



Centraal Bureau
voor de Statistiek

Rapport

Diensten

Wie, wat, hoe en waar

Roos Smit

Oksana Balabay

CBS Heerlen

CBS-weg 11
6412 EX Heerlen
Postbus 4481
6401 CZ Heerlen
+31 45 570 60 00
www.cbs.nl

projectnummer 180306
EBH
oktober 2018

kennisgeving De in dit rapport weergegeven opvattingen zijn die van de auteur(s) en komen niet noodzakelijk overeen met het beleid van het Centraal Bureau voor de Statistiek.

Managementsamenvatting

Het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat heeft het CBS gevraagd om informatie te ontwikkelen over de handel in diensten op de Europese interne markt. Dit onderzoek heeft 79 tabellen geproduceerd in 8 verschillende tabellensets waar het Ministerie additionele analyses op kan doen naar de Nederlandse dienstensector en dienstenhandel met de interne markt. Dit rapport bevat een beschrijving van de tabellensets en hoe deze tot stand zijn gekomen. Daarnaast wordt in hoofdstuk 2 een aantal opvallende bevindingen uit de tabellensets toegelicht.

Het is de eerste keer dat een dergelijke uitgebreide tabellenset over de Nederlandse internationale handel in diensten beschikbaar is. Op basis van deze cijfers kunnen conclusies worden getrokken over de export per sub-sector, de handelspatronen met andere lidstaten, kenmerken van handelaren die met verschillende lidstaten handelen en de productiviteit van deze verschillende soorten handelaren.

Paragraaf 2.1 gaat in op de belangrijkste sectoren voor de export van diensten¹. De sector met de meeste export van diensten is de holdings (SBI 70). Binnen deze sector worden vooral veel wetenschappelijke en andere technische diensten, R&D en licenties verhandeld met name andere bedrijven binnen het wereldwijde concern. De belangrijkste sector voor de import is de groothandel en handelsbemiddeling (SBI 46). Hier worden veelal licenties, aan de handel verbonden diensten en andere zakelijke diensten verhandeld.

In paragraaf 2.2 worden de absolute dienstenhandelsstromen per sector afgezet tegen de omzet om de exportintensiteit van de sector te berekenen. In totaal wordt 8 procent van de omzet als dienst geëxporteerd, maar de verschillen tussen sectoren zijn groot. Zo is de dienstenexport in de helft van de sectoren minder dan 4 procent van de omzet. Terwijl dit bij bijna een kwart van de sectoren meer dan 20 procent is. Het vervoer en opslag (sector H) is de sector met de hoogste exportintensiteit. Ruim 34 procent van de omzet in deze sector wordt gerealiseerd door het verkopen van diensten aan het buitenland. Deze sector wordt op de voet gevolgd door de specialistische zakelijke dienstverlening (sector M) met 31 procent en de informatie en communicatie (sector J) met 27 procent.

Het belang van de Europese Unie en haar landen voor de Nederlandse dienstenhandel wordt in paragraaf 2.3 uitgediept. Voor zowel de import als de export van diensten werd in 2016 56 procent verhandeld binnen de Europese Unie. Onze belangrijkste handelspartners binnen de EU zijn het Verenigd Koninkrijk, Duitsland, België en Frankrijk. Zij zijn samen goed voor bijna 70 procent van de import en export van diensten binnen de EU. Dit wordt verder verdiept naar het belang van onze grootste handelspartners voor de grootste sectoren in de dienstenhandel.

Bedrijven die handelen met Duitsland, België en Ierland zijn vaak kleiner, in Nederlands eigendom en importeren of exporteren hun diensten meestal maar van/naar 1 land. Gezien de kleine omvang van de handel van dit soort bedrijven is op de export- en importwaarde deze verhouding vaak maar beperkt terug te zien. In de handel met Ierland is het zelfs zo dat als gekeken wordt naar de handelswaarde

¹ Dit onderzoek volgt de afbakening van Smit & Wong (2016), dit wordt ook toegelicht bij het onderdeel *internationale handel in diensten* in hoofdstuk 3.

grote bedrijven in buitenlands eigendom de dienst uitmaken, net als voor de handel met het Verenigd Koninkrijk (paragraaf 2.4).

Bedrijven die diensten exporteren zijn, gecorrigeerd voor verschillende bedrijfskenmerken, significant 5 procent productiever dan bedrijven die geen diensten exporteren. Ook blijkt in paragraaf 2.5 dat bedrijven die naar 5 tot 6 EU-landen exporteren productiever zijn dan bedrijven die naar meer of minder landen exporteren. Tevens vond dit onderzoek aanwijzingen dat de gemiddelde productiviteit wat hoger ligt voor landen die wat verder weg liggen en waar wat minder mee gehandeld wordt binnen de EU. Dit suggereert dat de hobbels die genomen moeten worden om met dergelijke landen te handelen relatief groot is en zich uitbetaalt in een grotere winst in productiviteit.

Management summery

The Ministry of Economic Affairs and Climate Policy has asked Statistics Netherlands to develop information on trade in services regarding the European internal market. This study has produced 79 tables in 8 different table sets to be used by the Ministry for additional analyzes into the Dutch services sector and trade in services with the internal market. This report contains a description of the table sets and how they came about. In addition, chapter 2 explains a number of striking findings from the table sets.

This is the first time that such an extensive set of tables on the Dutch international trade in services has been made available. Based on these figures, conclusions can be drawn on exports by (sub)sector, trade patterns with other Member States, characteristics of traders with different Member States and the productivity of these different types of traders.

Section 2.1 goes into the most important sectors for the export of services. The sector with the most export of services is the holding companies (NACE 70). Within this sector, many scientific and other technical services, R&D and licenses are traded with other companies, mainly within the global group. The most important sector for imports is wholesale and trade intermediation (NACE 46). Many licenses, trade related services and other business services are traded here.

In section 2.2 the amount of service trade flows per sector are compared to the turnover to calculate the export intensity of the sector. A total of 8 percent of the turnover is exported as a service, but the differences between sectors are substantial. In half of the sectors the export of services is less than 4 percent of sales. While this is over 20 percent in almost a quarter of the sectors. Transport and storage (sector H) is the sector with the highest export intensity. More than 34 percent of the turnover in this sector is realized by selling services abroad. This sector is followed closely by the specialist business services (sector M) with 31 percent and the information and communication (sector J) with 27 percent.

The importance of the European Union and its countries for the Dutch trade in services is discussed in section 2.3. For both the import and export of services, 56 percent were traded within the European Union in 2016. Our main trading partners within the EU are the United Kingdom, Germany, Belgium and France. Together they account for almost 70 percent of the Dutch import and export of services within the EU. This is further deepened to the importance of our largest trading partners for the largest sectors in the trade in services.

Companies that trade services with Germany, Belgium and Ireland are often smaller, in Dutch-owned and usually only import or export their services from or to 1 country. In view of their small trade amount they are often not very relevant for the export and import value. Focusing on the commercial value of the trade with Ireland shows large foreign-owned companies are responsible for the lion's share of the exports, just as for trade with the United Kingdom (section 2.4).

Companies that export services after having been corrected are significantly 5 percent more productive than companies that do not export services. Section 2.5 also shows that companies

exporting to 5 to 6 EU countries are more productive than companies that export to fewer or more countries. This study also found indications that the average productivity is higher for trade with countries that are a bit further away and that we trade less often with within the EU. This suggests that the initial investment needed to trade with such countries might be relatively large but pays off in a greater gain in productivity.

1. Inleiding

De hedendaagse globalisering vindt plaats op vele niveaus. Onze politiek, economie, defensie, cultuur, ecologie en sociale leven worden meer en meer verweven met inwoners van andere landen over de hele wereld. De mogelijkheid om wereldwijd te kunnen communiceren en organiseren zonder dat afstand een overheersende rol speelt heeft de wereld heel dichtbij gebracht.

Deze “nabijheid” is ook terug te zien in de internationale handel. In 20 jaar is de export van goederen en diensten verdrievoudigd. Deze groei is voor de diensten (301 procent) iets sterker dan voor de goederen (267 procent). Waar in 1995 de dienstenexport een vijfde van de totale export was, is in 2017 het aandeel van de dienstenexport toegenomen tot een kwart. Ook bleef de dienstenexport beter bestand tegen de 2009 economische crisis, waar de goederenhandel daalde met 17 procent bleef de dienstenexport stabiel. De dienstenexport groeit vooral in de laatste 10 jaar sneller dan de goederenexport. Sinds 2012 is de export van diensten 67 procent toegenomen tegenover een groei van 37 procent in de export van goederen (CBS, 2018a). De internationale handel in diensten is goed voor ruim 11% van ons BBP. Dit aandeel is de afgelopen jaren toegenomen, waar het belang van de goederenhandel stabiel is gebleven (Lemmers, 2015).

Dat de internationale handel in diensten in de lift zit is heeft meerdere oorzaken. Zomede vanwege andere manieren van produceren. Ooit produceerde een bedrijf waar het gevestigd was en verkocht zijn producten in de buurt. In de klassieke arbeidsdeling gaat een producent op zoek naar de vestigingsplaatsen met de gunstigste mix van beschikbaarheid van goedkope arbeid, gekwalificeerde arbeid, grondstoffen en kapitaal. Doordat het relatief makkelijk is geworden productieprocessen in geografisch sterk van elkaar verwijderde plekken te organiseren en te integreren wordt productie nog verder opgeknipt. Bedrijven zoeken tegenwoordig steeds vaker voor onderdelen van het productieproces de beste vestigingsplaats (Friedman, 2015). Hierdoor neemt de internationale handel en vooral ook de internationale handel in diensten toe. Enerzijds zien we een toename in het direct verplaatsen van diensten in de productieketen naar het buitenland, zoals accountants, controllers en HR-managers, maar ook coördinatie van andere activiteiten zoals ICT- en helpdeskfuncties (CBS, 2018b). Anderzijds zorgt de versnippering van de productie van goederen ook voor een toename aan dienstenhandel door een toegenomen behoefte aan transport van (half-)fabricaten en doordat bedrijven steeds vaker de productie onder eigen beheer in het buitenland laten uitvoeren. De goederen worden dan niet verkocht, maar slechts bewerkt en dan wordt er geen goed maar een dienst geleverd. En zelfs in reguliere productie zien we steeds vaker dat er geen goederen maar diensten gekocht worden. Net als particulieren steeds vaker hun auto leasen, zien we ook dat bedrijven hun machines vaker leasen, wat een dienst is, in plaats van het goed aan te kopen (NVL, 2018).

Het toegenomen belang van de internationale handel in diensten en de robuustheid van deze handel in tijden van economische crisis heeft de dienstenhandel hoger op de politieke agenda gezet. Toenmalig Minister van Buitenlandse Zaken, Halbe Zijlstra, stuurde in november 2017 een brief aan de Tweede Kamer waarin hij aangeeft dat het belangrijk is om de dienstenmarkt binnen de EU te versterken. Onderdeel van het werkprogramma van de Europese Commissie is het verbeteren van de dienstenmarkt om zo bedrijven die diensten produceren te stimuleren om hun diensten ook over de

grens, en met name binnen de Europese interne markt, aan te bieden. Het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat (EZK) zit hier aan tafel en heeft het CBS benaderd om een cijfermatige onderbouwing te maken voor een deel van de keuzes die op tafel liggen. Het huidige onderzoek bestaat uit een studie naar de sectoren in Nederland die belangrijk zijn in de internationale handel in diensten. Van deze sectoren wordt naast de dienstenimport en –export onder andere gekeken naar de omzet, werkzame personen en goederenhandel opgedeeld naar MKB-klasse en eigendomsrelaties. Vervolgens wordt per sector de exportintensiteit voor alleen de dienstenexport en voor de goederen- en dienstenexport samen berekend. Ook wordt er per sector gekeken hoe de exportintensiteit is verdeeld over de bedrijven in de sector.

In het tweede deel van dit onderzoek is dieper ingegaan op de handelsrelatie met de 27 EU-landen. Er is op mesoniveau gekeken naar het relatieve belang in de dienstenhandel van de Nederland voor de overige EU-landen en omgekeerd. Op microniveau is vervolgens verder ingezoomd naar de soort bedrijven die diensten handelen met de verschillende EU-landen op onder andere het gebied van werkgelegenheid, in buitenlands eigendom zijn of buitenlandse dochter hebben, tevens goederenhandelaar zijn, het aantal landen waar mee gehandeld wordt en vanuit welke regio.

Tot slot zijn verschillende regressieanalyses uitgevoerd om te onderzoeken of bedrijven die met bepaalde EU-landen diensten handelen productiever zijn dan bedrijven die met één ander land diensten handelen of zelf helemaal niet aan dienstenhandel doen gecorrigeerd voor verschillende bedrijfskenmerken.

2. Dienstenhandel nader in kaart gebracht

Het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat is geïnteresseerd in een breed zicht op de dienstensector en de internationale handel in diensten. De 8 omvangrijke tabellenset waarin dit heeft geresulteerd worden meegeleverd in Excel. De bijbehorende tabellenset bestaan uit:

- Tabellenset A: Statline tabellen over werkgelegenheid en vacatures naar sector
- Tabellenset B: Kenmerken van bedrijven zoals werkzame personen, omzet en internationale handel naar sector
- Tabellenset C: Kenmerken van bedrijven zoals werkzame personen, omzet en internationale handel naar sector en eigendomsrelatie
- Tabellenset D: Kenmerken van bedrijven zoals werkzame personen, omzet en internationale handel naar sector en bedrijfsomvang (MKB)
- Tabellenset E: Exportintensiteit naar sector en de mate van exportintensiteit van bedrijven naar sector, eigendomsrelatie en bedrijfsomvang (MKB)
- Tabellenset F: Belang van de dienstenhandel van Nederland voor de EU-landen en het belang van de dienstenhandel van deze landen voor Nederland
- Tabellenset G: Belang van de dienstenhandel met elk EU-land per sector
- Tabellenset H: Kenmerken van bedrijven zoals het hebben van buitenlandse dochters, two-way trader zijn en omzetklasse naar de landen waarmee ze handelen

Gezien de omvangrijke hoeveelheid tabellen en de beperkte behoefte van het Ministerie aan verdere analyses, zullen niet alle tabellen in dit rapport toegelicht worden. Tevens zal de toelichting bij tabellen regelmatig op een geaggregeerd niveau zijn omdat het bespreken van 27 landen of 99 sectoren niet wenselijk is. Als data uit de tabellen wordt aangehaald zal de betreffende tabellenset en tabel benoemd worden.

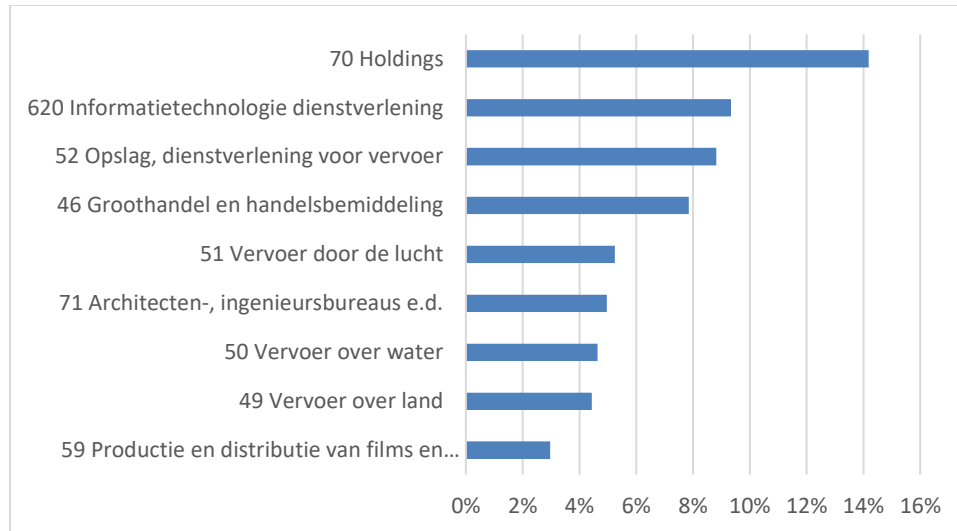
2.1 Sectoren in cijfers

In deze paragraaf wordt in vogelvlucht tabellenset B besproken en waar mogelijk in context geplaatst. De tabellensets C en D, waarbij de gegevens naar sectoren verder verdiept worden naar eigendomsrelatie en bedrijfsomvang worden hier niet toegelicht. In 2016 exporteerden ruim 70 duizend bedrijven in onze afbakening (zie hoofdstuk 3) diensten. In dezelfde periode werd door bijna 270 duizend bedrijven diensten geïmporteerd (Smit & Wong, 2016). Deze handel wordt gedreven door bedrijven in alle sectoren.

In 2016 wordt het grootste deel van de export van diensten verhandeld door bedrijven in de SBI 70, de holdings. Deze SBI bestaat uit bedrijven die de top zijn van het Nederlandse deel van een onderneming. Deze toppen handelen vaak alleen met bedrijven binnen het concern. In het geval van een internationaal concern belasten ze veelal kosten door van het ene land naar het andere. Er zijn in 2016 ruim 120 duizend holdings met 228 duizend werkzame personen in Nederland. Slechts 6 procent van deze bedrijven (ruim 7 duizend) exporteren diensten, maar wel ter waarde van 16 miljard euro. Daarmee exporteren de holdings 14 procent van de totale export van diensten in 2016 (figuur 1). Gezien de vaak centrale functie van de holding in de internationale handel in diensten is het niet

verwonderlijk dat de holdings ook relevant zijn voor de invoer van diensten. Figuur 2 laat zien dat 12 procent van de import geïmporteerd werd door holdings in 2016. Deze uitvoer en invoer bestaat vooral uit wetenschappelijke en andere technische diensten, verschillende vormen van R&D en licenties.

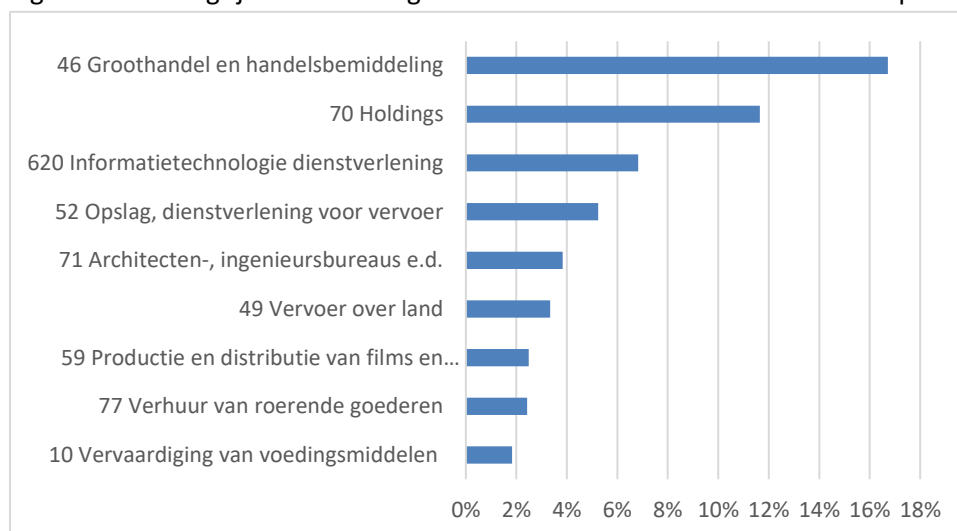
Figuur 1: Belangrijkste SBI 2-digit sectoren naar aandeel voor de export van diensten (2016)



De informatietechnologie dienstverlening (SBI 620) is de op een na grootste exportsector en op twee na grootste importsector. De export van 10 en de import van 7 miljard, respectievelijk 9 en 7 procent, bestaan beide voor een groot deel uit computer- en informatiediensten zoals het ontwikkelen van software of het verzorgen van databasediensten. De import en export van deze sector is van 2012 naar 2016 het meest toegenomen van alle sectoren. De export groeide in 4 jaar met 6 miljard, 134 procent.

De derde sector voor de export is de opslag en dienstverlening voor het vervoer (SBI 52) met 10 miljard, 9 procent van de totale export in 2016. Net als de export bestaat de import in deze sector (5,5 miljard, 5 procent) voornamelijk uit transportdiensten.

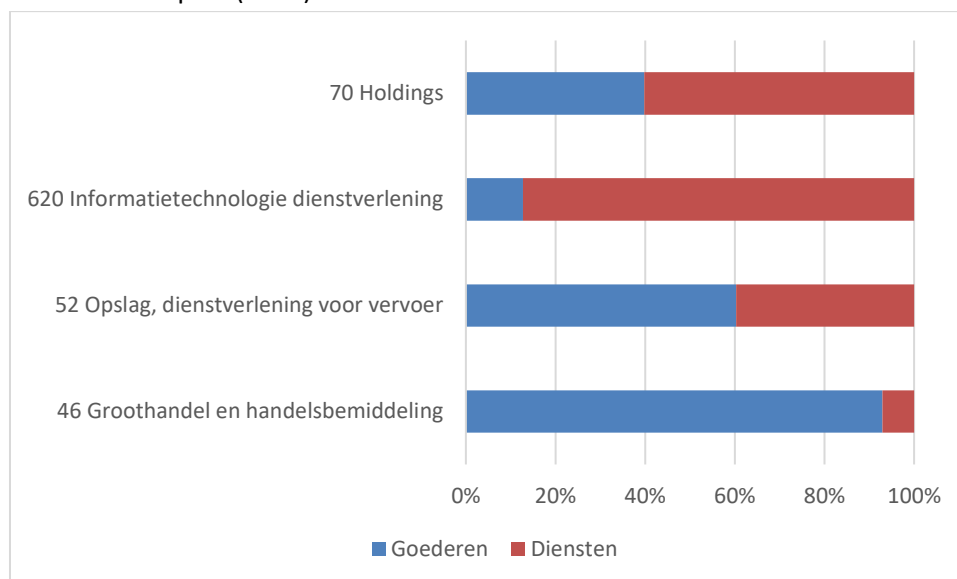
Figuur 2: Belangrijkste SBI 2-digit sectoren naar aandeel voor de import van diensten (2016)



Ondanks het grote belang van de holdings voor de import, worden ze voorbijgestreefd door de groothandel en handelsbemiddeling (SBI 46). Bedrijven in de groothandel en handelsbemiddeling importeert in 2016 voor bijna 18 miljard aan diensten. Dat is 17 procent van de totale import (Figuur 2). Het zwaartepunt van deze import zit onverwacht niet in de handelsbemiddeling, maar echt in de groothandel zelf. Het gaat hier dan onder andere om de groothandel in computers, randapparatuur en software, waar vaak licenties worden geïmporteerd op franchises en handelsmerken. Maar er zijn veel groothandelstakken met flinke import van diensten. Het gaat daar ook vaak om licenties, maar ook aan de handel verbonden diensten en andere zakelijke diensten. Voor de export is de groothandel en handelsbemiddeling de vierde sector met 8 procent, 8 miljard euro export (Figuur 1). De onderliggende diensten zijn voor de groothandel en handelsbemiddeling vrij diffuus. Dat komt ook omdat deze sector heel anders in de dienstenexport zit dan de drie grotere exportsectoren, zoals te zien in figuur 3.

De groothandel en handelsbemiddeling is een sector die primair goederen exporteert. Nog geen 10 procent van de export bestaat uit diensten. Deze diensten zijn dus niet heel specifiek voor deze sector, maar een echte nevenactiviteit. Het ene bedrijf produceert toevallig een stukje R&D in Nederland en exporteert dat, terwijl het volgende bedrijf hier een transporttak heeft en de volgende een stuk van de zakelijke diensten zoals reclame of accounting in Nederland heeft belegd voor het concern.

Figuur 3: Verhouding tussen de goederen- en dienstenexport voor de grootste SBI 2-digit sectoren voor de dienstenexport (2016)



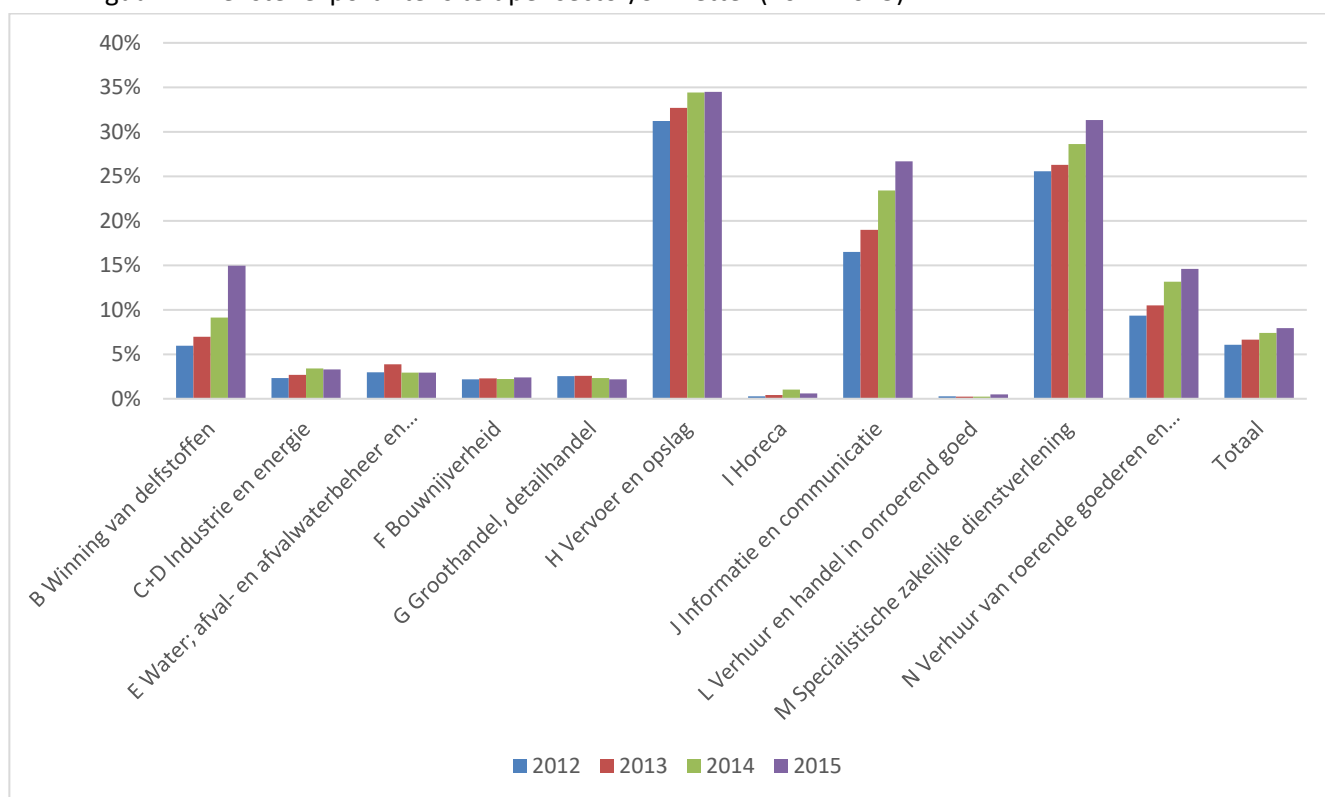
2.2 Exportintensiteit naar sector

De exportintensiteit is het deel van de omzet dat gerealiseerd wordt door export. In dit onderzoek is zowel gekeken naar de exportintensiteit door de goederen- en dienstenexport samen als de exportintensiteit van alleen de dienstenhandel. De laatste zal in deze paragraaf besproken worden.

Figuur 4 laat de dienstenexportintensiteit per SBI-letter zien. Opvallend is het verschil in intensiteit tussen sectoren. De sectoren met de minste intensiteit exporteren maar een paar procenten van hun omzet als dienst. De vervoer en opslag sector heeft in 2015 het hoogste aandeel dienstenexport ten

opzichte van de omzet. In 2015 is ruim een derde van de omzet van deze sector gerealiseerd door het verkopen van diensten aan het buitenland. Vooral bedrijven in het vervoer over water en vervoer door de lucht hebben een hoge dienstenexportintensiteit. In beide sectoren wordt 60 van de 100 euro verdiend aan het verkopen van diensten aan het buitenland. Ook de informatie en communicatie en de specialistische zakelijke dienstverlening verdienen meer dan een kwart van hun omzet zo. Op totaalniveau is het aandeel van de export van diensten in de omzet toegenomen in de afgelopen jaren van 6 procent in 2012 tot 8 procent in 2015. Dit terwijl het aandeel van de goederenexport in de omzet gelijk is gebleven op 22 procent. Opvallende groeiers in de diensten, zowel absoluut als relatief, zijn bedrijven in de informatie en communicatie en bedrijven in de verhuur van goederen en overige zakelijke dienstverlening. Relatief laat figuur 4 ook een grote groei te zien in de winning van delfstoffen, maar de export van diensten door deze sector stelt in absolute zin weinig voor.

Figuur 4: Dienstenexportintensiteit per sector/SBI-letter (2012-2015)²



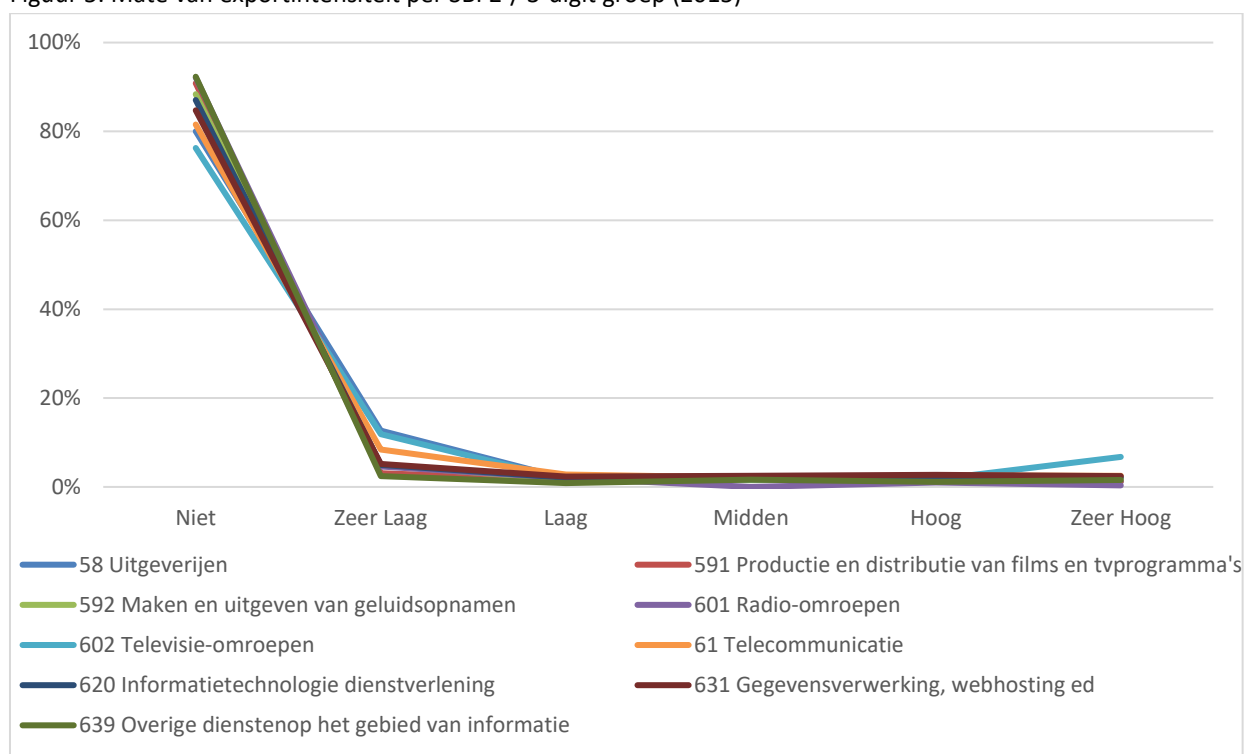
De exportintensiteit van een sector zegt maar beperkt iets over de exportintensiteit voor de meeste bedrijven in die sector. Om daar inzicht in te verschaffen is tevens gekeken naar de exportintensiteit per bedrijf en daaruit blijkt dat er zeer grote verschillen zitten tussen gelijksoortige sectoren in de mate van exportintensiteit. In het algemeen geldt voor bijna iedere sector dat 60-100 procent van de bedrijven in de sector geen exportintensiteit hebben en dus geen diensten exporteren. Tussen de 0-20 procent van de bedrijven in een sector hebben een zeer lage exportintensiteit, dat betekent dat ze minder dan 1 procent van hun omzet uit de export van diensten halen. Er zijn in de meeste sectoren minder bedrijven die laag of midden dienstenexportintensief (1-3 en 3-9 procent) zijn dan bedrijven

² Gegevens over exportintensiteit komen uit tabellenset E tabel E.1. Voorbeelden van lagere SBI's zijn terug te vinden in tabel E.2.

die een hoge (9-28 procent) of zeer hoge dienstenexportintensiteit hebben boven de 28 procent van hun omzet.

Als voorbeeld wordt in figuur 5 de mate van exportintensiteit voor de informatie en communicatie getoond (letter J). Ook hier valt te zien dat voor de verschillende sectoren de mate van exportintensiteit heel anders kan zijn. Zo exporteert in de televisie-omroepen (sector 602) 24 procent van de bedrijven diensten. Bij bijvoorbeeld de radio-omroepen is dit nog geen 8 procent. Ook het verschil in aandeel zeer laag exportintensieve bedrijven en zeer hoog exportintensieve bedrijven laat flinke verschillen tussen de sectoren zien. In de uitgeverijen zijn 13 procent van de bedrijven laag export intensief voor de diensten. Als we alleen naar de bedrijven kijken die überhaupt diensten exporteren is 63 procent daarvan laag exportintensief in deze sector. In de productie en distributie van films en televisieprogramma's (sector 639) is slechts 3 procent van de bedrijven zeer laag dienstenexportintensief (34 procent van de exporteurs). De televisie-omroepen hebben met 7 procent van de bedrijven, 29 procent van de exporteurs, juist relatief veel zeer hoog exportintensieve bedrijven. Alle 8 de andere sectoren in de informatie en communicatie komen niet verder dan 2,5 procent van de bedrijven met een zeer hoge exportintensiteit voor de diensten. Dat is gemiddeld 14 procent van de bedrijven die in de sector diensten exporteren.

Figuur 5: Mate van exportintensiteit per SBI 2-/ 3-digit groep (2015)³

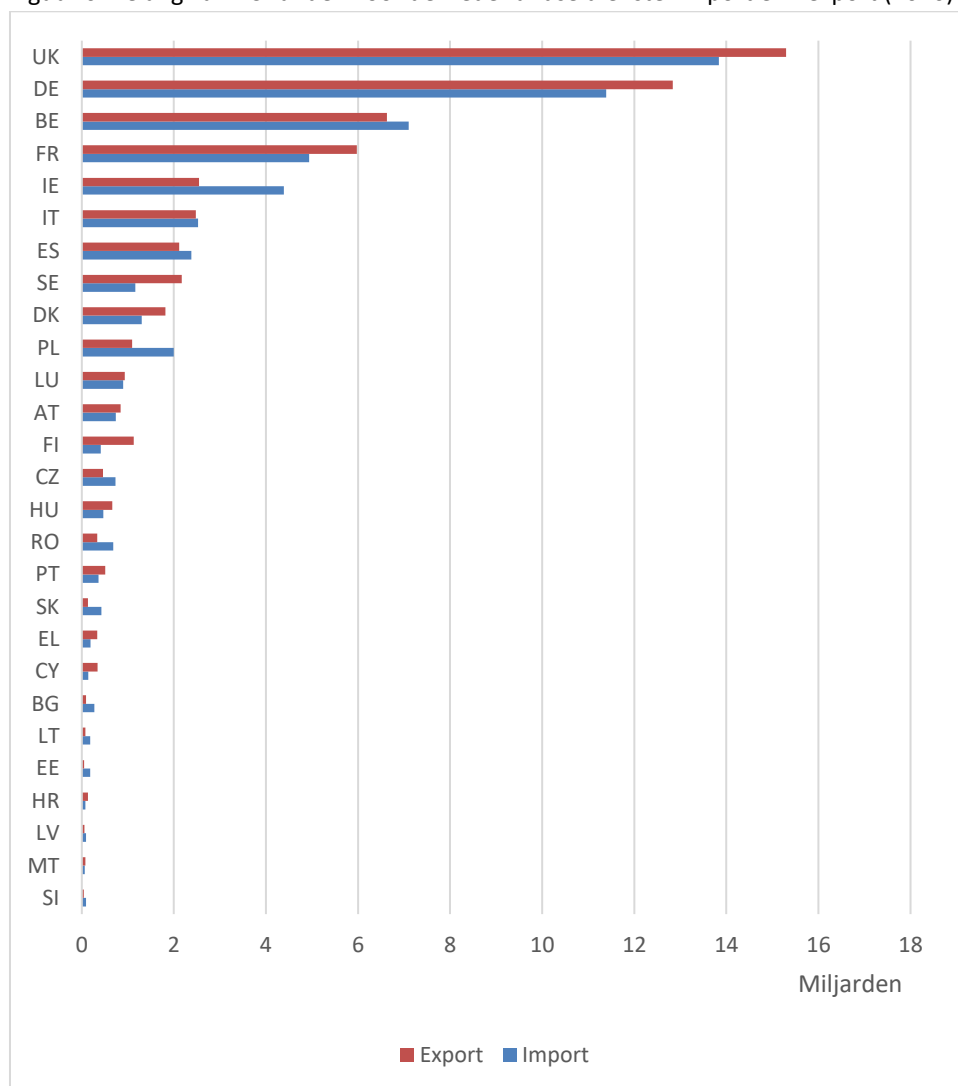


³ Gegevens over mate van dienstenexportintensiteit zijn te vinden in tabellenset E, tabel E.5. In tabellen E3-E8 wordt de mate van goederen- en diensten- en dienstenexportintensiteit verder verdiept naar eigendomsrelatie en bedrijfsomvang.

2.3 Dienstenhandel naar EU-handelspartner en sector

Van zowel de import als export werd in 2016⁴ 56 procent verhandeld met een partner binnen de Europese Unie⁵. Figuur 6 laat de verdieping van dit cijfer naar EU-landen zien. Onze belangrijkste handelspartners binnen de EU zijn het Verenigd Koninkrijk en Duitsland. Deze twee landen zijn samen goed voor 44 procent van onze dienstenimport en 48 procent van onze dienstenexport binnen de EU. De top 4 wordt gecompliceerd door België en Frankrijk. Deze 4 buurlanden zijn samen goed voor een kleine 70 procent van onze dienstenhandel binnen de EU.

Figuur 6: Belang van EU-landen voor de Nederlandse dienstenimport en –export (2016)⁶



Tabellenset G verdiept deze analyse naar sectoren. Figuur 7 laat het aandeel van onze buurlanden in de EU-export zien voor de sectoren met de grootste exportwaarde uit tabellenset B. De meeste grote sectoren exporteren rond de 70 procent van hun EU-export naar de 4 grote buurlanden. Het vervoer

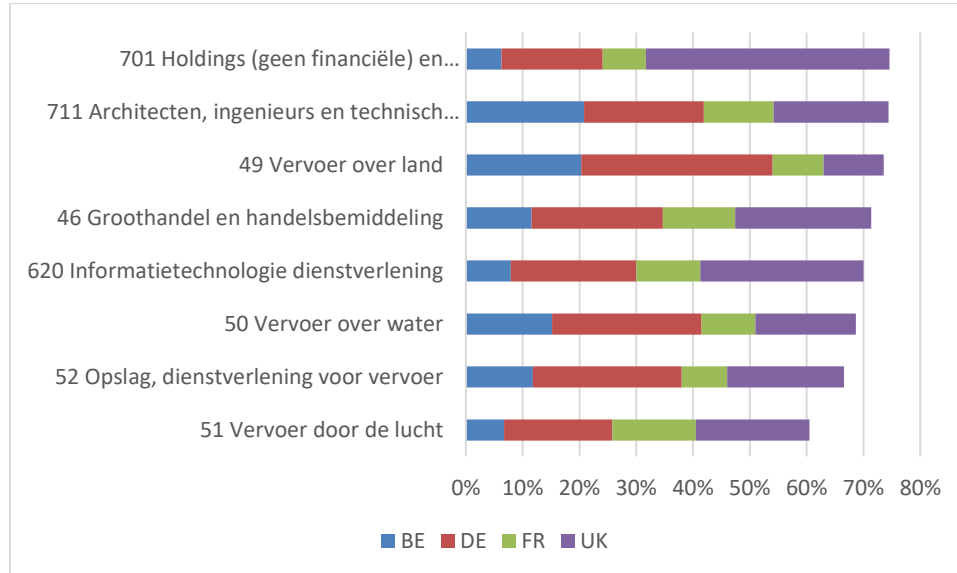
⁴ Voor dit onderzoek is een afbakening aangehouden. Deze wordt uitgebreid toegelicht in hoofdstuk 3, *internationale handel in diensten*. Daardoor verschillen de hier genoemde cijfers van de publicaties op Statline en Eurostat.

⁵ Gegevens over aandelen van de import en export van diensten naar handelspartner en sector zijn te vinden in tabellenset G. Tabel G.1 beschrijft de export en G.2 de import van diensten.

⁶ Gegevens over mate van dienstenexportintensiteit zijn te vinden in tabellenset F. Tabel F1 gaat over het belang van de EU-landen voor Nederland. Tabel F2 gaat over het belang van Nederland voor de verschillende EU-landen.

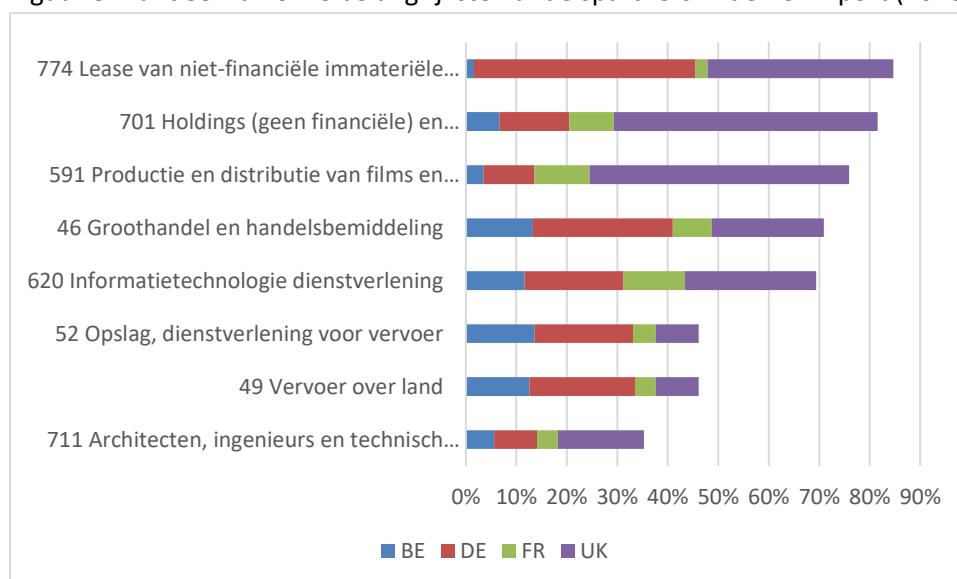
door de lucht (SBI 51) heeft met 61 procent relatief veel export naar andere EU-landen. Deze sector exporteert meer dan andere sectoren naar: Italië, Zweden, Spanje en Denemarken. Opvallend is verder het grote aandeel export naar het Verenigd Koninkrijk uit de holdings. Zoals verwacht is de export van nabije transportdiensten, vervoer over weg en water, relatief veel bestemd voor Duitsland en België.

Figuur 7: Aandeel van onze belangrijkste handelspartners in de EU-export (2016)



Voor de invoer is het patroon veel minder duidelijk, zoals te zien is in figuur 8. Blijkbaar is invoer iets dat wijder verspreid is. Onze diensten verkopen we graag dicht bij huis, maar het verschilt nogal per sector of we die ook graag dicht bij huis inkopen. Dat geldt niet alleen voor de top 8 sectoren, maar is over alle sectoren heen opvallend. Wel constant zijn de holdings, die ook in de invoer vooral importeren uit het Verenigd Koninkrijk.

Figuur 8: Aandeel van onze belangrijkste handelspartners in de EU-import (2016)



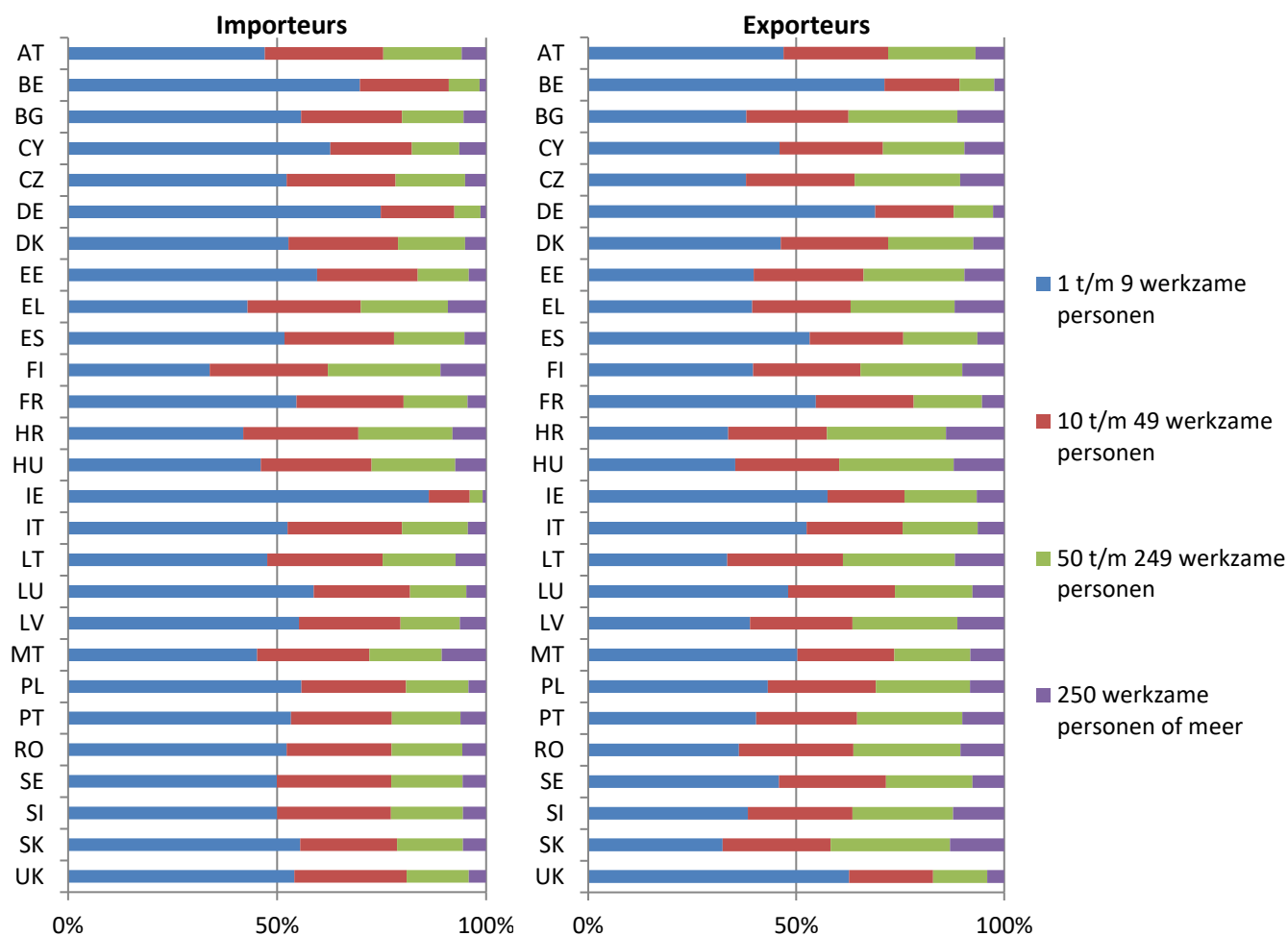
2.4 Kenmerken van dienstenhandelaren naar EU-handelspartner

In deze paragraaf worden een aantal tabellen uit tabellenset H toegelicht. Gezien de omvangrijkheid van de tabellenset zal niet alles besproken worden. Tevens zal vaak een hoger aggregatieniveau gekozen worden of slechts een deel van de tabel worden toegelicht. Er wordt onderzocht of de populatie van bedrijven die handelt met een bepaald EU-land specifieke kenmerken hebben. Hebben bedrijven die bijvoorbeeld handelen met Ierland andere hoeveelheden werkzame personen dan bedrijven die met Spanje handelen. Ook wordt gekeken naar verschillen in buitenlands eigendom, het aantal landen waar mee gehandeld wordt en of vestigingen in de grensstreek met andere landen handelen.

Werkzame personen

In figuur 9 staan per land voor zowel de importeurs als de exporteurs de verdeling naar het aantal werkzame personen. Gemiddeld van alle landen is 54 procent van de importeurs en 46 procent van de exporteurs een bedrijf met minder dan 10 werkzame personen. Uitschieters zijn, zoals verwacht mag worden, onze buurlanden. Rond de 70 procent van de bedrijven die met Duitsland en België handelen zijn dit soort kleinere bedrijven die de weg naar een buurland blijkbaar eenvoudiger vinden dan verder van huis te handelen.

Figuur 9: Aantal importeurs en exporteurs naar bedrijfsomvang (2015)

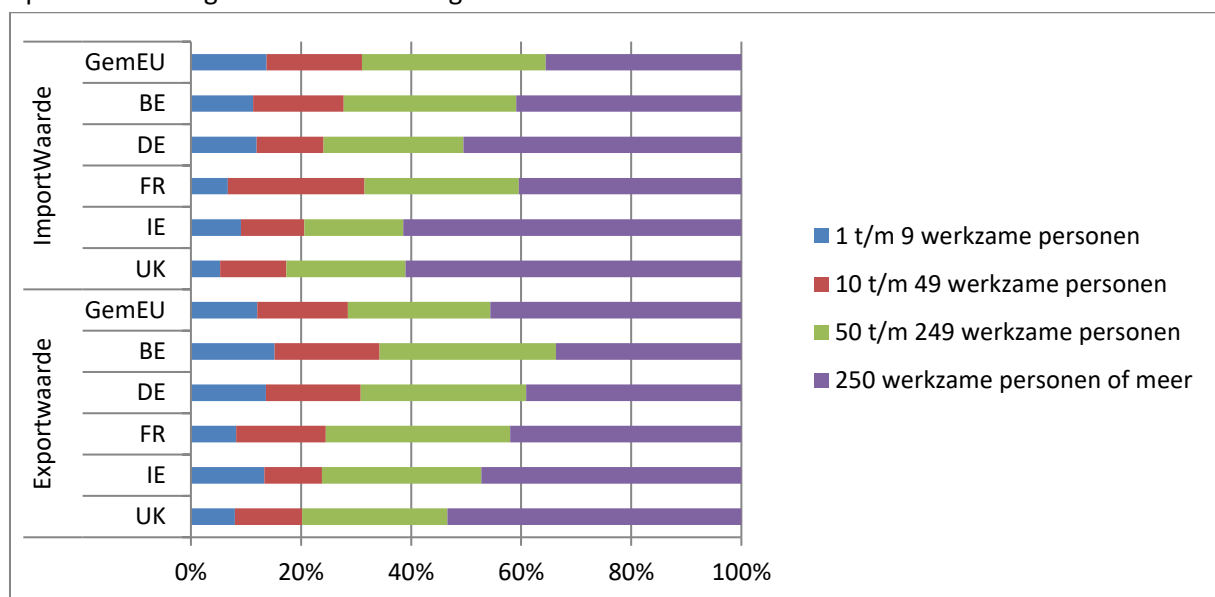


Verder valt de import vanuit Ierland op. Ruim 91 duizend bedrijven met minder dan 10 werkzame personen importeerden in 2015 diensten uit Ierland, dat is 86 procent van alle importeurs uit Ierland. Deze enorme populatie heeft vooral te maken met een aantal grote software- en internetbedrijven die gevestigd zijn in Ierland. Veel Nederlandse bedrijven betalen beperkte bedragen, zoals in figuur 9 te zien is, aan partijen in Ierland om zichtbaar te zijn op internet of softwarelicenties te verkrijgen.

Bedrijven met meer dan 250 werkzame personen zijn vooral flink vertegenwoordigd voor landen die relatief weinig kleinere bedrijven trekken zoals Kroatië, Griekenland, Finland en Hongarije. Ondanks dat maar een paar procent van de handelaren met Duitsland, België, Ierland en het Verenigd Koninkrijk meer dan 250 werkzame personen hebben, handelen absoluut gezien nog altijd de meeste importeurs en exporteurs met deze landen. Ter vergelijking, ruim 2000 grote bedrijven importeren diensten uit België en Duitsland terwijl slechts een goede 100 grote bedrijven diensten importeren uit Kroatië.

Voor het gemiddelde EU-land wordt ruim een derde van de diensten geïmporteerd door bedrijven met meer dan 250 werkzame personen (figuur 10). Nog een krap derde wordt geïmporteerd door bedrijven met 50 tot 250 werkzame personen. Bij de export is het aandeel van de grotere bedrijven zelfs nog groter. Voor het gemiddelde EU-land wordt 46 procent van de diensten geëxporteerd door bedrijven met meer dan 250 werkzame personen. Bedrijven met 50 tot 250 werkzame personen zijn goed voor een kwart van de export.

Figuur 10: Import- en exportwaarde naar bedrijfsomvang voor de 5 grootste handelspartners ten opzichte van de gemiddelde verdeling voor EU-landen



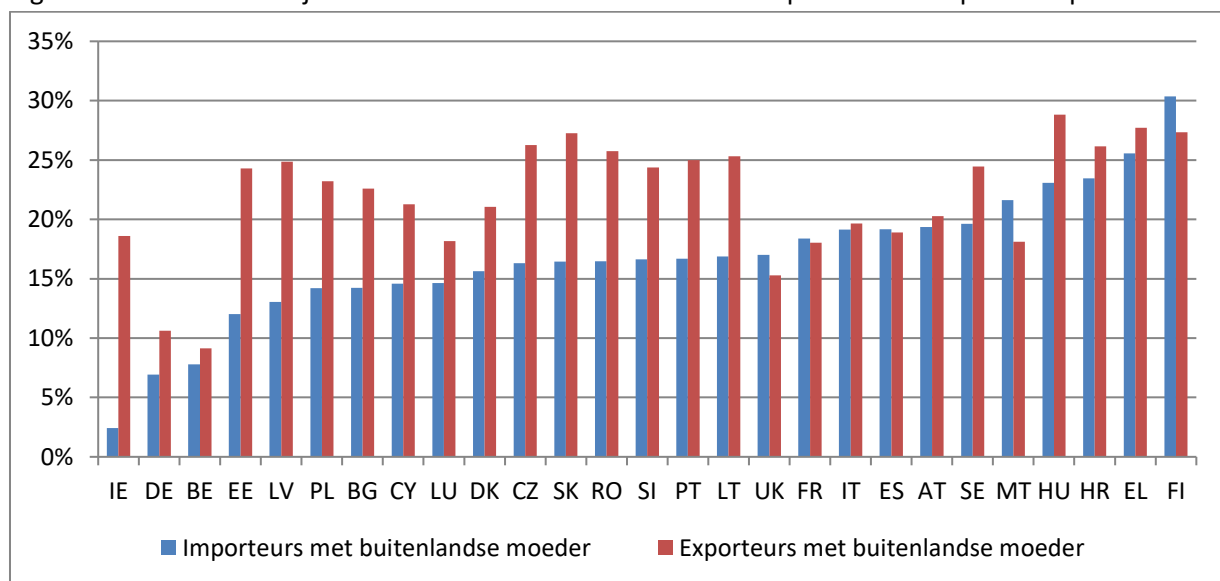
De 5 grootste handelspartners hebben alle 5 een groter aandeel van het grootbedrijf (>250 wp) dan het gemiddelde. Opvallend is dat de import uit Ierland en het Verenigd Koninkrijk voor meer dan de helft wordt gedragen door bedrijven met meer dan 250 werkzame personen. Geen enkel ander EU-land heeft zo'n groot aandeel import vanuit het grootbedrijf. Bij de verdeling van de exportwaarde is bij de top 5 handelspartners meer diversiteit zichtbaar (figuur 10). Het midden- en kleinbedrijf (<250 wp) exporteert met 60 procent relatief veel naar België en Duitsland. Ook bij de export is de bijdrage

door bedrijven met meer dan 250 werkzame personen het grootst in figuur 10 voor Ierland en het Verenigd Koninkrijk. Maar als alle EU-landen worden meegenomen zijn er EU-landen waar de export door het grootbedrijf nog belangrijker is, zoals voor Kroatië, Italië en Cyprus.

Buitenlands eigendom

Voor het gemiddelde land is 17 procent van de importeurs en 22 procent van de exporteurs in buitenlands eigendom, deze bedrijven hebben een moederbedrijf in het buitenland. Omdat bedrijven met een buitenlandse moeder vaak groot zijn, zijn de uitkomsten in figuur 11 te relateren aan figuur 9. Duitsland, België en Ierland zijn eerder opgevallen omdat veel, vaak wat kleinere bedrijven diensten uit deze landen importeren. Voor Duitsland, België en het Verenigd Koninkrijk zagen we dit patroon bij de exporteurs. Deze kleinere bedrijven hebben meestal geen buitenlandse connecties en daardoor is een kleiner deel van de handelaren met deze landen in buitenlands eigendom (figuur 11). Opvallend is dat exporteurs naar het Verenigd Koninkrijk, ondanks het grote aantal Nederlandse bedrijven dat daar naartoe exporteert en het aandeel van het kleinbedrijf, een stuk vaker een buitenlandse moeder hebben dan bijvoorbeeld de exporteurs naar België. Landen waar het grootbedrijf in figuur 9 relatief dominant is, zien we rechts in figuur 11 met een hoog aandeel bedrijven met buitenlandse moeders in de handel met deze landen.

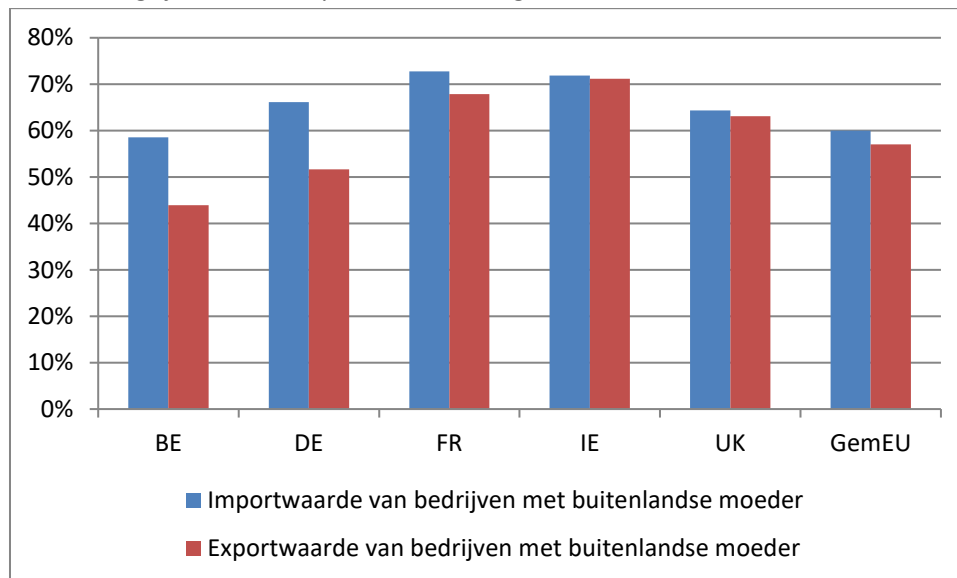
Figuur 11: Aandeel bedrijven met een buitenlandse moeder in importeurs en exporteurs per EU-land



Als het onderzoek verdiept wordt naar welk deel van dienstenwaarde per land voor rekening komt van bedrijven met een buitenlandse moeder ontstaat een diffuus beeld. Gemiddeld wordt 60 procent van de handelswaarde met een EU-land gegenereerd door bedrijven met een buitenlandse moeder. Landen waarbij minder dan 50 procent van zowel de import- als exportwaarde wordt gegenereerd vanuit bedrijven in buitenlands eigendom zijn Cyprus, Malta, Roemenië, Litouwen en Bulgarije. Landen waarbij meer dan 65 procent van zowel de import- als exportwaarde wordt gegenereerd vanuit bedrijven in buitenlands eigendom zijn Ierland, Tsjechië, Frankrijk en Italië (zie tabellenset H). Het aandeel van de exportwaarde naar België en Duitsland dat wordt gegenereerd door bedrijven met een buitenlandse moeder is relatief laag. Het aantal exporteurs is veruit het grootst naar België en

Duitsland, dat geldt ook voor exporteurs met meer dan 50 werkzame personen. De midden- en grootbedrijven die wel exporteren naar Duitsland en België, maar niet de stap zetten naar verdere bestemmingen lijken minder vaak in buitenlands eigendom te zijn.

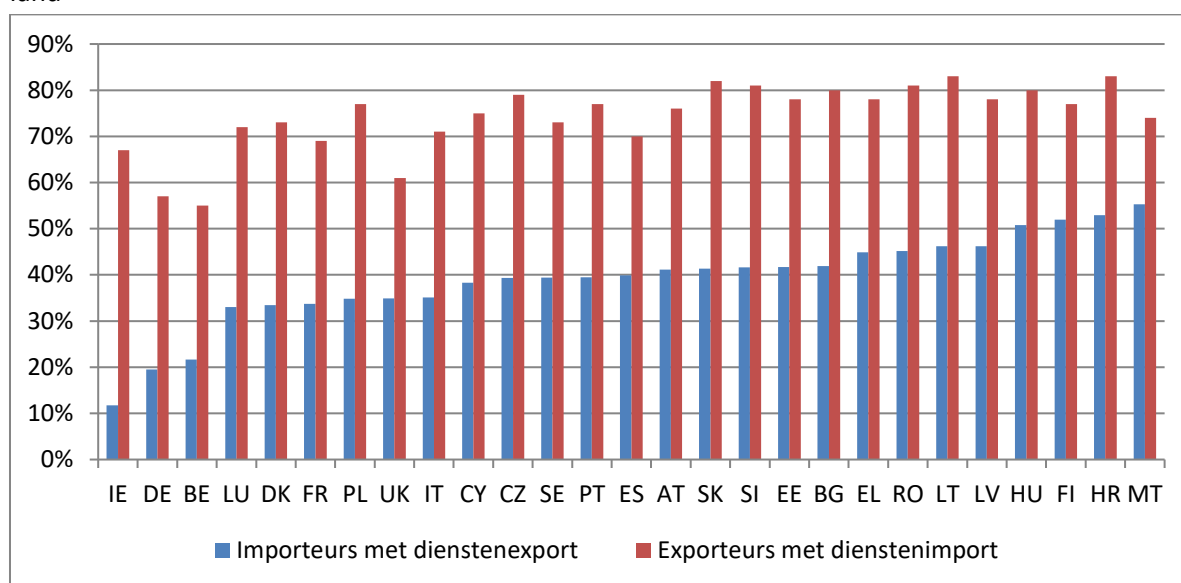
Figuur 12: Aandeel van de import- of exportwaarde door bedrijven met een buitenlandse moeder voor de 5 belangrijkste handelspartners en het gemiddelde aandeel voor EU-landen.



Two-way traders

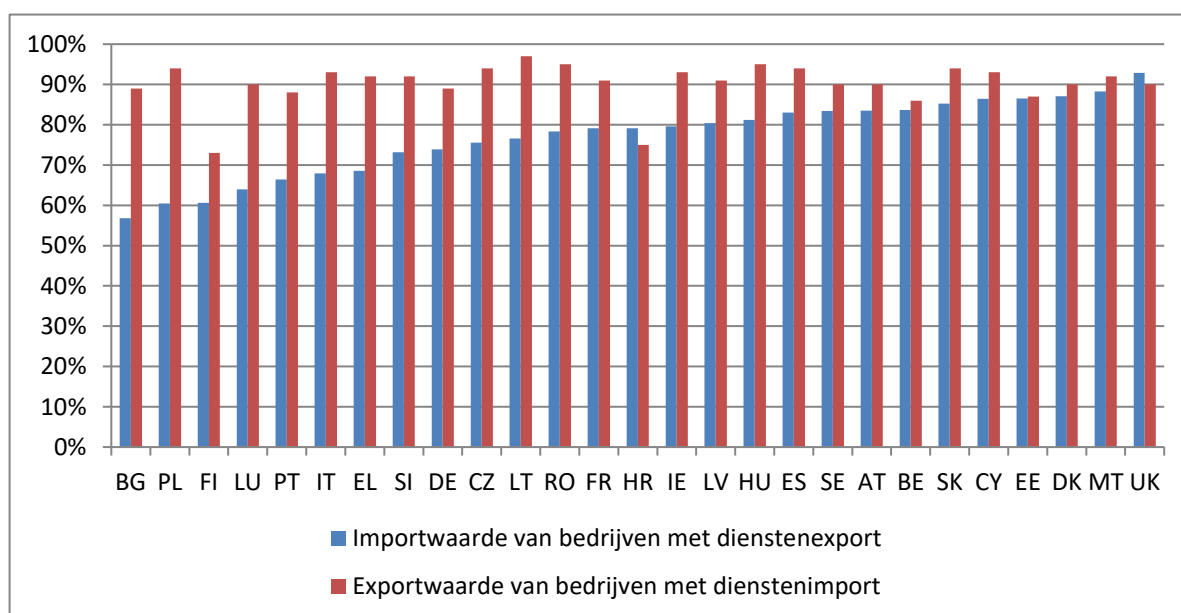
Een bijzondere categorie handelaren zijn two-way traders. Dat zijn bedrijven die zowel importeren als exporteren. In dit geval gaat het om bedrijven die zowel diensten importeren als exporteren. In figuur 13 is te zien dat een groter deel van de exporteurs ook importeert dan andersom. Dat is ook heel logisch gezien er in de hele populatie 6 keer meer bedrijven zitten die alleen importeren, dan bedrijven die alleen exporteren. Het aandeel importeurs zonder export zal dus relatief groot zijn.

Figuur 13: Aandeel bedrijven met dienstenimport en –export in de importeurs en exporteurs per EU-land



De import- en exportwaarde van deze two-way traders wordt in figuur 14 inzichtelijk gemaakt. Het eerste wat opvalt is het aandeel van two-way traders in de importwaarde. Waar gemiddeld slechts 40 procent van de importeurs per land een two-way trader is in 2015, zijn deze bedrijven wel goed voor gemiddeld bijna 80 procent van de importwaarde per land. De import uit het Verenigd Koninkrijk spant de kroon, 93 procent van deze waarde is voor rekening van bedrijven die ook exporteren. Van de exportwaarde is gemiddeld zelfs 90 procent geëxporteerd door een bedrijf dat ook diensten importeert. Daarmee hebben two-way traders verreweg een groter aandeel in de dienstenhandel dan bedrijven met een buitenlandse moeder of dochter.

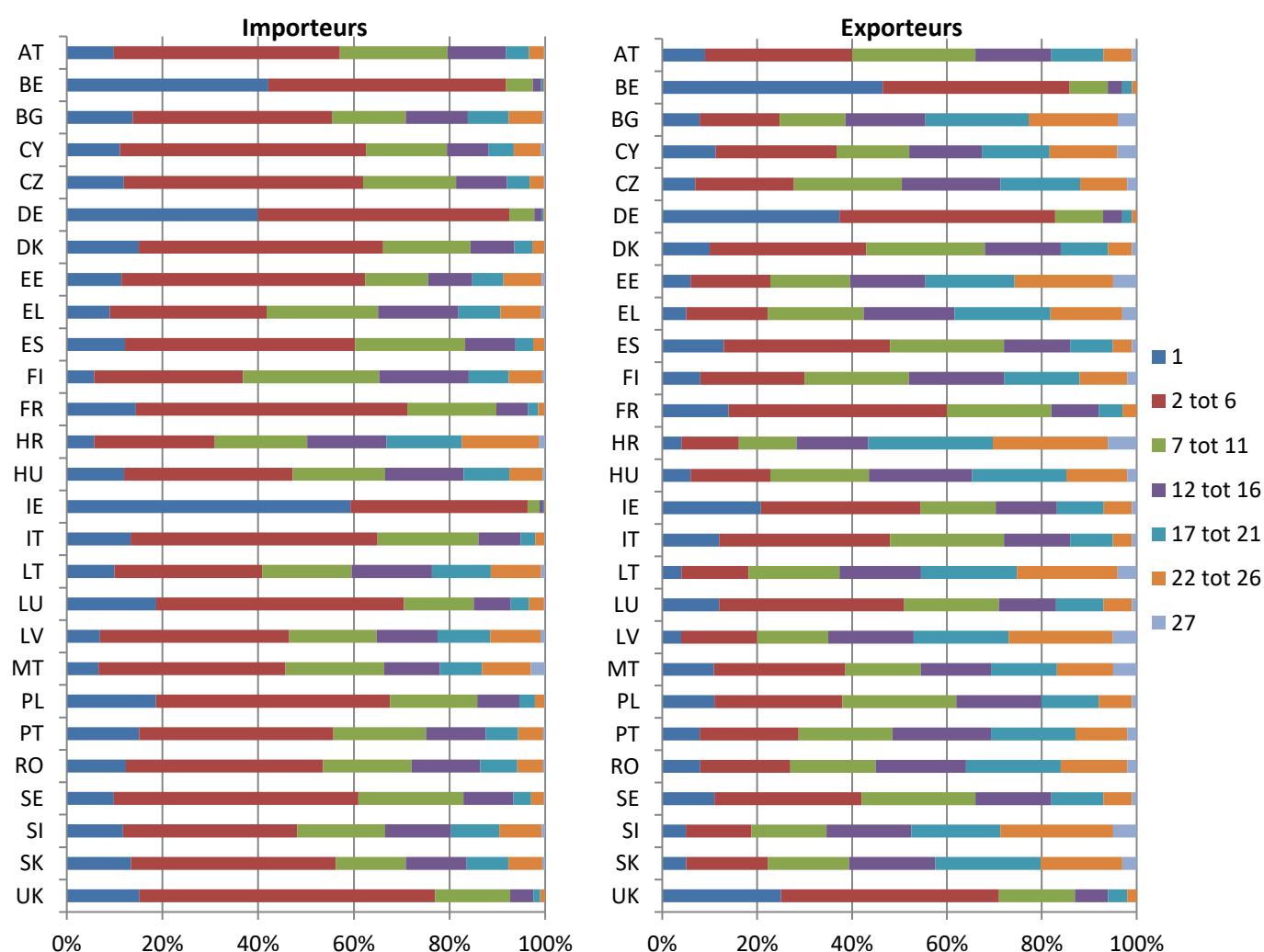
Figuur14: Aandeel van de import- of exportwaarde door two-way traders naar EU-landen.



Aantal EU-handelspartners

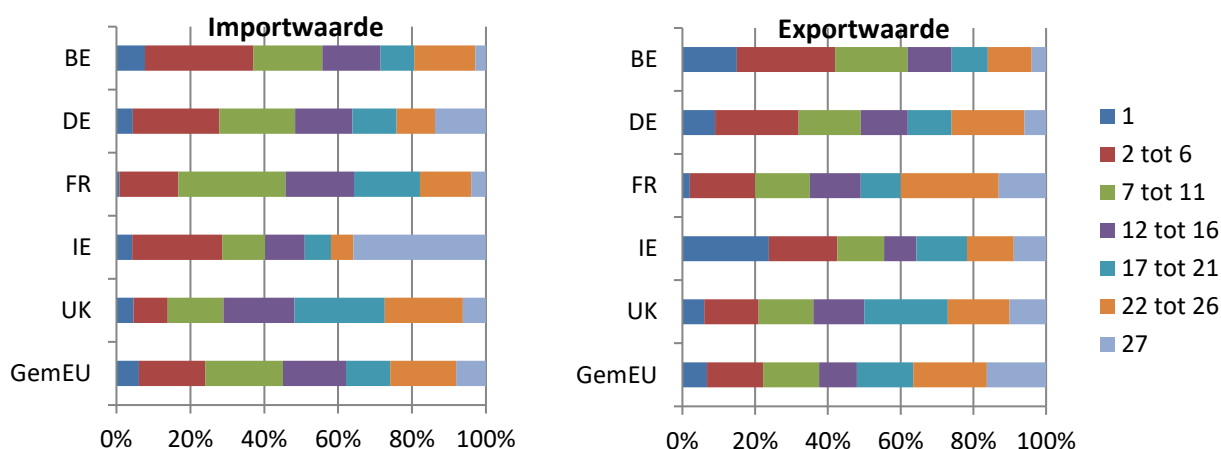
Absoluut handelen de meeste dienstenhandelaren met 1 land. Dit wordt vooral veroorzaakt door de vele handelaren dicht bij huis. Als België, Duitsland en Ierland buiten beschouwing worden gelaten handelen de meeste importeurs en exporteurs met 2 tot 6 EU-landen. Figuur 15 laat verder zien dat het aandeel van bedrijven dat met meer dan 21 landen handelt aanzienlijk groter is voor de landen waarmee Nederland minder diensten handelt zoals Kroatië, Letland en Litouwen. Blijkbaar worden deze landen pas betrokken bij de internationale handel in diensten als de handel met bijna alle EU-landen wordt opgezet. Als slechts met 2-6 EU-landen wordt gehandeld zijn dit blijkbaar toch vaker de bekendere landen dan dat daar een land als Kroatië tussen zit.

Figuur 15: Aandeel bedrijven naar aantal dienstenhandelspartners in de dienstenimporteurs en -exporteurs per EU-land



Ook in de import- en exportwaarde is voor België, Duitsland en Ierland een relatief grote rol weggelegd voor bedrijven met minder dan 7 EU-landen (figuur 16). Vooral de export naar Ierland wordt gedomineerd door bedrijven die alleen naar Ierland exporteren. Bij de import zien we een heel ander beeld. Daar wordt ruim een derde van de importwaarde geïmporteerd door bedrijven die met alle EU-landen handelen. Dat is meer dan het dubbele van dit aandeel in de import van alle andere landen. De import van diensten vanuit Frankrijk wordt juist vooral bepaald door bedrijven die met 7 tot 16 landen handelen. Blijkbaar is Frankrijk een land dat vroeg in de Europese expansie van bedrijven wordt aangedaan.

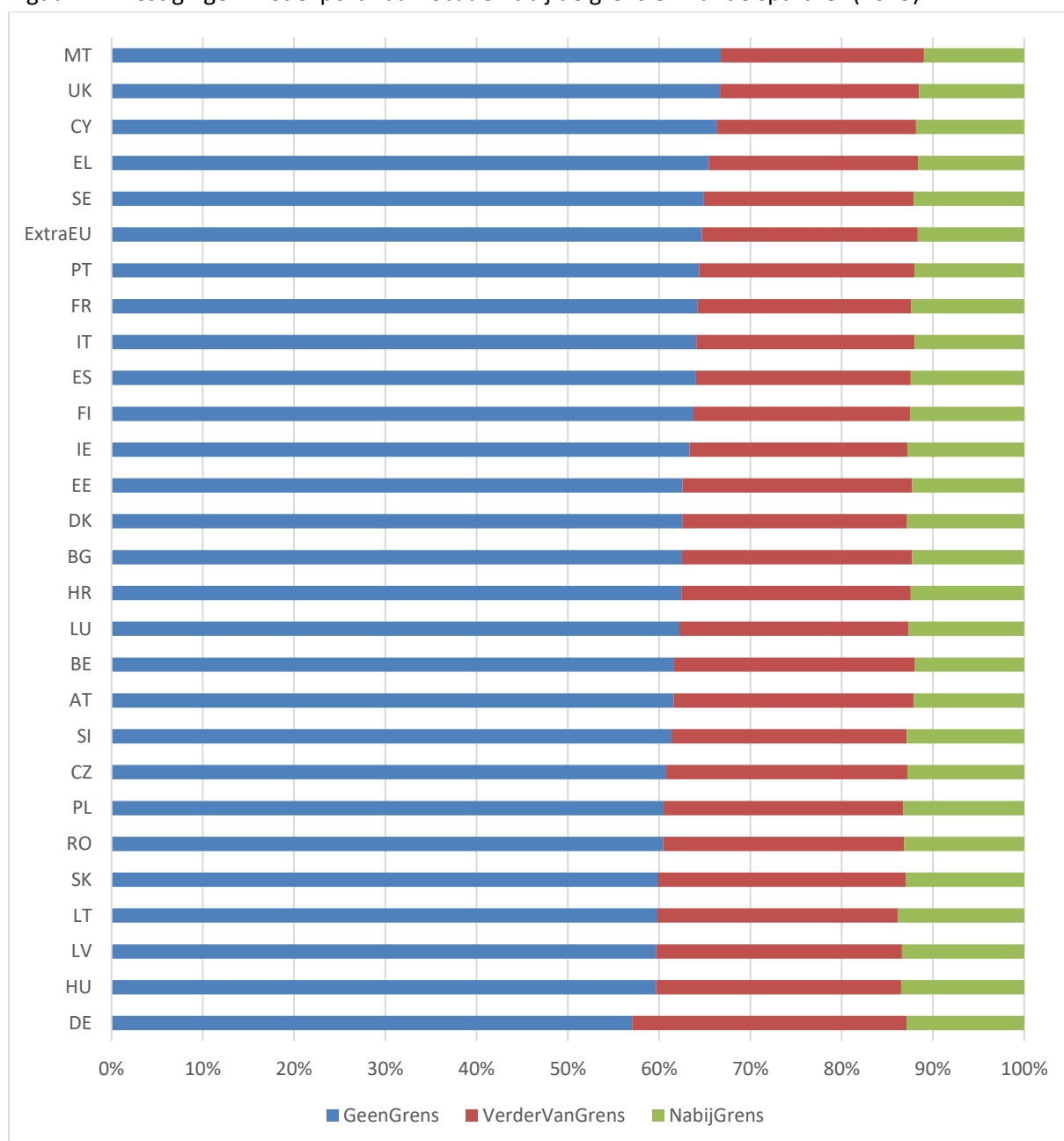
Figuur 16: Import- en exportwaarde naar aantal handelspartners voor de 5 grootste handelspartners ten opzichte van de gemiddelde verdeling voor EU-landen



Grensregio

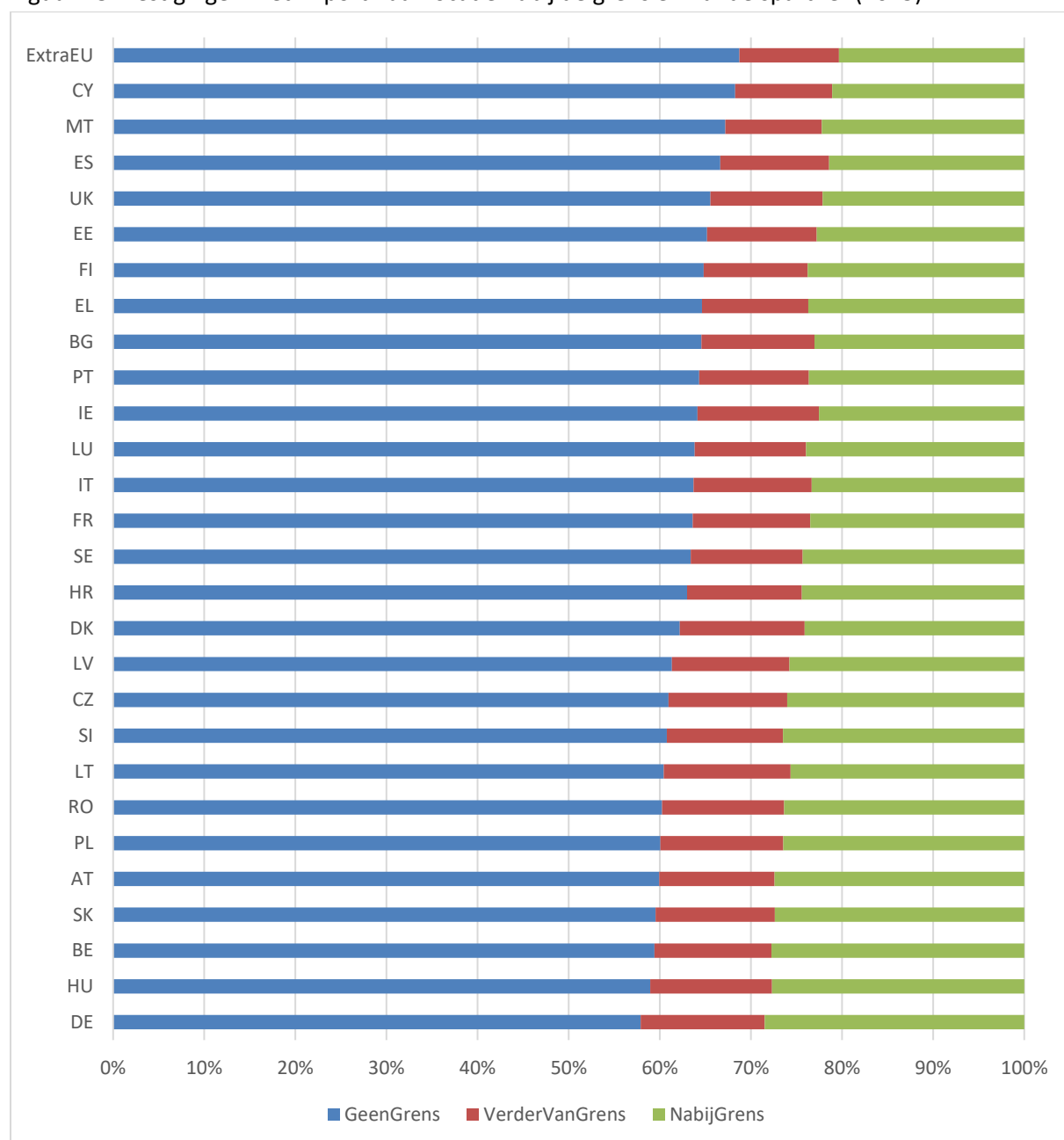
De analyses naar regio kijken niet naar het aantal bedrijven, maar naar het aantal vestigingen en de bijbehorende dienstenhandel van die vestigingen. In hoofdstuk 3 wordt dit verder toegelicht. In Nederland zijn in 2015 bijna 530 duizend vestigingen met import van diensten en 590 duizend vestigingen met export van diensten. Twee derde van de vestigingen voor beide stromen zijn niet gelokaliseerd in de buurt van de grens. Iets meer dan 20 procent is een vestiging nabij de grens en een ruime 10 procent is iets verder van de grens gelokaliseerd. Qua handelswaarde is het overwicht van de niet-grensregio nog groter. Van de import van diensten gebeurt 82 procent door vestigingen buiten de grensregio's, dit is 78 procent van de exportwaarde.

Figuur 17: Vestigingen met export naar locatie nabij de grens en handelspartner (2015)



Deze analyse is ook te maken per EU-land waar mee gehandeld wordt (tabellenset H, tabel H12). De verwachting was dat vestigingen in grensregio's vaker met Duitsland of België zouden handelen. Figuur 17 en 18 laten zien dat dat verband maar beperkt terug te vinden is. Zowel voor de export als import heeft Duitsland een bovengemiddeld aandeel van vestigingen in de grensregio die met Duitsland handelen. Maar handelen met België gebeurt niet opvallend vaker vanuit grensregio's dan de handel met andere landen. Wel blijkt handel met landen buiten de EU bovengemiddeld vaak vanuit bedrijven buiten de grensregio's te gebeuren.

Figuur 18: Vestigingen met import naar locatie nabij de grens en handelspartner (2015)



2.5 Verband tussen productiviteit, EU-handelspartner en bedrijfskenmerken

In dit hoofdstuk wordt geprobeerd om een uitspraak te doen over de productiviteitsverschillen tussen bedrijven met meer dan 1 werkzame persoon die al dan niet diensten exporteren naar de verschillende EU-landen. De analyses zijn ook gedaan voor bedrijven met 1 werkzame persoon, maar Deze analyse wordt stapsgewijs opgebouwd om inzicht te krijgen in de effecten van verschillende bedrijfskenmerken zoals sector, een buitenlandse moeder of handelen met veel verschillende landen op de productiviteit van een bedrijf. De uitgebreide resultaten van de regressieanalyses zijn te vinden in Bijlage II.

Productiviteitsverschil tussen exporteurs en niet-exporteurs

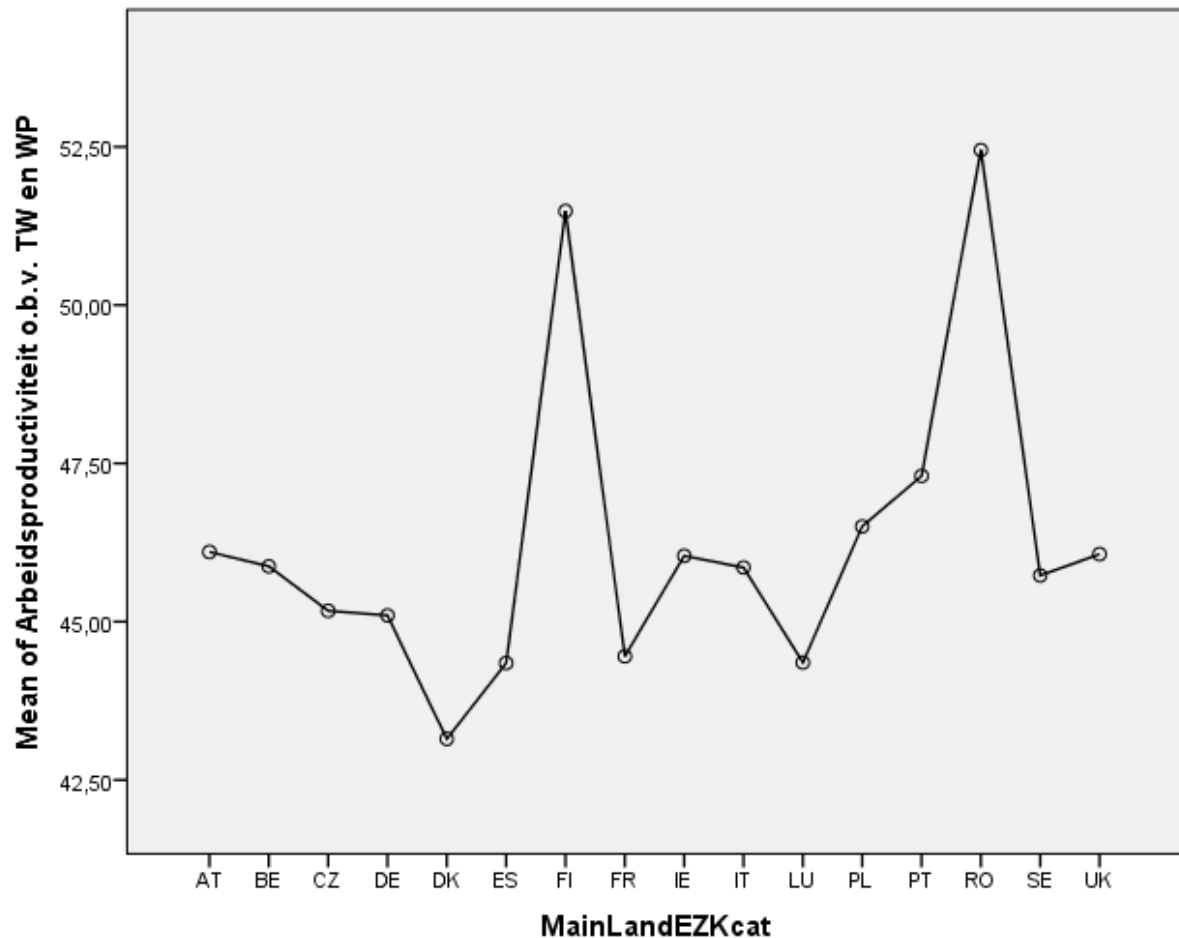
Zonder voor verdere verschillen te corrigeren zijn dienstenexporteurs 10 procent productiever dan bedrijven zonder dienstenexport. Gemiddeld verdient een dienstenexporteur bijna 38 duizend euro per werkzame persoon per jaar. Bedrijven zonder dienstenexport verdienen iets meer dan 34 duizend euro werkzame persoon per jaar. Als gecorrigeerd wordt voor de sector en aantal werkzame personen verandert er weinig in dat beeld. Dus het productiviteitsverschil tussen bedrijven die wel en niet diensten exporteren wordt niet veroorzaakt doordat ze in andere sectoren actief zijn of doordat ze een andere hoeveelheid werkzame personen hebben. Dat verandert bij correctie voor het hebben van goederenhandel, import van diensten, een buitenlandse moeder en buitenlandse dochters (allen significant). In dit model is het verschil tussen bedrijven die wel diensten exporteren en bedrijven die dat niet doen nog maar 5 procent.

Productiviteitsverschillen tussen belangrijkste land van export

Figuur 19 toont de gemiddelde productiviteit van dienstenexporteurs naar belangrijkste exportland. Hoewel bedrijven, die Finland en Roemenië als hun belangrijkste exportland hebben, het meest productief lijken te zijn, worden in het kader van ANOVA geen significante verschillen geconstateerd. Het is bij deze hoeveelheid vergelijkingen ook moeilijk om significante resultaten te krijgen. Desondanks zijn er op 10 procentniveau wel significante verschillen tussen Oostenrijk en Finland, Denemarken en Finland, Spanje en Finland, Spanje en het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Finland en Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk. Dat wil zeggen dat export naar Frankrijk dus waarschijnlijk wat minder productiviteitswinst oplevert dan export naar het Verenigd Koninkrijk. Wat verder opvalt aan de grafiek is dat de gemiddelde productiviteit wat hoger ligt voor landen die wat verder weg liggen en waar wat minder mee gehandeld wordt binnen de EU. Dit suggereert dat de hobbels die genomen moet worden om met dergelijke landen te handelen relatief groot is en zich dan dus uitbetaalt in een grotere winst in productiviteit.

Als gecorrigeerd wordt voor de eerder gebruikte variabelen is geen enkele relatie meer significant. Een deel van deze productiviteitsverschillen worden dus veroorzaakt door het soort bedrijven dat handelt met de verschillende landen.

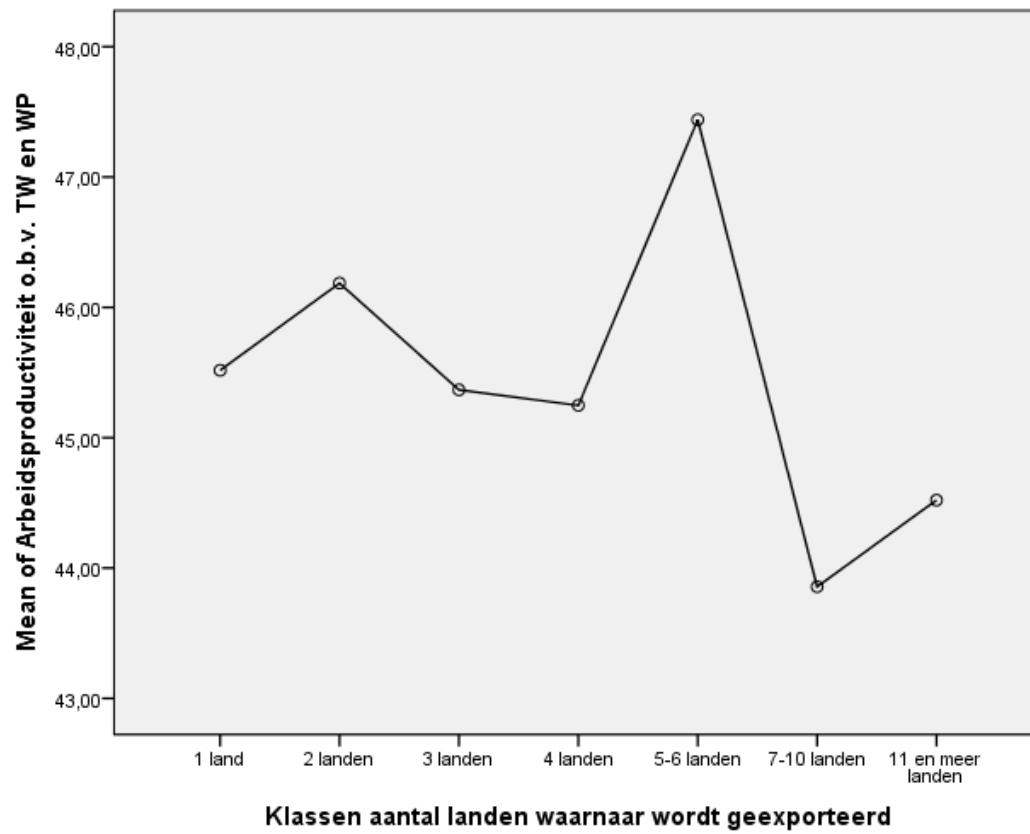
Figuur 19: Gemiddelde arbeidsproductiviteit naar belangrijkste handelspartner (2015)



Productiviteitsverschillen naar aantal EU-exportlanden

Bedrijven die diensten exporteren naar 5-6 EU-landen zijn significant productiever dan bedrijven die met 7-10 bedrijven handelen. Figuur 20 laat zien dat bedrijven in deze categorie een hogere arbeidsproductiviteit hebben dan bedrijven die met meer of minder landen handelen. Ook na correctie voor de verschillende bedrijfskenmerken blijft deze conclusie overeind. Blijkbaar is er als bedrijf winst te behalen door een bredere afzetmarkt voor jouw diensten te vinden. Mogelijk is bij 5 of 6 handelspartners ook het moment om buiten de “reguliere” landen te gaan exporteren en valt deze winst dus samen met het exporteren naar landen die meer productiviteitswinst lijken op te leveren.

Figuur 20: Gemiddelde arbeidsproductiviteit naar aantal handelspartner (2015)



3. Databronnen en bewerking

Algemeen bedrijfsregister

Het algemeen bedrijfsregister (ABR) is de kapstok van alle data op het niveau van individuele bedrijven. Het CBS heeft als standaard economische meeteenheid de zogeheten bedrijfseenheid (BE). Daarnaast kennen we de ondernemingengroep (OG). Dit is ‘het bedrijf’ zoals het publiek het meestal zal herkennen, dat wil zeggen (het Nederlandse deel van) een concern in de grootste zin van het woord. De grotere Nederlandse OG's kunnen uit meerdere BE's bestaan. Het ABR biedt informatie over enkele basiskennmerken van de BE en de OG, zoals bedrijfstak, werkzame personen en, via een aanpalende registratie, informatie over buitenlandse zeggenschap. Deze informatie maakt het bijvoorbeeld mogelijk om het zelfstandig midden- en kleinbedrijf (zmkb) af te bakenen.⁷

Sector

Voor het eerste deel van dit onderzoek worden verschillende kenmerken van bedrijven geëvalueerd naar de belangrijkste activiteit van dat bedrijf, de bedrijfstak uit het ABR. Deze bedrijfstak heeft handen en voeten gekregen in de Standaard Bedrijfsindeling (SBI⁸). De Standaard Bedrijfsindeling (SBI) is een hiërarchische indeling van economische activiteiten die het CBS onder meer gebruikt om bedrijfseenheden in te delen naar hun hoofdactiviteit. De SBI bestaat uit een cijfer van maximaal 5 posities. Elk volgend cijfers is een verdieping van de voorliggende cijfers. Bijvoorbeeld:

- 71 Architecten, ingenieurs en technisch ontwerp en advies; keuring en controle
 - 71.1 Architecten, ingenieurs en technisch ontwerp en advies
 - 71.11 Architecten
 - 71.11.1 Architecten (geen interieurarchitecten)
 - 71.11.2 Interieurarchitecten
 - 71.12 Ingenieurs en overig technisch ontwerp en advies
 - 71.2 Keuring en controle
 - 71.20 Keuring en controle
 - 71.20.1 Keuring en controle van agrarische producten en voedingsmiddelen
 - 71.20.2 Keuring en controle van machines, apparaten en materialen
 - 71.20.3 Overige keuring en controle

Om iets over een SBI-groep te kunnen zeggen is het belangrijk om voldoende bedrijven per groep te hebben. Zeker als verder uitsplitst wordt naar bijvoorbeeld eigendom, werkzame personen en zmkb. Ook komt het bij kleine aantallen bedrijven in een groep regelmatig voor dat de waarde niet gegeven mag worden omdat daarmee de geheimhoudingsplicht van het CBS wordt geschonden omdat bedrijven zichzelf of concurrenten kunnen herkennen in het cijfer. In dit onderzoek is ervoor gekozen om basis de SBI 2-digit te gebruiken. In bovenstaande geval zou dat dus betekenen dat er wel iets

⁷ Een bedrijf wordt tot het zelfstandig mkb gerekend als de bovenliggende OG minder dan 250 werkzame personen heeft en de uiteindelijke zeggenschap niet in het buitenland berust.

⁸ Meer informatie over de SBI is te vinden op:

<https://www.cbs.nl/nl-nl/onze-diensten/methoden/classificaties/activiteiten/sbi-2008-standaard-bedrijfsindeling-2008>

gezegd wordt over de totale *Architecten, ingenieurs en technisch ontwerp en advies; keuring en controle* (SBI 71), maar niet over de onderliggende SBI-codes.

Op SBI 2digit hebben 15 van de 75 SBI 2-digit groepen minder dan 50 dienstenexporteurs. De keerzijde is dat 18 van de 75 SBI 2-digit groepen meer dan 1000 dienstenexporteurs bevatten. Daarom is in overleg met het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat afgesproken om de grotere SBI 2-digit groepen met waarde voor het Ministerie op te delen naar SBI 3-digit groepen. Dit is onder andere het geval voor de SBI 71 en de uitkomsten van dit onderzoek maken daardoor onderscheid naar *Architecten, ingenieurs en technisch ontwerp en advies* (SBI 711) en *Keuring en controle* (SBI 712). In bijlage I is de uiteindelijke SBI-indeling opgenomen. Deze bestaat uit 57 SBI 2-digit codes en 42 SBI 3-digit codes.

Een aantal SBI-groepen komen niet voor in deze lijst. Dat komt omdat dit onderzoek de afbakening aanhoudt van de internationale handel in diensten microdata volgens Smit & Wong (2016). Hierin zijn vanwege dataproblemen geen bedrijven meegenomen in de financiële sector (SBI 64-66), geen overheids- of overheid gerelateerde sectoren (SBI 84-88), geen huishoudens (SBI 97-98) en geen extraterritoriale organisaties en lichamen (SBI 99). Deze sectoren zijn samen goed voor ruim 300 duizend bedrijven, 18 procent van het aantal bedrijven in Nederland. Dat is met name door het grote aantal bedrijven in de gezondheid- en welzijnszorg (SBI 86-88) en de financiële sector. Respectievelijk 138 en 100 duizend.

Internationale handel in diensten

In het reguliere statistische proces wordt de internationale handel in diensten op kwartaalbasis uitgevraagd aan 5500 bedrijven in Nederland waar internationale handel in diensten verwacht wordt. Dit is een kleine populatie, maar voldoende om een goede raming te maken van de internationale handel in diensten voor het bepalen van het BBP en de eigen Europese verplichtingen van de statistiek. Niettemin is het voor onderzoek rond het thema globalisering wenselijk om een breder beeld te hebben van de grote groep bedrijven die diensten verhandelen met het buitenland. Om die reden heeft het CBS in 2016 in opdracht van het Ministerie van Buitenlandse Zaken een methode ontwikkeld om per bedrijf een gefundeerde schatting te kunnen maken van de omvang van de internationale handel in diensten voor de verschillende landen binnen de EU en een schatting voor extra-EU-dienstenhandel. De gebruikte methode om tot deze data te komen zal hier kort benoemd worden. In Smit en Wong (2016 en 2017) wordt de methode uitgebreid toegelicht.

Als basis voor het maken van het integrale IHD-bestand wordt gebruik gemaakt van het Algemeen bedrijfsregister (ABR). Aan dit register wordt informatie van de belastingdienst gekoppeld over de omzet en inkoopwaarde buitenland (EU en niet-EU) uit de BTW-aangifte en informatie over de import- en export van de internationale handel met de EU vanuit de ICP-aangifte⁹. Tevens wordt de waarneming van de internationale handel in goederen gekoppeld. Deze drie bronnen hebben allen als eenheid het BTW-nummer. De koppeling tussen BTW-nummer en BE is niet altijd eenduidig, soms gebruiken meerdere BE's binnen één OG hetzelfde BTW-nummer. Daarom wordt de afleiding van de

⁹ ICP staat voor Intracommunautaire prestaties. Meer informatie is te vinden op:

https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/btw/zakendoen_met_het_buitenland/goederen_en_diensten_naar_andere_eu_landen/opgaaf_icp/opgaaf_icp

internationale handel in diensten gedaan op OG-niveau. Hier wordt vanuit vergelijkingen tussen de verschillende variabelen een schatting gemaakt van de internationale handel in diensten met landen binnen en buiten de Europese Unie. Deze schatting op OG-niveau wordt vervolgens terugvertaald naar BE-niveau door gebruik te maken van de waarneming in de statistiek, koppelingen tussen BTW-nummers en BE's en in de uitzonderlijke gevallen dat dat niet voldoende is bedrijfstak.

Dit bestand is tijdens het samenstellen uitvoerig getest en is ook succesvol gebruikt bij het opsporen van hiaten in de internationale handel in diensten statistiek. Desondanks blijft het een bestand gebaseerd op schattingen gemaakt uit combinaties tussen verschillende registratiedata en waarneming. Bekende tekortkomingen van het bestand zijn:

- Kleine handelaren in niet BTW-plichtige diensten zoals financiële diensten en bepaalde vormen van dienstverlening buiten territoriale wateren zoals werk aan boorplatformen en sommige zeevaart zijn ondervertegenwoordigd in het bestand.
- Kleinere handelaren die binnen de EU goederen handelen en hun diensten alleen buiten de EU verhandelen zijn lastig op te sporen omdat er geen indicatie is dat hun omzet/inkoop buiten de EU diensten zullen zijn.
- Het afleiden van de handel op OG naar de handel op BE is niet altijd eenduidig. Hierdoor kan het incidenteel voorkomen dat dienstenhandel aan de verkeerde BE binnen de OG is toebedeeld.

Internationale handel in goederen

Deze aanvullende gekoppelde data betreffen in microdata omtrent internationale handel in goederen (IHG). In het reguliere statistische proces wordt deze statistiek samengesteld op het niveau van BTW-nummers. Voor dit onderzoek is deze data geaggregeerd naar het niveau van de bedrijfseenheid. IHG is een statistiek die de import en export van bedrijven met een Nederlands btw-nummer met goederenhandel waarneemt. Ook deze bestanden moeten gekoppeld worden naar BE, waarbij de verdelingen over BE's incidenteel verkeerd kunnen zijn. De gebruikte exportcijfers zijn daarbij inclusief wederuitvoer maar exclusief doorvoer. Handel buiten de EU wordt middels douaneaangiftes integraal meegenomen in de statistiek met gegevens over herkomst/bestemming en type product. Voor intra-EU-handel geldt dat alleen voor bedrijven met export boven de rapportagedrempel van 1,5 miljoen euro per jaar een opgaveverplichting krijgen.

Omzet en toegevoegde waarde

De gebruikte omzet en toegevoegde waarde bestanden zijn een samenstelling tussen waarneming in de productiestatistiek van het CBS en registratiedata. Als basis zijn de gegevens uit de productiestatistiek genomen. Voor bedrijven die niet in de steekproef van de Productiestatistieken zijn opgenomen worden de variabelen bepaald aan de hand van de omzet van dat bedrijf. Deze omzet wordt overgenomen uit de fiscale aangiftes van bedrijven, in eerste instantie uit de winstaangifte (aangifte vennootschapsbelasting bij rechtspersonen, aangifte IB bij natuurlijke personen). Is deze informatie niet beschikbaar dan worden in tweede instantie omzetgegevens uit de BTW aangiftes gebruikt.

Op gedetailleerd bedrijfsactiviteiten niveau per bedrijfsgroottengroep worden de variabelen van de individuele bedrijven bepaald met omzet als verdeelsleutel zodanig dat de totalen aansluiten bij de gepubliceerde totalen uit de Productiestatistieken.

Exportintensiteit

In deze paragraaf beschrijven we de methode die op het niveau van individuele bedrijven de bijbehorende exportintensiteit berekent en vervolgens ook gebruikt om inzichtelijk te maken in hoeverre bepaalde types bedrijven afhankelijk zijn van de export. In dit onderzoek bekijken we de totale export (d.w.z., export van goederen en diensten) en enkel de export van diensten, en de exportintensiteit verkrijgen we door simpelweg de export te delen door de bijbehorende totale omzet. De exportintensiteit voor bepaalde bedrijven, bijvoorbeeld bedrijven die tot het MKB gerekend worden, kan berekend worden door de totale export van deze gelijksoortige bedrijven te relateren aan de bijbehorende omzet. Deze gegevens zijn te vinden in tabellenset E.

Echter, als we geïnteresseerd zijn welke bedrijven voornamelijk afhankelijk zijn van de export van (goederen en) diensten, en in welke mate, dan moeten we een beroep doen op de berekende exportintensiteit van individuele bedrijven. Daartoe delen we ieder bedrijf in naar de omvang van de exportintensiteit, waardoor we onderscheid kunnen maken naar bedrijven die naar verhouding 'minder afhankelijk' zijn van de export van (goederen en) diensten (d.w.z., bedrijven met een 'lage' exportintensiteit) en bedrijven die naar verhouding 'meer afhankelijk' zijn van de export van (goederen en) diensten (d.w.z., bedrijven met een 'hoge' exportintensiteit). We hanteren in dit onderzoek zes van zulke categorieën, die vermeld staan in tabellen 1 en 2.

In tabellen 1 en 2 staan voor ieder categorie de grenswaarden vermeld. Als een bedrijf een exportintensiteit heeft die tussen de genoemde waarde zich bevindt, dan valt dit bedrijf in deze categorie. Een bedrijf met een exportintensiteit van 0,15 voor goederen en diensten valt bijvoorbeeld in de categorie hoog. De grenswaarden van deze categorieën worden bepaald door de berekende exportintensiteiten (die ongelijk aan nul zijn) van alle bedrijven op te splitsen in vijf delen. Vervolgens bepalen hiervan de kwantielen (20, 40, 60 en 80 procent, resp.) die als grenswaarden tussen de verschillende categorieën zullen dienen.

Tabel 1: Categorieën o.b.v. exportintensiteit (exportgoederen en -diensten) waarin bedrijven ingedeeld worden

Categorie	Ondergrens	Bovengrens
Niet exportintensief	0	0
Exportintensiteit		
Zeer laag	0,00	0,01
Laag	0,01	0,03
Gemiddeld	0,03	0,10
Hoog	0,10	0,33
Zeer hoog	0,33	1

Tabel 2: Categorieën o.b.v. exportintensiteit (enkel export van diensten) waarin bedrijven ingedeeld worden

Categorie	Ondergrens	Bovengrens
Niet exportintensief	0	0
Exportintensiteit		
Zeer laag	0,00	0,01
Laag	0,01	0,03
Gemiddeld	0,03	0,09
Hoog	0,09	0,28
Zeer hoog	0,28	1

Ieder bedrijf binnen een categorie kunnen we ook koppelen aan diverse bedrijfskenmerken zoals SBI en grootteklasse, zodat we bijvoorbeeld voor ieder sector kunnen bepalen hoeveel bedrijven een hoge exportintensiteit hebben.

De indeling van bedrijven én afleiding van de grenswaarden zoals vermeld in bovenstaande tabellen, gebeuren niet zonder problemen. Immers, bij het bepalen van de exportintensiteit relateren we de export van een bedrijf aan zijn totale omzet. Een eerste probleem is dat de informatie over de omzet van de productiestatistieken komt. Binnen deze statistiek zijn er geen gegevens over bedrijven die onder de landbouw vallen. Hierdoor krijgen we standaard een nul, terwijl ze wel exporteren. Bedrijven die onder de landbouw vallen, laten we in dit onderzoek buiten beschouwing.

Een ander vaak voorkomend probleem is dat we voor een bedrijf een exportintensiteit krijgen die een waarde heeft die hoger is dan 1 (of 100 procent). Dit kan komen doordat bedrijven niet hun eigen export opgeven, maar (ook) de export van hun klanten, denk bijvoorbeeld aan transportbedrijven of groothandelaren. Of, dit kan komen door ondernemingen die uit meerdere bedrijven bestaan en een vrij complexe structuur hebben. Zo kan het voorkomen dat de ene bedrijf binnen een onderneming de export opgeeft, het ander de omzet van de onderneming. Een andere oorzaak is, aangezien de export en omzet uit twee totaal verschillende bronnen komen, dat de twee genoemde variabelen niet volledig op elkaar aansluiten. Denk hierbij bijvoorbeeld aan afrondingen, of kleine foutjes. Vanwege de laatste oorzaak zou het niet wenselijk zijn om alle bedrijven met een exportintensiteit hoger dan 1 te verwijderen, maar is het ook niet verstandig om al te vreemde exportintensiteiten mee te nemen in ons onderzoek. In dit project is ervoor gekozen om een exportintensiteit tot 130 procent toe te staan. We corrigeren dan deze exportintensiteit door het percentage terug te schalen naar 100 procent, zodat die valt onder de categorie 'zeer exportintensief'.

Exporteerbaarheid

De indeling van bedrijven in sectoren is gebaseerd op de belangrijkste activiteit van een bedrijf. Een van de vragen in dit onderzoek is de vraag in welke sectoren de geproduceerde diensten exporteerbaar zijn. Het gaat hier om de activiteit waardoor het bedrijf in deze sector is ingedeeld, dus dat betekent dat in de industriële sectoren veelal de primaire activiteit geen dienst is en daarmee dus ook niet een exporteerbare dienst. Anderzijds worden in sommige sectoren wel diensten geproduceerd, maar zijn deze niet of vrijwel niet exporteerbaar, zoals reparatie van schoenen.

Om zo precies mogelijk deze indeling te maken is gekeken op een 4-digit SBI-code. Van de 548 4-digit sectoren zijn er 210 aangemerkt als sectoren met een primair exporteerbare dienst. De afbakening van

deze 210 is tot stand gekomen door per SBI-definitie na te gaan of het hier om een goed of een dienst gaat. Daarnaast zijn de omzet van deze sectoren, de internationale handel in diensten, het aantal bedrijven in de sector en het aantal dienstenexporteurs in de sector te gebruiken om na te gaan of er überhaupt diensten geëxporteerd worden in de sector. Dit heeft geresulteerd in de lijst in tabellenset E, tabel E.3.

Regio

Om de exacte geografische locatie van het bedrijf te bepalen, is de IHD-dataset uit Smit & Wong (2016) geregionaliseerd. Hiervoor wordt ook de ICP-data gebruikt. De IHD-data van Smit en Wong (2016) 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 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 ICP gekoppeld worden – overeen met de vestigingen van het bedrijf. In dat geval worden de transactiewaarden in de ICV en ICP voor de dienstenhandel gebruikt als verdeelsleutel over de postcodes waaraan de fiscale nummers van dit bedrijf gekoppeld zijn. De totale import- en exportwaarde van diensten van het bedrijf, zoals gevonden in de 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 dienstenverkeer in Nederland plaatsvindt. Tegelijkertijd hebben we dan een schatting voor het totaalaantal handelende vestigingen. Deze waarde is geschaald zodat deze consistent is met de aantallen bedrijfsvestigingen op Statline (Van Roekel, Wong & Smit, 2017).

Regressieanalyse op arbeidsproductiviteit

De variabele "Arbeidsproductiviteit" is berekend als een ratio tussen de toegevoegde waarde van het bedrijf en het aantal werkende personen. Na het weghalen van uitbijters is de doelvariabele "Arbeidsproductiviteit" log-getransformeerd (natuurlijke logaritmen), omdat de verdeling van Arbeidsproductiviteit heel scheef is. Deze transformatie heeft als gevolg dat de betrouwbaarheidsintervallen niet symmetrisch zijn. Ook kunnen er, in plaats van schattingen van absolute verschillen, slechts procentuele verschillen worden gegeven tussen productiviteit van verschillende subgroepen.

De log-transformatie alleen kan het probleem van niet-normaliteit in de doelvariabele (en vervolgens ook in de residuen van regressiemodellen) niet oplossen. Het feit dat ruim 70% van de populatie bedrijven met één of minder werkende personen zijn, zorgt ervoor dat de verdeling van residuen van regressiemodellen op een twee-modale verdeling lijkt, met daarbij grote pieken bij bepaalde waardes. Daarom is besloten om in paragraaf 2.5 slechts in te gaan op regressies van de populatie van bedrijven met aantal werkende personen boven één. In bijlage II zijn de uitgebreide regressieresultaten van beide opgenomen.

Referenties

- CBS (2018a). Opbouw binnenlands product (bbp); nationale rekeningen [Dataset]. Geraadpleegd van: <https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/84087NED/table?dl=14C2F>
- CBS (2018b). Uitbesteden van werk aan het buitenland door bedrijven in Nederland. Geraadpleegd van: <https://longreads.cbs.nl/im2018-2/uitbesteden-van-werk-aan-het-buitenland-door-bedrijven-in-nederland/>.
- CBS (2017). Internationaliseringsmonitor 2017, tweede kwartaal. Centraal Bureau voor de Statistiek. Heerlen/Den Haag.
- Lemmers, O. (2015). Bijdrage export aan bbp en werkgelegenheid neemt fors toe. Centraal Bureau voor de Statistiek. Heerlen/Den Haag.
- NVL (2018). Populariteit leasing blijft stijgen. Geraadpleegd van: <https://nvl-lease.nl/2018/11/05/populariteit-leasing-blijft-stijgen>.
- 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.
- Smit, R. & Wong, K.F. (2017). Ontwikkeling microdata 2012-2016. Centraal Bureau voor de Statistiek. Heerlen/Den Haag.
- Van Roekel, H., Wong, K.F. & Smit, R. (2017). Regionalisering statistiek internationale handel in diensten. Centraal Bureau voor de Statistiek. Heerlen/Den Haag.
- Zijlstra, H. (2017). Staat van de Europese Unie 2018 [Kamerbrief]. Geraadpleegd van: <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/kst-34841-1.html>.

Bijlage I

SBI-groep	Omschrijving
01	Landbouw, jacht en dienstverlening voor de landbouw en jacht
02	Bosbouw, exploitatie van bossen en dienstverlening voor de bosbouw
03	Visserij en kweken van vis en schaaldieren
06	Winning van aardolie en aardgas
08	Winning van delfstoffen (geen olie en gas)
09	Dienstverlening voor de winning van delfstoffen
10	Vervaardiging van voedingsmiddelen
11	Vervaardiging van dranken
12	Vervaardiging van tabaksproducten
13	Vervaardiging van textiel
14	Vervaardiging van kleding
15	Vervaardiging van leer, lederwaren en schoenen
16	Primaire houtbewerking en vervaardiging van artikelen van hout, kurk, riet en vlechtwerk (geen meubels)
17	Vervaardiging van papier, karton en papier- en kartonwaren
18	Drukkerijen, reproductie van opgenomen media
19	Vervaardiging van cokesovenproducten en aardolieverwerking
20	Vervaardiging van chemische producten
21	Vervaardiging van farmaceutische grondstoffen en producten
22	Vervaardiging van producten van rubber en kunststof
23	Vervaardiging van overige niet-metaalhoudende minerale producten
24	Vervaardiging van metalen in primaire vorm
25	Vervaardiging van producten van metaal (geen machines en apparaten)
26	Vervaardiging van computers en van elektronische en optische apparatuur
27	Vervaardiging van elektrische apparatuur
28	Vervaardiging van overige machines en apparaten
29	Vervaardiging van auto's, aanhangwagens en opleggers
30	Vervaardiging van overige transportmiddelen
31	Vervaardiging van meubels
32	Vervaardiging van overige goederen
33	Reparatie en installatie van machines en apparaten
35	Productie en distributie van en handel in elektriciteit, aardgas, stoom en gekoelde lucht
36	Winning en distributie van water
37	Afvalwaterinzameling en -behandeling
38	Afvalinzameling en -behandeling; voorbereiding tot recycling
39	Sanering en overig afvalbeheer
41	Algemene burgerlijke en utiliteitsbouw en projectontwikkeling
42	Grond-, water- en wegenbouw (geen grondverzet)
43	Gespecialiseerde werkzaamheden in de bouw
45	Handel in en reparatie van auto's, motorfietsen en aanhangers
46	Groothandel en handelsbemiddeling (niet in auto's en motorfietsen)
47	Detailhandel (niet in auto's)
49	Vervoer over land
50	Vervoer over water
51	Luchtvaart
52	Opslag en dienstverlening voor vervoer
53	Post en koeriers
55	Logiesverstrekking
56	Eet- en drinkgelegenheden

58	Uitgeverijen
591	Productie en distributie van films en televisieprogramma's
592	Maken en uitgeven van geluidsopnamen
601	Radio-omroepen
602	Televisieomroepen
61	Telecommunicatie
620	Dienstverlenende activiteiten op het gebied van informatietechnologie
631	Gegevensverwerking, webhosting en aanverwante activiteiten; webportals
639	Overige dienstverlenende activiteiten op het gebied van informatie
681	Handel in eigen onroerend goed
682	Verhuur van onroerend goed
683	Bemiddeling in en beheer van onroerend
691	Rechtskundige dienstverlening
692	Accountancy, belastingadvisering en administratie
701	Holdings (geen financiële) en concerndiensten binnen eigen concern
702	Advisering op het gebied van management en bedrijfsvoering
711	Architecten, ingenieurs en technisch ontwerp en advies
712	Keuring en controle
721	Natuurwetenschappelijk speur- en ontwikkelingswerk
722	Speur- en ontwikkelingswerk op het gebied van de maatschappij- en geesteswetenschappen
731	Reclamebureaus en handel in advertentieruimte en -tijd
732	Markt- en opinieonderzoekbureaus
741	Industrieel ontwerp en vormgeving
742	Fotografie en ontwikkelen van foto's en films
743	Vertalers en tolken
749	Overige specialistische zakelijke dienstverlening
750	Veterinaire dienstverlening
771	Verhuur en lease van auto's
772	Verhuur van consumentenartikelen
773	Verhuur en lease van machines en werktuigen en van overige goederen
774	Lease van niet-financiële immateriële activa
78	Arbeidsbemiddeling, uitzendbureaus en personeelsbeheer
79	Reisbemiddeling, reisorganisatie, toeristische informatie en reserveringsbureaus
801	Particuliere beveiliging
802	Beveiliging via beveiligingssystemen
803	Opsporing
811	Facility management
812	Reiniging
813	Landschapsverzorging
821	Brede administratieve en secretariële dienstverlening
822	Callcenters
823	Organiseren van congressen en beurzen
829	Overige zakelijke dienstverlening(rest)
90	Kunst
91	Culturele uitleencentra, openbare archieven, musea, dieren- en plantentuinen, natuurbehoud
92	Loterijen en kansspelen
93	Sport en recreatie
94	Levensbeschouwelijke en politieke organisaties, belangen- en ideële organisaties, hobbyclubs
951	Reparatie van computers en communicatieapparatuur
952	Reparatie van consumentenartikelen (geen computers, communicatieapparatuur, auto's en motorfietsen)
960	Wellness en overige dienstverlening; uitvaartbranche

Bijlage II

Tabel 3. Regressie output voor bedrijven met aantal werkende personen groter dan één (WP >1), met log-getransformeerde productiviteit als doelvariabele

	OLS1	OLS2	OLS3	OLS4	OLS5	WLS
Constant	3,539**	2,993**	2,945**	2,952**	2,916**	3,604**
Wel exporteur (95%-CI tussen haakjes)	0,093** (0,084- 0,101)	0,098** (0,092-0,104)	0,090** (0,084-0,096)	0,091** (0,084-0,097)	0,059** (0,050-0,067)	0,053** (0,045-0,061)
SBI2 t/m SBI 96		alles significant op 5%-niveau behalve SBI 56, 57, 94, 96 (sbi 39 uitgesloten vanwege collinearity)	alles significant op 5%-niveau behalve SBI 56, 57, 89, 94 (sbi 39 uitgesloten vanwege collinearity)	alles significant op 5%-niveau behalve SBI 56, 57, 89, 94 (sbi 39 uitgesloten vanwege collinearity)	alles significant op 5%-niveau behalve SBI 56, 57, 89, 94, 96 (sbi 39 uitgesloten vanwege collinearity)	alles significant op 5%-niveau behalve SBI 7, 10, 13, 24, 26, 28, 34, 35, 36, 40, 42, 47, 51, 57, 62, 65, 67, 68, 70, 75, 85, 90, 91, 94 (sbi 56 en 93 uitgesloten vanwege collinearity)
LogWP			0,035**	0,029**	0,016**	0,026**
Buitenlands eigendom				0,205**	0,183**	0,165**
Wel internationale handel in goederen					0,081**	0,066**
Heeft buitenlandse dochter					0,124**	0,103**
Two-way trader in diensten					0,015**	0,012*
Adjusted R- square	0,001	0,485	0,488	0,49	0,494	0,479

* - significant op 95%-niveau

** - significant op 99%-niveau

Tabel 4. Regressie output voor de hele populatie van Nederlandse bedrijven, met log-getransformeerde productiviteit als doelvariabele

	OLS1	OLS2	OLS3	OLS4	OLS5	WLS
Constant	3,521**	3,795**	3,795**	3,795**	3,784**	3,744**
Wel exporteur	0,131** (0,125-0,137)	0,147** (0,142-0,152)	0,127** (0,122-0,132)	0,127** (0,122-0,132)	0,099** (0,092-0,105)	0,072** (0,067-0,078)
SBI2 t/m SBI 96		alles significant op 5%-niveau behalve SBI 7, 11, 18, 19, 21, 92, 93 (sbi 64 uitgesloten vanwege collinearity)	alles significant op 5%-niveau behalve SBI 19, 25, 92, 93 (sbi 64 uitgesloten vanwege collinearity)	alles significant op 5%-niveau behalve SBI 14, 19, 25, 92, 93 (sbi 64 uitgesloten vanwege collinearity)	alles significant op 5%-niveau behalve SBI 14, 19, 25, 92, 93 (sbi 64 uitgesloten vanwege collinearity)	alles significant op 5%-niveau behalve SBI 7, 11, 14, 18, 19, 21, 83, 92 (sbi 64 uitgesloten vanwege collinearity)
LogWP			0,042**	0,040**	0,031**	0,030**
Buitenlands eigendom				0,075**	0,057**	0,049**
Wel internationale handel in goederen					0,064**	0,039**
Heeft buitenlandse dochters					0,069**	0,072**
Two-way trader in diensten					0,003	0,002
Adjusted R-square	0,002	0,363	0,366	0,366	0,368	0,522

* - significant op 95%-niveau

** - significant op 99%-niveau

Tabel 5. Regressie output voor bedrijven met één of minder werkende personen (WP≤1), met log-getransformeerde productiviteit als doelvariabele

	OLS1	OLS2	OLS3	OLS4	OLS5
Constant					
Wel exporteur	0,161** (0,152-0,170)	0,165** (0,157-0,172)	0,161** (0,154-0,168)	0,160** (0,153-0,168)	0,161 (0,154-0,168)
SBI2 t/m SBI 96		alles significant op 5%-niveau behalve SBI 2, 12, 25, 35, 57, 66, 93 (sbi 64 uitgesloten vanwege collinearity)	alles significant op 5%-niveau behalve SBI 2, 12, 25, 35, 57, 66, 93 (sbi 64 uitgesloten vanwege collinearity)	alles significant op 5%-niveau behalve SBI 2, 12, 14, 25, 35, 57, 66, 93 (sbi 64 uitgesloten vanwege collinearity)	alles significant op 5%-niveau behalve SBI 2, 12, 14, 35, 57, 66, 78, 93 (sbi 64 uitgesloten vanwege collinearity)
LogWP			0,039**	0,039**	0,035**
Buitenlands eigendom				-0,363**	-0,358**
Wel internationale handel in goederen					0,051**
Heeft buitenlandse dochters					-0,295**
Two-way trader in diensten					-0,005
Adjusted R-square	0,002	0,326	0,326	0,328	0,329

* - significant op 95%-niveau

** - significant op 99%-niveau

Tabel 6. Regressie output voor dienstenexporteurs met aantal werkende personen groter dan één (WP >1), met log-getransformeerde productiviteit als doelvariabele

	OLS1		OLS2	
	coëfficiënt	p-waarde	coëfficiënt	p-waarde
Constant	3,651	0	3,161	0
BE	-0,018	0,465	-0,01	0,561
DE	-0,025	0,317	-0,003	0,841
UK	-0,003	0,898	0,002	0,914
FR	-0,042	0,15	-0,014	0,476
ES	-0,051	0,144	-0,018	0,457
IT	-0,005	0,879	-0,027	0,25
DK	-0,049	0,199	-0,015	0,561
SE	0,006	0,885	-0,008	0,757
IE	-0,013	0,703	-0,026	0,269
AT	-0,056	0,175	-0,028	0,336
PL	0,006	0,882	0,004	0,88
LU	-0,036	0,365	-0,011	0,691
CZ	-0,012	0,83	0,039	0,321
FI	0,054	0,329	-0,002	0,961
PT	-0,039	0,502	-0,072	0,075
RO	0,061	0,375	0,047	0,325
LogWP			-0,009	0,001
Buitenlands eigendom			0,223	0
Wel internationale handel in goederen			0,028	0,005
Heeft buitenlandse dochters			0,126	0
Two-way trader in diensten			0,015	0,009
Grensregio			-0,005	0,205
SBI			alles significant op 5%-niveau behalve SBI 48, 55, 71, 81, 82, 85, 86, 88, 89, 95, (sbi 39 uitgesloten vanwege collinearity)	
Adjusted R-square	0		0,523	

Tabel 7. Regressie output voor de hele populatie dienstenexporteurs, met log-getransformeerde productiviteit als doelvariabele

	OLS1		OLS2	
	coëfficiënt	p-waarde	coëfficiënt	p-waarde
Constant	3,672	0	3,169	0
BE	-0,019	0,257	0,001	0,931
DE	-0,025	0,141	0,004	0,773
UK	-0,012	0,508	0,003	0,848
FR	-0,04	0,047	-0,006	0,694
ES	-0,045	0,053	-0,011	0,505
IT	0,001	0,961	0,006	0,74
DK	-0,046	0,074	-0,017	0,365
SE	0,011	0,686	0,012	0,54
IE	-0,018	0,425	-0,023	0,175
AT	-0,034	0,232	-0,009	0,672
PL	-0,005	0,851	0,017	0,417
LU	-0,022	0,408	0,003	0,889
CZ	-0,044	0,27	0,01	0,728
FI	0,014	0,706	0,001	0,963
PT	-0,007	0,867	-0,022	0,461
RO	0,002	0,958	-0,021	0,529
LogWP			-0,008	0
Buitenlands eigendom			0,183	0
Wel internationale handel in goederen			0,013	0,043
Heeft buitenlandse dochters			0,119	0
Two-way trader in diensten			0,001	0,836
Grensregio			-0,002	0,549
SBI			alles significant op 5%-niveau behalve SBI 51, 57, 81, 84, 85, 89 (sbi 39 uitgesloten vanwege collinearity)	
Adjusted R-square	0		0,462	

Tabel 8. Regressie output voor dienstenexporteurs met aantal werkende personen groter dan één (WP >1), met log-getransformeerde productiviteit als doelvariabele

	OLS1		OLS2	
	coëfficiënt	p-waarde	coëfficiënt	p-waarde
Constant	3,633	0	3,153	0
2 exportlanden	0,007	0,52	-0,003	0,744
3 exportlanden	-0,016	0,304	-0,002	0,832
4 exportlanden	-0,01	0,609	0,018	0,188
5-6 exportlanden	0,026	0,162	0,024	0,066
7-10 exportlanden	-0,031	0,101	-0,012	0,367
11 en meer exportlanden	-0,021	0,263	-0,001	0,945
LogWP			-0,009	0,001
Buitenlands eigendom			0,223	0
Wel internationale handel in goederen			0,028	0,005
Heeft buitenlandse dochters			0,126	0
Two-way trader in diensten			0,014	0,018
Grensregio			-0,004	0,252
SBI			alles significant op 5%-niveau behalve SBI 48, 55, 71, 81, 82, 85, 86, 88, 89, 95 (sbi 39 uitgesloten vanwege collinearity)	
Adjusted R-square	0		0,523	

Tabel 9. Regressie output voor de hele populatie dienstenexporteurs, met log-getransformeerde productiviteit als doelvariabele

	OLS1		OLS2	
	coëfficiënt	p-waarde	coëfficiënt	p-waarde
Constant	3,658	0,004	3,170	0
2 exportlanden	-0,007	0,338	-0,009	0,098
3 exportlanden	-0,013	0,229	0,001	0,914
4 exportlanden	-0,03	0,029	0,005	0,645
5-6 exportlanden	0,005	0,699	0,013	0,184
7-10 exportlanden	-0,03	0,028	-0,003	0,769
11 en meer exportlanden	-0,028	0,046	-0,007	0,491
LogWP			-0,008	0
Buitenlands eigendom			0,182	0
Wel internationale handel in goederen			0,013	0,038
Heeft buitenlandse dochters			0,119	0
Two-way trader in diensten			0,001	0,825
Grensregio			-0,001	0,653
SBI			alles significant op 5%-niveau behalve SBI 51, 57, 81, 84, 85, 89 (sbi 39 uitgesloten vanwege collinearity)	
Adjusted R-square	0		0,462	

Tabel 10. LSD t-toetsen voor log-getransformeerde productiviteit in groepen dienstenexporteurs die verschillende landen als belangrijkste handelspartners hebben (populatie bedrijven met meer dan 1 werkende persoon).

		Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
1 AT	2 BE	-0,03808	0,03445	0,269	-0,1056	0,0294
	3 CZ	-0,04395	0,0621	0,479	-0,1657	0,0778
	4 DE	-0,03114	0,03459	0,368	-0,099	0,0367
	5 DK	-0,00756	0,04477	0,866	-0,0953	0,0802
	6 ES	-0,00493	0,04244	0,907	-0,0881	0,0783
	7 FI	-0,11055	0,06048	0,068	-0,2291	0,008
	8 FR	-0,01413	0,03772	0,708	-0,0881	0,0598
	9 IE	-0,04342	0,04126	0,293	-0,1243	0,0375
	10 IT	-0,05108	0,04158	0,219	-0,1326	0,0304
	11 LU	-0,01999	0,04662	0,668	-0,1114	0,0714
	12 PL	-0,06245	0,04777	0,191	-0,1561	0,0312
	13 PT	-0,01706	0,06308	0,787	-0,1407	0,1066
	14 RO	-0,11727	0,07271	0,107	-0,2598	0,0253
	15 SE	-0,06182	0,04513	0,171	-0,1503	0,0266
	16 UK	-0,05285	0,03578	0,14	-0,123	0,0173
2 BE	1 AT	0,03808	0,03445	0,269	-0,0294	0,1056
	3 CZ	-0,00587	0,05251	0,911	-0,1088	0,0971
	4 DE	0,00694	0,00988	0,483	-0,0124	0,0263
	5 DK	0,03052	0,03008	0,31	-0,0284	0,0895
	6 ES	0,03315	0,02649	0,211	-0,0188	0,0851
	7 FI	-0,07247	0,05058	0,152	-0,1716	0,0267
	8 FR	0,02395	0,01798	0,183	-0,0113	0,0592
	9 IE	-0,00534	0,02456	0,828	-0,0535	0,0428
	10 IT	-0,013	0,02509	0,604	-0,0622	0,0362
	11 LU	0,01809	0,03278	0,581	-0,0462	0,0823
	12 PL	-0,02437	0,0344	0,479	-0,0918	0,0431
	13 PT	0,02102	0,05366	0,695	-0,0842	0,1262
	14 RO	-0,07919	0,06472	0,221	-0,206	0,0477
	15 SE	-0,02374	0,03062	0,438	-0,0838	0,0363
	16 UK	-0,01477	0,01345	0,272	-0,0411	0,0116
3 CZ	1 AT	0,04395	0,0621	0,479	-0,0778	0,1657
	2 BE	0,00587	0,05251	0,911	-0,0971	0,1088
	4 DE	0,0128	0,0526	0,808	-0,0903	0,1159
	5 DK	0,03638	0,05979	0,543	-0,0808	0,1536
	6 ES	0,03901	0,05806	0,502	-0,0748	0,1528

	7 FI	-0,0666	0,0723	0,357	-0,2083	0,0751
	8 FR	0,02982	0,05471	0,586	-0,0774	0,137
	9 IE	0,00052	0,05721	0,993	-0,1116	0,1127
	10 IT	-0,00713	0,05744	0,901	-0,1197	0,1054
	11 LU	0,02396	0,06119	0,695	-0,096	0,1439
	12 PL	-0,01851	0,06207	0,766	-0,1402	0,1032
	13 PT	0,02689	0,07449	0,718	-0,1191	0,1729
	14 RO	-0,07333	0,08281	0,376	-0,2356	0,089
	15 SE	-0,01788	0,06006	0,766	-0,1356	0,0998
	16 UK	-0,00891	0,05339	0,867	-0,1136	0,0957
4 DE	1 AT	0,03114	0,03459	0,368	-0,0367	0,099
	2 BE	-0,00694	0,00988	0,483	-0,0263	0,0124
	3 CZ	-0,0128	0,0526	0,808	-0,1159	0,0903
	5 DK	0,02358	0,03025	0,436	-0,0357	0,0829
	6 ES	0,02621	0,02668	0,326	-0,0261	0,0785
	7 FI	-0,0794	0,05068	0,117	-0,1787	0,0199
	8 FR	0,01702	0,01826	0,351	-0,0188	0,0528
	9 IE	-0,01228	0,02477	0,62	-0,0608	0,0363
	10 IT	-0,01993	0,02529	0,431	-0,0695	0,0296
	11 LU	0,01115	0,03293	0,735	-0,0534	0,0757
	12 PL	-0,03131	0,03454	0,365	-0,099	0,0364
	13 PT	0,01408	0,05375	0,793	-0,0913	0,1194
	14 RO	-0,08613	0,0648	0,184	-0,2131	0,0409
	15 SE	-0,03068	0,03078	0,319	-0,091	0,0297
	16 UK	-0,02171	0,01382	0,116	-0,0488	0,0054
5 DK	1 AT	0,00756	0,04477	0,866	-0,0802	0,0953
	2 BE	-0,03052	0,03008	0,31	-0,0895	0,0284
	3 CZ	-0,03638	0,05979	0,543	-0,1536	0,0808
	4 DE	-0,02358	0,03025	0,436	-0,0829	0,0357
	6 ES	0,00263	0,03898	0,946	-0,0738	0,079
	7 FI	-0,10298	0,0581	0,076	-0,2169	0,0109
	8 FR	-0,00656	0,03377	0,846	-0,0728	0,0596
	9 IE	-0,03586	0,03769	0,341	-0,1097	0,038
	10 IT	-0,04352	0,03804	0,253	-0,1181	0,031
	11 LU	-0,01243	0,04349	0,775	-0,0977	0,0728
	12 PL	-0,05489	0,04473	0,22	-0,1426	0,0328
	13 PT	-0,0095	0,0608	0,876	-0,1287	0,1097
	14 RO	-0,10971	0,07075	0,121	-0,2484	0,029
	15 SE	-0,05426	0,04189	0,195	-0,1364	0,0278
	16 UK	-0,04529	0,0316	0,152	-0,1072	0,0166
6 ES	1 AT	0,00493	0,04244	0,907	-0,0783	0,0881

	2 BE	-0,03315	0,02649	0,211	-0,0851	0,0188
	3 CZ	-0,03901	0,05806	0,502	-0,1528	0,0748
	4 DE	-0,02621	0,02668	0,326	-0,0785	0,0261
	5 DK	-0,00263	0,03898	0,946	-0,079	0,0738
	7 FI	-0,10562	0,05633	0,061	-0,216	0,0048
	8 FR	-0,0092	0,03062	0,764	-0,0692	0,0508
	9 IE	-0,03849	0,0349	0,27	-0,1069	0,0299
	10 IT	-0,04615	0,03527	0,191	-0,1153	0,023
	11 LU	-0,01506	0,04109	0,714	-0,0956	0,0655
	12 PL	-0,05752	0,0424	0,175	-0,1406	0,0256
	13 PT	-0,01213	0,05911	0,837	-0,128	0,1037
	14 RO	-0,11234	0,0693	0,105	-0,2482	0,0235
	15 SE	-0,05689	0,03939	0,149	-0,1341	0,0203
	16 UK	-0,04792	0,0282	0,089	-0,1032	0,0074
7 FI	1 AT	0,11055	0,06048	0,068	-0,008	0,2291
	2 BE	0,07247	0,05058	0,152	-0,0267	0,1716
	3 CZ	0,0666	0,0723	0,357	-0,0751	0,2083
	4 DE	0,0794	0,05068	0,117	-0,0199	0,1787
	5 DK	0,10298	0,0581	0,076	-0,0109	0,2169
	6 ES	0,10562	0,05633	0,061	-0,0048	0,216
	8 FR	0,09642	0,05286	0,068	-0,0072	0,2
	9 IE	0,06713	0,05544	0,226	-0,0415	0,1758
	10 IT	0,05947	0,05568	0,285	-0,0497	0,1686
	11 LU	0,09056	0,05954	0,128	-0,0261	0,2073
	12 PL	0,0481	0,06045	0,426	-0,0704	0,1666
	13 PT	0,09349	0,07314	0,201	-0,0499	0,2369
	14 RO	-0,00672	0,0816	0,934	-0,1667	0,1532
	15 SE	0,04873	0,05838	0,404	-0,0657	0,1632
	16 UK	0,05769	0,05149	0,263	-0,0432	0,1586
8 FR	1 AT	0,01413	0,03772	0,708	-0,0598	0,0881
	2 BE	-0,02395	0,01798	0,183	-0,0592	0,0113
	3 CZ	-0,02982	0,05471	0,586	-0,137	0,0774
	4 DE	-0,01702	0,01826	0,351	-0,0528	0,0188
	5 DK	0,00656	0,03377	0,846	-0,0596	0,0728
	6 ES	0,0092	0,03062	0,764	-0,0508	0,0692
	7 FI	-0,09642	0,05286	0,068	-0,2	0,0072
	9 IE	-0,02929	0,02897	0,312	-0,0861	0,0275
	10 IT	-0,03695	0,02941	0,209	-0,0946	0,0207
	11 LU	-0,00586	0,03619	0,871	-0,0768	0,0651
	12 PL	-0,04832	0,03767	0,2	-0,1222	0,0255
	13 PT	-0,00293	0,05581	0,958	-0,1123	0,1065

	14 RO	-0,10314	0,06651	0,121	-0,2335	0,0272
	15 SE	-0,0477	0,03425	0,164	-0,1148	0,0194
	16 UK	-0,03873	0,02042	0,058	-0,0787	0,0013
9 IE	1 AT	0,04342	0,04126	0,293	-0,0375	0,1243
	2 BE	0,00534	0,02456	0,828	-0,0428	0,0535
	3 CZ	-0,00052	0,05721	0,993	-0,1127	0,1116
	4 DE	0,01228	0,02477	0,62	-0,0363	0,0608
	5 DK	0,03586	0,03769	0,341	-0,038	0,1097
	6 ES	0,03849	0,0349	0,27	-0,0299	0,1069
	7 FI	-0,06713	0,05544	0,226	-0,1758	0,0415
	8 FR	0,02929	0,02897	0,312	-0,0275	0,0861
	10 IT	-0,00766	0,03384	0,821	-0,074	0,0587
	11 LU	0,02343	0,03988	0,557	-0,0547	0,1016
	12 PL	-0,01903	0,04122	0,644	-0,0998	0,0618
	13 PT	0,02636	0,05827	0,651	-0,0879	0,1406
	14 RO	-0,07385	0,06859	0,282	-0,2083	0,0606
	15 SE	-0,0184	0,03812	0,629	-0,0931	0,0563
	16 UK	-0,00943	0,0264	0,721	-0,0612	0,0423
10 IT	1 AT	0,05108	0,04158	0,219	-0,0304	0,1326
	2 BE	0,013	0,02509	0,604	-0,0362	0,0622
	3 CZ	0,00713	0,05744	0,901	-0,1054	0,1197
	4 DE	0,01993	0,02529	0,431	-0,0296	0,0695
	5 DK	0,04352	0,03804	0,253	-0,031	0,1181
	6 ES	0,04615	0,03527	0,191	-0,023	0,1153
	7 FI	-0,05947	0,05568	0,285	-0,1686	0,0497
	8 FR	0,03695	0,02941	0,209	-0,0207	0,0946
	9 IE	0,00766	0,03384	0,821	-0,0587	0,074
	11 LU	0,03109	0,0402	0,439	-0,0477	0,1099
	12 PL	-0,01137	0,04153	0,784	-0,0928	0,07
	13 PT	0,03402	0,05849	0,561	-0,0806	0,1487
	14 RO	-0,06619	0,06878	0,336	-0,201	0,0686
	15 SE	-0,01074	0,03846	0,78	-0,0861	0,0646
	16 UK	-0,00178	0,02689	0,947	-0,0545	0,0509
11 LU	1 AT	0,01999	0,04662	0,668	-0,0714	0,1114
	2 BE	-0,01809	0,03278	0,581	-0,0823	0,0462
	3 CZ	-0,02396	0,06119	0,695	-0,1439	0,096
	4 DE	-0,01115	0,03293	0,735	-0,0757	0,0534
	5 DK	0,01243	0,04349	0,775	-0,0728	0,0977
	6 ES	0,01506	0,04109	0,714	-0,0655	0,0956
	7 FI	-0,09056	0,05954	0,128	-0,2073	0,0261
	8 FR	0,00586	0,03619	0,871	-0,0651	0,0768

	9 IE	-0,02343	0,03988	0,557	-0,1016	0,0547
	10 IT	-0,03109	0,0402	0,439	-0,1099	0,0477
	12 PL	-0,04246	0,04658	0,362	-0,1338	0,0488
	13 PT	0,00293	0,06218	0,962	-0,1189	0,1248
	14 RO	-0,09728	0,07194	0,176	-0,2383	0,0437
	15 SE	-0,04183	0,04387	0,34	-0,1278	0,0441
	16 UK	-0,03286	0,03417	0,336	-0,0998	0,0341
12 PL	1 AT	0,06245	0,04777	0,191	-0,0312	0,1561
	2 BE	0,02437	0,0344	0,479	-0,0431	0,0918
	3 CZ	0,01851	0,06207	0,766	-0,1032	0,1402
	4 DE	0,03131	0,03454	0,365	-0,0364	0,099
	5 DK	0,05489	0,04473	0,22	-0,0328	0,1426
	6 ES	0,05752	0,0424	0,175	-0,0256	0,1406
	7 FI	-0,0481	0,06045	0,426	-0,1666	0,0704
	8 FR	0,04832	0,03767	0,2	-0,0255	0,1222
	9 IE	0,01903	0,04122	0,644	-0,0618	0,0998
	10 IT	0,01137	0,04153	0,784	-0,07	0,0928
	11 LU	0,04246	0,04658	0,362	-0,0488	0,1338
	13 PT	0,04539	0,06305	0,472	-0,0782	0,169
	14 RO	-0,05482	0,07269	0,451	-0,1973	0,0877
	15 SE	0,00063	0,04509	0,989	-0,0878	0,089
	16 UK	0,0096	0,03573	0,788	-0,0604	0,0796
13 PT	1 AT	0,01706	0,06308	0,787	-0,1066	0,1407
	2 BE	-0,02102	0,05366	0,695	-0,1262	0,0842
	3 CZ	-0,02689	0,07449	0,718	-0,1729	0,1191
	4 DE	-0,01408	0,05375	0,793	-0,1194	0,0913
	5 DK	0,0095	0,0608	0,876	-0,1097	0,1287
	6 ES	0,01213	0,05911	0,837	-0,1037	0,128
	7 FI	-0,09349	0,07314	0,201	-0,2369	0,0499
	8 FR	0,00293	0,05581	0,958	-0,1065	0,1123
	9 IE	-0,02636	0,05827	0,651	-0,1406	0,0879
	10 IT	-0,03402	0,05849	0,561	-0,1487	0,0806
	11 LU	-0,00293	0,06218	0,962	-0,1248	0,1189
	12 PL	-0,04539	0,06305	0,472	-0,169	0,0782
	14 RO	-0,10021	0,08355	0,23	-0,264	0,0635
	15 SE	-0,04476	0,06107	0,464	-0,1645	0,0749
	16 UK	-0,03579	0,05453	0,512	-0,1427	0,0711
14 RO	1 AT	0,11727	0,07271	0,107	-0,0253	0,2598
	2 BE	0,07919	0,06472	0,221	-0,0477	0,206
	3 CZ	0,07333	0,08281	0,376	-0,089	0,2356
	4 DE	0,08613	0,0648	0,184	-0,0409	0,2131

	5 DK	0,10971	0,07075	0,121	-0,029	0,2484
	6 ES	0,11234	0,0693	0,105	-0,0235	0,2482
	7 FI	0,00672	0,0816	0,934	-0,1532	0,1667
	8 FR	0,10314	0,06651	0,121	-0,0272	0,2335
	9 IE	0,07385	0,06859	0,282	-0,0606	0,2083
	10 IT	0,06619	0,06878	0,336	-0,0686	0,201
	11 LU	0,09728	0,07194	0,176	-0,0437	0,2383
	12 PL	0,05482	0,07269	0,451	-0,0877	0,1973
	13 PT	0,10021	0,08355	0,23	-0,0635	0,264
	15 SE	0,05545	0,07098	0,435	-0,0837	0,1946
	16 UK	0,06442	0,06544	0,325	-0,0638	0,1927
15 SE	1 AT	0,06182	0,04513	0,171	-0,0266	0,1503
	2 BE	0,02374	0,03062	0,438	-0,0363	0,0838
	3 CZ	0,01788	0,06006	0,766	-0,0998	0,1356
	4 DE	0,03068	0,03078	0,319	-0,0297	0,091
	5 DK	0,05426	0,04189	0,195	-0,0278	0,1364
	6 ES	0,05689	0,03939	0,149	-0,0203	0,1341
	7 FI	-0,04873	0,05838	0,404	-0,1632	0,0657
	8 FR	0,0477	0,03425	0,164	-0,0194	0,1148
	9 IE	0,0184	0,03812	0,629	-0,0563	0,0931
	10 IT	0,01074	0,03846	0,78	-0,0646	0,0861
	11 LU	0,04183	0,04387	0,34	-0,0441	0,1278
	12 PL	-0,00063	0,04509	0,989	-0,089	0,0878
	13 PT	0,04476	0,06107	0,464	-0,0749	0,1645
	14 RO	-0,05545	0,07098	0,435	-0,1946	0,0837
	16 UK	0,00897	0,03211	0,78	-0,054	0,0719
16 UK	1 AT	0,05285	0,03578	0,14	-0,0173	0,123
	2 BE	0,01477	0,01345	0,272	-0,0116	0,0411
	3 CZ	0,00891	0,05339	0,867	-0,0957	0,1136
	4 DE	0,02171	0,01382	0,116	-0,0054	0,0488
	5 DK	0,04529	0,0316	0,152	-0,0166	0,1072
	6 ES	0,04792	0,0282	0,089	-0,0074	0,1032
	7 FI	-0,05769	0,05149	0,263	-0,1586	0,0432
	8 FR	0,03873	0,02042	0,058	-0,0013	0,0787
	9 IE	0,00943	0,0264	0,721	-0,0423	0,0612
	10 IT	0,00178	0,02689	0,947	-0,0509	0,0545
	11 LU	0,03286	0,03417	0,336	-0,0341	0,0998
	12 PL	-0,0096	0,03573	0,788	-0,0796	0,0604
	13 PT	0,03579	0,05453	0,512	-0,0711	0,1427
	14 RO	-0,06442	0,06544	0,325	-0,1927	0,0638
	15 SE	-0,00897	0,03211	0,78	-0,0719	0,054

Tabel 11. LSD t-toetsen voor log-getransformeerde productiviteit in groepen dienstenexporteurs die naar verschillende aantallen landen exporteren (populatie bedrijven met meer dan 1 werkende persoon).

		Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
1 1 land	2 landen	-0,00708	0,01099	0,52	-0,0286	0,0145
	3 landen	0,01572	0,0153	0,304	-0,0143	0,0457
	4 landen	0,00985	0,01928	0,609	-0,0279	0,0476
	5-6 landen	-0,02573	0,01841	0,162	-0,0618	0,0104
	7-10 landen	0,03052	0,0186	0,101	-0,0059	0,067
	11 en meer landen	0,02104	0,01878	0,263	-0,0158	0,0579
2 landen	1 1 land	0,00708	0,01099	0,52	-0,0145	0,0286
	3 landen	0,0228	0,01737	0,189	-0,0113	0,0569
	4 landen	0,01693	0,02096	0,419	-0,0242	0,058
	5-6 landen	-0,01865	0,02017	0,355	-0,0582	0,0209
	7-10 landen	0,0376	0,02035	0,065	-0,0023	0,0775
	11 en meer landen	0,02812	0,02051	0,17	-0,0121	0,0683
3 landen	1 1 land	-0,01572	0,0153	0,304	-0,0457	0,0143
	2 landen	-0,0228	0,01737	0,189	-0,0569	0,0113
	4 landen	-0,00587	0,02351	0,803	-0,0519	0,0402
	5-6 landen	-0,04145	0,0228	0,069	-0,0861	0,0032
	7-10 landen	0,0148	0,02296	0,519	-0,0302	0,0598
	11 en meer landen	0,00532	0,0231	0,818	-0,04	0,0506
4 landen	1 1 land	-0,00985	0,01928	0,609	-0,0476	0,0279
	2 landen	-0,01693	0,02096	0,419	-0,058	0,0242
	3 landen	0,00587	0,02351	0,803	-0,0402	0,0519

	5 5-6 landen	-0,03558	0,02564	0,165	-0,0858	0,0147
	6 7-10 landen	0,02067	0,02578	0,423	-0,0299	0,0712
	7 11 en meer landen	0,01119	0,02591	0,666	-0,0396	0,062
5 5-6 landen	1 1 land	0,02573	0,01841	0,162	-0,0104	0,0618
	2 2 landen	0,01865	0,02017	0,355	-0,0209	0,0582
	3 3 landen	0,04145	0,0228	0,069	-0,0032	0,0861
	4 4 landen	0,03558	0,02564	0,165	-0,0147	0,0858
	6 7-10 landen	,05625*	0,02514	0,025	0,007	0,1055
	7 11 en meer landen	0,04677	0,02527	0,064	-0,0028	0,0963
6 7-10 landen	1 1 land	-0,03052	0,0186	0,101	-0,067	0,0059
	2 2 landen	-0,0376	0,02035	0,065	-0,0775	0,0023
	3 3 landen	-0,0148	0,02296	0,519	-0,0598	0,0302
	4 4 landen	-0,02067	0,02578	0,423	-0,0712	0,0299
	5 5-6 landen	-,05625*	0,02514	0,025	-0,1055	-0,007
	7 11 en meer landen	-0,00948	0,02542	0,709	-0,0593	0,0403
7 11 en meer landen	1 1 land	-0,02104	0,01878	0,263	-0,0579	0,0158
	2 2 landen	-0,02812	0,02051	0,17	-0,0683	0,0121
	3 3 landen	-0,00532	0,0231	0,818	-0,0506	0,04
	4 4 landen	-0,01119	0,02591	0,666	-0,062	0,0396
	5 5-6 landen	-0,04677	0,02527	0,064	-0,0963	0,0028
	6 7-10 landen	0,00948	0,02542	0,709	-0,0403	0,0593