenaar van de goederen is.
SC Vervoers-diensten	SC1 Zeevaart	SC1 Zeevaart	Omvat passagiersvervoer, vrachtovervoer over zee en diensten ter ondersteuning hiervan.
	SC1	SC11 Zeevaart: passagiersvervoer SC12 Zeevaart: vrachtovervoer SC13 Zeevaart: vervoersondersteunend	Zeevaart: vervoersondersteunende diensten
	SC2 Luchtvaart	SC2 Luchtvaart	Omvat passagiersvervoer, vrachtovervoer door de lucht en diensten ter ondersteuning hiervan.
		SC21 Luchtvaart: passagiersvervoer SC22 Luchtvaart: vrachtovervoer SC23 Luchtvaart: vervoersondersteunend	Luchtvaart: vervoersondersteunende diensten
	SC3 Overige vervoer: totaal	SC3 Overig vervoer	Omvat spoorvervoer, ruimtevaart, vervoer via pijplijn en transport van elektriciteit en diensten ter ondersteuning hiervan. Deze categorie is uitgesplitst naar passagiersvervoer, vrachtovervoer en diensten ter ondersteuning hiervan.
	SC3 Overig vervoer: type vervoerdienst	SC31 Overig vervoer: passagiersvervoer SC32 Overig vervoer: vrachtovervoer SC33 Ov. vervoer: vervoersondersteunend	Overig vervoer: vervoersondersteunende diensten
	SC3 Overig vervoer: type vervoersoort	SC3A Ruimtevaart	
		SC3B Spoorvervoer	Omvat passagiersvervoer, vrachtovervoer over het spoor en diensten ter ondersteuning hiervan.
		SC3B1 Spoorvervoer: passagiersvervoer SC3B2 Spoorvervoer: vrachtovervoer SC3B3 Spoorvervoer: vervoersonderst.	Spoorvervoer: vervoersondersteunende diensten

Overzicht typen internationale diensten (vervolg)

Hoofdgroepen	Categorie	Subcategorie	Toelichting
		SC3C Wegvervoer	Omvat passagiersvervoer, vrachtwagenvervoer per vrachtauto, bus of auto en diensten ter ondersteuning hiervan.
		SC3C1 Wegvervoer: passagiersvervoer	Wegvervoer: vervoersondersteunende diensten
		SC3C2 Wegvervoer: vrachtwagenvervoer	
		SC3C3 Wegvervoer: vervoersonderst.	
		SC3D Binnenvaart	Omvat passagiersvervoer, vrachtwagenvervoer per binnenvaartschip en diensten ter ondersteuning hiervan.
		SC3D1 Binnenvaart: passagiersvervoer	Binnenvaart: vervoersondersteunende diensten
		SC3D2 Binnenvaart: vrachtwagenvervoer	
		SC3D3 Binnenvaart: vervoersondersteunend	
		SC3E Vervoer per pijplijn	Overige vervoersondersteunende diensten
		SC3F Transport van elektriciteit	
		SC3G Overige vervoersondersteunend	
SD Reisverkeer	SC4 Post en koeriersdiensten	SC4 Post- en koeriersdiensten	Omvat inzameling, vervoer en bezorging van brieven, kranten, tijdschriften, brochures, ander gedrukt materiaal, pakjes en pakketten, alsmede postloketdiensten en postbusverhuur.
	SD Reisverkeer	SD Reisverkeer	Omvat diensten en goederen die reizigers aanschaffen gedurende hun verblijf van minder dan een jaar in het buitenland. Als uitvoer worden beschouwd diensten en goederen aangeschaft door niet-ingezetenen reizigers in Nederland en als invoer diensten en goederen aangeschaft door Nederlandse reizigers in het buitenland.
	SDA Zakelijk reisverkeer	SDA Zakelijk reisverkeer	Uitgesloten: – vervoer van en naar het buitenland (valt onder passagiersvervoer) – goederen door reizigers gekocht met uitsluitend het doel deze door te verkopen Het reisverkeer is uitgesplitst naar motief van de reis: zakelijk of privé.
		SDA1 Zakelijk reisverkeer: grens/seizoen	Omvat de aankoop van diensten en goederen door seizoen-, grensarbeiders en andere tijdelijke werkzame personen en overige zakelijk reizigers voor persoonlijk gebruik.
		SDA2 Zakelijk reisverkeer: overig	Zakelijk reisverkeer: seizoen- en grensarbeiders en andere tijdelijke werkzame personen Hierbij gaat het om één- of méérdaagse zakenreizen naar het buitenland. Het zakelijk motief kan allerlei mogelijke redenen hebben zoals vergaderingen, marketing/verkoop, bezoek aan hoofdkantoor, bezoek aan klanten, bezoek aan leveranciers, bezoek aan congressen, beurzen, seminars, incentives en dergelijke.
	SDB Privé reisverkeer	SDB Privé reisverkeer	Omvat de aankoop van diensten en goederen door reizigers die naar het buitenland gaan om andere dan zakelijke redenen zoals vakantie, deelname aan culturele en vrijetijdsactiviteiten, bezoek aan vrienden en familie, bedevaart, onderwijs en gezondheid.

Overzicht typen internationale diensten (vervolg)

Hoofdgroepen	Categorie	Subcategorie	Toelichting
SE Bouwdiensten	SE Bouwdiensten	SDB1 Privé reisverkeer: gezondh. gerel.	Privé reisverkeer: gezondheidsgerelateerde uitgaven
		SDB2 Privé reisverkeer: onderwijsgerel.	Privé reisverkeer: onderwijsgerelateerde uitgaven
		SDB3 Privé reisverkeer: overig	Toeristische en recreatieve uitgaven in het buitenland.
		SE1 Bouwdiensten in het buitenland SE2 Bouwdiensten in Nederland	Deze categorie is uitgesplitst naar: – bouwdiensten verricht in het buitenland door Nederlands ingezetenen: bouw- en andere verwante werkzaamheden gerealiseerd in het buitenland door Nederlandse bedrijven en de diensten en goederen in het buitenland verkregen door deze bedrijven voor gebruik in de buitenlandse bouwprojecten – bouwdiensten verricht in Nederland door niet-ingezetenen: bouw- en andere verwante werkzaamheden gerealiseerd in Nederland door niet-ingezetenen bedrijven en de diensten en goederen verkregen in Nederland door deze bedrijven voor gebruik in deze bouwprojecten
SF Verzekeringsdiensten	SF Verzekeringsdiensten	SF Verzekeringsdiensten	Omvat diensten door verzekeringsmaatschappijen en pensioenfondsen ten behoeve van diverse soorten verzekeringen. De waarde van deze diensten wordt berekend op basis van de uitvoeringskosten die in de premies zijn inbegrepen. Het betreft een deel van de betaalde of ontvangen premie zelf. Het gaat om levensverzekeringen, vrachtverzekeringen, overige directe verzekeringen, herverzekeringen, pensioenverzekeringen en diensten ter ondersteuning van verzekeringen.
		SF1 Directe verzekeringen	
		SF11 Levensverzekeringen	
		SF12 Vrachtverzekeringen	
		SF13 Andere directe verzekeringen	
	SF2 Herverzekeringen	SF2 Herverzekeringen	Ondersteunende diensten voor verzekeringen
	SF3 Ondersteunende diensten	SF3 Ondersteunende diensten verzekering	
	SF4 Pensioenverzekeringen, garanties	SF4 Pensioenverzekeringen en garanties SF41 Pensioenverzekeringen SF42 Standaardgaranties	Pensioenverzekeringen en standaardgaranties
SG Financiële diensten	SG Financiële diensten	SG Financiële diensten	Omvat bemiddelings- en ondersteunende diensten ten behoeve van financiële transacties, meestal uitgedrukt in provisies en commissies. Met uitzondering van dergelijke diensten die door verzekeringsmaatschappijen en pensioenfondsen worden versterkt. Deze behoren tot ondersteunende diensten voor verzekeringen.

Overzicht typen internationale diensten (vervolg)

Hoofdgroepen	Categorie	Subcategorie	Toelichting
SH Vergoeding intellectueel eigendom	SH Vergoeding intellectueel eigendom	SG1 Financiële diensten SG2 FISIM	Vanaf 2014 zijn de financiële diensten uitgebreid met indirect gemeten diensten van financiële bemiddelaars en marges op koop- en verkooptransacties van obligaties op de secundaire markt. Voor de dienstenkosten die zijn gekoppeld aan het kopen en verkopen van obligaties, brengen de dealers aan hun klanten in rekening een dienst die inbegrepen is in de marge (verschil tussen het bod en de verkoopprijs) van de obligaties die worden verhandeld. Dit wordt buying en sellings spreads genoemd. Financiële instellingen brengen hun diensten indirect in rekening door het aanbieden van lagere rentetarieven aan hun klanten en het innen van hogere rentevoeten op de verstrekte leningen. Dit staat bekend als FISIM (Financial Intermediation Service charge Indirectly Measured). Financiële diensten (expliciet in rekening gebracht) Financial Intermediation Service charge Indirectly Measured. Financiële instellingen brengen hun diensten indirect in rekening door het aanbieden van lagere rentetarieven aan hun klanten en het innen van hogere rentevoeten op de verstrekte leningen.
		SH Gebruik intellectueel eigendom n.e.g.	Vergoedingen voor het gebruik van intellectueel eigendom, niet elders genoemd.
			Omvat vergoedingen voor licenties op reproductie en/of distributie en gebruikslicenties op franchises en handelsmerken, vergoedingen voor licenties op reproductie en/of distributie van R&D en gebruikslicenties op resultaten van R&D, vergoedingen voor licenties op reproductie en/of distributie van computer software originelen en licenties op reproductie en/of distributie van audiovisuele, artistieke en gerelateerde producten.
		SH1 Franchises en handelsmerken	SH1 Franchises en handelsmerken
		SH12 Franch., handelsm.: gebruikslic...	Franchises en handelsmerken: vergoedingen voor gebruikslicenties
		SH13 Franch., handelsm.: repr./ distr...	Franchises en handelsmerken: vergoedingen voor licenties op reproductie en/of distributie
		SH2 R&D vergoeding gebruikslicenties	SH2 R&D; gebruiksl., repr./ distr...
		SH21 R&D; gebruikslicenties	R&D: vergoedingen voor gebruikslicenties op resultaten en licenties op reproductie en/of distributie van R&D
		SH22 R&D; vergoedingen repr./ distr...	R&D: vergoedingen voor gebruikslicenties op resultaten van R&D
SI Telecommunicatie-, computerdiensten	SH3 Computersoftware originelen	SH3 Computersoftware; repr./distr.	R&D: vergoedingen voor licenties op reproductie en/of distributie van R&D
		SH4 Vergoeding licenties op reproductie	Computer software originelen: vergoedingen voor licenties op reproductie en/of distributie
		SH4 Audiovisuele producten: repr./distr.	Vergoedingen voor licenties op reproductie en/of distributie van audiovisuele, artistieke en gerelateerde producten
SI Telecommunicatie-, computerdiensten	SI Telecommunicatie-, computerdiensten	SI Telecommunicatie-, computerdiensten..	Telecommunicatie, computer- en informatiediensten
			– telecommunicatiediensten omvatten transmissie en uitzending van geluid, beeld, data en andere informatie via telefoon, telex, telegraaf, kabel, glasvezel, satelliet en internet, mobiele telefoniediensten en internettoegangsdiensten

Overzicht typen internationale diensten (vervolg)

Hoofdgroepen	Categorie	Subcategorie	Toelichting
	SI1 Telecommunicatie SI2 Computerdiensten	SI1 Telecommunicatie-diensten	– computerdiensten omvatten diensten met betrekking tot hardware, software en gegevensverwerking, aan- en verkoop van eigendomsrechten en vergoedingen voor gebruikslicenties op computer software – informatiediensten omvatten verstrekking van nieuws, foto's, thema-uitzendingen en speciale reportages aan de media, ontwerp van databanken, gegevensopslag en verspreiding van gegevens
		SI21Y Comp. software: gebruikslicenties	
		SI21Z Comp. software: eigendomsrechten	
		SI2X Computerdiensten excl. eigendom	
		SI22 Computerdiensten anders dan comp..	
		SI3 Informatiediensten	
		SI31 Diensten van persbureaus	
		SI32 Overige informatie-diensten	
	SJ Andere zakelijke diensten	SJ Andere zakelijke diensten	Omvat R&D diensten, professionele en managementadvies-diensten en technische, aan de handel verbonden en overige zakelijke diensten.
		SJ1 R&D	
		SJ11 R&D: vermeerdering van kennis	
		SJ111 R&D: speur en ontwikkelingswerk	
		SJ112 R&D: eigendomsrechten op R&D.	
	SJ2 Professioneel en managementadvies	SJ12 R&D: analyse-diensten tbv octrooien	R&D: technische test- en analysesdiensten ten behoeve van octrooien
		SJ2 Professioneel en managementadviesd.	Professionele en managementadviesdiensten. Omvat juridische diensten, accounting, auditing, boekhouding en belastingadvies, zakelijk advies, managementadvies en public relations, adverteren, marktonderzoek en opiniepeilingen.
		SJ21 Juridische- en managementadvies, PR	Juridische-, accounting- en managementadviesdiensten en public relations
		SJ211 Juridische diensten	
		SJ212 Accounting, auditing, boekhouding.	Accounting, auditing, boekhouding en belastingadvies
		SJ213 Zakelijk-, managementadvies en PR	Zakelijk advies-, managementadvies en public relations
		SJ22 Adverteren, marktonderzoek	Adverteren, marktonderzoek en opiniepeilingen

Overzicht typen internationale diensten (vervolg)

Hoofdgroepen	Categorie	Subcategorie	Toelichting
	SJ3 Technische handel-gebonden dienst..	SJ3 Technische, ov. zakelijke diensten..	Technische, aan de handel verbonden en overige zakelijke diensten. Omvat architecten-, ingenieurs-, wetenschappelijke- en andere technische diensten, afvalverwerking en milieudiensten, aan de landbouw, bosbouw en visserij verbonden diensten, aan de mijnbouw, olie- en gaswinning verbonden diensten, operationele leasing, aan de handel verbonden diensten en andere niet elders genoemde zakelijke diensten.
		SJ31 Architecten en ingenieursdiensten..	Architecten- en ingenieursdiensten, wetenschappelijke en andere technische diensten
		SJ311 Architecten diensten	
		SJ312 Ingenieurs-diensten	
		SJ313 Wetenschappelijke en technische ..	Wetenschappelijke en andere technische diensten
		SJ32 Afvalverwerking; land- en mijnbouw.	Afvalverwerking en milieudiensten, aan de landbouw en mijnbouw verbonden diensten
		SJ321 Afvalverwerking en milieudiensten	Afvalverwerking en milieudiensten
		SJ322 Landbouw en visserij verbonden	Aan de landbouw, bosbouw en visserij verbonden diensten
		SJ323 Mijnbouw, olie, gaswin. verbonden	Aan de mijnbouw, olie en gaswinning verbonden diensten
		SJ33 Operationele leasing	
		SJ34 Aan de handel verbonden diensten	
		SJ35 Andere n.e.g. zakelijke diensten	Andere niet elders genoemde zakelijke diensten
SK Persoonlijke en culturele diensten	SK Persoonlijke en culturele diensten	SK Pers., cult. en recreatieve diensten	Persoonlijke, culturele en recreatieve diensten. Omvat audiovisuele en daaraan verbonden diensten (exclusief eigendomsrechten) en andere persoonlijke, culturele en recreatieve diensten.
		SK1 Audiovisuele en verwante diensten	Audiovisuele en daaraan verbonden diensten. Omvat audiovisuele, artistieke en daaraan verbonden diensten (exclusief eigendomsrechten), aan- en verkoop van eigendomsrechten op audiovisuele en artistieke originelen en vergoedingen voor gebruikslicenties op audiovisuele en artistieke producten."
		SK11 Audiovisuele diensten	
		SK1X Audiovisuele, artistieke diensten.	Audiovisuele, artistieke en daaraan verbonden diensten, exclusief eigendomsrechten
		SK11Y Gebruikslicenties originelen...	Vergoedingen voor gebruikslicenties op audiovisuele en artistieke originelen
		SK11Z Eigendomsrechten originelen...	Aan- en verkoop van eigendomsrechten op audiovisuele en artistieke originelen
		SK12 Ov audiovisuele en verwante d.	Overige audiovisuele en verwante diensten
	SK2 Persoonlijk, cultureel, recreatief	SK2 Ov. culturele/recreatieve diensten	Andere persoonlijke, culturele en recreatieve diensten
			Omvat aan gezondheidszorg, onderwijs, erfgoed en recreatie verbonden diensten en overige persoonlijke diensten.

Overzicht typen internationale diensten (slot)

Hoofdgroepen	Categorie	Subcategorie	Toelichting
SL Overheids- diensten	SL Overheidsdiensten	SK21 Gezondheidszorg verbonden diensten	Aan gezondheidszorg verbonden diensten
		SK22 Aan onderwijs verbonden diensten	
		SK23 Erfgoed en recreatie verb. diensten	Aan erfgoed en recreatie verbonden diensten
		SK24 Overige persoonlijke diensten	
		SL Overheidsdiensten n.e.g	Overheidsdiensten niet elders genoemd. Omvat transacties van de overheid die niet specifiek aan elders genoemde dienstsoorten kunnen worden toegewezen. Hieronder vallen transacties (zowel in goederen als in diensten) van ambassades, consulaten, militaire eenheden en defensiebureaus en overige overheidgerelateerde diensten.
		SL1 Ambassades en consulaten	
		SL2 Militaire eenheden en agentschappen	Militaire eenheden en agentschappen
SN overige diensten	SN overige diensten	SL3 Ov. overheidgerelateerde diensten	Overige overheidgerelateerde diensten
		SN Overige diensten	

Begrippen

Arbeidsproductiviteit

De toegevoegde waarde per werknemer.

Balassa-index

Een maat voor 'ogenscheinlijke comparatieve voordelen' ten aanzien van de import of export van diensten op productniveau. De Balassa-index meet de import- en exportspecialisatie door het aandeel van dienstesoorten in de Nederlandse dienstenhandel te vergelijken met het aandeel van deze diensten in andere landen.

bbp (bruto binnenlands product)

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

Born globals

Bedrijven die binnen één jaar na oprichting actief zijn in de internationale handel (import, export of beide). Deze bedrijven onderscheidden zich van andere startende bedrijven doordat ze vaak al vanaf het begin een visie hebben op internationale handel.

Buitenlandse zeggenschap

Een bedrijf wordt geclassificeerd aan de hand van het land waar uiteindelijke zeggenschap plaatsvindt. Deze zeggenschap ligt bij de Ultimate Controlling Institutional Unit (UCI). De UCI is gedefinieerd als het bedrijf, hogerop in de zeggenschapsketen waarvan het Nederlandse bedrijf deel uitmaakt, niet onder zeggenschap van een ander bedrijf. Buitenlandse zeggenschap betekent dat het land van vestiging van de UCI een ander land is dan Nederland.

Concentratiegraad

Een maat die de nabijheid van elke bedrijfsvestiging van een subpopulatie tot alle andere bedrijfsvestigingen van de desbetreffende subpopulatie meet. In deze publicatie is deze maat uitgedrukt in d-scores, op basis van het werk van Scholl en Brenner (2011) omtrent de clusterindex. De hier gebruikte concentratiegraad dient

niet verwacht te worden met de concentratiegraad die als maatstaf dient voor de mate van concurrentie in een bepaalde sector, op basis van de marktaandelen van bedrijven.

Dienstenhandelaar

Een bedrijf of vestiging van een bedrijf met internationale handel in diensten. Het kan voorkomen dat een drempelwaarde gehanteerd wordt om in aanmerking te komen voor dienstenhandelaar. Indien dat het geval is, is dat uitdrukkelijk vermeld.

Directe buitenlandse investeringen

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

Gazelle

Een jong snelgroeiend bedrijf dat maximaal twee jaar vóór de start van de groeiperiode is opgericht. Een gazelle is dus maximaal vijf jaar oud. Bovendien heeft een gazelle een gemiddelde jaarlijkse groei van 10% per jaar of meer, over een periode van 3 achtereenvolgende jaren, gemeten aan de hand van het aantal werknemers. Zie ook de definitie van snelgroeiende bedrijven.

Goederenhandelaar

Een bedrijf of vestiging van een bedrijf met internationale handel in goederen. Het kan voorkomen dat een drempelwaarde gehanteerd wordt om in aanmerking te komen voor goederenhandelaar. Indien dat het geval is, is dat uitdrukkelijk vermeld.

Handelsbalans

Het saldo van de uitvoer en de invoer van goederen en diensten. Aan de ontvangstenkant staat de exportwaarde van een land over een bepaalde periode. Aan de uitgavenkant staat de importwaarde. Het handelsbalanssaldo is het verschil tussen de twee.

Internationale handel in diensten

Er is sprake van internationale handel in diensten wanneer Nederlandse ingezetenen voor ingezetenen van een andere economie diensten verrichten

en andersom en omgekeerd. Diensten zijn producten die over het algemeen niet tastbaar zijn, bijvoorbeeld vervoersdiensten, zakelijke diensten en persoonlijke, culturele en recreatieve diensten. Met ingezetenen worden bedrijven en personen bedoeld die in een Nederland economische activiteiten ontplooiën en daartoe reeds langer dan één jaar over een locatie in Nederland beschikken.

Internationale handel in goederen

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

Loon

Alle betalingen in geld of natura aan werknemers met uitzondering van het loon bij ziekte, de ontslagvergoedingen en de tegemoetkomingen in de ziektekosten.

Nederlandse bedrijfsleven

Het Algemeen Bedrijvenregister (ABR) maakt gebruik van de Standaard Bedrijfsindeling (SBI) om bedrijfseenheden in te delen naar hoofdactiviteit. Het Nederlandse bedrijfsleven omvat alle bedrijven uit de SBI secties B tot en met N, exclusief K plus S95.

Deze categorie is een samenstelling van de volgende bedrijfstakken:

B Delfstoffenwinning

C Industrie

D Productie en distributie van en handel in elektriciteit, aardgas, stoom en gekoelde lucht

E Winning en distributie van water; afval- en afvalwaterbeheer en sanering

F Bouwnijverheid

G Groot- en detailhandel; reparatie van auto's

H Vervoer en opslag

I Logies-, maaltijd- en drankverstrekking

J Informatie en communicatie

L Verhuur van en handel in onroerend goed

M Advisering, onderzoek en overige specialistische zakelijke dienstverlening

N Verhuur van roerende goederen en overige zakelijke dienstverlening

S95 Reparatie van consumentenartikelen

Deze samenstelling van SBI's wordt in het Engels aangeduid als 'business economy'.

One-way trader

Een bedrijf of bedrijfsvestiging die enkel goederen of diensten importeert dan wel enkel exporteert. Dit in tegenstelling tot de zgn. two-way trader, die zowel import en export heeft.

Omzet, netto

Opbrengst (excl. btw) uit verkoop van goederen en levering van diensten aan derden. Derden zijn particulieren dan wel bedrijven buiten het (Nederlandse deel van het) eigen concernverband.

SBI

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

Snelgroeïende bedrijven (snelle groeiers)

Bedrijf met een gemiddelde jaarlijkse groei van 10% per jaar of meer, over een periode van 3 achtereenvolgende jaren, gemeten aan de hand van het aantal werknemers. Dit betekent dat er over een periode van 3 jaar een totale groei van tenminste 33,1% moet worden behaald. Daarnaast moeten bedrijven aan het begin van de groeiperiode minimaal 10 werknemers hebben en worden bedrijven die zijn opgericht in het startjaar van de groeiperiode niet meegeteld. Een snelgroeïend bedrijf of snelle groeier in jaar t heeft dus in de periode $t-3$ tot t een groei van tenminste 33,1% behaald, in het jaar $t-3$ minimaal 10 werknemers en is opgericht vóór het jaar $t-3$.

Specialisatiegraad

Een maat die het aandeel bedrijfsvestigingen van een subpopulatie in de totale populatie meet. Het regionale aandeel van de subpopulatie kan ook afgezet worden tegen het nationale aandeel van die subpopulatie. In vaktermen heet dit de locatiequotiënt. Als het aandeel vestigingen in de subpopulatie op regionaal niveau hetzelfde is als op nationaal niveau dan is de specialisatiegraad 1. Is het regionale aandeel lager dan het nationale aandeel dan is de score lager dan 1 (ondervertegenwoordiging) en bij een groter aandeel in de regio is de specialisatiegraad hoger dan 1 (oververtegenwoordiging).

Toegevoegde waarde

Toegevoegde waarde is het verschil tussen de productie en het intermediair verbruik.

Two-way trader

Een bedrijf of bedrijfsvestiging met zowel import- als export van goederen of diensten. Dit in tegenstelling tot de zgn. one-way trader, die enkel importeert ofwel enkel exporteert.

Uitvoer van Nederlandse makelij

Uitvoer van Nederlandse makelij betreft uitvoer na productie in Nederland dan wel uitvoer na significante bewerking van buitenlandse makelij (waarbij wordt gekeken in hoeverre de statistische goederencode van het goed al dan niet sterk is veranderd). Wederuitvoer en uitvoer van eigen makelij vormen samen de totale Nederlandse uitvoercijfers.

Wederuitvoer

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

Zelfstandig MKB

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

Literatuur

ABN Amro (2016), *Servitization: dienstverlening is de toekomst van de industrie*. Amsterdam/Zeist.

Alberda, A. & Hoekema, L. (2016), *Overlevingskansen van startende bedrijven in Nederland*. In CBS Internationaliseringsmonitor 2016, eerste kwartaal: Bedrijvendynamiek. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

ARCUSplus (2013), *Internationalisering Provincie Gelderland: Acquisitiestrategie en -organisatie*. Eindrapportage. ARCUSplus – Transatlantic Business Development: Den Haag.

Ariu, A. (2012), *Services versus goods trade: Are they the same?* Working paper research No. 237. National Bank of Belgium: Brussel.

Ariu, A. (2014), *Crisis-proof services: Why trade in services did not suffer during the 2008–2009 collapse*. Working Paper Series, no 1691. Europese Centrale Bank: Frankfurt.

Bernard, A. & Jensen, B. (1995), *Exporters, jobs and wages in U.S. Manufacturing: 1976–1987*. Brookings Papers: Microeconomics, (1995), 67–119.

Bernard, A. & Jensen, B. (1999), *Exceptional exporter performance: cause, effect or both?* Journal of International Economics, 47(1), 1–25.

Bernard, A., Jensen, B., Redding, S. & Schott, P. (2007), *Firms in international trade*. Journal of Economic Perspectives, 21(3), 105–130.

Braams, N., van Gessel, G. & Jaarsma, M. (2012), *International enterprises in a regional context*. In CBS Internationalisation Monitor 2012, Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

Breinlich, H. & Criscuolo, C. (2011), *International trade in services: a portrait of importers and exporters*. Journal of International Economics 84(2), 188–206.

Cairncross, F. (2001), *The death of distance: How the communications revolution is changing our lives*. Harvard Business Press: Boston.

CBS (2010a), *International traders in goods and services – differences and similarities*. In *Internationalisation Monitor 2010*. Centraal Bureau voor de Statistiek, Heerlen/Den Haag.

CBS (2010b), *A closer look at Dutch goods and services traders*. In *Internationalisation Monitor 2010*. Centraal Bureau voor de Statistiek, Heerlen/Den Haag.

CBS (2012), *CBS Internationalisation Monitor 2012*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

CBS (2015), *Limburgse bedrijven kijken het meest over de grens*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

CBS (2016a), *Handel in diensten met het buitenland groeit sterk*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

CBS (2016b), *Duitsers besteedden 5 miljard euro in Nederland in 2015*. Centraal Bureau voor de Statistiek, Heerlen/Den Haag.

CBS (2016c), *Export van diensten goed voor 10 procent van het bbp*. Centraal Bureau voor de Statistiek, Heerlen/Den Haag.

CBS (2016d), *CBS Internationaliseringsmonitor 2016, eerste kwartaal: Bedrijvendynamiek*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

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

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

Chong, S., Ramaekers, P. & Jaarsma, M. (2016), *Trends internationale handel 3^e kwartaal 2015*. In *CBS Internationaliseringsmonitor 2016, vierde kwartaal*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

Damijan, J., Haller, S., Kaitila, V., Kostevc, Č., Maliranta, M., Milet, E., Mirza, D. & Rojec, M. (2015), *The performance of trading firms in the services sectors–Comparable evidence from four EU countries*. *The World Economy*, 38(12), 1809–1849.

DNB (2014), *De dienstensector als exportmotor van Nederland*. Geraadpleegd op de website van De Nederlandsche Bank: <https://www.dnb.nl/nieuws/nieuwsoverzicht-en-archief/dnbulletin-2014/dnb309403.jsp>.

Europese Commissie (2002), *Verslag van de Commissie aan de raad en het Europees Parlement – De toestand van de Interne Markt voor diensten – Verslag ingediend in het kader van de eerste fase*. EU-referentie COM(2002)441. Europese Commissie: Brussel.

Eurostat (2017), *International trade in services*. [Dataset]. Geraadpleegd op de website van Eurostat: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-services/statistics-illustrated>.

Florida, R. (2005), *The World is Spiky: Globalization has changed the economic playing field, but hasn't leveled it*. *Atlantic Monthly*, 296(3), 48–51.

Freund, C. & Weinhold, D. (2002), *The Internet and international trade in services*. *The American Economic Review*, Vol. 92, No.2, 236–240.

Friedman, T. L. (2005), *The world is flat: A brief history of the twenty-first century*. Macmillan.

Genée, S. & Fortanier, F. (2010), *Internationaliseren en productiviteit. Deel 1. Statische analyse*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

Gemeente Rotterdam (2015), *Uitvoeringsprogramma Internationale en Europese Activiteiten 2016–2017*. Geraadpleegd op de website van de Gemeente Rotterdam: [https://www.rotterdam.nl/wonen-leven/internationale-en-europese-zaken/Uitvoeringsprogramma-Internationale-en-Europese_15bb010496-\(002\).pdf](https://www.rotterdam.nl/wonen-leven/internationale-en-europese-zaken/Uitvoeringsprogramma-Internationale-en-Europese_15bb010496-(002).pdf).

Geurden-Slis, M., van Gessel, G. & Weterings, A. (2013), *Verschillende methoden om clusters van bedrijven te meten*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

Glaeser, E. (2011), *Triumph of the city: How our greatest invention makes us richer, smarter, greener, healthier, and happier*. Penguin: New York.

Hanna, S. & Rowley, J. (2011), *Towards a strategic place brand-management model*. *Journal of Marketing Management*, 27(5–6), 458–476.

Harvey, D. (1989), *The Condition of Postmodernity*. Basil Blackwell: Oxford en Cambridge, MA.

Hueck, H. & Went, R. (2016), *Vijf mythes over de handel en de toekomst van Nederland als handelsland*. Geraadpleegd op de website van Follow The Money: <https://www.ftm.nl/artikelen/vijf-mythes-handel-en-toekomst-nederland-als-handelsland>.

Hummels, D. (2007), *Transportation Costs and International Trade in the Second Era of Globalization*. Journal of Economic Perspectives, 21(3),131–154.

ING (2017), *Helpt van danceliefhebbers bezoekt ten minste één event per jaar*. ING, Amsterdam. Geraadpleegd op de website van ING: https://www.ing.nl/nieuws/nieuws_en_persberichten/2017/05/Helpt_van_danceliefhebbers_bezoekt_ten_minste_een_event_per_jaar.html.

IMF (2017), *World trade in services: evidence from a new dataset*. IMF Working Paper. International Monetary Fund: New York.

Jaarsma, M. (2013), *Werknemers bij internationaal opererende bedrijven beter betaald*. In Sociaal Economische Trends 2013. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

Jaarsma, M. & Walhout, J. (2016), *Trends in de goederenexport – het belang van het zelfstandig midden- en kleinbedrijf*. In CBS Internationaliseringsmonitor 2016, vierde kwartaal. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

Kavaratzis, M. & Ashworth, G. J. (2005), *City branding: An effective assertion of identity or a transitory marketing trick?* Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie, 96(5), 506–514.

Kox, H. & Rojas-Romagosa, H. (2010), *Exports and productivity selection effects for Dutch firms*. CPB Discussion Paper No. 143.

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

Lee, S. & Choi, Y. (2012). *Export intensity, markup and productivity; Micro-evidence from the Korean Manufacturing*. In Hahn, C.H. & D.A. Narjoko (eds.), *Dynamics of firm selection process in globalized economies*. ERIA Research Project Report 2011, 3, 227–265.

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

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

Lemmers, O., Exel, J. & Ouwehand, J. (2015), *Naar welke EU-landen exporteren kleine exporteurs hun goederen*. Centraal Bureau voor de Statistiek, Heerlen /Den Haag.

Lemmers, O., Rozendaal, L., van Berkel, F. & Voncken, R. (2014), *Nederland in internationale waardeketens*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

Loungani, P., Mishra, S., Papageorgiou, C. & Wang, K. (2017), *World trade in services: Evidence from a new dataset*. International Monetary Fund: Washington, D.C.

McKinsey & Co. (1993), *Emerging exporters*. Australian Manufacturing Council: Melbourne.

Miroudot, S. & Cadestin, C. (2017), *Services In Global Value Chains: From Inputs to Value-Creating Activities*. OECD Trade Policy Papers, No. 197, OESO: Parijs.

Munch, J. & Skaksen, J. (2006), *Human capital and wages in exporting firms*. IZA Discussion Paper Series No. 2409. Institute for the Study of Labor: Bonn.

OESO (2007), *Staying competitive in the global economy: moving up the value chain*. Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling: Parijs.

OESO (2013), *Interconnected Economies – Benefiting from Global Value Chains*. Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling: Parijs.

Oviatt, B. & McDougall, P. (1994), *Toward a theory of international new ventures*. Journal of International Business Studies, 9, 469–487.

Porter, M. (1998), *Clusters and the new economics of competition*. Harvard Business Review, 76(6), 77–90.

Porter, M. (2000), *Location, competition, and economic development: Local clusters in a global economy*. Economic development quarterly, 14(1), 15–34.

Provincie Groningen (2016), *Agenda Internationalisering Provincie Groningen 2016–2019*. Geraadpleegd op de website van de Provincie Groningen: www.provinciegroningen.nl/uploads/tx_bwibabs/3035b02b-c139-4aac-9f93-37ecbccde04/3035b02b-c139-4aac-9f93-37ecbccde04:9932ee95-343f-4206-85e6-9783aeab85b3/Bijlage%20-%20Agenda%20Internationalisering%20Provincie%20Groningen.pdf.

Provincie Limburg (2013), *Strategienota internationalisering provincie Limburg*. Geraadpleegd op de website van de Provincie Limburg: www.limburg.nl/dsresource?objectid=27f9fa1c-50bb-48ea-aaf4-6fbf303e6456&type=org.

Provincie Noord-Brabant (2017), *Internationale samenwerking*. Geraadpleegd op de website van de Provincie Noord-Brabant: <https://www.brabant.nl/dossiers/dossiers-op-thema/internationaal/internationale-samenwerking.aspx>.

Raspe, O. (2012), *De economie van de stad in mondiale concurrentie*. In RLI, Essays Toekomst van de Stad. Raad voor de Leefomgeving en Infrastructuur: Den Haag.

Raspe, O., Weterings, A., Geurden-Slis, M. & van Gessel, G. (2012), *De ratio van ruimtelijk-economisch topsectorenbeleid*. Planbureau voor de Leefomgeving: Den Haag.

Scholl, T. & Brenner, T. (2011), *Testing for Clustering of Industries – Evidence from micro geographical data*. Working Papers on Innovation and Space. No. 02.11. Philipps University Marburg: Marburg.

Smit, R. & Wong, K. F. (2016). *Eerste stappen op een nieuwe weg: Microdata over de Internationale Handel in Diensten*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

Tiggeloo, N., Blank, S., Oosterhout, J., Strik, R., & Thissen, J. (2007), *Internationalisering van diensten: Positie en Perspectieven van Nederland*. Ministerie van EZ Onderzoeksreeks. Den Haag.

UNCTAD (2016), *World Investment Report 2016*. United Nations Conference on Trade and Development: Genève.

Van den Berg, M. (2013), *Importing, productivity and SMEs: firm-level evidence from the Netherlands*. Discussion Paper Series nr. 13-07. Tjalling C. Koopmans Research Institute. Universiteit van Utrecht: Utrecht.

Van Gessel, G. & Sillen, K. (2014), *Clustering van bedrijven in beeld*. In Economisch Statistische Berichten, 99 (4698S), 14–19.

Voncken, R., Lemmers, O., Rozendaal, L. & van Berkel, F. (2015), *'Made in the world': oorzaken en gevolgen*. In CBS Internationaliseringsmonitor 2015, eerste kwartaal. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

Wagner, J. (2005), *Exports and productivity: a survey of the evidence from firm level data*. Working Paper Series in Economics, No. 4. Lüneburg: University of Lüneburg.

Wagner, J. (2012), *Average wage, qualification of the workforce and export performance in German enterprises: Evidence from KombiFiD data*. Working Paper Series in Economics, No. 224. Lüneburg: University of Lüneburg.

WTO (2017), *Trade profiles, Trade in services*. [Dataset]. Geraadpleegd op de website van World Trade Organization: <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E>.

Reeds eerder verschenen kwartaaledities

2015

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

2016

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

2017

- Eerste kwartaal, thema [Verenigd Koninkrijk](#)

Dankwoord

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

Anne-Peter Alberda
Gusta van Gessel-Dabekaussen
Lico Hoekema
Martin Luppés
Angie Mounir
Roos Smit
Katja Thomissen-Sillen
Anet Weterings (PBL)

Medewerkers

Auteurs

Marjolijn Jaarsma
Pascal Ramaekers
Rik van Roekel
Roger Voncken
Sjoertje Vos
Jaap Walhout

Redactie

Marjolijn Jaarsma
Pascal Ramaekers
Roger Voncken
Sjoertje Vos
Jaap Walhout

Eindredactie

Marjolijn Jaarsma
Roger Voncken

