

A woman with blonde hair in a ponytail, wearing a purple t-shirt, white shorts, and sunglasses, is walking two dogs on a cobblestone street. She is talking on a black mobile phone. The dog on the left is black, and the dog on the right is brindle. In the background is a large, ornate, light-colored stone building with arched windows and balconies. Several large American flags are flying from the building's facade. A black metal fence runs along the sidewalk in front of the building.

Internationaliseringsmonitor / 2019-I

Verenigde Staten



Internationaliserings- monitor

2019-I

Verenigde Staten

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
2018–2019	2018 tot en met 2019
2018/2019	Het gemiddelde over de jaren 2018 tot en met 2019
2018/'19	Oogstjaar, boekjaar, schooljaar enz., beginnend in 2018 en eindigend in 2019
2016/'17–2018/'19	Oogstjaar, boekjaar, enz., 2016/'17 tot en met 2018/'19

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
Copyright foto's: Hollandse Hoogte

Inlichtingen

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

© Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire, 2019.
Verveelvoudigen is toegestaan, mits CBS als bron wordt vermeld.

Voorwoord

De Verenigde Staten (VS) zijn het *land of opportunity*. De VS heeft – nog altijd – een onweerstaanbare aantrekkingskracht op veel ondernemers, investeerders en reizigers. Het is de grootste handelspartner van Nederland buiten de Europese Unie – voor zowel goederen als diensten. Een groot deel van de Nederlands inkomende en uitgaande directe investeringen zijn afkomstig uit of gericht op de VS. Dochterbedrijven van Amerikaanse multinationals zijn de vaakst voorkomende buitenlandse bedrijven én de grootste buitenlandse werkgever in het Nederlandse bedrijfsleven. Jaarlijks emigreren enkele duizenden Nederlanders naar de VS en vice versa, vaak jong en hoog opgeleid.

Sinds het aantreden van de regering Trump zijn er grote koerswijzigingen geweest in het Amerikaanse buitenlandbeleid ten opzichte van voorgaande decennia. Zo heeft de VS zich onder andere teruggetrokken uit het Trans-Pacific Partnership (TPP), het nucleaire akkoord met Iran opgezegd en heeft er een heronderhandeling van de Noord-Amerikaanse Vrijhandelsovereenkomst (NAFTA-verdrag) plaatsgevonden. Ook heeft de VS invoerheffingen ingesteld op buitenlands staal en aluminium, ter bescherming van de Amerikaanse industrie en banen. De EU en China troffen tegenmaatregelen in de vorm van heffingen op Amerikaanse producten en inmiddels is er tussen de VS en China een handelsoorlog uitgebroken, waarbij beide landen elkaars goederen stevige importheffingen hebben opgelegd. Tel daarbij op de onzekerheden rondom de Brexit, het afnemend consumentenvertrouwen, de stagnerende wereldhandel, de groeivertraging in Europa en dan is het duidelijk dat er geen sprake is van een stabiele economische tijd.

In 2018 groeide de Nederlandse economie met 2,5 procent, iets minder hard dan in 2017. Het handelssaldo droeg ook bij aan deze groei, maar minder dan in 2017. Dat grote internationale ontwikkelingen ook consequenties kunnen hebben voor Nederland, is evident. Circa een derde van het Nederlandse bbp hangt samen met de export van goederen en diensten. De Nederlandse in- en uitvoer van en naar de VS groeide in 2018 aanzienlijk, zowel voor goederen als voor diensten. Of, en zo ja, welke gevolgen de handelsoorlog tussen de VS en China, een Brexit of eventuele nieuwe crises voor Nederland kunnen hebben, is op dit moment ongewis. Wat zeker is, is dat het CBS met behulp van tal van economische en sociale indicatoren zo goed mogelijk de maatschappelijke ontwikkelingen in kaart brengt.

Deze editie van de Internationaliseringsmonitor presenteert een overzicht van de economische verwevenheid tussen Nederland en de VS in het recente verleden.

Het biedt onder meer een basis voor analyses over de consequenties van het nieuwe Amerikaanse beleid. Bezoek het dossier Globalisering op www.cbs.nl/globalisering voor het laatste nieuws en kernindicatoren op het gebied van globalisering alsook voor eerdere edities van de Internationaliseringsmonitor.

De Directeur-Generaal

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

Den Haag/Heerlen/Bonaire, maart 2019

Inhoud

Voorwoord	3
Executive Summary	9
De Verenigde Staten – een introductie	18

1. Het economisch profiel van de VS 23

1.1	Inleiding	25
1.2	Positie Verenigde Staten en vergelijking met Nederland	26
1.3	Samenvatting en conclusie	36
1.4	Bijlage	37
1.5	Literatuur	39

2. Bestemming en herkomst van Amerikaanse directe investeringen 43

2.1	Inleiding	45
2.2	Uitgaande directe investeringen vanuit de VS	46
2.3	Inkomende directe investeringen in de VS	51
2.4	Samenvatting en conclusie	54
2.5	Literatuur	55

3. Trends in de Nederlands-Amerikaanse handel 57

3.1	Inleiding	59
3.2	Nederlands-Amerikaanse goederenhandel vanuit Nederlands perspectief	61
3.3	Nederlands-Amerikaanse goederenhandel vanuit Amerikaans perspectief	70
3.4	Nederlands-Amerikaanse dienstenhandel vanuit Nederlands perspectief	80
3.5	Nederlands-Amerikaanse dienstenhandel vanuit Amerikaans perspectief	87
3.6	Samenvatting en conclusies	89
3.7	Bijlage	91
3.8	Literatuur	93

4. Wat verdienen de Verenigde Staten en Nederland aan de wederzijdse export? 97

- 4.1 Inleiding **99**
- 4.2 Wat verdient Nederland aan de export met de VS? **101**
- 4.3 Wat verdient de VS aan de export naar Nederland? **114**
- 4.4 Samenvatting en conclusie **121**
- 4.5 Bijlage **124**
- 4.6 Literatuur **127**

5. De relaties tussen het Nederlandse bedrijfsleven en de Verenigde Staten 129

- 5.1 Inleiding **131**
- 5.2 Kenmerken van Amerikaanse bedrijven in Nederland **134**
- 5.3 Bedrijven met internationale handel en een relatie met de VS **145**
- 5.4 Dochters van Nederlandse ondernemingen in de VS **155**
- 5.5 R&D van Amerikaanse bedrijven in Nederland **159**
- 5.6 Samenvatting en conclusie **160**
- 5.7 Bijlagen: data en methoden **162**
- 5.8 Literatuur **165**

6. Werken bij Amerikaanse bedrijven in Nederland 167

- 6.1 Amerikaanse en andere multinationals in Nederland **169**
- 6.2 Werknemers bij (Amerikaanse) bedrijven in Nederland **172**
- 6.3 Dienstverbanden en arbeidsvoorwaarden **174**
- 6.4 Duurzame inzetbaarheid en psychologische belasting **178**
- 6.5 Samenvatting en conclusie **182**
- 6.6 Bijlage **183**
- 6.7 Literatuur **184**

7. Migratie tussen de Verenigde Staten en Nederland 187

- 7.1 Inleiding **189**
- 7.2 Een algemeen beeld van migranten tussen de VS en Nederland **190**
- 7.3 Inkomens- en achtergrondkenmerken van migranten tussen de VS en Nederland **191**
- 7.4 Welk opleidingsniveau hebben emigranten naar de VS? **193**
- 7.5 Conclusie en discussie **194**
- 7.6 Bijlage **195**
- 7.7 Literatuur **196**

Begrippenlijst	197
Reeds eerder verschenen kwartaaledities	203
Dankwoord	205
Medewerkers	206

Executive Summary

The Internationalisation Monitor describes trends in internationalisation and the consequences thereof for the Dutch economy and society. It 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, we focus on the different aspects of the close bilateral ties between the Netherlands and the United States (US). The US has always appealed to the imagination. For centuries, the largest and most powerful economy in the world has been a magnet for travellers, investors and traders. American-Dutch relations go back over four hundred years.

To this day, the US is one of our most important trading partners. In 2018, around 7.5 percent of all Dutch goods imports originated from the US while the US received around 5 percent of Dutch exports. The US is by far the largest trader in services in the world; around 11 percent of Dutch service imports originated from the US last year. As for Dutch service exports, 7.5 percent went to the US.

In terms of capital flows as well, the US is a global leader and maintains close ties with the Netherlands. The Netherlands is an important destination for such capital flows; most of the capital is transferred to holdings without any real economic activity. The use of the Netherlands as a stopover plays a role here. Investments mainly go back and forth between the Netherlands and the US within a particular industry. More and more American companies are establishing themselves in our country. The number of multinationals in the Netherlands – including from the US – is on the rise. One in five foreign multinationals in our country has an American parent company. More and more Dutch people are therefore working at American companies: last year, more than 200 thousand. Furthermore, emigration to the US is still an important phenomenon: last year more than six thousand Dutch people moved to the US for at least six months.

Listed below are some of the main findings presented in this edition:

Chapter 1: United States economic profile

- The US is by far the largest economy in the world with a GDP of 17,248 billion euros in 2017. The US is 23 times larger than the Netherlands in terms of GDP.
- The US is not densely populated. In 2017, it had a population density of only 36 inhabitants per sq km on average; in the Netherlands, population density is 509 inhabitants per sq km.
- The most populous states are California, Texas, Florida and New York. These states also make the largest contribution to the US economy.
- Average GDP per capita in the US was close to 53 thousand euros in 2017; in the Netherlands it was 43 thousand euros.
- The US recorded an average annual economic growth rate of 2.2 percent over the period 2013–2017, versus 1.8 percent GDP growth in the Netherlands.
- The US economy recovered much more rapidly from the crisis in 2008 than the Netherlands.
- The largest economic sector in the US is the sector real estate and rental and leasing, followed by the public sector.
- The largest differences in economic structure between the US and the Netherlands are seen in the service sector. The contribution of the sector real estate and rental leasing to GDP is 6.4 percentage points larger in the US than in the Netherlands, whereas trade, transport, accommodation and food services are 3.1 percentage points smaller and business services 3.0 percentage points smaller. Agriculture, forestry, fisheries and hunting are more than twice as large in the Netherlands compared to the US.
- The economic structure of the federal states in the US varies widely. Finance and insurance are concentrated on the east coast, computer and electronics manufacturing on the west coast. Motor vehicle, body, trailers and parts manufacturing is mainly located in the southeast and chemical manufacturing around the Great Lakes and in the south. Mineral extraction is concentrated in the rural states in the mid-west. Accommodation and food services is the most important economic activity in the states of Nevada and Hawaii.
- The wealthiest states in terms of GDP per capita are situated on the east coast, followed by the states on the west coast. In the south lie the poorest states.
- The US is the world's second largest goods exporter, only surpassed by China. The Netherlands is fifth in the global ranking.
- The US is the world's third-largest high-tech goods exporter while the Netherlands ranks ninth.
- The US is by far the largest exporter of services, the Netherlands the ninth largest.

- The US is the world's top outward direct investor with an amount three times larger than that of the Netherlands, which is the world's second largest. However, most direct investment into the Netherlands concerns the channeling of capital to other countries.
- The US is the world's leading recipient of inward direct investment; almost half is invested in American manufacturing. The Netherlands ranks fifth as recipient.
- With respect to research and development expenditures (R&D), the US and the Netherlands rank tenth and eighteenth respectively.
- With respect to revenue from intellectual property rights, the US is number one in the world, while the Netherlands is in third position.

Chapter 2: US Foreign Direct Investment

- The US position of outward and inward foreign direct investment (FDI) is the largest in the world.
- Motives for FDI are avoidance of the costs of international trade, making use of relative cheap production factors abroad that are used intensively and making technology accessible in foreign R&D centres. On the other hand, direct investments may also be funneled to third countries.
- US outward direct investments increased from 1,425 bn euros in 2000 to 5,323 bn euros in 2017. More than half went to Europe.
- The Netherlands is a destination of growing importance for American outward FDI. Up until 2003, the Netherlands was the third largest recipient; between 2004 and 2008 it became the second largest. From 2009 onwards, the Netherlands has been the largest recipient. In 2017, total inward FDI from the US amounted to 829 billion euros.
- Aside from the Netherlands, Luxembourg and Ireland are increasingly important recipients of American FDI. This is mostly driven by fiscal arguments.
- For the Netherlands, Luxembourg and Bermuda as recipients, around 80 percent of inward investments concerned holdings in 2017. The average share going to holdings in the top ten recipient countries was 59 percent.
- The bulk of direct investments in the Netherlands is related to holdings funneling funds to third countries. Therefore, only a minor share of the American FDI ends up in the Dutch economy.
- To obtain a more accurate picture of economic activity related to FDI from the US, it is better to exclude holdings. After correction, the United Kingdom remains the most important single recipient of FDI from the US. In 2017, Canada ranked second, Ireland third and the Netherlands fourth. China, Singapore and the Caribbean islands of the United Kingdom have emerged as increasingly important destinations; on the other hand, it turns out that Luxembourg and Bermuda are

not included anymore in the top ten destinations for American direct investments after adjusting for holdings.

- After correction, US investments in the Netherlands show an increase from 64 bn euros in 2003 to 178 bn euros in 2017. Around 32 percent was invested in the financial sector and 31 percent in manufacturing.
- In 2017, total FDI received by the US amounted to 3,563 bn euros. More than two-thirds came from Europe. The UK was the largest source of these investments; Japan (outside Europe) the second largest. After ranking third between 2008–2013, the Netherlands dropped to fifth position in 2017, being overtaken by Canada and Luxembourg.
- In 2017, the largest direct investments by the top ten investors in the US were made in chemical manufacturing (578 bn euros) and the financial sector (426 bn euros).
- In 2017, Dutch FDI in the US amounted to 325 bn euros, mainly consisting of stakes in the US manufacturing sector.

Chapter 3: Trends in bilateral trade with the US

- In 2017, the US was the fifth largest trading partner for Dutch goods exporters and fourth largest destination for service exporters, making it the single most important non-European destination for both goods and service exports from the Netherlands. As for Dutch imports, the US ranked fourth as trading partner for goods and first as foreign supplier of services.
- In 2017, Dutch goods exports to the US amounted to 19.8 billion euros, of which 72 percent were domestically produced goods. In the same year, Dutch goods imports from the US stood at 30.9 bn euros. The value of service exports to the US that year amounted to 14.6 bn euros, while service imports from the US amounted to 20.7 bn euros.
- Over the past three decades, Dutch exports to the US have grown by an average of 5.6 percent annually, close to the average annual growth rate of total Dutch exports during this period.
- The Netherlands has a considerable trade deficit with the US. The bulk of this trade deficit is on account of large re-export flows.
- The most important commodities in Dutch exports to the US are refined oil products, semiconductor manufacturing equipment, beer and passenger cars. The highest value is traded in exported works of art, in dried, salted and smoked fish and in beer.
- Top commodities in imports from the US are medical instruments, telephones and other telecommunications equipment, and aircraft and aircraft parts.

- Dutch high-tech exports to the US amounted to 5.7 billion euros in 2017, of which 37 percent were re-exported goods. The US is the second largest market for domestically produced exports of high-tech products, after South Korea. Exports of domestically produced high-tech products are dominated by high-tech machinery and scientific instruments.
- The main categories in Dutch service exports to the US are technical, trade-related and other business services, professional and management consulting services, and charges for the use of intellectual property. Audiovisual services, R&D services and personal, cultural and recreational services occupy the highest shares in Dutch service exports to the United States.
- Import of services from the US is dominated by charges for the use of intellectual property and professional and management consulting services.
- Since the global financial crisis, the Netherlands has become less important for the US as a trading partner. The Netherlands' share in both import and export of goods has diminished despite growing absolute numbers. The Netherlands is the 8th largest import partner and the 22nd largest export partner for the US.
- The most important federal state in goods trade with the Netherlands in 2017 was Texas. Other states heavily involved in this trade with the Netherlands are California, New Jersey, New York and Illinois. These also happen to be states with the highest levels of economic activity in the US.
- The Netherlands has considerable shares in the US import market of dyeing and tanning extracts, machinery for semiconductor manufacturing and birds' eggs. The Netherlands also has a considerable market share in US imports of construction services.
- The Netherlands is an important destination for US exports of radioactive and associated materials, margarine and prepared fats, oils and waxes. For US service exports, the importance of the Netherlands as a destination is highest in charges for intellectual property.

Chapter 4: Revenues in bilateral exports

- International trade is increasingly characterised by trade in intermediate goods and services, due to the rise of global value chains (GVCs). In order to properly assess the importance of the bilateral trade relationship to both the US and the Dutch economy, it is essential to look at the value added that is created in the domestic economy, parallel to the traditional international trade figures.
- The production of goods and services that were exported abroad led to a value added creation of approximately 245 bn euros in 2017. Roughly 6 percent of this value added (15 bn euros) was due to direct exports to the US. The highest value

added was created during the production of Dutch-made exports, but the share of value added generated by the export of services is increasing.

- Enterprises active in other business services, wholesale and retail trade and transport and storage generate the largest revenue in direct exports to the US.
- Aside from the 15 bn euros in value added that is created by direct exports to the US, the Netherlands also profits from exports that go to the US via other countries (indirect exports). In 2015, these amounted to 7.4 bn euros. Most of these exports first went to Germany, Belgium, Ireland, the UK or China before going to the US.
- Dutch manufacturing sectors benefit (relatively) the most from such indirect exports to the US. Service sectors mainly derive their value added from direct exports to the US. This indicates that manufacturing sectors are embedded in global value chains in which the Netherlands and the US are somewhat separated.
- In turn, the US earned 34.1 bn euros due to the direct export of goods and services to the Netherlands in 2015. In addition, the US also earned 5.7 bn euros in exports which reached the Netherlands via other countries. As a result, the US earned 39.7 bn euros in exports to the Netherlands.
- This is more than the Netherlands earned through exports to the US by 15 bn euros.
- Two-thirds of the revenue from US exports to the Netherlands – some 26.4 bn euros – were intended for domestic consumption. The remainder of 13.3 bn euros was earned through re-exportation from the Netherlands to a final destination abroad, such as Germany and the UK.
- With a total revenue of 15.2 bn euros, the American business services sector earned the most from exports to the Netherlands, followed by financial services and trading companies in the US. Indirectly, the US mainly benefited from Belgian, Irish and German exports to the Netherlands and through the business services sector abroad.

Chapter 5: Relations between Dutch companies and the United States

- One in five foreign enterprises in the Netherlands is US-based. In 2016, this boiled down to over 2,800 US enterprises in the Netherlands. These are often found in IT and other information services, manufacturing and wholesale or retail trade.
- US enterprises in the Netherlands generated roughly 184 bn euros in turnover in 2016, for example one-third of the total turnover generated by all foreign enterprises in the Netherlands. Between 2012 and 2016, turnover at American firms in the Netherlands grew faster than at any other foreign enterprises.

- The largest turnover increase at US firms was achieved by already established firms; newcomers since 2012 (be it *greenfield* or merger/acquisition) are more modest in their turnover performance. The opposite holds true for other foreign firms in the Netherlands. Newly established German, Belgian, Japanese and British firms in the Netherlands generate a substantial amount of turnover.
- Despite growing turnover, employment at US firms showed a slight decline between 2012 and 2016. While employing a substantial number of persons – 200 thousand in 2016 – US firms that have exited the market since 2012 as well as incumbent US firms offset the increase in employment at new American firms since 2012. Employment at other foreign firms in the Netherlands increased substantially over this period.
- More than two-thirds of US firms in the Netherlands are active in import of goods; approximately half of US firms export goods. These are mainly found in manufacturing and wholesale and retail trade.
- Foreign firms are well represented in the periphery of the Netherlands, for instance in Delfzijl, Zeeuws-Vlaanderen or in Noord-Limburg. Most American firms are located in the Randstad area of the Netherlands. In Amsterdam the share of American firms in all foreign firms is highest, followed by Zaandam, Haarlem, Gooi en Vechtstreek and Rijnmond.
- More than 63 thousand enterprises in the Dutch business economy were active in export of goods in 2016. Around one-tenth of these enterprises reported having exported goods to the US in that year. Roughly 121 thousand enterprises imported goods in 2016, of which over 10 thousand imported goods from the US.
- In 2017 roughly 7 thousand firms exported goods to the US, at an average transaction value of 2 million euros. The majority of these exporting firms are not very dependent on the exports to the US in terms of their total export value. For approximately 44 percent of these firms, exports to the US take up less than 5 percent of their total export value. Roughly 17 percent depends on trade with the US for more than half of their exports.
- Manufacturing firms, wholesalers and retailers export the largest volumes on average to the US. However, their dependence on exports to the US is also not exclusive. More than half of the exporting enterprises in these sectors depend for less than 5 percent of their exports on the US as a destination. Exporters that have a larger stake in the US can be found in the sectors IT and information, other business services and construction.
- Affiliates of Dutch enterprises active in the US generated 323 bn US dollars in turnover in 2016, spent 5 bn US dollars on R&D and employed 475 thousand

people. All of these figures represent an increase compared to 2012, with R&D expenditure by Dutch firms in the US showing the most substantial rise.

- Dutch firms in the US are relatively large in size compared to other foreign firms in the US. More often than other foreign firms, they operate in the IT and information sector.

Chapter 6: Employment at US companies in the Netherlands

- In 2016, the Dutch business economy offered 3.7 million full-time equivalents (FTEs) in employment opportunities. Forty percent of these FTEs was available at multinationals. Five percent or 201 thousand FTEs were created by US-based multinationals.
- Over half of the FTEs at US companies in the Netherlands were available in manufacturing and trade.
- US-based multinationals employed relatively more men and more highly educated employees, compared to other multinationals or Dutch non-multinationals, also when compared within each sector.
- The median annual salary of employees at US companies was over 20 thousand euros higher than the median annual salary at other companies (not corrected for hours worked).
- Compared within the sector, the median annual salaries as well as the average hourly rates were highest at US multinationals.
- Employees at US companies in the Netherlands worked more than twice the number of hours per year compared to other companies. The difference is most pronounced in the trade sector.
- Employees at US companies report working the highest number of extra hours per week, also when compared in terms of the employees' educational level.
- Employees at multinationals experience the highest level of mental fatigue (burnout complaints) from work, female employees in particular. They also experience higher work pressure than employees at other companies.
- More than half of the employees at US companies report having received training or some other form of education in the past two years. At other multinationals, this share was less than half and at non-multinationals less than 40 percent.
- Workplace harassment is more common at multinationals (both US-based and other). Improper conduct by customers is more common at non-multinationals.

Chapter 7: Migration between the US and the Netherlands

- In 2017, there were 6,774 emigrants from the Netherlands to the United States against 8,481 people migrating from the United States to the Netherlands.
- Dutch emigrants to the US had a higher median income than the average Dutch emigrant: 37 thousand euros in 2016, versus 19 thousand for emigrants to other countries.
- The average age among emigrants to the US is lower than the average for emigrants to other countries: in 2017 this age was 30.2 years, compared to 32.1 years for the group of emigrants to other countries. The average age in the Netherlands in 2017 was 41.6 years. Immigrants were even younger than emigrants: immigrants from the US were 28.2 years old on average, compared to 29.6 years on average for immigrants from other countries.
- Emigrants to the United States are highly educated. Of the emigrants to the US whose education level is known, 66 percent are highly educated, compared to 48 percent of emigrants to other countries and 33 percent of the total population.

De Verenigde Staten – een introductie

De Verenigde Staten spreken tot de verbeelding. Al eeuwen heeft de grootste en machtigste economie ter wereld een grote aantrekkingskracht op reizigers, investeerders en handelaren. Tussen Nederland en de VS gaan de betrekkingen ruim vier eeuwen terug. Nederlandse kolonisten – op zoek naar een alternatieve route naar Azië – zetten begin 17^e eeuw voet aan Amerikaanse wal. Zij behoorden tot de eerste groepen Europese immigranten die hun heil in Amerika zochten en nederzettingen bouwden. Onder bewind van de West-Indische Compagnie (WIC) vestigden kooplieden uit de Nederlanden zich in Nieuw-Nederland, met Nieuw-Amsterdam als belangrijkste vestiging. Ondanks dat de Nederlanders nog in diezelfde eeuw het bewind over Nieuw-Nederland en Nieuw-Amsterdam kwijtraakten aan de Engelsen, zijn er veel Nederlandse sporen in de VS. Namen als Brooklyn (Breukelen), Harlem (Haarlem) en Coney Island (Konijneneiland) vinden hun oorsprong in Nederland of zijn een Engelse variant op de Nederlandse naam. De *Declaration of Independence* waarmee de Amerikanen zich onafhankelijk van de Engelsen verklaarden (1776) is geïnspireerd door de Nederlandse onafhankelijkheidsverklaring (het Plakkaat van Verlatinghe). En Nederland erkende als eerste land de onafhankelijke Verenigde Staten (Groenen, 2012; Wezeman, 2015; New Netherlands Institute).

De VS wordt vaak gezien als het *land of opportunity*, waar de *American Dream* bereikbaar is voor iedereen die hard werkt en waar men – net als in Nederland – groot voorstander van vrijhandel is. De huidige koers van *America first*, protectionistisch beleid en een radicaal andere kijk op internationale handel lijkt op het eerste gezicht een breuk met deze lijn. Maar protectionisme is voor Amerika niets nieuws. Volgens hoogleraar economische en sociale geschiedenis Jan Luiten van Zanden is de VS er het rijkste land ter wereld mee geworden (Trouw, 2017). Midden in de Grote Depressie van de jaren 30 hebben de Amerikanen met de meest protectionistische maatregelen hun eigen producten en industrieën beschermd, net als in de 19^e en begin 20^e eeuw. Daarmee lijkt niet het huidige protectionisme, maar de decennia van vrijhandel eerder uitzondering dan regel.

De VS is echter nog steeds één van onze belangrijkste handelspartners. Vorig jaar kwam circa 7,5 procent van de Nederlandse goederenimport uit de Verenigde Staten en ontving de VS bijna 5 procent van onze export. Tegenwoordig is de VS veruit de grootste dienstenhandelaar ter wereld, en kwam zo'n 11 procent van de

Nederlandse dienstenimport uit de VS. Andersom ging ruim 7,5 procent van de Nederlandse dienstenexport naar de Verenigde Staten.

Ook op het vlak van kapitaalstromen is de VS wereldwijd koploper en is er verwevenheid tussen Nederland en de VS. Nederland is een belangrijke bestemming voor kapitaalstromen vanuit de VS; deze gaan echter voor een groot deel naar holdings zonder reële economische activiteit. Het gebruik van Nederland als 'doorsluisland' speelt hierin dus een rol. Maar daarnaast gaan investeringen ook vooral in de industrie over en weer tussen Nederland en de VS.

Ook het aantal Amerikaanse bedrijven in Nederland neemt jaarlijks toe (in ieder geval tot en met 2016, het meest recente jaar waarvoor data beschikbaar is). In dat jaar had één op de vijf buitenlandse multinationals in ons land een Amerikaanse moeder. Zij boden werk aan ongeveer 200 duizend werknemers. En we blijven graag emigreren naar de VS; vorig jaar verhuisden meer dan zesduizend Nederlanders voor minstens een half jaar naar de VS.

In deze editie van de Internationaliseringsmonitor komen de verschillende kanten van de betrekkingen tussen Nederland en de VS uitgebreid aan bod.

Hoofdstuk 1 laat zien hoe de VS als land en als economie presteert, en vergelijkt het profiel van de VS met dat van Nederland. De VS is met afstand de grootste economie ter wereld. Nederland nam in 2017 qua bruto binnenlands product (bbp) de achttiende plek in. Wat betreft het bbp per hoofd van de bevolking staat de VS in 2017 wereldwijd op de achtste plek, Nederland op de dertiende. Californië, Texas, Florida en New York hebben van de Amerikaanse staten de meeste inwoners, en dragen ook het meest bij aan het Amerikaanse bbp. De Amerikaanse economie herstelde sneller van de crisis in 2008 dan de Nederlandse economie. De structuur van de Amerikaanse economie verschilt met die van Nederland. Onroerend goed en overheid zijn de grootste Amerikaanse sectoren. Op het belang van de overige sectoren voor de economie verschillen de staten onderling van elkaar. De VS is na China het tweede land ter wereld in de export van goederen, Nederland het vijfde. Wat betreft diensten is de VS veruit de grootste handelaar ter wereld; Nederland staat op de negende plek. Ook met intellectueel eigendom verdiende de VS wereldwijd het meest.

Hoofdstuk 2 gaat dieper in op de bestemming en herkomst van Amerikaanse directe investeringen. De VS heeft wereldwijd een dominante positie bij zowel uitgaande als inkomende directe investeringen. Meer dan de helft van de uitgaande investeringen gaat naar Europa, en de belangrijkste bestemming is Nederland. Een groot deel van deze investeringen in Nederland gaat naar holdings die zelf niets produceren en deze geldstromen doorleiden naar het buitenland. De Amerikaanse investeringen die niet via holdings gaan, zijn vooral gericht op de Nederlandse

financiële sector en de industrie. Inkomende investeringen in de VS komen voor twee-derde uit Europa. Nederland neemt de vijfde plek in op de ranglijst van investeerders. In 2017 zaten de Nederlandse investeringen in de VS vooral in de industriesector.

In **hoofdstuk 3** komen de trends in de bilaterale Nederlands-Amerikaanse goederen- en dienstenhandel aan bod. De VS is een belangrijke handelspartner voor Nederland, zowel voor de goederen- als de dienstenhandel. Nederland is belangrijker als afnemer dan als leverancier voor de VS. Gedeeltelijk heeft dat te maken met de functie van Nederland als distributeur in Europa; meer dan de helft van de ingevoerde goederen in Nederland vanuit de VS zijn bestemd voor wederuitvoer. Maar het belang van Nederland als bestemmingsland voor export vanuit de VS is dalende in de laatste tien jaar, hoewel de absolute goederenexport naar Nederland is toegenomen. Dit heeft vooral te maken met de grotere groei van de export naar andere bestemmingen vanuit de VS.

Hoofdstuk 4 brengt in kaart wat de VS en Nederland verdienen aan de wederzijdse export, zowel de directe als de indirecte export. In 2015 exporteerde de VS meer goederen en diensten naar Nederland dan andersom. De Amerikaanse zakelijke dienstverlening verdiende het meest aan de export naar Nederland. De toegevoegde waarde voor Nederland was bij de dienstenuitvoer naar Amerika groter dan bij de goederenexport. Vooral de zakelijke dienstverlening in Nederland en bedrijven in de groot- en detailhandel verdienden het meest aan de export naar de VS. Ongeveer een derde van de totale Nederlandse exportverdiensten aan de VS kwamen tot stand via indirecte export. Vooral de Nederlandse industrie verdiende hieraan.

Hoofdstuk 5 gaat dieper in op bedrijven die in Amerikaanse handen zijn, ondernemen in de VS, of handelen met de VS, en hoe deze bedrijven zich ontwikkelen ten opzichte van bedrijven die geen relaties met de VS onderhouden. Amerikaanse bedrijven leveren een grote bijdrage aan het Nederlandse bedrijfsleven. Van alle werknemers bij buitenlandse bedrijven in het bedrijfsleven in 2016 was 20 procent werkzaam voor een Amerikaans bedrijf. En circa een derde van de omzet van buitenlandse bedrijven komt voor rekening van Amerikaanse bedrijven. Omgekeerd, dochters van Nederlandse bedrijven in de VS hebben een bescheidener aandeel in de Amerikaanse werkgelegenheid en omzet. Bedrijven in Nederland met goederenhandel zijn slechts beperkt afhankelijk van goederenexport naar de VS.

Hoofdstuk 6 besteedt aandacht aan wat het betekent om in Nederland werknemer te zijn bij een multinational, en Amerikaanse multinationals in het bijzonder. Multinationals, vooral Amerikaanse, betalen in doorsnee een hoger salaris dan niet-

multinationals, en ook is er vaker sprake van een dienstverband voor onbepaalde tijd en scholingsmogelijkheden. Toch lijkt er ook een potentiële keerzijde te zitten aan werken bij een (Amerikaanse) multinational. Werknemers bij multinationals draaien meer overuren en ervaren hogere werkdruk en meer psychische vermoeidheid dan werknemers bij niet-multinationals. Vooral vrouwelijke werknemers bij multinationals rapporteren bovengemiddeld vaak burn-outklachten door het werk. Werknemers bij Amerikaanse bedrijven werken zo'n twee tot twee-en-half keer meer uren per jaar dan werknemers bij andere bedrijven, inclusief andere multinationals.

Hoofdstuk 7 beschrijft de migratiestromen tussen Nederland en de VS. Jaarlijks emigreren enkele duizenden Nederlanders naar de Verenigde Staten, en emigreren ook enkele duizenden Amerikanen naar Nederland. Emigranten naar de VS hadden in 2016 een hoger inkomen dan de gemiddelde emigrant naar andere landen, en het gemiddelde inkomen van de Nederlandse bevolking. Emigranten naar de VS zijn daarnaast relatief hoog opgeleid in vergelijking met emigranten naar andere landen of de gehele bevolking, en relatief jong.

Literatuur

Trouw (2017). *Trumps protectionisme is een keerpunt*. Geraadpleegd via <https://www.trouw.nl/democratie/trumps-protectionisme-is-een-keerpunt~a4daa4fd/>.

Groenen, I. (2012). *Een nieuw gevonden Nederland in Amerika*. Geraadpleegd via <http://www.geschiedenisbeleven.nl/een-nieuw-gevonden-nederland-in-amerika/>.

New Netherlands Institute. *The act of abjuration and the declaration of independence*. Geraadpleegd op <https://www.newnetherlandinstitute.org/history-and-heritage/additional-resources/dutch-treats/the-act-of-abjuration/>.

Wezeman, B. (2015). *Van Nieuw-Amsterdam tot New York, 1625-1664*. Geraadpleegd via <http://www.historien.nl/nieuw-amsterdam/>.

1.

Het economisch profiel van de VS

Auteur

Alex Lammertsma

€ 1 369 mld aan Amerikaanse export van
goederen in 2017

€ 6 930 mld aan uitstaande Amerikaanse
investerings in het buitenland in 2017



Als grootste economie spelen de Verenigde Staten een sleutelrol in de internationale politiek en wereldeconomie. De Verenigde Staten zijn één van de grootste handelsnaties ter wereld en exporteren en importeren meer goederen en diensten dan vrijwel elk ander land. Voor zowel de wereld als voor Nederland zijn de Verenigde Staten een belangrijke economische partner. Dit hoofdstuk laat zien hoe de VS als land en als economie presteert op een aantal kernindicatoren. Deze gegevens worden in perspectief gezet door ze te vergelijken met de Nederlandse situatie. Hoe dominant is de VS qua bruto binnenlands product (bbp), handel, directe investeringen en innovatie en hoe verhoudt Nederland zich daartoe? Tevens wordt ingegaan op de verschillen in omvang en structuur van de economieën van de Amerikaanse staten onderling. Dit hoofdstuk dient als achtergrondinformatie voor de hierop volgende hoofdstukken.

1.1 Inleiding

De Nederlandse economie is een open economie en daardoor sterk verbonden met het buitenland. Hierdoor profiteert Nederland van groei buiten de landsgrenzen, maar heeft het omgekeerd ook last van internationale onzekerheden en handelsoorlogen.

Met de Verenigde Staten heeft Nederland belangrijke banden op het gebied van handel en investeringen. Zo staat de VS bijvoorbeeld vierde op de lijst van landen waar Nederland het meeste aan verdient, is de VS de belangrijkste bestemming voor Nederlandse hightech goederen en zijn Nederlandse producenten steeds afhankelijker geworden van inputs uit de Verenigde Staten (CBS, 2017a en 2017b). Buiten de Europese Unie zijn de Verenigde Staten de belangrijkste economische partner van Nederland.

Gezien het belang van de VS voor de Nederlandse economie, worden in dit hoofdstuk de belangrijkste kerncijfers en indicatoren afgezet tegen die van Nederland. Aan de hand hiervan wordt een beeld geschetst hoe belangrijk de VS is, zowel wereldwijd als voor Nederland.

1.2 Positie Verenigde Staten en vergelijking met Nederland

VS met afstand grootste economie ter wereld

De VS is veruit de grootste economie ter wereld met een bruto binnenlands product van 17 248 miljard euro in 2017, zie tabel 1.2.1. China was met afstand nummer twee met een bbp van 10 636 miljard euro (IMF, 2018). De Amerikaanse economie is ruim 23 keer zo groot als die van Nederland. Nederland nam in dat jaar qua bbp wereldwijd de achttiende plek in; in Europa was het de zesde economie na Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk, Italië en Spanje.

De VS is het derde land ter wereld wat betreft het aantal inwoners; op nummer één staat China met 1,4 miljard inwoners en op nummer twee India met 1,3 miljard inwoners (World Bank, 2017a). De VS had in 2017 op haar beurt in totaal 325,7 miljoen inwoners verdeeld over 50 staten plus het speciale federale district Washington D.C. Ondanks de vele miljoenen inwoners zijn de Verenigde Staten veel minder dichtbevolkt dan Nederland. Gemiddeld wonen in de VS 36 inwoners per vierkante kilometer; in Nederland is dat met 509 inwoners per vierkante kilometer 14 keer zoveel. Niet elke staat heeft evenveel inwoners. De Amerikaanse staten met de meeste inwoners zijn Californië met 39,4 miljoen inwoners, gevolgd door Texas (28,3 miljoen), Florida (21,0 miljoen) en New York (19,6 miljoen) (Census Bureau, 2018). De andere Amerikaanse staten zijn aanzienlijk kleiner in dat opzicht. Deze vier staten dragen ook het meeste bij aan het Amerikaanse bbp. In Californië werd in 2017 veertien procent van het nationale bbp verdiend, in Texas en New York acht procent en in Florida vijf procent (Bureau of Economic Analysis, 2018). In hoofdstuk 3 van deze internationaliseringsmonitor wordt verder uitgediept hoe belangrijk Nederland als handelspartner is voor deze economisch sterke staten.

1.2.1 Kerngegevens Verenigde Staten en Nederland inclusief wereldranking

	Jaar	Verenigde Staten		Ranking VS	Nederland		Ranking NL
Kernvariabele							
<i>Geografie</i>							
Aantal inwoners ¹⁾	2017	325,7	mln	3	17,1	mln	65
Oppervlakte ¹⁾	2017	9 831,5	1 000 km ²	3	41,5	1 000 km ²	132
Bevolkingsdichtheid ¹⁾	2017	36	per km ²	163	509	per km ²	21
<i>Economie</i>							
Bruto binnenlands product ²⁾	2017	17 248	mld euro	1	736	mld euro	18
bbp per hoofd ^{1),2)}	2017	52 957	euro	8	43 081	euro	13
Economische groei ³⁾	2013-2017	2,2	%	130	1,8	%	141
Werkloosheid (% beroepsbevolking) ²⁾	2017	4,4	%	27	4,9	%	34
<i>Handel</i>							
Export van goederen ⁴⁾	2017	1 369	mld euro	2	577	mld euro	5
Hightech export ⁵⁾	2016	136	mld euro	3	47	mld euro	9
Export van diensten ⁶⁾	2017	674	mld euro	1	140	mld euro	9
Import van goederen en diensten ⁷⁾	2017	2 567	mld euro	1	548	mld euro	8
<i>Investerings</i>							
Uitstroom buitenlandse investeringen ⁸⁾	2017	280	mld euro	1	24	mld euro	12
Instroom buitenlandse investeringen ⁸⁾	2017	258	mld euro	1	50	mld euro	4
Uitstaande buitenlandse investeringen in het buitenland ⁸⁾	2017	6 930	mld euro	1	2 233	mld euro	2
Uitstaande buitenlandse investeringen vanuit het buitenland ⁸⁾	2017	6 944	mld euro	1	1 495	mld euro	4
<i>Innovatie</i>							
Werkgelegenheid onderzoek en ontwikkeling ⁵⁾	2005-2015	4 232	vte/mln inwoners	20	4 548	vte/ mln inwoners	14
Uitgaven aan onderzoek en ontwikkeling (% bbp) ⁵⁾	2005-2015	2,8	%	10	2,0	%	18
Ontvangsten voor gebruik intellectueel eigendom ⁵⁾	2016	110	mld euro	1	34	mld euro	3
Internetgebruik ⁹⁾	2017	76,2	%	57	93,2	%	20

¹⁾ World Bank, 2017a.

²⁾ IMF, 2018.

³⁾ World Bank, 2018.

⁴⁾ World Bank, 2017b.

⁵⁾ World Bank, 2017c.

⁶⁾ World Bank, 2017d.

⁷⁾ World Bank, 2017e.

⁸⁾ OECD, 2018.

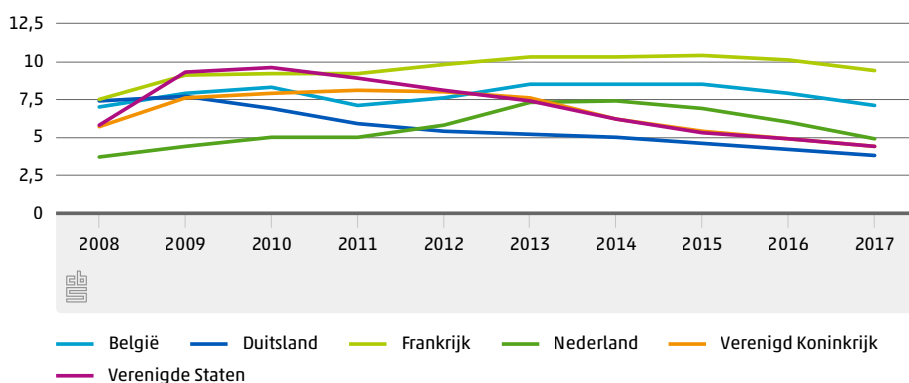
⁹⁾ World Bank, 2017f.

Per hoofd van de bevolking was het bbp in de VS gemiddeld bijna 53 duizend euro in 2017 (IMF, 2018; World Bank, 2017a). Daarmee stond de VS op de achtste plek wereldwijd. Boven de VS zijn met name Noord-Europese landen terug te vinden. Nederland stond op de dertiende plek met een bbp van 43 duizend euro per hoofd; binnen Europa was Nederland daarmee de achtste economie.

Verenigde Staten herstelden sneller na de crisis van 2008

De Amerikaanse economie groeide de afgelopen jaren harder dan die van ons. In de periode 2013–2017 groeide de Amerikaanse economie met gemiddeld 2,2 procent per jaar waar dit voor de Nederlandse economie 1,8 procent was (World Bank, 2018). Een ander verschil tussen Nederland en de VS is dat Nederland er veel langer dan de VS over heeft gedaan om uit de crisis te komen. Waar het reële bbp in de VS al in 2011 weer boven het bbp-niveau van 2008 was, was dat in Nederland pas in 2015 het geval. Ook de ontwikkeling van de werkloosheid laat zien dat de VS sneller herstelde van de crisis (IMF, 2018). In de VS steeg de werkloosheid van net geen 6 procent van de beroepsbevolking in 2008 tot bijna 10 procent in 2010. Daarna daalde deze geleidelijk tot 4,4 procent in 2017, het laagste niveau in jaren. In Nederland was aan het begin van de crisis, in 2008, 3,7 procent van de beroepsbevolking werkloos. Dat was aanzienlijk lager dan in de VS. Echter vanaf 2008 steeg in Nederland de werkloosheid tot deze in 2014 een top bereikte. Pas vanaf 2015 ging de werkloosheid dalen, zie figuur 1.2.2.

1.2.2 Werkloosheid als percentage van de beroepsbevolking, 2008-2017



Bron: IMF

Onroerend goed en overheid grootste Amerikaanse sectoren

Het Amerikaanse bbp is samengesteld op basis van de toegevoegde waarde die wordt gegenereerd in verschillende sectoren van de economie. Onderling verschillen deze sectoren in hun bijdrage aan het bbp (Bureau of Economic Analysis, 2018). Voor 2017 blijkt dat de bemiddeling en verhuur van onroerend goed gemeten in toegevoegde waarde de grootste sector was; daarin werd ruim 13 procent van de Amerikaanse welvaart verdiend. De grootste bijdrage daaraan werd geleverd door Californië, New York, Texas en Florida. Tweede was de federale en lokale overheid die ruim 12 procent aan het bbp bijdroeg. Derde was de industrie; daarin werd ruim 11 procent van het Amerikaanse bbp verdiend. Met name Californië en Texas droegen daaraan bij.

Door banken en verzekeraars werd 7,5 procent van het totale Amerikaanse bbp verdiend in 2017. Ruim een vijfde daarvan werd gerealiseerd in de staat New York, het financiële hart van de VS. In de gezondheidszorg en sociale ondersteuning kwam 7,5 procent van het Amerikaanse bbp tot stand. Daaraan droegen Californië, New York en Texas het meeste bij. Met informatiediensten zoals uitgeverijen, film- en muziekindustrie, tv- en radiozenders en internetdiensten zoals data processing en webhosting werd ruim vijf procent van het bbp verdiend; Californië en New York droegen daaraan meeste bij. Relatief kleine branches in de VS zijn management-diensten, nutsbedrijven, delfstoffenwinning, onderwijs, kunst en recreatie, en landbouw, bosbouw, visserij en jacht. In elke van die sectoren werd in 2017 minder dan 2 procent van het Amerikaanse bbp verdiend.

Structuur van de Amerikaanse economie verschilt sterk met die van Nederland

De relatieve bijdrage die de diverse sectoren aan het bbp leveren in de VS, verschilt voor een aantal sectoren sterk met die in Nederland, zie figuur 1.2.3 (Bureau of Economic Analysis, 2018 & CBS, 2018c). Met namen binnen de dienstensector zijn er behoorlijke structuurverschillen. Zo was aan de ene kant in 2017 het aandeel van de sector verhuur en handel van onroerend goed in het bbp in de VS 6,4 procentpunt hoger dan in Nederland; aan de andere kant was het aandeel van handel, vervoer en horeca 3,1 procentpunt lager en dat van zakelijke dienstverlening 3,0 procentpunt lager. In totaal werd in 2017 in de VS met diensten 81 procent van het bbp verdiend, waar dit in Nederland 79 procent was. Wat ook opvalt is dat het aandeel van landbouw, bosbouw en visserij in Nederland meer dan twee keer zo groot was dan in de VS.

1.2.3 Aandeel sector in bbp, 2017



Bron: Bureau of Economic Analysis en CBS

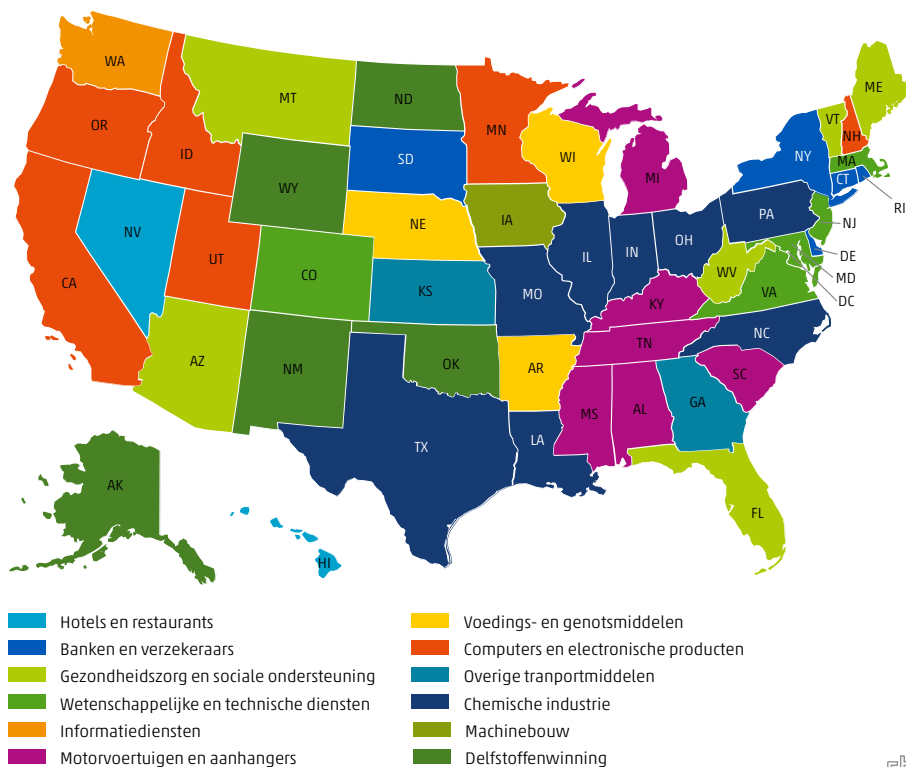
Grote structuurverschillen tussen staten

De verdeling in economische activiteiten verschilt aanzienlijk tussen de staten (Bureau of Economic Analysis, 2018). Waarin ze niet verschillen is het feit dat verhuur en handel van onroerend goed en de overheid in een groot aantal staten dominant zijn in hun bijdrage aan het bbp. Dit zijn echter niet de meest karakteristieke sectoren per staat. Als deze twee sectoren buiten beschouwing worden gelaten, geeft figuur 1.2.4 aan welke sector in 2017 dan de belangrijkste sector per staat was.¹⁾ Het blijkt dat banken en verzekeraars met name aan de oostkust voor veel toegevoegde waarde zorgen; ook in South Dakota waren banken en verzekeraars de grootste sector. De productie van computers en elektronische producten is dominant in het westen van de VS. Het fabriceren van motorvoertuigen en aanhangers levert een grote bijdrage aan de economieën van de zuidoostelijke staten als Mississippi, Alabama, Tennessee, Kentucky en South-Carolina. In de jaren zeventig concentreerde deze industrie zich rond de grote meren in het noordoosten; nu vormen deze industrieën daar nog maar een bescheiden aandeel in het bbp (Bureau of Economic Analysis, 2018). Alleen in Michigan was de vervaardiging van motorvoertuigen en aanhangers in 2017 nog de grootste industrie; het droeg ruim 8 procent bij aan het bbp van Michigan. De chemische industrie is dominant met name rond de grote meren en in het zuiden. Verder heeft ook Californië een grote chemische industrie,

¹⁾ Voor elke staat wordt in deze figuur een afkorting gehanteerd. In paragraaf 1.4 is te vinden welke staat bij welke afkorting hoort. Deze afkortingen worden ook in andere kaartjes in deze monitor gehanteerd.

maar daar is dit niet de grootste industrie. Delfstoffenwinning is de belangrijkste industrie in de rurale staten in het midden van de VS en in Alaska. De meeste delfstoffenwinning vindt echter plaats in Texas; met name door olie- en gaswinning werd daar 43 procent van de totale Amerikaanse toegevoegde waarde in deze sector gerealiseerd in 2017. Qua omvang is de delfstoffenwinning in Texas echter kleiner dan de industrie, de groothandel en de zakelijke dienstverlening. Horeca en restaurants zijn het belangrijkst in Nevada en Hawaï. Daar werd in 2017 respectievelijk 13 en 9 procent van het bbp van deze staten mee gerealiseerd. Nevada trekt veel hotelgasten met de casino's in steden als Las Vegas en Reno; Hawaï is een populaire toeristische bestemming.

1.2.4 Grootste sector per staat exclusief onroerend goed en overheid, 2017



Bron: Bureau of Economic Analysis.



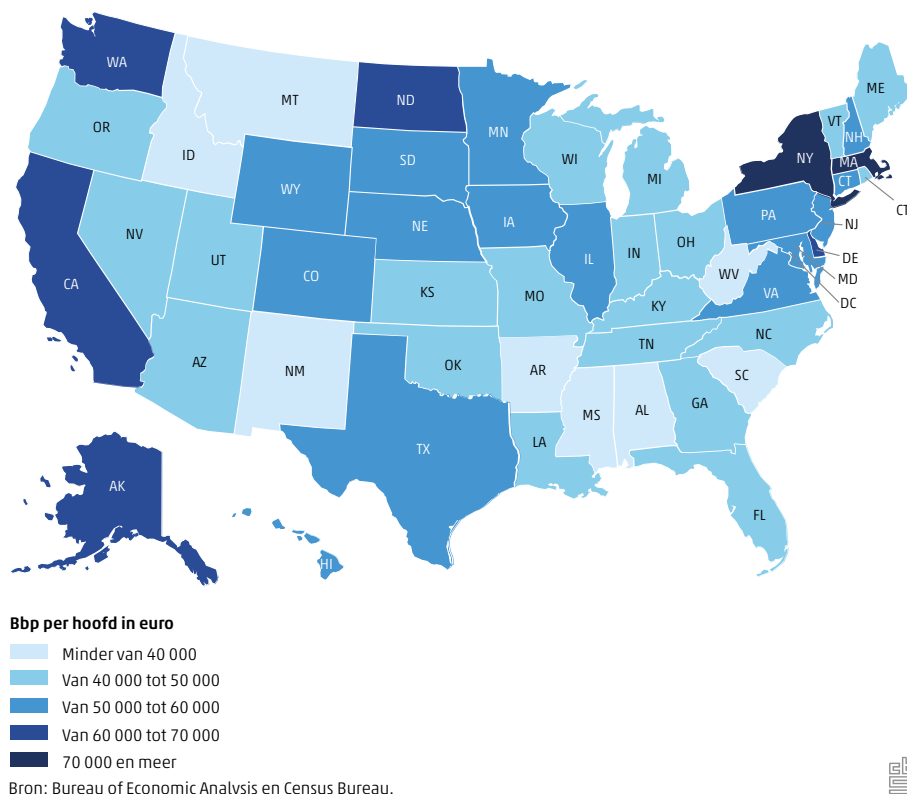
Grote verschillen in hoofdelijk bbp per staat in de VS

Tussen de staten verschilt het bbp per hoofd van de bevolking sterk, zie figuur 1.2.5 (Bureau of Economic Analysis, 2018 & Census Bureau, 2018). Het hoogste was dat in Washington D.C. met bijna 173 duizend euro. Washington D.C. is een speciaal

federaal district en tevens de hoofdstad van de VS, waar niet alleen het congres, de president en het hooggebrechtshof zijn gevestigd, maar ook verschillende internationale organisaties zoals het IMF, de Wereldbank en een groot aantal ambassades. Bovendien wonen relatief veel forenzen net buiten de grenzen van Washington D.C. Tweede in deze lijst was de staat New York met een (stuk lager) bbp van ruim 72 duizend euro per hoofd. Ook de derde, vierde en vijfde plek werden ingenomen door staten aan de oostkust, namelijk Massachusetts, Delaware en Connecticut. Massachusetts heeft een aantal grote universiteiten als MIT en Harvard en verdiende ruim 12 procent van het bbp met zakelijke diensten. In Connecticut, New York en Delaware zijn banken en verzekeraars heel dominant. Met bankieren en verzekeren werd daar respectievelijk 13, 19 en 31 procent van het bbp gerealiseerd. De zesde plek op de lijst met het hoofdelijk bbp werd niet ingenomen door een staat aan de oostkust, maar een staat aan de westkust, namelijk Californië. Daar was in 2017 het bbp bijna 63 duizend euro per hoofd, vergelijkbaar met dat in de provincie Utrecht (CBS, 2018d). Die positie is voor een belangrijk deel te danken aan Silicon Valley, een gebied rond San Francisco waar een groot aantal bedrijven in de computer- en elektronische productenindustrie is gevestigd (Bureau of Economic Analysis, 2018).

Bij de eerste tien staten met het hoogste bbp per hoofd zitten zes staten aan de oostkust en drie aan de westkust. Naast Californië gaat het daarbij aan de westkust om Washington (plek zeven) en Alaska (plek acht). Belangrijke sectoren voor de economie in Washington zijn de vliegtuigindustrie en uitgeverijen (Bureau of Economic Analysis, 2018). Alaska verdient met name aan olie- en gaswinning. De enige noordelijke staat in de top tien is North Dakota (plek negen) waar het meeste wordt verdiend aan delfstoffenwinning. Plek tien wordt ingenomen door New Jersey met een bbp van bijna 60 duizend euro per hoofd. De staat met het laagste bbp per hoofd van de bevolking is Mississippi. Daar was in 2017 het bbp 32 duizend euro per hoofd, ruim 5 keer kleiner dan in Washington D.C. en vergelijkbaar met het bbp per hoofd in Flevoland. De meest welvarende staten liggen dus voornamelijk aan de oostkust, gevolgd door de westkust; in het zuiden liggen de armste staten. Ter vergelijking: in Nederland werd in 2017 het hoogste bbp per hoofd gerealiseerd in de provincie Noord-Holland (56 duizend euro per hoofd) en was dit het laagste in Drenthe (29 duizend euro per hoofd) (CBS, 2018d).

1.2.5 Het bbp per hoofd van de bevolking per staat, 2017



VS tweede in de export van goederen wereldwijd

De VS is na China het tweede land in de wereldwijde export van goederen. Waar China 2 003 miljard euro aan goederen exporteerde in 2017, was dit voor de VS 1 369 miljard euro (World Bank, 2017b). Na Duitsland en Japan – op achtereenvolgens plek drie en vier – is Nederland het vijfde land op de ranglijst van de wereldwijde goederenexport. CBS-cijfers geven aan dat Nederland deze hoge positie met name te danken had aan de export naar Europa waar meer dan drie kwart van de export naar toe ging (CBS, 2018e). Landbouwgoederen zijn daarbij goed voor bijna een vijfde van de totale Nederlandse goederenexport (Dolman, Jukema & Ramaekers, 2019). Van landbouwgoederen is Nederland met ruim 90 miljard euro de op één na grootste exporteur van landbouwgoederen van de wereld, na de Verenigde Staten. Hoofdstuk 3 en 4 van deze publicatie zullen de internationale handelsrelatie tussen de VS en Nederland verder uitdiepen.

De Amerikaanse export bestond in 2016 voor 136 miljard euro uit hightech export. Hightech export bestaat conform de definitie van de Wereldbank uit producten met een hoge intensiteit aan onderzoek en ontwikkeling (R&D) zoals luchtvaart, computers, geneesmiddelen, wetenschappelijke instrumenten en elektronica.²⁾ De VS nam daarbij de derde plaats wereldwijd in, na China en Duitsland. Nederland stond op de negende plaats (World Bank, 2017c).

VS veruit de grootste in de export van diensten wereldwijd

Op het gebied van de dienstenhandel is de VS uiterst dominant. In 2017 exporteerde de VS voor 674 miljard euro aan diensten. Dat is ruim twee keer zoveel als de nummer twee op de ranglijst (Verenigd Koninkrijk) en vijf keer zoveel als Nederland, dat op nummer negen staat (World Bank, 2017d). China, India en Singapore spelen in de dienstensector een grotere rol dan Nederland. Ze staan op achtereenvolgens de vijfde, de zesde en de achtste positie. In cijfers van de Wereldbank zien we dit terug in het feit dat in 2017 het aandeel van computerdiensten in de dienstenuitvoer van India 72 procent was (World Bank, 2017d). China en Singapore zijn daarbij bezig met een opmars van hun export van computerdiensten. Tussen 2010 en 2017 steeg het aandeel daarvan in de Chinese dienstenexport van 29 naar 62 procent en in die van Singapore van 32 naar 42 procent (World Bank, 2017d).

Dominante positie VS bij uitgaande en inkomende investeringen

Net als bij de export van diensten, nemen de Verenigde Staten ook op het vlak van kapitaalstromen een koppositie in (OECD, 2018). De dominantie van de VS op het vlak van uitgaande directe investeringen is zeer groot. Zo had de VS in 2017 met 6 930 miljard euro van alle landen de grootste uitstaande directe investeringen in het buitenland. Dat is drie keer zoveel als Nederland, het tweede land qua uitgaande investeringen.³⁾ Kanttekening daarbij is wel dat via Nederland met behulp van holdings veel geld wordt doorgestuurd naar andere landen. Dit betreft het grootste deel van de Nederlandse investeringen (CBS, 2018b; Lejour et al., 2019). In de top

²⁾ Zie <http://wdi.worldbank.org/table/5.13> voor de gehanteerde definitie van hightech goederen. Deze definitie verschilt van de definitie zoals die in hoofdstuk 3 wordt gehanteerd.

³⁾ De cijfers van de OESO zijn gewaardeerd tegen marktwaarde of boekwaarde, zie https://qdd.oecd.org/subject.aspx?Subject=fdi_metadata. Daarmee verschillen de cijfers van die voor de VS van de Bureau of Economic Analysis zoals die in hoofdstuk 2 worden gebruikt. De Bureau of Economic Analysis hanteert namelijk een waardering tegen historische kosten. Bij waardering tegen historische kosten wordt er niet gecorrigeerd voor waardeveranderingen zoals dat wel gebeurt bij waardering tegen marktwaarde of boekwaarde.

tien directe investeerders staan vrijwel alleen westerse economieën. De uitzondering daarop is China. China had in dat jaar 1 304 miljard euro aan directe buitenlandse investeringen en stond daarmee op plek zeven.

€ 1 495 mld stond in 2017
uit aan buitenlandse investeringen in
Nederland



Als het gaat om inkomende directe investeringen staan de Verenigde Staten ook bovenaan. In de VS stond 6 944 miljard euro uit aan directe investeringen in 2017. Daarmee stond er ongeveer evenveel aan investeringen in de VS uit als de VS had uitstaan in de rest van de wereld. Op plek twee stond China met 2 568 miljard euro, wat een direct gevolg is van de positie van China als groot productieland, met relatief goedkope arbeidskrachten. Nederland stond op positie drie met 1 495 miljard euro aan ingekomen investeringen. Hoofdstuk 2 van deze publicatie zal verder inzoomen op de directe investeringspositie van de VS in de afgelopen jaren.

VS en Nederland sterk in innovatie

Innovatie is een belangrijke bron van economische groei. Om concurrerend te blijven, maatschappelijke problemen op te lossen of nieuwe producten of markten aan te boren geven bedrijven, instellingen en de overheid miljarden uit aan speur- en ontwikkelingswerk (R&D). Een indicator daarvoor is hoeveel werkgelegenheid er met speur- en ontwikkelingswerk is gemoeid. Cijfers van de Wereldbank laten zien dat Nederland in de periode 2005–2015 in dit opzicht op de veertiende plaats stond, met 4 548 voltijdbanen per miljoen inwoners en de VS op plek twintig met 4 232 voltijdbanen per miljoen inwoners (Worldbank, 2017c). Israël stond op de eerste plaats met 8 255 voltijdbanen per miljoen mensen. In de top tien zitten zes Europese landen: Denemarken (plaats 2), Zweden (plaats 4), Finland (plaats 5), Noorwegen (plaats 7), IJsland (plaats 8) en Luxemburg (plaats 10). Een andere indicator is het totaal aan uitgaven aan onderzoek en ontwikkeling als percentage van het bbp. Ook hier stond Israël bovenaan met gemiddeld 4,3 procent van het bbp aan R&D-uitgaven over de periode 2005–2015, gevolgd door Zuid-Korea en Japan

(Worldbank, 2017c). De rest van de top tien werd bezet door met name Europese landen. De VS stonden wereldwijd op plek tien (2,8 procent) en Nederland op plek achttien (2,0 procent). In hoofdstuk 5 van deze publicatie wordt verder ingezoomd op de R&D en innovatie van Nederland en de VS, en met name de bilaterale activiteiten die worden ontplooid.

Een gedeelte van de uitgaven aan onderzoek en ontwikkeling leidt tot uitvindingen. Om die uitgaven terug te kunnen verdienen, moet de uitvinding worden geregistreerd met behulp van een octrooi of patent. Daarmee wordt voor een bepaalde termijn het alleenrecht verkregen om de uitvinding te gebruiken. Naast uitvindingen zijn er ook andere vormen van intellectueel eigendom zoals auteursrechten, merken, handelsnamen en databankrechten. Om intellectueel eigendom te mogen gebruiken, moet worden betaald in de vorm van licenties en royalty's. In de VS werd in 2016 voor het gebruik van intellectueel eigendom 110 miljard euro ontvangen (Worldbank, 2017c). Daarmee verdiende de VS wereldwijd het meeste met intellectueel eigendom. Voor Nederland was dit 34 miljard euro dat daarmee op de derde plaats stond. Als zodanig is dat het resultaat van investeringen in het verleden.

1.3 Samenvatting en conclusie

In dit hoofdstuk is het economische profiel van de Verenigde Staten belicht, in vergelijking tot de wereld en Nederland in het bijzonder. De Verenigde Staten zijn de grootste economie ter wereld; qua bbp per hoofd van de bevolking neemt het de achtste plek wereldwijd in. Na de crisis in 2008 herstelde de VS sneller dan Nederland. Zowel in de VS als in Nederland domineert de dienstensector. Binnen de dienstensector zijn er wel structuurverschillen. Zo is het aandeel van de onroerend goed sector in het bbp in de VS aanzienlijk groter dan in Nederland; aan de andere kant is het aandeel van zowel handel, vervoer en horeca als dat van zakelijke dienstverlening kleiner.

Tussen de staten zijn er grote economische structuurverschillen wat betreft de bijdrage aan het bbp van de verschillende sectoren. Waar banken en verzekeraars dominant zijn aan de oostkant, is de productie van computers en elektronische producten dat in het westen. Verder concentreert zich de productie van motorvoertuigen in het zuidoosten en de chemische industrie rond de grote meren en het zuiden. Delfstoffen worden met name in de rurale staten in het midden van de VS gewonnen, maar de bijdrage daarvan aan het Amerikaanse bbp is beperkt. Horeca en restaurants zijn het belangrijkste in Nevada en Hawaïi.

De rijkste staten bevinden zich voornamelijk aan de oostkust en vervolgens aan de westkust; in het zuiden liggen de armste staten.

De export van goederen vanuit de VS is na China de grootste ter wereld; de export van diensten is veruit het grootst. Bij de export van hightech goederen neemt de VS de derde plaats; Nederland staat daarbij op de negende plaats.

Wat betreft de positie van uitgaande en inkomende directe investeringen nemen de Verenigde Staten de koppositie in. Vanuit de VS staan in Nederland de meeste investeringen uit in voornamelijk holdings. Nederland vormt vijfde in de rij van buitenlandse investeerders in de VS; bijna de helft daarvan zit in de industrie.

Qua uitgaven aan onderzoek en ontwikkeling staan zowel de VS als Nederland pas vanaf de tiende plek te vinden. Wat de ontvangsten voor het gebruik van intellectueel eigendom betreft staat de VS op de eerste plek en Nederland op de derde plek.

1.4 Bijlage

In deze monitor worden de volgende afkortingen gehanteerd voor de federale staten:

AL	Alabama
AK	Alaska
AZ	Arizona
AR	Arkansas
CA	Californië
CO	Colorado
CT	Connecticut
DE	Delaware
FL	Florida
GA	Georgia
HI	Hawaiï
ID	Idaho
IL	Illinois
IN	Indiana
IA	Iowa
KS	Kansas

KY Kentucky
LA Louisiana
ME Maine
MD Maryland
MA Massachusetts
MI Michigan
MN Minnesota
MS Mississippi
MO Missouri
MT Montana
NE Nebraska
NV Nevada
NH New Hampshire
NJ New Jersey
NM New Mexico
NY New York
NC North Carolina
ND North Dakota
OH Ohio
OK Oklahoma
OR Oregon
PA Pennsylvania
RI Rhode Island
SC South Carolina
SD South Dakota
TN Tennessee
TX Texas
UT Utah
VT Vermont
VA Virginia
WA Washington
WV West Virginia
WI Wisconsin
WY Wyoming

1.5 Literatuur

Bureau of Economic Analysis (2018). *SAGDP2N Gross domestic product (GDP) by state*. [Database]. Geraadpleegd op <https://apps.bea.gov/itable/iTable.cfm?ReqID=70&step=1#reqid=70&step=1&isuri=1>, op 25 januari 2019.

CBS (2013). *Verplaatsing bedrijfsactiviteiten naar buitenland*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

CBS (2017a). *CBS Internationaliseringsmonitor 2017, derde kwartaal: Innovatie*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

CBS (2017b). *CBS Internationaliseringsmonitor 2017, vierde kwartaal: Waardeketens*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

CBS (2018a). *CBS Internationaliseringsmonitor 2018, tweede kwartaal: Werkgelegenheid*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

CBS (2018b). *CBS Internationaliseringsmonitor 2018, vierde kwartaal: Financiële globalisering*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

CBS (2018c). *Productie- en inkomenscomponenten bbp; bedrijfstak; nationale rekeningen*. Geraadpleegd op <https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/84088ned/table?dl=DB69>, op 4 februari 2019.

CBS (2018d). *Regionale kerncijfers; nationale rekeningen*. Geraadpleegd op <https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/84432NED/table?ts=1549815459011>, op 4 februari 2019.

CBS (2018e). *Internationale handel; in- en uitvoer naar SITC (1 digit) en land 2008–2017*. Geraadpleegd op <https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/81266ned/table?dl=A4C0>, op 4 februari 2019.

Census Bureau (2018). *Annual Estimates of the Resident Population for the United States, Regions, States, and Puerto Rico: April 1, 2010 to July 1, 2018 (NST-EST2018-01)*. [Database]. Geraadpleegd op <https://www.census.gov/quickfacts/geo/chart/US/PST045217>, op 8 januari 2019.

Lejour, A., Möhlmann, J., van 't Riet, M. (2019). *Doorsluisland NL doorgelicht*. CPB Policy Brief. Geraadpleegd op <https://www.cpb.nl/sites/default/files/omnidownload/CPB-Policy-Brief-2019-01-Doorsluisland-NL-doorgelicht.pdf>, op 11 februari 2019.

Dolman, M., & Jukema, G., & Ramaekers, P. (2019). *De Nederlandse landbouwexport in 2018 in breder perspectief*. Wageningen Economic Research & Centraal Bureau voor de Statistiek: Wageningen.

IMF (2018). *World Economic Outlook database: October 2018*. [Database]. Geraadpleegd op <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/02/weodata/download.aspx>, op 8 januari 2019.

OECD (2018). *Foreign Direct Investment Statistics: Data, Analysis and Forecasts*. [Database]. Geraadpleegd op <http://www.oecd.org/corporate/mne/statistics.htm>, op 9 januari 2019.

World Bank (2017a). *World Development Indicators: Size of the economy*. [Database]. Geraadpleegd op <http://wdi.worldbank.org/table/WV.1>, op 8 januari 2019.

World Bank (2017b). *World Development Indicators: Structure of merchandise exports*. [Database]. Geraadpleegd op <http://wdi.worldbank.org/table/4.4>, op 8 januari 2019.

World Bank (2017c). *World Development Indicators: Science and technology*. [Database]. Geraadpleegd op <http://wdi.worldbank.org/table/5.13>, op 8 januari 2019.

World Bank (2017d). *World Development Indicators: Structure of service exports*. [Database]. Geraadpleegd op <http://wdi.worldbank.org/table/4.6>, op 8 januari 2019.

World Bank (2017e). *World Development Indicators: Balance of payments current account*. [Database]. Geraadpleegd op <http://wdi.worldbank.org/table/4.17>, op 23 januari 2019.

World Bank (2017f). *World Development Indicators: The information society*. [Database]. Geraadpleegd op <http://wdi.worldbank.org/table/5.12>, op 8 januari 2019.

World Bank (2018). World Development Indicators: Popular Indicators. [Database].
Geraadpleegd op [https://databank.worldbank.org/data/indicator/
NY.GDP.MKTP.KD.ZG/1ff4a498/Popular-Indicators](https://databank.worldbank.org/data/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG/1ff4a498/Popular-Indicators), op 23 januari 2019.

2.

Bestemming en herkomst van Amerikaanse directe investerings

Auteurs

Loe Franssen

Alex Lammertsma



€ 829 mld aan Amerikaanse investeringen in
Nederland in 2017

€ 325 mld aan Nederlandse investeringen in de VS
in 2017

De Verenigde Staten hebben wereldwijd een dominante positie bij zowel uitgaande als inkomende directe investeringen. In dit hoofdstuk wordt onderzocht in welke regio's en landen de VS deze investeringen doet, maar ook in welke sectoren. Nederland is de belangrijkste bestemming voor Amerikaanse investeringen. Een groot gedeelte van deze investeringen wordt gedaan in Nederlandse holdings. Het de vraag in hoeverre dit het belang van Nederland als bestemmingsland voor Amerikaanse directe investeringen beïnvloedt.

2.1 Inleiding

Ongeveer 1 procent van de Nederlandse ondernemingen investeert in het buitenland (Boutorat & van den Berg, 2017). Andersom investeren ook buitenlandse ondernemingen in Nederland. Zo'n investering is een directe investering als een onderneming tenminste 10% van het gewone aandelenkapitaal of van de stemrechten van een onderneming in het buitenland bezit. Directe investeringen zijn opgebouwd uit aandelenkapitaal, deelnemingen in groepsmaatschappijen in het buitenland en kredietverlening. Fusies en overnames zijn een belangrijke vorm van directe buitenlandse investeringen; daarnaast kan ook in het buitenland een compleet nieuw bedrijf opgestart worden, een zogenaamde 'greenfield' investering.

In de literatuur wordt een aantal motieven aangedragen waarom bedrijven directe investeringen doen (Yeaple, 2003; Driffield & Love, 2007). Zo kunnen met directe investeringen kosten vermeden worden die gepaard gaan met internationale handel, kan productie plaatsvinden op die locaties waar intensief gebruikte productiefactoren relatief goedkoop zijn en kan technologie toegankelijk gemaakt worden in buitenlandse R&D centra. Buitenlandse investeringen hebben doorgaans ook gunstige gevolgen voor het gastland. Ze kunnen leiden tot meer werk, meer banen, meer belastingopbrengsten maar ook nieuwe kennis en technologieën. Aan de andere kant kunnen directe investeringen ook worden doorgesluisd naar andere landen; in dat geval zijn de economische effecten voor het gastland veel beperkter.

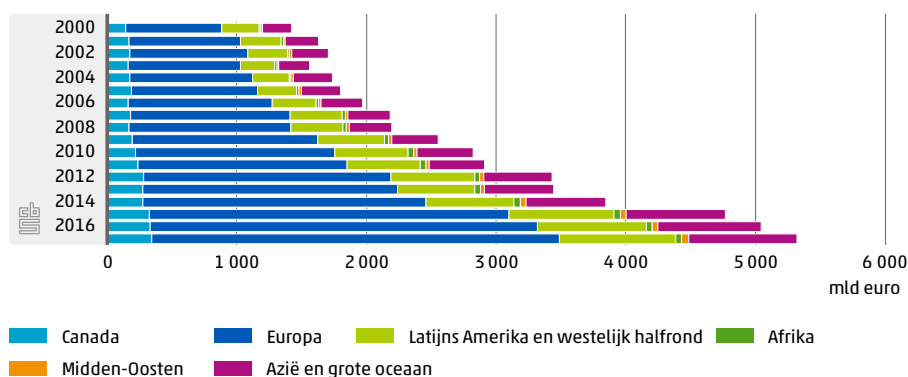
Zoals hoofdstuk 1 laat zien, hebben de Verenigde Staten wereldwijd de grootste positie aan inkomende en uitgaande directe investeringen. Die directe investeringen worden vanuit verschillende delen van de wereld in de VS gedaan of vanuit de VS in de rest van de wereld. Dit hoofdstuk gaat in op de vraag hoe belangrijk de verschillende regio's en landen zijn voor de Amerikaanse inkomende en uitgaande directe investeringen. Tevens wordt onderzocht in hoeverre bij de uitgaande Amerikaanse investeringen het belang van de verschillende bestemmingslanden

wordt beïnvloed doordat ze in holdings gedaan worden. Daarnaast worden de bilaterale directe investeringen tussen Nederland en de VS belicht; daarbij wordt specifiek gekeken naar de rol van Nederland als investeringspartner, alsook naar de specifieke sectoren waarin die investeringen gebeuren.

2.2 Uitgaande directe investeringen vanuit de VS

Het totaal aan uitgaande directe Amerikaanse investeringen nam in de periode 2000–2017 geleidelijk toe van 1 425 miljard euro in 2000 tot 5 323 miljard euro (Bureau of Economic Analysis, 2018), zie figuur 2.2.1.¹⁾ Van het totaal aan uitgaande directe investeringen ging meer dan de helft naar Europa; Azië inclusief de eilanden in de grote oceaan nam over de periode 2000–2017 gemiddeld 18 procent voor zijn rekening en Latijns-Amerika inclusief het westelijk halfrond meer dan 15 procent. Met name Bermuda en de Caribische eilanden van het Verenigd Koninkrijk zoals de Maagdeneilanden en de Kaaimaneilanden waren voor dit laatste verantwoordelijk.

2.2.1 Uitgaande Amerikaanse investeringen per regio, 2000-2017

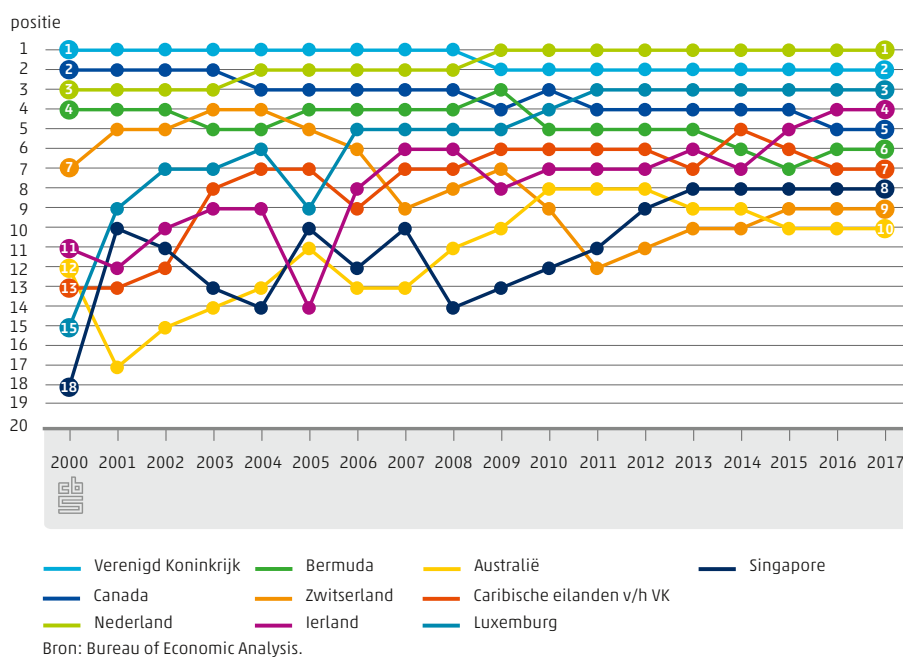


Bron: Bureau of Economic Analysis

¹⁾ De cijfers die de Bureau of Economic Analysis over uitgaande en inkomende directe investeringen publiceert, zijn tegen historische kosten. Dat betekent dat de investeringen gewaardeerd zijn tegen de prijs die daar in het verleden voor is betaald. Met waardeveranderingen wordt dus geen rekening gehouden zoals dat wel gebeurt bij waardering tegen marktprijzen of boekwaarde.

Niet elk land is even belangrijk als bestemming voor Amerikaanse directe investeringen. Voor de top tien landen waarin de VS het meeste heeft geïnvesteerd, geeft figuur 2.2.2 de ontwikkeling van de rangorde weer (Bureau of Economic Analysis, 2018). Het blijkt dat het belang van Nederland als bestemming voor Amerikaanse directe investeringen in de periode 2000–2017 is toegenomen. Tot en met 2003 was Nederland de derde bestemming van Amerikaanse investeringen; daarna was het van 2004–2008 de tweede bestemming. Vanaf 2009 was Nederland de belangrijkste bestemming voor Amerikaanse directe investeringen. In 2017 stond er in Nederland 829 miljard euro uit, 16 procent van het totaal aan Amerikaanse uitgaande investeringen. Hiervoor is een aantal redenen (CBS, 2018). Zo heeft Nederland een aantrekkelijk investeringsklimaat. Denk hierbij bijvoorbeeld aan onze fysieke en digitale infrastructuur, de hoogopgeleide beroepsbevolking, efficiënte arbeidsmarkt, en investeringen in innovatie en technologieën. Daarnaast speelt ook de politieke en economische stabiliteit in ons land speelt een belangrijke rol.

2.2.2 Positie op ranglijst uitgaande Amerikaanse directe investeringen, inclusief holdings, 2000–2017



Bij de top 10 van belangrijkste investeringsbestemmingen springt een aantal bestemmingen vanwege hun relatief kleine markt in het oog. Naast Nederland zijn dat ook Bermuda, Ierland, Luxemburg en Singapore. Daarbij zijn met name Ierland en Luxemburg in de periode 2000–2017 aanmerkelijk belangrijker geworden als bestemming voor Amerikaanse investeringen. Waar Luxemburg in 2000 nog op de

vijftiende plek stond, was het in 2017 opgeklimmen tot de derde plek. Ierland steeg op zijn beurt van positie elf in 2000 naar positie vier in 2017.

€ 178 mld aan Amerikaanse
investerings exclusief holdings in
Nederland in 2017



Enorme investeringen in holdingmaatschappijen

Wat deze vijf landen kenmerkt is het grote aandeel van uitgaande directe investeringen die gedaan worden in holdings. Holdings hebben zelf geen operationele activiteiten maar beheren de aandelen van de groep werkmaatschappijen en treden op als leiding van de groep.²⁾ Voor de top tien landen in 2017 bestaat gemiddeld 59 procent van de directe investeringen uit holdings. Voor sommige landen zoals Nederland, Bermuda en Luxemburg is dit circa 80 procent (Bureau of Economic Analysis, 2018). Dit komt voor een groot deel door het gunstige fiscale klimaat dat in deze landen geldt voor holdings. Denk hierbij aan een uitgebreid netwerk van bilaterale belastingverdragen en het maken van afspraken met de belastingdienst over het toepassen van wet- en regelgeving op het gebied van belastingen en een stabiel fiscaal klimaat. In landen als Nederland en Luxemburg gelden daarnaast ook de deelnemingsvrijstelling en tax rulings. De deelnemingsvrijstelling stelt holdings die dividend ontvangen van buitenlandse dochterondernemingen onder een aantal voorwaarden vrij van belastingen (Ondernemersdatabank, 2015). Tax rulings zijn een instrument van de belastingdienst die het voor multinationals inzichtelijk maakt hoeveel belasting ze precies zullen moeten betalen bij een eventuele investering.

Amerikaanse investeringen in Nederland zijn met name doorstroom

Vanwege deze fiscale voordelen wordt een groot deel van de binnenkomende investeringen niet direct in Nederland geïnvesteerd maar doorgesluisd naar verdere

²⁾ Zie <https://www.dfbonline.nl/begrip/2792/holding> voor een definitie van een holding.

bestemmingen. Op deze manier kunnen multinationale ondernemingen gebruik maken van de vele fiscale voordelen die Nederland te bieden heeft. Vanwege deze reden wordt Nederland soms als doorsluisland gekenmerkt (CBS, 2018; Lejour et al. 2019). 80 procent van de binnenkomende investeringen worden namelijk direct weer doorgesluisd naar verdere bestemmingen (DNB, 2018a; CBS, 2018). Dit geldt ook voor de Amerikaanse investeringen. Volgens cijfers van DNB wordt 76 procent van de Amerikaanse investeringen in Nederland doorgesluisd (DNB, 2018b en 2018c).

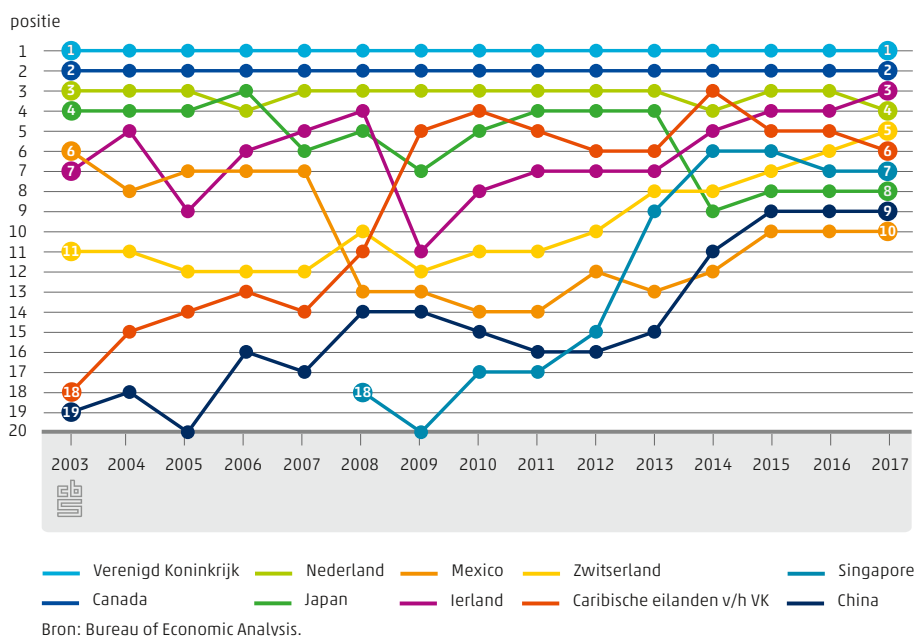
Exclusief holdings is Nederland de vierde bestemming in 2017

Wanneer de investeringen in holdings buiten beschouwing worden gelaten, resulteert een andere rangschikking van de top tien bestemmingen in 2017, zie figuur 2.2.3.³⁾ Dit overzicht geeft een beter beeld van de economische activiteiten die met de uitgaande Amerikaanse investeringen gemoeid zijn. Het blijkt dat het Verenigd Koninkrijk na correctie voor holdings de eerste plaats inneemt; Canada komt op de tweede plek. Ierland blijft na correctie voor holdings een belangrijke bestemming voor Amerikaanse investeringen; in 2017 stond het op de derde plaats. Zelfs na de correctie voor holdings stond Nederland afwisselend nog op de derde of de vierde positie; in 2017 stond Nederland op de vierde plek. China, Singapore en de Caribische eilanden van het Verenigd Koninkrijk werden voor de uitgaande Amerikaanse directe investeringen steeds belangrijker.⁴⁾ Aan de andere kant vielen Luxemburg en Bermuda in 2017 uit de top tien.

3) Vóór 2003 publiceert het Bureau of Economic Analysis geen cijfers voor de uitgaande Amerikaanse directe investeringen in holdings.

4) Vóór 2008 zijn de cijfers van de uitgaande Amerikaanse directe investeringen in holdings voor Singapore niet gepubliceerd vanwege een kans op onthulling van individuele bedrijven.

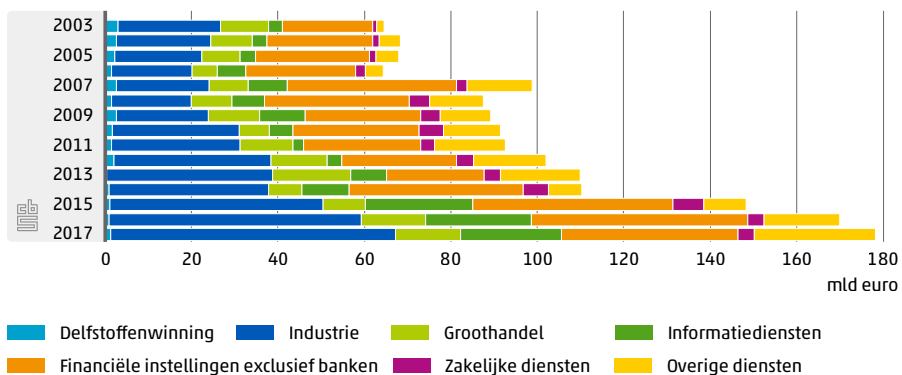
2.2.3 Positie op ranglijst uitgaande Amerikaanse directe investeringen, exclusief holdings, 2003-2017



Nederlandse financiële sector en industrie ontvangen veel Amerikaanse investeringen

Na correctie voor holdings resulteert een veel kleinere toename van directe investeringen vanuit de VS naar Nederland. Waren de directe investeringen in Nederland exclusief holdings in 2003 nog 64 miljard euro, in 2017 was dit opgelopen tot 178 miljard euro, 22 procent van het totaal aan inkomende investeringen in Nederland (DNB, 2018c). Daarvan zat over de periode 2003-2017 gemiddeld 32 procent in financiële instellingen exclusief banken en 31 procent in de industrie, zie figuur 2.2.4. De rest was verdeeld over de andere sectoren.

2.2.4 Amerikaanse directe investeringen in Nederland per sector exclusief holdings, 2003-2017

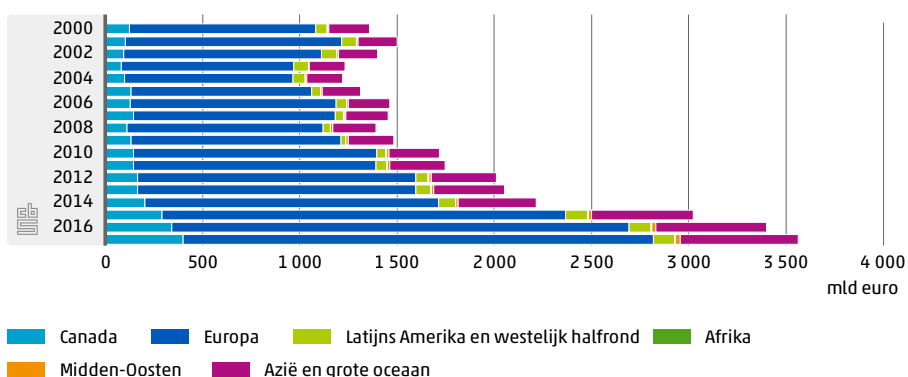


Bron: Bureau of Economic Analysis

2.3 Inkomende directe investeringen in de VS

Het totaal aan inkomende directe investeringen in de VS schommelde in de periode 2000–2009 tussen 1 200 en 1 500 miljard euro (Bureau of Economic Analysis, 2018), zie figuur 2.3.1. Daarna nam het toe tot 3 563 miljard euro in 2017. In elk van deze jaren was de uitgaande positie aan directe investeringen van de VS in het buitenland groter dan de positie van ingekomen investeringen. Waar dit verschil in 2000 nog 64 miljard euro was, was dit in 2017 toegenomen tot 1 760 miljard euro. Van het totaal aan inkomende directe investeringen kwam meer dan twee derde uit Europa; Azië en de grote oceaan namen samen ruim 15 procent voor hun rekening.

2.3.1 Bron van directe investeringen in de VS per regio, 2000-2017



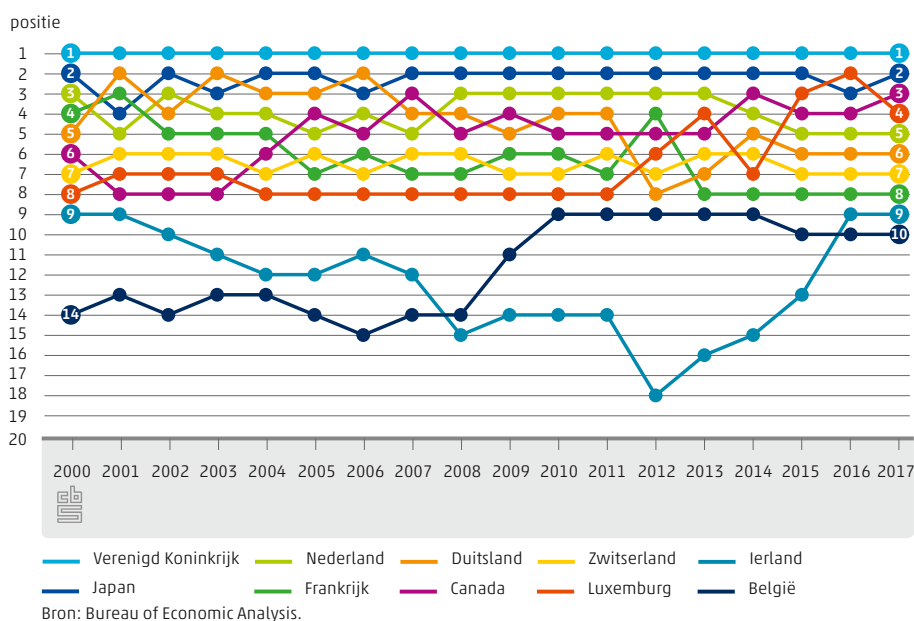
Bron: Bureau of Economic Analysis

Nederland in 2017 teruggezaakt naar de vijfde plek als investeerder in de VS

Van alle landen die directe investeringen in de VS hebben, nam het Verenigd Koninkrijk in de periode 2000–2017 de koppositie in, zie figuur 2.3.2. Japan bezette voor de meeste jaren de tweede plek. Nederland stond voor de crisis afwisselend op positie drie, vier of vijf. Vanaf 2008 tot en met 2013 nam Nederland de derde plaats in. Na 2013 zakte het terug naar plek vijf met 325 miljard euro aan directe investeringen in de VS in 2017; Nederland werd in 2014 voorbijgegaan door Canada en in 2015 door Luxemburg.

In 2017 stonden in de top tien van buitenlandse investeerders in de VS allemaal westerse economieën met uitzondering van Japan. De top tien investeerde het meeste in de chemie (578 miljard euro); meer dan de helft daarvan kwam van Luxemburg, Canada en Ierland. In de financiële sector (exclusief banken) werd 426 miljard euro geïnvesteerd. Hiervan kwam meer dan de helft uit Zwitserland, het Verenigd Koninkrijk en Japan.

2.3.2 Positie op ranglijst inkomende Amerikaanse directe investeringen, 2000-2017



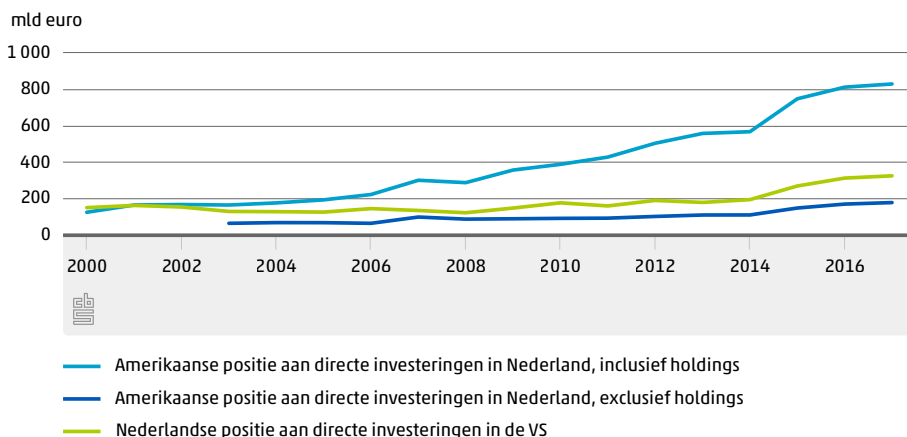
Groei directe investeringen in de VS vanuit Nederland met name in industrie

Net zoals de totale Amerikaanse inkomende directe investeringen (exclusief de investeringen door holdings), schommelde de Nederlandse positie aan directe investeringen in de VS in de jaren 2000-2008 binnen een kleine bandbreedte, zie figuur 2.3.3. In 2001 waren ze het grootste met 163 miljard euro en 2008 het laagste met 125 miljard euro. Daarna namen ze aanzienlijk toe tot 325 miljard euro in 2017.⁵⁾ Cijfers van DNB laten zien dat 15 procent van de Nederlandse uitgaande investeringen naar de VS ging (DNB, 2018d).

De toename tussen 2008 en 2017 kwam voor bijna de helft voor rekening van investeringen in de industrie, zie figuur 2.3.4. In 2017 gingen directe investeringen uit Nederland voor 44 procent naar de Amerikaanse industrie, voor 13 procent naar bedrijven in de financiële sector exclusief banken en voor 9 procent in de groothandel.

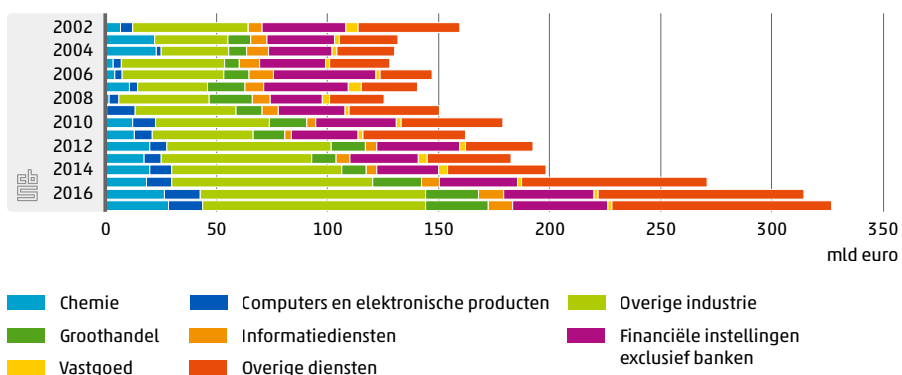
⁵⁾ Helaas is het op basis van de cijfers van de Bureau of Economic Analysis niet mogelijk om de Nederlandse directe investeringen in Amerikaanse holdings af te splitsen.

2.3.3 Bilaterale posities directe investeringen, 2000-2017



Bron: Bureau of Economic Analysis

2.3.4 Nederlandse directe investeringen in de VS per sector exclusief holdings, 2002-2017



Bron: Bureau of Economic Analysis

2.4 Samenvatting en conclusie

De Verenigde Staten hebben wereldwijd een dominante positie bij zowel uitgaande als inkomende directe investeringen. Van het totaal aan uitgaande directe investeringen ging meer dan de helft naar Europa; Azië en de grote oceaan was de tweede bestemmingsregio, Latijns-Amerika en het westelijk halfrond de derde.

Het belang van Nederland als bestemming voor Amerikaanse directe investeringen in de periode 2000–2017 is toegenomen. Tot en met 2003 was Nederland de derde bestemming, van 2004–2008 de tweede bestemming en vanaf 2009 de belangrijkste bestemming.

Een belangrijke kanttekening bij de rangorde van uitgaande Amerikaanse investeringen is echter dat veel daarvan in holdings gedaan worden. Holdings produceren zelf niets maar beheren de aandelen van de groep werkmaatschappijen en treden op als leiding van de groep. Voor Nederland maar ook voor Bermuda en Luxemburg bestaat zo'n 80 procent van de directe investeringen uit holdings. Voor Nederland hangt dit samen met het feit dat Nederland als een doorstroomland voor financiële stromen. Exclusief holdings is de VS de vierde investeerder in Nederland in 2017. De Amerikaanse investeringen zitten met name in de Nederlandse financiële sector en de industrie.

Van het totaal aan inkomende directe investeringen in de VS kwam meer dan twee derde uit Europa; Azië en de grote oceaan was de tweede herkomstregio. De positie van Nederland op de ranglijst van investeerders in de VS is in 2017 teruggezaakt naar de vijfde plek. Vanaf 2008 tot en met 2013 nam Nederland de derde plaats in. Na 2013 zakte het terug naar plek vijf; Nederland werd in 2014 voorbijgegaan door Canada en in 2015 door Luxemburg. In 2017 zaten de Nederlandse investeringen in de VS met name in de Amerikaanse industriële sector.

2.5 Literatuur

Bureau of Economic Analysis (2018). *Foreign Direct Investment in the United States: Selected Items by Country of Foreign Parent, 2014–2017*. [Database]. Geraadpleegd op <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/direct-investment-country-and-industry>, op 1 februari 2019.

Boutor, A., & van den Berg, M. (2017). *Directe buitenlandse investeringen en handel – een schets*, Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2018). *CBS Internationaliseringsmonitor 2018, vierde kwartaal: Financiële globalisering*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

Driffield, N., & Love, J.H. (2007). Linking FDI Motivation and Host Economy Productivity Effects: Conceptual and Empirical Analysis. *Journal of International Business Studies*, 38(3), 460–473.

DNB (2018a). *DNBulletin: Bijzondere financiële instellingen van beperkt belang voor Nederlandse economie*. De Nederlandsche Bank (DNB). Geraadpleegd via <https://www.dnb.nl/nieuws/nieuwsoverzicht-en-archief/DNBulletin2018/dnb379675.jsp>, op 2 februari, 2019.

DNB (2018b). *Geografie directe investeringen BFI's*. [Database]. Geraadpleegd op <https://statistiek.dnb.nl/downloads/index.aspx#/details/geografie-directe-investeringen-bfi-s/dataset/f8af558c-65eb-46e9-b019-62a3daa264a2/resource/e193c8dc-98f1-47d6-b00f-600de659b5a0>, op 14 februari 2019.

DNB (2018c). *Posities directe investeringen uitgesplitst naar land (jaar)*. [Database]. Geraadpleegd op <https://statistiek.dnb.nl/downloads/index.aspx#/details/posities-directe-investeringen-uitgesplitst-naar-land-jaar/dataset/8b8eec9a-8a93-4bc4-8154-a37f5be503bd/resource/fda1e87d-6b31-41dd-aef9-f7d93530d971>, op 14 februari 2019.

DNB (2018d). *Totale directe buitenlandse investeringen door Nederland naar land (Jaar)*. [Database]. Geraadpleegd op <https://statistiek.dnb.nl/downloads/index.aspx#/details/totale-directe-buitenlandse-investeringen-door-nederland-naar-land-jaar/dataset/b550596e-d3f3-4d87-b55f-477450737c32/resource/8f470efd-ef63-48f7-83f0-f708cef4c098>, op 15 februari 2019.

Lejour, A., Möhlmann, J., & van 't Riet, M. (2019). *Doorsluisland NL doorgelicht*. CPB Policy Brief. Geraadpleegd op <https://www.cpb.nl/sites/default/files/omnidownload/CPB-Policy-Brief-2019-01-Doorsluisland-NL-doorgelicht.pdf>, op 11 februari 2019.

Ondernemersdatabank (2015). *Heeft een Luxemburgse holding vandaag nog fiscale voordelen?* Geraadpleegd op de website van de Ondernemersdatabank: https://ondernemingsdatabank.indicator.be/buitenland/heeft_een_luxemburgse_holding_vandaag_nog_fiscale Voordelen_/VLTAfMAR_EU02070801/related, op 7 februari 2019.

Yeaple, S.R. (2003). The Role of Skill Endowments in the Structure of U.S. Outward Foreign Direct Investment. *Review of Economics and Statistics*, 85(3), 726–734.

3.

Trends in de Nederlands- Amerikaanse handel

Auteurs

Tom Notten
Roger Voncken

€ 19,8 mld aan goederen exporteerde Nederland
naar de VS in 2017

€ 14,6 mld aan diensten exporteerde Nederland
naar de VS in 2017



De Nederlandse export is goed voor ongeveer één derde van het bruto binnenlandse product (bbp) en daarmee dus een belangrijk onderdeel van het Nederlandse verdienmodel. Als grootste economie van de wereld heeft de Verenigde Staten een grote invloed op de mondiale handel en ook op ons land. Maar omgekeerd is Nederland ook een belangrijke handelspartner voor de VS. In dit hoofdstuk wordt de bilaterale goederen- en dienstenhandel tussen de twee landen nader belicht. Dit wordt vanuit het Nederlandse perspectief gedaan, maar ook vanuit een Amerikaans perspectief.

3.1 Inleiding

De economieën van de Verenigde Staten en Nederland zijn nauw met elkaar verbonden. Geen enkel ander land investeert meer in ons land dan de VS. En hoe klein ons land wellicht ook is, het is de vijfde grootste investeerder in de Verenigde Staten (Bureau of Economic Analysis, 2018a; OESO, 2019). Ook op het gebied van handel weten de landen elkaar goed te vinden. Zo vormt Nederland de achtste belangrijkste exportbestemming voor Amerikaanse goederen, terwijl de VS de belangrijkste leverancier is van diensten voor ons land.

Decennialang hebben de Verenigde Staten en Nederland zij aan zij gestaan als sterke pleitbezorgers van vrije handel en het reduceren van handelsbelemmeringen. Echter, de wereld om ons heen verandert. Internationale politieke en economische verhoudingen staan recentelijk meer en meer op scherp. Aan de ene kant convergeren nationale economieën en raken ze steeds meer verweven in internationale waardeketens, aan de andere kant neemt tegelijkertijd het protectionisme toe (Kaag, 2018). Handelsbetrekkingen die vroeger niet of nauwelijks ter discussie stonden, zijn niet langer vanzelfsprekend. Ook de relatie tussen de Verenigde Staten en de Europese Unie, en daarmee met Nederland, staat onder druk. Zo wordt sinds kort over en weer importheffingen doorgevoerd om de eigen economie te beschermen (Cordemans et al., 2018; Isitman, 2018; Ritzen & Paauwe, 2018; Niewold, 2019).

Voldoende aanleiding dus om de handel tussen de Verenigde Staten en Nederland eens beter onder de loep te nemen. De vraag die daarbij in dit hoofdstuk centraal staat is; hoe ontwikkelt de handel in goederen en diensten zich tussen de twee landen en waaruit bestaat deze precies? We analyseren deze vraag zowel vanuit het Nederlandse als het Amerikaanse perspectief. Zo wordt niet alleen duidelijk hoe belangrijk de Verenigde Staten is voor ons land, maar ook omgekeerd. Hiervoor

maken we gebruik van data afkomstig van US Census Bureau, het Amerikaanse agentschap dat de internationale handel van de VS bijhoudt.

In oppervlakte als in aantal inwoners zijn de Verenigde Staten het derde grootste land van de wereld. Qua economie zijn de Verenigde Staten de grootste economie ter wereld. De Verenigde Staten zijn echter geen uniforme economie. De vijftig Amerikaanse federale staten – plus een speciaal federaal district als hoofdstad – verschillen onderling sterk. Zo verschilt het economisch profiel – en als gevolg daarvan de handel – van een landelijke staat als Alaska enorm van dat van staten als Californië, Texas en New York. Maar ook tussen de laatstgenoemde staten bestaan de nodige verschillen. In de berichtgeving over de bilaterale handel tussen Nederland en de VS wordt echter vrijwel uitsluitend op nationaal niveau geschreven. Daarom analyseren we de Verenigde Staten op het niveau van de federale staten, voor zover hier data van voorhanden is.

Samengevat staan de volgende onderzoeksvragen centraal in dit hoofdstuk:

1. Hoe heeft de bilaterale goederenhandel tussen de Verenigde Staten en Nederland zich ontwikkeld, wat is de samenstelling van deze goederenhandel en wat is het belang hiervan voor Nederland?
2. Wat is het belang van de Amerikaans-Nederlandse goederenhandel voor de Verenigde Staten, welke federale staten handelen het meest met Nederland, en wat zijn de belangrijkste Nederlandse producten voor elke staat?
3. Hoe heeft de bilaterale dienstenhandel tussen de Verenigde Staten en Nederland zich ontwikkeld, wat is de samenstelling van deze dienstenhandel en wat is het belang hiervan voor Nederland?
4. Wat is het belang van de Amerikaans-Nederlandse dienstenhandel voor de Verenigde Staten?

Leeswijzer

Dit hoofdstuk is als volgt opgebouwd. Paragraaf 3.2 beschrijft de bilaterale goederenhandel met de VS vanuit Nederlands perspectief. Vervolgens gaat paragraaf 3.3 dieper in op de bilaterale goederenhandel vanuit Amerikaans perspectief. Door gebruik te maken van Amerikaanse data is het mogelijk om in deze paragraaf een uitsplitsing van de handel naar afzonderlijke federale staten te presenteren. Paragraaf 3.4 geeft een gedetailleerd overzicht van de bilaterale dienstenhandel met de VS vanuit Nederlands perspectief. Vanuit het Amerikaanse perspectief wordt de dienstenhandel beschreven in paragraaf 3.5. Paragraaf 3.6 vat dit hoofdstuk samen en presenteert enkele conclusies. Ten slotte beschrijft paragraaf 3.7 de data en methoden die in dit hoofdstuk zijn gebruikt.

3.2 Nederlands-Amerikaanse goederenhandel vanuit Nederlands perspectief

De Verenigde Staten zijn de grootste economie ter wereld en zijn een belangrijke handelspartner van Nederland. In 2017 ging ruim 4 procent van de Nederlandse goederenexport en ruim 7,5 procent van de dienstenexport naar de VS en was meer dan 7,5 procent van de Nederlandse goederenimport en ruim 11 procent van de dienstenimport uit de VS afkomstig. De huidige protectionistische Amerikaanse handelspolitiek kan de Nederlandse export beïnvloeden, zowel direct als indirect via internationale waardeketens. Op deze indirecte relaties en waardeketens zal hoofdstuk 4 van deze publicatie verder in gaan.

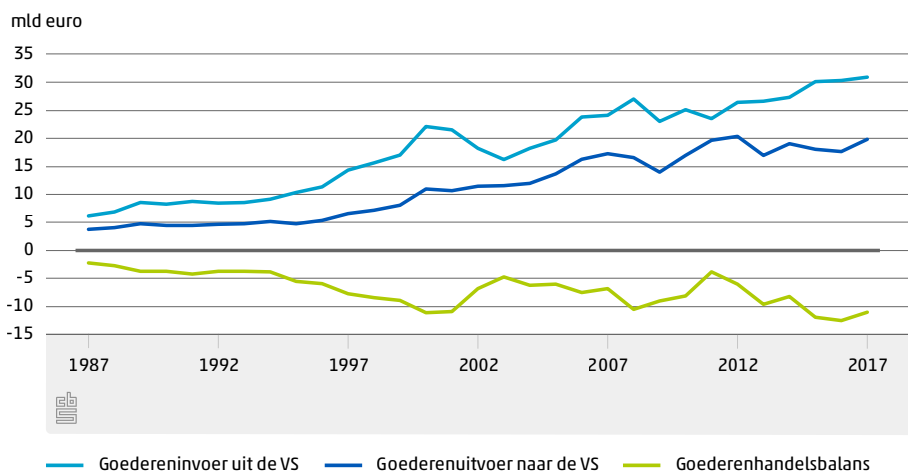
In de afgelopen 30 jaar is zowel de import van goederen uit de VS als de export van goederen naar de VS sterk in waarde toegenomen, zie figuur 3.2.1. De gemiddelde jaarlijkse groei van de goederenimport uit de VS was met 5,6 procent vrijwel gelijk aan de gemiddelde jaarlijkse groei van de goederenexport naar de VS die 5,7 procent bedroeg. De export naar de VS hield vrijwel gelijke tred met de totale Nederlandse gemiddelde exportgroei over deze periode. In 2017 bedroeg de Nederlandse uitvoer van goederen naar de VS bijna 19,8 miljard euro, waarvan 72,1 procent bestond uit uitvoer van Nederlandse makelij. In datzelfde jaar bedroeg de invoer van goederen uit de VS 30,9 miljard euro. In de eerste tien maanden van 2018 nam de goederenexport naar de VS toe met 14,5 procent, voornamelijk door een sterke groei van machines en vervoermaterieel. De invoer groeide tussen januari en oktober 2018 met 5,6 procent.

Nederland importeert al jarenlang meer dan dat het exporteert naar de VS, waardoor het tekort op de Nederlandse goederenhandelsbalans met de VS fors is gegroeid: van 2,3 miljard euro in 1987 tot 11,1 miljard euro in 2017. De VS heeft dus een overschot op de goederenbalans met Nederland. Dit staat in groot contrast tot het beeld van de totale internationale handel van de VS. De VS hebben het grootste handelstekort in de wereld. Het tekort op de handelsbalans bedroeg maar liefst 763 miljard euro in 2017. Het totale tekort van de VS op de handelsbalans is met bijna 47 procent toegenomen sinds 2010 en bijna 62 procent ten opzichte van 2000.

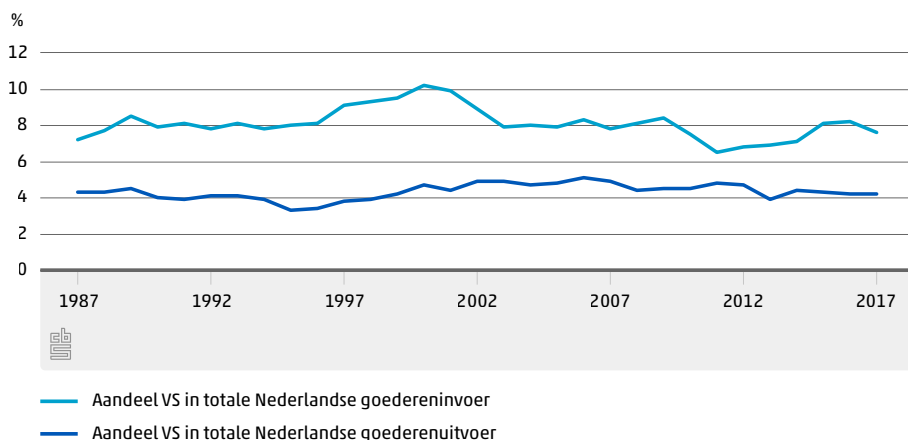
De internationale handel is de laatste decennia fors gegroeid door toegenomen globalisering en doordat er sprake is van inflatie. Door inflatie neemt de waarde van de handel bij gelijkblijvende volumes automatisch toe. Daarom is het nodig om de

gepresenteerde groei in perspectief te plaatsen. Dat kan door de Nederlandse handel met de VS als percentage van totale handelsstromen te presenteren. Uit figuur 3.2.2 blijkt dat het aandeel van de VS in de totale Nederlandse goederen-invoer sinds de eeuwwisseling is afgenomen. Het aandeel van de VS in de totale Nederlandse goederenuitvoer bereikte een piek in 2006, maar is sindsdien gedaald en schommelt de laatste jaren net boven de 4 procent.

3.2.1 Ontwikkeling waarde goederenhandel met de VS



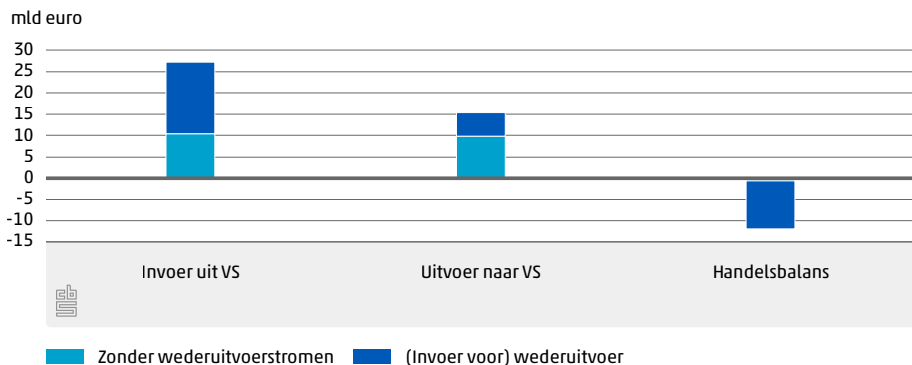
3.2.2 Ontwikkeling aandelen VS in totale Nederlandse handelswaarde



Wederuitvoer heeft grote impact op handelsbalans

Zoals eerder vermeld heeft Nederland een fors tekort op de goederenhandelsbalans met de VS. In 2017 bedroeg het Nederlandse handelstekort ongeveer 11,1 miljard euro. Echter, uit eerder CBS-onderzoek blijkt dat wederuitvoerstromen de handelsbalans met de VS behoorlijk verstoren (CBS, 2018). Nederland heeft in Europa een belangrijke distributiefunctie voor geïmporteerde goederen uit de VS. In 2016, was ongeveer 62 procent van de invoer uit de VS bestemd voor wederuitvoer. Dat betekent dat Amerikaanse goederen – zonder of na een eventuele lichte bewerking – weer door Nederland worden uitgevoerd naar andere landen. Ook de export naar de VS bestaat voor een aanzienlijk deel uit wederuitvoer: ongeveer één derde van de Nederlandse goederenexport naar de VS bestaat uit wederuitvoer. Als alleen rekening wordt gehouden met de invoer voor Nederlands gebruik en met de export van Nederlandse makelij, dan is het tekort op de handelsbalans in 2016 aanzienlijk kleiner: ongeveer 600 miljoen euro.

3.2.3 Goederenhandelsbalans met de VS gecorrigeerd voor wederuitvoer, 2016



De cijfers in deze figuur zijn gebaseerd op CBS data van Nationale Rekeningen. Door verschillen in definities en methoden wijken deze cijfers enigszins af van de overige randtotalen in dit hoofdstuk, die gebaseerd zijn op de Statistiek Internationale handel in Goederen.

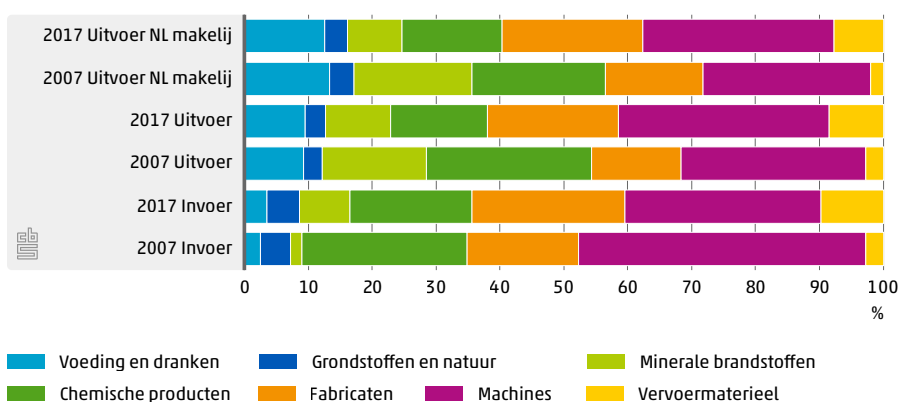
Machines dominant in handel met VS

Van alle producten die Nederland naar het buitenland exporteert, verdient Nederland het meest aan machines (CBS, 2017a). En machines, zoals telefoons en telecommunicatieapparatuur, vormen een belangrijk aandeel in de Nederlandse uitvoer van goederen naar de Verenigde Staten. De uitvoer van chipmachines en onderdelen voor chipmachines domineren in de uitvoer van Nederlandse makelij.

Ook chemische producten vormen een aanzienlijk deel van de uitvoer van Nederlands geproduceerde goederen met als bestemming de VS, alhoewel dit in relatieve termen minder is dan in de periode voor de kredietcrisis. Deze uitvoer bestaat uit producten zoals isotopen en farmaceutische producten. De uitvoer van in Nederland geproduceerde fabricaten is relatief sterk toegenomen in de periode 2007–2017. Voorbeelden van zulke fabricaten zijn gewrichtsprothesen en producten van ijzer en staal. De categorie voeding en dranken wordt sterk gedomineerd door de uitvoer van bier.

Machines vormen eveneens een groot deel van de Nederlandse invoer van goederen uit de VS, zie figuur 3.2.4. Echter, in vergelijking met tien jaar geleden importeert Nederland relatief minder machines. Ook chemische producten hebben nog steeds een aanzienlijk aandeel in de Nederlandse importstructuur uit de VS, alhoewel relatief minder dan voor de kredietcrisis. Deze categorie bestaat grotendeels uit farmaceutische producten. Daartegenover staat dat Nederland relatief meer fabricaten is gaan invoeren uit de VS, zoals medische instrumenten en apparatuur. Het aandeel van minerale brandstoffen in de Nederlandse importstructuur uit de VS is toegenomen, voornamelijk dankzij een sterke toegenomen invoer van ruwe aardolie. Nederland importeert minder steenkool dan tien jaar geleden. De relatieve toename van de invoer van vervoermaterieel is te danken aan een hogere import van vliegtuigen en vliegtuigonderdelen. Tegelijkertijd importeerde Nederland minder Amerikaanse personenauto's.

3.2.4 Goederensamenstelling Nederlandse handel met de VS, 2017



Om een duidelijker beeld te krijgen van de belangrijkste goederen die worden verhandeld met de VS, is in tabel 3.2.5 voor 2007 en 2017 een top tien voor zowel de invoer, uitvoer als de uitvoer van Nederlandse makelij gegeven. Het jaar 2007 wordt hier gekozen, omdat dit het jaar is dat de kredietcrisis uitbrak waarop een sterke daling van de wereldhandel volgde.

Bij de importproducten voeren medische instrumenten en apparaten de lijst aan. Nederland importeerde voor een bedrag van bijna 2,5 miljard euro aan deze producten in 2017. Ten opzichte van 2007 is de invoerwaarde van medische instrumenten uit de VS meer dan verdubbeld. Telefoons en andere telecommunicatieapparatuur vormen de op één na grootste categorie met een ingevoerde waarde van meer dan 2,3 miljard euro. In 2007 was deze categorie nog de grootste toen Nederland voor meer dan 5 miljard euro aan telefoons en andere telecommunicatieapparatuur uit de VS importeerde. Op de derde plaats staan vliegtuigen en vliegtuigonderdelen voor een bedrag van ruim 2 miljard euro. In 2007 stond deze categorie nog niet in de top tien.

De uitvoer van Nederlandse makelij naar de VS wordt gedomineerd door chipmachines en onderdelen daarvan. In 2017 werden voor meer dan 1,3 miljard euro van deze producten naar de VS geëxporteerd. Op de tweede plaats staan geraffineerde aardolieproducten waarvan de uitgevoerde waarde ten opzichte van 2007 in waarde halveerde. Deze waardevermindering wordt voornamelijk veroorzaakt door lagere exportvolumes, hoewel er ook een prijsdaling heeft plaatsgevonden. Bier nam de derde plaats in; vergeleken met 2007 vond er een kleine afname in de uitgevoerde waarde van bier plaats. Op de zesde plaats staan gewalste platte producten van ijzer en staal. Vanaf 1 juni 2018 gelden hogere Amerikaanse invoerheffingen op producten in deze categorie (WTO, 2018a).

3.2.5 Top 10 producten in de goederenhandel met de VS

Invoer uit VS, 2007	Mln euro
1 Telefoons, telecommunicatie	5 094
2 Geneesmiddelen	1 866
3 Medische instrumenten en apparaten	1 173
4 Computers	742
5 Straalmotoren en andere gasturbines	675
6 Elektro-medische en radiologische apparaten	660
7 Meet-, controle- en analyse-instrumenten	601
8 Koolwaterstoffen (niet gasvormig)	588
9 Radioactief en aanverwant materiaal	566
10 Organische verbindingen	497

3.2.5 Top 10 producten in de goederenhandel met de VS (vervolg)

Uitvoer naar VS, 2007	Mln euro
1 Geraffineerde aardolieproducten	2 704
2 Medicinale en farmaceutische producten	1 724
3 Chipmachines en onderdelen daarvan	880
4 Bier	772
5 Radioactief en aanverwant materiaal	697
6 Elektro-medische en radiologische apparaten	621
7 Straalmotoren en andere gasturbines	561
8 Koolwaterstoffen (niet gasvormig)	420
9 Computeronderdelen	410
10 Geneesmiddelen	363
Uitvoer Nederlandse makelij naar VS, 2007	
1 Geraffineerde aardolieproducten	2 079
2 Bier	772
3 Chipmachines en onderdelen daarvan	750
4 Radioactief en aanverwant materiaal	693
5 Koolwaterstoffen (niet gasvormig)	369
6 Elektro-medische en radiologische apparaten	367
7 Ruwe plantaardige producten	335
8 Straalmotoren en andere gasturbines	264
9 Medicinale en farmaceutische producten	243
10 Alcoholvrije dranken	226
Invoer uit VS, 2017	
1 Medische instrumenten en apparaten	2 461
2 Telefoons, telecommunicatie	2 323
3 Vliegtuigen en onderdelen daarvan	2 057
4 Medicinale en farmaceutische producten	1 793
5 Computers	968
6 Meet-, controle- en analyse-instrumenten	882
7 Geraffineerde producten van aardolie	875
8 Andere chemische producten n.a.g.	777
9 Straalmotoren en andere gasturbines	776
10 Auto-onderdelen	776

3.2.5 Top 10 producten in de goederenhandel met de VS (vervolg)

Uitvoer naar VS, 2017	Mln euro
1 Geraffineerde aardolieproducten	1 777
2 Chipmachines en onderdelen daarvan	1 345
3 Vliegtuigen en onderdelen daarvan	777
4 Bier	677
5 Telefoons, telecommunicatie	740
6 Personenauto's	613
7 Straalmotoren en andere gasturbines	446
8 Elektro-medische en radiologische apparaten	441
9 Medische instrumenten en apparaten	411
10 Ruwe plantaardige producten, n.a.g.	401
Uitvoer Nederlandse makelij naar VS, 2017	
1 Chipmachines en onderdelen daarvan	1 322
2 Geraffineerde aardolieproducten	1 027
3 Bier	677
4 Personenauto's	605
5 Ruwe plantaardige producten	322
6 Gewalste platte producten van ijzer of staal	322
7 Radioactief en aanverwant materiaal	301
8 Vliegtuigen en onderdelen daarvan	273
9 Elektro-medische en radiologische apparaten	260
10 Meet-, controle- en analyse instrumenten	256

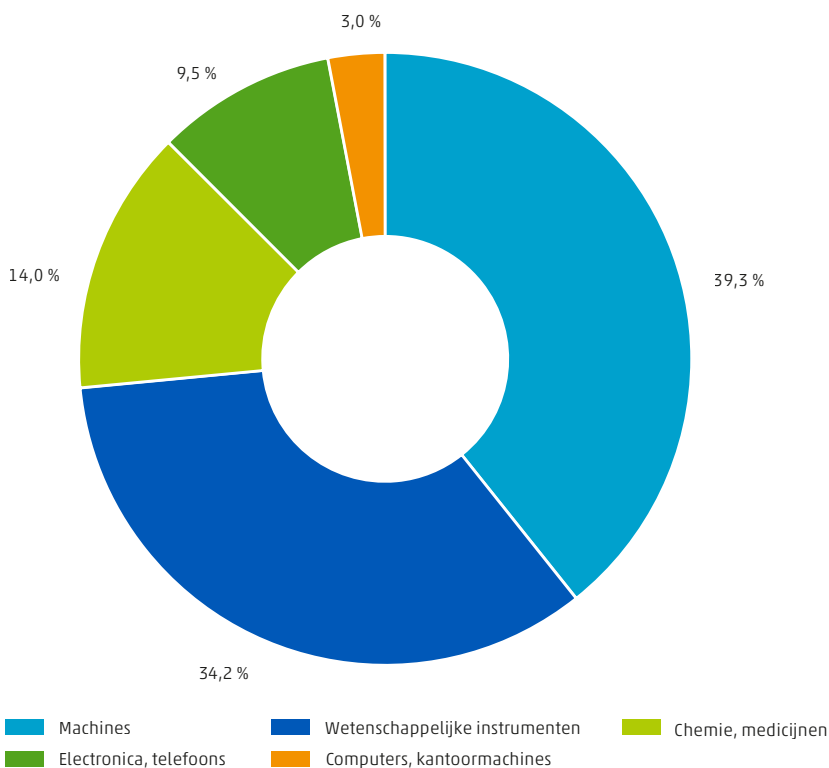
Bron: CBS.

De staal en aluminiumproducten waarvoor sinds 1 juni 2018 verhoogde Amerikaanse importheffingen gelden, representeerden in 2017 een waarde van bijna 622 miljoen euro (U.S. Department of Commerce, 2018a; 2018b). Het overgrote deel van deze goederen bestond uit ijzer en staal, namelijk 94 procent. Van het naar de VS uitgevoerde ijzer en staal waarvoor nu hogere importheffingen gelden, bestond maar liefst 97 procent uit producten van Nederlandse makelij. Voor aluminiumproducten was dit 67 procent. De VS was de op drie na belangrijkste markt voor deze producten van Nederlandse makelij, met een aandeel van bijna 8 procent. Voor staalproducten is de VS zelfs de derde belangrijkste afzetmarkt met een aandeel van ruim 9 procent. Cijfers van juni tot en met november 2018 laten (nog) geen afname zien van de uitvoer van Nederlandse makelij naar de VS van de goederen waarvoor nu hogere Amerikaanse invoerheffingen gelden.

Handel in hightech goederen met de Verenigde Staten

In 2017 exporteerde Nederland voor bijna 5,7 miljard euro aan hightech goederen naar de VS. Daarmee was de VS na Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk de belangrijkste afzetmarkt voor de Nederlandse export van hightech goederen. Ruim 37 procent van de waarde van naar de VS geëxporteerde hightech goederen bestaat echter uit wederuitvoer. Alleen kijkend naar de uitvoer van Nederlandse makelij is de VS de tweede belangrijkste afzetmarkt na Zuid-Korea voor hightech goederen. Met een waarde van bijna 3,6 miljard euro omvatte de uitvoer van hightech goederen van Nederlandse makelij naar de VS 13,3 procent van de totale uitvoer van hightech goederen van Nederlandse makelij in 2017.

3.2.6 Samenstelling hightech goederen uitvoer van Nederlandse makelij naar de VS



Het zijn de categorieën machines en wetenschappelijke instrumenten die de uitvoer van hightech goederen van Nederlandse makelij naar de VS domineren met aandelen van respectievelijk 39 procent en 34 procent in de totale hightech uitvoer van Nederlandse makelij naar de VS.

Tabel 3.2.7 laat zien welke goederen in de Nederlandse export het meest gericht zijn op de export naar de VS. Inclusief wederuitvoer gaat het om de volgende goederen: kunstvoorwerpen (51 procent naar de VS), gedroogde, gerookte of gezouten vis (47 procent), bier (40 procent) en radioactief en aanverwant materiaal, zoals isotopen (40 procent). Voor deze producten is de Amerikaanse markt dus erg belangrijk. Te zien is dat het aandeel daarna snel daalt. Deze rangschikking verschilt nauwelijks als alleen gekeken wordt naar de uitvoer van Nederlandse makelij.

3.2.7 Top 10 meest op de VS gerichte exportgoederen, 2017

	Totale uitvoer	Uitvoer naar VS	Aandeel VS
	Mln euro		%
1 Kunstvoorwerpen, voorwerpen voor verzamelingen en antiquiteiten	110	57	51
2 Gedroogde, gerookte of gezouten vis	113	54	47
3 Bier	1 684	677	40
4 Radioactief en aanverwant materiaal	765	303	40
5 Luchtvaartuigen en delen daarvan	2 008	777	39
6 Wapens en munitie	81	21	26
7 Looi- en verextracten; synthetische looistoffen	149	38	25
8 Synthetische textielvezels	92	18	20
9 Optische instrumenten en apparaten	902	161	18
10 Elektro-medische en radiologische apparaten	2 790	441	16

Bron: CBS.

Noot: Ondergrens van minimaal 10 miljoen euro ten aanzien van uitvoer naar de Verenigde Staten.

51% van alle kunst die
Nederland exporteert heeft de VS als
bestemming



In de top tien van minst op de VS gerichte exportgoederen van Nederlandse makelij vallen vooral kunststoffen op, maar ook diverse voedselproducten, tabaksfabricaten, drukwerk, artikelen van papier en karton en schepen, zie figuur 3.2.8. Met uitzondering van papier en karton en schepen, zijn dit producten met bovengemiddelde Amerikaanse importheffingen (WTO, 2018b).

3.2.8 Top 10 minst op de VS gerichte exportgoederen, alleen Nederlandse makelij, 2017

	Totale uitvoer	Uitvoer NL makelij naar VS	Aandeel VS
	Mln euro		%
1 Ander vlees en eetbaar slachtafval	4 211	19	0,4
2 Artikelen van papier of karton	2 025	21	1,0
3 Polymeren van ethyleen, in primaire vormen	2 331	24	1,0
4 Bereide voedingsmiddelen n.a.g.	4 608	49	1,1
5 Drukwerk	1 219	16	1,3
6 Alcoholvrije dranken n.a.g.	1 076	14	1,3
7 Tabaksfabricaten	967	14	1,4
8 Veevoeder	2 940	43	1,5
9 Polymeren van styreen, in primaire vormen	1 073	17	1,5
10 Schepen en boten	1 999	32	1,6

Bron: CBS.

Noot: Ondergrens van minimaal 10 miljoen euro ten aanzien van uitvoer van Nederlandse makelij naar de Verenigde Staten.

3.3 Nederlands-Amerikaanse goederenhandel vanuit Amerikaans perspectief

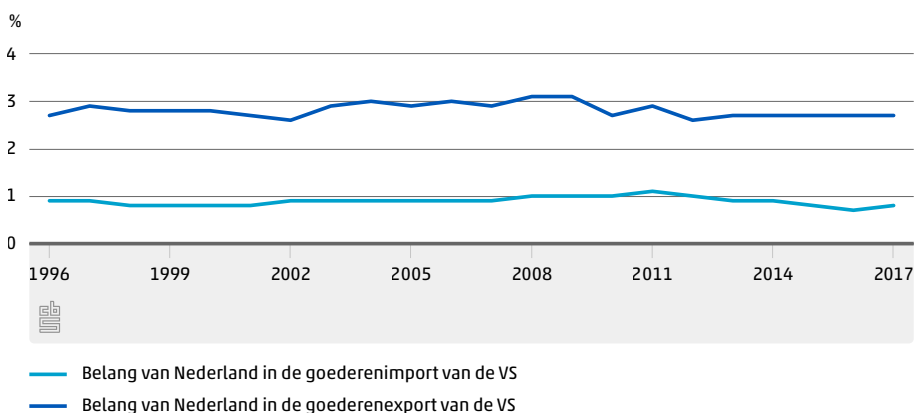
In tegenstelling tot de vorige paragraaf kijken we in deze paragraaf vanuit het perspectief van de Verenigde Staten naar de goederenhandel met Nederland. De VS mogen dan wel de belangrijkste niet-Europese handelspartner van Nederland zijn, maar hoe belangrijk is de goederenhandel met ons land voor de VS? Door gebruik te maken van gegevens van het Amerikaanse statistiekbureau – US Census Bureau – is het tevens mogelijk om op het niveau van de federale staten te achterhalen waar de goederen uit Nederland terecht komen, en waar de Amerikaanse goederen bestemd voor ons land vandaan komen. Nederlandse cijfers beschikken niet over dit detailniveau.

Belang van Nederland neemt langzaam af

De VS importeerden in 2017 de meeste goederen uit China, Canada en Mexico. De top vijf wordt gecompleteerd door Japan en Duitsland. Nederland volgt op een tweeëntwintigste plek in deze lijst. Het belang van Nederland als herkomstland van producten voor de Amerikaanse markt is redelijk stabiel, al is het belang gedurende het laatste decennium iets afgenomen. Vanaf 2011 nam het belang van Nederland af van 1,1 procent tot 0,8 procent in 2017, zie figuur 3.3.1. De afname werd voornamelijk veroorzaakt door een sterk verminderde invoerwaarde van geraffineerde aardolieproducten. Tot aan het eind van de kredietcrisis nam het belang van Nederland als herkomstland van goederen nog langzaam toe.

Nederland is belangrijker als afnemer dan als leverancier voor de VS. In 2017 nam Nederland de 8^e plaats in op de ranglijst van belangrijkste exportbestemmingen van de VS. Canada, Mexico en China zijn ook de drie belangrijkste landen wat betreft bestemming van Amerikaanse goederen. Uit figuur 3.3.1 blijkt echter dat het belang van Nederland als bestemmingsland van Amerikaanse producten ook afneemt in de laatste tien jaar. Sinds de kredietcrisis is het aandeel van Nederland als exportpartner gedaald van ruim 3 procent in 2007 naar minder dan 2,7 procent in 2017. Dit afnemend belang is te verklaren doordat de waarde van de Amerikaanse goederenexport naar Nederland minder hard groeit dan de waarde van de Amerikaanse goederen bestemd voor andere delen van de wereld.

3.3.1 Belang van Nederland in goederenimport en -export van de Verenigde Staten

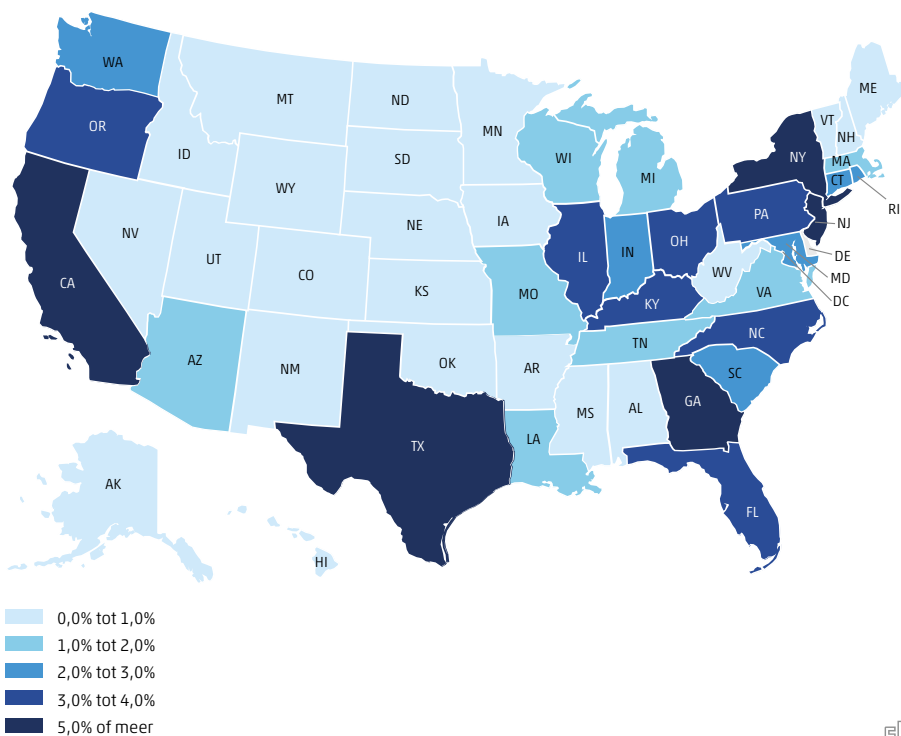


Bron: US Census Bureau; eigen berekeningen.

Texas belangrijkste staat voor goederenhandel

Het US Census Bureau houdt – zoals eerder aangehaald – niet alleen op nationaal, maar ook op het niveau van de federale staten de internationale handel in goederen bij. Van alle Amerikaanse staten importeert Texas de meeste goederen uit Nederland, zie figuur 3.3.2. Meer dan 10 procent van de goederenwaarde die Nederland aan de VS levert, heeft Texas als (eind)bestemming. Op kleine afstand volgt de staat New Jersey met een aandeel van bijna 10 procent, daarna Californië (bijna 9 procent), New York (meer dan 7 procent), Illinois (bijna 5 procent) en Georgia (bijna 5 procent). Deze economieën zijn qua omvang vergelijkbaar met respectievelijk Canada, Taiwan, het Verenigd Koninkrijk, Zuid-Korea, Nederland en Zweden (Perry, 2018). Het zijn dus vooral de staten met de grootste economische activiteit die de meeste goederen uit Nederland importeren.

3.3.2 Verdeling van goederenimport van de Verenigde Staten uit Nederland naar staat, 2017



Interpretatie regionale gegevens van de Verenigde Staten

Bij het interpreteren van deze cijfers is het van belang om te weten dat in de Amerikaanse handelsstatistieken de federale staten niet noodzakelijkerwijs de staten zijn waar de goederen daadwerkelijk geproduceerd worden, of de staten waarvandaan de goederen naar het buitenland worden gestuurd of juist ontvangen worden. Echter, in de staat die opgenomen zijn in de Amerikaanse statistieken, bevindt zich het begin- of eindpunt van de internationale handelsreis. In veel gevallen betreft dit een distributiecentrum, waar goederen bijvoorbeeld in een container worden geplaatst of juist uit een container worden gehaald.

Een voorbeeld: er worden goederen in Pennsylvania geproduceerd, deze goederen worden vervolgens in een distributiecentrum in New Jersey gereed gemaakt voor internationaal transport en verlaten de Verenigde Staten via de haven van New York. De uitvoer van deze goederen wordt dan in zijn totaliteit toegekend aan de staat New Jersey. Omgekeerd geldt hetzelfde. Wanneer goederen via de haven van New York de Verenigde Staten binnenkomen, doorgestuurd worden naar een distributiecentrum in New Jersey en uiteindelijk geconsumeerd worden in Pennsylvania, dan komt de import New Jersey toe. Voor meer informatie zie paragraaf 3.7.

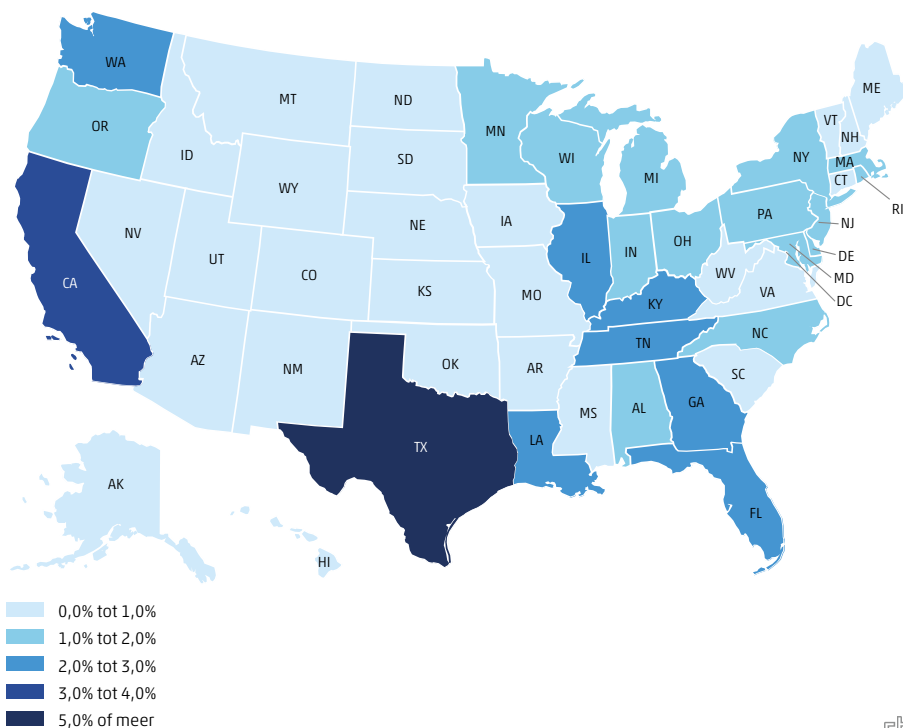
Uiteraard speelt ook de aanwezigheid van internationale zee- en luchthavens een belangrijke rol bij de verdeling van de Nederlands-Amerikaanse handel over de staten. Kijken we puur naar de zee- en luchthavens waar de goederen afkomstig van Nederland de Verenigde Staten binnenkomen, dan blijkt dat dit met name geschiedt via de zeehavens aan de Amerikaanse oostkust. Meer dan 14 procent van de Nederlandse goederenimport komt de VS binnen via de zeehaven van Newark in de staat New Jersey, gevolgd door de havens van Chicago (Illinois) en Houston (Texas) met respectievelijke aandelen van 8 procent en 7 procent. Het belangrijkste vliegveld voor luchtvracht met goederen uit Nederland is JFK International Airport in de staat New York met een aandeel van bijna 7 procent in de totale invoer uit Nederland.

Voor meer dan de helft van de staten bleef het belang van Nederland in de invoer min of meer gelijk in de afgelopen 10 jaar. Voor de staten Oregon en Delaware is Nederland sinds het begin van de kredietcrisis, in 2007, een belangrijkere leverancier geworden. De toename in Oregon werd voornamelijk veroorzaakt door

een sterke toename van de invoer van chipmachines en onderdelen daarvan, terwijl de toename in Delaware werd veroorzaakt door grotere invoerwaardes van medicinale en farmaceutische producten. Tegelijkertijd nam het belang van ingevoerde goederen uit Nederland in dezelfde periode af in de staten Rhode Island, Florida, Arizona en South Carolina. In Rhode Island en Florida was dat met name te verklaren door een sterk verminderde invoer van geraffineerde olieproducten, in Arizona werden minder chipmachines ingevoerd en in South Carolina was er een sterke afname van uit Nederland ingevoerd verrijkt uranium.

Van alle Amerikaanse staten exporteren Texas en Californië het meest naar Nederland. Ruim 18 procent van de Texaanse export en bijna 15 procent van export van Californië is bestemd voor Nederland, zie figuur 3.3.3. Dit zijn ook qua economiegrootte de belangrijkste staten van het land. Op grote afstand volgen de staten Louisiana met een aandeel van ruim 6 procent van hun export, Illinois en Washington (ruim 4 procent) en Pennsylvania en New Jersey (bijna 4 procent).

3.3.3 Verdeling van de goederenexport van de Verenigde Staten naar Nederland naar staat, 2017



Bijna 11 procent van de Amerikaanse export met als bestemming Nederland wordt bij de douane uitgeklaard in de haven van Houston (Texas), gevolgd door de haven van New Orleans (Louisiana) met een aandeel van bijna 7 procent en de haven van Chicago (Illinois) met een aandeel van meer dan 6 procent. Het belangrijkste vliegveld voor luchtvracht met Amerikaanse export naar Nederland is net als voor de import JFK International Airport in de staat New York met een aandeel van bijna 6 procent.

Belang van Nederland voor goederenexport van staten varieert

Het belang van Nederland in de goederenuitvoer kent op statenniveau grotere schommelingen dan op nationaal niveau. Voor bijna de helft van het aantal staten nam het aandeel van Nederland als exportbestemming af. De grootste afnames werden gerapporteerd door de staten Rhode Island, Massachusetts en Montana. In Rhode Island was de afname van het aandeel van Nederland als exportmarkt te danken aan het wegvallen van de export van gewrichtsprothesen. Massachusetts exporteerde fors minder medicinale en farmaceutische producten, terwijl Montana geen molybdeenerts meer exporteerde in 2017. Molybdeen wordt met name toegevoegd aan legeringen, zoals staal, om deze sterker te maken.

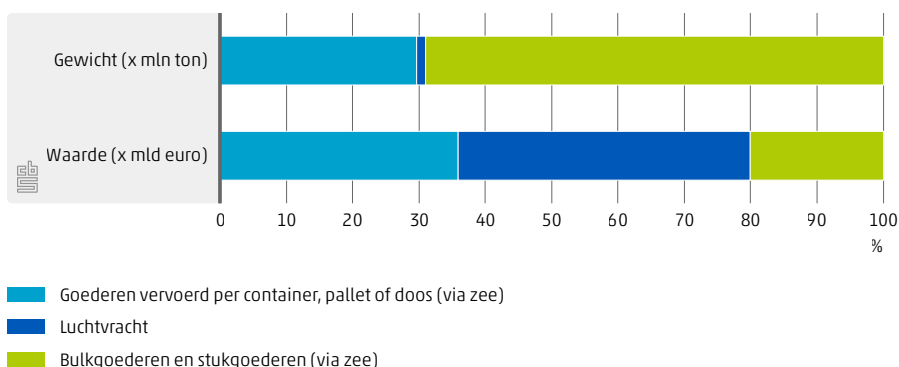
Het aandeel van Nederland als exportbestemming is sinds het begin van de kredietcrisis, in 2007, groter geworden voor de staten Oklahoma, Vermont, Utah en Connecticut. De sterk gegroeide uitvoer van computeronderdelen droeg bij aan de toename van het aandeel van Nederland als exportbestemming voor Oklahoma. Connecticut zag het aandeel van Nederland als exportbestemming groeien dankzij een sterke toename van de uitvoer van onderdelen voor chipmachines. Voor Utah groeide het aandeel van Nederland als exportbestemming door de groei van de uitvoer van medische instrumenten en voor Vermont door de groei van de uitvoer van elektronisch geïntegreerde schakelingen.

Vervoerswijzen: gewicht en waarde

Het merendeel van de invoer uit Nederland komt de Verenigde Staten binnen via zeehavens. Gemeten in gewicht, arriveren vrijwel alle producten uit Nederland via de zee. Slechts één procent van het gewicht van Nederlandse producten vindt zijn weg naar de VS via de lucht. Dertig procent van het totaalgewicht van goederen die de VS uit Nederland importeert arriveert via de zee per container, op een pallet of doos. Denk hierbij aan bier, gedistilleerde dranken en cacaopoeder.

Het merendeel betreft bulk- en stukgoederen die via zeehavens de Verenigde Staten bereiken, zoals olie, motorvoertuigen en staal. Dat is niet geheel verrassend. Zware producten worden vanwege economische redenen bij voorkeur door schepen getransporteerd. Vliegtuigen transporteren veelal lichtere – en bederfelijke – producten, met een hogere waarde. Dit blijkt ook uit figuur 3.3.4; 44 procent van de waarde van de ingevoerde goederen uit Nederland wordt vervoerd door het luchtruim. Belangrijke producten die via deze modaliteit vervoerd worden zijn onderdelen van chipmachines, vaccins en medicijnen.

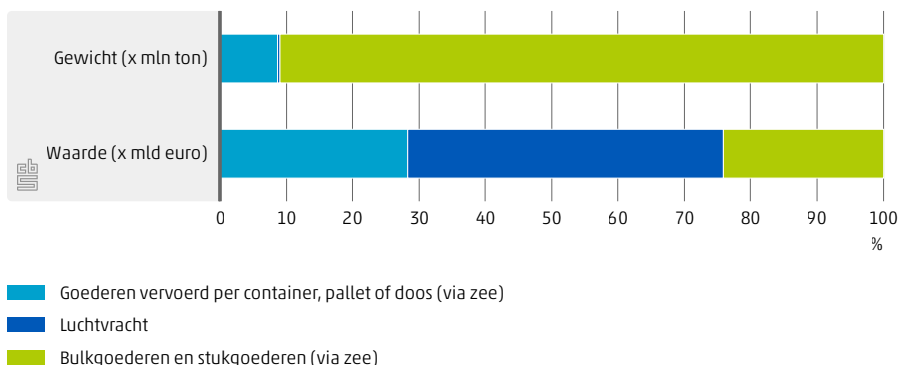
3.3.4 Verdeling van de goederenimport van de VS uit Nederland naar vervoerswijze, 2017



Bron: US Census Bureau; eigen berekeningen

Gemeten naar gewicht bestaat de Amerikaanse uitvoer naar Nederland voor 91 procent uit bulk- en stukgoederen, voor bijna 9 procent uit goederen vervoerd per container, pallet of doos, terwijl nog geen half procent van het totale geëxporteerde gewicht werd vervoerd per luchtvracht. De goederen vervoerd per luchtvracht zijn het meest waardevol: 48 procent van de uitgevoerde waarde naar Nederland bereikte ons land via het luchtruim. Denk hierbij aan medische instrumenten, onderdelen voor telefoons en protheses. Ruim 28 procent van de Amerikaanse goederenexport naar Nederland werd vervoerd per container, pallet of doos en 24 procent van de waarde van de VS uitvoer naar Nederland werd verscheept als bulk- of stukgoed. Gemeten naar waarde, zijn de belangrijkste uitgevoerde bulk- en stukgoederen olie, ruwe olie en sojabonen. De belangrijkste containergoederen zijn vaccins, carrosserieën voor motorvoertuigen en medische instrumenten.

3.3.5 Verdeling van de goederenexport van de VS naar Nederland naar vervoerswijze, 2017

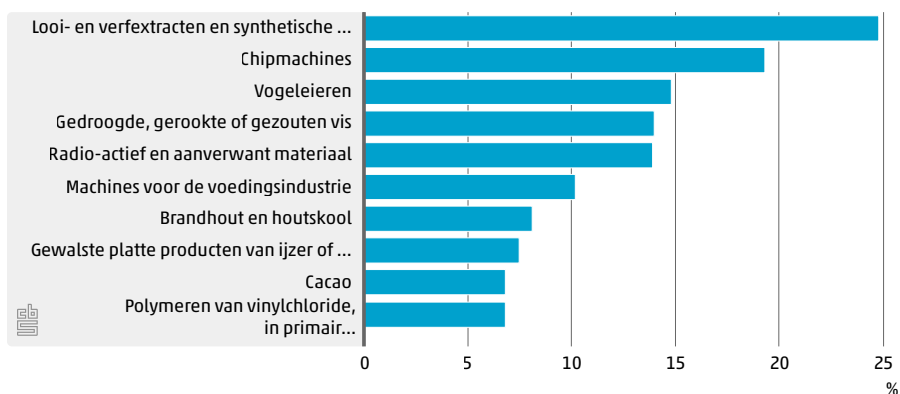


Bron: US Census Bureau; eigen berekeningen

Belangrijke producten

In paragraaf 3.2 hebben we al gezien wat de belangrijkste exportproducten zijn van Nederland naar de VS vanuit het Nederlandse perspectief. Amerikaanse data maken het ook mogelijk om te kijken naar het belang van Nederland als herkomst- en bestemmingsland van goederen voor de Verenigde Staten. Figuur 3.3.6 presenteert de productgroepen waar Nederland het grootste aandeel heeft in de totale import van de VS en waarin ons land dus een belangrijke leverancier is. Het grootste aandeel heeft Nederland in looi- en verfextracten. Bijna een kwart van deze producten is afkomstig uit ons land. Verder is Nederland een wereldspeler in de handel van agrarische- en voedselproducten (WUR & CBS, 2019). Het is dan ook niet verrassend dat producten uit de agribusiness goed vertegenwoordigd zijn in de top tien van goederencategorieën waarin Nederland een groot belang heeft.

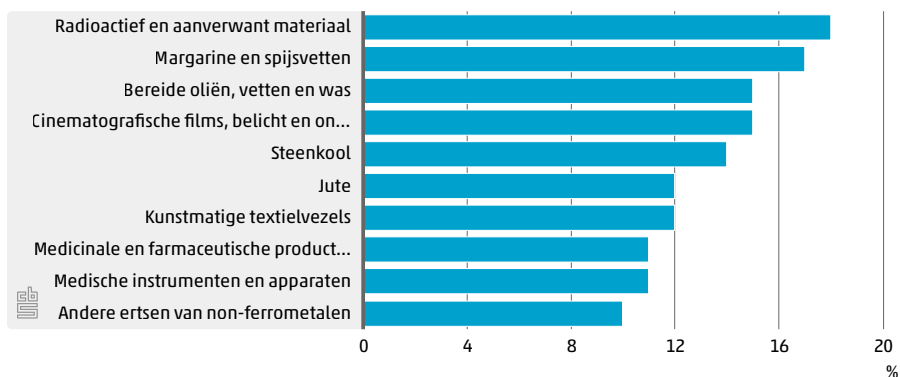
3.3.6 Top-10 goederen waar Nederland grootste aandeel heeft in import Verenigde Staten, 2017



Bron: US Census Bureau; eigen berekeningen.

De exportproducten van de VS waarvoor Nederland een belangrijke bestemming is, zijn weergegeven in figuur 3.3.7. De goederencategorieën zijn divers: van radioactief en aanverwant materiaal tot voedselproducten als margarine en bereide oliën en vetten tot steenkool, cinematografische films, textielproducten, farmaceutische producten en medische instrumenten.

3.3.7 Top-10 goederen waar Nederland grootste aandeel heeft in export Verenigde Staten, 2017

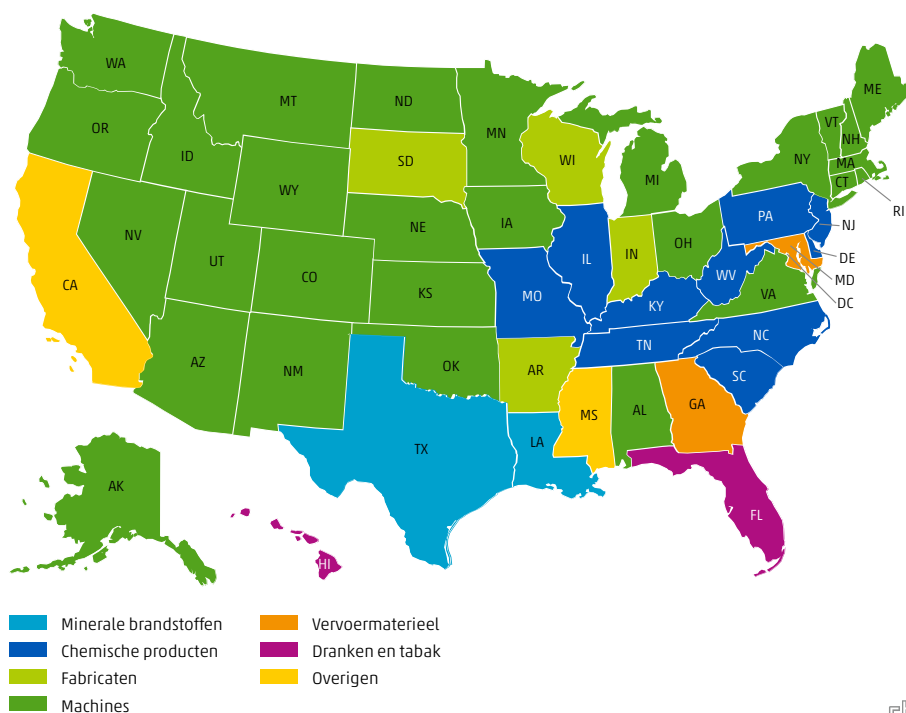


Bron: US Census Bureau; eigen berekeningen.

Belangrijke producten per staat

Op het hoogste aggregatieniveau van de goederensoorten is te zien dat voor het merendeel van de staten van de VS, machines het belangrijkste importproduct met als herkomst Nederland vormen, zie figuur 3.3.8. Hieronder vallen bijvoorbeeld chipmachines, elektro-medische en radiologische apparaten en landbouwmachines. Voor een tiental staten in het oosten van de VS zijn chemische producten de meest geïmporteerde goederen uit Nederland. De belangrijkste subcategorieën hierin zijn medicinale en farmaceutische producten, geneesmiddelen, radioactief en aanverwant materiaal (isotopen) en organische chemische producten. In vier staten vormen fabricaten de belangrijkste importcategorie, met prothesen en gewalste producten van ijzer en staal als belangrijkste subcategorieën.

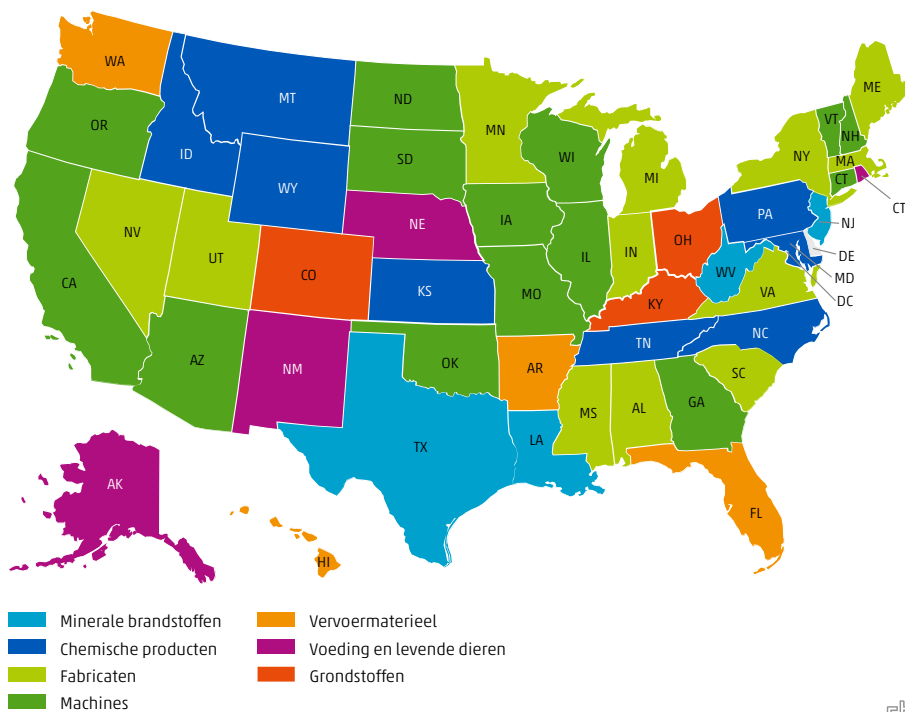
3.3.8 Belangrijkste importproductcategorie uit Nederland per staat, 2017



In veel staten zijn machines ook het belangrijkste exportproduct naar Nederland, zie figuur 3.3.9. Hieronder vallen bijvoorbeeld telecommunicatieapparatuur, computers en chipmachines. Fabricaten zijn het belangrijkste exportproduct naar Nederland in twaalf staten. De grootste subcategorieën hierin zijn medische instrumenten en apparaten, en orthopedische artikelen en toestellen. Chemische producten zijn ook

goed vertegenwoordigd, met medicinale en farmaceutische producten en geneesmiddelen als belangrijkste subcategorieën.

3.3.9 Belangrijkste exportproductcategorie naar Nederland naar staat, 2017



Bron: US Census Bureau; eigen berekeningen.



3.4 Nederlands-Amerikaanse dienstenhandel vanuit Nederlands perspectief

Tot nu toe is in dit hoofdstuk vooral aandacht geweest voor de goederenhandel tussen de Verenigde Staten en Nederland. De dienstenhandel is echter ook een belangrijk onderdeel van het Nederlandse verdienmodel. De bijdrage van de totale dienstenexport aan het Nederlandse bruto binnenlands product (bbp) kwam in 2015 uit op ruim 11 procent en dat is ruim een derde van de totale Nederlandse export, inclusief goederen (CBS, 2017b). De Verenigde Staten spelen daarin een belangrijke rol. Alleen aan Duitsland, Ierland en het Verenigde Koninkrijk levert Nederland meer

diensten. De Verenigde Staten zijn op hun beurt de belangrijkste leveranciers van diensten voor Nederland.

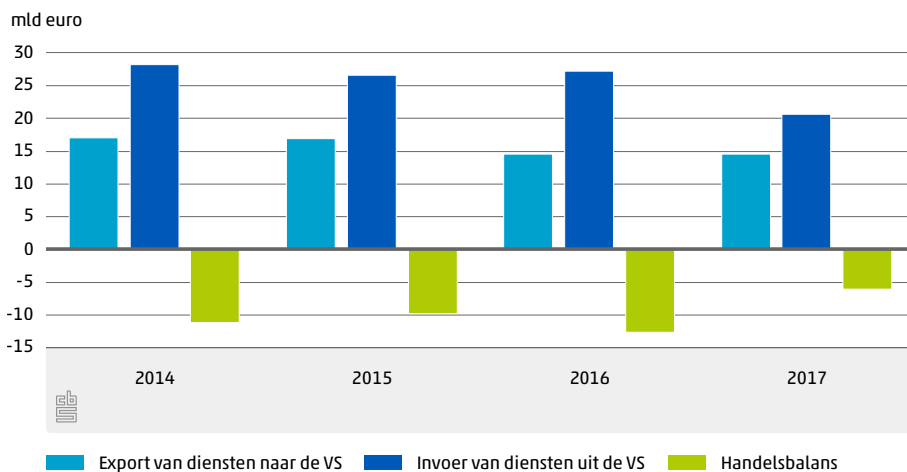
In de laatste jaren doen zich zowel in de import van diensten uit de VS als de dienstenexport naar het land schommelingen voor, zie figuur 3.4.1. Voor beide handelsstromen geldt dat de waarde in 2017 kleiner was dan in 2014.¹⁾ Net als bij de goederenhandel, heeft Nederland in diensten een tekort op de handelsbalans met de VS. In 2017 bedroeg het handelstekort meer dan 6 miljard euro.

In 2017 kromp de waarde van ingevoerde diensten uit de VS met meer dan 6,6 miljard euro tot 20,7 miljard euro, een daling van 24 procent. De dienstenimport uit de VS nam in 2017 voornamelijk af doordat Nederland 5,5 miljard euro minder vergoedingen betaalde voor het gebruik van intellectueel eigendom. Deze categorie draagt in de laatste jaren in absolute zin ook het meest bij aan de schommelingen in de import van diensten uit de VS.

Voor de export van diensten was er een kleine toename in 2017 ten opzichte van een jaar eerder. In 2017 exporteerde Nederland diensten voor een bedrag van 14,6 miljard euro naar de VS. De waarde van geëxporteerde diensten naar de VS nam met 36 miljoen euro of 0,2 procent toe. Tussen de verschillende exportcategorieën vonden wel grote verschuivingen plaats. Zo nam de export van het gebruik van intellectueel eigendom toe met 314 miljoen euro, terwijl de uitvoer van financiële diensten met 324 miljoen euro afnam.

1) In 2014 vond een methodebreuk plaats waardoor er geen vergelijking kan worden gemaakt met eerdere data.

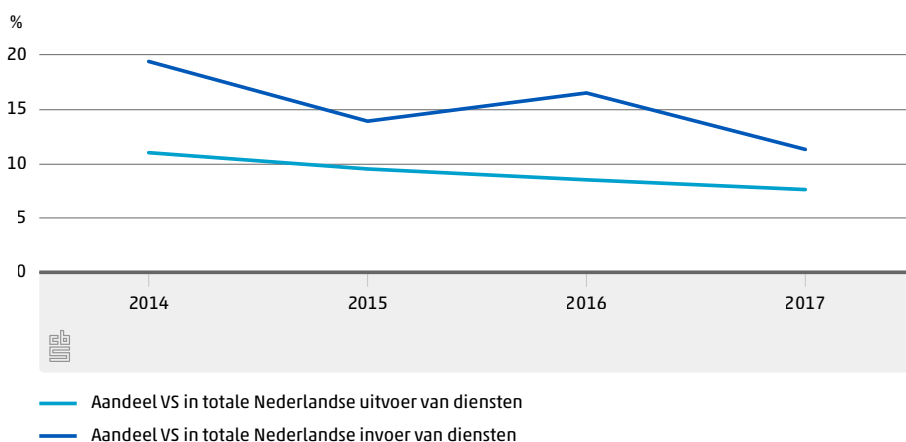
3.4.1 Ontwikkeling waarde dienstenhandel met de VS



Ondanks het feit dat de totale Nederlandse import en export van diensten tussen 2014 en 2017 toenam, nam het belang van de VS in zowel de totale Nederlandse import als de totale export van diensten af. Tussen 2014 en 2017 nam het aandeel van de VS in de totale Nederlandse invoer van diensten af van 19,4 procent naar 11,3 procent, zie figuur 3.4.2. Desalniettemin blijft de VS de belangrijkste dienstenleverancier voor ons land, voor Duitsland (met een aandeel van 11,1 procent) en Bermuda (met een aandeel van 11 procent).

Tijdens diezelfde periode nam het aandeel van de VS in de totale Nederlandse uitvoer van diensten zelfs af van 11 procent tot 7,6 procent. Daarmee was de VS in 2017 de op drie na belangrijkste markt voor Nederlandse dienstenexporteurs, na Duitsland (met een aandeel van 12,8 procent), Ierland (met een aandeel van 11,9 procent) en het Verenigd Koninkrijk (met een aandeel van 11,8 procent).

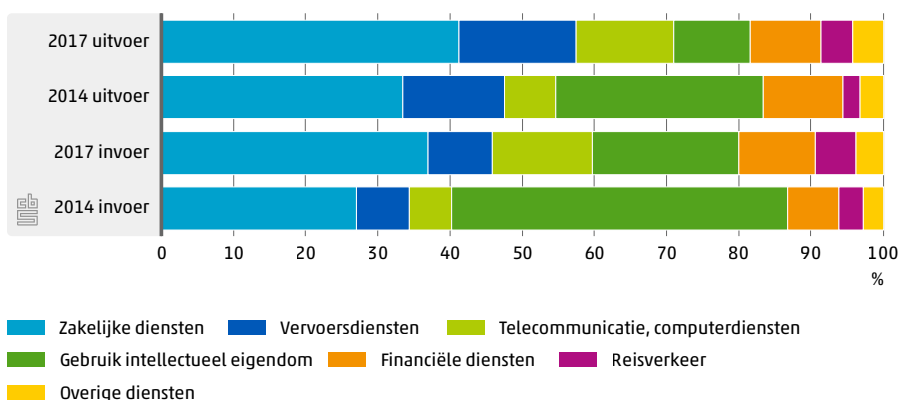
3.4.2 Ontwikkeling aandelen VS in totale handelswaarde van diensten



Dominant in de Nederlandse diensteninvoer uit de VS is het gebruik van zakelijke diensten, zie figuur 3.4.3. Deze zakelijke diensten bestaan voornamelijk uit technische diensten en professionele en managementadviesdiensten. Vergeleken met 2014 is het aandeel van zakelijke diensten sterk toegenomen ten koste van het aandeel van het gebruik van intellectueel eigendom. Ook het aandeel van telecommunicatie- en computerdiensten is bijna verdubbeld tussen 2014 en 2017. De aandelen van vervoersdiensten en financiële diensten in de Nederlandse uitvoer van diensten naar de VS zijn nagenoeg gelijk gebleven.

Een vergelijkbaar patroon is zichtbaar in de verandering van de samenstelling van de dienstenimport uit de VS. Evenals bij de export is het aandeel van zakelijke diensten gegroeid ten koste van het aandeel van vergoedingen voor het gebruik van intellectueel eigendom. Ook is het aandeel van telecommunicatie- en computerdiensten in de samenstelling van de import van diensten uit de VS meer dan verdubbeld. Het belang van financiële diensten is ook toegenomen.

3.4.3 Dienstensamenstelling Nederlandse handel met de VS, 2017



Om een duidelijker beeld te krijgen van de belangrijkste diensten die worden verhandeld met de VS, is in tabel 3.4.4 voor 2014 en 2017 een top tien voor zowel de invoer uit de VS als de uitvoer van diensten naar de VS weergegeven. Het jaar 2014 wordt hier gekozen, omdat tussen 2013 en 2014 een methodebreuk plaatsvond waardoor geen vergelijking gemaakt kan worden met oudere data.

Zoals eerder vermeld, zijn de door Nederland betaalde vergoedingen voor het gebruik van intellectueel eigendom uit de VS gedaald. De waarde in 2017 is drie keer kleiner dan in 2014. De invoer van professionele en managementadviesdiensten zijn wel gestaag gegroeid, terwijl de waarde van de import van technische en overige zakelijke diensten is afgenomen. De waarde van ingevoerde computerdiensten is daarentegen verdubbeld. De groei van Nederlands toerisme naar de VS komt ook naar voren in de positieve ontwikkelingen in het reisverkeer voor privédoeleinden.

Technische en overige zakelijke dienstverlening voert de ranglijst in 2017 aan in de lijst van belangrijkste exportcategorieën van diensten naar de VS, hoewel de waarde sinds 2014 nauwelijks is gegroeid. Professionele en managementadviesdiensten nemen de tweede plaats in. In 2014 was dit nog de op vier na belangrijkste categorie. Deze categorie zag een gemiddelde jaarlijkse groei van meer dan 17 procent tussen 2014 en 2017. De uitvoer van financiële diensten nam af in waarde, waardoor deze categorie zakt van plaats 3 naar 4. Wat ook opvalt is dat research en development (R&D) diensten zijn afgenomen. Deze categorie is gezakt van plaats 4 in 2014 naar plaats 8 in 2017. Informatiediensten zijn verdwenen uit de top tien.

3.4.4 Top 10 diensten in de dienstenhandel met de VS

Invoer uit VS, 2014	Mln euro
1 Gebruik intellectueel eigendom	13 138
2 Professionele en managementadviesdiensten	3 280
3 Technische en overige zakelijke diensten	2 979
4 Financiële diensten	2 012
5 Computerdiensten	1 371
6 Research & development (R&D)	1 357
7 Overig vervoer: vrachtovervoer	980
8 Privé reisverkeer	698
9 Onderhoud en reparatie	351
10 Luchtvaart: passagiersvervoer	338
Uitvoer naar VS, 2014	
1 Gebruik intellectueel eigendom	4 894
2 Technische en overige zakelijke diensten	3 326
3 Financiële diensten	1 894
4 Research & development (R&D)	1 284
5 Professionele en managementadviesdiensten	1 109
6 Zeevaart: vrachtovervoer	1 035
7 Luchtvaart: passagiersvervoer	787
8 Computerdiensten	613
9 Informatiediensten	448
10 Zakelijk reisverkeer	240
Invoer uit VS, 2017	
1 Gebruik intellectueel eigendom	4 180
2 Professionele en managementadviesdiensten	3 977
3 Technische en overige zakelijke diensten	2 702
4 Computerdiensten	2 629
5 Financiële diensten	2 194
6 Research & development (R&D)	988
7 Privé reisverkeer	833
8 Overig vervoer: vrachtovervoer	682
9 Zakelijk reisverkeer	340
10 Luchtvaart: passagiersvervoer	330

3.4.4 Top 10 diensten in de dienstenhandel met de VS (vervolg)

Uitvoer naar VS, 2017	Mln euro
1 Technische en overige zakelijke diensten	3 396
2 Professionele en managementadviesdiensten	1 793
3 Gebruik intellectueel eigendom	1 551
4 Financiële diensten	1 431
5 Zeevaart: vrachtvervoer	973
6 Computerdiensten	955
7 Luchtvaart: passagiersvervoer	950
8 Research & development (R&D)	853
9 Zakelijk reisverkeer	359
10 Privé reisverkeer	280

Bron: CBS.

Tabel 3.4.5 laat zien welke diensten in de Nederlandse export het meest gericht zijn op de VS. Van de uitvoer van audiovisuele en verwante diensten heeft 26 procent de VS als afnemer, research en development diensten 22 procent, persoonlijke, culturele en recreatieve diensten en financiële diensten eveneens 22 procent. De export van passagiersvervoer door de luchtvaart is voor 16 procent afhankelijk van de Verenigde Staten.

3.4.5 Top 10 meest op de VS gerichte exportdiensten, 2017

	Totale uitvoer	Uitvoer naar VS	Aandeel VS
	Mln euro		%
1 Audiovisuele en verwante diensten	841	220	26
2 Research & development (R&D)	3 821	853	22
3 Persoonlijke, culturele en recreatieve diensten	1 158	257	22
4 Financiële diensten	6 463	1 431	22
5 Luchtvaart: passagiersvervoer	5 776	950	16
6 Zeevaart: vrachtvervoer	7 147	973	14
7 Luchtvaart: vrachtvervoer	1 890	195	10
8 Professionele en managementadviesdiensten	17 591	1 793	10
9 Technische en overige zakelijke diensten	35 208	3 396	10
10 Computerdiensten	12 889	955	7

Bron: CBS.

26% van alle audiovisuele diensten die Nederland exporteert, heeft de VS als bestemming



3.5 Nederlands-Amerikaanse dienstenhandel vanuit Amerikaans perspectief

In deze paragraaf wordt de dienstenhandel belicht vanuit Amerikaans perspectief. In tegenstelling tot de goederenhandel is helaas geen data beschikbaar op het niveau van de Amerikaanse staten. In de vorige paragraaf hebben we gezien dat de Verenigde Staten een belangrijke handelspartner voor Nederland is op het gebied van de dienstenhandel. Hoe is dat omgekeerd?

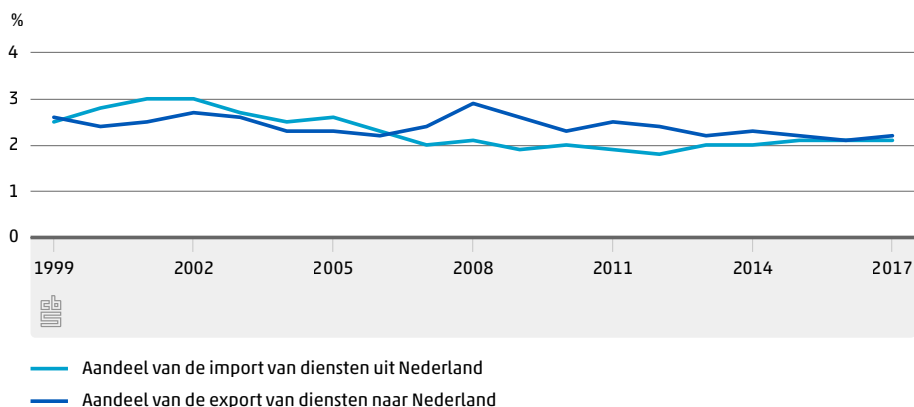
Volgens data van het Bureau of Economic Analysis (2018b), was het Verenigd Koninkrijk in 2017 de belangrijkste Amerikaanse importpartner voor diensten, gevolgd door Duitsland en Japan. Nederland was in deze rangschikking terug te vinden op de dertiende plaats. De belangrijkste Amerikaanse exportpartner voor diensten was in 2017 eveneens het Verenigd Koninkrijk met Canada en China als nummers twee en drie. Nederland was terug te vinden op plaats zestien in deze rangschikking van belangrijkste afnemers van Amerikaanse diensten.

Het aandeel van Nederland voor de import van diensten van de VS is de laatste jaren toegenomen. Tijdens en vlak na de kredietcrisis schommelde het aandeel van Nederland in de import van diensten van de VS net iets onder de 2 procent. Vanaf 2013 nam dit aandeel toe tot 2,1 procent in 2017, zie figuur 3.5.1. Het aandeel van Nederland als bestemming van de export van diensten van de VS is juist afgenomen sinds het hoogtepunt van de kredietcrisis. In 2008 was het aandeel van Nederland nog 2,9 procent, maar dat is gestaag gedaald tot 2,2 procent in 2017.

Als we kijken naar het aandeel van Nederland in de totale import en export van diensten van de VS, is dit bij de import het grootst binnen de categorie bouwdiensten. Ruim 10 procent van alle internationale bouwdiensten die de VS

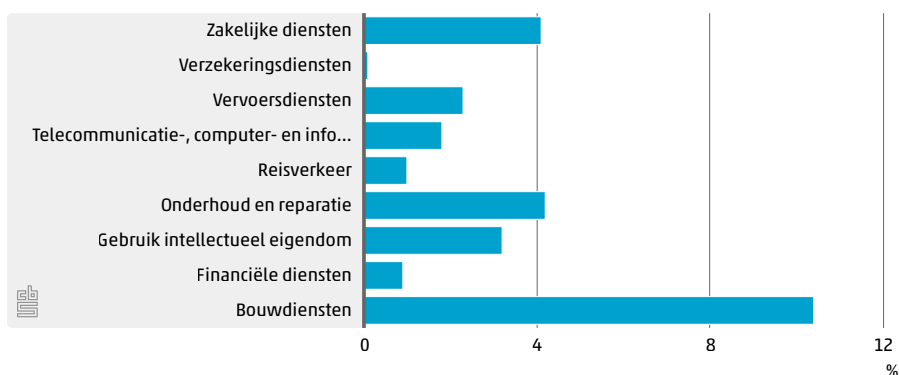
importeerde, waren afkomstig uit ons land. De bouwdiensten worden wat betreft belang gevolgd door onderhoud- en reparatiediensten en zakelijke diensten, zie figuur 3.5.2. Verzekeringsdiensten worden verhoudingsgewijs amper afgenomen uit Nederland. Bij de export is het aandeel van Nederland het grootst bij het gebruik van intellectueel eigendom, gevolgd door onderhoud- en reparatiediensten, zie figuur 3.5.3. Vanwege geheimhoudingsredenen is niet bekend hoe groot het belang van Nederland is bij de uitvoer van Amerikaanse bouwdiensten.

3.5.1 Aandeel Nederland in dienstenimport en -export van de Verenigde Staten



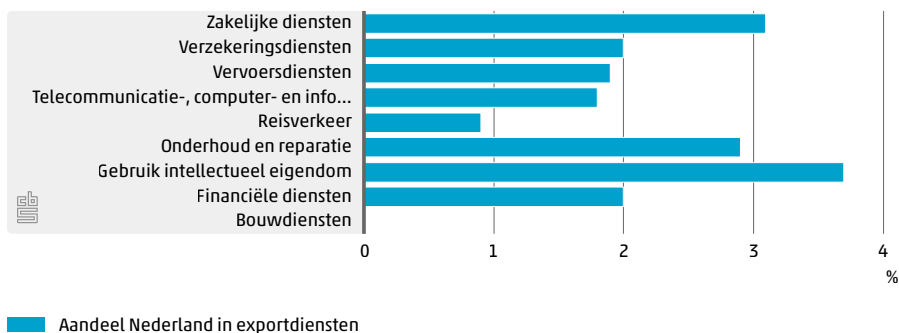
Bron: CBS, Bureau of Economic Analysis

3.5.2 Aandeel Nederland in import diensten van de Verenigde Staten per categorie, 2017



Bron: CBS, Bureau of Economic Analysis

3.5.3 Aandeel Nederland in exportdiensten van de Verenigde Staten per categorie, 2017



Bron: CBS, Bureau of Economic Analysis

Cijfers over de bouwdiensten zijn vanwege geheimhoudingsredenen niet beschikbaar.

3.6 Samenvatting en conclusies

In dit hoofdstuk is onderzocht hoe de bilaterale goederen- en dienstenhandel zich ontwikkeld tussen de Verenigde Staten en Nederland. Deze vraag is zowel vanuit het Nederlandse als het Amerikaanse perspectief belicht. Zo wordt niet alleen duidelijk hoe belangrijk de Verenigde Staten is voor ons land, maar ook omgekeerd.

Het moge duidelijk zijn dat de VS een belangrijke handelspartner is voor Nederland. Dit belang is in de afgelopen jaren nauwelijks veranderd. De VS is de belangrijkste niet-Europese bestemming voor zowel de Nederlandse goederenuitvoer als de dienstenuitvoer. De VS is het op drie na belangrijkste land van herkomst voor de Nederlandse goederenimport en de belangrijkste leverancier voor diensten. Nederland heeft een aanzienlijk goederenhandelstekort met de VS, maar uit eerder CBS-onderzoek blijkt dat het merendeel van dit handelstekort toe te schrijven is aan grote wederuitvoerstromen (CBS, 2018). Belangrijke producten voor de Nederlandse goederenuitvoer naar de VS zijn geraffineerde aardolieproducten, chipmachines, bier en personenauto's. De uitvoer van kunstvoorwerpen, van gedroogde, gerookte en gezouten vis en van bier is verhoudingsgewijs het meest op de VS gericht.

Technische diensten, professionele- en managementadviesdiensten en vergoedingen voor het gebruik van intellectueel eigendom zijn diensten waar de VS bedrijven in Nederland het meest voor vergoeden. De uitvoer van audiovisuele

diensten, R&D-diensten, persoonlijke, culturele en recreatieve diensten en financiële diensten zijn het sterkst op de VS gericht.

Tabel 3.6.1 geeft een overzicht van de belangrijkste kerncijfers betreffende de Nederlandse-Amerikaanse handel in goederen en diensten, gezien vanuit het Nederlandse perspectief.

3.6.1 Kerncijfers Nederlandse handel met de VS

	2015		2016		2017	
	aandeel	plaats	aandeel	plaats	aandeel	plaats
Goederen	%		%		%	
Aandeel VS in goederenuitvoer	4,3	5	4,2	5	4,2	5
Aandeel VS in uitvoer NL makelij	5,7	5	5,5	5	5,5	5
Aandeel VS in wederuitvoer	2,4	8	2,4	8	2,7	8
Aandeel VS in goedereninvoer	8,1	4	8,2	4	7,6	4
Diensten						
Aandeel VS in dienstenuitvoer	9,5	4	8,5	4	7,6	4
Aandeel VS in diensteninvoer	13,9	1	16,5	1	11,3	1

Bron: CBS.

Vanuit het perspectief van de VS is Nederland sinds de kredietcrisis minder belangrijk geworden voor zowel de Amerikaanse goedereninvoer als de Amerikaanse goederenuitvoer, ondanks het feit dat zowel de invoer uit Nederland als de uitvoer naar Nederland in absolute zin zijn toegenomen. Van alle Amerikaanse staten werd in 2017 de meeste goederenhandel gedreven met Texas. Andere belangrijke staten zijn Californië, New Jersey, New York en Illinois. Dit zijn tevens de staten met de grootste economische activiteiten in de VS.

Voor de VS is Nederland een belangrijke leverancier van looi- en verfextracten, chipmachines en vogeleieren. Nederland heeft ook een aanzienlijk aandeel in de Amerikaanse invoer van bouwdiensten. Daarnaast is uit dit hoofdstuk gebleken dat Nederland voor Amerikaanse bedrijven een belangrijke bestemming is van radioactief en aanverwant materiaal, margarine en bereide oliën, vetten en was. In de Amerikaanse uitvoer van diensten is het aandeel van betalingen voor gebruik van intellectueel eigendom het grootst.

3.7 Bijlage

Data en methoden

Voor de verschillende onderdelen van dit hoofdstuk worden naast cijfers van het CBS ook cijfers gebruikt van het United States Census Bureau (US Census Bureau) en van het Bureau of Economic Analysis (BEA). De internationale handel in goederen wordt in categorieën opgedeeld volgens de Standard International Trade Classification (SITC), de goederenindeling van de Verenigde Naties. Deze indeling kent verschillende niveaus, van twee tot vijf cijfers. Ieder extra cijfer houdt een verdere detaillering in. Voor de beschrijving van de handel in verschillende soorten goederen vanuit Nederlandse perspectief (paragraaf 3.2) worden zowel de SITC1 als de SITC3 indeling gebruikt. Voor twee goederengroepen (bier en chipmachines) wordt ter verduidelijking de goederengroep op SITC5 niveau vermeld tussen SITC3 goederengroepen, omdat deze een groot deel van de categorie vormen op SITC3 niveau (respectievelijk Alcoholhoudende dranken en Machines en toestellen n.a.g). De bilaterale handel in diensten wordt in categorieën opgedeeld volgens de Extended Balance of Payments Services Classification 2010 (EBOPS 2010), de dienstenindeling van de Verenigde Naties.

De bilaterale handel van goederen vanuit Nederlands perspectief (paragraaf 3.2) wordt beschreven aan de hand van CBS-cijfers tot en met het jaar 2017. Cijfers uit 2017 worden voornamelijk vergeleken met cijfers uit 2007, omdat dit het jaar is van het uitbreken van de kredietcrisis en de daaropvolgende sterke daling van de wereldhandel. CBS-cijfers over handel in diensten met de VS (paragraaf 3.4) zijn beschikbaar van 2013 tot 2017. De handel in hightech goederen wordt geclassificeerd volgens de internationale hightech definitie ontwikkeld door de OESO (Hatzichronoglou, 1997), aangevuld met elf extra goederensoorten waarbij hightech een grote rol speelt en die voor de Nederlandse economie van belang zijn (CBS, 2017c).

Voor het analyseren van de bilaterale handel in goederen vanuit Amerikaans perspectief (paragraaf 3.3) wordt gebruik gemaakt van data van het US Census Bureau. Op nationaal niveau is deze data beschikbaar op SITC3 niveau, maar voor de federale staten is de data alleen beschikbaar volgens het Harmonized System (HS), de goederenindeling van de Werelddouaneorganisatie. Deze indeling kent niveaus van twee tot zes cijfers. Regionale data geclassificeerd op HS6 niveau is met behulp van een koppeltabel van Eurostat omgerekend naar de SITC-goederenindeling. Amerikaanse cijfers over de bilaterale handel in diensten zijn aangeleverd door het

BEA in dezelfde EBOPS 2010 classificatie die het CBS gebruikt. Regionale cijfers over bilaterale handel in diensten zijn niet beschikbaar. Cijfers voor 2018 van het CBS zijn voorlopig.

Een belangrijke opmerking die gemaakt moet worden is dat er op totaalniveau verschillen zijn tussen de Nederlandse en de Amerikaanse handelscijfers. Dat heeft zowel te maken met handelsasymmetrieën als met bewuste (conceptuele) verschillen. Asymmetrieën in de handelsstatistieken tussen landen komen wereldwijd vaak voor en hebben betrekking op een afwijking in de opgave tussen, in dit geval, Amerikaanse en Nederlandse bedrijven met betrekking tot dezelfde goederenstroom of dienstenstroom. Dat kan veroorzaakt worden door een foutieve opgave door een bedrijf of een interpretatieverschil door een bedrijf ten aanzien van het land van herkomst of bestemming. Ook kunnen handelsasymmetrieën ontstaan doordat specifieke goederenstromen op een afwijkende manier worden bijgeschat, indien dat nodig is.

Een gedeelte van de handel is niet toegewezen aan één van de 50 federale staten. Handel naar de hoofdstad Washington D.C. valt niet onder één van de staten, maar ook de handel naar de overzeese gebiedsdelen Puerto Rico en de Amerikaanse Maagdeneilanden zijn wel opgenomen in de totale Amerikaanse handelscijfers maar vallen eveneens niet onder één van de federale staten. Tezamen omvatten deze gebieden 5,6 procent van de totale export van de VS naar Nederland en 1,3 procent van de totale import van de VS uit Nederland. Dan is er ook nog een gedeelte van de handel dat niet specifiek naar één van de federale staten of naar één van de voorgenoemde andere gebieden kan worden toegewezen en is daarom gecategoriseerd als '*onbekend*'. Voor 0,9 procent van de Amerikaanse import uit Nederland is niet bekend in welke regio de goederen het land binnenkomen. Van de export van de VS naar Nederland is voor 1,3 procent niet bekend uit welk Amerikaans territorium deze export afkomstig is. In paragraaf 3.3 worden deze gegevens daarom eveneens niet meegenomen in de analyse met betrekking tot de regionale verschillen. Om het verschil in gebruikte data te onderstrepen, wordt in paragraaf 3.3 en paragraaf 3.5 dan ook gesproken over de *import van de VS vanuit Nederland* en niet over de *export van Nederland naar de VS*.

Het is ook belangrijk om te realiseren dat de genoemde federale staten niet noodzakelijkerwijs de staten zijn waar de goederen daadwerkelijk geproduceerd worden, of de staten waarvandaan de goederen naar het buitenland worden gestuurd of juist ontvangen worden. Exporterende Amerikaanse bedrijven moeten bij het invullen van de douaneformulieren aangeven in welke staat de geëxporteerde goederen worden getransporteerd naar de zee- of luchthaven waar de goederen het territorium van de VS verlaten. Importerende Amerikaanse

bedrijven moeten de eindbestemming binnen de VS aangeven op het douaneformulier van de goederen die vanuit zee- of luchthavens worden aangevoerd.

De handelsstatistiek naar zee- of luchthavens is gebaseerd op de zee- of luchthaven waar de geëxporteerde Amerikaanse goederen door de douane worden uitgeklaard of geïmporteerde goederen worden ingeklaard (United States Census Bureau, 2007). Tabel 3.7.1 vat de belangrijkste verschillen in de data samen. De Amerikaanse data zijn aangeleverd in Amerikaanse dollars. Met wisselkoersgegevens van de Europese Centrale Bank zijn deze cijfers omgerekend naar euro's.

3.7.1 Verschillen tussen Nederlandse cijfers, VS cijfers op nationaal niveau en VS cijfers op federaal staatsniveau, 2017

	Nederlands perspectief	Amerikaans perspectief	
	Totaal VS	Totaal VS	Som alle 50 federale staten
	Mld euro		
Goederen vanuit Nederland naar VS	19,8	16,3	15,4
Goederen vanuit VS naar Nederland	30,9	36,7	34,2
Diensten vanuit Nederland naar VS	14,6	11,1	
Diensten vanuit VS naar Nederland	20,7	17,3	

Bron: CBS, US Census Bureau, Bureau of Economic Analysis; eigen berekeningen.
Amerikaanse data zijn aangeleverd in Amerikaanse dollars. Met wisselkoersgegevens van de Europese Centrale Bank zijn deze cijfers omgerekend naar euro's.

3.8 Literatuur

Bureau of Economic Analysis (2018a). *Foreign Direct Investment in the United States: Selected Items by Country of Foreign Parent, 2014–2017*. [Database]. Geraadpleegd op <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/direct-investment-country-and-industry>, op 24 januari 2019.

Bureau of Economic Analysis (2018b). *International Services (Expanded Detail)*. [Database]. Geraadpleegd op <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-services-expanded>, op 6 februari 2019.

CBS (2017a). *Machines lucratiefste product voor Nederlandse export*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2017b). *CBS Internationaliseringsmonitor 2017, tweede kwartaal: Internationale handel in diensten*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2017c). *CBS Internationaliseringsmonitor 2017, derde kwartaal: Innovatie en R&D*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2018). *Handelstekort met VS door wederuitvoerstromen*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Cordemans, N., Duprez, C. & Kikkawa, K. (2018). Het nieuwe Amerikaanse protectionisme en de impact ervan op de Belgische economie. *Economisch Tijdschrift*. September 2018. Nationale Bank van België.

Hatzichronoglou, T. (1997). *Revision of the High-Technology Sector and Product Classification*. OECD Science, Technology and Industry Working Papers 1997(2), OECD Publishing: Parijs.

Isitman, E. (2018). EU slaat terug na importheffingen Trump. *Elsevier*. Geraadpleegd op <https://www.elsevierweekblad.nl/americanreamers/achtergrond/2018/06/importheffingen-620617>, op 18 januari 2019.

Kaag, S. (2018). *Beleidsnota Investeren in perspectief. Goed voor de wereld, goed voor Nederland*. Ministerie van Buitenlandse Zaken: Den Haag.

Niewold, M. (2019). Verhouding VS en EU op scherp vlak voor cruciaal handelsoverleg. *RTLZ*. Geraadpleegd op: <https://www.rtlz.nl/algemeen/buitenland/artikel/4543741/cruciaal-overleg-malmstrom-lighthizer-over-handel-vs-en-europa>, op 18 januari 2019.

OESO (2019). *FDI financial flows – By partner country*. Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling: Parijs.

Perry, M.J. (2018). *Putting America's enormous \$19.4T economy into perspective by comparing US state GDPs to entire countries*. American Enterprise Institute. Geraadpleegd op <https://www.aei.org/publication/putting-americas-enormous-19-4t-economy-into-perspective-by-comparing-us-state-gdps-to-entire-countries/>, op 29 januari 2019.

Ritzen, G. & Paauwe, C. (2018). VS kondigen alsnog importheffingen op staal voor EU aan. *NRC*. Geraadpleegd op <https://www.nrc.nl/nieuws/2018/05/31/vs-kondigen-alsnog-importheffingen-voor-eu-aan-a1604920>, op 18 januari 2019.

United States Census Bureau (2007). *Guide to Foreign Trade Statistics*. Geraadpleegd op <https://www.census.gov/foreign-trade/guide/index.html>, op 12 december 2018.

U.S. Department of Commerce (2018a). *The effect of imports of steel on the national security: An investigation conducted under section 232 of the Trade Expansion Act of 1962, as amended*. U.S. Department of Commerce: Washington D.C.

U.S. Department of Commerce (2018b). *The effect of imports of aluminum on the national security: An investigation conducted under section 232 of the Trade Expansion Act of 1962, as amended*. U.S. Department of Commerce: Washington D.C.

WUR & CBS (2019). *De Nederlandse landbouwexport in 2018 in breder perspectief*. Wageningen Economic Research/Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

WTO (2018a). *United States – certain measures on steel and aluminium products, request for consultations by the European Union*. WT/DS548/1. Wereldhandelsorganisatie: Genève.

WTO (2018b). *2017 Tariff profile: United States of America*. Geraadpleegd op <http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFView.aspx?Language=E&Country=US>, op 29 januari 2019.

4.

Wat verdienen de Verenigde Staten en Nederland aan de wederzijdse export?

Auteurs

Khee Fung Wong

Marjolijn Jaarsma

Roger Voncken

€ 24,4 mld verdiende de Nederlandse economie
aan export naar de VS

€ 39,7 mld verdiende de Amerikaanse economie
aan de export naar Nederland



Nederland exporteerde in 2017 voor bijna 30 miljard euro aan goederen en diensten rechtstreeks naar de Verenigde Staten. Daaraan hield Nederland – na aftrek van kosten voor grondstoffen en tussenproducten – bijna 15 miljard over. Daarmee is ongeveer 6 procent van wat Nederland in totaal verdient aan alle export, te danken aan de rechtstreekse export naar Verenigde Staten. In welke bedrijfstakken wordt de meeste toegevoegde waarde gecreëerd bij de productie van deze export? En hoeveel verdient Nederland aan de export die via andere landen in de VS terecht komt, en in welke bedrijfstakken slaan deze verdiensten neer? Hoe liggen de verhoudingen als de VS als uitgangspunt wordt genomen: hoeveel houden de Verenigde Staten aan de export naar Nederland over? En is dat meer of minder dan wat Nederland aan de export naar de VS verdient?

4.1 Inleiding

Het is al lang geleden dat internationale handel tussen landen vooral bestond uit producten die van begin tot eind in het exporterend land werden gefabriceerd (Grossman & Rossi-Hansberg, 2006; Baldwin, 2013; Los et al., 2015; Jaarsma et al., 2017 en 2019; Voncken et al., 2015). Door het opknippen van productieprocessen zijn landen steeds meer met elkaar verweven geraakt en bestaat internationale handel in toenemende mate uit handel in tussenproducten en ondersteunende diensten. Voor Nederland betekent dit dat tegenwoordig ongeveer twee derde van de Nederlandse invoer voor eigen gebruik uit zulke intermediaire producten bestaat. Ook neemt het aandeel eerder ingevoerde grondstoffen en tussenproducten in de Nederlandse export al jaren toe, van 48 procent in 1988 naar 60 procent in 2017. Het wordt dus steeds belangrijker om – naast de gewone, vertrouwde in- en uitvoercijfers – óók te kijken naar wat er ‘onder de streep’ in Nederland overblijft. Een simpel voorbeeld: als de bruto exportcijfers laten zien dat Nederland voor 20 miljoen aan machines naar Zuid-Korea heeft geëxporteerd, maar voor 5 miljoen aan ingevoerde onderdelen daarvoor heeft gebruikt en het 1 miljoen kostte om de machines door een buitenlandse vervoerder naar Azië te laten verschepen, dan verdiende de Nederlandse economie netto 14 miljoen aan de export van machines naar Zuid-Korea.

In dit hoofdstuk bouwen we voort op de resultaten uit het voorgaande hoofdstuk, waarin de bruto goederen- en dienstenhandel tussen Nederland en Verenigde Staten werd geïllustreerd. Wat beide landen hier vervolgens aan verdienen, staat centraal in dit hoofdstuk. Anders geformuleerd, welk gedeelte van het Nederlandse bbp en toegevoegde waarde die Nederland creëert met export wordt verdiend door export naar de VS, als we alle kosten aan geïmporteerde grondstoffen,

tussenproducten en ondersteunende diensten in mindering brengen? Ook is het interessant om te onderzoeken waar in de Nederlandse economie deze toegevoegde waarde tot stand komt. Vooral de Nederlandse industrie en groothandel zijn grote exporteurs – vaak als laatste in de Nederlandse keten –, de financiële sector springt eruit als het gaat om de handel in diensten. Maar verdienen zij ook het meest aan deze export, en welke andere toeleverende sectoren profiteren van de export naar de VS?

Door haar gunstige ligging heeft Nederland een belangrijke *gateway* functie voor de rest van Europa, in de vorm van wederuitvoer. Jaarsma et al (2018) constateerden daarnaast dat de EU15 echter *relatief* minder belangrijk wordt als eindverbruiker van Nederlandse producten maar een steeds belangrijker intermediair wordt voor Nederland om de rest van de wereld te bereiken. Doordat Nederland onderdeel uitmaakt van internationale productieketens, levert Nederland tussenproducten en diensten aan voor het verdere productieproces in andere landen, waarvan de eindbestemming steeds vaker buiten Europa ligt. Mogelijk voert Nederland bepaald R&D-onderzoek uit dat door een bedrijf in Zwitserland wordt gebruikt bij de productie van medicijnen die vervolgens naar Canada worden geëxporteerd. Of er worden in Nederland bepaalde soorten kunststof geproduceerd die door andere landen worden gebruikt bij de productie of vervaardiging van auto's. Als deze medicijnen of auto's vervolgens naar de VS worden geëxporteerd, dan verdient Nederland indirect aan de export van medicijnen of auto's naar de VS, dankzij de export van andere landen. Hoe groot deze indirecte exportstroom is, wordt ook in dit hoofdstuk inzichtelijk gemaakt.

Dat de VS een groot handelstekort heeft op de goederenbalans, is de huidige Amerikaanse regering een doorn in het oog. Het is één van de redenen waarom de Amerikaanse regering invoerheffingen heeft ingesteld op import uit China. Uit hoofdstuk 3 bleek dat in de handel met Nederland het omgekeerde het geval is. Het is juist Nederland dat een handelstekort heeft met de VS, gemeten in bruto exportwaarde. In dit hoofdstuk wordt onderzocht of dit beeld ook zo blijft als er naar exportverdiensten wordt gekeken. Anders geformuleerd, verdient Nederland uiteindelijk meer aan de export naar de VS of is het de VS die meer aan de export naar Nederland verdient?

Samengevat staan de volgende onderzoeksvragen centraal in dit hoofdstuk:

1. Wat verdient Nederland aan de rechtstreekse export van goederen en diensten naar de Verenigde Staten? Welk gedeelte wordt verdiend door de export van goederen van eigen makelij, wederuitvoer en export van diensten? En welke

Nederlandse bedrijfstakken houden het meest over aan de rechtstreekse export naar de VS?

2. Wat verdient Nederland aan de export die via andere landen naar de VS gaat? Via welke landen gebeurt dit en welke buitenlandse bedrijfstakken zijn hierbij betrokken? Dit geeft onder andere een indruk welke rol de VS speelt voor Nederland in het exporteren naar andere landen.
3. En omgekeerd, wat verdient de VS aan de rechtstreekse export van goederen en diensten naar Nederland? En welke bedrijfstakken in de VS verdienen hier het meest aan?
4. Wat verdient de VS bovendien aan de export die via andere landen (bijvoorbeeld Mexico) naar Nederland gaat? Via welke landen gebeurt dit en welke buitenlandse bedrijfstakken zijn hierbij betrokken?

Leeswijzer

De opbouw van dit hoofdstuk volgt de onderzoeksvragen zoals hierboven beschreven. Paragraaf 4.2 richt zich op de eerste twee onderzoeksvragen en belicht de Nederlandse directe en indirecte exportverdiensten aan de VS. In paragraaf 4.3 worden de onderzoeksvragen beantwoord vanuit het Amerikaanse perspectief. Paragraaf 4.4 besluit het hoofdstuk met een samenvatting en conclusies. Ten slotte wordt in paragraaf 4.5 een toelichting gegeven op de gebruikte data en methoden.

4.2 Wat verdient Nederland aan de export met de VS?

Door toenemende globalisatie zijn productieprocessen in de afgelopen decennia steeds meer uiteengerafeld, opgeknipt en verspreid over de hele wereld. Bedrijven – en daarmee landen – maken steeds vaker onderdeel uit van internationale productieketens, waardoor afhankelijkheden ontstaan die met de traditionele handelscijfers niet goed te identificeren zijn. Traditionele import- en exportcijfers laten uitsluitend de bilaterale handelsstromen tussen twee landen zien, bijvoorbeeld tussen de VS en Nederland. Maar hieruit wordt niet meteen duidelijk hoeveel Nederland bijvoorbeeld verdient aan de export naar de VS. Immers, bedrijven in Nederland kunnen verdienen aan de rechtstreekse export naar de VS,

maar ook via andere landen omdat ze onderdeel zijn van internationale waardeketens. Deze paragraaf start met een kaderschets van de totale Nederlandse exportverdiensten. Zodoende kunnen de verdiensten aan de directe en indirecte export naar de VS hiertegen afgezet worden.

Totale Nederlandse exportverdiensten 245 miljard in 2017

Nederland exporteerde in 2017 in totaal voor ruim 614 miljard euro aan goederen en diensten naar het buitenland. Hiervan ging bijna 369 miljard naar (buitenlandse) leveranciers van geïmporteerde grond- en hulpstoffen en tussenproducten. Dat betekent dat er ruim 245 miljard aan toegevoegde waarde in Nederland werd gecreëerd bij de productie van goederen en diensten die werden geëxporteerd. De Nederlandse economie verdiende in 2017 dus ruim 245 miljard euro aan de export van goederen en diensten. Dat komt overeen met 33,2 procent van het totale Nederlandse bbp in dat jaar.

Aan de export van goederen van eigen makelij verdient Nederland in absolute zin het meest. Dit komt enerzijds omdat er bij productie van eigen makelij gebruik wordt gemaakt van binnenlandse inputs, en anderzijds omdat het om een grote exportstroom gaat. Ongeveer 49 procent van de 245 miljard Nederlandse exportverdiensten in 2017 kwam tot stand door de export van goederen die in Nederland waren gefabriceerd. Ook de wederuitvoer van goederen – het eerder importeren en vrijwel onbewerkt doorleveren aan het buitenland – legt de Nederlandse economie geen windeieren. Ongeveer 12 procent van de exportverdiensten is terug te leiden tot activiteiten en toegevoegde waarde dankzij de wederuitvoer van goederen. De export van diensten leverde de Nederlandse economie in 2017 ongeveer 95 miljard op, wat neerkomt op 39 procent van de totale exportverdiensten. De verdiensten aan de dienstenexport vormen al jaren een groeiend aandeel in de totale exportverdiensten.

Directe export naar de VS

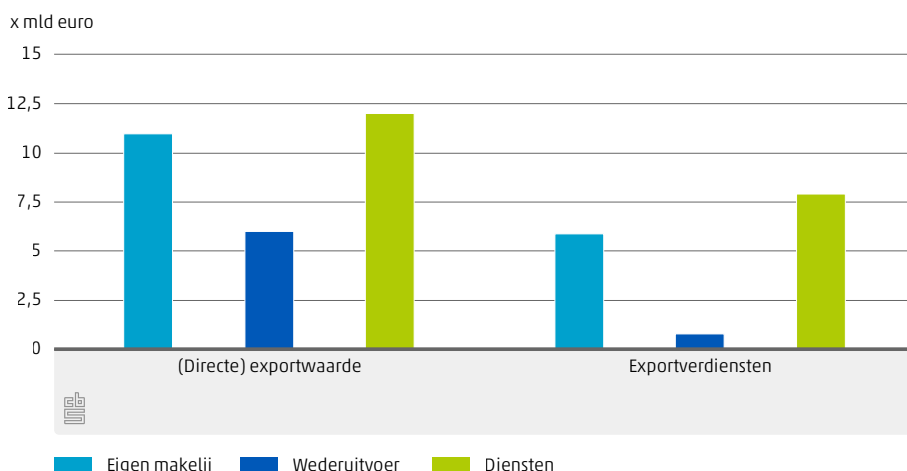
Nederlandse verdiensten aan directe export naar de VS 14,6 miljard

Nederland exporteerde in 2017 voor ongeveer 17 miljard aan goederen (inclusief wederuitvoer) en voor ruim 12 miljard aan diensten naar de VS.¹⁾ Daarmee gaat er relatief veel dienstenexport naar de VS. En Nederland verdient aan één euro

1) Gegevens over de toegevoegde waarde van de internationale handel in goederen en diensten zijn verkregen door een combinatie van de CBS-statistieken internationale handel in goederen (IHG), internationale handel in diensten (IHD) en nationale rekeningen. De nationale rekeningen bevatten onder andere de toegevoegde waarde per bedrijfstak en het type goederen en diensten dat iedere bedrijfstak exporteert. Doordat de nationale rekeningen en de handelsstatistieken onder andere verschillende afbakeningen, methoden, concepten en definities hebben, komen de cijfers over de export

dienstenexport 63 cent, aan één euro export van goederen van Nederlandse makelij ongeveer 52 cent en aan wederuitvoer 13 cent per euro. Dat maakt het interessant om te onderzoeken wat Nederland onder de streep overhoudt aan de export naar de VS.

4.2.1 Directe export naar, en exportverdiensten aan de VS, 2017*



Figuur 4.2.1 laat de samenstelling van de Nederlandse export naar de VS en de verdiensten aan deze export zien. Aan de 17 miljard goederenuitvoer naar de VS hield de Nederlandse economie circa 6,6 miljard toegevoegde waarde over. Aan de export van Nederlandse makelij hield Nederland het meest over, namelijk 5,9 miljard. Aan de 12 miljard dienstenuitvoer naar de VS verdiende Nederland iets meer dan de helft, na aftrek van (ingevoerde) inputs en ondersteunende diensten, bijna 8 miljard.

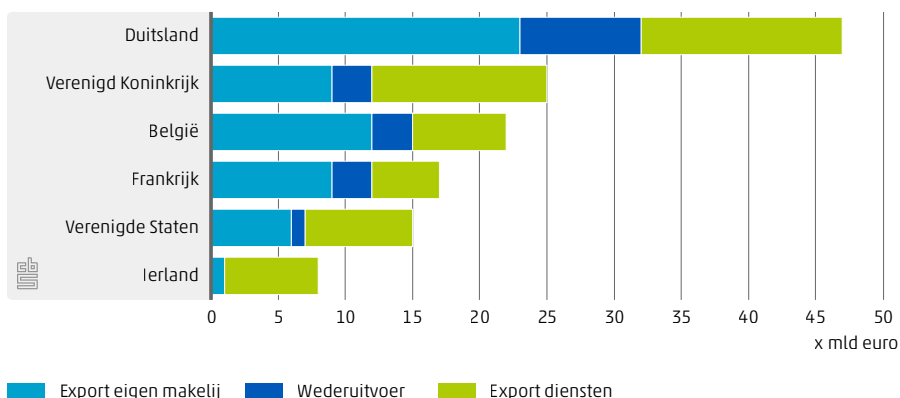
VS vijfde exportpartner qua directe exportverdiensten

Afgezet tegen andere belangrijke exportpartners van Nederland blijkt de VS in termen van directe exportverdiensten de vijfde exportpartner. Nederland verdiende in 2017 het meest aan de directe export van goederen en diensten naar Duitsland, namelijk 47,5 miljard euro. Daarna volgden het Verenigd Koninkrijk, België en Frankrijk waaraan Nederland met rechtstreekse export respectievelijk 25, 22 en 17 miljard verdiende. Figuur 4.2.2 laat ook zien dat de Nederlandse exportverdiensten aan Duitsland, België en Frankrijk voor ruim twee derde dankzij

naar land niet overeen met de handelsstatistieken. Dit speelt nog sterker bij de diensten- dan bij de goederenhandel. Zie <https://www.cbs.nl/nl-nl/achtergrond/2015/43/de-in-en-uitvoercijfers-van-het-cbs> voor meer informatie over het verschil in methodologie en concept.

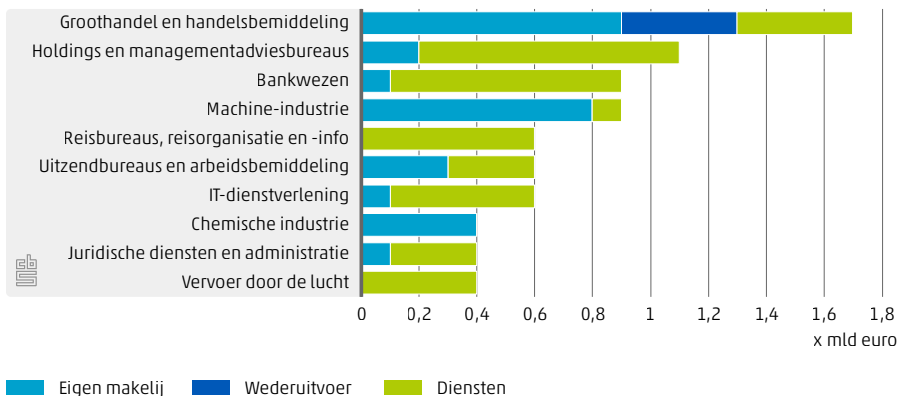
goederenexport tot stand komt, terwijl de exportverdiensten aan de VS, het VK en vooral aan Ierland naar verhouding meer door dienstenexport komen.

4.2.2 Nederlandse (directe) exportverdiensten, naar partnerland, 2017



Figuur 4.2.3 laat zien welke Nederlandse bedrijfstakken in 2017 het meest verdienen aan de directe export van goederen en diensten naar de VS. De sector die het meest verdiende aan de rechtstreekse export naar de VS is de groothandel en handelsbemiddeling. Ongeveer 12 procent (1,7 miljard) van de directe exportverdiensten komt terecht in deze sector. Ook is het de sector die verreweg het meest verdient aan de wederuitvoer van goederen – bijvoorbeeld vanuit Duitsland of België – naar de VS. De groothandel en handelsbemiddeling exporteert natuurlijk vooral producten van andere bedrijfstakken. Deze sector is daarmee voor kleinere bedrijven een belangrijke schakel met het buitenland; in plaats van zelf naar het buitenland te exporteren vinden de goederen of diensten van veel zelfstandig mkb-ers via de groothandel hun weg naar het buitenland. De groothandel en handelsbemiddeling verbindt daarmee niet alleen landen met elkaar (wederuitvoer), maar verbindt ook binnenlandse (kleinere) bedrijven met het buitenland en geleidt zodoende allerlei tussenproducten en diensten door de (nationale) keten.

4.2.3 Top 10 bedrijfstakken die het meest verdienen aan directe export naar de VS, 2017*



De bedrijfstakken holdings en managementadviesbureaus en het bankwezen verdienen in 2017 ook veel aan de rechtstreekse export naar de VS. Zij spelen vooral een grote rol in de directe export van diensten naar de VS. Dit is niet vreemd als gekeken wordt naar het type diensten dat Nederland vooral naar de VS uitvoert. In 2017 bestond ruim 40 procent van deze uitvoer uit overig zakelijke diensten. Dit is een brede groep diensten, waaronder technische diensten (zoals architecten- en ingenieursdiensten, of diensten ten behoeve van de olie- en gaswinning), professionele en managementadviesdiensten (bijvoorbeeld juridisch, fiscaal of boekhoudkundig advies, vergoedingen voor managementkosten of marketing- en reclamediensdiensten) en R&D gerelateerde diensten (bijvoorbeeld technische tests, maar ook aan- en verkoop van eigendomsrechten op R&D en vergoedingen voor licenties op gebruik of reproductie/distributie van R&D). Logischerwijs worden veel van dit type diensten verstrekt of gefaciliteerd door banken, financiële instellingen, holdings of managementadviesbureaus.

Acht van de tien bedrijfstakken die het meest verdienen aan de rechtstreekse export naar de VS zijn dienstverlenende bedrijfstakken. Op de vierde plaats staat de machine-industrie, die vooral aan de export van eigen makelij verdient, gevolgd door reisbureaus en reisorganisaties, uitzendbureaus en arbeidsbemiddeling en IT-dienstverlening. Uitzendbureaus leveren personeel aan zowel industrie als dienstverlenende bedrijven, en de verdiensten zijn dan ook evenredig verdeeld over diensten- en goederenexport. De exportverdiensten van reisbureaus (denk bijvoorbeeld aan zakelijk en privé reisverkeer) en de IT-dienstverlening hangt voor het overgrote deel samen met de export van diensten.

Als deze resultaten vergeleken worden met de exportverdiensten aan een ander Angelsaksisch land, het Verenigd Koninkrijk – waar Nederland ook relatief veel diensten naar exporteert – dan zijn er overeenkomsten en verschillen (Jaarsma & Wong, 2017; CBS, 2016b). Zo spelen dienstensectoren een (nog) prominenter rol in de Nederlandse directe exportverdiensten aan de VS. Holdings en management-adviesbureaus zijn vrijwel even dominant in de exportverdiensten aan de VS als aan het VK, maar banken spelen bij de export naar de VS een grotere rol dan bij het VK. Bij de exportverdiensten aan het VK speelden bedrijven in de landbouw, winning van aardolie en -gas, en bedrijven actief in het vervoer over de weg een grotere rol. Deze drie bedrijfstakken behoren niet tot de top 10 bedrijfstakken die het meest verdienen aan export naar de VS. De rol van diensten in internationale productieketens wordt verder toegelicht in onderstaand kader.

De rol van diensten in internationale productieketens

Nederland exporteert naar verhouding veel diensten naar de VS, dus is het logisch dat de sectoren die deze diensten produceren, faciliteren en/of exporteren hier relatief veel aan verdienen. Recente literatuur laat zien dat dit echter niet het hele verhaal is waarom dienstensectoren relatief belangrijker worden in de exportverdiensten (zie bijvoorbeeld Heuser & Mattoo, 2017; Swedish National Board of Trade, 2013; Miroudot & Cadestin, 2017; Stephenson, 2017). Het is verleidelijk om diensten hetzelfde te beschouwen als goederen in het onderzoek naar exportverdiensten, maar er zijn een aantal redenen waarom meer onderzoek naar de rol van diensten in internationale productieketens nodig is. Ten eerste verschilt het productieproces van goederen van dat van diensten. Bij goederen gaat het doorgaans om een item dat lineair wordt gefabriceerd en waaraan in elke opeenvolgende stap waarde wordt toegevoegd. De productie goederen vindt als het ware plaats als een 'slang', in de termen van Baldwin en Venables (2013). Bij de productie of levering van diensten is er vaker sprake van een 'spin' of 'netwerk' formatie, waarbij meerdere elementen tegelijk bij elkaar komen en toegevoegde waarde creëren. Hierin spelen mensen en hun taken en kennis een grote rol, wat moeilijk te vangen is in standaard handelscijfers. Ten tweede kunnen internationale productieketens vrijwel niet functioneren zonder bepaalde diensten, zoals transport, communicatie en financiële diensten. Deze diensten worden niet alleen internationaal verhandeld, ze zijn ook cruciaal voor het voortbestaan van internationale productieketens als zodanig. Ten derde zorgt de enorme wereldwijde concurrentie er voor dat producenten van goederen (én diensten) steeds verder specialiseren. Enerzijds betekent dit dat bepaalde ondersteunende diensten die vroeger *in-house* gebeurden, tegenwoordig worden ingekocht, ofwel van een nationale dienstverlener (die overigens ook

onder buitenlands eigendom kan opereren!) of internationaal gesourcet worden. Anderzijds kan een producent zich van een concurrent gaan onderscheiden door met zijn producten bepaalde ondersteunende, complementaire diensten mee te leveren (onderhoud, reparaties e.d.), in de vorm van carry-along trade (CBS, 2018c) of *servicification*. Al deze inzichten geven de indruk dat niet alleen de bruto dienstenexport maar ook de toegevoegde waarde van deze dienstenexport nog een onderschatting is van het belang van diensten in de wereldwijde productieketens.

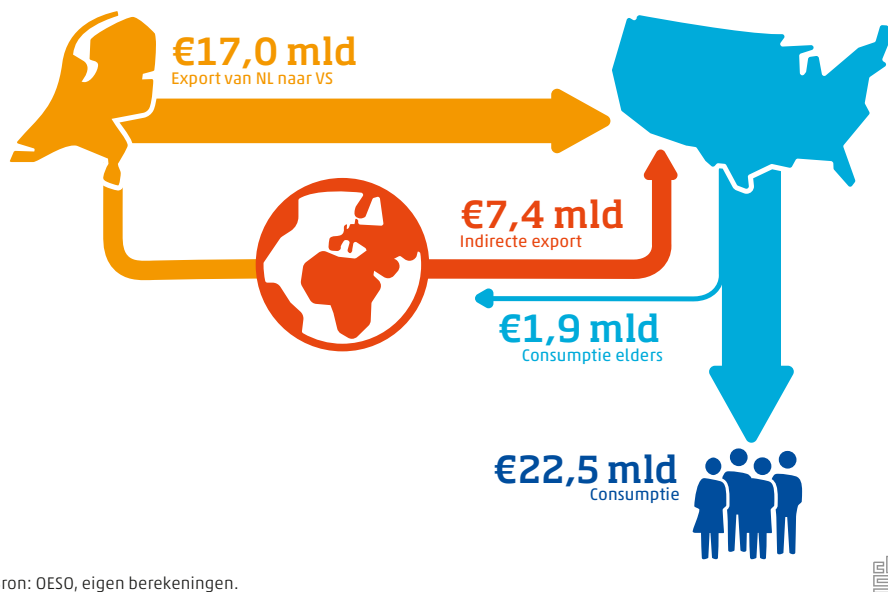
Directe én indirecte export naar de VS

Export naar VS via andere landen levert ook nog 7,4 miljard op

De Nederlandse economie verdient niet alleen aan de directe export naar de VS; dat wil zeggen de goederen en diensten die rechtstreeks van Nederland naar de VS gaan (de oranje pijl in figuur 4.2.4). Nederlandse bedrijven verdienen ook aan de Nederlandse export die de VS bereikt via andere landen; de indirecte export. In figuur 4.2.4 is deze stroom goederen weergegeven met de dunne oranje pijl die vervolgens als rode pijl doorgaat naar de VS. Denk bijvoorbeeld aan Nederlandse elektriciteit die naar België wordt geëxporteerd om daar een fabriek in voedingsmiddelen van energie te voorzien, waarbij de voedingsmiddelen vervolgens (ook) naar de VS worden uitgevoerd. Of Nederlandse chemische producten die door een farmaceutisch bedrijf in het Verenigd Koninkrijk worden gebruikt bij de vervaardiging van medicijnen om vervolgens (ook) naar de VS geëxporteerd te worden.

Om inzicht te krijgen in de omvang van deze stroom is het gebruik van uitsluitend Nederlandse data (paragraaf 4.2.1) ontoereikend en zijn internationale data van de OESO gebruikt (OESO-WHO, 2013, voor meer informatie hieromtrent zie paragraaf 4.6). Ongelukkigerwijs verschilt de bedrijfstakindeling van de OESO-data ietwat van de Nederlandse data, en is 2015 bovendien het meest recente jaar waarvoor deze internationale data beschikbaar zijn. Desondanks verschaffen deze data extra inzichten in de exportstromen en internationale productieketens waarin Nederland zich bevindt. De OESO-data laat zien dat Nederland in 2015 circa 7,4 miljard euro verdiende aan de export die eerst in andere landen werd verwerkt en daarna verder naar de VS werd geëxporteerd.

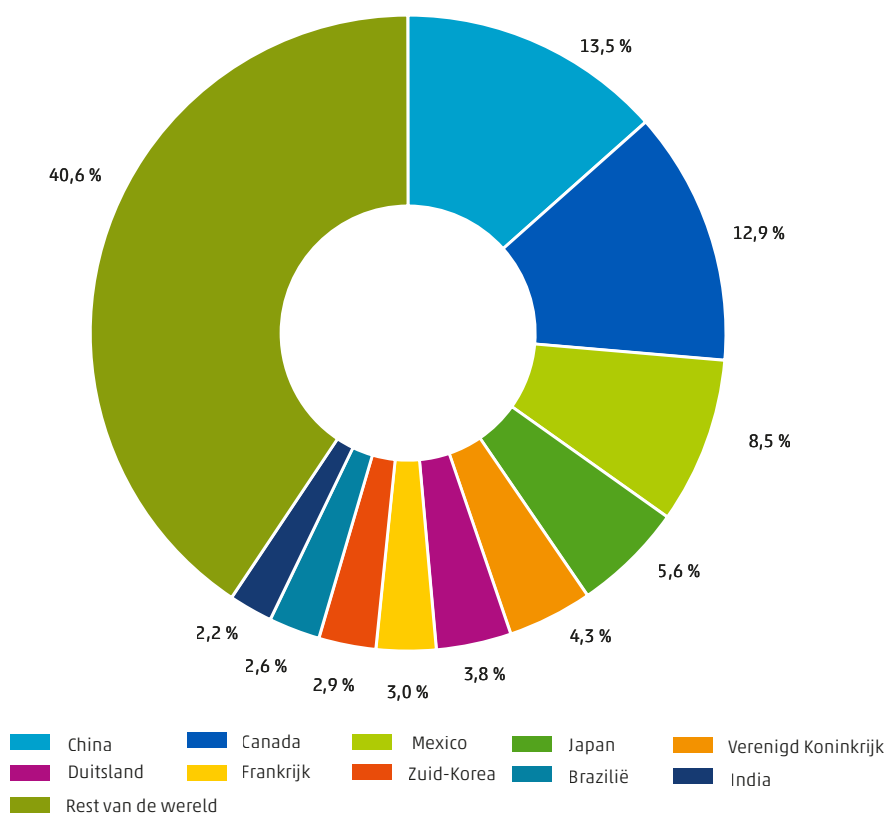
4.2.4 Hoeveel en op welke wijze verdient Nederland aan de export van goederen en diensten naar de Verenigde Staten?



92 procent exportverdiensten door consumptie, verbruik of investeringen in VS

Van de Nederlandse export die in 2015 direct of indirect in de Verenigde Staten terecht kwam, was het overgrote deel uiteindelijk bestemd voor de Amerikaanse consument en investeerders. Ongeveer 22,5 miljard van de 24,4 miljard die Nederland in totaal verdiende aan de export naar de VS, hangt samen met consumptie of investeringen in de VS. Denk aan Nederlandse machines die in de Amerikaanse industrie worden ingezet voor de productie van computers, Nederlands bier dat door Amerikanen wordt gedronken of Britse medicijnen voor Amerikaanse patiënten waar Nederlandse grondstoffen in zitten. Slechts een klein deel – 1,9 miljard, ofwel 8 procent – hangt samen met export die vanuit de VS nog verder naar andere landen gaat. Figuur 4.2.5 laat zien waar deze goederen of diensten – die mede met Nederlandse inzet tot stand zijn gekomen – uiteindelijk worden geconsumeerd. Een derde van deze Amerikaanse goederen en diensten met Nederlandse input komt uiteindelijk terecht in China, Canada of Mexico.

4.2.5 Eindbestemming van Nederlandse export die verder gaat dan de VS, 2015



Bron: CBS.

30% exportverdiensten aan de VS dankzij export via andere landen



30 procent exportverdiensten aan de VS dankzij export via andere landen

Figuur 4.2.4 liet zien dat ongeveer 30 procent van de *totale* Nederlandse exportverdiensten aan de VS tot stand komt doordat er vanuit Nederland goederen of diensten eerst naar andere landen gaan, die daar worden verbruikt of verder

worden verwerkt, en vervolgens naar de VS worden geëxporteerd. Deze internationale verwevenheid creëert ook onderlinge afhankelijkheid. Als er zich bijvoorbeeld economische schokken voordoen in andere landen, zoals een recessie of natuurramp, dan kan dat tot haperingen in productieketens leiden en consequenties hebben voor Nederlandse toeleveranciers. Ook zou een handelsconflict tussen bijvoorbeeld de VS en de EU kunnen betekenen dat de Nederlandse economie niet alleen *direct* wordt geraakt in de vorm van minder export naar de VS, maar ook indirect, doordat toeleveranciers van bijvoorbeeld de Duitse of Britse industrie ook met minder vraag naar hun tussenproducten te maken krijgen.

Export naar de VS meest lucratief voor zakelijke dienstverlening

Waar figuur 4.2.3 liet zien welke Nederlandse bedrijfstakken in 2017 het meest verdienen aan de directe export naar de VS, laat figuur 4.2.6 zien dat ook de indirecte export naar de VS voor sommige bedrijfstakken veel oplevert. De cijfers voor de exportverdiens ten aan de directe export naar de VS wijken in deze grafiek dus iets af van die van figuur 4.2.3, omdat hier gebruik gemaakt is van internationaal consistent gemaakte data, die vooralsnog alleen voor 2015 beschikbaar is. Bovendien kent deze data een minder gedetailleerde bedrijfstakindeling.

4.2.6 Top 10 bedrijfstakken met de grootste exportverdiens ten via directe en indirecte export naar de VS, 2015



Figuur 4.2.6 laat een aantal dingen zien. Op de eerste plaats zien we dat de bedrijfstakken die het meest verdienen aan de directe export naar de VS in 2017 (zie figuur 4.2.3), ook qua *totale* exportverdiens ten aan de VS hoog op de ranglijst staan. Bedrijven actief in de zakelijke dienstverlening verdiens ten in 2015 het meest aan de

totale export naar de VS, gevolgd door de groot- en detailhandel en bedrijven actief in het vervoer en opslag. Deze drie bedrijfstakken samen zijn goed voor 51 procent van de Nederlandse exportverdiensten aan de VS. De zakelijke dienstverlening en de groot- en detailhandel hebben ook het meest geprofiteerd van de groei in de exportverdiensten aan de VS sinds 2005. De zakelijke dienstverlening verdient vooral aan de rechtstreekse export naar de VS en in mindere mate aan de export via andere landen. Daarmee is overigens niet gezegd dat Nederlandse bedrijven in de zakelijke dienstverlening de laatste in de keten zijn voordat de export naar de VS gaat; voor een deel worden deze diensten gebruikt door bedrijven in de Nederlandse industrie, die bepaalde producten naar de VS exporteren. Ook de Nederlandse groot- en detailhandel spint garen bij de export naar de VS. Vooral de Nederlandse machine-industrie is sinds 2005 flink meer aan de export naar de VS gaan verdienen, vooral langs de directe weg.

Ten tweede verschillen de bedrijfstakken aanzienlijk in de mate waarin ze verdienen aan de directe en indirecte export. Zo zijn er industrieën die bijna evenveel aan de indirecte export naar de VS verdienen als aan de directe export. Dit doet zich bijvoorbeeld voor in de chemische en farmaceutische industrie en in de winning van aardolie en -gas. Andere bedrijfstakken die relatief veel aan indirecte export naar de VS overhouden zijn de rubber- en plasticindustrie en de automobiellindustrie (zie bijlage, tabel 4.6.1 voor meer industrieën). Gemiddeld kwam in 2015 bijna 40 procent van de exportverdiensten (aan de VS) van de industrie tot stand door de indirecte export naar de VS. Ook is dit aandeel gelijk gebleven ten opzichte van 2005. Voor dienstensectoren kwam in 2015 gemiddeld 27 procent van de totale exportverdiensten aan de VS tot stand dankzij indirecte export, en dit aandeel is sinds 2005 gegroeid. Dat wil zeggen dat de Nederlandse industrie vaak als toeleverancier optreedt voor andere landen die vervolgens naar de VS exporteren. Denk bijvoorbeeld aan de export van stalen buizen vanuit Duitsland naar de VS, waar Nederland de benodigde grondstoffen (gewalste staalplaten) voor heeft aangeleverd. Dienstensectoren zijn vaker op directe wijze betrokken bij de export naar de VS, maar hun indirecte verdiensten nemen relatief toe. Dit hangt mede samen met de aard van diensten (zie kader).

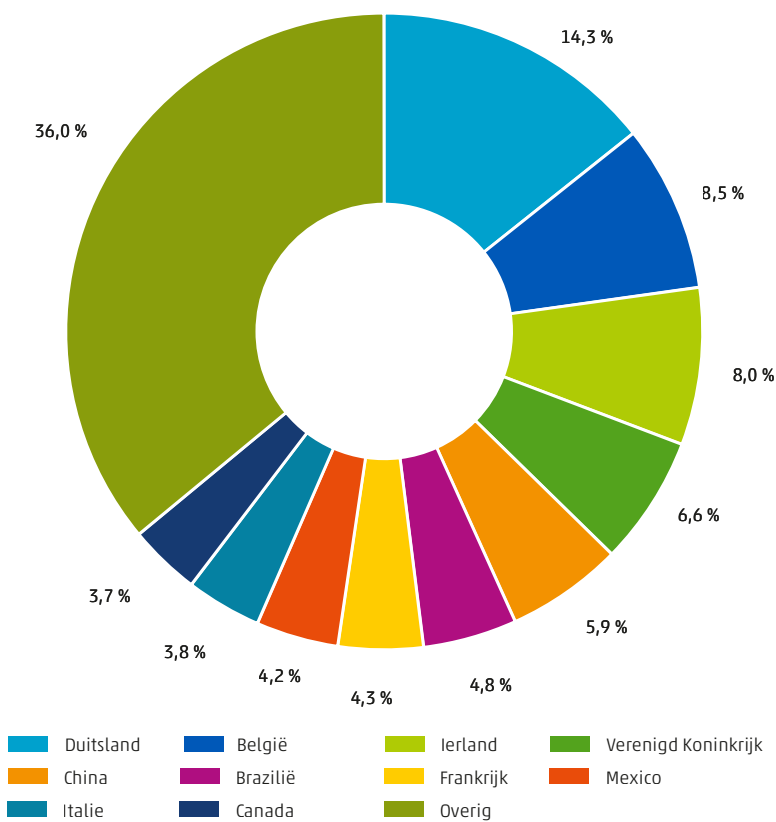
Ondanks dat Nederland in de loop der jaren meer naar de VS is gaan exporteren, zijn er ook een aantal bedrijfstakken die ten opzichte van 2005 minder aan de export naar de VS overhouden. Dit doet zich vooral voor in de chemie en farmacie, in de aardolie-industrie en papierindustrie.

Nederlandse tussenproducten en diensten vaakst onderdeel Duitse export naar VS

Figuur 4.2.7 geeft een duidelijke indicatie met welke andere landen Nederland in internationale productieketens zit, als het gaat om de uiteindelijke export naar de VS. Nederland levert dus grondstoffen, tussenproducten of ondersteunende diensten voor de exportproductie van deze landen, die als bestemming de VS heeft. Duitsland is de belangrijkste afnemer van Nederlandse tussenproducten; 14 procent van de toegevoegde waarde die Nederland verdient aan de (indirecte) export naar de VS ontstaat door toeleveranties aan Duitsland. Denk bijvoorbeeld aan een Duitse autofabrikant die gebruik maakt van Nederlandse kunststoffen of zakelijke diensten. Daarna volgt de export naar België, dat circa 8 procent van de Nederlandse indirecte exportverdiensten aan de VS oplevert. Opvallend zijn de hoge noteringen van China, Brazilië en Mexico in deze grafiek.

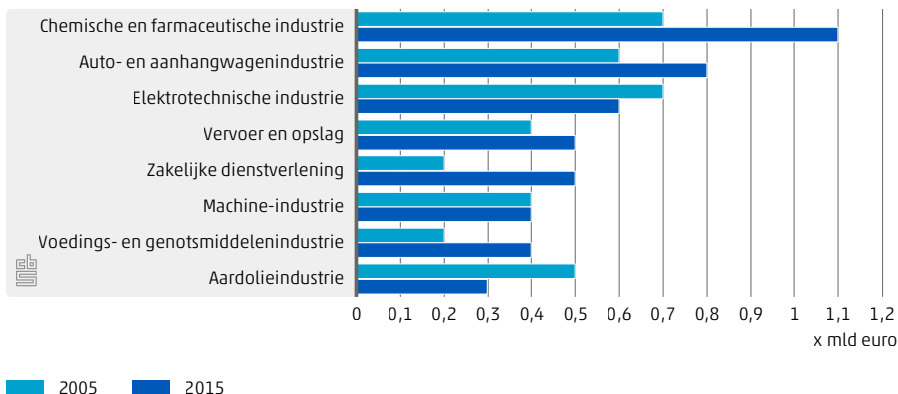
Grafiek 4.2.8 laat zien aan welke buitenlandse sectoren de Nederlandse toeleveranciers vooral hun producten leveren, die uiteindelijk naar de VS gaan. Vooral de buitenlandse chemie en farmaceutische bedrijfstakken zijn belangrijke afnemers van Nederlandse inputs. In 2015 kwam 1,1 miljard euro, ofwel 15 procent van de Nederlandse verdiensten aan de export naar de VS die via andere landen liep, door toeleveranties aan de buitenlandse chemie en farmaceutische sector. Ongeveer 11 procent, ofwel 790 miljoen, werd verdiend door toeleveranties aan buitenlandse producenten van motorvoertuigen. Ook verdient Nederland relatief veel aan goederen en diensten die aan de buitenlandse elektrotechnische industrie worden geleverd, namelijk bijna 700 miljoen in 2015. Wel nemen de exportverdiensten aan de buitenlandse elektrotechnische export naar de VS af ten opzichte van 2005.

4.2.7 Nederlandse verdiensten aan export van andere landen naar de VS, 2015



Bron: CBS

4.2.8 Nederlandse verdiensten aan export naar de VS via top 15 buitenlandse bedrijfstakken, 2005 en 2015



4.3 Wat verdient de VS aan de export naar Nederland?

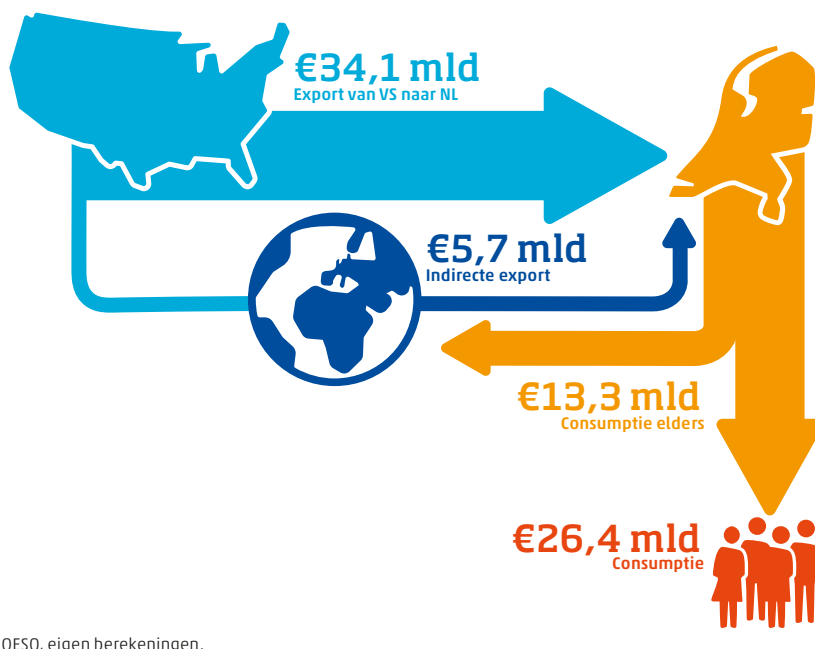
Uit de vorige paragraaf bleek dat in 2015 Nederland 17 miljard euro overhield aan de directe export van goederen en diensten naar de Verenigde Staten. Daarbovenop kwamen nog de verdiensten van de Nederlandse export die via andere landen de VS bereikte. Dit kwam overeen met 7,4 miljard euro, hetgeen zorgde voor een totaal van 24,4 miljard euro aan exportverdiensten naar de VS. Uiteraard leverden de Verenigde Staten ook goederen en diensten aan Nederland. In deze paragraaf wordt ingezoomd op de verdiensten van de VS aan de export naar Nederland in 2015.

VS verdient meer aan export naar Nederland dan omgekeerd

Figuur 4.3.1 laat zien dat de Verenigde Staten 34,1 miljard euro verdienen aan de rechtstreekse export van goederen en diensten naar Nederland. Daarnaast verdiende de VS ook aan de export die via een omweg Nederland bereikte; 5,7 miljard euro. In totaal verdiende de VS 39,7 miljard euro aan de export naar ons land. Ter vergelijking, dat is ruim 15 miljard euro meer dan Nederland aan de export naar de VS verdiende. Heel verrassend is dat niet. In hoofdstuk 3 van deze publicatie

hebben we gezien dat de Verenigde Staten meer goederen en diensten naar Nederland exporteert dan omgekeerd. Wat wel opvallend is, is dat Nederland meer aan indirecte export naar de VS verdient (7,4 miljard) dan de VS aan Nederland (5,7 miljard). Dit kan betekenen dat Nederland verder geïntegreerd is in internationale productieketens wat betreft goederen en diensten die de VS bereiken dan omgekeerd. De export van de VS gaat namelijk vooral rechtstreeks naar Nederland. Slechts een beperkt gedeelte bereikt Nederland via landen.

4.3.1 Hoeveel en op welke wijze verdient de VS aan de export van goederen en diensten naar Nederland?



Nederland niet per se eindbestemming

Twee derde van de Amerikaanse export die Nederland in 2015 bereikte – zo'n 26,4 miljard euro – was daadwerkelijk bestemd voor binnenlands verbruik, zoals consumptie en investeringen. Niet alle Amerikaanse export had echter Nederland als eindbestemming. Een derde van alle goederen en diensten uit de VS met de bestemming Nederland verliet ons land weer voor een buitenlandse eindbestemming. Dat komt overeen met 13,3 miljard. Deze stroom is veel groter dan de vergelijkbare stroom in figuur 4.2.4.

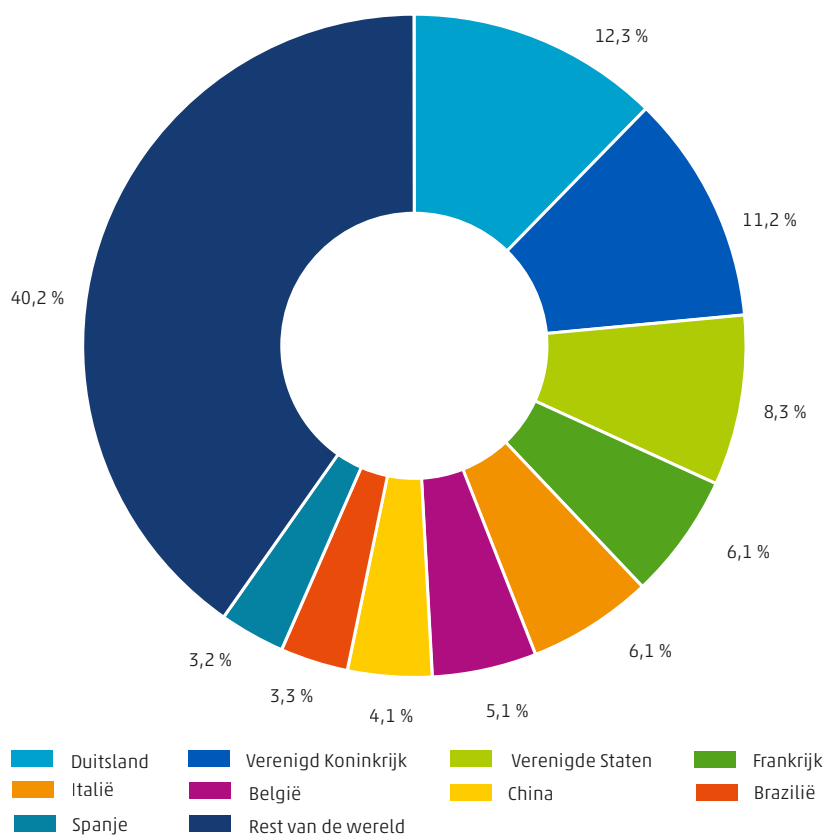
In vergelijking tot de meeste andere landen importeert Nederland veel producten en diensten die niet daadwerkelijk in ons land geconsumeerd worden, maar bestemd zijn voor andere afzetmarkten (CBS, 2015b; CBS, 2016a; Voncken & Cremers, 2018). Eerder onderzoek van het CBS heeft aangetoond dat ruim 60 procent van de uit het VS afkomstige goederen Nederland weer verliet als wederuitvoer (CBS, 2018). Dat wil zeggen, deze Amerikaanse goederen verlieten ons land weer zonder dat er een significante bewerking op heeft plaatsgevonden. Denk hierbij aan Nederlandse distributiecentra die goederen inklaan en vervolgens uitleveren aan andere (Europese) landen.

Hoewel wederuitvoer een belangrijke handelsstroom is, heeft de eerdergenoemde 13,3 miljard euro niet uitsluitend betrekking op de wederuitvoer van Amerikaanse goederen en diensten. Tot deze verdiensten behoort ook de export van Amerikaanse goederen en diensten die wél in Nederland bewerkt zijn, voordat ze Nederland verlaten voor een buitenlandse eindbestemming.

Figuur 4.3.2 geeft weer waar de Amerikaanse producten en diensten geconsumeerd worden, nadat zij Nederland hebben verlaten en in welke mate de VS hieraan verdiende. De figuur laat zien dat de VS in 2015 ruim 1,6 miljard euro verdiende aan de export die door Nederland liep, maar geconsumeerd werd in Duitsland. Dat komt overeen met 12 procent van de totale Amerikaanse verdiensten aan exportstromen die door Nederland liepen, maar elders geconsumeerd werden. Ook andere grote Europese economieën, zoals het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Italië zijn belangrijke eindbestemmingen. De rol van Nederland als *gateway* naar Europa, en de rol die Europa speelt bij het bereiken van verdere exportbestemmingen voor Nederlandse exporteurs, werd eerder opgetekend door Jaarsma et al. (2018).

Opvallend is dat de Verenigde Staten zelf ook prominent naar voren komt als land waar de VS aan verdient met haar export. Zo verdiende de VS ruim 1,1 miljard euro aan de export van goederen en diensten die via Nederland hun weg terug naar de VS vonden. Dat klinkt in eerste instantie wellicht vreemd, maar een product kan gedurende zijn weg in de internationale waardeketen voortdurend transformeren. In elk van die stappen wordt waarde toegevoegd en die keten kan uiteindelijk weer eindigen in de VS. Ter illustratie, neem het volgende fictief voorbeeld. Een Amerikaans bedrijf in de basismetalenindustrie verkoopt metaal aan een Nederlandse machinemaker, die dit metaal gebruikt voor het produceren van machines. De Nederlandse fabrikant verkoopt deze machines vervolgens door aan een Amerikaans ziekenhuis. In dat geval verdient de Amerikaanse basismetalenindustrie aan de Nederlandse export naar de Verenigde Staten, waar de machine uiteindelijk gebruikt wordt in het ziekenhuis.

4.3.2 Eindbestemming van Amerikaanse export die verder gaat dan Nederland, 2015



Bron: CBS

Amerikaanse zakelijke dienstverlening grootverdiener

Of de Amerikaanse goederen en diensten nu in Nederland geconsumeerd worden of niet, de Verenigde Staten verdienen behoorlijk aan de export naar óf via Nederland. Figuur 4.3.3 toont de Amerikaanse bedrijfstakken die het meest verdienen aan de directe en indirecte export van goederen en diensten naar Nederland. In deze ranglijst steekt de Amerikaanse zakelijke dienstverlening met kop en schouders boven de rest uit. Denk hierbij aan accountancy-, marketing en onderzoeksbureaus, maar ook aan reisbemiddelaars, callcenters en holdings. Bijna 40 procent van de totale Amerikaanse verdiensten aan de export naar Nederland, kwam in deze bedrijfstak terecht. Dat kwam overeen met 15,2 miljard euro. De financiële

dienstverlening en handel volgden op plek twee en drie. Samen waren deze drie Amerikaanse bedrijfstakken in 2015 goed voor 62 procent van de totale verdiensten aan de export ons land. De VS verdiende het meest aan de directe export naar Nederland. Ter vergelijking; Nederland verdient ook behoorlijk doordat het als toeleverancier optreedt voor andere buitenlandse industrieën.

4.3.3 Top 10 Amerikaanse bedrijfstakken met de grootste exportverdiensten via directe en indirecte export naar Nederland, 2015



Flinke groei in exportverdiensten

Zoals eerder aangegeven, verdiende de VS in 2015 39,7 miljard euro aan de directe en indirecte export van goederen en diensten naar Nederland. Tien jaar eerder, in 2005, bedroegen de totale Amerikaanse verdiensten aan export naar Nederland nog 25,5 miljard euro. In de periode 2005–2015 zijn deze verdiensten dus toegenomen met 14,2 miljard, oftewel een toename van ruim 55 procent. Het merendeel verdient de VS aan directe export naar Nederland. In deze periode namen de exportverdiensten naar Nederland relatief gezien het meest toe bij de transportmiddelenindustrie (exclusief auto's en aanhangwagens); van 274 miljoen in 2005 naar 895 miljoen in 2015. Dit betekent een ruime verdrievoudiging van de verdiensten in deze periode. Ook Amerikaanse bedrijven in de delfstofwinning, de voedings- en genotsmiddelenindustrie elektrotechnische industrie wisten te profiteren. In deze periode zijn de verdiensten aan de export naar Nederland in deze bedrijfstakken meer dan verdubbeld. Voor een gedetailleerd overzicht van de exportverdiensten van Amerikaanse bedrijfstakken aan de export van goederen en diensten naar Nederland, zie tabel 4.6.2 in de bijlage.

55% groei in Amerikaanse
exportverdiensten aan Nederland tussen
2005 en 2015

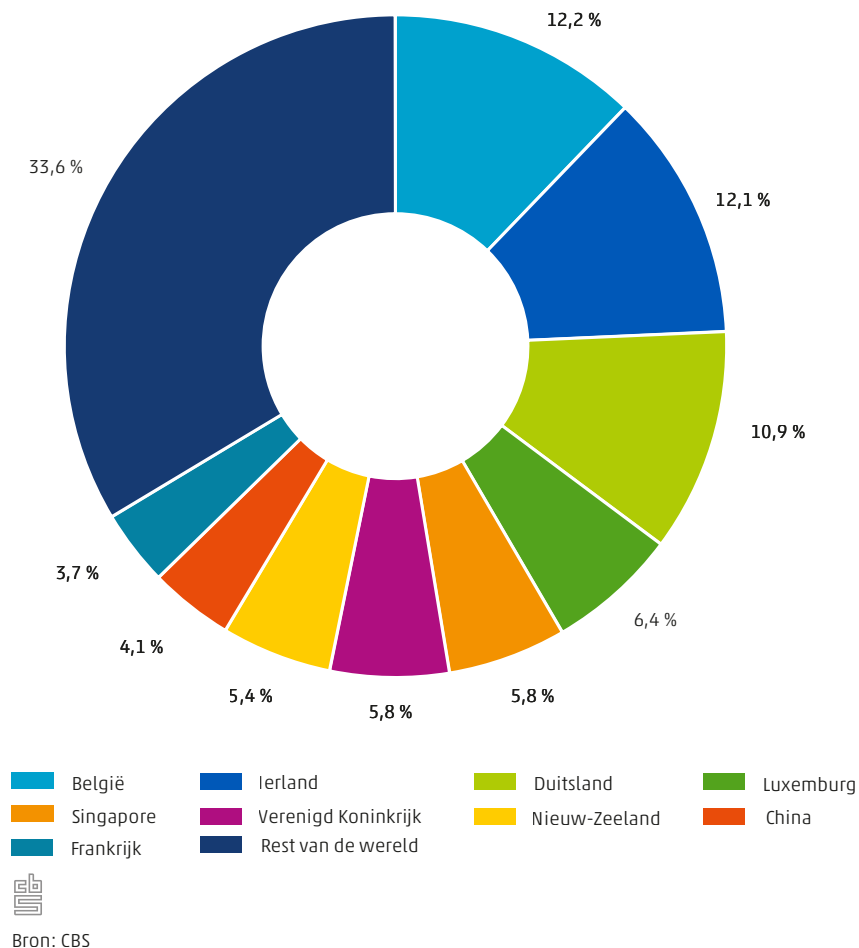


VS verdiende ook aan de export van andere landen naar Nederland

Zoals uit figuur 4.3.1 bleek, verdiende de VS in 2015 circa 5,7 miljard euro aan de export van andere landen, die bestemd was voor Nederland. Een bedrijf in de Verenigde Staten kan bijvoorbeeld grondstoffen leveren voor een product dat gefabriceerd wordt in Duitsland. Indien het bewerkte product vervolgens wordt geëxporteerd naar Nederland, dan profiteert het Amerikaanse bedrijf hier indirect aan mee. In dit voorbeeld zit slechts één stap tussen het bedrijf in de VS en de eindbestemming bij de Nederlandse consument. De VS profiteert echter ook mee wanneer het eerder in de internationale waardeketen zit, en er meerdere tussenstations zijn voordat het Amerikaanse product Nederland bereikt.

Figuur 4.3.4 laat zien in welke mate de VS verdient aan de directe export van andere landen naar Nederland. Anders gezegd, het laatste tussenstation in de waardeketen voordat de goederen en diensten Nederland bereiken. De figuur toont dat de VS in 2015 circa 12 procent (692 miljard) verdiende aan de directe export van België naar Nederland. Dat is net wat meer dan wat men verdiende aan de export van Ierland naar Nederland, namelijk 686 miljard euro. Duitsland volgde op een derde plek in deze ranglijst. De VS verdiende niet uitsluitend aan landen die dichtbij Nederland gelegen zijn. In de top 10 landen waar de VS op indirecte wijze het meest aan verdiende – met betrekking tot de export naar Nederland – staan ook Singapore (plek 5), Nieuw-Zeeland (plek 7) en China (plek 8). In 2005 bestond de top drie nog uit respectievelijk Duitsland, België en Nieuw-Zeeland.

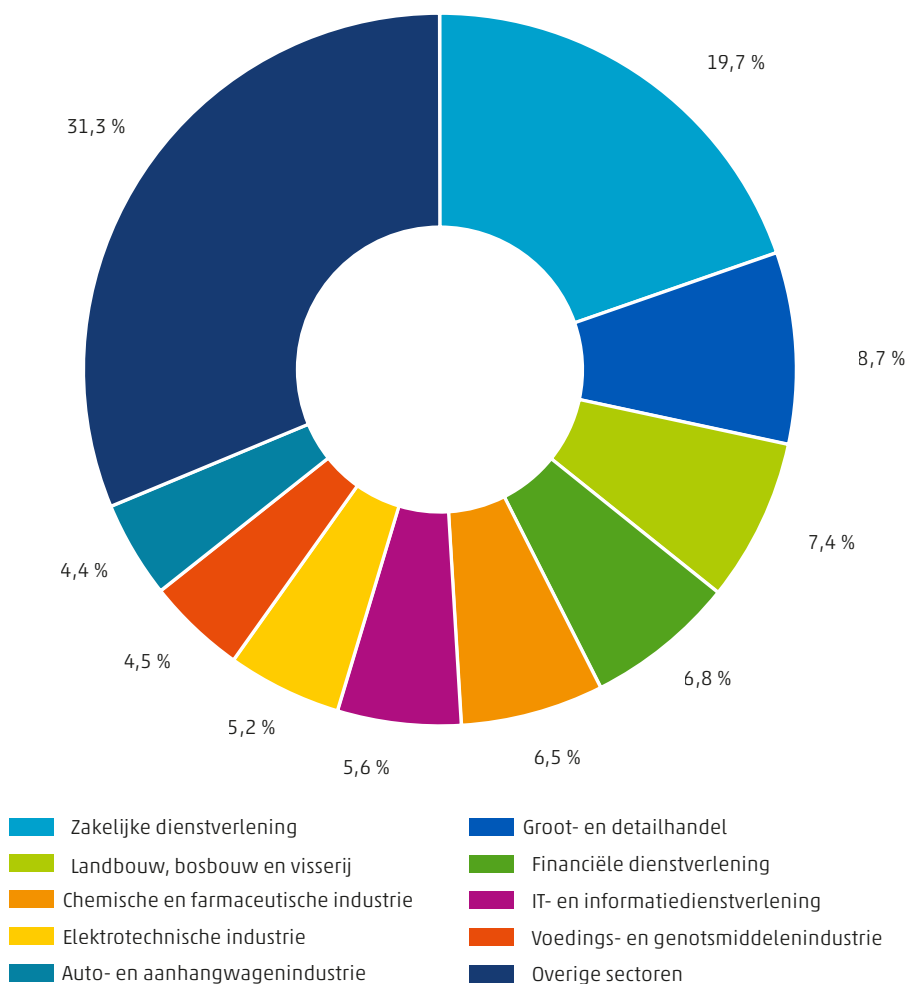
4.3.4 Amerikaanse verdiensten aan export van andere landen naar Nederland, 2015



VS profiteert van export van buitenlandse zakelijke dienstverlening

Behalve via welk land de VS verdiende aan de indirecte export naar Nederland, is het ook mogelijk om te achterhalen via welke buitenlandse bedrijfstak deze export loopt. Figuur 4.3.5 laat zien dat 20 procent van de Amerikaanse indirecte export-verdiensten aan Nederland tot stand kwam door toeleveranties aan de zakelijke dienstverlening in het buitenland. Dit kwam overeen met circa 1,1 miljard euro. De top drie wordt gecompleteerd door buitenlandse handelaren en buitenlandse bedrijven actief in de landbouw, bosbouw of visserij.

4.3.5 Amerikaanse verdiensten aan export naar Nederland via buitenlandse bedrijfstakingen, 2015



Bron: CBS.

4.4 Samenvatting en conclusie

In dit hoofdstuk is onderzocht in welke mate de Verenigde Staten en Nederland verdienen aan de onderlinge export, welke bedrijfstakken hieraan met name profiteren en via welke andere landen verdiend wordt aan de wederzijdse indirecte export.

In 2017 exporteerde Nederland voor circa 29 miljard euro aan goederen en diensten rechtstreeks naar de Verenigde Staten. De toegevoegde waarde die de Nederlandse economie hierbij wist te creëren was circa 14,6 miljard euro. In totaal verdiende Nederland dat jaar 245 miljard aan de export, waarvan dus circa 6 procent aan de VS. Aan de circa 17 miljard goederenuitvoer naar de VS hield de Nederlandse economie circa 6,6 miljard toegevoegde waarde over. Aan de 12 miljard dienstenuitvoer naar de VS verdiende Nederland iets meer dan de helft, namelijk bijna 8 miljard.

Acht van de tien bedrijfstakken die in 2017 het meest verdienen aan de rechtstreekse export naar de VS waren dienstensectoren. De groothandel en handelsbemiddeling verdiende het meest aan de directe export naar de VS, gevolgd door de holdings en managementadviesbureaus en het bankwezen. Van de industriële bedrijfstakken verdienen de machine-industrie en de chemische industrie het meest aan de rechtstreekse export naar de VS. Nederland exporteert naar verhouding veel diensten naar de VS, wat strookt met de bevinding dat de bedrijfstakken die zulke diensten produceren, faciliteren en/of exporteren hier relatief veel aan verdienen.

Internationaal afgestemde data van de OESO laat zien dat Nederland – naast de directe exportverdiensten aan de VS – in 2015 nog zo'n 7,4 miljard verdiende aan de indirecte export naar de VS. Dat betekent dat *ten minste* 30 procent van de *totale* Nederlandse exportverdiensten aan de VS tot stand komt doordat Nederland als toeleverancier optreedt in internationale productieketens, wat resulteert in export naar de VS.²⁾ Het grootste gedeelte wordt dus nog steeds verdiend door bedrijven die rechtstreeks naar de VS exporteren, al neemt dit aandeel iets af ten faveure van de indirecte export.

Voorals de Nederlandse industrie is goed ingevoerd in internationale productieketens van waaruit producten naar de VS gaan. De industrie verdiende in 2015, ten opzichte van dienstverlenende sectoren, relatief vaker en meer aan de indirecte export naar de VS. Deze productieketens lopen voor Nederlandse toeleveranciers vaak door Duitsland, België, Ierland, maar ook door landen als China en Brazilië. Vooral de buitenlandse chemische en farmaceutische sector, auto- en aanhangwagenindustrie en elektrotechnische industrie maken gebruik van Nederlandse diensten en tussenproducten. Daarmee is de Nederlandse industrie, maar ook dienstverleners zoals de groothandel of zakelijke dienstverlening, een toeleverancier voor buitenlandse industrieën die goederen naar de VS exporteren.

2) *Ten minste*, omdat er ook bij directe export naar de VS sprake van kan zijn dat Nederlandse bedrijven in internationale productieketens opereren. In dat geval zitten Nederland en de VS direct na elkaar in de keten.

Zowel Nederland als de VS opereren in wereldwijde productieketens, waarbij voor sommige producten en diensten de beide landen vaak directe toeleveranciers of afnemers van elkaar zijn (zakelijke diensten, groot- en detailhandel, transport en opslag, financiële diensten) en soms wat verder van elkaar in de productieketen zijn gepositioneerd. Zo gaat er productie van de Nederlandse industrie niet rechtstreeks naar de VS, maar naar landen als Duitsland, België, het Verenigd Koninkrijk, China of Ierland, om vervolgens wel naar de VS te worden geëxporteerd. Vooral de Nederlandse chemische en farmaceutische industrie, bedrijven actief in de winning van aardolie en -gas en de machine-industrie blijken hier goed hun weg in te vinden. Met name de buitenlandse chemische en farmaceutische industrie, auto- en aanhangwagenindustrie en elektrotechnische industrie weten deze Nederlandse toeleveranciers te vinden.

De Verenigde Staten verdienen op hun beurt 34,1 miljard euro aan de rechtstreekse export van goederen en diensten naar Nederland. Daarnaast verdiende de VS ook 5,7 miljard euro aan de export die via andere landen Nederland bereikte. In 2015 verdiende de VS in totaal 39,7 miljard euro aan de export naar Nederland. Dat is ruim 15 miljard euro meer dan Nederland aan de export naar de VS verdiende. De Verenigde Staten exporteerden dan ook meer goederen en diensten naar Nederland dan andersom.

Daarmee is ongeveer 2,4 procent van wat de Verenigde Staten in totaal verdienen aan alle export, dankzij de export naar Nederland. Twee derde van de Amerikaanse export die Nederland in 2015 bereikte – zo'n 26,4 miljard – was daadwerkelijk bestemd voor binnenlands verbruik. Het overige gedeelte van de verdiensten – 13,3 miljard euro – kwam tot stand door de export ervan door Nederland naar een andere buitenlandse eindbestemming, zoals Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Met een opbrengst van 15,2 miljard euro verdiende de Amerikaanse zakelijke dienstverlening het meest aan de export naar Nederland, gevolgd door de financiële dienstverlening en handelsbedrijven in de VS. Op indirecte wijze profiteerde de VS vooral van de Belgische, Ierse en Duitse export naar Nederland en via de zakelijke dienstverlening in het buitenland.

Opvallend is de bevinding dat Nederland relatief maar ook absoluut méér verdient aan de indirecte export naar de VS, dan de VS aan de indirecte export naar Nederland. Nederland lijkt daarmee iets dieper geworteld te zijn in internationale productieketens dan de VS en vaker als toeleverancier op te treden voor buitenlandse bedrijfstakken ten opzichte van de VS. Bovendien fungeert Nederland als *gateway* voor Amerikaanse bedrijven om landen als Duitsland te bereiken.

4.5 Bijlage

Data en methoden

In dit hoofdstuk is gesproken over de verdiensten van de Nederlandse export naar de Verenigde Staten voor de Nederlandse economie en omgekeerd. Dankzij de statistieken internationale handel in goederen en diensten is het mogelijk om te onderzoeken wat Nederland verdient aan de rechtstreekse export met andere landen. Daarbij wordt gebruik gemaakt van input-outputanalyse. Deze methode is afkomstig van Nobelprijswinnaar Leontief en algemeen aanvaard in wetenschappelijke kringen.

Input-outputtabellen laten onder andere per bedrijfstak zien hoeveel deze aan de andere bedrijfstakken levert, waar de bedrijfstak de benodigde goederen en diensten zelf inkoopt en hoeveel de bedrijfstak produceert en exporteert. Met behulp van een dergelijke input-output tabel is het mogelijk te berekenen hoeveel toegevoegde waarde er gegenereerd wordt in iedere bedrijfstak dankzij intermediaire leveringen en dankzij finale afzet, zoals export of consumptie. Hiermee kunnen afhankelijkheden in waardeketens zichtbaar gemaakt worden.

Het CBS beschikt echter uitsluitend over gegevens over de *directe* internationale handel van Nederland met een ander land. Deze data was op het moment van schrijven beschikbaar voor het verslagjaar 2017. Het CBS heeft echter geen zicht op wat er met de goederen en diensten gebeurt nadat ze zijn geëxporteerd. De OESO en de WHO hebben in het Trade in Value Added-project (OESO-WHO, 2013) informatie afgeleid waarmee het CBS wel kan schatten wat er met de export gebeurt: worden de goederen en diensten in het importerende land bijvoorbeeld geconsumeerd of verwerkt voor verdere export? Deze gegevens van OESO-WHO bestaan uit indicatoren en tijdreeksen; de zogenaamde *multi region* input-outputtabellen (MRIO). Deze MRIO-tabellen delen de wereld op in 65 gebieden en 36 sectoren en laten onder andere zien hoeveel onderlinge leveringen er zijn tussen bedrijfstakken en aan consumenten, overheid en investeringen voor de periode 2005–2015. Het CBS heeft op basis van deze tabellen nog een aantal extra indicatoren afgeleid. Voor meer informatie over deze methode zie onder andere Lemmers (2013), Lemmers et al. (2014) en Jaarsma & Wong (2017).

4.5.1 Nederlandse exportverdiensten dankzij de VS, 2005 en 2015

	Toegevoegde waarde dankzij rechtstreekse export naar VS		Toegevoegde waarde dankzij indirecte export naar VS	
	2005	2015	2005	2015
	mln €			
Landbouw, bosbouw en visserij	292	315	111	146
Winning van aardolie en -gas	532	597	675	547
Winning van delfstoffen (geen aardolie en -gas)	5	5	10	7
Dienstverlening voor winning aardolie en -gas	24	0	9	0
Voedings- en genotsmiddelenindustrie	381	406	94	136
Textiel-, kleding-, lederindustrie	25	28	17	18
Houtindustrie	15	16	11	11
Papier en grafische industrie	168	86	73	57
Aardolie-industrie	262	117	74	82
Chemische en farmaceutische industrie	851	668	619	597
Rubber- en kunststofproductindustrie	60	78	73	96
Bouwmaterialenindustrie	32	37	16	17
Basismetaleindustrie	110	108	161	113
Metaalproductenindustrie	172	271	108	135
Elektrotechnische industrie	166	111	131	100
Elektrische apparatenindustrie	100	93	52	55
Machine-industrie	336	623	119	190
Auto- en aanhangwagenindustrie	37	76	51	70
Overige transportmiddelenindustrie	80	102	21	32
Overige industrie en reparatie	187	197	94	121
Energie-, water-, en afvalbeheer	150	122	79	80
Bouwnijverheid	143	85	56	38
Groot- en detailhandel	2 255	2 526	967	1 294
Vervoer en opslag	1 462	1 518	657	643
Horeca	192	357	12	18
Uitgeverijen, film, radio en tv	241	162	43	55
Telecommunicatie	151	123	62	57
IT- en informatiedienstverlening	575	739	115	232
Financiële dienstverlening	1 002	1 082	302	503
Verhuur en handel van onroerend goed	324	317	95	91
Zakelijke dienstverlening	4 050	5 039	871	1 590
Openbaar bestuur en overheidsdiensten	107	90	36	34
Onderwijs	117	165	22	34
Gezondheids- en welzijnszorg	326	564	117	215
Cultuur, recreatie en overige dienstverlening	120	170	21	36
Huishoudens	0	0	0	0
Totaal	15 049	16 992	5 973	7 448

4.5.2 Amerikaanse exportverdiensten dankzij Nederland, 2005 en 2015

	Toegevoegde waarde dankzij rechtstreekse export naar NL		Toegevoegde waarde dankzij indirecte export naar NL	
	2005	2015	2005	2015
	mln €			
Landbouw, bosbouw en visserij	154	290	38	65
Winning van aardolie en -gas	314	659	73	168
Winning van delfstoffen (geen aardolie en -gas)	68	154	22	36
Dienstverlening voor winning aardolie en -gas	141	295	16	58
Voedings- en genotsmiddelenindustrie	88	186	16	45
Textiel-, kleding-, lederindustrie	29	25	9	8
Houtindustrie	36	32	8	9
Papier en grafische industrie	199	193	41	53
Aardolie-industrie	194	355	53	110
Chemische en farmaceutische industrie	698	1 042	177	298
Rubber- en kunststofproductindustrie	99	136	26	42
Bouwmaterialenindustrie	43	83	10	16
Basismetaleindustrie	78	84	53	60
Metaalproductenindustrie	170	239	49	78
Elektrotechnische industrie	298	705	128	195
Elektrische apparatenindustrie	87	163	20	33
Machine-industrie	322	355	71	88
Auto- en aanhangwagenindustrie	118	131	33	42
Overige transportmiddelenindustrie	218	800	56	95
Overige industrie en reparatie	186	145	11	19
Energie-, water-, en afvalbeheer	188	230	33	47
Bouwnijverheid	13	13	1	2
Groot- en detailhandel	2 599	3 843	393	682
Vervoer en opslag	722	957	168	279
Horeca	206	348	11	24
Uitgeverijen, film, radio en tv	596	995	57	120
Telecommunicatie	399	391	56	88
IT- en informatiedienstverlening	290	522	32	97
Financiële dienstverlening	3 008	4 343	348	1 042
Verhuur en handel van onroerend goed	1 016	1 352	92	184
Zakelijke dienstverlening	9 449	13 788	576	1 445
Openbaar bestuur en overheidsdiensten	250	370	24	52
Onderwijs	354	617	29	74
Gezondheids- en welzijnszorg	12	17	0	1
Cultuur, recreatie en overige dienstverlening	132	213	7	13
Huishoudens	0	0	0	0
Totaal	22 772	34 064	2 733	5 667

4.6 Literatuur

Baldwin, R. (2013). Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going. In: Elms, K. & P. Low (ed), *Global value chains in a changing world*, WTO Publications: Genève.

Baldwin, R. & Venables, A. (2013). Spiders and snakes: offshoring and agglomeration in the global economy. *Journal of International Economics*, Elsevier, 90(2), 245–254.

CBS (2015a). *De in- en uitvoercijfers van het CBS*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2015b). *Meer dan helft internationaal transport is doorvoer of wederuitvoer*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2016a). *Bijdrage wederuitvoer aan bbp in 20 jaar verdubbeld*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2016b). *Export van diensten goed voor 10 procent bbp*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2018). *Handelstekort met VS door wederuitvoerstromen*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Grossman, G. M., & Rossi-Hansberg, E. (2006). The rise of offshoring: it's not wine for cloth anymore. *The new economic geography: effects and policy implications*, 59–102.

Heuser, C. & Mattoo, A. (2017). Services trade and global value chains. In: *Global Value Chain Development Report 2017*. WTO, IDE-JETRO, OECD & University of International Business and Economics.

Jaarsma, M. & Wong, K.F. (2017). Wat verdient Nederland aan de export naar het Verenigd Koninkrijk? *CBS Internationaliseringsmonitor 2017, eerste kwartaal editie: Verenigd Koninkrijk*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Jaarsma, M. & Wong, K.F. & Lemmers, O. (2018). Export naar de EU: Gateway to the rest of the world? *CBS Internationaliseringsmonitor 2018, eerste kwartaal editie: De positie van Nederland*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Lemmers, O. (2013). *Global value chains and the value added of trade*. *CBS Internationaliseringsmonitor 2013*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

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

Los, B., Timmer, M. P., & Vries, G. J. (2015). *How global are global value chains? A new approach to measure international fragmentation*. *Journal of Regional Science*, 55(1), 66–92.

Miroudot, S. & Cadestin, C. (2017). Services in global value chains. From inputs to value-creating activities. *OECD Trade Policy Papers*. Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling: Parijs.

OECD-WHO (2013). *OECD-WTO Database on Trade in Value-Added*, May 2013 Release.

Stephenson, S. (2017). The linkage between services and manufacturing in the U.S. economy. *America's Trade Policy*. Geraadpleegd van: <http://americatradepolicy.com/the-linkage-between-services-and-manufacturing-in-the-u-s-economy/#.XG1KSWegxPI>, op 6 februari 2019.

Swedish National Board of Trade. (2013). *Global value chains and services – an introduction*. Geraadpleegd van: www.kommers.se/Documents/dokumentarkiv/publikationer/2013/rapporter/report-global-value-chains-and-services-an-introduction.pdf, op 5 februari 2019.

Voncken, R., & Cremers, D. (2018). Welke bedrijven exporteren waarheen? *CBS Internationaliseringsmonitor 2018, eerste kwartaal editie: De positie van Nederland*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

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

5.

De relaties tussen het Nederlandse bedrijfsleven en de Verenigde Staten

Auteurs

Marjolijn Jaarsma

Rik van Roekel

7% omzet machine-industrie hangt samen met
goederenexport naar VS

1 265 bedrijven in de VS onder Nederlandse
zeggenschap



Nederland en de Verenigde Staten zijn op vele fronten met elkaar verweven. Multinationale bedrijven aan weerszijden van de Atlantische oceaan zijn daar een goed voorbeeld van. Dit hoofdstuk gaat dieper in op bedrijven die in Amerikaanse handen zijn, ondernemen in de VS of met de VS handelen. Wat kenmerkt ze en hoe ontwikkelen zij zich in termen van handel, omzet en werkgelegenheid?

5.1 Inleiding

Google, Coca Cola en American Express zijn bekende voorbeelden van Amerikaanse bedrijven in Nederland. Ruim 2 800 bedrijven stonden in 2016 onder Amerikaans zeggenschap; meer dan één op de vijf buitenlandse bedrijven. In dat jaar hadden zij ongeveer 200 duizend werkzame personen in dienst en waren daarmee de grootste buitenlandse werkgever in het Nederlandse bedrijfsleven. Er zijn verschillende redenen waarom buitenlandse bedrijven zich in Nederland vestigen. Zo heeft onze gunstige ligging in Europa, onze sterk ontwikkelde logistieke en data-infrastructuur, de relatief hoog opgeleide Nederlandse bevolking en ons gunstige vestigingsklimaat een grote aantrekkingskracht op buitenlandse investeerders, zoals die uit de VS.

Buitenlandse multinationals leveren een belangrijke bijdrage aan het Nederlandse bedrijfsleven. Ze zijn binnen het Nederlandse bedrijfsleven goed voor bijna 40 procent van de omzet, 29 procent van de toegevoegde waarde en hebben circa 17 procent van de werkzame personen in dienst. Eerder onderzoek van het CBS (2018a, 2018b, 2015) toont ook aan dat buitenlandse en Nederlandse multinationals een essentieel onderdeel vormen van de Nederlandse economie, bijvoorbeeld omdat zij vaak als schakel naar het buitenland fungeren voor kleinere bedrijven die zelf niet exporteren. Multinationals zijn – vaker dan het zelfstandig mkb – direct actief in internationale handel in goederen en diensten en het zijn zwaargewichten als het gaat om de handelswaarde.

2 820 Amerikaanse bedrijven
actief in Nederlandse bedrijfsleven
in 2016



Onzekere toekomstontwikkelingen

De afgelopen jaren pakken zich echter donkere wolken samen boven de internationale economie maar ook boven de bilaterale samenwerking tussen Nederland en de VS. Enkele media rapporteerden onlangs dat Amerikaanse bedrijven Nederland steeds vaker links laten liggen (AD, 2018; NOS, 2018). Een combinatie van een verlaging van de winstbelasting in de VS, de aankondiging van maatregelen tegen brievenbusfirma's in Nederland en een aanscherping van de expat-regeling zou Amerikaanse bedrijven afschrikken om in Nederland te investeren. Of de Amerikaanse bedrijvigheid in de Nederlandse economie daadwerkelijk afneemt, is op dit moment nog onduidelijk. Mogelijk hebben de genoemde maatregelen vooral effect op investeringen die uit fiscale overwegingen via Nederland lopen. Met name investeringen in holdings zijn fiscaal gedreven. De groei van de Amerikaanse positie aan directe investeringen in Nederlandse holdings vlakke in 2017 wel af, zie hoofdstuk 2. De meest recente NFIA-cijfers over buitenlandse investeerders in Nederland laten zien dat ook in 2018, net als in 2017, de meeste 'buitenlandse' banen in Nederland gecreëerd zijn door bedrijven uit de VS (Rijksoverheid, 2019).¹⁾

Daarnaast vaart de VS onder president Trump een andere koers als het gaat om internationale handel. Het nieuwe Amerikaanse handelsbeleid heeft onder andere tot gevolg gehad dat Amerika zich terugtrok uit het Trans-Pacific Partnership (TPP) en het nucleaire akkoord met Iran, er een heronderhandeling van de Noord-Amerikaanse Vrijhandelsovereenkomst (voorheen het NAFTA-verdrag) heeft plaatsgevonden en dat Amerika invoerheffingen heeft ingesteld op bepaalde producten (staal en aluminium) ter bescherming van Amerikaanse banen. Dit ontaardde in de loop van 2018 in een ongekende handelsoorlog tussen de VS en China, die inmiddels al maanden voortsleept en als consequentie heeft dat beide landen elkaars goederen stevige importheffingen hebben opgelegd. In december 2018 sloten de beide landen een 'wapenstilstand' van negentig dagen en tot 1 maart 2019 worden er geen nieuwe importheffingen opgelegd.

Deze ontwikkelingen missen hun uitwerking op Nederland niet. Zo heeft de Europese Commissie (2019) onlangs de groeiverwachtingen voor de Nederlandse economie voor 2019 naar beneden bijgesteld, van 2,4 procent groei naar 1,7 procent. Het handelsconflict tussen de VS en China, de Brexit en het afnemend consumentenvertrouwen worden als belangrijke redenen genoemd.

¹⁾ De cijfers van het NFIA – Invest in Holland wijken op een aantal fronten af van de CBS cijfers over buitenlandse investeerders in Nederland. Eén reden is dat het CBS bedrijfstakken als financiële instellingen, financiële dienstverlening en holdings buiten beschouwing laat bij deze cijfers. Zie paragraaf 5.7 voor meer achtergrondinformatie over wat volgens het CBS wél en niet tot het Nederlandse bedrijfsleven behoort.

Opbouw van dit hoofdstuk

Dit hoofdstuk biedt inzicht in de groep bedrijven die een investerings- en/of handelsrelatie hebben met de VS. Wat typeert deze bedrijven? In welke Nederlandse sectoren zijn ze actief en hoeveel werkgelegenheid creëren ze? Welke rol spelen ze in de internationale handel van Nederland en wat is het belang van handel voor deze bedrijven? Ook wordt nadrukkelijk gekeken naar Nederlandse bedrijven met dochterondernemingen in de VS. Samengevat staan de volgende vier invalshoeken met onderzoeksvragen centraal in dit hoofdstuk:

1. Amerikaanse multinationals in Nederland
 - a. Hoeveel Amerikaanse multinationals zijn er?
 - b. Welke bedrijfskenmerken hebben zij (grootte, activiteit, handel)?
 - c. Wat is het belang van deze bedrijven in termen van werkgelegenheid, omzet en handel? Zit hier dynamiek in?
 - d. Waar in Nederland zijn ze vooral vertegenwoordigd?
2. Bedrijven met internationale handel in goederen en diensten met de VS
 - a. Hoeveel bedrijven hebben zulke handel? Wat zijn hun bedrijfskenmerken?
 - b. Welke rol spelen Amerikaanse bedrijven in Nederland in deze handelsstromen?
 - c. Hoe groot is deze handel en hoe ontwikkelt deze zich?
 - d. Wat is het belang van de handel in de omzet van bedrijven met handel naar de VS?
3. Nederlandse multinationals in de VS
 - a. Hoeveel dochterbedrijven van Nederlandse multinationals zijn actief in de VS?
 - b. Welke kenmerken hebben deze Nederlandse dochters bijvoorbeeld ten opzichte van Canadese of andere Europese bedrijven in de VS?
 - c. Welk belang hebben ze in de Amerikaanse economie bijvoorbeeld qua werkgelegenheid, omzet en R&D uitgaven?
4. Wat is het belang van de Amerikaanse bedrijven in de Nederlandse economie als het gaat om innovatie en R&D?

Elke invalshoek wordt in een aparte paragraaf beschreven. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een samenvatting. Paragraaf 5.7 geeft een uitgebreide verantwoording van de gebruikte data en methoden. Data over de dochterbedrijven van Nederlandse multinationals die actief zijn in de VS is afkomstig van de website van het *Bureau of Economic Analysis* in de Verenigde Staten.

5.2 Kenmerken van Amerikaanse bedrijven in Nederland

Eén op de vijf buitenlandse bedrijven in Nederland is Amerikaans

Het Nederlandse bedrijfsleven (zie begrippenlijst) telde in 2016 bedrijven ruim 1,1 miljoen bedrijven, bijna 272 duizend méér dan in 2012. Hiervan waren er in 2016 ongeveer 13 duizend in buitenlands eigendom (begrippenlijst). Binnen deze buitenlandse bedrijven vormen Amerikaanse multinationals een aanzienlijke groep. Ruim 1 op de 5 buitenlandse multinationals, ofwel 2 820 bedrijven, stond in 2016 onder Amerikaanse zeggenschap.

Amerikaanse bedrijven zijn in Nederland relatief vaak actief in de sector informatie en communicatie (475 bedrijven in 2016), vergeleken met alle buitenlandse multinationals maar ook vergeleken met het hele bedrijfsleven. Binnen deze sector zijn ze vooral terug te vinden in de IT-dienstverlening (350 bedrijven) en diensten op het gebied van informatie (45). Ook in de Nederlandse industrie zijn Amerikaanse bedrijven goed vertegenwoordigd (460). In absolute zin waren in 2016 de meeste Amerikaanse bedrijven actief in de groot- en detailhandel (1 030).

5.2.1 Aantal en ontwikkeling buitenlandse multinationals in Nederland (2012-2016)

	2012			2016		
	waarvan			waarvan		
	totaal	buitenlands	Verenigde Staten	totaal	buitenlands	Verenigde Staten
Aantal bedrijven	862 695	9 565	2 095	1 134 680	13 075	2 820
Omzet (x mln euro)	1 416 170	500 165	160 540	1 442 788	554 012	184 024
Toegevoegde waarde (x mln euro)	310 022	83 089	26 260	346 975	100 952	31 561
Aantal werkzame personen (x 1 000)	4 675	858	205	5 599	967	201

Omzet Amerikaanse bedrijven in Nederland 184 miljard in 2016

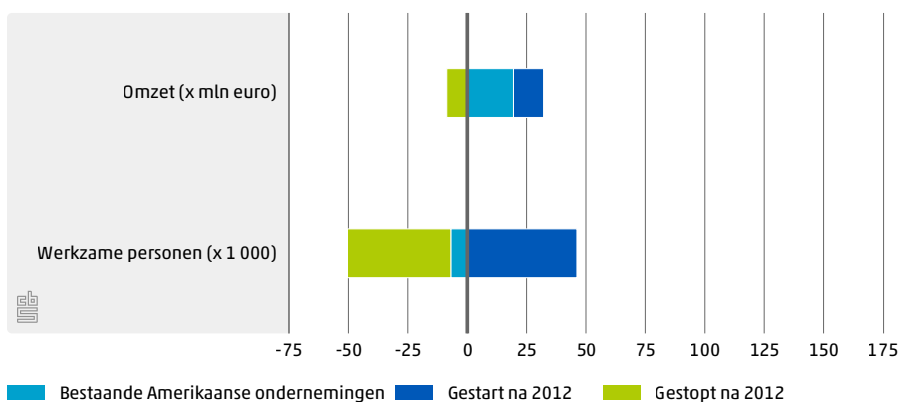
Gemeten in omzet en toegevoegde waarde is het belang van Amerikaanse bedrijven in Nederland groter dan in aantal bedrijven en werkzame personen, zie tabel 5.2.1. In 2016 wisten alle buitenlandse multinationals samen ongeveer 554 miljard euro omzet in het Nederlandse bedrijfsleven te realiseren. Een derde hiervan – 184 miljard – kwam tot stand dankzij Amerikaanse multinationals. Ook groeide de omzet bij Amerikaanse bedrijven in Nederland tussen 2012 en 2016 – met 15 procent – harder dan bij alle buitenlandse bedrijven in Nederland (11 procent). De grootste omzetgroei bij Amerikaanse bedrijven deed zich voor in de industrie; hier werd ruim 14 van de ruim 23 miljard extra omzet gerealiseerd. Ook bij Amerikaanse bedrijven in de informatie en communicatiesector groeide de omzet tussen 2012 en 2016 en wel met ruim 6 miljard. In de groot- en detailhandel zagen Amerikaanse multinationals hun omzet met 3,5 miljard afnemen in de onderzochte periode.

Omzetgroei het grootst bij bestaande Amerikaanse bedrijven

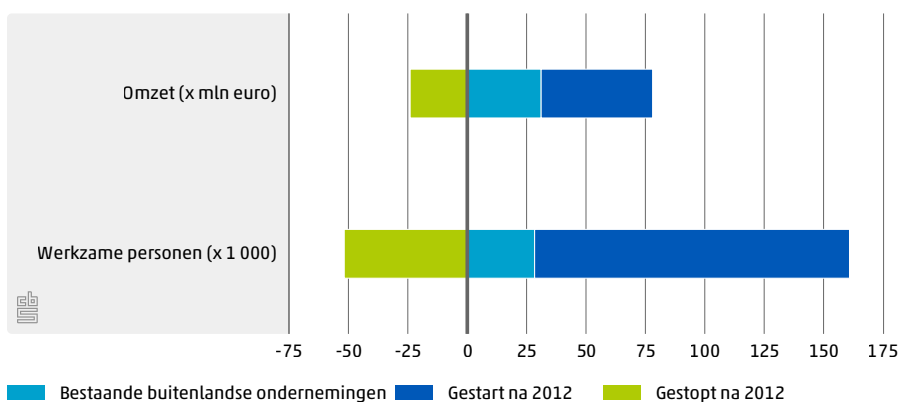
Figuur 5.2.2 laat zien dat de omzetgroei van Amerikaanse bedrijven tussen 2012 en 2016 vooral voor rekening kwam van bedrijven die ook in 2012 al in het Nederlandse bedrijfsleven actief waren. Deze bestaande bedrijven wisten in 2016 bijna 27 miljard omzet méér te genereren dan in 2012. Tussen 2012 en 2016 zijn er ook nieuwe Amerikaanse bedrijven bij gekomen.²⁾ Deze nieuwkomers waren in 2016 goed voor ruim 17 miljard omzet. Bij andere buitenlandse bedrijven in Nederland was de ontwikkeling omgekeerd; hier gaven de nieuwkomers een grotere impuls aan de omzetgroei, zoals blijkt uit figuur 5.2.3. Vooral Duitse, Belgische, Japanse en Britse bedrijven die sinds 2012 in het Nederlands bedrijfsleven actief werden, waren hier verantwoordelijk voor.

²⁾ Nieuw in 2016 is hier gedefinieerd als een bedrijf dat in 2012 niet actief was, noch in een andere hoedanigheid actief was onder één overkoepelende ondernemingengroep. Dit kan een *greenfield* investering zijn, maar bijvoorbeeld ook een overname door, of samenvoeging met een Amerikaans bedrijf waardoor er een heel nieuw bedrijf ontstaat in het bedrijvenregister.

5.2.2 Dynamiek in omzet en werkgelegenheid bij Amerikaanse bedrijven (2012-2016)



5.2.3 Dynamiek in omzet en werkgelegenheid bij buitenlandse bedrijven (2012-2016)



Krimp in werkgelegenheid bij Amerikaanse bedrijven tussen 2012 en 2016

Tabel 5.2.1 liet zien dat het aantal werkzame personen bij Amerikaanse bedrijven tussen 2012 en 2016 vrijwel gelijk is gebleven. Net als bij de omzetgroei gaat hier een behoorlijke dynamiek op bedrijfsniveau achter schuil. Zo blijkt dat het aantal werkzame personen bij Amerikaanse bedrijven met name op peil blijft dankzij de

toetreding van nieuwe Amerikaanse bedrijven sinds 2012. Bij deze nieuwkomers werkten in 2016 bijna 46 duizend Nederlanders (zie figuur 5.2.2). Dit compenseerde niet de afname in werkzame personen bij Amerikaanse bedrijven die sinds 2012 zijn gestopt. Eerder waren hier 43 duizend werkzame personen werkzaam. Opvallend om te zien is dat de werkgelegenheid daalde bij Amerikaanse bedrijven die zowel in 2012 als in 2016 in Nederland actief waren. Ondanks meer omzet, nam het aantal werkzame personen met bijna 7 duizend af. Dit betrof vooral werknemers bij Amerikaanse bedrijven in de groot- en detailhandel, wat past in het beeld van een lagere omzet. Hoofdstuk 6 van deze internationaliseringsmonitor gaat dieper in op de kenmerken van werknemers van Amerikaanse bedrijven in Nederland.

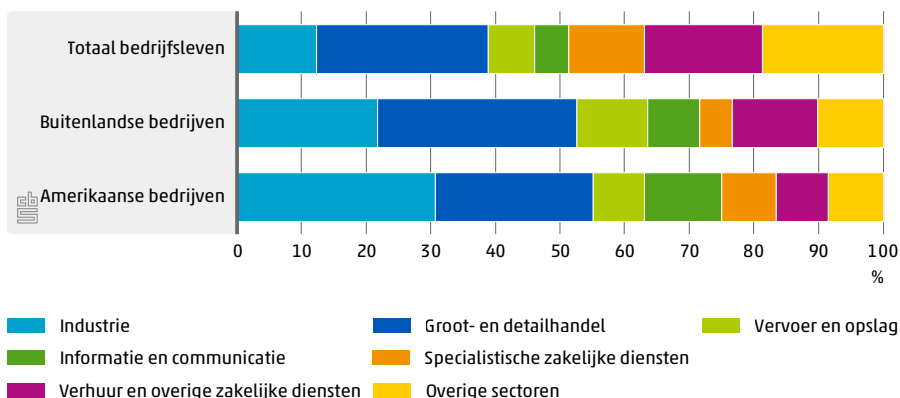
De werkgelegenheidsontwikkeling van Amerikaanse bedrijven in het Nederlandse bedrijfsleven staat in schril contrast met die van alle buitenlandse bedrijven in Nederland (figuur 5.2.3). Deze groeide tussen 2012 en 2016 in totaal met bijna 110 duizend werkzame personen. Bestaande buitenlandse bedrijven die zowel in 2012 als in 2016 actief waren in Nederland, realiseerden een groei in werkzame personen van 28 duizend. Hier waren vooral Duitse, Britse, Zwitserse maar ook Chinese (inclusief Hongkongse) bedrijven verantwoordelijk voor. De grootste groei in werkgelegenheid kwam echter door nieuwe buitenlandse bedrijven. Ongeveer 132 duizend werkzame personen werkten in 2016 bij een buitenlands bedrijf dat in 2012 nog niet bestond. Dit waren – naast Amerikaanse bedrijven – vooral Japanse, Duitse, Franse en Belgische bedrijven. Buitenlandse bedrijven die sinds 2012 zijn gestopt met activiteiten in Nederland, gaven toen werk aan bijna 52 duizend mensen.

Amerikaanse bedrijven genereren relatief veel werkgelegenheid in ICT

Figuur 5.2.4 laat zien hoe de werkgelegenheid bij Amerikaanse bedrijven in het Nederlandse bedrijfsleven in 2016 verdeeld was over de verschillende bedrijfstakken. Dit is vervolgens afgezet tegen de werkgelegenheid bij alle buitenlandse bedrijven in Nederland en tegen de totale werkgelegenheid in het Nederlandse bedrijfsleven. Werknemers van Amerikaanse bedrijven in Nederland zijn ten opzichte van andere werknemers in Nederland veel vaker werkzaam in de industrie. In 2016 was 31 procent van de werknemers van een Amerikaans bedrijf actief in de industrie, tegen 12 procent van alle werknemers in het bedrijfsleven. Ook is het aandeel werkzame personen in de informatie- en communicatiesector, met 12 procent, ruim het dubbele van het aandeel werknemers van bedrijven in Nederlands eigendom. De Amerikaanse dominantie in de sector informatie en communicatie is niet gering; ongeveer 8 procent van alle werknemers in deze sector

is werkzaam voor een Amerikaanse multinational. Werknemers van Amerikaanse bedrijven zijn, ten opzichte van andere werknemers, minder vaak terug te vinden in de groot- en detailhandel, verhuur en overige zakelijke diensten.

5.2.4 In welke sectoren zijn werknemers van Amerikaanse multinationals goed vertegenwoordigd? (2016)



Amerikaanse bedrijven met internationale handel vaak actief in industrie

Naast omzet en werkgelegenheid is het ook relevant om te bekijken of en welke internationale handelsactiviteiten de Amerikaanse bedrijven in Nederland ontplooiën.³⁾ Dit biedt inzicht in welk type Amerikaanse bedrijven hier actief is. Een Amerikaans bedrijf dat vooral goederen invoert, kan vooral gericht zijn op het bevoorraden van de Nederlandse markt en als Nederlands verkoopkantoor voor een Amerikaanse producent fungeren. Een Amerikaans bedrijf dat zowel invoert als uitvoert kan als schakel in een wereldwijde productieketen opereren.

Bijna de helft van de 2 820 bedrijven onder Amerikaanse zeggenschap wordt gevormd door kleine bedrijven (1–10 werkzame personen). Van deze groep kleine bedrijven gaf 33 procent aan in 2016 goederen te hebben geëxporteerd, en 47 procent heeft in dat jaar goederen geïmporteerd. Het aandeel Amerikaanse bedrijven met goederenhandel hangt positief samen met de omvang. In 2016 gaf

³⁾ Hierbij wordt alleen gekeken naar goederenhandel en is een importeur een bedrijf dat voor minimaal 5 000 euro heeft geïmporteerd en een exporteur een bedrijf dat voor minimaal 5 000 euro heeft geëxporteerd.

meer dan 75 procent van de grote Amerikaanse bedrijven aan goederen te exporteren en importeren, en de zeventig grootste (met meer dan 500 werkzame personen) importeerden bijna allemaal.

5.2.5 Zeggenschap van bedrijven naar grootteklasse en aandeel handelaren, 2016

	Aantal bedrijven	waarvan		Aantal bedrijven met buitenlands zeggenschap	waarvan		Aantal bedrijven met zeggenschap VS	waarvan	
		goederen- exporteur	goederen- importeur		goederen- exporteur	goederen- importeur		goederen- exporteur	goederen- importeur
Grootteklasse		%			%			%	
0 tot 10 werkzame personen	1 086 880	4	8	7 320	33	47	1 310	33	47
10 tot 50 werkzame personen	38 115	31	48	3 180	56	78	770	57	77
50 tot 250 werkzame personen	8 075	50	69	1 965	71	90	580	71	89
250 tot 500 werkzame personen	900	56	76	340	75	95	90	84	96
500 of meer werkzame personen	710	61	80	270	71	93	70	78	97
Totaal bedrijfsleven	1 134 680	5	10	13 075	46	63	2 820	50	67

In 2016 bestond het Nederlandse bedrijfsleven voor bijna 96 procent uit bedrijven met minder dan 10 werkzame personen. Hier zitten veel zzp'ers en kleine zelfstandige ondernemers tussen, die doorgaans geen internationale goederenhandel hebben. Het aandeel bedrijven met goederenhandel is dan ook groter bij grotere bedrijven en het grootst bij bedrijven met meer dan 500 werkzame personen. Gemiddeld gaf 5 procent van het bedrijfsleven aan goederen te hebben geëxporteerd en 10 procent had import van goederen in 2016. Deze aandelen zijn een stuk groter bij de subpopulatie van Amerikaanse bedrijven. Gemiddeld genomen exporteerde de helft van alle Amerikaanse bedrijven goederen in 2016 en twee derde importeerde goederen. Daarmee zijn Amerikaanse bedrijven véél vaker actief in internationale goederenhandel dan het doorsnee bedrijf. Vergeleken met alle buitenlandse bedrijven zijn de verschillen kleiner, maar nog altijd komt internationale goederenhandel vaker voor onder Amerikaanse bedrijven. Vooral de grotere Amerikaanse bedrijven (vanaf 250 werkzame personen) hebben relatief

vaak goederenhandel ten opzichte van andere buitenlandse multinationals in Nederland.

Import en export van goederen kwam in 2016 bij Amerikaanse bedrijven in Nederland het vaakst voor bij bedrijven in de industrie; respectievelijk bij 85 en 91 procent van de bedrijven. Daarna volgen Amerikaanse bedrijven in de groot- en detailhandel; hier had meer dan twee op de drie Amerikaanse bedrijven goederenhandel. In de sector vervoer en opslag wordt bovengemiddeld gehandeld. In de sector informatie en communicatie had een relatief klein gedeelte internationale goederenhandel. Dit is ook de enige sector waar het aandeel goederenimporteurs kleiner is dan voor het doorsnee buitenlandse bedrijf; in alle andere bedrijfstakken waren Amerikaanse bedrijven vaker actief in goederenhandel dan andere buitenlandse bedrijven.

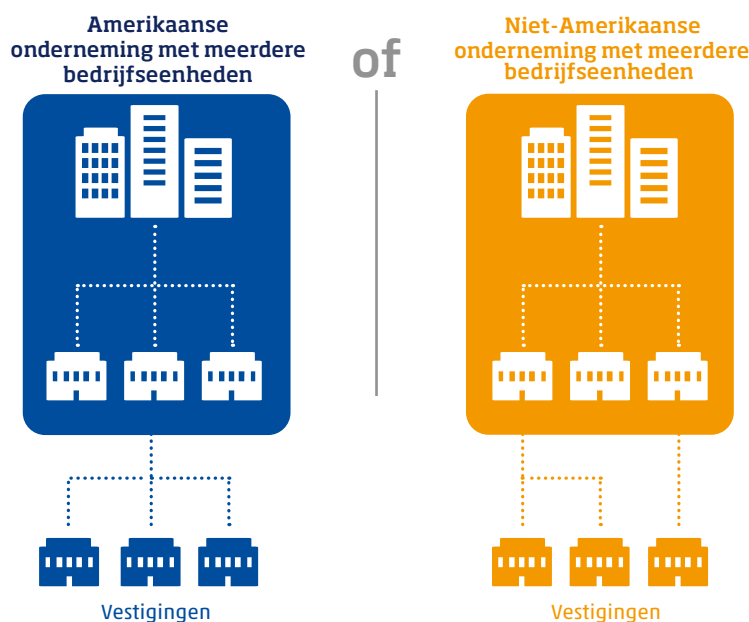
5.2.6 Zeggenschap van bedrijven per sector en aandeel handelaren, 2016

Sector	waarvan			Aantal bedrijven met buiten- lands zeggen- schap	waarvan		Aantal bedrijven met zeggen- schap VS	waarvan	
	Aantal bedrijven	goederen- exporteur	goederen- importeur		goederen- exporteur	goederen- importeur		goederen- exporteur	goederen- importeur
	%				%			%	
Delfstoffenwinning	465	21	28	80	49	65	20	61	67
Industrie	65 245	18	25	1 895	76	86	460	85	91
Waterbedrijven en afvalbeheer	1 810	16	22	80	46	68	5	.	.
Bouwnijverheid	167 020	2	5	310	19	53	25	.	.
Handel	250 115	13	28	5 360	59	78	1 030	66	82
Vervoer en opslag	42 080	5	8	875	36	50	115	53	69
Horeca	58 090	0	6	115	16	66	20	.	.
Informatie en communicatie	92 840	4	4	1 400	24	39	475	22	42
Verhuur en handel van onroerend goed	27 560	1	3	275	5	27	60	6	39
Specialistische zakelijke dienstverlening	345 525	2	3	1 990	24	40	480	26	45
Verhuur en overige zakelijke dienstverlening	72 960	3	5	630	21	42	125	22	44
Reparatie van computers en consumentenartikelen	9 765	2	8	15	60	73	5	.	.
Totaal bedrijfsleven	1 134 680	5	10	13 075	46	63	2 820	50	67

Meeste vestigingen van Amerikaanse bedrijven in Amsterdam

Figuur 5.2.8 laat voor het jaar 2016 zien waar in Nederland Amerikaanse bedrijven gevestigd waren. Dit is gedaan op het niveau van vestigingen (zie begrippenlijst). Of een bedrijf onder buitenlandse, dan wel Amerikaanse zeggenschap valt, wordt bepaald op het niveau van de ondernemingengroep. Een ondernemingengroep kan uit één of meerdere bedrijfseenheden bestaan, die op hun beurt weer uit één of meerdere bedrijfsvestigingen kunnen bestaan. Infographic 5.2.7 geeft aan hoe vestigingen onder Amerikaans of niet-Amerikaans zeggenschap worden gerekend. Vestigingen kunnen altijd aan een locatie gekoppeld worden via hun postcode. Figuur 5.2.8 geeft per COROP-gebied het aandeel buitenlandse vestigingen in alle bedrijfsvestigingen weer en figuur 5.2.9 geeft per COROP gebied aan welk deel van die buitenlandse vestigingen op hun beurt onder Amerikaanse zeggenschap valt.

5.2.7 Ondernemingen kunnen bestaan uit één of meerdere bedrijfseenheden en kunnen één of meerdere vestigingen hebben



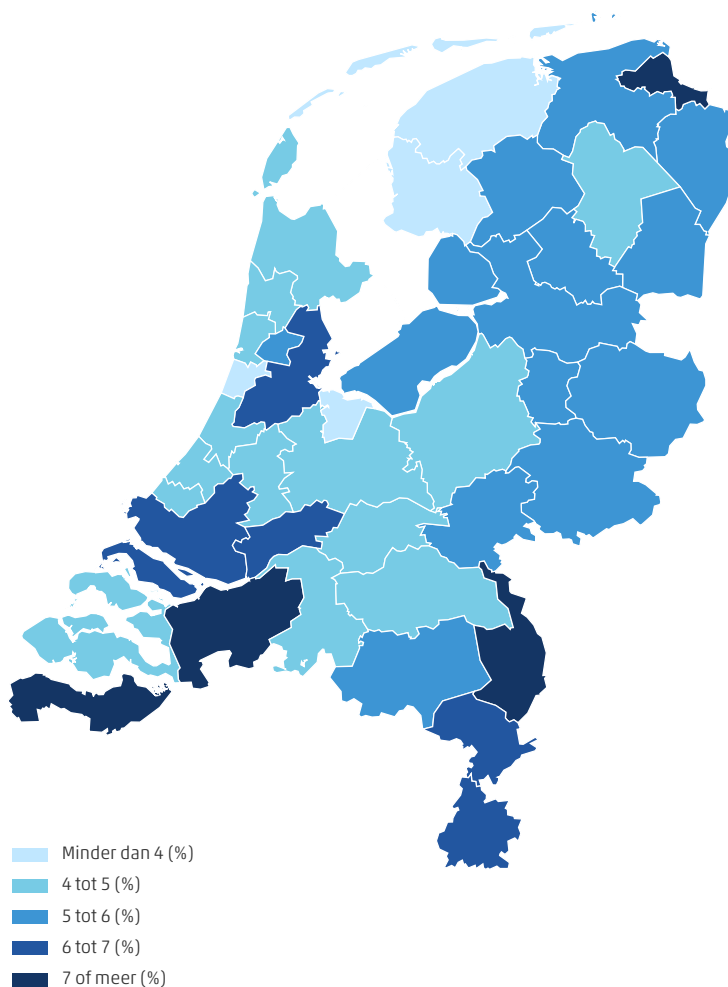
Bron: CBS, CBS/TNO



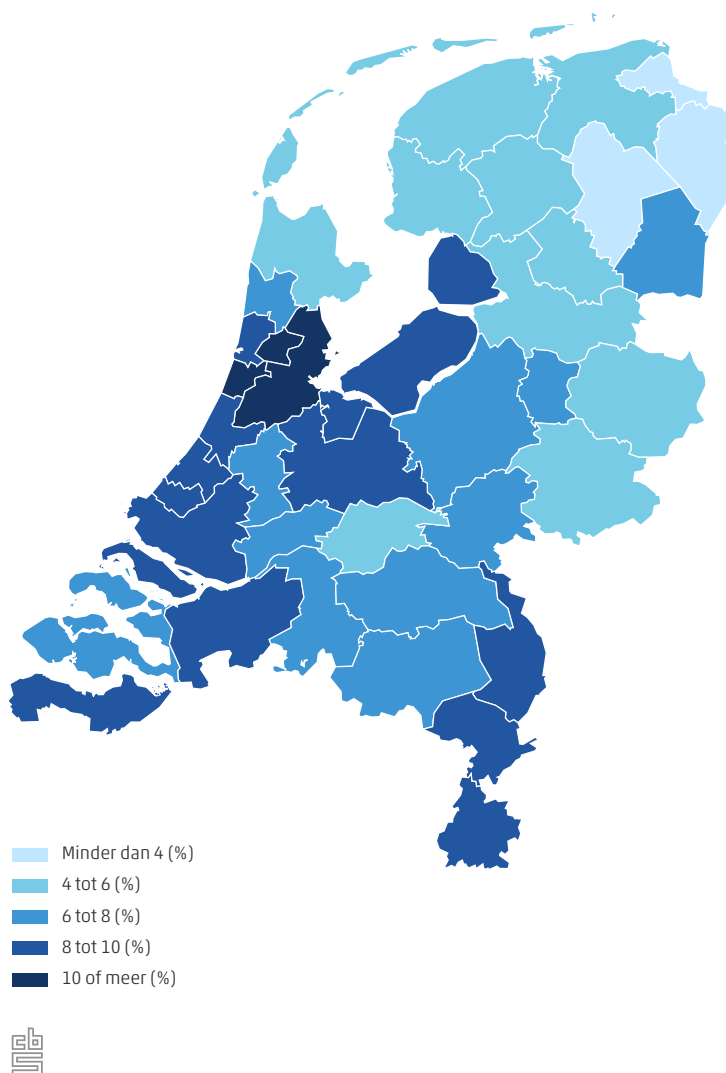
In 2016 telde het Nederlandse bedrijfsleven ongeveer 1,1 miljoen bedrijfsvestigingen. Hiervan stond iets meer dan 5 procent onder buitenlandse zeggenschap en 0,5 procent onder Amerikaans zeggenschap. Daarmee stond bijna 1 op de 10 buitenlandse vestigingen in 2016 onder Amerikaans bewind. Vestigingen van

Amerikaanse bedrijven zijn goed vertegenwoordigd in Amsterdam, Zaandam, Haarlem, de Gooi- en Vechtstreek, West-Noord-Brabant en Rijnmond. Het totale aandeel buitenlandse vestigingen was daarentegen het grootst in Delfzijl, Zeeuws-Vlaanderen, Noord-Limburg, West-Noord-Brabant en Zuid-Limburg. Daaruit is op te maken dat grensstreken relatief veel vestigingen onder buitenlands zeggenschap hebben, maar dat Amerikaanse bedrijven relatief vaak de voorkeur geven aan de Randstad. Zeeuws-Vlaanderen en Delfzijl hebben relatief het grootste aandeel vestigingen onder buitenlands zeggenschap, maar in absolute zin zijn dit er maar heel weinig.

5.2.8 Aandeel vestigingen onder buitenlandse zeggenschap, per COROP-gebied, 2016



5.2.9 Vestigingen onder Amerikaanse zeggenschap als aandeel van alle buitenlandse vestigingen, per COROP-gebied, 2016



Met bijna 120 duizend bedrijfsvestigingen telde Groot-Amsterdam de meeste bedrijfsvestigingen in 2016. Hier zijn ruim 7 000 bedrijfsvestigingen onderdeel van een buitenlandse multinational waarvan bijna 1 200 onder Amerikaans zeggenschap (circa 17 procent). Hierna volgen in absolute aantallen Groot-Rijnmond en Utrecht met respectievelijk 475 en 405 Amerikaanse vestigingen. Haarlem heeft met 3,4 procent relatief de minste buitenlandse vestigingen, maar ruim 10 procent hiervan viel onder Amerikaanse zeggenschap. Dit beeld is sinds 2012 weinig

veranderd op iets grotere aandelen buitenlandse en Amerikaanse bedrijfsvestigingen in Nederland na.

5.3 Bedrijven met internationale handel en een relatie met de VS

In deze paragraaf staan bedrijven met internationale handel centraal, in tegenstelling tot de vorige paragraaf waarin zeggenschap centraal stond. Hier wordt voortgebouwd op tabellen 5.2.5 en 5.2.6 waarin werd aangegeven hoe vaak internationale goederenhandel voorkomt, in het bedrijfsleven en bij bedrijven onder buitenlandse dan wel Amerikaanse zeggenschap. In deze paragraaf wordt uiteengezet hoe groot deze goederenhandel is, welk aandeel handel met de VS hierin vormt en welk belang deze handel heeft voor de verschillende type bedrijven. Zijn er bedrijven die wat betreft hun goederenhandel grotendeels of zelfs volledig afhankelijk zijn van handel met de VS en zo ja om welke bedrijven gaat het dan? Dit geeft een indruk van de afhankelijkheid van de handel met de VS voor verschillende typen bedrijven. Voor zover mogelijk worden in deze paragraaf ook de kenmerken van bedrijven met dienstenhandel met de VS uiteengezet.⁴⁾

Omdat in deze paragraaf het kenmerk zeggenschap niet terugkomt, is het mogelijk om hier het meest actuele verslagjaar voor de internationale handel in goederen en diensten te laten zien, namelijk 2017.

Goederenhandelaren met VS relatief vaak groot

In 2017 waren er ongeveer 74 duizend bedrijven in de hele Nederlandse economie actief in de export van goederen⁵⁾, zie tabel 5.3.1. In dat jaar telde Nederland ook bijna 141 duizend importeurs.⁶⁾ Van deze groep bedrijven rapporteerden in 2017 iets meer dan 7 duizend bedrijven goederenexport naar de VS⁷⁾, wat neerkomt op circa 9 procent van alle exporteurs. Iets meer dan 11 duizend bedrijven hebben in 2017 goederen uit de VS geïmporteerd⁸⁾ en dat is zo'n 8 procent van alle importeurs. Met name bij het grootbedrijf handelde een groot deel met de VS: meer dan

4) Omdat in deze paragraaf het kenmerk zeggenschap niet terugkomt, is er voor gekozen om hier het meest actuele verslagjaar (2017) te laten zien. Daarbij hebben de cijfers in deze paragraaf betrekking op de gehele Nederlandse economie, en niet alleen het (niet-financiële) bedrijfsleven. Zie begrippenlijst.

5) Bedrijven die voor minimaal 5 000 euro aan goederen aan het buitenland verkocht.

6) Bedrijven die voor minimaal 5 000 euro aan goederen hebben ingevoerd vanuit het buitenland.

7) Bedrijven die voor minimaal 5 000 euro aan goederen aan de Verenigde Staten hebben verkocht.

8) Bedrijven die voor minimaal 5 000 euro aan goederen uit de Verenigde Staten hebben ingevoerd.

40 procent van de bedrijven met 250 of meer werkzame personen exporteert naar de VS en ruim een derde importeerde goederen uit de VS.

5.3.1 Aantal bedrijven met goederenhandel, totaal en met VS, naar omvang (2017)

	Aantal bedrijven		Aandeel bedrijven met export naar de VS	Aantal bedrijven		Aandeel bedrijven met import uit de VS
	met goederen- export	met goederen- export naar de VS		met goederen- import	met goederen- import uit de VS	
Omvang			%			%
0 tot 10 werk- zame personen	54 340	2 675	5	110 725	5 605	5
10 tot 50 werk- zame personen	14 205	2 235	16	21 730	2 880	14
50 tot 250 werk- zame personen	4 640	1 630	35	6 605	1 880	30
250 tot 500 werkzame personen	605	260	43	890	315	35
500 of meer werkzame personen	555	225	41	990	345	35
Totaal aantal bedrijven	74 350	7 030	9	140 940	11 030	8

De verschillen zijn wat bescheidener als de cijfers worden uitgesplitst naar sectoren en bedrijfstakken, zie tabel 5.3.2. Het grootste aantal bedrijven dat goederenhandel heeft met de VS zit in de industrie en in de groot- en detailhandel (vergelijk met tabel 5.2.6). Bij de handel is dit echter niet veel anders dan het landelijk gemiddelde, maar bij de industrie is dit relatief meer. Het grootste aandeel exporteurs naar de VS binnen de industrie is te vinden bij de chemische en farmaceutische industrie, maar ook bij de vervaardiging van computers en machines. Deze industriële branches kennen ook de meeste bedrijven die uit de VS importeren, waarbij de farmaceutische industrie met 40 procent de kroon spant. Binnen de sector handel is het vooral de groothandel die goederen met de VS verhandelt.

5.3.2 Aantal bedrijven met goederenhandel, totaal en met VS, naar sector (2017)

Sector	Aantal bedrijven		Aandeel bedrijven met export naar de VS	Aantal bedrijven		Aandeel bedrijven met import uit de VS
	met goederen- export	met goederen- export naar de VS		met goederen- import	met goederen- import uit de VS	
			%			%
Landbouw, bosbouw en visserij	4 915	110	2	6 925	90	1
Delfstoffenwinning	110	25	23	135	40	30
Industrie	12 000	2 375	20	16 725	2 210	13
voedingsmiddelenindustrie	940	155	16	1 475	130	9
drankenindustrie	70	15	21	180	15	8
textielindustrie	320	80	25	525	60	11
papierindustrie	225	50	22	230	40	17
grafische industrie	505	25	5	695	35	5
chemische industrie	500	180	36	545	165	30
farmaceutische industrie	100	30	30	125	50	40
rubber- en kunststofproduct- industrie	705	175	25	870	140	16
bouwmaterialenindustrie	330	40	12	660	45	7
basismetalaalindustrie	175	45	26	190	30	16
metaalproductenindustrie	2 040	290	14	2 685	185	7
elektrotechnische industrie	560	205	37	650	230	35
elektrische apparatenindustrie	395	90	23	495	90	18
machine-industrie	1 600	550	34	1 705	460	27
auto- en aanhangwagenindustrie	275	40	15	365	55	15
overige transportmiddelen- industrie	280	50	18	330	75	23
overige industrie	590	110	19	1 050	140	13
reparatie en installatie van machines	1 140	135	12	1 645	190	12
Energievoorziening	.	.	.	.	.	.
Bouwnijverheid	2 545	95	4	8 420	145	2
Handel	33 865	2 880	9	71 860	5 750	8
autohandel en -reparatie	3 695	140	4	7 375	595	8
groothandel en handels- bemiddeling	25 575	2 445	10	35 240	4 245	12
detailhandel (niet in auto's)	4 595	290	6	29 245	915	3
Vervoer en opslag	2 405	275	11	3 390	350	10
Horeca	.	.	.	.	.	.
Informatie en communicatie	3 675	220	6	4 215	505	12
Financiële instellingen	1 440	85	6	2 705	175	6
Verhuur en handel van onroerend goed	.	.	.	.	.	.
Specialistische zakelijke dienstverlening	7 980	635	8	10 085	945	9
Verhuur en overige zakelijke dienstverlening	1 965	95	5	3 460	170	5
Overheid	.	.	.	.	.	.

5.3.2 Aantal bedrijven met goederenhandel, totaal en met VS, naar sector (2017) (vervolg)

	Aantal bedrijven		Aandeel bedrijven met export naar de VS	Aantal bedrijven		Aandeel bedrijven met import uit de VS
	met goederen- export	met goederen- export naar de VS		met goederen- import	met goederen- import uit de VS	
Onderwijs	.	.	.	.	.	.
Gezondheids- en welzijnszorg	.	.	.	.	.	.
Cultuur, sport en recreatie	.	.	.	.	.	.
Reparatie van computers en consumentenartikelen	200	20	10	815	40	5
Totaal Nederlandse economie	74 350	7 030	9	140 940	11 030	8

Belang goederenexport naar Verenigde Staten

In 2017 telde de Nederlandse economie ruim 74 duizend bedrijven met goederenexport. Meer dan 7 000 bedrijven exporteerden naar de VS, voor een gemiddeld bedrag van 2 miljoen euro, zoals blijkt uit de laatste regel van tabel 5.3.3. Bijna de helft (44 procent) van deze exporteurs is echter voor nog geen 5 procent afhankelijk van de VS als afzetmarkt. Voor circa 17 procent van de bedrijven die naar de VS exporteerden in 2017 ging minimaal de helft van hun goederenexport naar de VS en 7 procent van de exporteurs was voor meer dan 95 procent van zijn goederenexport afhankelijk van de VS. Hiermee zijn goederenexporteurs vrijwel even afhankelijk van export naar de VS als van export naar het Verenigd Koninkrijk (CBS, 2017).

Bedrijven in de industrie en groot- en detailhandel exporteerden gemiddeld het meest naar de VS. Als we echter kijken naar hoeveel van deze bedrijven vrijwel uitsluitend afhankelijk is van de VS als afzetmarkt, zien we dat dat bij de industrie slechts 3 procent is en bij de handel 5 procent. In beide sectoren is bijna de helft van de bedrijven slechts voor minder dan 5 procent afhankelijk van export naar de VS. Deze sectoren als geheel exporteren dus ook veel naar andere landen. De industrie en de handel zijn in tabel 5.3.3 echter verder opgedeeld naar bedrijfstak omdat de onderliggende bedrijfstakken sterk verschillen in hun afhankelijkheid van de export naar de VS, én bovendien veel exporteurs naar de VS bevatten.

5.3.3 Bedrijven met goederenexport naar de Verenigde Staten en het belang daarvan in totale goederenexport

	Aantal bedrijven met export	Aantal bedrijven met export naar VS	Gemiddelde export naar VS	Belang VS in totale goederenexport				
				minder dan 5%	5% tot 25%	25% tot 50%	50% tot 95%	95% of meer
Bedrijfstak	x 1 000 euro							
Landbouw, bosbouw en visserij	4 915	110	1 383	46	25	11	8	11
Delfstoffenwinning	110	25	1 978	44	36	8	8	4
Industrie	12 000	2 375	3 958	49	30	10	7	3
voedingsmiddelenindustrie	940	155	3 846	70	15	8	5	3
drankenindustrie	70	15	12 033	38	31	12	12	6
tabaksindustrie	.	.	1 556	100	0	0	0	0
textielindustrie	320	80	1 114	49	36	13	1	1
kledingindustrie	170	15	37	47	20	13	20	0
leer- en schoenenindustrie	100	15	151	47	35	6	12	0
houtindustrie	320	25	662	48	35	9	8	0
papierindustrie	225	50	1 841	59	25	8	6	2
grafische industrie	505	25	232	58	23	12	4	4
aardolie-industrie	.	.	37 625	71	29	0	0	0
chemische industrie	500	180	6 874	57	31	6	5	1
farmaceutische industrie	100	30	7 859	66	12	6	6	9
rubber- en kunststof- productindustrie	705	175	1 116	60	25	7	7	1
bouwmaterialenindustrie	330	40	1 345	45	32	8	11	5
basismetalaalindustrie	175	45	13 179	61	33	4	2	0
metaalproductenindustrie	2 040	290	847	50	31	7	7	4
elektrotechnische industrie	560	205	5 661	34	38	16	7	4
elektrische apparatenindustrie	395	90	3 056	47	32	12	7	1
machine-industrie	1 600	550	4 900	44	36	11	7	2
auto- en aanhangwagenindustrie	275	40	5 344	69	21	7	2	0
overige transportmiddelen- industrie	280	50	6 752	45	25	12	12	6
meubelindustrie	625	40	154	51	28	5	13	3
overige industrie	590	110	1 399	40	27	14	13	6
reparatie en installatie van machines	1 140	135	5 068	40	30	14	8	8
Waterbedrijven en afvalbeheer	300	15	391	46	23	23	8	0
Bouwnijverheid	2 545	95	307	32	34	11	14	10
Handel	33 865	2 880	1 153	49	27	10	9	5
autohandel en -reparatie	3 695	140	220	49	21	15	11	4
groothandel en handels- bemiddeling	25 575	2 445	1 291	52	27	9	7	4
detailhandel (niet in auto's)	4 595	290	446	16	24	16	26	17
Vervoer en opslag	2 405	275	3 309	34	33	11	12	11

5.3.3 Bedrijven met goederenexport naar de Verenigde Staten en het belang daarvan in totale goederenexport (vervolg)

	Aantal bedrijven met export	Aantal bedrijven met export naar VS	Gemiddelde export naar VS	Belang VS in totale goederenexport				
				minder dan 5%	5% tot 25%	25% tot 50%	50% tot 95%	95% of meer
Horeca	.	.	108	10	10	30	10	40
Informatie en communicatie	3 675	220	925	28	30	13	13	16
Financiële instellingen	1 440	85	646	25	24	16	20	15
Verhuur en handel van onroerend goed	.	.	170	42	0	25	25	8
Specialistische zakelijke dienstverlening	7 980	635	1 179	28	27	17	15	12
Verhuur en overige zakelijke dienstverlening	1 965	95	544	28	21	19	15	17
Reparatie van computers en consumentenartikelen	200	20	809	22	28	22	28	0
Totale Nederlandse economie	74 350	7 030	2 147	44	28	11	10	7

Binnen de industrie exporteerde de aardolie-industrie gemiddeld voor het hoogste bedrag naar de VS. Geen enkel bedrijf in deze branche is echter voor meer dan 25 procent afhankelijk van de VS voor de exportwaarde. Dit ligt anders bij de farmaceutische industrie: 15 procent van de exporteurs naar de VS binnen de farmaceutische industrie is voor meer dan 75 procent van de totale export afhankelijk van de VS als handelspartner. Daarmee zijn exporteurs in de farmaceutische industrie wat betreft hun goederenexport het meest afhankelijk van de VS. In de wat kleinere kleding-, tabaks-, leer- en schoenenindustrie en in de bouwmaterialenindustrie zien we een relatief wat hogere exportafhankelijkheid van de VS. De machine-industrie, basismetaal en metaalproductenindustrie, waarvan veel goederen hun weg naar de VS vinden (zie bijvoorbeeld hoofdstuk 3 en 4 van deze editie) zijn wat betreft hun totale goederenexport minder afhankelijk van de VS dan de gemiddelde exporteur.

Binnen de sector handel is de groothandel verantwoordelijk voor het grootste deel van de exportwaarde naar de VS, maar meer dan de helft van de bedrijven in deze sector is voor minder dan 5 procent afhankelijk van de VS. Binnen de detailhandel ligt dit anders: bijna 30 procent van bedrijven in de detailhandel zijn voor meer dan 75 procent van de exportwaarde afhankelijk van de VS. Bedrijfstakingen die meer belang hebben bij de VS als afzetmarkt zijn de informatie en communicatie branche, horeca, specialistische zakelijke dienstverleners en de bouwnijverheid. Deze laatste

exporteert gemiddeld weinig, maar een kwart van de exporteurs is wel meer voor meer dan de helft van hun export afhankelijk van de VS.

Samenvattend kan er gesteld worden dat voor de meeste bedrijven met goederenexport naar de VS, deze export naar de VS niet het grootste gedeelte van hun goederenexport vormt. Voor minder dan 1 op de 5 bedrijven is goederenexport naar de VS meer dan de helft van hun totale export.

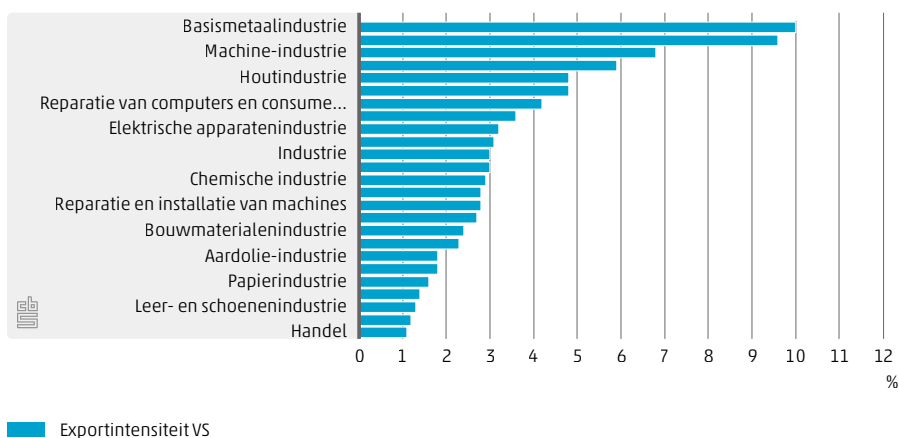
Naast het belang van de export naar de VS in de totale export, is ook het aandeel van de export naar de VS in de totale omzet van deze Nederlandse exporteurs een indicator hoe belangrijk de VS is als afzetmarkt. Dit is de zogenaamde exportintensiteit en deze zegt iets over de omvang van de export ten opzichte van de totale omzet. Een bedrijf kan qua goederenexport compleet afhankelijk zijn van één afzetmarkt, maar goederenexport is slechts een onderdeel van het totale verdienmodel van een bedrijf. Het is net zo goed mogelijk dat een bedrijf qua export geheel afhankelijk is van de VS, maar dat het bedrijf 99 procent van zijn omzet op de Nederlandse markt behaalt. Om hier meer inzicht in te krijgen is in figuur 5.3.4 de exportintensiteit per bedrijfstak afgebeeld.

7 procent omzet machine-industrie hangt samen met goederenexport naar VS

De grootste exportintensiteiten voor goederenexport naar de VS zijn te vinden in de basismetaleindustrie en de drankenindustrie. Voor beide sectoren is de exportintensiteit rond de 10 procent. Hierop volgt de machine-industrie met bijna 7 procent. Ondanks dat deze bedrijfstakken wat betreft hun goederenexport niet volledig afhankelijk zijn van de VS, vormt deze export naar de VS een niet te verwaarlozen aandeel in hun totale omzet.

In figuur 5.3.4 is de top 25 van bedrijfstakken in termen van exportintensiteit weergegeven. Deze liggen allen boven de 1 procent. De grootste exportintensiteiten zijn terug te vinden in de verschillende onderdelen van de industrie. De totale industrie heeft een exportintensiteit van 3 procent naar de VS. De groothandel is maar voor een klein deel afhankelijk van de VS in haar totale exportwaarde en heeft een exportintensiteit naar de VS van 1,2 procent.

5.3.4 Exportintensiteit van exporteurs naar de VS per sector

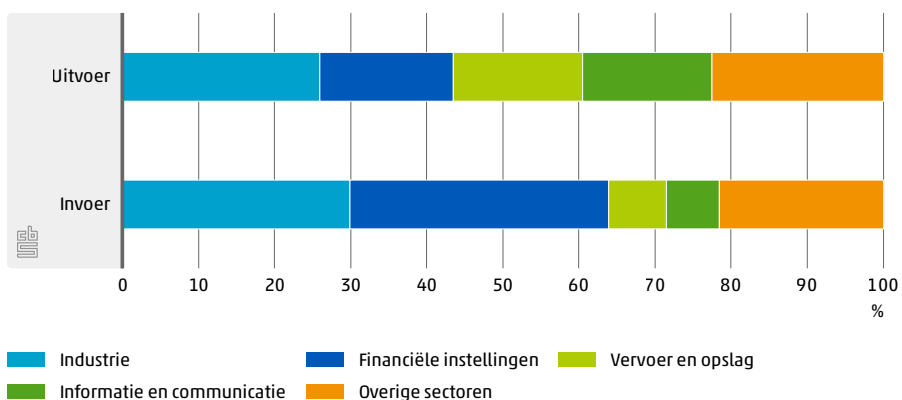


Dienstenhandel met de VS voornamelijk bij grootbedrijf

In 2017 is er voor ruim 14,5 miljard euro aan diensten geëxporteerd naar de VS. De dienstenimport was goed voor bijna 21 miljard euro. De waarde van de dienstenexport naar de VS bestond voor een groot gedeelte uit technische, aan de handel gerelateerde diensten, vervoersdiensten en telecommunicatie-, computer- en informatiediensten. De dienstenimport bestond voor ruim 20 procent uit vergoedingen voor intellectueel eigendom. Ook de inkoop van professionele en managementadviezen en telecommunicatie-, computer- en informatiediensten zijn diensten die Nederland geleverd krijgt uit de VS.

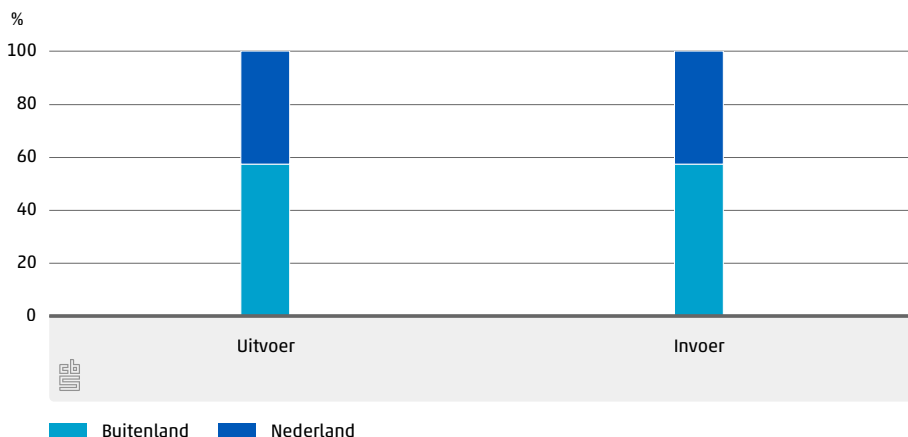
De grootste importeurs van diensten uit de VS zijn de industrie en de financiële instellingen, die samen goed waren voor ruim 60 procent van deze import. Ook is de industrie de grootste dienstenexporteur met ruim een kwart van de waarde. Vier sectoren zijn in 2017 goed voor bijna 80 procent van de import- en exportwaarde.

5.3.5 Relatieve waarde van de dienstenhandel met de VS bij verschillende sectoren, 2017

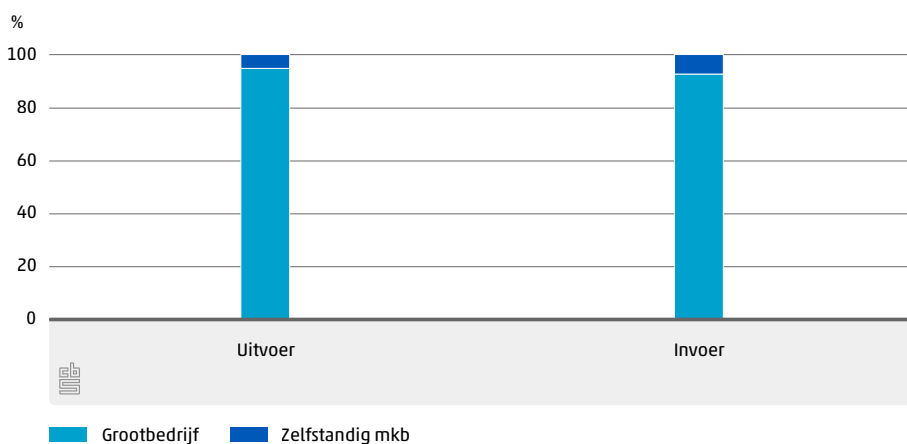


Voor wat betreft het zeggenschap over de bedrijven met dienstenhandel met de VS, is iets meer dan de helft van invoer- en uitvoerwaarde afkomstig van bedrijven onder buitenlands zeggenschap, zie figuur 5.3.6. Bovendien is het grootbedrijf goed voor ongeveer 90 procent van de invoer- en uitvoerwaarde, het restant is voor rekening van het zelfstandig MKB, zie figuur 5.3.7.

5.3.6 Relatieve waarde van de dienstenhandel met de VS bij bedrijven onder Nederlandse en buitenlandse zeggenschap, 2017



5.3.7 Relatieve waarde van de dienstenhandel met de VS bij het grootbedrijf en het zelfstandig mkb, 2017



Bedrijven in de VS met internationale goederenhandel met Nederland

Uit tabellen 5.3.1 bleek dat in Nederland in 2017 circa 7 duizend bedrijven goederen naar de VS exporteerden en ruim 11 duizend bedrijven goederen uit de VS importeerden. Daarmee heeft bijna 1 op de 10 goederenhandelaren in Nederland een relatie met de VS. Deze tekstbox geeft inzicht in het aantal bedrijven in de VS dat goederenhandel drijft met Nederland en welk aandeel zij vormen in het totaal aantal goederenhandelaren in de VS.

In 2016, het meest recente jaar waarvoor gegevens beschikbaar zijn, importeerden bijna 8 duizend bedrijven in de VS goederen uit Nederland. In 2008 waren dat er nog bijna 7 duizend. In 2016 telde VS in totaal 211 335 bedrijven die goederen importeerden. Het aandeel bedrijven dat goederen uit Nederland importeerde komt daarmee uit op 3,8 procent, ruim lager dan het aandeel bedrijven in Nederland dat goederen uit de VS importeert. Iets meer dan een kwart van deze Amerikaanse importeurs bestond in 2016 uit bedrijven met 250 of meer werknemers.

Hoewel bijna driekwart van deze importeurs bestaat uit bedrijven behorend tot het midden- en kleinbedrijf, waren deze maar verantwoordelijk voor 29 procent van de totale Amerikaanse invoerwaarde uit Nederland. Het grootbedrijf importeerde dus 71 procent van de totale invoerwaarde uit Nederland. In 2008

was het aandeel van het grootbedrijf in de totale invoerwaarde 77 procent. Dat betekent dat sinds 2008 het Amerikaanse midden- en kleinbedrijf een grotere proportie van de invoer uit Nederland voor zijn rekening neemt.

Het aandeel Amerikaanse bedrijven dat goederen naar Nederland exporteert is groter dan het aandeel importeurs. In 2016 waren er in de VS in totaal 287 314 bedrijven die goederen exporteerden. Van deze bedrijven exporteerde 6,7 procent goederen naar Nederland. Dat kwam in 2016 neer op 19 292 Amerikaanse bedrijven goederen naar Nederland.

Van het aantal Amerikaanse bedrijven dat in 2016 naar Nederland exporteerden behoorde 16 procent tot het grootbedrijf. Deze bedrijven waren verantwoordelijk voor ruim 72 procent van het totale exportbedrag naar Nederland. Ten opzichte van 2008 zijn er nauwelijks verschuivingen in de verhoudingen van het grootbedrijf in het aandeel van exporterende bedrijven naar Nederland en het aandeel in de exportwaarde naar Nederland.

5.4 Dochters van Nederlandse ondernemingen in de VS

De Verenigde Staten hebben niet alleen op Nederlandse werknemers een grote aantrekkingskracht, zoals hoofdstuk 6 en 7 van deze publicatie laten zien, maar ook op ondernemers. De Wereldbank (2019) scoort de VS als 8^e op de ranglijst van landen waar de *ease of doing business* groot is. De VS scoort goed op financiële ondersteuning voor bedrijven, het naleven van contracten en regelgeving. Zoals tabel 5.3.1 al liet zien, is het niet voor elke exporteur weggelegd om naar de VS te exporteren. De transportkosten, risico's en (fysieke en institutionele) afstand zijn groter dan bijvoorbeeld voor Duitsland. De drempel op de investeren in de VS, bijvoorbeeld door het opstarten van een lokale fabriek of verkoopkantoor, zijn vele malen groter. Naast de taalbarrière, valuta en fysieke afstand zijn er ook lokale regels, eisen en wetgeving, en die kunnen voor de VS van staat tot staat verschillen. Toch blijkt dat deze stap steeds vaker wordt genomen, want niet alleen het aantal Amerikaanse bedrijven in Nederland groeit, ook het aantal Nederlandse bedrijven in de VS.

Bijna 1 300 bedrijven in de VS staan onder Nederlandse zeggenschap

In de Amerikaanse economie waren in 2016 ongeveer 5 560 buitenlandse *affiliates* actief, die in totaal bijna 33 duizend individuele bedrijven aanstuurden. Een buitenlands concern kan namelijk meerdere Amerikaanse bedrijven onder haar zeggenschap hebben, die op hun beurt verspreid kunnen zijn over meerdere staten in de VS. Deze buitenlandse bedrijven boden in 2016 werk aan circa 7 miljoen werkzame personen in de VS; bijna 6 procent van alle werknemers in de VS. Canadese ondernemingen hadden in 2016 – met 580 stuks – de meeste dochterondernemingen in de VS. Met 143 ondernemingen en daar onder 1 265 individuele bedrijven stuurden Nederlandse bedrijven bijna 4 procent van alle buitenlandse bedrijven in Amerika aan. Dit aandeel is ten opzichte van 2012 licht toegenomen.

5.4.1 Buitenlandse bedrijven in de Amerikaanse economie (2012-2016)

	Aantal buitenlandse ondernemingen	Aantal individuele bedrijven	Werkzame personen	Omzet	R&D uitgaven
			X 1 000	X mln euro	X mln euro
Alle dochter- bedrijven in de VS					
2012	5 081	30 922	5 889	2 941 094	39 118
2016	5 560	32 992	7 088	3 663 310	54 332
Nederlandse dochterbedrijven in de VS					
2012	118	1 037	378	196 940	1 569
2016	143	1 265	475	291 905	4 659

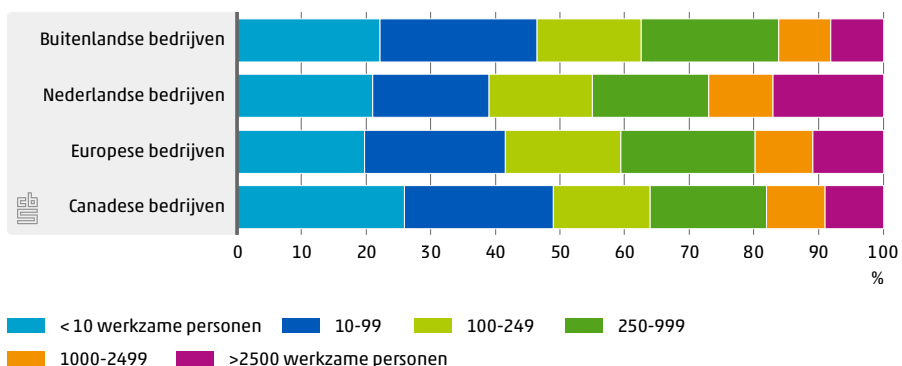
Bron: CBS, Bureau of Economic Analysis.

Nederlandse bedrijven in de VS relatief grote werkgevers

Nederlandse bedrijven in de VS zijn relatief groot qua werkzame personen, vergeleken met andere buitenlandse bedrijven in de VS. In 2016 had 17 procent van de Nederlandse bedrijven in de VS méér dan 2 500 werkzame personen in dienst. Voor andere buitenlandse bedrijven in de VS zijn deze aandelen veel kleiner, zoals blijkt uit figuur 5.4.2. In totaal waren er in 2016 circa 475 duizend Amerikanen werkzaam bij een Nederlands bedrijf; bijna 100 duizend meer dan in 2012. Dat is

slechts 0,3 procent van de totale werkgelegenheid in de VS, maar bijna 7 procent van alle werkgelegenheid bij buitenlandse bedrijven in de VS.

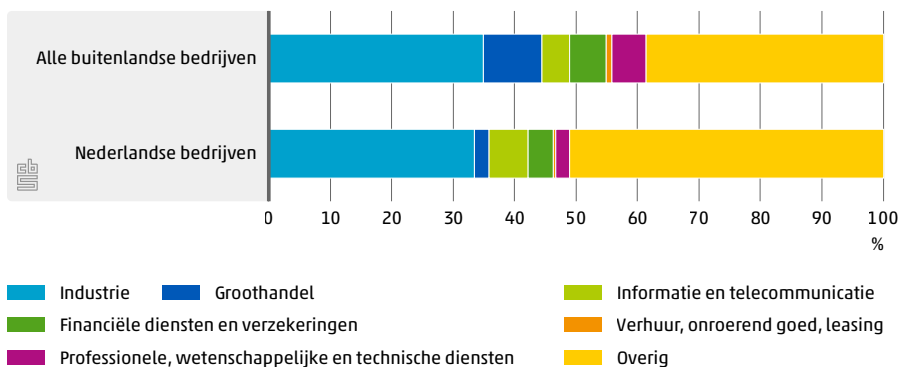
5.4.2 Omvang werkgelegenheid buitenlandse bedrijven in de VS, 2016



Bron: CBS, Bureau of Economic Analysis

Onderstaande grafieken in figuur 5.4.3 laten zien in welke bedrijfstakken de werknemers van Nederlandse bedrijven in de VS werkzaam zijn. Zo blijkt dat werknemers van Nederlandse bedrijven in de VS relatief vaak werkzaam zijn in de informatie en telecommunicatiesector. Ook blijken de medewerkers van Nederlandse multinationals een stuk minder vaak werkzaam in de Amerikaanse groothandel, industrie, financiële diensten en investeringen, en ook in de professionele, wetenschappelijke en technische diensten. Werknemers van Nederlandse multinationals in de VS zijn veel vaker actief in 'overige sectoren', die om geheimhoudingsredenen niet uitgesplitst zijn. Hieronder vallen bedrijfstakken zoals de detailhandel, bouw en delfstoffenwinning. Ten opzichte van 2012 is de verdeling van de werkgelegenheid naar sector vooral veranderd voor Nederlandse multinationals in de Amerikaanse industrie: hier is het aandeel werknemers flink toegenomen.

5.4.3 Verdeling werkzame personen van buitenlandse bedrijven en Nederlandse bedrijven in de VS, naar sector, 2016

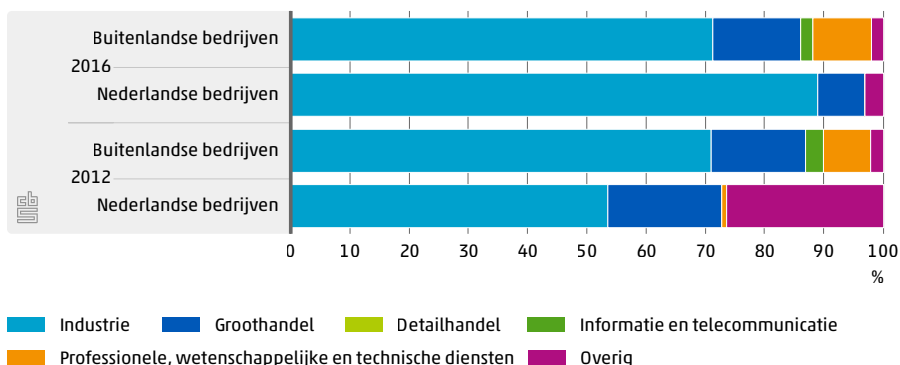


Bron: CBS, Bureau of Economic Analysis

Nederlandse bedrijven in de VS relatief actief op R&D gebied

Nederlandse multinationals in de VS zijn prominent aanwezig op het gebied van R&D uitgaven. In 2016 kwam van alle R&D uitgaven in de VS door buitenlandse multinationals bijna 9 procent voor rekening van Nederlandse bedrijven. Ook is dit aandeel meer dan verdubbeld ten opzichte van 2012, zie figuur 5.4.4. Vooral Nederlandse bedrijven in de Amerikaanse industrie zijn meer aan R&D gaan uitgeven; in 2012 was dit nog 1,2 miljard euro, in 2016 al 4,1 miljard euro. Daarmee zijn de uitgaven aan R&D van Nederlandse bedrijven relatief veel vaker in de industrie dan de R&D uitgaven van andere buitenlandse bedrijven. Andere buitenlandse bedrijven investeren meer in R&D in de Amerikaanse groothandel en dienstensectoren.

5.4.4 Uitgaven aan R&D in de VS door Nederlandse en andere buitenlandse bedrijven, per bedrijfstak



Bron: CBS, Bureau of Economic Analysis

Nederlandse bedrijfsvestigingen in de VS

Nederlandse ondernemingen in de VS zijn, vergeleken met andere buitenlandse bedrijven in de VS, relatief vaak aan de oostkust van de VS te vinden. Zo is het aandeel Nederlandse bedrijven in Massachusetts, Connecticut, Pennsylvania, Maryland flink hoger dan dat van andere buitenlandse bedrijven. In Californië, Michigan en Florida zijn Nederlandse bedrijven relatief schaars.

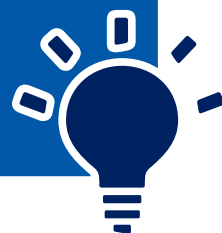
5.5 R&D van Amerikaanse bedrijven in Nederland

Kort gaan we ook in op R&D van bedrijven onder zeggenschap van de VS in Nederland. In 2016 waren de totale uitgaven aan eigen R&D van alle bedrijven in Nederland ruim 8,2 miljard euro. Omdat het CBS vooralsnog alleen iets kan zeggen over R&D onder zeggenschap binnen de sectoren B-F⁹⁾, kunnen de R&D-uitgaven alleen voor deze sectoren uitgesplitst worden naar uiteindelijk zeggenschap. Bijna een derde van de uitgaven aan eigen R&D in deze sectoren wordt gedaan door bedrijven onder buitenlands zeggenschap. Ruim een derde van de uitgaven aan

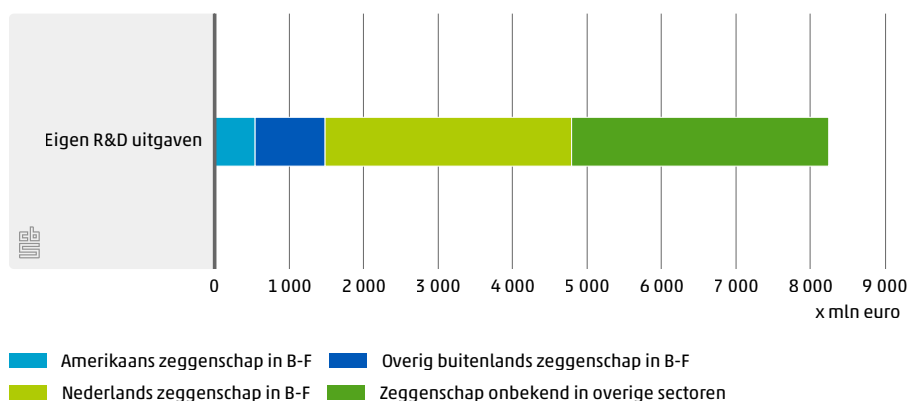
⁹⁾ Delfstoffenwinning, industrie, energievoorziening, waterbedrijven en afvalbeheer en bouwnijverheid.

eigen R&D door buitenlandse bedrijven wordt gedaan binnen Amerikaanse concerns, wat neerkomt op meer dan een half miljard euro.

1/3^e van de private uitgaven aan R&D door buitenlandse bedrijven in Nederland wordt gedaan door Amerikaanse bedrijven



5.5.1 Uitgaven aan eigen R&D van bedrijven naar zeggenschap, 2016



5.6 Samenvatting en conclusie

Dit hoofdstuk beschrijft de kenmerken van Amerikaanse multinationals in Nederland, Nederlandse multinationals in de VS en bedrijven met goederen- en dienstenhandel met de VS. Wat kenmerkt ze en hoe ontwikkelen zij zich in termen van handel, omzet en werkgelegenheid?

In 2016 stond ruim één op de vijf buitenlandse bedrijven in het Nederlandse bedrijfsleven onder Amerikaanse zeggenschap. Dat komt neer op ruim 2 800 bedrijven. Deze Amerikaanse bedrijven in Nederland zijn een grote werkgever; ongeveer

200 duizend werkzame personen hebben werk bij deze bedrijven. Werknemers van Amerikaanse bedrijven in Nederland zijn ten opzichte van andere werknemers in Nederland veel vaker werkzaam in de industrie. Ook is het aandeel werkzame personen bij Amerikaanse bedrijven in de informatie- en communicatiesector relatief groot. Ongeveer 8 procent van alle werknemers in deze sector is werkzaam voor een Amerikaanse multinational.

De omzet van Amerikaanse bedrijven bedroeg 184 miljard in 2016 en deze groeide tussen 2012 en 2016 harder dan de omzet bij andere buitenlandse bedrijven. De grootste omzetgroei bij Amerikaanse bedrijven deed zich voor in de industrie en bij Amerikaanse bedrijven in de informatie en communicatiesector. In het algemeen groeide vooral de omzet van Amerikaanse bedrijven die zowel in 2012 als in 2016 actief waren in het Nederlandse bedrijfsleven.

Zowel in het hele bedrijfsleven als bij specifiek de Amerikaanse bedrijven hangt het hebben van goederenhandel positief samen met de omvang van het bedrijf. In 2016 gaf gemiddeld 5 procent van het bedrijfsleven aan goederen te hebben geëxporteerd en 10 procent had import van goederen in 2016. Onder Amerikaanse bedrijven liggen deze aandelen een stuk hoger; ongeveer de helft van alle Amerikaanse bedrijven exporteerde goederen in 2016 en twee derde importeerde goederen. Daarmee zijn Amerikaanse bedrijven véél vaker actief in internationale goederenhandel dan het doorsnee bedrijf in het Nederlandse bedrijfsleven. Import en export van goederen kwam in 2016 bij Amerikaanse bedrijven in Nederland het vaakst voor bij bedrijven in de industrie, gevolgd door de groot- en detailhandel.

In 2017 waren er ongeveer 74 duizend bedrijven in de hele Nederlandse economie actief in de export van goederen en 141 duizend in de import van goederen. Respectievelijk 9 en 8 procent van deze handelaren exporteerden dan wel importeerden goederen uit de VS. Bijna de helft (44 procent) van deze exporteurs was wat betreft de totale goederenexport voor nog geen 5 procent afhankelijk van de VS als afzetmarkt. Voor circa 17 procent van de bedrijven die naar de VS exporteerden in 2017 ging minimaal de helft van hun goederenexport naar de VS en 7 procent van de exporteurs was voor meer dan 95 procent van zijn goederenexport afhankelijk van de VS.

Vooraf goederenexporteurs in de farmaceutische industrie zijn qua goederenexport relatief afhankelijk van de VS. Circa 15 procent van deze exporteurs is voor meer dan 50 procent van de totale export afhankelijk van de VS als handelspartner. De machine-industrie, basismetaal en metaalproductenindustrie, waarvan veel goederen hun weg naar de VS vinden zijn wat betreft hun totale goederenexport minder afhankelijk van de VS dan de gemiddelde exporteur. Ditzelfde geldt voor de

groothandel. Bedrijfstakken die qua goederenexport meer belang hebben bij de VS als afzetmarkt zijn de informatie en communicatie branche, horeca, specialistische zakelijke dienstverleners en de bouwnijverheid. Het grootste exportaandeel in de omzet met betrekking tot de handel met de VS wordt gemeten voor de exporteurs in de basismetaalindustrie en de drankenindustrie. Voor beide sectoren is de exportintensiteit rond de 10 procent. Hierop volgt de machine-industrie met bijna 7 procent.

In 2017 is er voor ruim 14,5 miljard euro aan diensten geëxporteerd naar de VS. De dienstenimport was goed voor bijna 21 miljard euro. De waarde van de dienstenexport naar de VS bestond voor een groot gedeelte uit technische, aan de handel gerelateerde diensten, en de dienstenimport bestond voor ruim 20 procent uit vergoedingen voor intellectueel eigendom. De grootste importeurs van diensten uit de VS zijn de industrie en de financiële instellingen, die samen goed waren voor ruim 60 procent van deze import. Ook is de industrie de grootste dienstenexporteur met ruim een kwart van de waarde. Vier sectoren zijn in 2017 goed voor bijna 80 procent van de import- en exportwaarde.

In de Amerikaanse economie waren in 2016 ongeveer 5 560 buitenlandse bedrijven actief, die in totaal bijna 33 duizend individuele bedrijven aanstuurden. Met 143 ondernemingen en daaronder 1 265 individuele bedrijven stuurden Nederlandse bedrijven bijna 4 procent van alle buitenlandse bedrijven in Amerika aan. In totaal waren er in 2016 circa 475 duizend Amerikanen werkzaam bij een Nederlands bedrijf; bijna 100 duizend meer dan in 2012. Dat is 0,3 procent van de totale werkgelegenheid in de VS en bijna 7 procent van alle werkgelegenheid bij buitenlandse bedrijven in de VS. Werknemers van Nederlandse bedrijven in de VS zijn relatief vaak werkzaam in de informatie en telecommunicatiesector. Nederlandse multinationals in de VS zijn prominent aanwezig op het gebied van R&D uitgaven. In 2016 kwam van alle R&D uitgaven in de VS door buitenlandse multinationals bijna 9 procent voor rekening van Nederlandse bedrijven. Ook is dit aandeel meer dan verdubbeld ten opzichte van 2012.

5.7 Bijlagen: data en methoden

Zeggenschap en handel

Om de kenmerken van bedrijven met Amerikaans zeggenschap in Nederland inzichtelijk te maken hebben we allereerst een exploratieve exercitie op Statline

gemaakt. Het betreft de dataset *Buitenlandse zeggenschap bedrijven in Nederland; kerncijfers, bedrijfstak* (CBS, 2018d). Deze kerncijfers vormen het uitgangspunt van de introductie van dit hoofdstuk. Voor de verdieping van deze kerncijfers met goederenhandelaren hebben we een microdataset samengesteld. Hierbij zijn handelsdata van de statistiek Internationale Handel in Goederen (IHG) van het CBS gekoppeld aan het Bedrijfsdemografisch Kader (BDK). Vervolgens is deze dataset gekoppeld aan het UCI-bestand (Ultimate Controlling Institutional Unit) om uitspraken te doen over de aantallen en aandelen handelaren onder Amerikaans zeggenschap. We gebruiken de kerncijfers van Statline om alle aantallen en aandelen consistent en kloppend te maken. Koppelingen met zeggenschap zijn gedaan voor het jaar 2016, omdat 2017 nog niet volledig beschikbaar is.

De internationale handel in goederen is geanalyseerd op export naar de VS als exportland. Dit is vergeleken met de totale export voor elk bedrijf en zo hebben we tabel 5.3.3 samengesteld om uitspraken te doen over het belang van de VS als exportland ten opzichte van de totale export. Dit was mogelijk voor verslagjaar 2017. Tot slot hebben we voor handelaren met de VS nog gekeken naar de exportintensiteit naar de VS: het aandeel van de export naar de VS gedeeld door de omzet. Hierbij zijn bedrijven met vreemde cijfers buiten beschouwing gelaten om de cijfers niet te laten beïnvloeden door uitschieters. We hebben de exportintensiteiten van verschillende branches bepaald voor verslagjaar 2016, omdat de omzetcijfers voor 2017 nog niet beschikbaar zijn op het moment van schrijven.

Regionale cijfers

Voor de bepaling van de regionale cijfers hebben we gebruik gemaakt van de zgn. vestigingenstatistiek. Deze database is een extensie op het Algemeen Bedrijvenregister (ABR) en bevat gegevens over de vestigingen van bedrijven naar economische activiteit, gebaseerd op de Standaard Bedrijfsindeling 2008 (SBI 2008). De belangrijkste bronnen voor het samenstellen van de vestigingenstatistiek zijn het Algemeen Bedrijven Register (ABR), de regio-enquête van de Statistiek Werkgelegenheid en Lonen (SWL-regio) en gegevens over vestigingen uit het Handelsregister. De database bevat alle vestigingen (in vaktermen lokale bedrijfseenheden of LBE's) die opgenomen zijn in het ABR. De database die uit deze drie bronnen is samengesteld, kan vervolgens gekoppeld worden aan andere bestanden. Voor de gegevens over uiteindelijke zeggenschap is dat wederom het UCI-bestand. In dit onderzoek hebben we voor de zeggenschap van de vestiging de UCI overgenomen van de bedrijfseenheid waartoe deze vestiging behoort. Vervolgens hebben we de postcode van de vestiging gekoppeld aan het betreffende COROP-gebied. Daarna is het een kwestie van de aantallen vestigingen onder

Nederlands, buitenlands en Amerikaans zeggenschap tellen en de relatieve aandelen uitrekenen om tot de relevante tabellen te komen.

R&D

Deze cijfers komen ook uit de dataset *Buitenlandse zeggenschap bedrijven in Nederland; kerncijfers, bedrijfstak* (CBS, 2018d).

Internationale handel in diensten

De internationale handel in diensten met de VS is niet beschikbaar in de vorm van microdata. Daarom is het niet mogelijk om uitspraken te doen over het aantal handelaren en ook niet om per bedrijf te bekijken wat het belang en het omzetaandeel zijn van die dienstenexport. Hoewel deze analyses niet mogelijk zijn vanwege de aard van de data, hebben we wel analyses gedaan op de dienstenwaarde. Zo hebben we in kaart gebracht welke diensten met de VS verhandeld worden en welke sectoren deze diensten verhandelen. Ook hebben we bepaald of de dienstenhandel met de VS door Nederlandse of buitenlandse bedrijven wordt uitgevoerd en hebben we gekeken naar welk deel van de diensten wordt verhandeld door het grootbedrijf en welk deel door het zelfstandig mkb.

Nederlandse bedrijven in de VS

Het Bureau of Economic Analysis biedt een schat aan informatie over de Amerikaanse economie en ook over de zogenaamde *foreign affiliates*. Over deze buitenlandse bedrijven in de Amerikaanse economie wordt bijvoorbeeld bijgehouden hoeveel omzet, werkgelegenheid of R&D uitgaven ze hebben. Er is in dit hoofdstuk alleen gekeken naar Nederlandse bedrijven in de VS met meerderheidsdeelnemingen. De aantallen vormen een onderschatting omdat de kleinste bedrijven (met totale activa, omzet of netto inkomen (verlies) van minder dan 20 miljoen dollar alleen een beperkte informatie over hun activiteiten hoeven op te geven. In de cijfers over de waarde van de omzet, werkgelegenheid of R&D uitgaven worden deze kleine bedrijven bijgeschat. Het meest recente jaar waarvoor de Bureau of Economic Analysis deze cijfers heeft gepubliceerd, is 2016.

5.8 Literatuur

AD (2018), *Amerikaanse bedrijven laten Nederland steeds vaker links liggen*. Geraadpleegd op <https://www.ad.nl/economie/amerikaanse-bedrijven-laten-nederland-steeds-vaker-links-liggen~ad501ccd/>

Bureau of Economic Analysis (2016), *Activities of U.S. affiliates of foreign multinational enterprises: preliminary 2016 statistics*. Geraadpleegd op <https://www.bea.gov/international/activities-us-affiliates-foreign-multinational-enterprises-preliminary-2016-statistics>

CBS (2015), *Internationaliseringsmonitor 2015, derde kwartaal*. Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2018a), *Multinationals goed voor 30 procent economie*. Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2018b), *Multinationals en niet-multinationals 2010–2016*. Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2018c), *Internationaliseringsmonitor 2018, derde kwartaal, thema Exportstrategieën*. Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2018d), *Dataset Buitenlandse zeggenschap bedrijven in Nederland; kerncijfers, bedrijfstak*. Geraadpleegd van <https://opendata.cbs.nl/dataportaal/#/CBS/nl/dataset/81358ned/table?dl=1A148> op 15 februari 2019.

Europese Commissie (2019), *Winter 2019 Economic Forecast: growth moderates amid global uncertainties*. Geraadpleegd op <https://www.rijksoverheid.nl/actueel/nieuws/2019/02/09/meer-buitenlandse-bedrijven-investeren-in-nederland-10.000-extra-banen>

NOS (2018), *Amerikaanse ondernemingen keren Nederland de rug toe*. Geraadpleegd op <https://nos.nl/artikel/2244820-amerikaanse-ondernemingen-keren-nederland-de-rug-toe.html>

Rijksoverheid.nl (2019), *Meer buitenlandse bedrijven investeren in Nederland: 10.000 banen extra*. Geraadpleegd op <https://www.rijksoverheid.nl/actueel/nieuws/2019/02/09/meer-buitenlandse-bedrijven-investeren-in-nederland-10.000-extra-banen>

U.S. Census Bureau (2011). *A profile of U.S. importing and exporting companies, 2008–2009*. Geraadpleegd op <https://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/edb/2016/edbrel.pdf>

U.S. Census Bureau (2018). *A profile of U.S. importing and exporting companies, 2015–2016*. Geraadpleegd op <https://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/edb/2016/edbrel.pdf>

6.

Werken bij Amerikaanse bedrijven in Nederland

Auteurs

**Sjoertje Vos
Willem Gielen
Jasper Menger**



Google

WB 2016
Lecture
PB 2016
Korath

IP X	2
IP Y	3
IP Z	1
63 = 12	

IP A	2
IP B	3
IP C	1

6

201 000

vte's waren er in 2016 aan
werkgelegenheid bij Amerikaanse bedrijven in Nederland

20 000

euro hoger lag het mediane jaarloon
in 2016 bij Amerikaanse bedrijven in Nederland in vergelijking met
andere bedrijven

Steeds meer mensen in ons land werken bij een Amerikaanse of andere multinational. Multinationals, en Amerikaanse in het bijzonder, betalen in doorsnee een hoger salaris dan Nederlandse bedrijven die enkel gevestigd zijn binnen onze landsgrenzen. Toch is er ook een potentiële keerzijde aan werken bij een (Amerikaanse) multinational. Werknemers bij multinationals draaien meer overuren en ervaren hogere werkdruk en meer psychische vermoeidheid dan werknemers bij niet-multinationals.

6.1 Amerikaanse en andere multinationals in Nederland

Nederland telt steeds meer multinationals: bedrijven met een moederbedrijf in het buitenland, of Nederlandse bedrijven met dochterbedrijven over de grens. Het aantal multinationals neem toe doordat nieuwe multinationals zich in Nederland vestigen en Nederlandse bedrijven door buitenlandse bedrijven overgenomen worden. Daarnaast zetten Nederlandse bedrijven op hun beurt de stap over de grens. In 2010 telde ons land zo'n 7 500 buitenlandse multinationals in het Nederlandse bedrijfsleven en daar werkten bijna 820 duizend mensen. In 2016 waren er meer dan 13 duizend buitenlandse multinationals in Nederland waar ruim 965 duizend mensen werkten, een toename van meer dan 70 procent in buitenlandse multinationals en zo'n 18 procent in werkzame personen bij buitenlandse multinationals.

Meer mensen werkzaam bij multinationals

Het aantal banen bij multinationals nam tijdens de crisis (2008–2013) toe (IM, 2015). Vooral bij bedrijven die overgenomen werden door buitenlandse multinationals groeide het aantal banen, met name voor hoger opgeleiden. In hoeverre de overgenomen bedrijven reeds succesvolle niet-multinationals waren is niet bekend. In 2013 werkten bijna 2 miljoen mensen in het Nederlandse bedrijfsleven bij een multinational (Nederlands en buitenlands). Ruim 40 procent van de banen in het Nederlandse bedrijfsleven betrof toen een baan bij een multinational, zoals Google, Coca-Cola of Kruidvat.

Hogere salarissen

Het is bekend dat multinationals een hogere arbeidsproductiviteit hebben dan niet-multinationals (Fortanier, 2008), en hun werknemers in doorsnee een hoger salaris betalen (Korvorst, Fortanier & Mol, 2010; Loog & Smits, 2014; Jaarsma, 2013). Rekening houdend met bedrijfskenmerken is dit verschil ongeveer 30 procent (Jaarsma, 2013). Als daarnaast ook nog rekening gehouden wordt met baan-, opleidings- en andere persoonskenmerken is het verschil tussen bedrijven in Nederlands en buitenlands eigendom kleiner, maar nog steeds ruim 10 procent (Loog & Smits, 2014).

Een mogelijke reden voor het verschil in salaris tussen multinationals en niet-multinationals is dat de lonen compenseren voor verschillen in arbeidsomstandigheden (Loog & Smits, 2014). Uit onderzoek is bijvoorbeeld bekend dat werknemers bij buitenlandse bedrijven meer contract- en overuren rapporteren dan werknemers bij Nederlandse bedrijven (Korvorst, Fortanier & Mol, 2010). Een andere reden voor de hogere salarissen bij multinationals zou kunnen zijn dat buitenlandse investeerders hogere lonen gebruiken om de uitstroom van werknemers en opgebouwde kennis en ervaring naar concurrenten tegen te gaan (Korvorst, Fortanier & Mol, 2010).

Amerikaanse bedrijven

Ongeveer een op de vijf buitenlandse multinationals in Nederland is in Amerikaanse handen. In 2016 werkten zo'n 200 duizend mensen voor bedrijven met een Amerikaanse moeder. Dat zijn er ongeveer 25 duizend meer dan in 2010. De meeste banen bij Amerikaanse multinationals bevinden zich in Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant (Sillen, Jaarsma & Rozendaal, 2015).

De Amerikaanse (of Angelsaksische) bedrijfscultuur kenmerkt zich door gerichtheid op aandeelhouderswaarde, targets, korte termijnresultaten, uitsluiten van risico's, en de oppermachtige Chief Executive Officer en haar of zijn top-down benadering (Versnel & Brouwer, 2014). De aandeelhouders zijn de belangrijkste stakeholders binnen de onderneming, en er is een relatief lage aansprakelijkheidsdrempel voor het management. Enerzijds leidt dit tot een bonuscultuur, anderzijds tot het aansprakelijk stellen van bestuurders voor fouten, waardoor het management geneigd is in eerste instantie het eigen belang af te dekken (Versnel & Brouwer, 2014).

In Amerika leidt deze bedrijfscultuur volgens onderzoek met enige regelmatig tot excessen op de werkvloer (Anderson, 2017). Zo zouden werknemers in sommige

bedrijven tijdens werktijd alleen maar over werk mogen praten, bemoeien sommige werkgevers zich met de politieke voorkeuren van hun werknemers, is vernederen en uitschelden van personeel niet illegaal, en mogen sommige werknemers tijdens het werk niet naar de wc. Een op de vier werknemers in Amerika noemt volgens dit onderzoek hun werkomgeving een 'dictatuur' (Anderson, 2017).

Uiteraard zijn deze bevindingen niet te generaliseren naar alle bedrijven met een Angelsaksische bedrijfscultuur. Sommige Amerikaanse bedrijven, zoals bepaalde tech-giganten, staan juist bekend als de beste werkgevers ter wereld (Gillet, 2015). Ook geldt in Nederland uiteraard andere wet- en regelgeving dan in Amerika. Toch zijn ook in Nederland geluiden te horen die waarschuwen voor de negatieve gevolgen van de 'veramerikanisering' van het bedrijfsleven in Nederland (Brandsma, 2012; Versnel & Brouwer, 2014).

Keerzijde?

Is er ook in Nederland een mogelijke keerzijde aan het werken bij multinationals, en Amerikaanse multinationals in het bijzonder? Wat betekent het voor werknemers in Nederland om bij (Amerikaanse) multinationals te werken? Hoe zien hun salaris en arbeidscontract eruit? Hoe zijn hun werkomstandigheden? Zien we hierin verschillen tussen de verschillende typen bedrijven/multinationals?

Deze vragen worden in dit hoofdstuk besproken. Om meer specifiek te zijn:

1. Hoe groot is de werkgelegenheid in voltijdequivalenten bij Amerikaanse en overige multinationals in Nederland, en Nederlandse niet-multinationals?
2. Wie werken er in deze bedrijven? (Demografische kenmerken van de werknemers)
3. Hoe zien de arbeidscontracten eruit? (Uren, loon, overuren e.d.)
4. Hoe zit het met ziekteverzuim en psychologische belasting?
5. Wat is de duurzame inzetbaarheid van de werknemers?

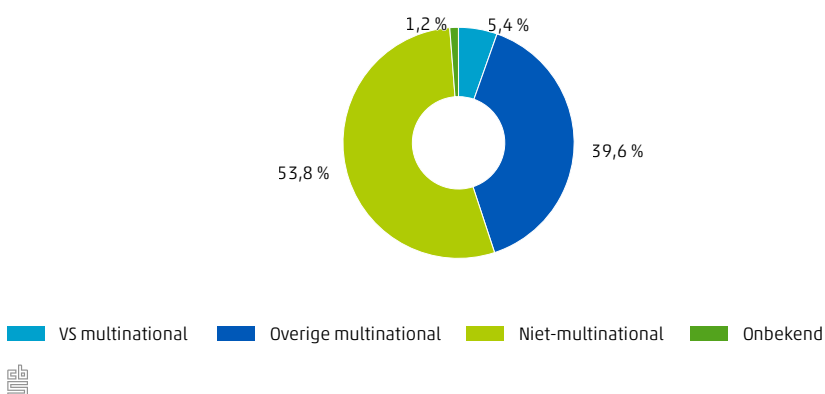
Om een antwoord te kunnen geven op de gestelde vragen in dit hoofdstuk is een dataset samengesteld van het Nederlandse bedrijfsleven in de jaren 2014 tot en met 2016 met relevante data uit de Polisadministratie en de Nationale Enquête Beroepsbevolking (NEA) van het CBS en TNO. In dit hoofdstuk worden de resultaten voor het jaar 2016 gepresenteerd, tenzij anders vermeld. Data over voltijdequivalenten en werknemers hebben betrekking op de groep werknemers van 15 tot 75 jaar.

In paragraaf 6.2 komen de werknemers bij de verschillende type bedrijven aan bod, paragraaf 6.3 bespreekt de kenmerken van de dienstverbanden en arbeidsvoorwaarden en paragraaf 6.4 focust op ziekteverzuim, psychologische belasting en duurzame inzetbaarheid. Paragraaf 6.5 geeft een samenvatting en discussie van de resultaten, in paragraaf 6.6 staat de gebruikte literatuur en paragraaf 6.7 bevat de bijlagen, waaronder de volledige beschrijving van de gebruikte data en methoden.

6.2 Werknemers bij (Amerikaanse) bedrijven in Nederland

Het Nederlandse bedrijfsleven bood in 2016 ruim 3,7 miljoen voltijdequivalenten (vte's) aan werkgelegenheid voor werknemers tussen de 15 en 75 jaar. Zo'n 40 procent van deze vte's was beschikbaar bij multinationals. Amerikaanse multinationals namen 5 procent van het totale aantal vte's voor hun rekening. Dat waren ruim 201 duizend vte's, oftewel een-achtste van de totale werkgelegenheid bij multinationals in Nederland. Twee jaar eerder in 2014 lag het aantal vte's bij Amerikaanse multinationals in Nederland nog op ongeveer 197 duizend.

6.2.1 Voltijdequivalenten in het Nederlandse bedrijfsleven, 2016



De meeste vte's bij Amerikaanse multinationals waren te vinden in de industrie en handel, respectievelijk 60 duizend en 46 duizend. Meer dan de helft van de vte's bij Amerikaanse multinationals in Nederland waren dus te vinden in deze twee sectoren.

Als we echter naar het aandeel binnen de sectoren van het Nederlandse bedrijfsleven kijken, dan namen Amerikaanse multinationals het grootste deel van de vte's voor hun rekening binnen de informatie & communicatie sector (11 procent), industrie (9 procent) en specialistische zakelijke dienstverlening (6 procent).

Meer mannen en hoger opgeleiden bij Amerikaanse bedrijven

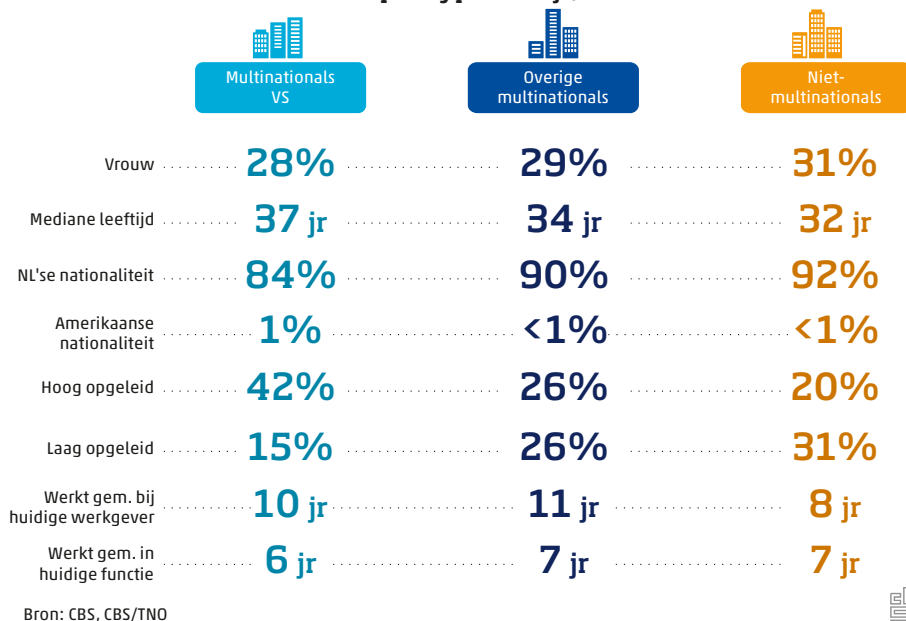
Figuur 6.2.2. geeft een overzicht van de kenmerken van werknemers bij Amerikaanse en overige multinationals, en niet-multinationals in Nederland in 2016. Vergeleken met de andere bedrijven werkten bij Amerikaanse bedrijven in Nederland meer hoogopgeleiden, minder laagopgeleiden en meer mannen. Ook lag de mediane leeftijd van de werknemers hoger. Qua dienstjaren bij dezelfde werkgever leek er niet veel verschil te zijn tussen werknemers bij de Amerikaanse en overige multinationals. Bij niet-multinationals waren werknemers gemiddeld minder lang in dienst. Werknemers bij Amerikaanse bedrijven werken wel minder lang in hun functie, wat in combinatie met het hogere aantal dienstjaren suggereert dat zij gemiddeld vaker intern van functie waren gewisseld dan werknemers bij de andere bedrijven.

Zoals eerder genoemd, zijn de meeste vte's bij Amerikaanse bedrijven beschikbaar in de industrie en de handel. In deze sectoren werkten in het algemeen meer mannen dan vrouwen. In de industrie werd in 2016 zo'n 82 procent van de vte's ingevuld door mannen, in de handel was dat 61 procent. Bij Amerikaanse multinationals lag het percentage vte's ingevuld door mannen in beide sectoren hoger dan het gemiddelde, namelijk 85 procent in de industrie en 67 procent in de handel. Het aandeel mannelijke werknemers was bij Amerikaanse bedrijven dus groter dan alleen op basis van sector te verwachten viel.

Het percentage vte's ingevuld door hoogopgeleiden was gemiddeld in de totale industrie en handel lager dan bij de Amerikaanse bedrijven. Bij Amerikaanse bedrijven in de industrie werd 36 procent van de vte's ingevuld door hoogopgeleiden, in de totale industrie was dat 22 procent. Bij de handel was het verschil nog groter: 46 procent van de vte's bij Amerikaanse bedrijven in deze sector

werd ingevuld door hoogopgeleiden, tegenover 16 procent in de totale handel. Het grotere aandeel hoogopgeleiden bij Amerikaanse bedrijven ten opzichte van de andere bedrijven is dus niet zondermeer toe te schrijven aan de sectoren waarin ze opereerden.

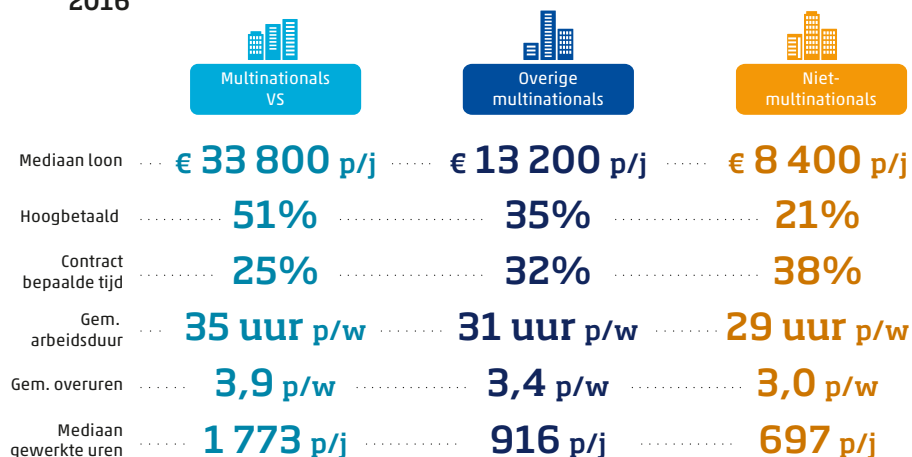
6.2.2 Kenmerken werknemers per type bedrijf, 2016.



6.3 Dienstverbanden en arbeidsvoorwaarden

De kenmerken van de dienstverbanden en arbeidsvoorwaarden bij Amerikaanse en andere bedrijven in 2016 in Nederland staan in figuur 6.3.1. Bij Amerikaanse bedrijven lag het mediane jaarloon (niet gecorrigeerd voor het aantal gewerkte uren) meer dan 20 duizend euro hoger dan bij de andere bedrijven. Meer dan de helft van alle vte's bij Amerikaanse bedrijven viel in de hoogste loonklasse (de 20 procent hoogste uurlonen), tegenover ongeveer een derde en een vijfde bij respectievelijk de overige multinationals en de niet-multinationals. Daarnaast hadden Amerikaanse bedrijven in verhouding de meeste werknemers met een contract voor onbepaalde tijd.

6.3.1 Kenmerken dienstverband en arbeidsvoorwaarden per type bedrijf, 2016

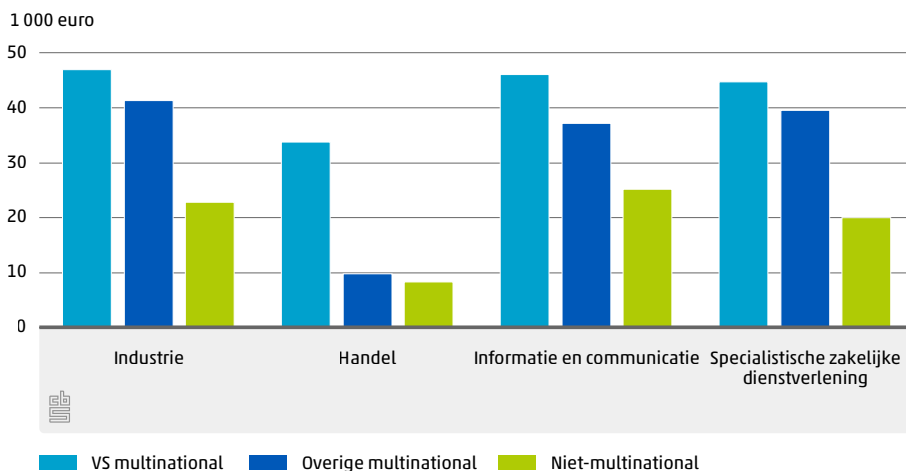


Bron: CBS, CBS/TNO



Lonen kunnen sector afhankelijk zijn. Figuur 6.3.2. geeft het mediane jaarloon voor de verschillende type bedrijven weer in de vier sectoren met de meeste vte's bij Amerikaanse bedrijven. In al deze sectoren ligt het jaarloon bij Amerikaanse bedrijven het hoogst, gevolgd door de overige multinationals en daarna de niet-multinationals.

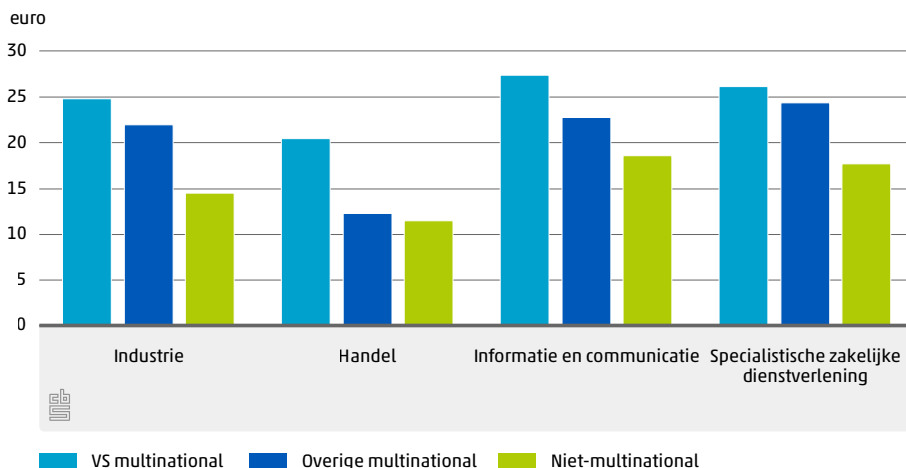
6.3.2 Mediaan jaarloon naar type bedrijf per sector, 2016



Mediane jaarlonen hangen ook samen met het aantal contracturen. Maar ook het mediane uurloon in deze sectoren laat hetzelfde patroon zien voor de verschillende

type bedrijven als het mediane jaarloon, zie figuur 6.3.3. Het uurloon is het hoogst bij Amerikaanse bedrijven, gevolgd door de overige multinationals en daarna de niet-multinationals.

6.3.3 Mediaan uurloon naar type bedrijf per sector, 2016



Meeste uren gewerkt bij Amerikaanse bedrijven

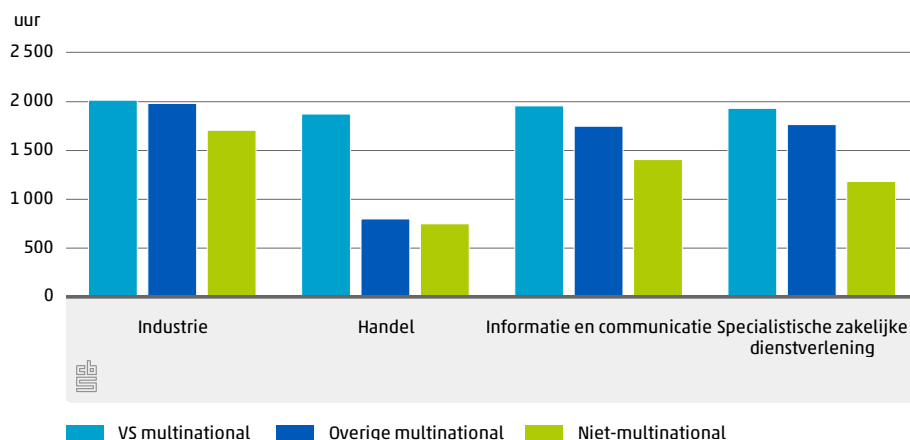
Behalve de hoogste mediane jaarlonen en uurlonen, hadden werknemers bij Amerikaanse bedrijven ook de hoogste gemiddelde contractduur per week en het hoogste gemiddeld aantal overuren per week. Het mediane gewerkte aantal uren per jaar bij Amerikaanse bedrijven was bijna twee keer zo hoog als bij andere multinationals en ongeveer twee-en-een-half keer zo hoog als bij niet multinationals.

2 tot 2,5 keer zoveel uren werkten werknemers bij Amerikaanse bedrijven in vergelijking met werknemers bij andere bedrijven



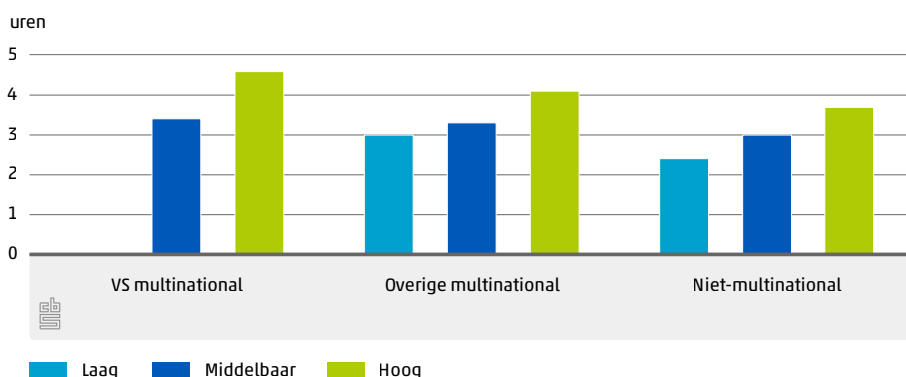
Sector kan een rol spelen bij het aantal gewerkte uren per jaar. Figuur 6.3.4. geeft het mediaan aantal gewerkte uren weer voor de verschillende type bedrijven per sector voor de vier sectoren met de meeste vte's bij Amerikaanse bedrijven. In al deze sectoren is de mediaan van het aantal gewerkte uren het hoogst bij Amerikaanse bedrijven. Het meest uitgesproken is het verschil tussen Amerikaanse bedrijven en niet-Amerikaanse bedrijven in de handel. Gewerkte uren omvat zowel het aantal contract- als overuren.

6.3.4 Mediaan gewerkte aantal uren naar type bedrijf per sector, 2016



Zoals in de vorige paragraaf beschreven werken bij Amerikaanse bedrijven in verhouding meer hoogopgeleiden dan bij de andere bedrijven, en gemiddeld maken hoogopgeleiden meer overuren dan middelbaar- en laagopgeleiden (CBS, 2018a). Als de gemaakte overuren per type bedrijf worden uitgesplitst naar onderwijsniveau blijkt ook dat Amerikaanse bedrijven in 2016 binnen de hoog- en middelbaaropgeleiden bovenaan stonden qua aantal overuren per week, zie figuur 6.3.5. Bij de hoogopgeleiden was dit verschil significant. Het grotere aandeel hoogopgeleide werknemers bij Amerikaanse bedrijven is dus geen afdoende verklaring voor het verschil in overuren met niet-Amerikaanse bedrijven. Bij de middelbaaropgeleiden verschilden de gemiddelde overuren per week van werknemers echter niet significant tussen beide type multinationals.

6.3.5 Overuren per week van werknemers uitgesplitst naar type bedrijf en onderwijsniveau, 2016*



Bron: CBS, TNO

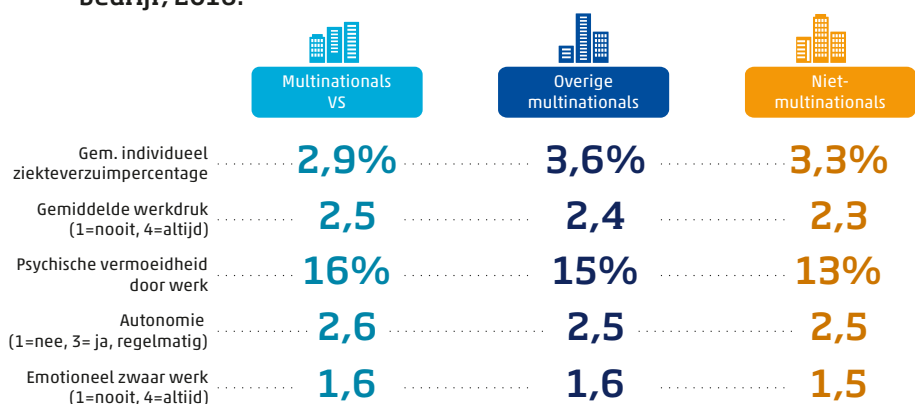
* Geen data over laagopgeleiden bij multinationals VS bekend

Wat betreft de overuren per sector rapporteerden werknemers van Amerikaanse bedrijven ook binnen de sectoren handel, vervoer en horeca en de zakelijke dienstverlening gemiddeld meer overuren dan werknemers bij andere bedrijven. In de sector nijverheid en energie was het gemiddelde aantal overuren van werknemers van Amerikaanse multinationals en overige multinationals ongeveer gelijk, maar nog wel duidelijk hoger dan bij de niet-multinationals.

6.4 Duurzame inzetbaarheid en psychologische belasting

Figuren 6.4.1 en 6.4.2 geeft een overzicht van indicatoren voor duurzame inzetbaarheid en psychologische belasting van werknemers per type bedrijf. Werknemers bij niet-multinationals zijn wat vaker tevreden met hun werk dan werknemers van overige multinationals. Daarnaast zijn werknemers van Amerikaanse bedrijven vaker tevreden te zijn met hun arbeidsomstandigheden, maar dit verschil is niet significant.

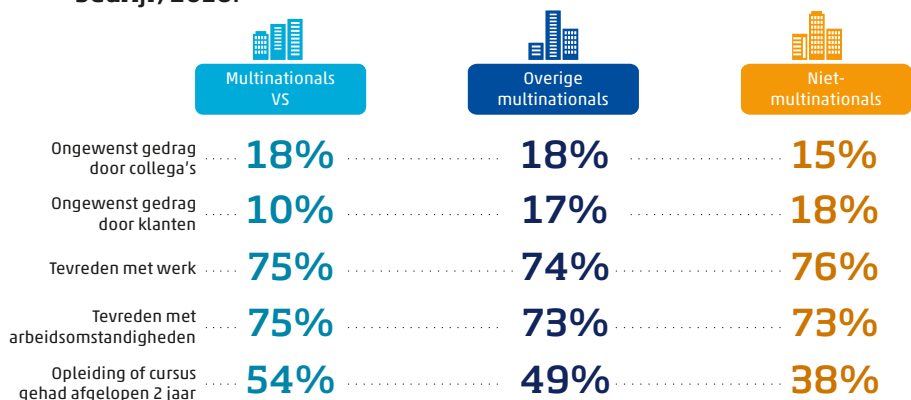
6.4.1 Duurzame inzetbaarheid en psychologische belasting per type bedrijf, 2016.



Bron: CBS, CBS/TNO



6.4.2 Duurzame inzetbaarheid en psychologische belasting per type bedrijf, 2016.



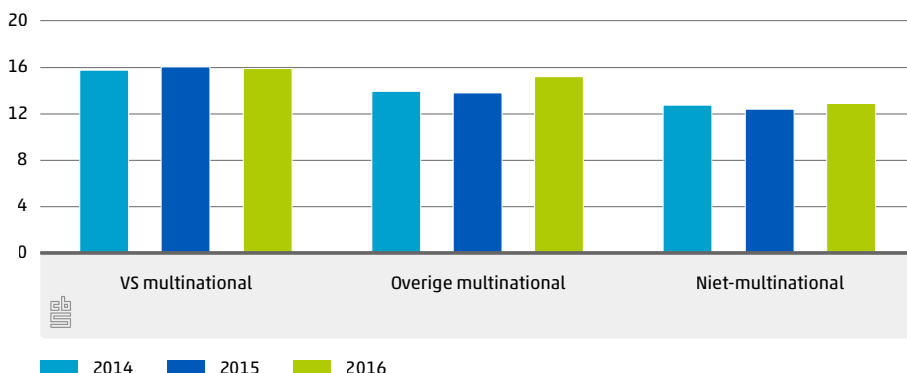
Bron: CBS, CBS/TNO



De gerapporteerde psychische vermoeidheid door het werk (burn-outklachten) liet eenzelfde patroon zien. Werknemers bij Amerikaanse- en overige multinationals ervaren het vaakst enkele keren per maand of meer burn-outklachten, werknemers van niet-multinationals het minst vaak. Ook dit patroon was consistent over de periode 2014–2016.

6.4.3 Psychische vermoeidheid van werknemers door werk (burn-outklachten) per type bedrijf

% minstens enkele keren per maand



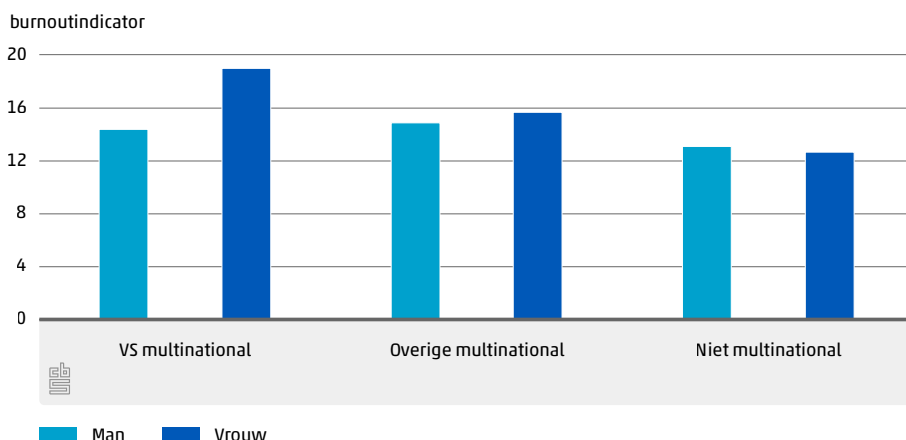
Bron: CBS, TNO

Uit eerder onderzoek weten we dat vrouwen en jongere werknemers tussen 25 en 35 het vaakst last hebben van burn-outklachten, en dat burn-outklachten onder andere samenhangen met langere werkweken (CBS, 2018b). Bij Amerikaanse bedrijven werken overwegend mannen ouder dan 35. Uitgesplitst naar geslacht blijkt vooral bij vrouwen het aandeel met burn-outklachten hoger te liggen bij zowel de Amerikaanse als overige multinationals, zie figuur 6.4.4. Zo'n 19 procent van de vrouwelijke werknemers bij Amerikaanse multinationals en 16 procent bij de overige multinationals rapporteert deze klachten, dat is meer dan onder vrouwen die bij niet-multinationals werken.

19% van de vrouwelijke werknemers bij Amerikaanse multinationals ervaart psychische vermoeidheid (burn-outklachten) door het werk



6.4.4 Psychische vermoeidheid door werk (burn-outklachten) naar geslacht per type bedrijf, 2016



Werkdruk bij Amerikaanse bedrijven het hoogst

De gerapporteerde werkdruk was eveneens het hoogst bij Amerikaanse multinationals. Werknemers van deze bedrijven gaven relatief vaak aan dat ze erg snel, extra hard of heel veel werk moeten doen. Bij niet-multinationals was deze werkdruk het laagst. Wanneer de werkdruk naar onderwijsniveau wordt bekeken blijven werknemers bij niet-multinationals van ieder onderwijsniveau de laagste werkdruk rapporteren. Het verschil tussen Amerikaanse en andere multinationals wordt wel wat kleiner, vooral bij hoogopgeleiden.

De ziekteverzuimpercentages lijken in 2016 te verschillen tussen de type bedrijven, maar over de jaren 2014 tot en met 2016 zijn deze verschillen echter niet consistent. Er is dus geen eenduidig verschil tussen de type bedrijven.

Vaker ongewenst gedrag van collega's, minder van klanten

Werknemers van multinationals hadden over het algemeen vaker te maken met ongewenst gedrag door collega's dan werknemers bij niet-multinationals. Ongewenst gedrag door klanten kwam dan weer vaker voor bij niet-multinationals. Werknemers van Amerikaanse multinationals rapporteren minder vaak ongewenst

gedrag op het werk door klanten dan werknemers van overige multinationals of niet-multinationals.

Meer dan helft van de werknemers bij een Amerikaanse multinational gaf aan in de twee jaar daarvoor een cursus of opleiding te hebben gevolgd. Van de werknemers bij overige multinationals was dat minder dan 50 procent, van de werknemers bij niet-multinationals minder dan 40 procent. Als er rekening wordt gehouden met onderwijsniveau verdwijnt het verschil tussen Amerikaanse en overige multinationals.

6.5 Samenvatting en conclusie

Amerikaanse multinationals namen in 2016 vijf procent van de werkgelegenheid in voltijdequivalenten in het Nederlandse bedrijfsleven voor hun rekening. Meer dan de helft van deze vte's was te vinden in de industrie en de handel.

Bij Amerikaanse bedrijven werkten in verhouding wat oudere mensen, meer mannen en meer hoger opgeleiden dan bij andere bedrijven. Werknemers hadden er vaker een dienstverband voor onbepaalde tijd, met meer uren, waren langer in dienst en kregen een hoger jaar- en uurloon betaald dan bij andere bedrijven. Ook volgden de werknemers meer scholing en leken ze intern vaker van functie te zijn gewisseld.

Werknemers bij Amerikaanse bedrijven werkten meer uren per jaar dan werknemers bij andere bedrijven, zo'n twee tot twee-en-een-half keer zoveel. Zowel de contracturen als gerapporteerde overuren waren bij Amerikaanse bedrijven het hoogst. Ook rapporteerden werknemers bij Amerikaanse bedrijven het vaakst een hoge werkdruk en ervoeren ze samen met werknemers van overige multinationals het vaakst psychische vermoeidheid (burn-out klachten) door het werk. Vooral vrouwelijke werknemers bij multinationals rapporteerden bovengemiddeld vaak burn-outklachten door het werk. Ongewenst gedrag door collega's kwam bij multinationals, Amerikaanse en andere, vaker voor dan bij Nederlandse niet-multinationals. Ongewenst gedrag door klanten kwam vooral bij Amerikaanse multinationals weer minder voor. Werknemers bij niet-multinationals waren het vaakst tevreden met hun werk. Al met al zijn de verschillen tussen Amerikaanse multinationals en overige multinationals relatief klein.

Conclusie

Werken bij een multinational, en een Amerikaanse multinational in het bijzonder, heeft voor de werknemer een aantal potentiële voordelen: in salaris, aanstelling voor onbepaalde tijd en scholings- en ontwikkelmogelijkheden. Daar staat tegenover dat werknemers bij Amerikaanse multinationals meer (over-)uren werken en ze een relatief hoge werkdruk en meer psychische vermoeidheid door het werk rapporteren.

6.6 Bijlage

Data en methoden

Nederlands bedrijfsleven

De gebruikte dataset voor dit hoofdstuk is samengesteld voor het Nederlandse bedrijfsleven: standaardbedrijfsindeling (SBI) sectoren B t/m N, zonder K, met S95.

Multinationals en zeggenschap

Multinationals zijn ondernemingen die zeggenschap hebben over bedrijven in twee of meer landen. Multinationals kunnen onder Nederlandse of buitenlandse zeggenschap vallen. De indeling Amerikaanse multinational/overige multinational is gebaseerd op het land van vestiging van de Ultimate Controlling Institutional Unit (UCI). Nederlandse multinationals vallen onder de categorie 'overige multinationals'. Nederlandse bedrijven zonder dochterbedrijven in het buitenland zijn geclassificeerd als niet-multinational.

Arbeidsmarkt-, baanvolume-, en vte-data

De arbeidsmarktcijfers over baanvolume en voltijdequivalenten zijn gestoeld op de banenbestanden afkomstig uit het Stelsel van Sociaal Statistische Bestanden (SSB), ook wel bekend als de Polisadministratie. Deze bron is afkomstig van het UWV en op haar beurt gebaseerd op het totaal van alle Loonaangiften bij de Belastingdienst. Op basis van deze gegevens wordt onder meer bepaald hoeveel werknemersbanen er zijn in Nederland, plus de daarbij behorende karakteristieken zoals loon. De totale populatie voor deze studie omvat alle banen van werknemers in Nederland van 15 jaar en ouder, inclusief directeur-groootaandeelhouders (dga), voor alle sectoren in het Nederlandse bedrijfsleven. Peildatum voor leeftijd is 1 januari van het verslagjaar, en het onderwijsniveau is gepeild op 1 oktober.

Arbeidsomstandigheden

De Nationale Enquête Arbeidsomstandigheden (NEA) is een grootschalige, jaarlijkse enquête onder werknemers (van 15 tot 75 jaar) die in Nederland werken. Het doel van de NEA is het in kaart brengen van informatie op het gebied van arbeidsomstandigheden, arbeidsongevallen, arbeidsinhoud, arbeidsverhoudingen en arbeidsvoorwaarden van werknemers. De NEA wordt uitgevoerd door het CBS en TNO, in samenwerking met het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid. Voor het onderzoek worden uitsluitend werknemers benaderd die zijn geregistreerd als ingezetene in de Basisregistratie Personen (BRP). Personen die wonen in instellingen, instellingen en tehuizen (de institutionele bevolking), blijven buiten beschouwing. In 2016 reageerden (op internet of papier) ruim 46 duizend van de 144 duizend personen die een uitnodiging tot deelname aan de enquête hebben ontvangen. De (gewogen) respons bedroeg 34,0 procent. Waarneming vindt plaats in de periode 1 oktober tot en met 31 december van het jaar. In 2014 is de onderzoeksopzet van de NEA ingrijpend veranderd. Hierdoor zijn niet alle uitkomsten van de NEA vanaf 2014 volgtijdelijk vergelijkbaar met 2013 en eerder.

6.7 Literatuur

Anderson, E. (2017). *Private Government. How Employers Rule Our Lives (and Why We Don't Talk about It)*. Princeton University Press: Princeton, New Jersey.

Brandsma, J. (2012). *Kijk verder dan de dag van morgen*. Trouw, geraadpleegd van <https://www.trouw.nl/home/kijk-verder-dan-de-dag-van-morgen~a11ffb45/>, op 14 februari 2019.

CBS (2018a). *Meer dan de helft van de managers werkt regelmatig over*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

CBS (2018b). *Jonge vrouwen relatief vaak vermoeid door werk*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

Fortanier, F. (2008). Productiviteitsverschillen tussen Nederlandse en buitenlandse ondernemingen in Nederland. *CBS Internationaliseringsmonitor 2008*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

Gillet, R. (2015). Waarom google de beste werkgever ter wereld is. NRC, geraadpleegd van <https://www.nrc.nl/nieuws/2015/09/08/waarom-google-de-beste-werkgever-ter-wereld-is-a1495086>, op 14 februari 2019.

Jaarsma, M. (2013). Werknemers bij internationaal opererende bedrijven beter betaald. *Sociaaleconomische trends 2013*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

Korvorst, M., Fortanier, F., & Mol, Martine. (2010). *Globalisering en werkgelegenheid*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

Loog, B., & Smits, W. (2014). Wat verklaart de hogere lonen bij buitenlandse bedrijven? *CBS Internationaliseringsmonitor 2014, 4^e kwartaal*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

Sillen, K., Jaarsma, M., & Rozendaal, L. (2015). Multinationals in het kort. *CBS Internationaliseringsmonitor 2015, 3^e kwartaal*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

Versnel, H., & Brouwer, J. J. (2014). *Stop de Amerikanen! Ten minste tien goede redenen om gewoon Europees te blijven*. Terra-Lannoo, Uitgeverij: Amsterdam.

7.

Migratie tussen de Verenigde Staten en Nederland

Auteur
Dennis Cremers

6 774 mensen emigreerden er in 2017 uit Nederland
naar de Verenigde Staten

8 481 mensen immigrerden er in 2017 uit de
Verenigde Staten naar Nederland



Jaarlijks emigreren enkele duizenden Nederlanders naar de Verenigde Staten. Daartegenover staan ook enkele duizenden Amerikanen die naar Nederland immigreren. Dit hoofdstuk onderzoekt hoeveel mensen er jaarlijks tussen de Verenigde Staten en Nederland migreren en welke achtergrondkenmerken ze hebben. Migranten tussen Nederland en Verenigde Staten worden vergeleken met migranten tussen Nederland en andere landen en met de Nederlandse bevolking.

7.1 Inleiding

De Verenigde Staten is het land met de grootste economie ter wereld (World Bank, 2017). Daarnaast is volgens het World Economic Forum (2018) de VS ook de meest competitieve economie ter wereld in 2018. Binnen een groot aantal sectoren is de VS dan ook wereldleider. Zo staat Silicon Valley bekend als bakermat van 's werelds grootste tech-bedrijven, zoals bijvoorbeeld Apple. Het belang van innovatie om de wereldwijde koploper binnen een industrie te blijven is evident. Het aantrekken van talent is dan ook van groot belang voor deze innovatieve bedrijven. Om deze reden worden ook veel talentvolle medewerkers in het buitenland geworven. In 2015 was namelijk 57 procent van de werknemers in de tech-sector van Silicon Valley uit het buitenland afkomstig (SVCIP, 2017). Ook binnen andere sectoren is de VS een aantrekkelijke bestemming voor mensen van over de gehele wereld. Het is de vraag of de VS deze aantrekkingskracht ook op Nederland heeft of dat Nederland juist gezien wordt als een aantrekkelijke bestemming door Amerikanen?

Dit hoofdstuk biedt inzicht in de migratiestromen tussen de Verenigde Staten en Nederland. Hoeveel mensen emigreren er jaarlijks naar de VS? Vertrekken er relatief veel mensen naar de VS uit Nederland of komen er juist veel Amerikanen naar Nederland toe? Wat voor inkomen hebben deze migranten en welke opleidingen volgen zij, zijn zij bijvoorbeeld hoger opgeleid dan gemiddeld? Daarnaast worden in dit hoofdstuk achtergrondkenmerken als leeftijd, salaris, opleidingsniveau en studierichting van emigranten en indien mogelijk voor immigranten tussen de VS en Nederland uitgelicht.¹⁾

¹⁾ Zie paragraaf 7.7 voor een uitgebreide beschrijving van de problematiek van het geven van recente cijfers over immigranten in Nederland.

7.2 Een algemeen beeld van migranten tussen de VS en Nederland

Amerikaanse bedrijven in Nederland staan bekend om hun relatief hoge lonen, zoals in het voorgaande hoofdstuk van deze monitor is beschreven. Het gemiddeld inkomen in de VS zelf is ook hoger dan in Nederland. Zo is het BBP per capita in de VS 55 duizend euro in 2018, vergeleken met 46 duizend euro voor Nederland (IMF, 2018). De VS is een aantrekkelijk land voor buitenlandse werknemers aangezien de salarissen er relatief hoog zijn en zij wereldwijd vooroplopen wat betreft innovatie in tal van sectoren. Maar hoeveel mensen migreren er precies tussen de VS en Nederland?

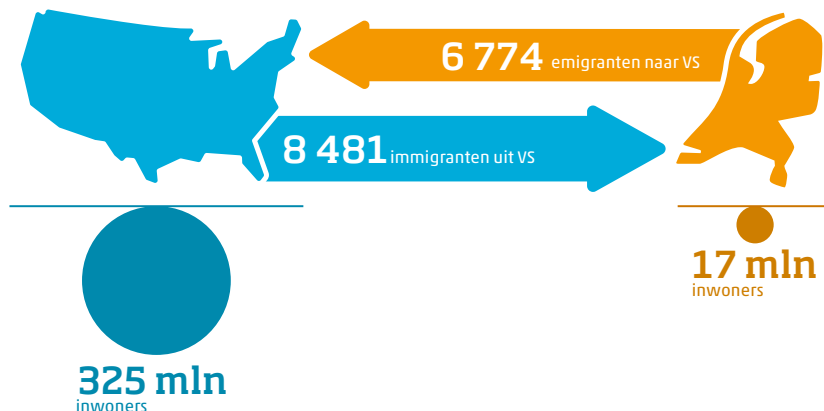
5,3% van de Nederlandse emigranten emigreert naar de Verenigde Staten



In 2017 emigreerden er 6 774 mensen vanuit Nederland naar de VS, dat is 5,3 procent van het totale aantal emigranten. De VS was daarmee de op vier na populairste bestemming voor emigranten uit Nederland. Alleen naar Duitsland, Polen, België en het Verenigd Koninkrijk emigreerden meer mensen. Van deze emigranten naar de VS was 38 procent uit Nederland afkomstig, 38 procent uit de VS en 23 procent uit andere landen.²⁾ In tegengestelde richting, van de VS naar Nederland, immigreerden er 8 481 mensen. Van deze 8 481 immigranten was 57 procent uit de VS afkomstig, 22 procent uit Nederland en 21 procent uit een ander land. Er immigreerden in 2017 dus meer mensen uit de VS naar Nederland dan dat er vanuit Nederland naar de VS emigreerden. Wat hierbij een rol kan spelen, is dat emigreren naar de Verenigde Staten door de strikte immigratieprocedures relatief lastig is.

²⁾ Door afronding komt het voor dat de totalen niet tot 100% optellen.

7.2.1 Migratie tussen de VS en Nederland, 2017



7.3 Inkomens- en achtergrondkenmerken van migranten tussen de VS en Nederland

Er emigreerden in 2017 dus 6 774 mensen naar de VS en er immigreerden 8 481 mensen vanuit de VS naar Nederland. Maar hoe verschilt het inkomen tussen beide groepen migranten? En hebben deze migranten een hoger of lager inkomen dan de gemiddelde Nederlander?

Zoals ook in figuur 7.3.1 te zien is, was in 2016³⁾ het gemiddelde inkomen van een emigrant die in 2017 naar de VS verhuisde, 70 duizend euro.⁴⁾ Dit is twee keer hoger dan het gemiddelde inkomen in Nederland voor personen tussen de 18 en 75 jaar; dit bedroeg namelijk 35 duizend euro.⁵⁾ Daarnaast is het ook substantieel hoger dan het gemiddelde inkomen van de totale groep emigranten, dat 37 duizend euro is. Het gemiddelde kan echter een vertekend beeld geven, omdat enkele uitschieters het gemiddelde sterk kunnen beïnvloeden. De mediaan⁶⁾ biedt daarom een aanvullend beeld. Het mediaan inkomen in 2016 van emigranten naar de VS was 37 duizend euro, vergeleken met 27 duizend euro voor de totale bevolking en

³⁾ Het jaar 2016 is hier gekozen om tot een zo goed mogelijke vergelijking te komen tussen de groepen. Inkomensgegevens uit 2017 kunnen namelijk over maar een gedeelte van het jaar zijn.

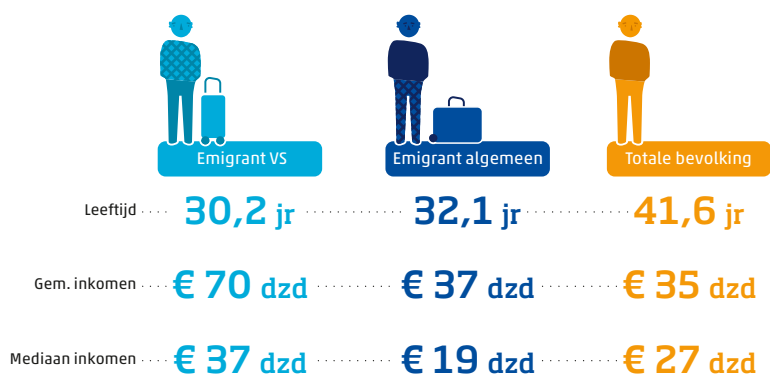
⁴⁾ Alleen de emigranten tussen de 18 en 75 worden meegenomen. Deze leeftijdsafbakening komt voort uit de definitie voor de beroepsbevolking.

⁵⁾ Zoals in paragraaf 7.7 aangegeven, zijn de inkomens-cijfers uitsluitend bedoeld om onderling te vergelijken.

⁶⁾ De mediaan is de waarde die, als alle getallen van een verdeling van laag naar hoog geordend zijn, exact in het midden ligt.

19 duizend euro voor de totale groep emigranten. Het gemiddelde en de mediaan voor de totale groep emigranten wijken sterker van elkaar af dan voor de emigranten naar de VS en de Nederlandse bevolking. Dit kan verklaard worden door het feit dat er relatief veel mensen emigreren met een lager dan gemiddeld inkomen, maar dat er wel ook een grote groep mensen emigreert met een veel hoger dan gemiddeld inkomen. Dit laatste trekt het gemiddelde fors omhoog; bij emigranten naar de VS is dit veel minder het geval. De emigranten naar de VS hebben namelijk over bijna de gehele linie een hoger inkomen vergeleken met andere emigranten of de totale populatie.

7.3.1 Een profiel van emigranten (geëmigreerd in 2017) in Nederland, 2016



Emigrant VS jonger dan gemiddeld

Naast het feit dat de emigrant vanuit Nederland naar de VS meer verdient dan de emigrant naar andere landen en de totale populatie van Nederland, is hij of zij ook jonger. Zo is de gemiddelde emigrant naar de VS 30,2 jaar, de gemiddelde emigrant in het algemeen 32,1 jaar oud en de gemiddelde Nederlander iets ouder dan 41,6 jaar.⁷⁾ De gemiddelde immigrant uit de VS naar Nederland is echter jonger dan de emigrant naar de VS, namelijk 28,2 jaar oud. De gemiddelde immigrant naar Nederland is 29,6 jaar oud.

Tabel 7.3.2 laat de inkomensverdeling van 2016 zien voor emigranten vanuit Nederland (geëmigreerd in 2017) naar de VS uitgesplitst naar leeftijdscategorie. Zowel jongeren (<30 jaar) als ouderen (66+) die vanuit Nederland naar de VS emigreren hebben een relatief laag inkomen ten opzichte van de overige

⁷⁾ De leeftijden voor de migranten zijn berekend als het gemiddelde over het jaar 2017.

leeftijdscategorieën. Dit komt doordat binnen deze groepen veel studenten en gepensioneerden vallen. Daarnaast is te zien dat de groepen van 30 tot 60 jaar relatief hoge inkomens hebben ten opzichte van de gemiddelde Nederlander, zo bedraagt het mediaan inkomen voor emigranten tussen de 40 en 49 namelijk 67 duizend euro, vergeleken met 27 duizend euro voor de totale bevolking. Daarnaast is, net zoals bij de groep in het algemeen, sprake van een groot verschil tussen het gemiddelde en de mediaan. Dit kan verklaard worden door het feit dat er een select aantal personen emigreerden met een uitzonderlijk hoog inkomen.

7.3.2 Inkomen naar leeftijdsgroep van emigranten naar de VS, 2016

	Leeftijdsgroep						
	0-17	18-29	30-39	40-49	50-59	60-65	66+
Aantal	908	1 124	1 050	612	297	72	55
Gemiddelde	n.v.t.	27 683	67 191	109 550	135 785	243 719	29 819
Mediaan	n.v.t.	14 500	55 299	66 783	54 657	22 857	14 549

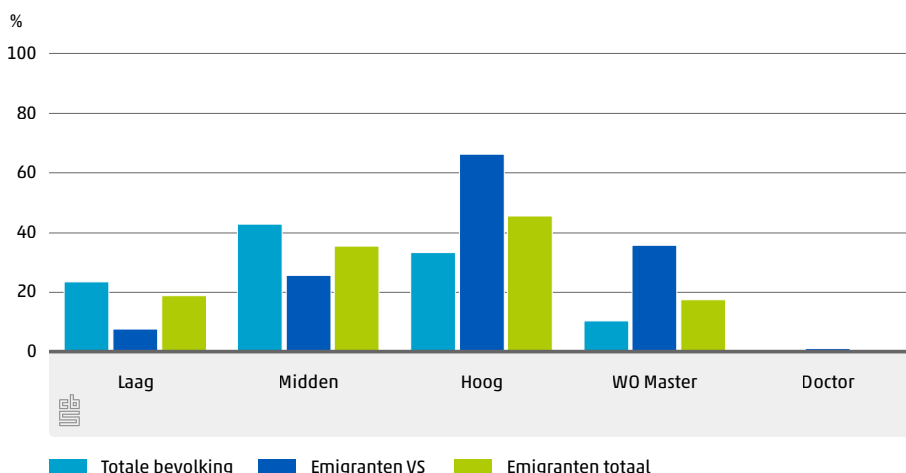
7.4 Welk opleidingsniveau hebben emigranten naar de VS?

Zoals paragraaf 7.3 liet zien, hebben migranten tussen de VS en Nederland een hoger inkomen dan zowel andere migranten als de totale Nederlandse bevolking. Daarnaast zijn zij ook jonger dan gemiddeld. De vraag resteert dan of emigranten naar de VS hoger of lager opgeleid zijn dan gemiddeld, zowel vergeleken met de totale groep emigranten als de Nederlandse bevolking.

Figuur 7.4.1 laat zien dat emigranten naar de VS relatief hoog opgeleid zijn in vergelijking met emigranten naar andere landen of de gehele bevolking. Zo heeft 35,9 procent van de emigranten naar de VS van 18 tot 75 jaar, waarvan de opleiding bekend is, een WO-master afgerond. Van de emigranten naar andere landen heeft 17,4 procent een WO-master diploma en van de totale Nederlandse bevolking 10,5 procent. Ook hebben emigranten naar de VS relatief vaak een wetenschappelijke promotie afgerond. Binnen de groep emigranten naar de VS komt dit drie keer vaker voor dan binnen de groep overige migranten of de totale bevolking. Het algemene beeld is dus dat emigranten (naar de VS, maar ook naar elders) vaak hoog opgeleid zijn. Zo is in totaal 46 procent van de emigranten

hoogopgeleid tegenover 66 procent van de emigranten naar de VS en 33 procent van de totale bevolking. Daarentegen is 19 procent van de emigranten laagopgeleid vergeleken met 7 procent van de emigranten naar de VS en 24 procent van de totale bevolking.

7.4.1 Opleidingsniveau naar emigratiegroep, 2017



Voor immigratie is het voor de jaren 2016/2017 niet mogelijk om een duidelijk beeld te schetsen, aangezien er over te veel immigranten geen gedetailleerde data zijn wat betreft hun opleidingsniveau.

7.5 Conclusie en discussie

In dit hoofdstuk is uitgelicht hoeveel mensen er tussen de VS en Nederland migreren en wat het inkomen, de leeftijd en het opleidingsniveau van deze migranten is, vergeleken met andere migranten en de totale bevolking. Er emigreerden in 2017 in totaal 6 774 mensen vanuit Nederland naar de VS en er immigrerden er 8 481 uit de VS naar Nederland. Emigranten naar de VS hadden in 2016 een hoger inkomen dan zowel de gemiddelde emigrant als het gemiddelde van de bevolking in Nederland. Ook het mediaan inkomen van emigranten naar de VS was hoger dan voor de totale bevolking en de gemiddelde emigrant. Migranten tussen de VS en Nederland zijn ook jonger dan andere migranten. Zo was de gemiddelde emigrant in 2017 30,2 jaar oud, vergeleken met het gemiddelde van 32,1 jaar voor de gemiddelde emigrant.

De gemiddelde immigrant uit de VS was 28,2 jaar, vergeleken met 29,6 voor een gemiddelde emigrant uit een ander land.

In een toekomstig onderzoek kan op een gedetailleerder niveau uitgezocht worden wat voor studierichtingen emigranten gevolgd hebben. Er zou kunnen gekeken worden of emigranten vaak studie-achtergronden in vakgebieden hebben die krapte kennen op de Nederlandse arbeidsmarkt. Daarnaast zijn vergelijkbare analyses zoals in dit hoofdstuk, en extra gedetailleerde analyses, mogelijk voor andere landen of groepen landen.

7.6 Bijlage

Data en methoden

Om de onderzoeksvragen van dit hoofdstuk te kunnen beantwoorden is een microdataset samengesteld voor de verslagjaren 2016 en 2017. Deze microdataset bevat gegevens over migratie, inkomen en opleiding van personen uit het Stelsel van Sociaal-Statistische Bestanden (SSB) die onder de Basisregistratie Personen (BRP) vallen. De microdataset bevat echter geen complete data over de achtergrondkenmerken van alle emigranten en immigranten in 2017. Met name inkomen en opleidingsniveau is niet altijd bekend voor de gehele populatie. Vanwege deze reden is dan ook gekozen om deze gegevens alleen over emigranten te publiceren, omdat voor deze groep wel relatief veel bekend is. Van de 6 774 emigranten naar de VS, is voor 3 278 personen het inkomen bekend. Dat dit niet voor iedereen bekend is, is voor het grootste gedeelte te wijten aan het feit dat een grote groep emigranten op een eerder moment ook naar Nederland geïmmigreerd is en er weinig complete informatie over deze groep beschikbaar is. Het opleidingsniveau is van 2 070 emigranten bekend. Dit komt doordat het opleidingsniveau alleen grotendeels geregistreerd is voor jongeren (< 40 jaar), voor ouderen is alleen op basis van een steekproef het opleidingsniveau bekend.

Er worden in dit hoofdstuk drie groepen vergeleken, namelijk migranten tussen Nederland en de VS, migranten naar en van Nederland in het algemeen en de 'totale Nederlandse bevolking'. Deze laatste groep is echter geen exacte weerspiegeling van de Nederlandse bevolking, maar een weerspiegeling van alle personen die binnen het BRP vallen. Hier vallen bijvoorbeeld ook mensen onder die in het buitenland wonen, maar in Nederland werken.

Ten slotte is het van belang om er rekening mee te houden dat de cijfers in dit hoofdstuk bedoeld zijn om een vergelijking te maken tussen verschillende groepen migranten en de Nederlandse bevolking, ze zijn dan ook niet bedoeld noch geschikt om als randtotalen of op zichzelf staande feiten over de Nederlandse bevolking te gebruiken. Ze zijn uitsluitend bedoeld om de onderliggende verschillen tussen de uitgelichte groepen te beschrijven.

7.7 Literatuur

IMF (2018). *World Economic Outlook (Oktober 2018)*. Geraadpleegd van <https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPDPC@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD>, op 15 februari 2019.

SVCIP (2017). *Silicon Valley Competitiveness and Innovation Project – 2017 Report*. Geraadpleegd van http://svcip.com/files/SVCIP_2017.pdf#page=4, op 15 februari 2019.

World Bank (2017). *GDP (constant 2010 US\$) [Dataset]*. Geraadpleegd van https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD?view=map&year_high_desc=true, op 15 februari 2019.

World Economic Forum (2018). *The Global Competitiveness Report 2018*. Geraadpleegd van <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>, op 15 februari 2019.

Begrippenlijst

Arbeidsjaar

Een maatstaf voor het arbeidsvolume, die wordt berekend door alle banen (voltijd en deeltijd) om te rekenen naar voltijdbanen, ook wel voltijdequivalenten (vte) genoemd. Zo leveren twee halve banen (elk 0,5 vte) samen een arbeidsvolume van één arbeidsjaar op.

Baan

Een expliciete of impliciete arbeidsovereenkomst tussen een persoon en een economische eenheid waarin is vastgelegd dat arbeid zal worden verricht waartegen een (financiële) beloning staat. Als een persoon meer dan één werkkring heeft, telt elke werkkring als een afzonderlijke baan. Bij de bepaling van het gemiddeld aantal banen over een periode wordt rekening gehouden met de begin- en einddatum van de baan, echter niet met de wekelijkse arbeidsduur. Twee opeenvolgende banen met elk een duur van zes maanden tellen voor een baan in het jaargemiddelde, los van de vraag of het om voltijd- of deeltijdbanen gaat.

Beroepsbevolking

Personen: – die betaald werk hebben (werkzame beroepsbevolking), of – die geen betaald werk hebben, recent naar betaald werk hebben gezocht en daarvoor direct beschikbaar zijn (werkloze beroepsbevolking).

Bruto binnenlands product (bbp)

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.

Buitenlandse multinational

Zie multinational.

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.

Directe uitvoer

De rechtstreeks export van goederen of diensten van het ene land naar het andere land.

Emigratie

Vertrek van personen naar het buitenland.

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.

Hightech goederen

Technologische goederen waarbij bij de productie van de goederen in hoge mate gebruik maakt van R&D.

Immigratie

Vestiging van personen vanuit het buitenland in Nederland.

Indirecte uitvoer

De export van goederen of diensten die via een andere bedrijfstak (zoals de groothandel) óf een ander land uitgevoerd wordt.

Inflatie

Inflatie is de gemiddelde prijsstijging van de goederen en diensten die consumenten kopen. De inflatie in Nederland wordt gemeten als de stijging van de consumentenprijsindex (CPI) ten opzichte van de overeenkomstige periode in het voorgaande jaar. De consumentenprijsindex geeft het prijsverloop weer van een pakket goederen en diensten zoals dit gemiddeld wordt aangeschaft door de Nederlandse huishoudens. Inflatie leidt tot geldontwaarding, wat wil zeggen dat er voor eenzelfde bedrag minder kan worden aangeschaft.

Innovatie

Alle activiteiten die gericht zijn op vernieuwing in een bedrijf. Innovaties kunnen zowel technologisch als niet-technologisch van aard zijn. Bij technologische innovatie gaat het om het vernieuwen dan wel sterk verbeteren van producten of diensten of de processen waarmee producten en diensten worden voortgebracht. Van niet-technologische innovatie is bijvoorbeeld sprake bij vernieuwingen in de organisatie.

Input-output analyse

Met input-outputanalyse worden o.a. de uitgaven aan primaire inputs en productiefactoren, zoals de kosten van goederen en diensten die niet in Nederland zijn geproduceerd (import), en de productiefactoren (arbeid, kapitaal, ondernemerschap) toegerekend aan de finale bestedingen (consumptie door huishoudens, consumptie door overheid, investeringen, export). Met de Inputoutput analyse worden daarnaast indirecte intermediaire leveringen tussen bedrijfstakken in beeld gebracht, waardoor afhankelijkheden in waardeketens zichtbaar gemaakt kunnen worden.

Internationale handel in diensten

Er is sprake van internationale handel in diensten wanneer Nederlandse ingezetenen voor ingezetenen van een andere economie diensten verrichten of omgekeerd. Diensten zijn producten die over het algemeen niet tastbaar zijn, bijvoorbeeld vervoersdiensten, zakelijke diensten en persoonlijke, culturele en recreatieve diensten. Met Nederlandse 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 vrachten verzekeringskosten tot aan de buitengrens van de Europese Unie. De uitvoerwaarde is inclusief vracht- en verzekeringskosten tot aan de Nederlandse grens. Dit in overeenstemming met de statistiek Internationale Handel in Goederen (IHG).

Loonklasse

Loon wordt ingedeeld op basis van het fiscale jaarloon, namelijk het bedrag waarover loonheffing (inkomstenbelasting plus premies volksverzekeringen) moet worden betaald. Dit bedrag wordt op basis van de deeltijdfactor omgerekend naar een voltijd dagloon. Voor elke baan wordt bepaald of dit genormaliseerde loon tot de onderste 30% (laag) of bovenste 20% (hoog) behoort, of hier tussenin valt (midden).

Mediaan

De mediaan verwijst naar het midden van een verdeling of gegevensverzameling; de mediaan is een centrummaat. Een mediaan is dus de middelste waarde van een verdeling van cijfers, geordend van laag naar hoog.

Multinational

Een multinational is een onderneming die de uiteindelijke zeggenschap heeft over bedrijven in twee of meer landen. Een Nederlandse multinational is een bedrijf onder Nederlandse zeggenschap met dochterbedrijven in het buitenland. Een buitenlandse multinational is een bedrijf waarover de uiteindelijke zeggenschap in het buitenland ligt (zie ook: Zeggenschap).

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 afbakening wordt internationaal aangeduid als de '*non-financial business economy*'.

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.

Niet-multinational

Bedrijven zonder moeder- of dochterbedrijf in het buitenland.

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).

Toegevoegde waarde

Het verschil tussen de productie (basisprijzen) en het intermediair verbruik (exclusief aftrekbare btw).

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.

Voltijdequivalenten (vte)

Een maat voor arbeidsvolume. Deeltijdbanen dragen hieraan bij naar rato van de wekelijkse arbeidsduur (exclusief overwerk, na aftrek van ADV). Bij de bepaling van het gemiddeld arbeidsvolume over een periode wordt rekening gehouden met zowel de begin- en einddatum van de baan als met de wekelijkse arbeidsduur. Twee opeenvolgende banen met elk een duur van zes maanden dragen samen een arbeidsjaar bij aan het jaargemiddelde als het voltijdbanen zijn, maar minder dan een arbeidsjaar als het deeltijdbanen zijn.

Waardeketen

Een internationale waardeketen omvat alle activiteiten – in meer dan één land – die nodig zijn om een product of dienst vanuit de conceptfase via de verschillende productiefases bij eindverbruikers te bezorgen en verwerking na gebruik.

Wederuitvoer

Wederuitvoer betreft invoer van goederen van buitenlandse makelij die na aankomst in Nederland niet of nauwelijks een bewerking ondergaan en daarna weer worden uitgevoerd 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.

Zeggenschap

De zeggenschap van bedrijven wordt bepaald aan de hand van het land waar de strategische besluitvorming plaatsvindt. Deze zeggenschap ligt bij de Ultimate Controlling Institutional Unit (UCI). Buitenlandse zeggenschap betekent dat het land van vestiging van de UCI een ander land is dan Nederland.

Reeds eerder verschenen kwartaaledities

2014

- Tweede kwartaal, thema [Internationale handel](#)
- Derde kwartaal, thema [Bedrijfsprestaties](#)
- Vierde kwartaal, thema [Werkgelegenheid](#)

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](#)
- Tweede kwartaal, thema [Internationale handel in diensten](#)
- Derde kwartaal, thema [Innovatie](#)
- Vierde kwartaal, thema [Waardeketens](#)

2018

- Eerste kwartaal, thema [De positie van Nederland](#)
- Tweede kwartaal, thema [Werkgelegenheid](#)

- Derde kwartaal, thema Exportstrategieën
- Vierde kwartaal, thema Financiële globalisering

Dankwoord

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

Elijah Cats
Gerard den Drijver
Irene van Kuik
Richard Jollie
Bart Loog
Godelief Mars
Gabriëlle Salazar-de Vet
Carla Sebo-Ros
Roos Smit
Wendy Smits
Karolien van Wijk
Hendrik Zuidhoek

Medewerkers

Auteurs

Dennis Cremers
Loe Franssen
Willem Gielen
Marjolijn Jaarsma
Jasper Menger
Alex Lammertsma
Tom Notten
Rik van Roekel
Roger Voncken
Sjoertje Vos
Khee Fung Wong

Redactie

Marjolijn Jaarsma
Alex Lammertsma
Roger Voncken
Sjoertje Vos

Eindredactie

Marjolijn Jaarsma
Sjoertje Vos