



Internationaliseringsmonitor / 2019-IV

Kwaliteitseisen in handelsbeleid

Internationaliseringsmonitor / 2019-IV

Kwaliteitseisen in handelsbeleid

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

Het zijn bijzondere tijden voor de internationale economie. Na decennia van voornamelijk deregulering, bevordering van vrijhandel en afnemende importtarieven ziet de wereld er tegenwoordig anders uit. Zo zijn China en de Verenigde Staten in een handelsoorlog verwickeld, waarbij beide zijden elkaars handelswaar met importtarieven belasten. Ook tussen de Verenigde Staten en Europa zijn de economische relaties veranderd. Het meest recente voorbeeld hiervan is de 7,5 miljard dollar aan importtarieven die de VS van de Wereldhandelsorganisatie (WTO) mag opleggen op Europese goederen, als tegenmaatregel voor onrechtmatige Europese staatssteun aan een vliegtuigbouwer. Het middel van importheffingen om de eigen markt te beschermen tegen buitenlandse concurrenten lijkt daarmee terug van weggeweest.

Een importtarief is echter niet het enige beleidsinstrument voorhanden om internationale handel te reguleren. Het importerende land kan ook niet-tarifaire maatregelen treffen en zodoende invloed uitoefenen op welke producten in welke vorm of van welke kwaliteit wel of niet aangeboden worden op de binnenlandse markt. Uit deze editie van de Internationaliseringsmonitor over kwaliteitseisen in handelsbeleid blijkt dat deze maatregelen veel voorkomen. Zo heeft gemiddeld 37 procent van de Nederlandse export te maken met een sanitaire of fytosanitaire maatregel in het buitenland en maar liefst 95 procent met een technische handelsbarrière. Niet-tarifaire maatregelen kunnen betrekking hebben op product-specifieke eigenschappen zoals de veiligheid, kwaliteit of duurzaamheid van producten maar ook op het productieproces. Onderzoek in deze Internationaliseringsmonitor laat zien dat de prijs die Nederlandse exporteurs voor hun producten vragen samenhangt met de kwaliteit van dit product, maar ook met de afstand tot en het inkomensniveau van het bestemmingsland. Ook de mate waarin productdifferentiatie op basis van kwaliteit mogelijk is, speelt een rol in de prijszetting. Daarnaast is de prijs per eenheid die een exporteur rekent hoger in landen waar een niet-tarifaire maatregel van toepassing is op de import van dit type product dan in landen zonder dergelijke maatregelen.

Waar tarieven en niet-tarifaire maatregelen een belemmerende werking kunnen hebben op internationale handel, hebben handels-, investerings- en belastingverdragen juist vaak tot doel de economische betrekkingen te bevorderen, vergemakkelijken en verdiepen. De eerste verkennende analyses in deze Internationaliseringsmonitor laten zien dat de aanwezigheid van exportbarrières tot gevolg heeft dat bedrijven investeren in het buitenland kiezen boven het

bedienen van de buitenlandse markt via export. Handelsverdragen die zulke exportbarrières wegnemen hebben juist een positieve uitwerking op het aantal Nederlandse exporteurs. Daarbij blijkt export doorgaans de meest laagdrempelige eerste stap te zijn om een nieuwe markt te betreden.

Bezoek het dossier Globalisering op www.cbs.nl/globalisering voor het laatste nieuws en rapporten 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, december 2019

Inhoud

Voorwoord **3**

Executive summary – Export quality in trade policy **7**

Kwaliteitseisen in handelsbeleid – Een introductie **12**

1. Exportprijzen: een verkenning 17

1.1 Inleiding **19**

1.2 Eenheidsprijzen van de Nederlandse goederenexport **21**

1.3 Samenvatting **27**

1.4 Bijlage **28**

1.5 Literatuur **28**

2. De kwaliteit van de Nederlandse export 31

2.1 Inleiding **33**

2.2 Van exportprijzen naar exportkwaliteit **38**

2.3 Kenmerken van het bestemmingsland en de kwaliteit van de export **48**

2.4 Bedrijvenheterogeniteit en de kwaliteit van de export **52**

2.5 Samenvatting **58**

2.6 Data en methoden **59**

2.7 Bijlage **61**

2.8 Literatuur **62**

3. Handelspolitiek: barrières en verdragen 65

3.1 Inleiding **67**

3.2 Handelstarieven **69**

3.3 Niet-tarifaire maatregelen **73**

3.4 Handelsverdragen **87**

3.5 Conclusie **90**

3.6 Bijlage **90**

3.7 Literatuur **92**

4. Niet-tarifaire maatregelen en de kwaliteit van de export 97

- 4.1 Inleiding **99**
- 4.2 NTM's en de kwaliteit van exportproducten **100**
- 4.3 Conclusie **104**
- 4.4 Literatuur **105**

5. Export en investeren: een stapsgewijs proces? 107

- 5.1 Inleiding **109**
- 5.2 Patronen in export en investeringen **113**
- 5.3 Stapsgewijs internationaliseren: welke rol spelen verdragen en niet-tarifaire maatregelen? **119**
- 5.4 Conclusie **124**
- 5.5 Literatuur **127**

Begrippen **130**

Reeds eerder verschenen kwartaaledities **134**

Dankwoord **136**

Medewerkers **137**

Executive summary – Export quality in trade policy

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 of the Internationalisation Monitor, we focus on the quality of Dutch goods exports and the instruments in trade policy that can influence exports and their quality.

The current trade conflicts between the United States on the one hand and China and Europe on the other are putting pressure on worldwide economic relations. Existing and new import tariffs have led to considerable uncertainty in the international arena, which potentially affect the Dutch economy. For example, in 2018 the US imposed tariffs on European steel and aluminium imports, which have also affected the Netherlands as the fifth largest steel exporter in the European Union. In response, the EU took countermeasures in the form of tariffs on typically American products such as Bourbon whiskey, Harley Davidson motorcycles and orange juice. Tariffs not only affect trading prices between countries, but also life in general, as these tariffs can be passed on to the consumer. The EU-US trade war may hit the Dutch economy hard (De Nederlandsche Bank, 2018). The Dutch economy may also be affected indirectly by trade wars because the Netherlands is interwoven in global value chains. This means that import tariffs may also have an effect on the prices paid by Dutch importers and consumers for certain (intermediate or end) products.

For many companies, exporting goods is the first step across the border. However, companies may also choose to invest abroad and set up or take over a local branch. Governments can (partially) protect their domestic market from foreign competition through their trade policies, e.g. with tariffs and non-tariff measures (NTMs). Examples of NTMs are import quotas or price controls, or regulatory and technical measures related to health and environmental protection. NTMs may have protectionist or political motives, or they are implemented to guarantee the quality and safety of imported products. Similar to import tariffs, NTMs may therefore drive up the prices of imported products because NTMs impose certain requirements on suppliers with regard to the quality of the export product or production process. Foreign trade is of great importance to the open Dutch economy. When companies take the decision to become internationally active, they encounter various uncertainties – for example, differences in culture, tastes, prices, local laws and

regulations. To reduce these uncertainties, countries engage in mutual trade agreements which allow lowering (or abolition) of tariffs, lifting of NTMs, harmonisation of production standards and so on.

This edition of the Internationalisation Monitor focuses on such trade policy instruments and investigates the impact of these instruments on export prices, quality requirements and the choices made by companies with regard to their process of internationalisation. Listed below are some of the main findings presented in this edition:

Chapter 1: Exploring export prices

- Until now, most CBS research into international goods trade has focused on the gross trade value. Gross trade value consists of a traded quantity multiplied by the unit value, i.e. the price per unit. This unit value provides valuable information on the activities of Dutch traders on export markets. Chapter 1 of this Internationalisation Monitor offers a first look at the dispersion of the unit values in Dutch exports.
- The dispersion in the unit values of narrowly defined export products appears to be considerable. This means that exporters charge different prices for the same product.
- A clear pattern in the distribution of unit values emerges when distinguishing between the level of development of the export destination and the nature of the exported product (homogeneous or differentiated in terms of product quality). The median unit value is higher for exports of differentiated commodities than for exports of homogeneous quality. In addition, the dispersion of unit values is considerably lower among homogeneous products. It is an intuitive result that commodities allowing for quality differentiation display more price dispersion.
- The income level of the importing country is positively linked to the unit value of Dutch exports. A higher income level and (to a lesser extent) a larger country size imply higher prices for the same export product.
- Buyers located in more distant destination countries pay on average higher prices than those in countries closer to the Netherlands.
- Concentrating on the exports to four specific countries – Germany, Nigeria, the US and China – some interesting patterns emerge. In all four countries, Dutch exporters are seen to charge different prices for the same products *on the same export market*. This is an indication that product quality is a relevant dimension to consider in the analysis of unit values of exports.

Chapter 2: The quality of Dutch exports

- Using the data on export unit values and trade volumes, this chapter provides an estimate of the quality of exported products by Dutch firms. This estimate takes several determinants of export prices into account. Examples include the scope of product differentiation and characteristics of export destinations such as the level of income, exchange rate fluctuations and the overall level of prices.
- Export quality correlates positively with export prices. Products of superior quality are usually sold at higher prices.
- More than half of the Dutch export value in 2017 is generated by exporting products of relatively low quality. This does not mean Dutch exports are of low quality. As a matter of fact, the Netherlands ranks fourth worldwide in export quality according to the estimates of the International Monetary Fund (IMF).
- Dutch firms export higher quality products to destinations geographically further away and/or to richer countries, i.e. countries with a higher GDP per capita. These findings are largely consistent with scientific literature.
- Firms that export higher quality products tend to have higher productivity and import more expensive/better quality inputs. This is again in line with the findings in the literature.
- Firms with a higher market share in a given export market tend to export goods of lower quality and charge higher prices.

Chapter 3: Trade policy: barriers and treaties

- Since the establishment of the World Trade Organization (WTO) in 1995, import tariffs worldwide have fallen steadily, while non-tariff measures (NTMs) have been on the rise.
- NTMs are generally defined as policy measures other than ordinary customs tariffs, which potentially have economic effects on international trade in goods, i.e. changing the quantities traded, the prices or both.
- The most common NTMs are Sanitary and Phytosanitary (SPS) measures to ensure food safety and quality – and Technical Barriers to Trade (TBTs) – that aim to ensure product quality and protect the environment.
- Approximately 95 percent of Dutch exports are subject to TBTs. Around 37 percent of Dutch exports are subject to SPS measures.
- Roughly 70 percent of Dutch exports are subject to another TBT policy abroad than in the Netherlands. For SPS, this is the case for only 5 percent of all exports.
- Local content requirements are an example of Trade-Related Investment Measures (TRIMs) and require exporters to purchase certain minimum levels or types of domestically produced or sourced intermediate products or labour.

- Over the past decade, nearly 600 local content requirements have been recorded worldwide. Most of them have been announced by India (144), followed by the United Kingdom (65) and Australia (48).
- While the World Trade Organization provides a platform to limit both tariff and non-tariff barriers to trade, various bilateral or multilateral treaties exist outside of the WTO with the same aim of improving international trade.
- Due to the growing complexity of international trade policies, for example due to NTMs, the depth of trade agreements has increased. Aside from being simple tariff agreements, they can also either limit or harmonise the use of NTMs. In addition, they increasingly cover topics such as international investment protection, intellectual property rights, service trade and competition policy.
- Over the past 12 years, the European Union has negotiated ten new treaties with maximised contents. Most recent are the deep bilateral trade agreements with Singapore, Vietnam and Canada.

Chapter 4: Non-tariff measures and export quality

- Amongst other things, non-tariff measures (NTMs) are aimed at improving product quality and safety and/or promoting nature conservation.
- This chapter investigates whether there is any relationship between the presence of NTMs and the perceived export quality, measured by a product's unit value.
- This chapter shows that three different export products (steel doors and windows, car tyres and inflatable balls for sports) are on average more expensive when they are subject to an NTM than when this is not the case.
- Export products of homogeneous quality are more prone to price changes in the presence of an NTM. Less room for product differentiation means there is also less room to absorb the price effect of an NTM.
- Products exported to the United States subject to an NTM are more expensive than those same products exported to Canada, where they are not subject to an NTM.
- Aside from the presence of an NTM having a significantly positive effect on the unit value of a product, multiple NTMs increase this unit value further. In other words, more NTMs mean an even higher unit value.
- Together, these results suggest that NTMs are related to higher product quality as measured by their unit values.
- It should be noted that unit values are a rough proxy for product quality. The results in this chapter are therefore merely indicative of a potential relationship between NTMs and export quality, with more research being required.

Chapter 5: Export and investment: a stepwise process?

- Internationalisation of companies typically happens step by step. Through indirect and sequential exporting, some companies become continuous exporters, after which a number of them may be able to engage in foreign direct investment.
- The particular stage of the firm in the internationalisation process highly correlates with the firm's productivity.
- Around 62 percent of new investments by independent SMEs were preceded by exports to that same location.
- Roughly 0.5 percent of new trade relations are preceded by a foreign direct investment in that location.
- In the presence of more regulatory heterogeneity, a growing number of companies serve a foreign market through investments rather than via exports. Operating behind the border through FDI overcomes the border problems of exporting.
- Trade agreements increase the ratio of exporters to investors in a certain country, while investment agreements stimulate the ratio of investors to exporters.
- The depth of a trade agreement is related to the ratio of exporters to investors via an inverted U-shape. Shallow trade agreements that focus solely on the abolition of trade tariffs raise the ratio significantly. Deep trade agreements that also focus on investment protection raise the ratio in favour of investors again.

Kwaliteitseisen in handelsbeleid – Een introductie

De handelsoorlogen tussen de VS en China en de VS en Europa hebben de economische relaties wereldwijd onder druk gezet. Huidige en nieuwe importheffingen zorgen voor veel onzekerheid in de internationale handelsbetrekkingen en hebben ook een impact op de Nederlandse economie (CBS, 2019a). Zo heeft de VS in 2018 tarieven op Europees staal en aluminium ingevoerd, wat ook Nederland – als 5^e staalexporteur van de Europese Unie – raakt (CBS, 2018a). Als reactie daarop trof de EU tegenmaatregelen in de vorm van importtarieven op typisch Amerikaanse producten zoals Bourbon, Harley Davidson motoren en sinaasappelsap. Importtarieven maken de handel tussen landen duurder en, als deze tarieven worden doorberekend aan de consument, daarmee ook het leven in beide landen. De handelsoorlog met de VS kan de Nederlandse economie fors raken (De Nederlandsche Bank, 2018). Ook indirect kan de Nederlandse economie worden geraakt door handelsoorlogen omdat Nederland verweven is in internationale waardeketens. Hierdoor kunnen tarieven tussen twee andere landen ook doorwerken in de prijs die Nederlandse importeurs en consumenten voor bepaalde (tussen- of eind)producten moeten betalen. Daarnaast kan een handelsoorlog met tarieven er toe leiden dat de vraag naar bepaalde producten afneemt omdat de producten duurder worden voor de consument. In het voorbeeld van de VS en Europa: wanneer de VS tarieven zou instellen op Europese auto's, dan worden Europese auto's duurder voor Amerikaanse consumenten. Dit kan directe maar vooral ook indirecte consequenties hebben voor Nederlandse producenten en toeleveranciers in de Europese auto-industrie (CBS, 2018b). Wanneer een handelsoorlog of een importtarief leidt tot een verschuiving van de vraag – in plaats van de duurdere Bourbon gaan consumenten meer Nederlands bier drinken – dan kunnen er ook bedrijven zijn die er voordeel van ondervinden.

Bedrijven kunnen hun goederen en diensten overal naar toe exporteren. Voor veel bedrijven is de eerste stap over de grens. Bedrijven kunnen er ook voor kiezen om in het buitenland te investeren en er bijvoorbeeld een vestiging opzetten of overnemen. Zo kunnen ze bijvoorbeeld hun productieschaal vergroten, profiteren van goedkopere lokale productiefactoren en zodoende de concurrentie met buitenlandse bedrijven aangaan. Overheden kunnen hun lokale bedrijven (gedeeltelijk) beschermen tegen zulke concurrentie van bedrijven over de hele wereld door middel van hun handelsbeleid, met tarieven en niet-tarifaire maatregelen (NTM's) als belangrijkste instrumenten. Voorbeelden van NTM's zijn

quota of prijscontroles, regelgevende en technische maatregelen met betrekking tot gezondheid en milieubescherming. NTM's kunnen protectionistische of politieke motieven hebben maar ze kunnen ook daadwerkelijk genomen worden om de kwaliteit en veiligheid van geïmporteerde producten te waarborgen. NTM's kunnen dus – net zoals importtarieven – invloed hebben op de prijs van ingevoerde producten omdat NTM's aan leveranciers bepaalde eisen opleggen wat betreft de kwaliteit van het exportproduct of productieproces.

De handel met het buitenland is belangrijk voor de open Nederlandse economie: Nederlandse bedrijven zijn in steeds grotere mate internationaal actief (CBS, 2019b). Wanneer bedrijven de beslissing maken om internationaal actief te worden, lopen ze tegen verschillende vormen van onzekerheid aan – bijvoorbeeld verschillen in cultuur, smaken, prijzen, lokale regels en wetten. Duidelijke en eerlijke handelsregels zijn bevorderlijk voor internationale handel omdat bedrijven weten waar ze aan toe zijn wanneer ze handel drijven met het buitenland. Daarom sluiten landen met handelspartners over de hele wereld handelsverdragen, waarin tarieven kunnen worden verlaagd, NTM's worden opgeheven of standaarden geharmoniseerd. Deze verdragen regelen bijvoorbeeld lagere invoerrechten, soepele douaneformaliteiten, intellectuele eigendom, duurzame ontwikkeling, veiligheidstesten van producten die op de markt komen en producteisen. Bedrijven kunnen zo makkelijker, goedkoper en efficiënter internationaal handelen.

In deze editie van de Internationaliseringsmonitor staan handelsinstrumenten zoals importtarieven, NTM's en handelsverdragen centraal. Welke impact deze instrumenten hebben op exportprijzen, kwaliteitseisen en de keuzes van bedrijven met betrekking tot hun traject van internationaliseren komt in de hierna volgende vijf hoofdstukken uitgebreid aan bod. De inhoud van deze hoofdstukken wordt hieronder aan de hand van een overkoepelende onderzoeksvraag kort geïllustreerd.

Versillen exportprijzen per product, tussen producten, tussen bestemmingslanden en tussen exporteurs?

Hoofdstuk 1 leidt de **eenheidsprijs van de Nederlandse geëxporteerde producten** in, waarbij de prijs per eenheid wordt gedefinieerd als de waarde van de export gedeeld door de opgegeven hoeveelheid van het geëxporteerde product. Een aantal kenmerken van het bestemmingsland is bepalend voor verschillen in eenheidsprijzen van de geëxporteerde producten, met name: de afstand tot het bestemmingsland, ontwikkelingsniveau van het bestemmingsland, en de omvang van de economie van het bestemmingsland. Nederlandse exporteurs rekenen voor hetzelfde product sterk uiteenlopende prijzen op dezelfde bestemmingsmarkt, waarbij de spreiding in de prijs van een product vaak aanzienlijk is. Deze

prijsverschillen kunnen deels toegeschreven worden aan kwaliteitsverschillen tussen de producten.

In welke mate hangt de kwaliteit van de geëxporteerde producten samen met de gehanteerde prijzen?

In **hoofdstuk 2** wordt de stap van prijs naar kwaliteit van de Nederlandse export gezet door de **kwaliteit van een exportproduct** af te leiden uit de prijs per eenheid en additionele informatie over exporttransacties. Deze afleiding wordt vervolgens gebruikt om te onderzoeken in welke mate geobserveerde patronen in de kwaliteit van de Nederlandse goederenexport verklaard kunnen worden aan de hand van dimensies zoals afstand tot en karakteristieken van de bestemmingsmarkt. Bijkomend worden ook het gedrag en de kenmerken van het exporterende bedrijf – zoals productiviteit en de kwaliteit van de ingezette productiefactoren – gelinkt aan de kwaliteit van de Nederlandse goederenexport.

Wat zijn tarieven, niet-tarifaire maatregelen en handelsverdragen en hoe werken ze?

Hoofdstuk 3 schetst een algemeen beeld van enkele instrumenten in het **handelsbeleid**. Hierbij wordt een overzicht gegeven van de verschillende regelgevingen op het gebied van internationaal ondernemen waar Nederlandse handelaren overal ter wereld mee te maken hebben. Verschillende instrumenten in het handelsbeleid – zoals tarieven en niet-tarifaire maatregelen – kunnen door overheden worden gebruikt om binnenlandse bedrijven te beschermen tegen buitenlandse concurrentie. Om toegang tot de buitenlandse markt te vereenvoudigen en uiteindelijk de handel te stimuleren, sluiten landen handelsverdragen met elkaar. Hierin kunnen tarieven worden verlaagd, niet-tarifaire maatregelen opheffen of standaarden geharmoniseerd.

In hoeverre hangt de aanwezigheid van niet-tarifaire maatregelen samen met de kwaliteit van de export?

De thema's handelsbeleid – uit hoofdstuk 3 – en exportkwaliteit – uit hoofdstuk 2 – komen samen in **hoofdstuk 4**. Dit hoofdstuk beschrijft in hoeverre de aanwezigheid van **NTM's** samenhangt met **exportkwaliteit** – gemeten op basis van de prijs per eenheid (uit hoofdstuk 1), waarbij ook rekening wordt gehouden met de heterogeniteit van het product en de afstand tot het bestemmingsland.

Is er een bepaald patroon te herkennen in het internationaliseringstraject dat bedrijven in Nederland volgen? Volgt export bijvoorbeeld op investeren of juist andersom? En in hoeverre spelen handelsbarrières of internationale verdragen daarin een rol?

Om een buitenlandse markt te bedienen heeft een bedrijf verschillende opties. Zo kan het bedrijf kiezen voor indirecte export – bijvoorbeeld via de groothandel –, (directe) export, een contract met een buitenlands bedrijf, een joint venture of een directe buitenlandse investering. Welke keuze het meest geschikt is, is voor elk bedrijf verschillend. **Hoofdstuk 5** focust op twee manieren van internationalisering: **export en directe buitenlandse investeringen**. Specifiek wordt het onderlinge verband tussen export en buitenlandse investeringen in kaart gebracht, waarbij men inzicht krijgt in het stapsgewijze internationaliseringstraject van bedrijven in Nederland. Verder wordt ook gekeken naar de rol van tarieven, niet-tarifaire maatregelen en bilaterale handelsverdragen in het export- en investeringsgedrag van bedrijven.

Literatuur

CBS (2018a). *30 procent staalexport naar Duitsland*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2018b). *Auto-export naar VS levert Nederland een half miljard op*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2019a). *Frankrijk meest geraakt door Amerikaanse invoerheffing*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2019b). *CBS Internationaliseringsmonitor 2019, tweede kwartaal: Patronen in handelsgedrag*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

De Nederlandsche Bank (2018). *Economische ontwikkelingen en vooruitzichten*. Juni 2018, no. 15. Amsterdam: De Nederlandsche Bank.

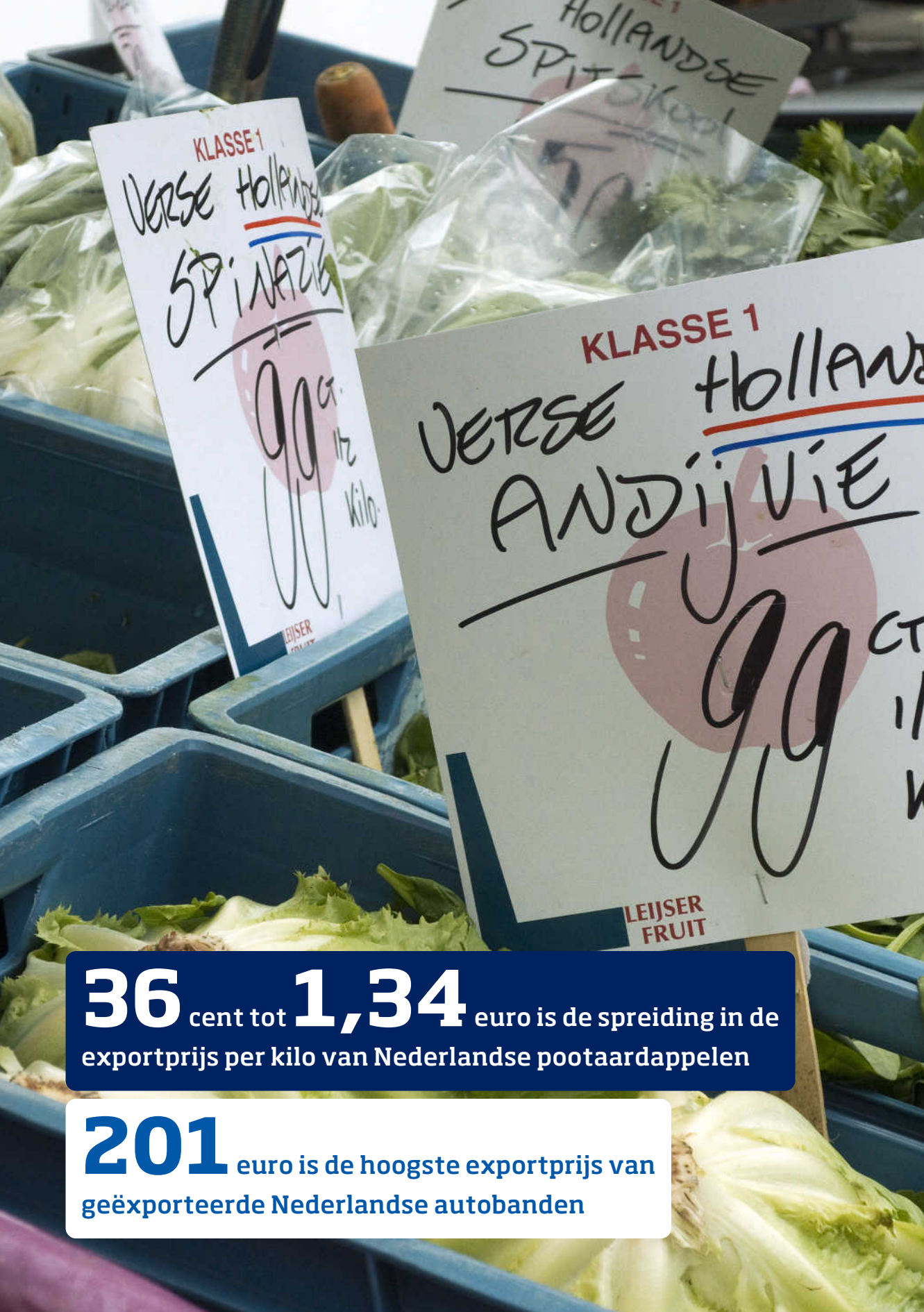
1.

Exportprijzen: een verkenning

Auteurs

Marcel van den Berg

Angie Mounir



36 cent tot **1,34** euro is de spreiding in de exportprijs per kilo van Nederlandse pootaardappelen

201 euro is de hoogste exportprijs van geëxporteerde Nederlandse autobanden

Dit hoofdstuk presenteert een eerste schets van de prijs per eenheid product zoals die door Nederlandse exporteurs wordt gehanteerd op buitenlandse markten. In welke mate varieert deze tussen producten? Zien we systematische verschillen tussen bestemmingslanden voor wat betreft prijsstelling, bijvoorbeeld in termen van omvang of ontwikkelingsniveau? Zien we verschillen in prijsschema's voor een product dat door verschillende exporteurs naar hetzelfde bestemmingsland wordt verscheept? Deze en andere vragen komen in dit korte hoofdstuk aan bod als opmaat naar verdiepende analyses in hoofdstuk 2.

1.1 Inleiding

Vrijwel alle cijfers en onderzoeken omtrent internationale handel in goederen die tot op heden in de Internationaliseringsmonitor aan bod zijn gekomen betroffen de waarde van export en import in euro's. Deze handelswaarde is opgebouwd uit een hoeveelheids- en een prijscomponent. Bedrijven die internationaal goederen verhandelen geven per product en bestemmingsland op wat de waarde van de transactie is en om welke hoeveelheid van het betreffende product het daarbij gaat.¹⁾ Zij geven dus niet direct de prijs van de verhandelde goederen op, maar deze kan op basis van de handelswaarde en de onderliggende hoeveelheid eenvoudig berekend worden. Hoewel deze prijs per eenheid (de 'unit value' in het Engels) nog niet eerder aan bod is gekomen, biedt deze waardevolle informatie omtrent de activiteiten van bedrijven op buitenlandse markten.

Exportprijs vaak gebruikt als maatstaf voor kwaliteit van export

Eenheidsprijzen van de export worden in wetenschappelijk onderzoek vaak gebruikt als maatstaf voor de kwaliteit van geëxporteerde producten (zie bijvoorbeeld Bastos & Silva, 2010; Manova & Zhang, 2012; Carranza et al., 2019). De veronderstelling die daarbij gemaakt wordt, is dat van twee dezelfde producten het alternatief met de hoogste prijs per eenheid van betere kwaliteit is dan de variant met de lagere eenheidsprijs. We gaan in hoofdstuk 2 uitgebreid in op de samenhang tussen eenheidsprijzen en kwaliteit van de geëxporteerde producten, en komen daar ook

¹⁾ Bedrijven die onder de rapportagedrempel van 1,2 miljoen euro (sinds 2016) blijven, hoeven niet op te geven om welke producten het gaat en wat de EU-bestemming van deze producten is. Extra-EU handel moet altijd verbijzonderd worden naar type product en bestemming.

uitvoerig terug op de vraag wat in deze context precies wordt verstaan onder de 'kwaliteit' van een product.

Een andere toepassing van de prijs per eenheid in de economische wetenschap betreft onderzoek naar de gevolgen van bijvoorbeeld wisselkoersbewegingen of het verhogen of verlagen van handelsbelemmeringen zoals importtarieven en daaraan gekoppeld bewegingen in de ruilvoet (zie bijvoorbeeld Ludema & Yu, 2016; Fauceglia, 2019). Aan de hand van veranderingen in de prijs per eenheid kan bijvoorbeeld worden aangetoond in welke mate een verhoogd importtarief door exporteurs wordt doorberekend in de prijs.²⁾ Hier komen we in hoofdstuk 4 uitgebreid op terug.

Leeswijzer

In dit korte introducerende hoofdstuk beginnen we met het schetsen van een beeld van de prijs per eenheid zoals Nederlandse exporteurs die hanteren op buitenlandse markten. In welke mate varieert deze per product? Zien we systematische prijsverschillen tussen bestemmingslanden in termen van omvang van de economie of ontwikkelingsniveau? Zien we verschillen in prijsniveaus voor een product dat door verschillende Nederlandse exporteurs naar hetzelfde bestemmingsland wordt verscheept? Deze vragen worden in dit hoofdstuk in beschrijvende zin beantwoord.

De prijs per eenheid is daarbij gedefinieerd als (de logaritme van) de waarde van de export gedeeld door de opgegeven hoeveelheid van het geëxporteerde product. Als een bedrijf bijvoorbeeld 1000 kilo spinazie exporteert voor een bedrag van 400 euro, dan is de eenheidsprijs (de logaritme van) 40 cent. Eén observatie betreft daarbij de totale export van een bedrijf van (bijvoorbeeld) spinazie naar een bepaald land in een specifiek jaar. Dat betekent niet noodzakelijkerwijs dat een observatie bestaat uit één exporttransactie. Als het bedrijf meerdere malen spinazie afzet in hetzelfde bestemmingsland in een bepaald jaar, al dan niet aan dezelfde afnemer, dan worden deze transacties gezamenlijk gerapporteerd als één observatie.³⁾ Een product is daarbij gedefinieerd volgens de Gecombineerde Nomenclatuur (GN) van de Europese Unie. Deze productclassificatie onderscheidt grofweg 8 000 verschillende producten op het meest gedetailleerde niveau (de 8^{ste} digit), dat we in deze analyse gebruiken. De eenheid waarin de hoeveelheid

2) Beide onderzoeksvelden raken bovendien aan elkaar. Zo laat Fauceglia (2019) bijvoorbeeld zien dat een appreciatie van de Zwitserse frank tot gevolg heeft dat Zwitserse exporteurs de gemiddelde kwaliteit van hun exportproducten opschroeven om de schok van een wisselkoersbeweging op te vangen.

3) Een bedrijf is in dit geval het equivalent van een BTW-nummer.

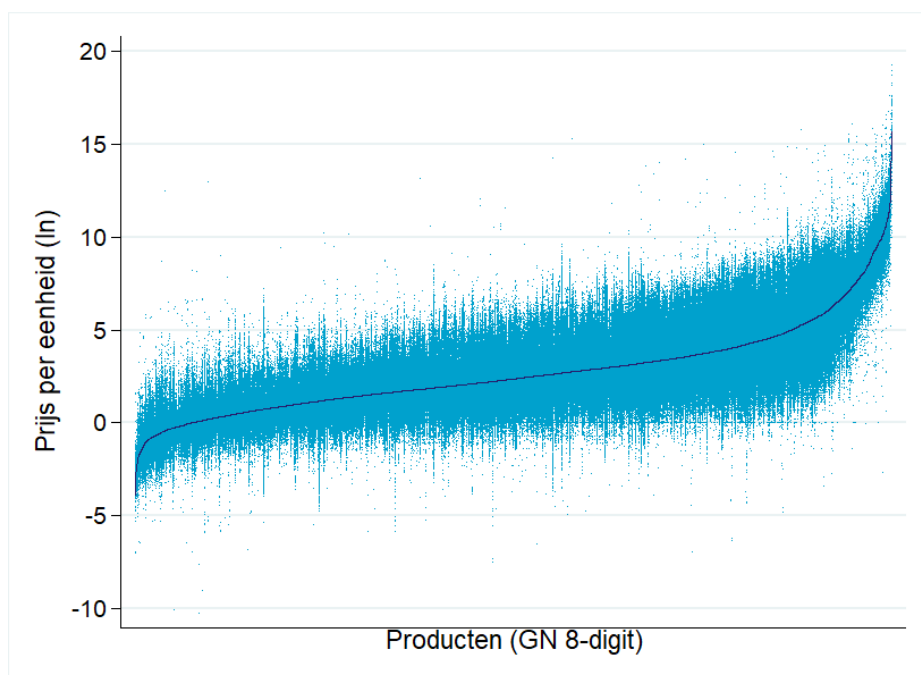
wordt gerapporteerd (kilo, stuks, etc.) varieert daarbij tussen producten, maar niet binnen producten. Alle in dit hoofdstuk gepresenteerde cijfers hebben betrekking op het jaar 2017.

1.2 Eenheidsprijzen van de Nederlandse goederenexport

Aanzienlijke spreiding in de eenheidsprijs per product

Figuur 1.2.1 laat de spreiding zien van de prijs per eenheid die exporteurs rekenen voor hetzelfde product voor de totale Nederlandse goederenexport. Op de horizontale as staan alle onderscheiden producten (op 8-digit GN-niveau) gesorteerd op de gemiddelde eenheidsprijs (de donkerblauwe lijn) van laag naar hoog. Iedere verticale lijn in de figuur geeft vervolgens een beeld van alle exporttransacties van een specifiek product, ongeacht de exporteur of het bestemmingsland. Twee zaken vallen op. Ten eerste is de spreiding van prijzen groot. Dit kan komen doordat bedrijven op verschillende markten verschillende prijzen hanteren. Maar het is ook mogelijk dat exporteurs op dezelfde markt verschillende prijzen in rekening brengen. Hier komen we in figuur 1.2.4 op terug. Ten tweede zien we dat de spreiding groter is naarmate de gemiddelde prijs hoger ligt: een intuïtief logische bevinding.

1.2.1 Spreiding van de exportprijs per eenheid per product, 2017



Prijs per eenheid hoger bij gedifferentieerde goederen

Figuur 1.2.2 laat zien hoe de eenheidsprijs varieert met het ontwikkelingsniveau van het bestemmingsland, waarbij een onderscheid gemaakt wordt naar het type exportproduct.⁴⁾ De twee groepen producten die we daarbij onderscheiden zijn ontleend aan Bernard et al. (2006). Zij typeren goederen als homogeen van kwaliteit (denk bijvoorbeeld aan aardappelen) en gedifferentieerd in termen van kwaliteit (denk bijvoorbeeld aan personenauto's) volgens een niet-officiële indeling.⁵⁾ Een paar zaken vallen op. De mediane eenheidsprijs (de horizontale witte lijn in de gekleurde box) ligt hoger voor gedifferentieerde producten dan voor homogene producten. Daarnaast zien we dat de spreiding van prijsniveaus per product aanzienlijk groter is bij gedifferentieerde producten.⁶⁾ Een logisch beeld, aangezien

4) Deze indeling is ontleend aan de indeling van landen in groepen naar inkomen per hoofd van de Wereldbank.

5) Het betreft geen officiële classificatie, maar het gaat om een eenvoudige vingeroefening ter illustratie van een verschijnsel. We merken bovendien op dat beide groepen producten gezamenlijk niet uitputtend zijn.

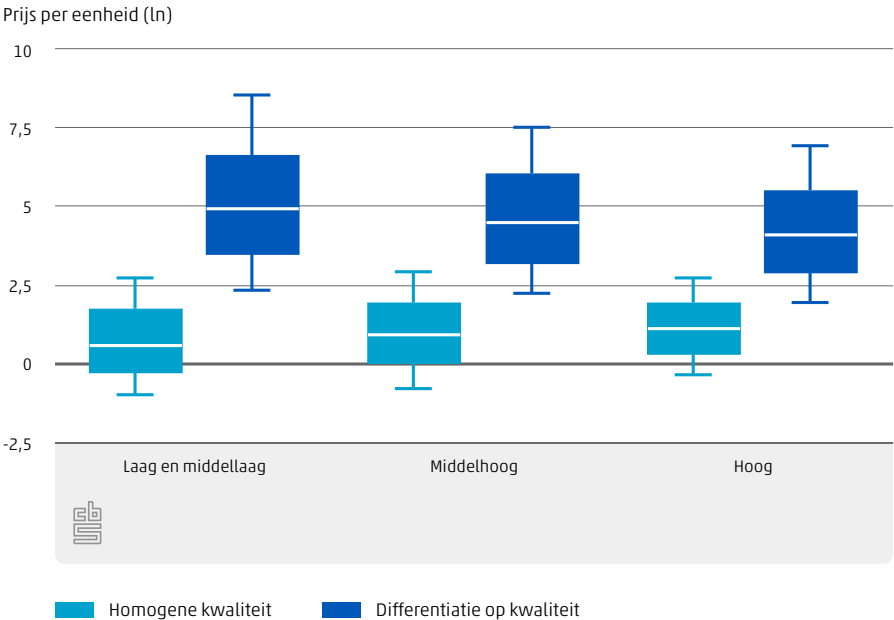
6) In de boxplot geeft de horizontale witte lijn de mediaan weer. De hoogte van de gearceerde box markeert de interkwartielrange. De gekleurde horizontale lijnen geven het tiende en het negentigste percentiel weer. Tzamen geven deze elementen een beeld van de spreiding van, in dit geval, de prijs per eenheid.

gedifferentieerde producten per definitie meer ruimte bieden voor prijsdifferentiatie, bijvoorbeeld door de kwaliteit van producten te variëren.

Lagere prijzen voor de export van homogene producten naar ontwikkelingslanden

Voor homogene producten zien we dat de eenheidsprijs hoger ligt naarmate het ontwikkelingsniveau van het bestemmingsland ook hoger is, terwijl het omgekeerde zichtbaar is voor gedifferentieerde producten. In het licht van eerder onderzoek in andere landen, dat consistent wijst op een positief verband tussen de eenheidsprijs en het inkomen per hoofd van het bestemmingsland, lijkt dit wellicht een verrassend beeld. Echter, in figuur 1.2.2 wordt geen rekening gehouden met de afstand tot het bestemmingsland. Deze blijkt in eerder onderzoek meestal ook positief samen te hangen met exportprijzen en het geval wil simpelweg dat armere landen over het algemeen verder weg liggen van Nederland dan rijkere landen.

1.2.2 Gemiddelde eenheidsprijs naar aard van het exportproduct



Exportprijzen stijgen met afstand tot bestemmingsmarkt

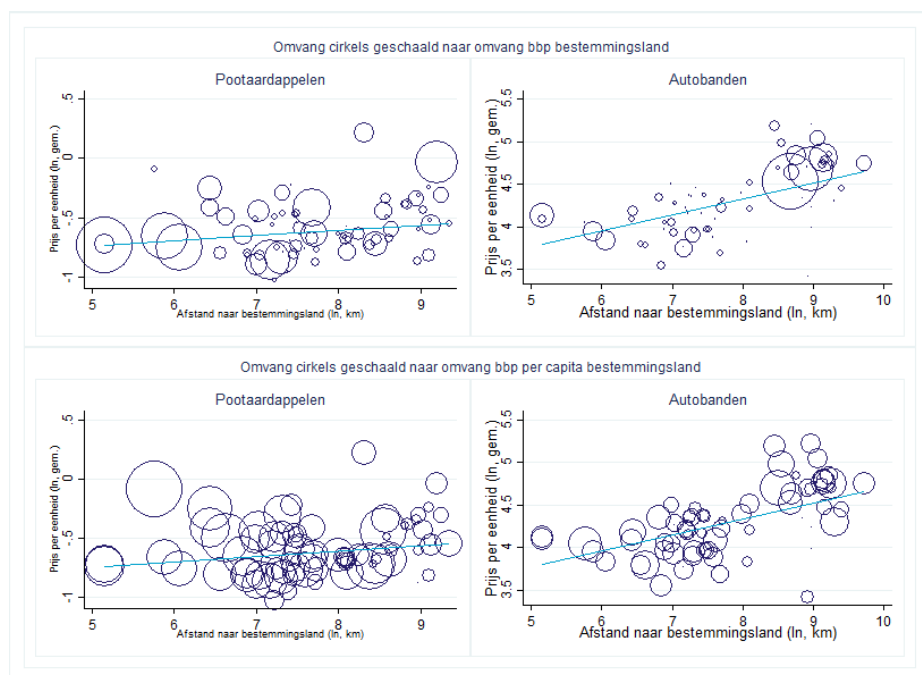
Figuur 1.2.3 illustreert het belang van het meewegen van de afstand tot de bestemmingsmarkt. De figuur laat voor twee Nederlandse exportproducten – pootaardappelen en autobanden – zien hoe de gemiddelde eenheidsprijs per bestemmingsland varieert. Duidelijk blijkt dat voor hetzelfde product de gemiddelde prijs die Nederlandse bedrijven in rekening brengen aanzienlijk varieert tussen verschillende bestemmingslanden. Voor pootaardappelen zien we bijvoorbeeld dat de gemiddelde eenheidsprijs varieert van 36 cent tot 1,34 euro per kilo tussen de verschillende bestemmingslanden van dit product.⁷⁾ Dit zijn forse prijsverschillen voor een product dat betrekkelijk homogeen van aard is waardoor grote prijsverschillen niet direct voor de hand liggen (zie ook figuur 1.2.2). De figuur laat zien dat met name afstand daarbij een rol lijkt te spelen: op verder weg gelegen markten worden hogere eenheidsprijzen gerekend. De stijgende blauwe lijn in de figuur illustreert dit. Zo worden pootaardappelen tegen de laagste prijs, 36 cent per kilo, geëxporteerd naar Bosnië-Herzegovina, gevolgd door onder andere Kosovo, Cuba en Marokko, terwijl de duurste aardappelen worden verscheept naar Iran, Brazilië en Luxemburg.

Een vergelijkbaar beeld zien we bij de Nederlandse export van autobanden, waar de gemiddelde prijs varieert van 42 euro tot 201 euro tussen bestemmingslanden. Nederlandse exporteurs vragen daarbij de laagste prijs voor hun autobanden in landen zoals Griekenland, Ierland, Italië en Tsjechië. Autobanden worden voor de hoogste prijs geëxporteerd naar landen zoals Saudi-Arabië, Australië en de Verenigde Arabische Emiraten.

Naast afstand lijkt ook het ontwikkelingsniveau, in termen van inkomen per hoofd, en in mindere mate de omvang van de economie van het bestemmingsland een rol te spelen: er worden voor hetzelfde product hogere prijzen gerekend op rijkere en grotere markten. Dit positieve verband tussen eenheidsprijzen van geëxporteerde producten en de kenmerken van het bestemmingsland, zoals afstand, ontwikkelingsniveau en omvang van de economie, is ook aangetoond in onderzoek voor andere landen (zie bijvoorbeeld Bastos & Silva, 2010; Manova & Zhang, 2012; Carranza et al., 2019).

⁷⁾ Enkel voor bestemmingslanden waarvoor minimaal vijf exporttransacties zijn geregistreerd. Ten behoeve van de interpretatie zijn de prijzen zoals besproken in de tekst niet uitgedrukt in logaritmische vorm, in tegenstelling tot de prijzen in de figuren.

1.2.3 Eenheidsprijs afgezet naar kenmerken bestemmingsland, 2017

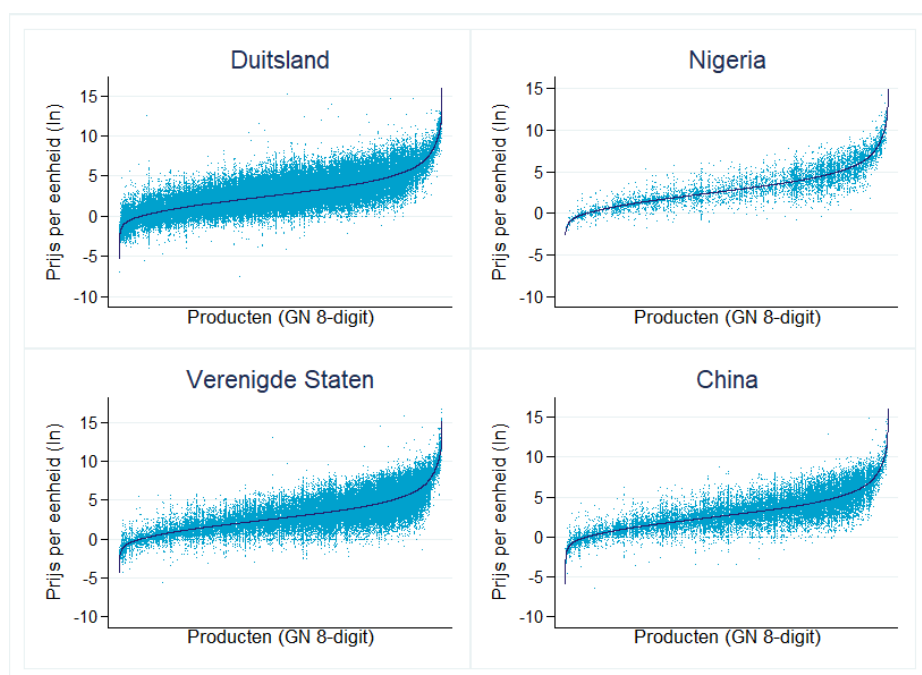


Ook binnen bestemmingslanden aanzienlijke spreiding in exportprijzen

Figuur 1.2.4 zoomt in op de Nederlandse export naar vier afzonderlijke landen, te weten Duitsland, Nigeria, de VS en China, en is een replicatie van figuur 5 uit Bastos & Silva (2010). Voor deze vier exportbestemmingen is de totale Nederlandse goederenexport per product verbijzonderd naar de eenheidsprijs op transactieniveau volgens dezelfde opzet als figuur 1.2.1. Dat wil zeggen, iedere verticale lijn betreft één specifiek product dat naar dit land wordt geëxporteerd en laat zien tegen welke verschillende prijzen dat gebeurt. De producten zijn gerangschikt van laag naar hoog op basis van de gemiddelde eenheidsprijs van elk product. Ter indicatie: de figuur voor de Verenigde Staten is opgebouwd uit bijna 5 200 verschillende verticale product-prijschema's. Ieder puntje geeft daarbij een transactie weer van het betreffende product.

De figuur laat duidelijk zien dat Nederlandse exporteurs voor hetzelfde product sterk uiteenlopende prijzen berekenen *op dezelfde exportmarkt*. De spreiding in de prijs van een product is vaak aanzienlijk.⁸⁾ Dat geldt voor zowel een nabijgelegen land met een hoog inkomensniveau zoals Duitsland als voor verder weg gelegen landen ongeacht het ontwikkelingsniveau. Hier zien we opnieuw dat met name afstand positief correleert met exportprijzen: hoe verder weg gelegen de afzetmarkt, hoe hoger de gemiddelde afzetprijs. Zo zit er in de figuren van Nigeria en China en in mindere mate de Verenigde Staten relatief meer massa aan de rechterkant dan in de figuur van Duitsland.

1.2.4 Exportprijzen per transactie, product en bestemmingsland, 2017



Figuur 1.2.4 is een belangrijke aanwijzing dat verschillen in de eenheidsprijs die bedrijven rekenen voor hetzelfde product voor een substantieel deel een reflectie zijn van verschillen in kwaliteit binnen de productgroep. Immers, vanwege het detailniveau waarop producten gedefinieerd zijn, is niet te verklaren waarom een afnemer in Duitsland voor exact hetzelfde product een aanzienlijk hogere prijs zou betalen als er identieke goedkopere alternatieven voorhanden zijn. Deze

⁸⁾ Ter illustratie, in Duitsland is de interkwartielrange van het product met de grootste spreiding liefst drie keer zo groot als de gemiddelde exportprijs van het betreffende product.

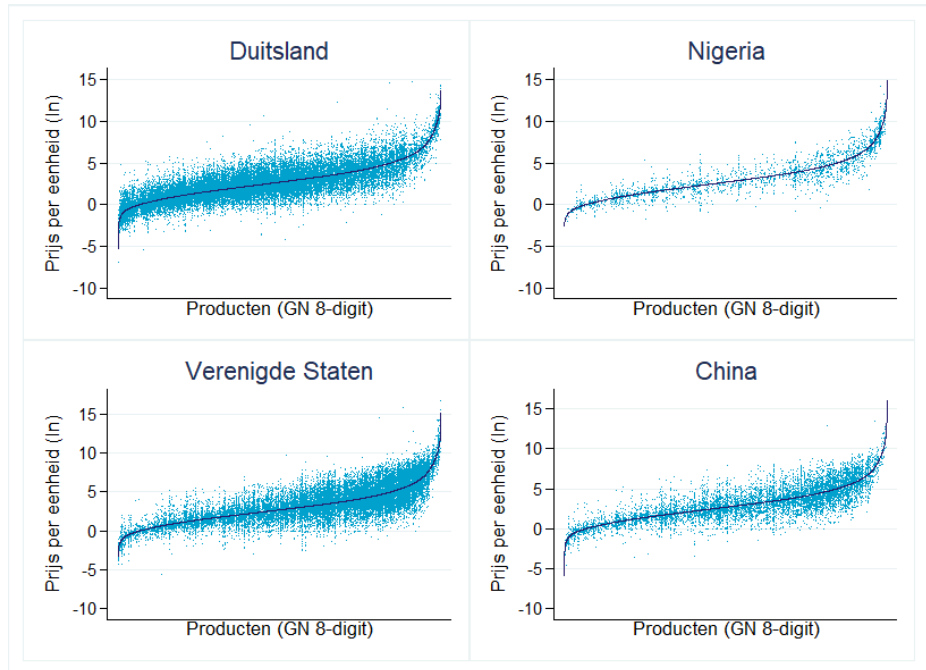
prijsverschillen worden bijvoorbeeld ook niet verklaard door het aandeel wederuitvoer dat besloten ligt in een deel van de transactie in figuur 1.2.4. Dezelfde figuur gebaseerd op transacties die uitsluitend bestaan uit Nederlands product (zie figuur 1.4.1 in de bijlage) leidt namelijk niet tot andere inzichten. Wel zouden bijvoorbeeld kwantumkortingen een deel van de spreiding van eenheidsprijzen in deze figuren kunnen verklaren, maar het ligt niet voor de hand dat dat de enige factor is die de geobserveerde patronen verklaart.

1.3 Samenvatting

Dit hoofdstuk biedt een eerste blik op het concept eenheidsprijs van de Nederlandse export. De eenheidsprijs is daarbij gedefinieerd als de waarde van de export gedeeld door de opgegeven hoeveelheid van het geëxporteerde product. Eén observatie betreft daarbij de totale export van een bedrijf van een product naar een bepaald land in een specifiek jaar (2017). Aan de hand van een aantal figuren laten we zien dat de eenheidsprijs van de export met name lijkt te variëren met de afstand tot de bestemmingsmarkt: op verder weg gelegen markten worden hogere prijzen gerekend. Naast afstand lijkt ook het ontwikkelingsniveau, in termen van inkomen per hoofd, en in mindere mate de omvang van de economie van het bestemmingsland een rol te spelen: er worden voor hetzelfde product hogere prijzen gerekend op rijkere en grotere markten. Tegelijkertijd zien we ook dat Nederlandse exporteurs voor hetzelfde product sterk uiteenlopende prijzen rekenen op dezelfde bestemmingsmarkt, waarbij de spreiding in de prijs van een product vaak aanzienlijk is. Dat is een belangrijke aanwijzing dat verschillen in de eenheidsprijs die Nederlandse bedrijven rekenen voor hetzelfde product in ieder geval voor een substantieel deel een reflectie zijn van kwaliteitsverschillen tussen deze producten. In het volgende hoofdstuk gaan we hier dieper op in.

1.4 Bijlage

1.4.1 Exportprijzen Nederlands product per transactie, product en bestemmingsland, 2017



1.5 Literatuur

Bastos, P., & Silva, J. (2010). The quality of a firm's exports: Where you export to matters. *Journal of International Economics*, 82(2), 99–111.

Bernard, A. B., Jensen, J. B., & Schott, P. K. (2006). *Transfer pricing by US-based multinational firms* (No. w12493). National Bureau of Economic Research.

Carranza, J. E., González-Ramírez, A., & Pérez, A. (2019). The quality and the destination of the colombian manufacturing exports. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 1–25.

Fauceglia, D. (2019). [Exchange rate fluctuations and quality composition of exports: Evidence from Swiss product-level data](#). *The World Economy*.

Ludema, R. D., & Yu, Z. (2016). Tariff pass-through, firm heterogeneity and product quality. *Journal of International Economics*, 103, 234–249.

Manova, K., & Zhang, Z. (2012). Export prices across firms and destinations. *The Quarterly Journal of Economics*, 127(1), 379–436.

2.

De kwaliteit van de Nederlandse export

Auteurs

Marcel van den Berg

Angie Mounir

4 is de positie van Nederland wereldwijd in termen van exportkwaliteit

50% van de Nederlandse exportomzet wordt gegenereerd met het verhandelen van kwalitatief minder aanbod



In dit hoofdstuk staat de kwaliteit van de Nederlandse export centraal. In welke mate hangt de kwaliteit van de Nederlandse export samen met de prijs die exporteurs in rekening brengen? Variëren Nederlandse exporteurs de kwaliteit van hun producten systematisch tussen bestemmingslanden in termen van afstand of ontwikkelingsniveau? Exporteren productievere bedrijven producten van betere kwaliteit? Is een betere kwaliteit van de export terug te voeren op een betere kwaliteit van de gebruikte productiefactoren? Deze en andere vragen worden in dit hoofdstuk beantwoord.

2.1 Inleiding

In hoofdstuk 1 hebben we een schets gemaakt van de mate waarin de eenheidsprijs van Nederlandse geëxporteerde goederen varieert met de karakteristieken van het bestemmingsland. In dit hoofdstuk bouwen we voort op deze inzichten door de stap te zetten van prijs naar kwaliteit.

Een korte recapitulatie van hoofdstuk 1 leert dat de prijs per eenheid van de Nederlandse export met name lijkt te variëren met de afstand tot de bestemmingsmarkt: afnemers in verder weg gelegen markten worden hogere prijzen berekend. Daarnaast lijkt ook het ontwikkelingsniveau en, zij het in mindere mate, de omvang van de economie van het bestemmingsland een rol te spelen: er worden voor hetzelfde product hogere prijzen gerekend op rijkere en grotere markten. Tegelijkertijd zien we echter ook dat Nederlandse exporteurs voor hetzelfde, nauw omschreven, product sterk uiteenlopende prijzen rekenen op dezelfde bestemmingsmarkt. Dat is een indicatie dat verschillen in de prijs per eenheid die Nederlandse exporteurs rekenen voor hetzelfde product – op zijn minst deels – een reflectie zijn van verschillen in de kwaliteit van deze producten.

Exportprijzen hangen ook samen met de kwaliteit van het exportproduct

In de wetenschappelijke literatuur wordt de prijs per eenheid zeer regelmatig als proxy voor kwaliteit gebruikt (zie bijvoorbeeld Bastos & Silva, 2010; Manova & Zhang, 2012; Carranza et al., 2019). Deze keuze is enerzijds vaak ingegeven door het feit dat de kwaliteit van producten zelden direct wordt geobserveerd. Een vermeldenswaardige uitzondering daarop betreft overigens onderzoek naar de export van Argentijnse wijn, waarin het oordeel van wijnkenners als maat voor kwaliteit wordt gebruikt (Chen & Juvenal, 2018). Anderzijds toont onderzoek aan dat er een

sterk positief verband is tussen de prijs per eenheid en de kwaliteit van geëxporteerde producten (zie bijvoorbeeld Manova & Zhang, 2012). Niettemin zijn er ook factoren die de directe relatie tussen prijs en kwaliteit vertroebelen. Denk bijvoorbeeld aan marktmacht: als het exporterende bedrijf een dermate belangrijke speler is dat het een bepalende factor is in de prijszetting, kan dit de relatie tussen prijs en kwaliteit verzwakken. Gerelateerd aan dit punt kan er ook sprake zijn van zogeheten *pricing-to-market*, waarbij de exporteur voor hetzelfde product verschillende prijzen rekent op verschillende afzetmarkten bijvoorbeeld omdat consumenten in het ene land bereid zijn om meer te betalen voor producten van een bepaalde kwaliteit dan consumenten in een ander land. Ook kunnen exporteurs besluiten hun goederen voor een gereduceerde prijs aan te bieden bij afname van grotere hoeveelheden of bij contracten voor meerdere jaren. Deze factoren kunnen de directe relatie tussen de prijs van een product en de kwaliteit van dat product allemaal verzwakken. Niettemin is het, rekening houdend met al deze factoren, aannemelijk om te veronderstellen dat een bedrijf dat producten van hoge kwaliteit exporteert daar een relatief hoge prijs voor kan vragen zonder dat dat tot gevolg heeft dat de vraag wegvalt. Immers, als de relatief hoge prijs niet gepaard zou gaan met een relatief hoge kwaliteit dan zou er simpelweg geen vraag zijn naar het betreffende product omdat er alternatieven zijn met een betere prijs-kwaliteit verhouding.

Ook in de Nederlandse handelsstatistieken wordt de kwaliteit van een product niet direct waargenomen. Met het oog op het doel van dit onderzoek willen we idealiter echter wel de prijs en de kwaliteit van een product van elkaar kunnen scheiden.

Dit brengt ons bij de eerste set onderzoeksvragen van dit hoofdstuk:

1. Kunnen we op basis van de beschikbare data over goederenhandel de kwaliteit van de Nederlandse goederenexport bepalen? Met andere woorden, kunnen we de kwaliteitscomponent isoleren uit de prijs van geëxporteerde producten?
2. In welke mate hangt de prijs per eenheid van geëxporteerde producten samen met de (benaderde) kwaliteit van deze producten? Zien we verschillen in de mate waarin prijs en kwaliteit correleren tussen bedrijfstakken?

Om deze onderzoeksvragen te beantwoorden maken we gebruik van een econometrische schattingsmethode die de kwaliteit van een geëxporteerd product destilleert uit de beschikbare informatie over de betreffende exporttransactie. Daartoe gebruiken we een bestaande schattingsmethode uit de wetenschappelijke literatuur, namelijk de methodiek zoals ontwikkeld door Khandelwal et al. (2013) en bewerkt door Fauceglia (2019). Kort gezegd wordt met deze methode een schatting gemaakt van de kwaliteit van een product aan de hand van factoren die de vraag naar Nederlandse producten op buitenlandse markten mede bepalen. Denk daarbij aan het prijsniveau, productkarakteristieken, wisselkoersen, transportkosten en het

inkomensniveau van het bestemmingsland. De intuïtie achter deze methodiek is dat – rekening houdend met genoemde factoren – een toename van de vraag naar een product enkel verklaard kan worden door een hogere kwaliteit.¹⁾ Het resultaat van deze schattingsmethode is een benadering van de kwaliteit van een product op transactieniveau. Dat wil zeggen, de methode levert voor iedere exporttransactie – gedefinieerd als de export van een product op 8-digit GN-niveau door een bedrijf in een specifiek jaar naar een specifiek bestemmingsland – een schatting op van de kwaliteit van het uitgevoerde product. We zetten de technische aspecten van de gebruikte methode uiteen in de bijlage bij dit hoofdstuk.

Wat wordt onder kwaliteit verstaan?

Het is van belang op te merken dat kwaliteit in dit onderzoek niet enkel betrekking heeft op de observeerbare en objectieve kenmerken van een product. Zoals Fauceglia (2019) betoogt betreft kwaliteit in brede zin alle aspecten die de vraag naar een product vergroten ten opzichte van vergelijkbare producten die hetzelfde geprijsd, maar van lagere kwaliteit zijn. Die aspecten strekken verder dan enkel de fysieke kenmerken van een product. Het gaat bijvoorbeeld ook om marketinginspanningen, zoals *branding* en *product placement*, die bijdragen aan de gepercipieerde, oftewel ervaren, kwaliteit van een product. Deze subjectieve dimensies maken dat consumenten bereid zijn meer te betalen voor een product dat zich qua objectieve, fysieke kenmerken misschien niet onderscheidt van vergelijkbare alternatieven, maar waarvan de *gepercipieerde* kwaliteit dus wel hoger is. Daarnaast merkt Fauceglia (2019) op dat het groeiend belang van verdienstelijing – het koppelen van de verkoop van een product met aanvullende dienstverlening zoals onderhoud, advies en training – eveneens bijdraagt aan de mate waarin de afnemer de kwaliteit van een product waardeert.

Het toepassen van de besproken schattingsmethode stelt ons vervolgens in staat de patronen in de kwaliteit van de Nederlandse export te analyseren. Dit brengt ons bij de tweede set onderzoeksvragen:

3. In welke mate kunnen geobserveerde patronen in de kwaliteit van de Nederlandse goederenexport verklaard worden aan de hand van dimensies zoals afstand tot en karakteristieken van de bestemmingsmarkt?
4. In welke mate kan de kwaliteit van de Nederlandse goederenexport verklaard worden aan de hand van het gedrag en de kenmerken van het exporterende bedrijf? Zien we bijvoorbeeld dat de kwaliteit van de producten die een bedrijf

1) Vrije vertaling van Fauceglia (2019), p. 6.

exporteert samenhangt met de productiviteit van de exporteur of de kwaliteit van de ingezette productiefactoren (denk bijvoorbeeld aan arbeid of geïmporteerde grondstoffen)?

In de wetenschappelijke literatuur is de kwaliteit van de export, al dan niet benaderd aan de hand van de eenheidsprijs, al vaker gerelateerd aan de karakteristieken van het bestemmingsland. Uitgangspunten daarbij zijn doorgaans de principes van het zwaartekrachtmodel van internationale handel. Dat laat overtuigend zien dat de omvang van de handel tussen twee landen afneemt naarmate de afstand tussen beide landen groter wordt, en toeneemt met de omvang van de handelspartners (zie bijvoorbeeld Disdier & Head, 2008). Met betrekking tot kwaliteit zijn de patronen soms anders.

Kwaliteit, afstand tot en ontwikkelingsniveau van bestemmingslanden

Eerder onderzoek laat zien dat de gemiddelde kwaliteit van de export tussen twee landen hoger is als de afstand groter is. Dit patroon wordt zowel waargenomen in onderzoek naar individuele bedrijven (Bastos & Silva, 2010; Manova & Zhang, 2012) als in ouder onderzoek op hoger aggregatieniveau zoals bedrijfstakken of zelfs landen (zie bijvoorbeeld Hummels & Skiba, 2004; Baldwin & Harrigan, 2011; Helble & Okubo, 2008; Kneller & Yu, 2016). Vermeldenswaardig is daarbij een onderzoek van Helble & Okubo (2008) die een onderscheid maken naar land in hun analyses en constateren dat voor landen in wat zij noemen 'de kern van de EU', waaronder Nederland, de relatie tussen afstand en kwaliteit minder sterk is en die tussen marktomvang (bbp) en kwaliteit juist sterker.

Marktomvang – doorgaans gemeten in termen van bbp – en ontwikkelings- of inkomensniveau – gemeten in termen van inkomen per hoofd – hangen beide ook positief samen met exportkwaliteit. Met andere woorden: rijkere en grotere landen verhandelen producten van hogere kwaliteit. Met name voor wat betreft ontwikkelingsniveau zijn de bevindingen min of meer eenduidig (zie bijvoorbeeld Schott, 2004; Hallak, 2006; Khandelwal, 2010; Bastos & Silva, 2010; Manova & Zhang, 2012; Feenstra & Romalis, 2014; Carranza et al., 2019). Voor wat betreft marktomvang wordt er niet altijd een significant verband gevonden met exportkwaliteit. Bastos & Silva (2010) vinden bijvoorbeeld afhankelijk van de modelspecificatie een significant positief of een insignificant verband tussen omvang van de bestemmingsmarkt en eenheidsprijzen van de uitvoer van Portugese exporteurs. Kneller & Yu (2016), Manova & Zhang (2012) en Helble & Okubo (2008) zien wel een positief verband tussen beide dimensies.

Er zijn verschillende verklaringen voor het feit dat bedrijven producten van hogere kwaliteit exporteren naar verder weg gelegen en rijkere bestemmingen. Zo verlagen transportkosten, die over het algemeen per eenheid product min of meer een gegeven zijn (Hummels & Skiba, 2004), de relatieve prijs van producten van hoge kwaliteit ten opzichte van alternatieven van lage kwaliteit voor buitenlandse consumenten. Dit verschijnsel wordt ook wel het *Washington apples* of het *Alchian-Allen effect* genoemd en heeft tot gevolg dat het bestaan van transportkosten maakt dat bedrijven producten van relatief hoge kwaliteit (verder weg) exporteren. Daarnaast is het zo dat consumenten in rijke landen een relatief groter deel van hun inkomen aan producten van hoge kwaliteit spenderen dan consumenten in arme landen. Bedrijven in rijke landen hebben bovendien een comparatief voordeel in de productie van producten van hoge kwaliteit, vanwege de nabijheid van afnemers. Dit heeft ook tot gevolg dat landen met vergelijkbare inkomens per hoofd meer met elkaar handelen. Deze argumentatie staat bekend als de *Linder-hypothese* naar Linder (1961), zie bijvoorbeeld Hallak (2006) of Helble & Okubo (2008) voor een bespreking.

Hoge kwaliteit output vergt hoge kwaliteit input

De bovenstaande mechanismen vertalen zich ook in de productieprocessen van individuele bedrijven. Onderzoek laat zien dat de fabricage van producten van hoge kwaliteit voor afnemers in rijke landen de inzet vergt van productiefactoren – kapitaal, arbeid of grondstoffen – die ook van relatief hoge kwaliteit zijn. Zo zien we bijvoorbeeld dat bedrijven die producten van hoge kwaliteit produceren hoge lonen betalen aan hun kwalitatief bekwame werknemers (Schott, 2004; Verhoogen, 2008; Wagner, 2014; Brambilla & Porto, 2016). Daarnaast laat onderzoek zien dat bedrijven die producten van hoge kwaliteit exporteren daarvoor geïmporteerde inputs van relatief hoge kwaliteit inzetten (Wagner, 2014; Manova & Yu, 2017; Bastos et al., 2018). Daarbij is productiviteit uiteraard een belangrijke schakel tussen input en (kwaliteit van de) output: Bastos & Silva (2010) en Ludema & Yu (2016) laten in dat verband bijvoorbeeld zien dat productievare bedrijven producten van hogere kwaliteit exporteren.

Kwaliteit als dimensie van heterogeniteit van bedrijven wordt ook met enige regelmaat in het licht van exogene schokken onderzocht: passen bedrijven de kwaliteit van hun exportproducten aan als ze te maken krijgen met onverwachte schokken zoals wisselkoersschommelingen? Naast wisselkoersbewegingen valt bijvoorbeeld ook te denken aan schokken zoals recessies of dynamiek in het handelspolitieke spectrum (denk aan importtarieven of niet-tarifaire maatregelen (NTM's)). Voorbeelden van onderzoek in deze richting zijn Verhoogen (2008) en

Fauceglia (2019) voor wat betreft wisselkoersbewegingen, Chen & Juvenal (2018) voor wat betreft recessies en Fan et al. (2015) en Ludema & Yu (2016) voor wat betreft handelspolitieke dynamiek. In hoofdstuk 4 zullen we een eerste verkennende stap in deze richting zetten door kort in te gaan op de relatie tussen NTM's en exportkwaliteit.

Leeswijzer

Dit hoofdstuk begint met het zetten van de stap van prijs naar kwaliteit in paragraaf 2.2 door de kwaliteit van een exportproduct af te leiden uit de prijs per eenheid aan de hand van een bestaande wetenschappelijke schattingsmethode. Zien we dan inderdaad dat kwaliteit samenhangt met de prijs zoals veelal wordt aangenomen? Welke patronen zien we in prijs-kwaliteitsschema's? Vervolgens kijken we naar het verband tussen exportkwaliteit en de kenmerken van bestemmingslanden van de export (in paragraaf 2.3) en de kenmerken van het exporterende bedrijf (in paragraaf 2.4). Exporteren Nederlandse bedrijven producten van betere kwaliteit naar rijkere landen of verder weg gelegen landen zoals eerder onderzoek laat zien? Exporteren productievere bedrijven betere producten? Importeren bedrijven die hogere kwaliteitsproducten exporteren ook duurder producten dan bedrijven die producten van mindere kwaliteit uitvoeren? Deze en meer vragen worden in paragrafen 2.3 en 2.4 beantwoord. Paragraaf 2.5 vat ten slotte de bevindingen samen.

2.2 Van exportprijzen naar exportkwaliteit

'Onverklaarde' prijsverschillen indicatief voor kwaliteitsverschillen

In deze paragraaf brengen we in beeld in hoeverre de prijs per eenheid van de export relateert aan de gepercipieerde kwaliteit van uitgevoerde producten. De prijs per eenheid van de export is gedefinieerd – zoals in hoofdstuk 1 – als (de logaritme van) de waarde van de export gedeeld door de opgegeven hoeveelheid van het geëxporteerde product. Aangezien de kwaliteit van geëxporteerde producten niet direct wordt waargenomen, schatten we deze aan de hand van een bestaande econometrische methode. De prijs van een exportproduct die de afnemer betaalt,

wordt door een breed scala aan factoren beïnvloed. Denk bijvoorbeeld aan de afstand tot het bestemmingsland, de aan- of afwezigheid van handelsbarrières zoals tarieven en NTM's of kenmerken van producten zoals de mate van productdifferentiatie. Voor twee producten die op al deze aspecten identiek zijn, ligt het voor de hand dat de prijs alleen verschilt als er sprake is van verschillen in gepercipieerde kwaliteit tussen beide producten. Als er geen kwaliteitsverschil zou zijn, zou er immers geen vraag zijn naar het duurste van de twee producten. Kwaliteit hier is dus grof gesteld wat er overblijft van een prijsverschil tussen op het oog identieke producten nadat we rekening hebben gehouden met verschillen in product-, land- en bedrijfskenmerken. Hoe groter het resterende prijsverschil tussen ogenschijnlijk gelijkwaardige producten, hoe groter het verschil in kwaliteit. De schattingsmethode van exportkwaliteit wordt in detail in de bijlage van dit hoofdstuk toegelicht.

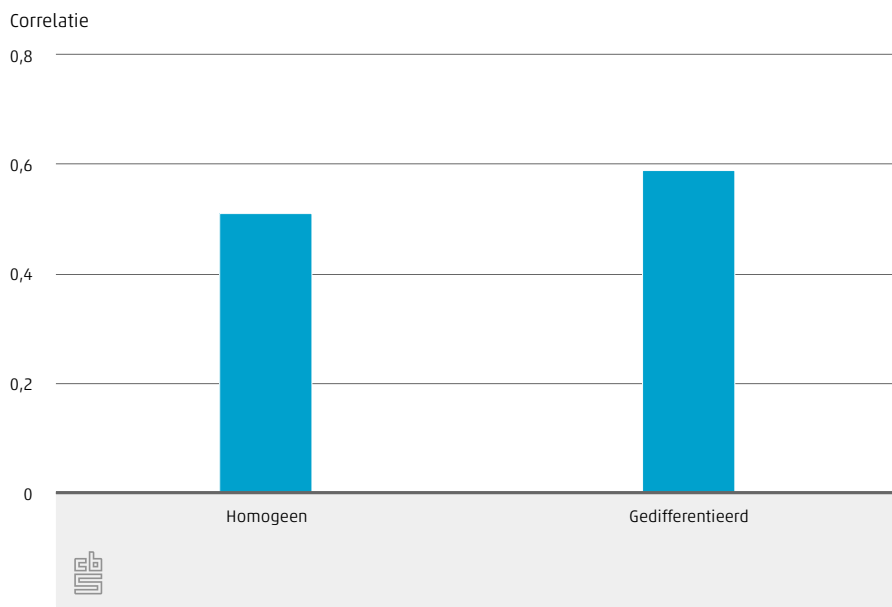
De methode levert voor iedere exporttransactie – gedefinieerd als de export van een bepaald product op 8-digit GN-niveau door een bedrijf in een specifiek jaar naar een specifiek bestemmingsland – een schatting op van de kwaliteit van het uitgevoerde product. Als voorbeeld: wanneer een fietsenproducent dus een fiets exporteert naar Duitsland met een exportprijs van duizend euro, dan kan worden gesteld dat deze fiets van hogere kwaliteit is dan de (vergelijkbare) fiets die een concurrerend (vergelijkbaar) bedrijf naar Duitsland heeft geëxporteerd en deze maar 750 euro kostte. Het is van belang daarbij op te merken dat de toegekende waarde van de maat van kwaliteit voor een bedrijf-product-landcombinatie of groepen daarvan geen intrinsieke betekenis heeft. Een waarde van bijvoorbeeld 0,5 zegt op zich niets over de kwaliteit van het product, alleen dat de exportkwaliteit hoger is dan die van hetzelfde product geëxporteerd door een ander bedrijf met een waarde van 0,3.

Verband tussen prijs en kwaliteit sterker voor gedifferentieerde producten

Een basale correlatieanalyse laat zien dat het verband tussen de prijs per eenheid en de geschatte kwaliteit van een product met een correlatie van 0,51 sterk positief is. Deze relatie blijkt ook zeer stabiel over de tijd te zijn. Voor de jaren 2013 tot en met 2016 ligt de correlatie tussen prijs en kwaliteit tussen 0,5 en 0,6. De sterkte van de relatie tussen prijs en kwaliteit varieert wel tussen productsoorten en bedrijfstakken. Zo laat figuur 2.2.1 zien dat het verband tussen prijs en kwaliteit sterker is bij gedifferentieerde producten dan bij producten die homogeen zijn van

kwaliteit.²⁾ Dit is uiteraard logisch, aangezien er bij gedifferentieerde producten per definitie meer ruimte is om producten van elkaar te onderscheiden, bijvoorbeeld in termen van ervaren kwaliteit.

2.2.1 Correlatie exportprijs en kwaliteit naar producttype, 2017



Correlatie tussen prijs en kwaliteit het grootst voor export van de industrie

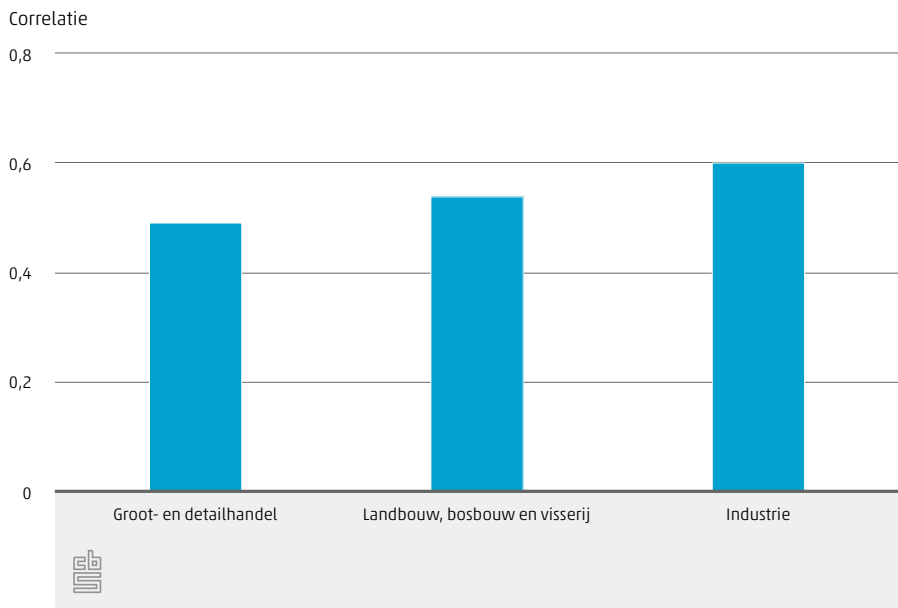
Ook tussen bedrijfstakken zien we verschillen in de sterkte van de relatie tussen prijs en kwaliteit (figuur 2.2.2). Zo is de correlatie tussen de eenheidsprijs en de kwaliteit van een product 0,6 in de industrie, terwijl deze in de groot- en detailhandel minder dan 0,5 is. De groot- en detailhandel is qua verdienmodel geënt op het verhandelen van flinke volumes met beperkte marges. Daarbij ligt het zwaartepunt kennelijk meer richting producten die homogener van kwaliteit zijn dan bij de producten die de industrie zelf verhandelt. De landbouw zit tussen beide in.³⁾ Bij een relatief groot aandeel homogene producten is er in deze bedrijfstak minder ruimte om de prijs te variëren met kwaliteit, waardoor de prijs minder sterk samenhangt met de kwaliteit van het product dan in de industrie. Zo bestaat 83 procent van de transacties binnen

²⁾ Zoals hoofdstuk 1, is de indeling van producten naar homogeen en gedifferentieerd ontleend aan Bernard et al. (2006).

³⁾ Uit een econometrische test blijken deze verschillen tussen type product en bedrijfstakken significant te zijn.

de landbouwsector uit de export van homogene producten, ten opzicht van 28 procent in de industrie en 36 procent in de handel.

2.2.2 Correlatie exportprijs en kwaliteit naar bedrijfstak, 2017

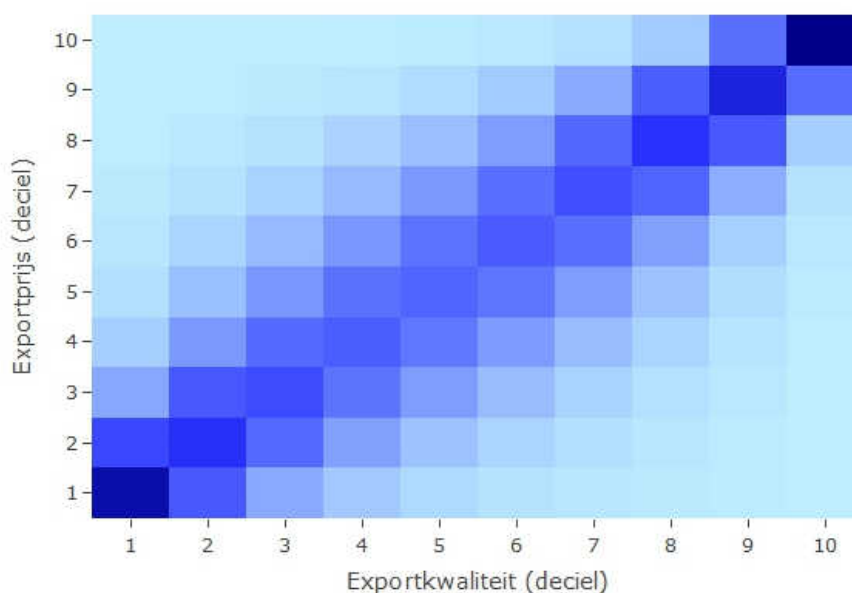


Figuur 2.2.3 toont het verband tussen prijs per eenheid en kwaliteit van geëxporteerde producten in nader detail. Deze figuur is opgebouwd uit ruim 1,5 miljoen transacties. Bedrijf-landcombinaties zijn per product gerangschikt in termen van exportkwaliteit en in tien groepen van gelijke grootte (decielen) verdeeld. Een transactie in het derde deciel in termen van kwaliteit betekent dat het geëxporteerde product van betere kwaliteit is dan 20 procent van alle exporttransacties van hetzelfde type product en van slechtere kwaliteit dan 70 procent van de transacties. Producten in het tiende deciel zijn dus – in hun soort – van de hoogste kwaliteit. Hetzelfde mechanisme is van toepassing op de eenheidsprijs op de verticale as. In het eerste deciel zitten transacties met de 10 procent laagste exportprijs. Hoe donkerder een gebied in figuur 2.2.3 hoe groter het aantal transacties van de betreffende prijs-kwaliteitcombinatie.

Bijna een kwart van alle exporttransacties van hoge kwaliteit

Figuur 2.2.3 bevestigt opnieuw het positieve verband tussen de prijs per eenheid van de export en de geleverde kwaliteit van het product. Ruim 23 procent van alle exporttransacties valt in de top 3 decielen van zowel de prijs als de kwaliteit. Dit noemen we de hoge prijs-kwaliteitstransacties. Bij lage prijs-kwaliteitscombinaties zien we een vergelijkbaar beeld. Ruim 22 procent van de transacties behoort tot de drie decielen met de laagste prijs en kwaliteit. Voor ruim een derde van de observaties gaat de prijs hand in hand met de kwaliteit en valt een transactie in hetzelfde deciel voor zowel prijs als kwaliteit.

2.2.3 Samenhang eenheidsprijs en kwaliteit van de export, 2017



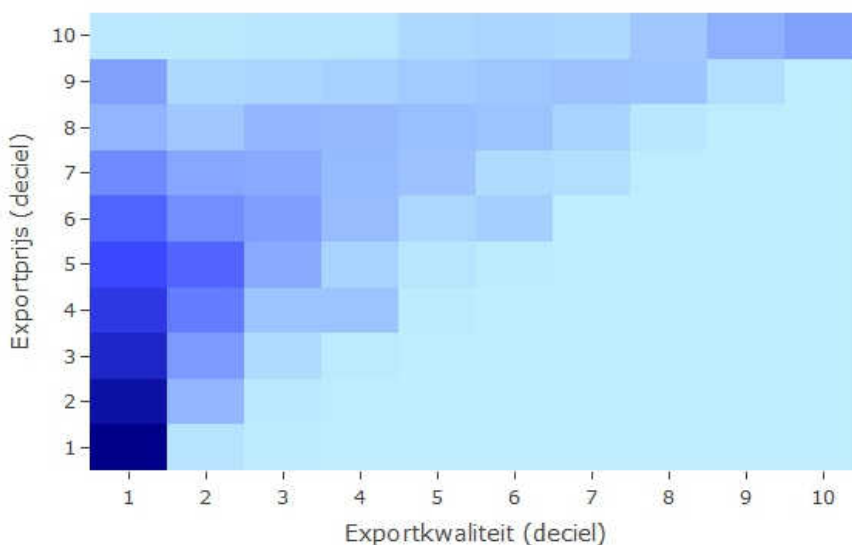
23 procent van de exporttransacties heeft zowel een hoge kwaliteit als een hoge prijs



Ruim de helft van de exportwaarde valt in de laagste kwaliteitscategorie

In plaats van de verdeling van het aantal transacties over de verschillende prijs-kwaliteitscombinaties, kijken we in figuur 2.2.4 volgens hetzelfde principe naar de verdeling van de waarde van de export. Hoe donkerder een gebied in figuur 2.2.4 hoe groter de exportwaarde van de betreffende prijs-kwaliteitcombinatie. Dan valt op dat ruim de helft van de export in termen van waarde in het laagste kwaliteitsdeciel valt, verdeeld over verschillende prijscategorieën. Bovendien valt ongeveer 12 procent van de totale exportwaarde in de laagste prijs-kwaliteitcombinatie. Dit wil echter allerm minst zeggen dat de helft van de Nederlandse export van slechte kwaliteit is. In het kader aan het eind van deze paragraaf laten we zien dat Nederland behoort tot de top vijf van de wereld in termen van de kwaliteit van de export. Figuur 2.2.4 laat slechts zien dat de grootste exportwaarde tot stand komt door transacties van producten van relatief lage kwaliteit *voor Nederlandse begrippen*. Met andere woorden, Nederlandse exporteurs genereren de grootste exportomzet met het verhandelen van hun kwalitatief mindere aanbod van *hetzelfde product*. Niettemin behoort de Nederlandse export kwalitatief tot de top van de wereld.

2.2.4 Exportwaarde naar prijs-kwaliteitscombinaties, 2017



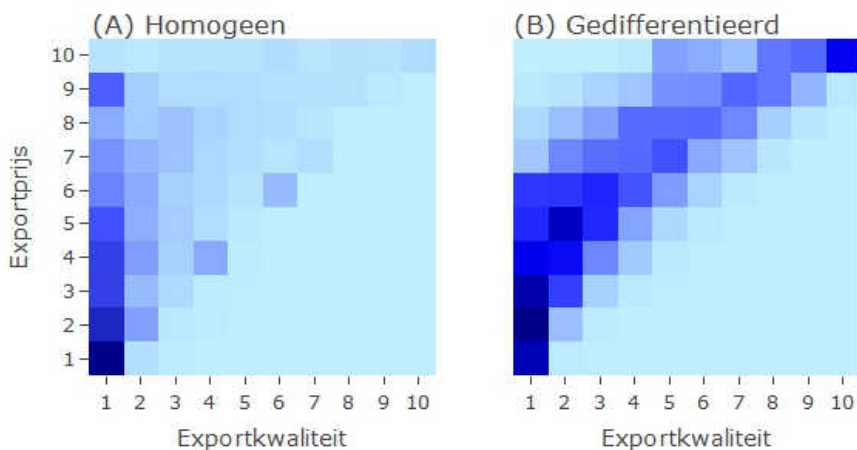
Als we figuur 2.2.4 splitsen voor producten die homogeen en gedifferentieerd van aard zijn, zie figuur 2.2.5, dan blijkt de concentratie van de exportwaarde in de lagere kwaliteitsdecilen vooral verklaard te worden door producten van homogene kwaliteit. We zagen eerder dat er voor deze producten minder ruimte is om de prijs te laten variëren met de kwaliteit, wat in figuur 2.2.5 (A) gereflecteerd wordt door concentratie in de laagste exportkwaliteitsdecilen. Voor producten die gedifferentieerd zijn op kwaliteit zien we in figuur 2.2.5 (B) het positieve verband tussen prijs en kwaliteit weer terug in de verdeling van exportwaardes. Niettemin zien we ook hier nog steeds een hogere concentratie van exportwaarde in de lagere kwaliteitsdecilen. Zo valt ruim een kwart van de export van gedifferentieerde goederen in het laagste kwaliteitsdeciel. Verder is de 30 procent exporttransacties van de laagste kwaliteit goed voor ruim de helft van de waarde van de export van gedifferentieerde goederen.

Wat van lage kwaliteit is voor de één, is van hoge kwaliteit voor de ander

Een verklaring voor deze concentratie van exportwaarde in de lagere kwaliteitsdecilen zou gelegen kunnen zijn in de relatief hoge kwaliteit van de Nederlandse export vanuit mondiaal perspectief (zie het kader aan het eind van deze paragraaf). Het is aannemelijk dat afnemers vaak een voorkeur hebben voor een goede kwaliteit tegen een scherpe prijs dan voor producten van topkwaliteit tegen een hoge prijs. Een voorbeeld hiervan zijn Chinese fabrikanten van smartphones die in Nederland een aanzienlijk marktaandeel veroverd hebben door toestellen aan te bieden die goed van kwaliteit zijn, maar veelal goedkoper zijn dan die van de bekendere merken.⁴⁾ Als we dit vertalen naar het kwaliteitsspectrum van de Nederlandse export, dat dus vanuit internationaal perspectief van heel hoog niveau is, dan zijn Nederlandse producten – internationaal gezien – van erg goede kwaliteit tegen een scherpe prijs (de Chinese smartphones) maar voor Nederlandse begrippen producten die relatief gezien onderaan de kwaliteitsladder staan.

4) Zie <https://www.rtlnieuws.nl/tech/artikel/4394746/aan-de-kant-apple-chinese-smartphones-gaan-europa-veroveren>

2.2.5 Exportwaarde naar prijs en kwaliteit, homogene en gedifferentieerde goederen



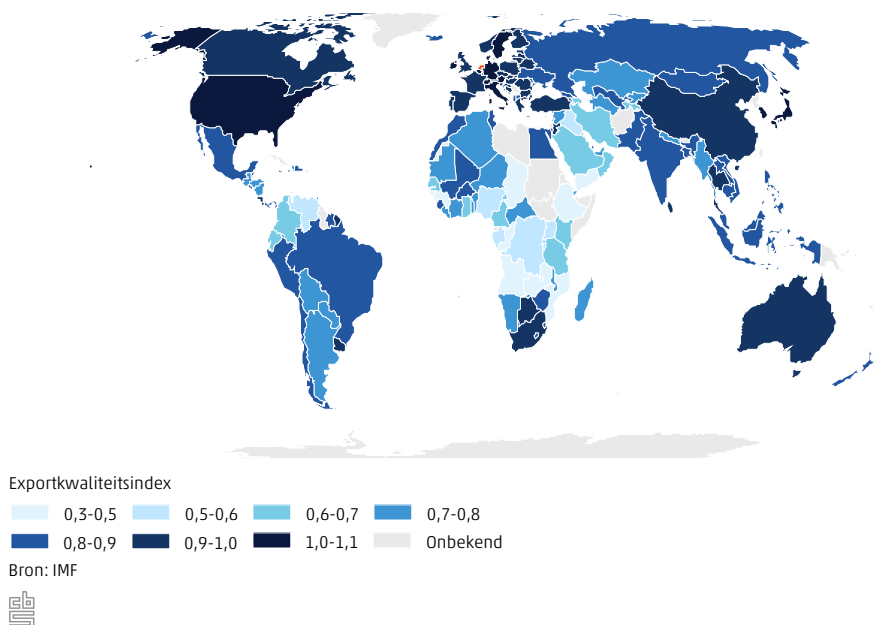
Kwaliteit van de export: Nederland in internationaal perspectief

Aan het meten van de kwaliteit van de export wordt internationaal veel aandacht besteed. Zo heeft het Internationaal Monetair Fonds (IMF) in 2013 een maatstaf voor exportkwaliteit ontwikkeld (Henn et al., 2013). De resulterende dataset bevat informatie over de kwaliteit van de export van 165 landen en meer dan 800 producten over de periode 1963–2014. In dit intermezzo schetsen we een beeld van de kwaliteit van de Nederlandse export in internationaal perspectief. De methode waarmee deze cijfers ontwikkeld zijn, is sterk vergelijkbaar met de methode die we voor de analyses in dit hoofdstuk toepassen. De data van het IMF zijn echter sterk geaggregeerd op product-landniveau. Dat maakt deze data voor een internationale vergelijking interessant, maar voor een verdiepende analyse van de Nederlandse export minder geschikt. De data gebruikt in de rest van dit hoofdstuk betreft daarom alleen Nederlandse handelsdata op het niveau van individuele bedrijven.

Figuur 2.2.6 toont de kwaliteit van de totale export van de onderscheiden landen in de IMF-data. De export van de beste kwaliteit komt uit West-Europa, Noord-Amerika, Australië, Turkije en China. Van de 165 landen waarvoor de kwaliteit van de export in het jaar 2014 is bepaald, kwam Nederland op de vierde plaats in termen van de gemiddelde kwaliteit van de totale export, na Luxemburg, Hong

Kong en Singapore. Nederlandse exporteurs blijken vooral te excelleren in productgroepen zoals dierlijke en plantaardige oliën en vetten, elektrische energie, aardgas, aardolie en geraffineerde producten daarvan en non-ferrometalen. Bij de export van elektrische energie en producten van aardolie voert Nederland zelfs de ranglijst aan.

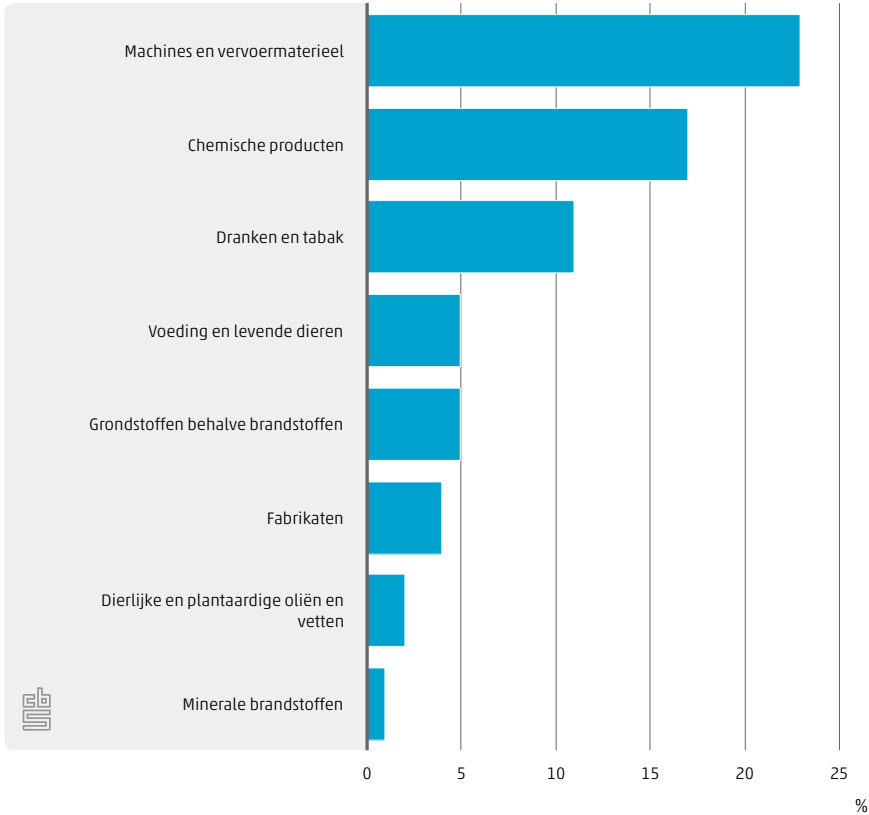
2.2.6 Exportkwaliteit naar land, 2014



Nederlandse exporteurs leveren echter niet van alle producten de hoogste kwaliteit, internationaal gezien. Figuur 2.2.7 toont de positie op de ranglijst van Nederland voor verschillende productgroepen. Op de horizontale as is de top x procent getoond in termen van gemiddelde exportkwaliteit waarin de Nederlandse export valt. Zo laat deze figuur zien dat de Nederlandse export van minerale brandstoffen tot de top 1 procent wereldwijd behoort in termen van kwaliteit. Slechts 5,5 procent van de 165 landen die voeding en levende dieren exporteren, leveren gemiddeld een hogere kwaliteit dan Nederlandse exporteurs en de kwaliteit van de Nederlandse export van dranken en tabak wordt overtroffen door ruim 10 procent van de exporterende landen wereldwijd. Met andere woorden, Nederland behoort tot de top 6 procent van de wereldexporteurs van voeding en levende dieren en de top 11 procent van de wereldexporteurs van dranken en tabak in termen van de exportkwaliteit. Opvallend scoort de Nederlandse export van machines en vervoermaterieel relatief het laagst in termen van exportkwaliteit. De Nederlandse export van

machines en vervoermateriaal wordt, in termen van kwaliteit, overtroffen door landen zoals Duitsland, Zuid-Korea, Japan en de VS. Niettemin exporteert Nederland machines en vervoermaterieel dat nog altijd van betere kwaliteit is dan 77 procent van de landen die deze producten exporteren.

2.2.7 Exportkwaliteit Nederlandse producten t.o.v. concurrenten



2.3 Kenmerken van het bestemmingsland en de kwaliteit van de export

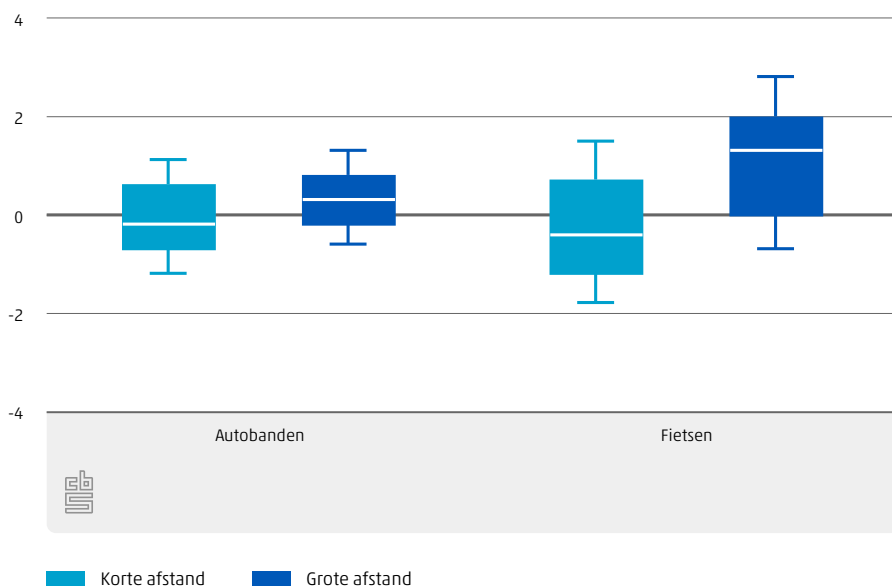
Hoofdstuk 1 laat zien dat bedrijven een hogere prijs per eenheid vragen voor producten die zij verkopen in landen die verder weg gelegen zijn. Bestaand onderzoek laat vergelijkbare patronen zien als er gekeken wordt naar geschatte productkwaliteit in plaats van prijs per eenheid (zie ook paragraaf 2.1). Dezelfde patronen zijn ook zichtbaar bij Nederlandse exporteurs.

Meer dan een derde van de export naar landen verder weg gelegen is hoogkwalitatief

Ruim 35 procent van de exporttransacties van Nederlandse bedrijven met ver weg gelegen landen bestaat uit producten van hoge kwaliteit. Met nabij gelegen landen is dat slechts 28 procent. Met producten van hoge kwaliteit bedoelen we in dit geval de bovenste 30 procent van de transacties per product in termen van kwaliteit. Ver weg gelegen landen zijn hier gedefinieerd als de verst weg gelegen 40 procent van de landen waarmee Nederlandse exporteurs zaken doen. Denk aan Latijns-Amerika, Zuidoost-Azië, Nieuw-Zeeland en Australië. Nabij gelegen landen betreffen de 40 procent meest dichtbij gelegen handelspartners van Nederlandse exporteurs, zoals de EU en het Midden-Oosten. Figuur 2.3.1 toont twee illustratieve voorbeelden van exportproducten, fietsen en autobanden. Voor beide producten zien we een duidelijk hogere kwaliteit van de export naar bestemming op grote afstand van Nederland.

2.3.1 Kwaliteit van de export en afstand tot bestemmingsland, 2017

Exportkwaliteit



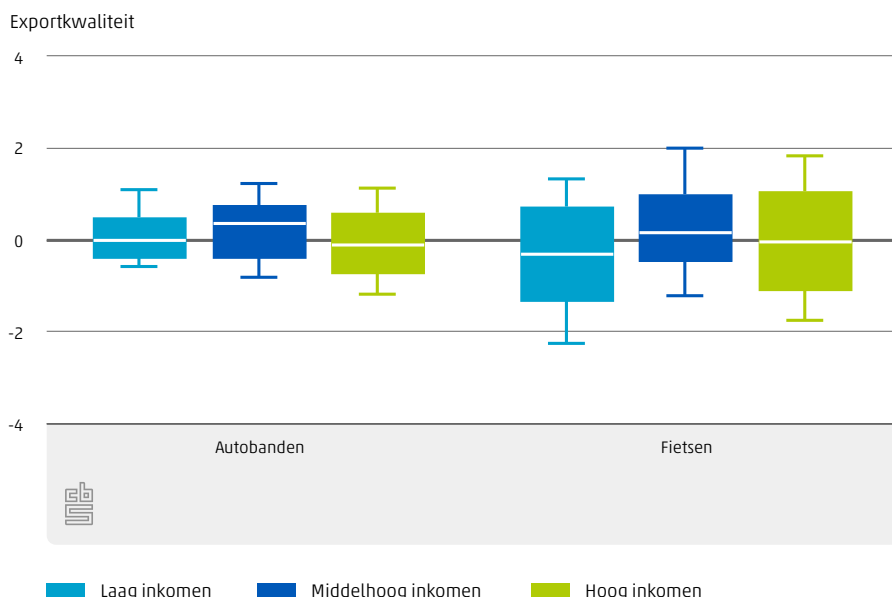
35 procent van de export-transacties naar landen verder weg gelegen bestaan uit producten van hogere kwaliteit, t.o.v. 28 procent in het geval van landen dichterbij



Deze twee voorbeelden laten zien dat de kwaliteit van de export dus inderdaad lijkt te variëren met de afstand tot de bestemmingsmarkt. Bestaand onderzoek in andere landen wijst er daarnaast op dat het ontwikkelingsniveau van het bestemmingsland van invloed is op de exportkwaliteit. Bedrijven lijken over het algemeen producten van betere kwaliteit te exporteren naar rijkere landen, omdat consumenten in rijke landen een groter deel van hun inkomen aan producten van betere kwaliteit besteden (zie ook paragraaf 2.1). Figuur 2.3.2 laat opnieuw de verdeling van de kwaliteit van de export van fietsen en autobanden zien, maar nu onderscheiden naar

het inkomen per capita van het bestemmingsland van de uitvoer.⁵⁾ We zien dat de kwaliteit van fietsen en autobanden die naar landen met een middelhoog inkomen worden geëxporteerd inderdaad hoger is dan de kwaliteit van de uitvoer naar landen met een laag inkomen per hoofd. Echter, de export naar landen met een hoog inkomen is juist weer van lagere kwaliteit dan de uitvoer naar landen met een middelhoog inkomen, wat contrasteert met de verwachting. In figuur 2.3.2 wordt echter niet aanvullend gecontroleerd voor de afstand tot het bestemmingsland, terwijl we weten dat dit wel een rol speelt. Dat is hier met name van belang, omdat Nederland omringd wordt door landen met een hoog inkomen per hoofd, waar bovendien een belangrijk deel van de export heen gaat, terwijl landen met lagere inkomensniveaus op grotere afstand liggen.

2.3.2 Kwaliteit van de export en ontwikkelingsniveau van bestemmingsland, 2017



Tot nu toe hebben we ons gericht op een beschrijvende analyse van patronen in exportkwaliteit. In figuur 2.3.1 is namelijk geen rekening gehouden met het ontwikkelingsniveau van het bestemmingsland en in figuur 2.3.2 niet met de afstand tot het bestemmingsland, terwijl deze mogelijk tegengestelde patronen tweebrengen, omdat de belangrijkste handelspartners nabijgelegen rijke landen zijn. Daarnaast is in beide figuren geen rekening gehouden met de kenmerken van

⁵⁾ Zoals in hoofdstuk 1, is de indeling van landen naar laag, middelhoog en hoog inkomen ontleend aan de indeling van landen in groepen naar inkomen per hoofd van de Wereldbank.

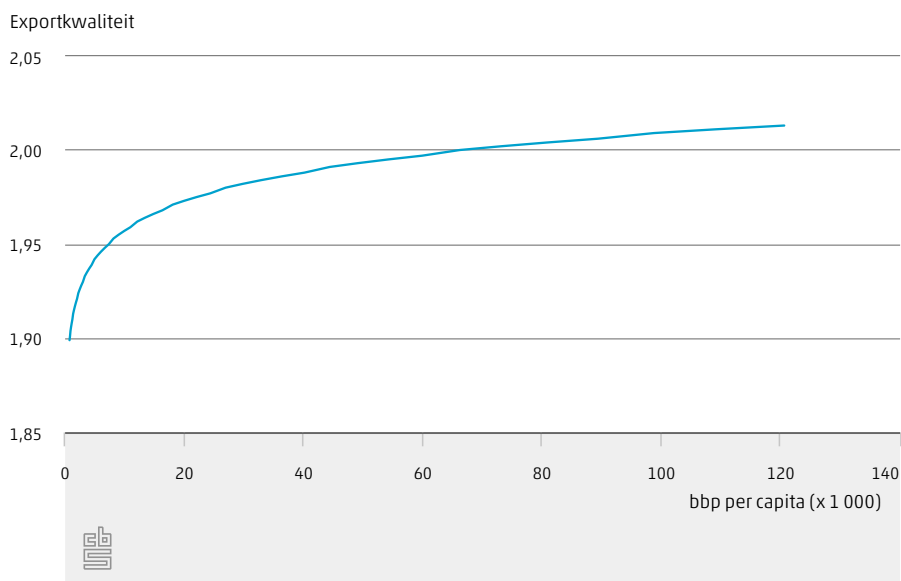
de exporteur zoals de kwaliteit van gebruikte productiefactoren (arbeid, kapitaal, grondstoffen) en de efficiëntie waarmee het bedrijf deze inputfactoren omzet in output (productiviteit). Bestaand onderzoek laat bijvoorbeeld zien dat productievere bedrijven vaker exporteren naar landen op grote afstand dan minder productieve bedrijven (Serti & Tomasi, 2009). Voor Nederlandse goederenhandelaars is eerder al aangetoond dat productievere bedrijven vaker importeren uit landen op grotere afstand (Van den Berg & Van Marrewijk, 2017). Kunnen we de geobserveerde samenhang tussen exportkwaliteit en afstand dan terugvoeren op productiviteitsverschillen tussen exporteurs of blijven deze patronen zichtbaar als we kijken naar exporteurs met vergelijkbare productiviteitsniveaus?

In een regressiemodel kunnen we simultaan rekening houden met al deze factoren en zodoende antwoord geven op onderzoeksvraag 3. Model (1) in tabel 2.7.1 in de bijlage bij dit hoofdstuk toont het verband tussen enerzijds exportkwaliteit en anderzijds de afstand tot het bestemmingsland en het ontwikkelingsniveau daarvan. Door middel van vaste effecten houdt dit regressiemodel bovendien rekening met productkenmerken en met bedrijfskenmerken van de exporteur zoals omvang en productiviteit.⁶⁾

Model (1) bevestigt opnieuw het bestaan van een positief verband tussen exportkwaliteit en afstand tot het bestemmingsland. Nederlandse exporteurs zetten gemiddeld producten van hogere kwaliteit af in landen op grotere afstand. Uit model (1) blijkt voorts dat het verband tussen exportkwaliteit en ontwikkelingsniveau van het bestemmingsland – gecorrigeerd voor afstand – ook positief is. Figuur 2.3.3 toont dit positieve verband waarbij rekening wordt gehouden met de afstand tot het bestemmingsland, productkenmerken en bedrijfskenmerken: Nederlandse exporteurs exporteren producten van gemiddeld hogere kwaliteit naar landen met een hoger inkomen per hoofd. Daarmee worden de patronen die bestaand onderzoek voor andere landen aantoonst (zie paragraaf 2.1) bevestigd voor Nederlandse exporteurs.

6) De productiviteit van een bedrijf varieert uiteraard door de tijd heen. In dit regressiemodel kijken we echter specifiek naar één jaar, waardoor voor de productiviteit van de exporteur als vast effect gecontroleerd kan worden over alle exporttransacties van een exporteur heen.

2.3.3 Exportkwaliteit en ontwikkelingsniveau bestemmingsland rekening houdend met afstand, 2017



2.4 Bedrijvenheterogeniteit en de kwaliteit van de export

Inmiddels is overtuigend aangetoond dat exporteurs productiever en groter zijn, hogere lonen betalen en kapitaalintensiever zijn dan bedrijven die zich puur op de binnenlandse markt richten. De groep exporteurs is echter verre van homogeen. Zo gaan productievere bedrijven bijvoorbeeld vaker structureel exporteren dan minder productieve exporteurs die zich vaker incidenteel op buitenlandse markten begeven (Boutorat et al, 2019). Dit werpt de vraag op of de kwaliteit van de export eveneens een relevante dimensie is waarin exporteurs heterogeen van aard zijn.

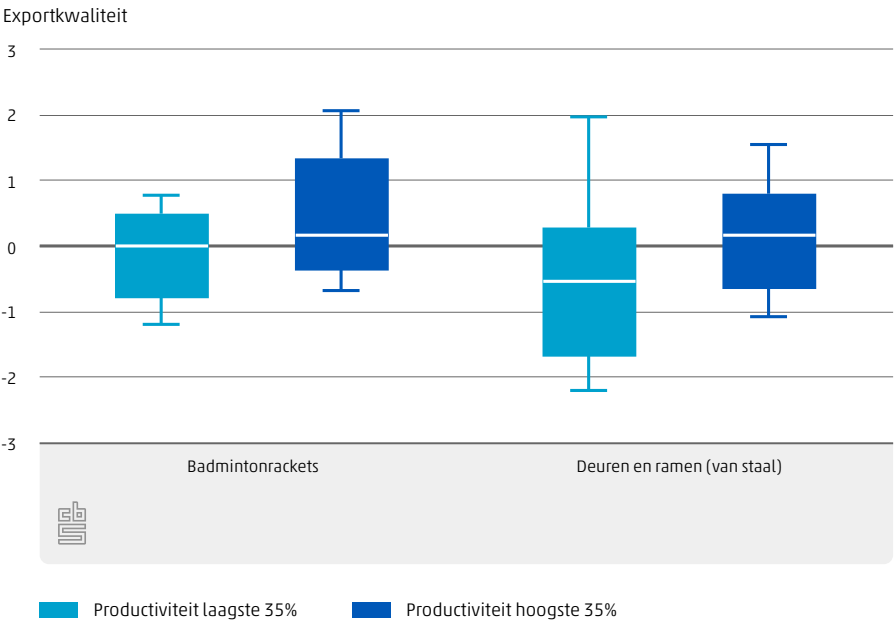
Betere bedrijven exporteren producten van betere kwaliteit

Figuur 2.4.1 toont het verschil in de kwaliteit van de export van twee producten tussen de 35 procent meest productieve exporteurs en de 35 procent minst productieve exporteurs. Voor de productgroepen badmintonrackets en deuren en

ramen laat figuur 2.4.1 zien dat productievere bedrijven varianten van hogere kwaliteit exporteren dan laagproductieve bedrijven. Dit geldt niet alleen voor de mediaan (witte lijn in de boxplot) die hoger ligt, maar voor de hele verdeling van de kwaliteit van beide productgroepen, op de uiterste ondergrens na.

Figuur 2.4.1 houdt echter geen rekening met verschillen tussen bestemmingslanden van de export en kenmerken van de exporteur. Dit zijn echter relevante factoren zoals we in paragraaf 2.3 hebben laten zien. Daarom passen we ons regressiemodel uit paragraaf 2.3 aan om de samenhang tussen export en de productiviteit van de exporteur in beeld te brengen. Regressiemodel (2) in tabel 2.7.1 in de bijlage van dit hoofdstuk toont het resultaat van deze exercitie. De resultaten laten zien dat exportkwaliteit en productiviteit inderdaad positief met elkaar samenhangen, ook als we rekening houden met factoren zoals afstand tot en ontwikkelingsniveau van het bestemmingsland.

2.4.1 Exportkwaliteit en de productiviteit van exporteurs, 2017

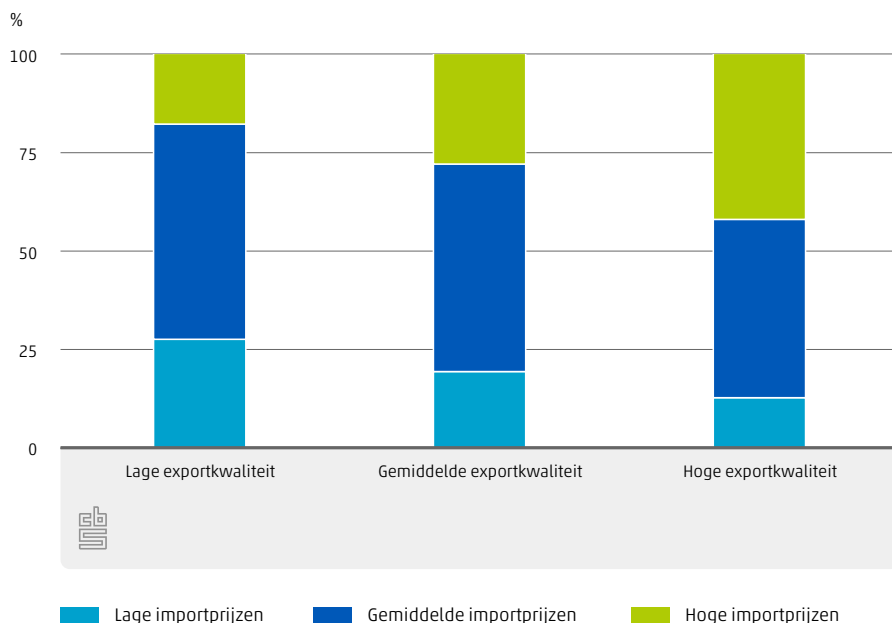


Bedrijven met een hogere exportkwaliteit gebruiken duurdere import in productieproces

Exporteurs van producten van hoge kwaliteit zijn dus gemiddeld productiever dan exporteurs van producten van lagere kwaliteit. Dit werpt de vraag op of dat patroon te herleiden is naar de kwaliteit van de gebruikte productiefactoren? Om hier meer over te kunnen zeggen kijken we specifiek naar verschillen in de kwaliteit van de goederenimport die exporteurs verbruiken in hun productieproces. Als proxy voor de kwaliteit van de import gebruiken we hier de gemiddelde importprijs per bedrijf (ontleend aan Bastos et al., 2018). We realiseren ons dat dit een incompleet beeld geeft van de kosten en de kwaliteit van de verbruikte intermediaire goederen. Immers, bedrijven betrekken inputs voor intermediair verbruik ook op de binnenlandse markt en daarnaast is niet alle import bestemd voor direct verbruik in het productieproces. Niettemin is het aannemelijk dat – afgezien van de groothandel – een analyse van de goederenimport wel een realistisch beeld geeft van mogelijke kwaliteitsverschillen tussen groepen bedrijven.

Regressiemodel (2) in tabel 2.7.1 in de bijlage laat zien dat een hogere kwaliteit van de export gepaard gaat met hogere gemiddelde importprijzen. Bedrijven die producten van hogere kwaliteit exporteren zetten dus in het algemeen geïmporteerde inputs in die duurder en aannemelijk van hogere kwaliteit zijn. Dit positieve verband is grafisch duidelijk zichtbaar in figuur 2.4.2. Omdat groothandelaren zeer actief zijn in de wederuitvoer, zegt een positief verband tussen exportkwaliteit en importprijzen weinig over de kosten van de ingezette productiefactoren voor de export. Figuur 2.4.2 is derhalve gebaseerd op de exporttransacties van bedrijven in de industrie.

2.4.2 Importprijzen en exportkwaliteit in de industrie, 2017



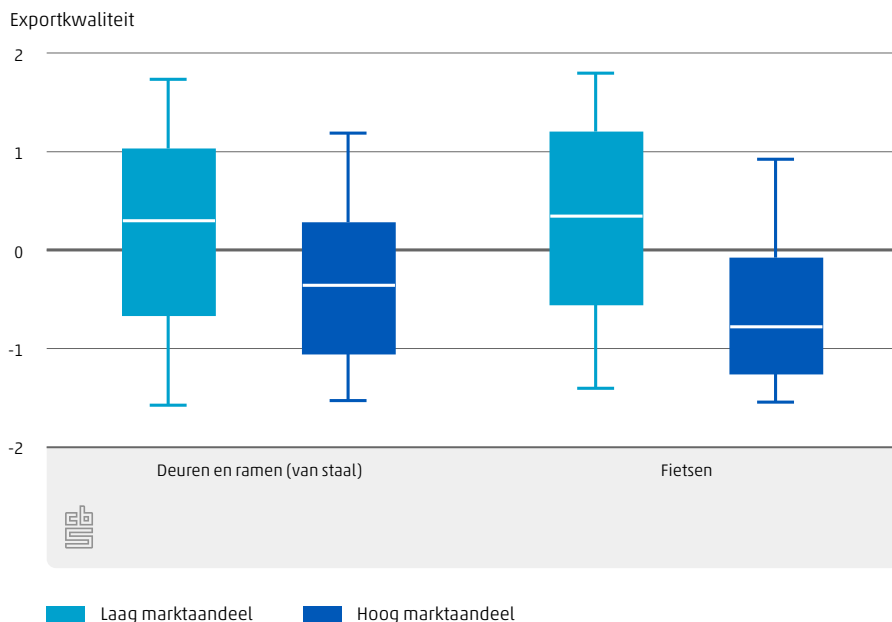
Groter marktaandeel: hogere prijzen en lagere exportkwaliteit

Regressiemodel (2) in tabel 2.7.1 in de bijlage houdt – naast productiviteit en importprijzen – ook rekening met het marktaandeel van de exporteur op de verschillende deelmarkten, kenmerken van het geëxporteerde product en bestemmingslanden. Een markt is hier gedefinieerd als een product-landcombinatie. Het marktaandeel van een bedrijf op een markt wordt berekend door de export van dat bedrijf van het betreffende product naar het betreffende land te delen door de totale export van alle Nederlandse bedrijven van dat product naar deze markt. Dit geeft een indicatie van de marktmacht van een bedrijf ten opzichte van andere Nederlandse exporteurs. Idealiter zouden we ook uiteraard rekening willen houden met de export vanuit andere landen naar de betreffende markt en met het binnenlandse aanbod, maar dat is vanwege databeperkingen niet mogelijk.

Regressiemodel (2) in tabel 2.7.1 in de bijlage laat zien dat productkwaliteit negatief lijkt samen te hangen met het marktaandeel van de exporteur ten opzichte van concurrerende Nederlandse exporteurs. Dat wil zeggen, hoe meer een bedrijf een bepaald product naar een bepaalde markt exporteert ten opzichte van Nederlandse concurrenten, hoe lager de kwaliteit van de geëxporteerde producten.

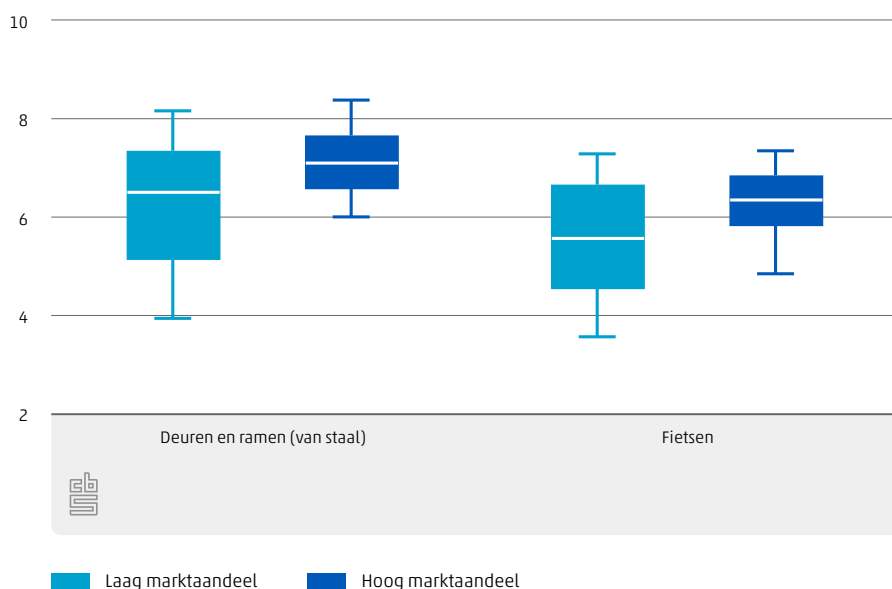
In figuur 2.4.3 gaan we hier dieper op in. Paneel (a) van figuur 2.4.3 kijkt naar de kwaliteit van de export van fietsen en deuren en ramen door enerzijds de 30 procent exporteurs met het grootste marktaandeel en anderzijds de 30 procent exporteurs met het kleinste marktaandeel. Voor beide producten zien we dat bedrijven met een groter marktaandeel producten van lagere kwaliteit naar deze markten exporteren. Deze negatieve samenhang tussen productkwaliteit en marktmacht sluit aan bij de bevinding in paragraaf 2.2 dat Nederlandse exporteurs de meeste omzet genereren met de export van hun kwalitatief mindere producten.

2.4.3a Marktaandelen en exportkwaliteit, 2017



2.4.3b Marktaandeelen en exportprijzen, 2017

Prijs per eenheid (ln)



Hoewel producten van hogere kwaliteit in het algemeen tegen hogere prijzen verkocht worden, is de prijs per eenheid die exporteurs met een klein marktaandeel rekenen juist lager dan die van exporteurs met een groot marktaandeel. De grotere marktmacht stelt deze laatste groep kennelijk in staat om een rol als prijszetter te spelen. Dit zien we in paneel (b) van figuur 2.4.3. We zien dat de prijs per eenheid van fietsen en deuren en ramen gerekend door bedrijven met een groot marktaandeel in de betreffende exportmarkten fors hoger is dan de exportprijs gerekend door bedrijven met een klein marktaandeel.

In figuur 2.4.3a en 2.4.3b wordt echter nog geen rekening gehouden met product-, bestemmingsland- en bedrijfskenmerken. In regressiemodel (3) in tabel 2.7.1 in de bijlage doen we dit wel, volgens hetzelfde stramien als in model (2) en kijken we specifiek naar het verband tussen de prijs per eenheid en het marktaandeel van de exporteur. De resultaten bevestigen het beeld van figuur 2.4.3a en 2.4.3b: bedrijven met groot marktaandeel exporteren producten van lagere kwaliteit tegen een hogere prijs dan exporteurs met een klein marktaandeel.

2.5 Samenvatting

Dit hoofdstuk introduceert het concept kwaliteit van de Nederlandse export. Vervolgend aan de beschrijvende analyse in hoofdstuk 1 zetten we in dit hoofdstuk de stap van prijs naar kwaliteit door, gebruikmakend van een bestaande wetenschappelijke schattingsmethode, de kwaliteit van een exportproduct af te leiden uit de prijs per eenheid en additionele informatie over exporttransacties. We zien dat de resulterende benadering van de gepercipieerde kwaliteit sterk positief correleert met de prijs van exportproducten. Dit is uiteraard een logische bevinding, immers, kwaliteit heeft een prijs. Wel zien we verschillen tussen bedrijfstakken, met name gedreven door het feit dat producten die meer ruimte laten om te differentiëren op kwaliteit een sterkere correlatie met de prijs laten zien dan producten die homogener van kwaliteit zijn.

Verder zien we dat Nederlandse exporteurs de grootste exportomzet genereren met het verhandelen van hun kwalitatief mindere aanbod. Nederland staat echter wereldwijd op de vierde plek op de ranglijst van kwaliteit van de export. Met andere woorden, producten van goede kwaliteit tegen een scherpe prijs vanuit internationaal perspectief zijn voor Nederlandse begrippen producten die relatief gezien onderaan de kwaliteitsladder staan, maar waar wel de grootste volumes van verhandeld worden.

Regressieanalyses laten zien dat de kwaliteit van de Nederlandse export positief samenhangt met de afstand tot het bestemmingsland. Nederlandse exporteurs zetten dus gemiddeld producten van hogere kwaliteit af in landen op grotere afstand. Dit is een bekend fenomeen uit de handelsliteratuur dat het *Washington apples* effect wordt genoemd: transportkosten verlagen de relatieve prijs van producten van hoge kwaliteit ten opzichte van alternatieven van lage kwaliteit voor buitenlandse consumenten, waardoor bedrijven producten van relatief hoge kwaliteit (verder weg) exporteren. Verder zien we dat Nederlandse exporteurs producten van gemiddeld hogere kwaliteit naar landen met een hoger inkomen per hoofd exporteren. Een verklaring hiervoor is gelegen in het feit dat consumenten in rijke landen een relatief groter deel van hun inkomen aan producten van hogere kwaliteit spenderen.

Verder laten de regressieanalyses een positief verband zien tussen productkwaliteit en productiviteit: productievere bedrijven exporteren gemiddeld producten van hogere kwaliteit. Logischerwijs vergt de productie van kwalitatief betere producten ook productiefactoren van hogere kwaliteit. Zo zien we dat bedrijven die producten van hoge kwaliteit exporteren ook duurdere goederenimport van aannemelijk

hogere kwaliteit in hun productieproces gebruiken. Daarnaast laten de resultaten zien dat marktmacht een rol speelt in de verhouding tussen geleverde kwaliteit en gehanteerde prijzen. Zo blijken bedrijven met een groot marktaandeel hogere prijzen te kunnen berekenen voor hetzelfde product dan bedrijven met een kleiner marktaandeel. Niettemin leveren bedrijven met een grotere marktmacht niet altijd producten van hogere kwaliteit. Sterker nog, bedrijven met een groot marktaandeel exporteren gemiddeld producten van lagere kwaliteit dan bedrijven met een kleiner marktaandeel.

Productkwaliteit is ook een relevante dimensie als het gaat om onderzoek naar de wijze waarop bedrijven omgaan met exogene schokken. Denk bijvoorbeeld aan de relatie tussen handelsbarrières zoals tarieven en niet-tarifaire maatregelen op het prijs- en kwaliteitsbeleid van exporteurs (zie hoofdstuk 4 voor een eerste oefening op dit terrein). Maar ook de relatie tussen wisselkoersschommelingen en exportpatronen kan aan de hand van de dimensie productkwaliteit uitgediept worden. Denk in dit kader bijvoorbeeld aan schommelingen in de koers van de Britse pond als gevolg van de onzekerheid rond de Brexit. Het toevoegen van de dimensie productkwaliteit aan het in kaart brengen van de heterogeniteit van bedrijven en hun gedrag en activiteiten in het buitenland biedt daarmee allerhande aanknopingspunten voor vervolgonderzoek.

2.6 Data en methoden

Voor de schatting van exportkwaliteit maken we gebruik van de microdata van de Internationale Handel in Goederen (IHG) voor de jaren 2013 tot en met 2017. Voor deze jaren is de variabele hoeveelheid goed gecontroleerd en dus van voldoende kwaliteit om de prijzen per eenheid te berekenen. De prijs per eenheid is gedefinieerd als (de logaritme van) de waarde van de export gedeeld door de opgegeven hoeveelheid van het geëxporteerde product. Eén observatie betreft daarbij de totale export van een bedrijf van een product naar een bepaald land in een specifiek jaar. Dat betekent niet noodzakelijkerwijs dat een observatie bestaat uit één exporttransactie. Als het bedrijf meerdere malen hetzelfde product afzet in hetzelfde bestemmingsland in een bepaald jaar, al dan niet aan dezelfde afnemer, dan worden deze transacties gezamenlijk gerapporteerd als één observatie. Een product is daarbij gedefinieerd volgens de Gecombineerde Nomenclatuur (GN) van de Europese Unie. Deze productclassificatie onderscheidt grofweg 8 000 verschillende producten op het meest gedetailleerde niveau (de 8^{ste} digit), dat we in deze analyse gebruiken. De eenheid waarin de hoeveelheid wordt gerapporteerd (kilo, stuks, etc.) varieert daarbij tussen producten, maar niet binnen

producten. De IHG-data worden verder verrijkt met landkenmerken zoals afstand (uit de dataset van de Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII)), omvang gemeten door het bbp van het land en ontwikkelingsniveau gemeten aan de hand van het inkomen per hoofd (uit de World Development Indicators van de Wereldbank).

Om de ontwikkeling van de exportkwaliteit van een bedrijf doorheen de tijd te kunnen volgen worden handelsgegevens gekoppeld aan het Bedrijfsdemografisch Kader (BDK). Het BDK bevat bedrijfskenmerken zoals grootteklasse in termen van werkzame personen en of een bedrijf onderdeel uitmaakt van een buitenlands concern. Verder wordt de dataset verrijkt met informatie over de productiviteit van bedrijven uit de Productie Statistiek (PS) en de bronbestanden van de Belastingdienst (BaseLine). Voor onze schatting van exportkwaliteit maken we gebruik van een econometrische schattingsmethode die de kwaliteit van een geëxporteerd product destilleert uit de beschikbare informatie over de betreffende exporttransactie. Daartoe gebruiken we een bestaande schattingsmethode uit de wetenschappelijke literatuur, namelijk de methodiek zoals ontwikkeld door Khandelwal et al. (2013) en bewerkt door Fauceglia (2019).

De betreffende schattingsmethode is gebaseerd op de veronderstelling dat de vraag naar een exportproduct afhankelijk is van prijsniveau, productkarakteristieken, wisselkoersen, transportkosten, het inkomensniveau van het bestemmingsland en de kwaliteit van het geëxporteerde product. Op productkwaliteit na, zijn al deze factoren waarneembaar. Een maat voor kwaliteit is daarom de foutterm in de volgende regressie:

$$x_{jict} = q_{jict}^{\sigma-1} p_{jict}^{-\sigma} \tilde{P}_{ct}^{\sigma-1} E_{ct} \sigma > 1 \quad (1)$$

In deze regressie is q_{jict} (p_{jict}) de kwaliteit (cif-eenheidsprijs) van de export van bedrijf j van product i naar land c in jaar t . Verder is $\tilde{P}_{ct}$ (E_{ct}) het prijspeil (inkomensniveau) in land c in jaar t . Verder staat σ voor de substitutie elasticiteit per product (op 3-digit ISIC Rev. 2) zoals berekend door Imbs and Mejean (2015). Omdat de cif-prijzen van geëxporteerde producten onbekend zijn voor ons, gebruiken we $p_{jict} = \varepsilon_{ct} \tau_{ct} p_{jict}^{fob}$ als schatting voor cif-prijzen, waar ε_{ct} de wisselkoers van valuta in bestemmingsland c ten opzichte van de euro in jaar t en τ_{ct} een schatting van de transportkosten tussen Nederland en bestemmingsland c in jaar t . Model (1) kan dan herschreven worden als volgt:

$$\ln(x_{jict}) + \sigma \ln(p_{jict}^{fob}) = (\sigma - 1) \ln(\tilde{P}_{ct}) - \sigma \ln(\varepsilon_{ct} \tau_{ct}) + \ln(E_{ct}) + (\sigma - 1) \ln(q_{jict})$$

Door product (α_i) en land-jaar (α_{ct}) vaste effecten in het model op te nemen, controleren we indirect voor het prijspeil, het inkomensniveau, transportkosten en wisselkoersen. De kwaliteitsschatting volgt derhalve van het volgende model:

$$\ln(x_{jict}) + \sigma \ln(p_{jict}^{fob}) = \alpha_i + \alpha_{ct} + (\sigma - 1) \ln(q_{jict})$$

Het resultaat van deze schattingsmethode is een benadering van de kwaliteit van een product op transactieniveau. Dat wil zeggen, de methode levert voor iedere exporttransactie – gedefinieerd als de export van een product op 8-digit GN-niveau door een bedrijf in een specifiek jaar naar een specifiek bestemmingsland – een schatting op van de kwaliteit van het uitgevoerde product.

2.7 Bijlage

2.7.1 Econometrische resultaten modellen 1, 2 en 3

	Model (1)	Model (2)	Model (3)
Verklaarde variabele	Exportkwaliteit	Exportkwaliteit	Eenheidsprijs
Afstand (ln)	0,2448*** (14,56)		
bbp per capita (ln)	0,1325*** (10,2)		
afstand*bbp per capita (ln)	-0,0154*** (-9,88)		
Productiviteit (ln)		0,0319705*** (22,24)	0,0287979*** (20,38)
Importprijzen 2016 (ln)		0,0000956*** (200,06)	0,0000943*** (200,03)
Marktaandeel		-0,1614078*** (-323,41)	0,0498223*** (101,14)
Zelfstandig mkb		-0,1438101*** (-51,91)	-0,138698*** (-50,6)
R ² adjusted	0,2868	0,2109	0,7158
N	1 511 559	1 101 533	1 116 013
Bedrijf vaste effecten	Ja	Nee	Nee
Land vaste effecten	Nee	Ja	Ja
product vaste effecten	Ja	Ja	Ja

Robuuste t-statistieken tussen haakjes

* p < 0,05, ** p < 0,01, *** p < 0,001

2.8 Literatuur

Baldwin, R., & Harrigan, J. (2011). Zeros, quality, and space: Trade theory and trade evidence. *American Economic Journal: Microeconomics*, 3(2), 60–88.

Bastos, P., & Silva, J. (2010). The quality of a firm's exports: Where you export to matters. *Journal of International Economics*, 82(2), 99–111.

Bastos, P., Silva, J., & Verhoogen, E. (2018). Export destinations and input prices. *American Economic Review*, 108(2), 353–92.

Berg, M. van den & Marrewijk, C. van (2017). Imports and productivity: the impact of geography and factor intensity. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 26(4), 425–450.

Boutorat, A., Franssen, L., Mounir, A. & Van den Berg, M. (2019). Incidentele handelaren: wie zijn ze en wat onderscheidt ze? In M. Jaarsma (Red.), *Internationaliseringsmonitor 2019, tweede kwartaal: Patronen in handelsgedrag*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Brambilla, I., & Porto, G. G. (2016). High-income export destinations, quality and wages. *Journal of International Economics*, 98, 21–35.

Carranza, J.E., González-Ramírez, A. & Perez, A. (2019). The quality and the destination of the Colombian manufacturing exports. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 1–25.

Chen, N., & Juvenal, L. (2018). Quality and the great trade collapse. *Journal of Development Economics*, 135, 59–76.

Disdier, A. C., & Head, K. (2008). The puzzling persistence of the distance effect on bilateral trade. *The Review of Economics and Statistics*, 90(1), 37–48.

Fan, H., Li, Y. A., & Yeaple, S. R. (2015). Trade liberalization, quality, and export prices. *Review of Economics and Statistics*, 97(5), 1033–1051.

Fauceglia, D. (2019). [Exchange rate fluctuations and quality composition of exports: Evidence from Swiss product-level data](#). *The World Economy*.

Feenstra, R. C., & Romalis, J. (2014). International prices and endogenous quality. *The Quarterly Journal of Economics*, 129(2), 477–527.

Hallak, J. C. (2006). Product quality and the direction of trade. *Journal of International Economics*, 68(1), 238–265.

Helble, M., & Okubo, T. (2008). *Heterogeneous quality firms and trade costs*. The World Bank.

Henn, C., Papageorgiou, C. & Spatafora, N. (2013). *Export Quality in Developing Countries* (WP/13/108). IMF Working Paper.

Hummels, D., & Skiba, A. (2004). Shipping the good apples out? An empirical confirmation of the Alchian-Allen conjecture. *Journal of Political Economy*, 112(6), 1384–1402.

Imbs, J., & Mejean, I. (2015). Elasticity optimism. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 7(3), 43–83.

Khandelwal, A. (2010). The long and short (of) quality ladders. *The Review of Economic Studies*, 77(4), 1450–1476.

Khandelwal, A. K., Schott, P. K., & Wei, S. J. (2013). Trade liberalization and embedded institutional reform: Evidence from Chinese exporters. *American Economic Review*, 103(6), 2169–95.

Kneller, R., & Yu, Z. (2016). Quality selection, sectoral heterogeneity and Chinese exports. *Review of International Economics*, 24(4), 857–874.

Linder, S. B. (1961). *An essay on trade and transformation* (pp. 82–109). Stockholm: Almqvist & Wiksell.

Ludema, R. D., & Yu, Z. (2016). Tariff pass-through, firm heterogeneity and product quality. *Journal of International Economics*, 103, 234–249.

Manova, K., & Yu, Z. (2017). Multi-product firms and product quality. *Journal of International Economics*, 109, 116–137.

Manova, K., & Zhang, Z. (2012). Export prices across firms and destinations. *The Quarterly Journal of Economics*, 127(1), 379–436.

Schott, P. K. (2004). Across-product versus within-product specialization in international trade. *The Quarterly Journal of Economics*, 119(2), 647–678.

Serti, F. & Tomasi, C. (2009). *Self-selection along different export and import markets*. LEM Working Paper Series, no. 18.

Verhoogen, E. A. (2008). Trade, quality upgrading, and wage inequality in the Mexican manufacturing sector. *The Quarterly Journal of Economics*, 123(2), 489–530.

Wagner, J. (2014). *What makes a high-quality exporter? Evidence from Germany* (No. 295). University of Lüneburg Working Paper Series in Economics.

3.

Handelspolitiek: barrières en verdragen

Auteurs

Loe Franssen

Tom Notten

Janneke Rooyakkers

95% van de Nederlandse export is onderhevig aan een technische handelsbarrière

37% van de Nederlandse export is onderhevig aan een sanitaire en fytosanitaire maatregel



Door globalisering kunnen bedrijven concurrentie ondervinden van bedrijven van over de hele wereld. Overheden gebruiken verschillende instrumenten bij hun handelsbeleid, enerzijds om hun bedrijven te beschermen tegen buitenlandse concurrentie en anderzijds om de toegang tot het buitenland juist te vereenvoudigen. Dit hoofdstuk beschrijft de werking en de aanwezigheid van tarieven en niet-tarifaire maatregelen, alsmede de handelsverdragen die de handel juist stimuleren. Zo zal duidelijk worden dat ondanks de actualiteit over wereldwijde tariefverhogingen, niet-tarifaire maatregelen minstens zo belangrijk zijn. Handelsverdragen kunnen die mogelijke barrières wegnemen, maar kunnen daarbij op publiek verzet stuiten wanneer ze zich bijvoorbeeld teveel bemoeien met binnenlandse aangelegenheden.

3.1 Inleiding

De afgelopen jaren namen de spanningen op het gebied van internationale handelspolitiek toe. Zo hebben met name de Verenigde Staten en China meerdere malen hun onderlinge handelstarieven verhoogd. Het doel hiervan is om de binnenlandse productie te promoten en minder afhankelijk te worden van buitenlandse goederen, een verschijnsel dat bekend staat als import-substitutie.

Alhoewel een dergelijke bescherming van de binnenlandse markt ten goede kan komen aan binnenlandse bedrijven, kan het ook nadelen hebben voor consumenten en bedrijven. Tarieven kunnen immers doorberekend worden. Uit recente studies op basis van cijfers uit 2018 blijkt dat Chinese exporteurs hun prijzen niet hebben verlaagd, maar de importheffingen volledig hebben doorberekend aan de Amerikaanse consument (Amiti et al., 2019; Fajgelbaum et al., 2019). Dit betekent dat Amerikaanse consumenten meer zullen moeten betalen voor hun producten. Aan de andere kant worden ook Amerikaanse bedrijven getroffen door deze importheffingen omdat zij een hogere prijs moeten betalen voor ingevoerde halffabricaten uit China. Bovendien heeft China als vergelding importheffingen op Amerikaanse goederen ingesteld of verhoogd. Daardoor zijn Amerikaanse boeren bijvoorbeeld niet langer concurrerend en verliezen zij een belangrijke afzetmarkt (Frankel, 2019).

Ook Nederland voelt de directe en indirecte effecten van deze mondiale spanningen. De Nederlandsche Bank becijferde dat de handelsoorlog Nederland zo'n 10 miljard aan economische groei kan kosten (RTL Z (2018) op basis van De Nederlandsche Bank, 2018). De directe gevolgen uit zich bijvoorbeeld in de handelsbelemmeringen die de VS oplegt aan de Europese Unie. Deze

handelsbelemmeringen hebben betrekking op onder andere staal en aluminium, auto's en auto-onderdelen, en vliegtuigonderdelen. Naast deze directe effecten spelen ook indirecte effecten een rol. Doordat Nederland verweven is in internationale waardeketens kunnen tarieven tussen twee andere landen een effect hebben op de prijs van goederen voor Nederlandse bedrijven en consumenten. Als er meerdere heffingen plaatsvinden op verschillende plaatsen binnen een productieketen waarin Nederland betrokken is, wordt de prijs van de halffabricaten opgedreven en daarmee ook de prijs van het eindproduct. En hogere prijzen leiden in veel gevallen tot een lagere vraag.

De recente toename van handelstarieven is opmerkelijk, aangezien de gemiddelde tarieven in de wereld sinds 1995 juist sterk zijn afgenomen. Door inspanningen van instituties zoals de Wereldhandelsorganisatie en andere regionale initiatieven zoals die van de Europese Unie en de Noord-Amerikaanse Vrijhandelszone (NAFTA) zijn steeds meer afspraken gemaakt om de internationale handel en investeringen verder te liberaliseren.

Tegenover de gemiddelde afname in handelstarieven staat een aanzienlijke toename van niet-tarifaire maatregelen, ofwel NTM's. Bij NTM's gaat het om beleidsmaatregelen zoals quota of prijscontroles, evenals regelgevende en technische maatregelen met betrekking tot gezondheid en milieubescherming, zoals sanitaire en fytosanitaire (SPS) maatregelen en technische handelsbelemmeringen (TBT). Dergelijke NTM's hebben mogelijk een effect op de internationale handel met betrekking tot handelsvolumes en handelsprijzen (de Melo & Nicita, 2018). Terwijl het gebruik van deze maatregelen gerechtvaardigd is op basis van productveiligheid en kwaliteit, bestaat er ook een vermoeden dat NTM's een verborgen vorm van protectionisme kunnen zijn (Niu et al. 2018; Ronen, 2017; Beverelli et al. 2014; Ballegeer, 2019).

Een goed voorbeeld hiervan is toen Rusland in 2015 dreigde met een importboycot van tulpen. De Russische waakhond voor veterinaire en fytosanitaire zaken had namelijk verdenkingen dat de Nederlandse tulpen vliegjes bevatten die de Russische landbouw schade kon berokkenen door ziektes over te brengen. Daar werden vraagtekens bij geplaatst, vooral vanwege het tijdstip van de aankondiging. Deze vond namelijk plaats in een periode van oplopende politieke spanningen tussen Nederland en Rusland (Medetsky, 2015).

In tegenstelling tot tarieven en niet-tarifaire maatregelen zijn internationale handels- en investeringsverdragen erop gericht om handelsbarrières te verminderen. Ook voor het aantal verdragen is er een explosieve toename (Baier et al., 2019). Maar niet alleen het aantal verdragen en het aantal landen dat hieraan

deelnemen, is gegroeid. Ook de diepte, dat wil zeggen het detailniveau waarop deze verdragen toepassingen hebben, is toegenomen. Zo gingen traditionele verdragen doorgaans alleen over tarieven. Door de toename van NTM's hebben internationale verdragen tegenwoordig ook steeds meer toepassing op bijvoorbeeld het gebied van regelgeving, sanitaire en fytosanitaire zaken en intellectuele eigendomsrechten (Baccini et al., 2015). De diepte van handels- en investeringsverdragen staat de laatste tijd wel steeds meer ter discussie. Zo staat de ratificatie door het Nederlandse parlement van het vrijhandelsverdrag met Canada (CETA) op losse schroeven. Er worden namelijk vraagtekens gezet bij de Canadese regelgeving wat betreft de intensieve veehouderij die nadelig zou kunnen uitpakken voor de concurrentiepositie van Nederlandse boeren en bij de manier waarop het verdrag conflictbescherming regelt (Het Financiële Dagblad, 2019).

In dit hoofdstuk komen al deze aspecten van de internationale handelspolitiek aan bod. Er wordt gekeken naar de verschillende soorten handelstarieven waarmee Nederlandse exporteurs te maken krijgen wanneer ze bepaalde goederen willen exporteren, alsook de niet-tarifaire maatregelen waaraan ze moeten voldoen. Daarnaast wordt de aanwezigheid en inhoud van verschillende handelsverdragen die de handel juist makkelijker maken, onderzocht. Specifiek komen de volgende vragen aan bod:

1. Wat zijn de gemiddelde handelstarieven in het buitenland? Hoe heeft zich dit door de tijd heen ontwikkeld?
2. Hoe kunnen we de aanwezigheid van niet-tarifaire maatregelen kwantificeren?
 - a. Welk percentage van de Nederlandse export is onderhevig aan een NTM?
 - b. Wat is het verschil in regelgeving tussen het buitenland en Nederland?
3. Met welke landen heeft Nederland een internationaal handelsverdrag afgesloten en hoe verschillen die in *diepte*?

3.2 Handelstarieven

Regeringen hebben verschillende beleidsinstrumenten ter beschikking om buitenlandse handel te bemoeilijken. Het eenvoudigste beleidsinstrument is het douanerecht. Een douanerecht is een heffing op een goed dat een nationale grens passeert. Binnen douanerechten wordt er een onderscheid gemaakt tussen invoer- en uitvoerrechten. De meest klassieke vorm van protectionisme zijn invoerrechten, waarbij aan ingevoerde producten een heffing wordt opgelegd.

Een specifiek tarief is daarbij een vast bedrag dat geheven wordt voor iedere ingevoerde eenheid van een bepaald product. Een *ad valorem* heffing bestaat uit een percentage van de invoerwaarde van een bepaald product, terwijl een samengesteld tarief een combinatie is van een specifiek tarief en een *ad valorem* heffing. Minder gebruikelijk zijn uitvoerrechten, waarin een belasting wordt geheven op geëxporteerde producten. Een klassiek voorbeeld is de Organisatie van olie-exporterende landen (Engels: OPEC) die uitvoerrechten gebruikt om schaarste te creëren in de wereldmarkt voor olie om daarmee de olieprijs op te drijven. Invoerrechten verhogen de prijs van ingevoerde goederen. Hoe hoger de invoerrechten op een product, hoe groter het voordeel is voor binnenlandse producenten die eenzelfde of vergelijkbaar product fabriceren. Invoerrechten kunnen ook nadelig uitpakken voor binnenlandse producenten. Indien de invoerrechten worden geheven op grondstoffen en halffabricaten die worden gebruikt in productieprocessen, nemen de marges immers af en moeten de prijzen eventueel verhoogd worden.

De Nederlandse regering heeft echter geen directe invloed op douanerechten, doordat Nederland lid is van de Europese Unie en daarmee van de Europese interne markt. Lidstaten van de Europese interne markt hebben extern dezelfde invoerrechten en niet-tarifaire maatregelen voor alle goederen die worden ingevoerd, ongeacht in welke lidstaat de goederen worden ingevoerd. Voor de lidstaten onderling geldt vrijhandel in goederen zonder invoerrechten en geharmoniseerde niet-tarifaire maatregelen.

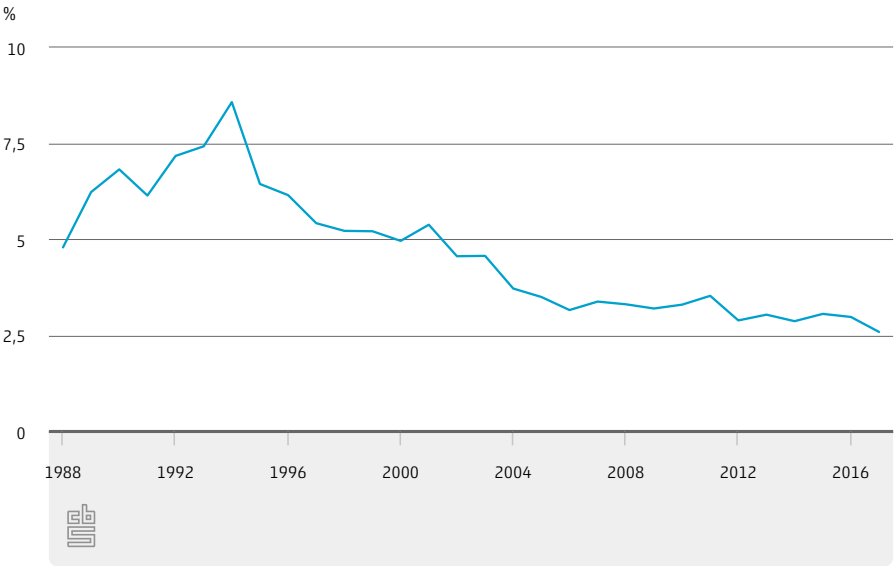
Handelstarieven en de Wereldhandelsorganisatie

Na de Tweede Wereldoorlog besloten ontwikkelde landen om handelsbarrières te verlagen. Dat gebeurde enerzijds door economische integratie zoals de Europese interne markt en anderzijds door het liberaliseren van de wereldhandel door middel van multilaterale handelsverdragen. In 1947 werd de General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) overeengekomen, een handelsverdrag waarin een groep ontwikkelde landen – waaronder Nederland – zich committeerde aan het verlagen en vereenvoudigen van onderlinge douanerechten. Na verschillende onderhandelingsronden werd de GATT in 1995 verder uitgebreid en geïstitutionaliseerd door de oprichting van de Wereldhandelsorganisatie. De Wereldhandelsorganisatie beperkt zich niet alleen tot douanerechten, maar bekommert zich ook om niet-tarifaire maatregelen, de dienstenhandel en intellectuele eigendomsrechten. Bovendien kent de Wereldhandelsorganisatie een geschillencommissie, waarin lidstaten nieuw opgeworpen handelsbarrières door andere lidstaten kunnen aanvechten (Carbaugh, 2015). Ruim 98 procent van de

huidige wereldhandel valt onder het toezicht van de Wereldhandelsorganisatie. Op dit moment zijn bij de WTO 164 landen aangesloten (WTO, 2019b).

Na de oprichting van de Wereldhandelsorganisatie volgde een sterke daling van traditionele invoerheffingen (World Bank, 2020). Figuur 3.2.1 geeft weer hoe de gemiddelde wereldwijde invoerheffingen zijn gedaald sinds de jaren negentig. De recent doorgevoerde verhogingen van de invoertarieven in het handelsconflict tussen de Verenigde Staten en China zijn nog niet volledig in de cijfers verwerkt.

3.2.1 Wereldwijde invoerrechten, gewogen gemiddelde, 1988-2017



Bron: Wereldbank.

Onder de Wereldhandelsorganisatie gelden er drie soorten tarieven of invoerheffingen, de zogenaamde gebonden tarieven, *Most-Favoured Nation* (MFN) tarieven en preferentiële tarieven. De drie verschillende soorten tarieven worden verder uiteengezet in tekstkader 3.2.2.

3.2.2 De verschillende soorten tarieven uitgelicht

Gebonden tarieven

Een gebonden tarief is het maximale tarief voor een bepaalde goederengroep. Tijdens onderhandelingsronden tussen lidstaten van de Wereldhandelsorganisatie worden er afspraken gemaakt over gebonden tarieven en niet over werkelijk te heffen tarieven. In de praktijk zijn gebonden tarieven niet noodzakelijkerwijs de tarieven die lidstaten van de Wereldhandelsorganisatie aan andere lidstaten opleggen. Lidstaten hebben de flexibiliteit om tarieven te verhogen en te verlagen (daarbij niet discriminerend tussen partners) zo lang ze niet hoger zijn dan het gebonden tarief. Als een lidstaat van de Wereldhandelsorganisatie heffingen oplegt die hoger zijn dan de gebonden tarieven, kunnen andere lidstaten naar de geschillencommissie stappen. Als de verhoogde tarieven onder de gebonden tarieven blijven, kunnen andere lidstaten daarvoor compenseren door zelf hun tarieven te verhogen. De werkelijke tarieven zijn in de praktijk dus lager of gelijk aan de gebonden tarieven van een bepaald product, zoals visueel weergegeven wordt in figuur 3.2.3.

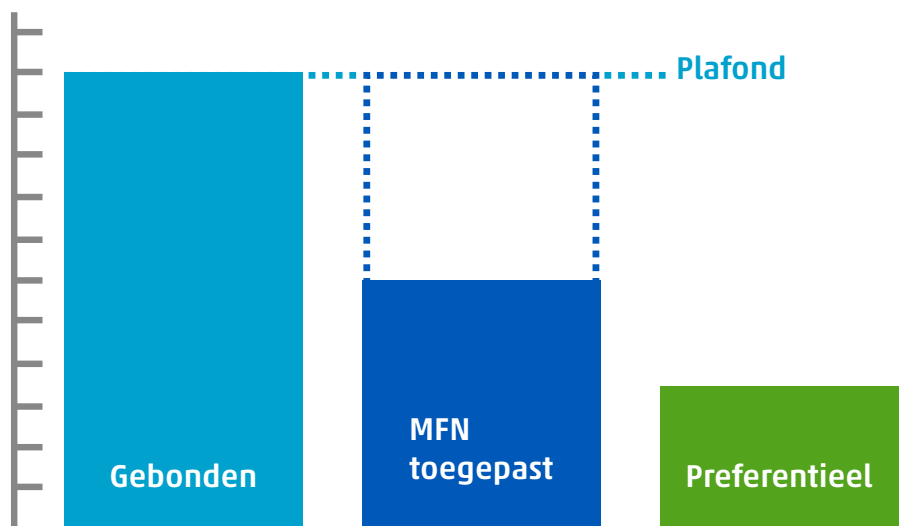
Most-Favoured Nation (MFN) tarieven

MFN-tarieven zijn importtarieven die landen beloven te heffen op andere leden van de Wereldhandelsorganisatie, behalve als met de handelspartner een preferentieel handelsakkoord overeengekomen is zoals in een vrijhandelsverdrag of een douane-unie.

Preferentiële tarieven

Vrijwel alle landen in de wereld zijn op zijn minst lid van één preferentieel handelsakkoord. In zo'n handelsakkoord beloven de leden elkaar lagere tarieven op te leggen dan MFN-tarieven. In een douane-unie (zoals die van de Europese Unie) of een vrijhandelsverdrag (zoals die tussen de Europese Unie en Zuid-Korea), gelden er nultarieven op vrijwel alle goederen. Deze overeenkomsten zijn wederzijds, wat betekent dat alle deelnemende landen elkaar het voordeel geven van lage of nultarieven. In sommige handelsakkoorden is vastgelegd dat leden elkaar een vermindering van het MFN-tarief in rekening brengen in plaats van nultarieven. De onderlinge tarieven tussen landen kunnen daarom verschillen.

3.2.3 Soorten tarieven voor een bepaald product



Bron: World Bank (2010)

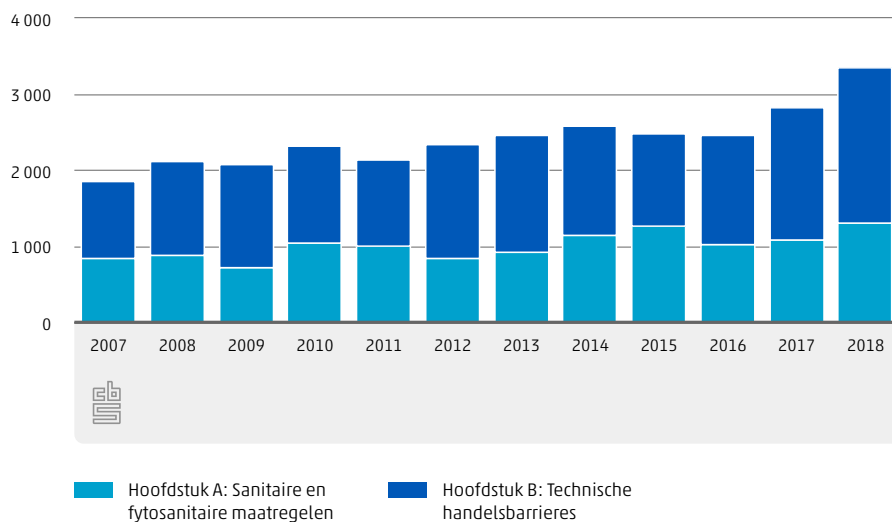


Bron: Carbaugh (2015); World Bank (2010)

3.3 Niet-tarifaire maatregelen

Zoals beschreven is het gebruik van handelstarieven in de afgelopen jaren aanzienlijk afgenomen, de recente spanningen tussen de VS en China daargelaten. Daar staat tegenover dat het aantal niet-tarifaire maatregelen aanzienlijk zijn toegenomen, zie figuur 3.3.1. Figuur 3.3.1 geeft een overzicht van geïnitieerde product-specifieke niet-tarifaire maatregelen. Lidstaten van de Wereldhandelsorganisatie zijn verplicht om te melden als zij een niet-tarifaire maatregel introduceren (WTO, 2019a).

3.3.1 Aantal geïnitieerde product-specifieke niet-tarifaire maatregelen, 2007-2018



Bron: Wereldhandelsorganisatie I-TIP Goods database

Niet-tarifaire maatregelen worden door de handelsafdeling van de Verenigde Naties gedefinieerd als *"andere beleidsmaatregelen dan douanetarieven, die mogelijk een economisch effect kunnen hebben op de internationale handel in goederen, veranderende hoeveelheden of prijzen, of beide"* (UNCTAD, 2010). Dit is uiteraard een erg breed begrip. NTM's komen dan ook in vele soorten en maten voor en worden geclassificeerd in 16 hoofdstukken (A-P) conform de UNCTAD-indeling (UNCTAD, 2017). De eerste twee hoofdstukken (A-B) verwijzen naar product-specifieke eigenschappen zoals kenmerken, technische specificaties en het productieproces van een product. Ze omvatten ook methoden om te beoordelen of een product voldoet aan een bepaalde eis. Deze technische voorschriften zijn in het algemeen gericht op het waarborgen van kwaliteit en voedselveiligheid, milieubescherming en nationale veiligheid, en het beschermen van de gezondheid van dieren en planten. De niet product-specifieke maatregelen (hoofdstukken C tot en met O) verwijzen naar algemene maatregelen zoals verzendvereisten, douaneformaliteiten, handelsregels, belastingbeleid, etc. Hoofdstuk P bevat exportgerichte maatregelen. Tabel 3.3.2 geeft een kort overzicht van de verschillende niet-tarifaire maatregelen.

3.3.2 De classificatie van niet-tarifaire maatregelen

Handelsstroom	Type maatregel	Hoofdstuk	Omschrijving hoofdstuk
Import	Product-specifieke maatregelen	A	Sanitaire en fytosanitaire maatregelen (SPS)
		B	Technische handelsbarrières (TBT)
	Niet product-specifieke maatregelen	C	Inspectie vóór verzending en andere formaliteiten
		D	Voorwaardelijke handelsbeschermende maatregelen
		E	Niet-automatisch verleende vergunningen, importquota en andere kwantitatieve belemmeringen anders dan voor SPS- of TBT-redenen
		F	Prijscontrolemaatregelen, inclusief extra belastingen en toeslagen
		G	Financiële maatregelen
		H	Maatregelen die de mededinging beïnvloeden
		I	Handels-gerelateerde investeringsmaatregelen, waaronder lokale inhoudsvereisten
		J	Distributiebeperkingen op geïmporteerde goederen
		K	Beperkingen op after-sales diensten
		L	Subsidies
		M	Beperkende maatregelen op publieke aanbestedingen voor buitenlandse bedrijven
		N	Intellectueel eigendom
		O	Regels van oorsprong
		P	Export-gerelateerde maatregelen
Export			

Bron: UNCTAD (2017)

Verantwoording voor NTM's

Alhoewel niet-tarifaire maatregelen vaak als substituut worden gezien voor handelstarieven, is dat niet altijd juist. NTM's kunnen gerechtvaardigd zijn wanneer er zorgen bestaan over de technische kwaliteiten van een product. Ze kunnen zelfs een positief effect hebben op de handel wanneer ze de kwaliteit ten goede komen en daarmee het consumentenvertrouwen in het product vergroten (Timini & Conesa, 2019). Hoofdstuk 4 zal hier dieper op in gaan. Het is dus belangrijk om in brede zin over NTM's te praten en niet over de specifieke maatregelen die negatieve effecten op de handel hebben. Deze handelsbelemmerende maatregelen staan bekend als niet-tarifaire barrières, ofwel NTB's.

Wanneer exporterende landen van mening zijn dat een NTM in het land van bestemming ongerechtvaardigd is, hebben zij de mogelijkheid om bij de Wereldhandelsorganisatie een zogenaamde *Specific Trade Concern (STC)* te activeren. Die informatie wordt opgeslagen in de I-TIP database (WTO, 2019a). Met deze cijfers laten Beverelli et al. (2014) en Orefice (2015) zien dat wanneer tarieven omlaag gaan, het aantal NTM's omhoog gaat. Dit kan erop duiden dat NTM's als substituut voor importtarieven gebruiken kunnen worden.

Het meten van NTM's

Het meten van specifieke regelgeving op het niveau van individuele producten zodat het gebruikt kan worden in handelsanalyses, is lastig. Van origine gaat het namelijk om juridische bepalingen die opgenomen zijn in nationale wetgeving of internationale verdragen. Internationale instituten zoals de Verenigde Naties, de Wereldbank, de Wereldhandelsorganisatie, maar ook denktanks zoals de Centre for Economic Policy Research (CEPR) hebben dit soort bepalingen daarom gecodeerd in een simpele ja of nee variabele die aangeeft of een specifieke bepaling mogelijk een effect heeft op de internationale handel of niet. De manier waarop NTM's worden gecodeerd, verschilt echter sterk tussen deze instituten, zie paragraaf 3.6 voor een overzicht. Zo houdt de Global Trade Alert (GTA) database van CEPR alleen NTM's bij die per definitie een handels-verstorend effect kunnen hebben. De database van de Verenigde Naties (TRAINS) maakt die voorselectie niet en is bovendien uitgebreider dan de database van de WTO (I-TIP). Daarom gebruiken we in dit hoofdstuk, met uitzondering van het stukje over lokale inhoudsvereisten, alsook in de volgende twee hoofdstukken de data uit het TRAINS-project van de Verenigde Naties (UNCTAD, 2017).

Om de aanwezigheid van NTM's te meten bestaan er zowel absolute als relatieve indicatoren. De absolute methode berekent hoe zwaar de regelgeving is in het land van bestemming. Daarvoor bestaan er drie algemeen gebruikte meetmethodes, zie tekstkader 3.3.3. De relatieve indicator is gebaseerd op het verschil tussen de regelgeving in Nederland en de regelgeving in het land van de exportbestemming. Wanneer Nederland namelijk dezelfde regels heeft als de exportpartner, en een Nederlands bedrijf zich dus al aan die Nederlandse regelgeving moet conformeren, betreft de buitenlandse NTM geen probleem meer. Ook deze maat wordt kort beschreven in tekstkader 3.3.3.

3.3.3 Verschillende indicatoren voor het meten van NTM's

Absolute indicatoren

- *Frequency ratio*

De frequency ratio berekent het percentage van de verhandelde producten die aan een NTM onderhevig zijn.

- *Prevalence ratio*

De prevalence ratio berekent het gemiddelde aantal NTM's per product.

- *Coverage ratio*

De coverage ratio berekent het percentage van de totale handel dat aan een NTM onderhevig is.

Relatieve indicator

- *Regulatory distance*

De regulatory distance berekent het percentage van de totale handel waarbij de regelgeving in het land van herkomst anders is dan de regelgeving in het land van bestemming.

Bron: Cadot et al. (2015)

De aanwezigheid van NTM's

Om een overzicht te geven van de aanwezige NTM's bij de Nederlandse handelspartners kijken we in eerste instantie alleen naar hoofdstukken A (sanitaire en fytosanitaire maatregelen) en B (technische handelsbarrières). Dit is gedaan

omdat alleen deze hoofdstukken voor alle landen consistent gemeten worden in de TRAINS-database (UNCTAD, 2017). Tegelijkertijd zijn dit ook de twee belangrijkste en de enige product-specifieke hoofdstukken. Voor deze categorieën berekenen we zowel een absolute als een relatieve indicator. Voor de absolute indicator laten we de coverage ratio zien vanwege zijn relatie met handelsvolumes terwijl de regulatory distance de enige relatieve indicator is.

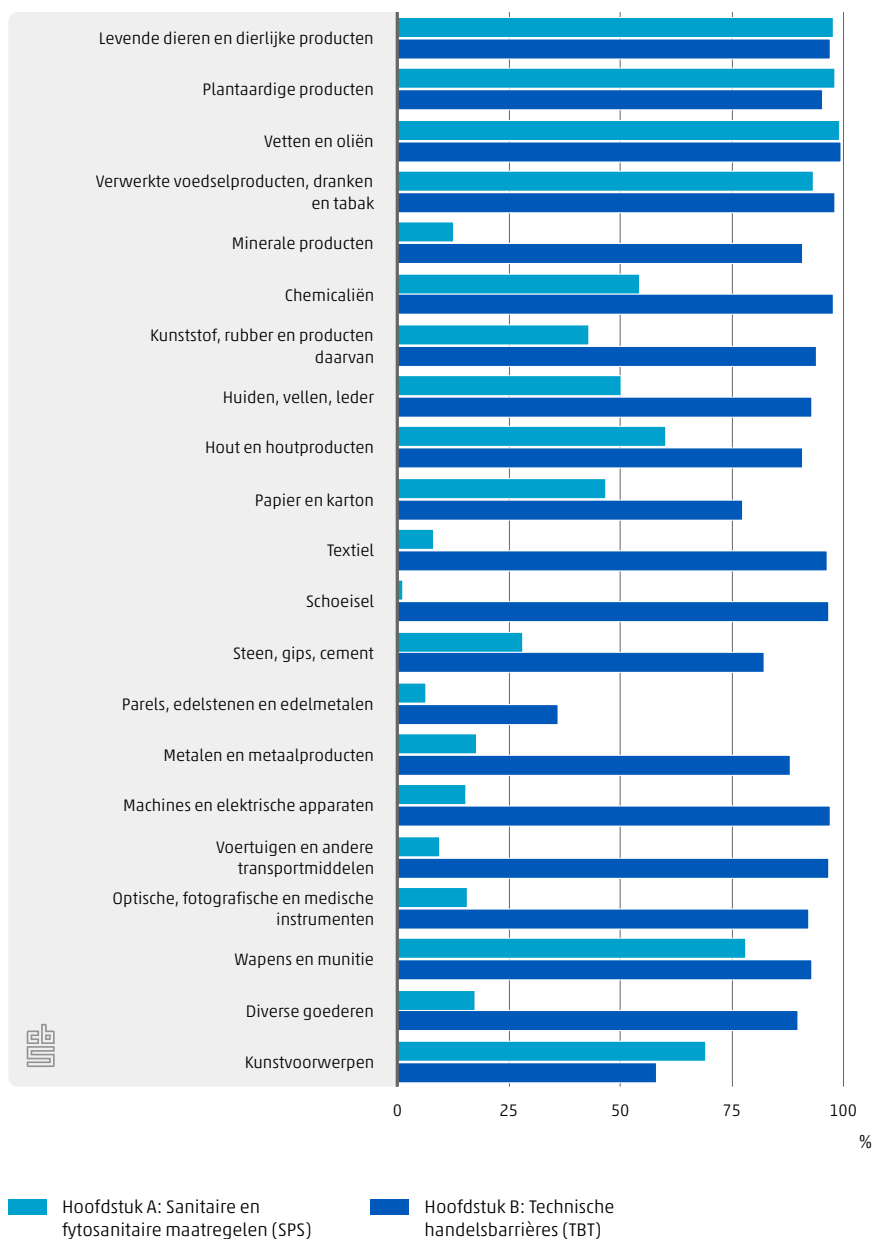
Na aggregatie van de gekoppelde product-specifieke NTM-informatie met de CBS-handelscijfers zien we dat gemiddeld 37 procent van alle Nederlandse export onderhevig is aan een sanitaire en fytosanitaire maatregel (SPS), terwijl maar liefst 95 procent van de export te maken heeft met een technische handelsbarrière (TBT). Verder verschillen de SPS regels in 70 procent van de gevallen tussen Nederland en die van het buitenland terwijl dit maar in 5 procent van de gevallen bij de TBT's is. In de rest van dit stukje wordt dit uitgesplitst naar productcategorieën (GN-afdelingen) en handelspartners en worden ook de achterliggende redenen verder besproken.

In figuur 3.3.4 worden de percentages van de Nederlandse export per productcategorie (GN-afdeling) weergegeven die onderhevig zijn aan een sanitaire en fytosanitaire maatregel (SPS) of een technische handelsbarrière (TBT). Daarbij valt direct op dat landbouwproducten, elektrische machines en wapens sterk gereguleerd zijn vanwege consumentenbescherming en ecologische overwegingen. Daarnaast komen de SPS met name voor in de land- en tuinbouwsector en bij producten gemaakt van dierlijke origine. Dat is nodig om de gezondheid en het welzijn van de consument alsook de bescherming van de natuur te waarborgen. In deze sectoren is meer dan 95 procent van alle export onderhevig aan zo'n NTM. De technische handelsbarrières zijn veel meer verdeeld over de verschillende categorieën. Bij nagenoeg alle productcategorieën is meer dan 75 procent van alle handel onderhevig aan een TBT. Deze bevindingen worden bevestigd voor andere landen door Gourdon (2014).

96% van de Nederlandse
agrarische export is onderhevig aan
sanitaire en fytosanitaire voorschriften



3.3.4 Percentage van de Nederlandse export onderhevig aan NTM's, naar GN-afdeling, 2018

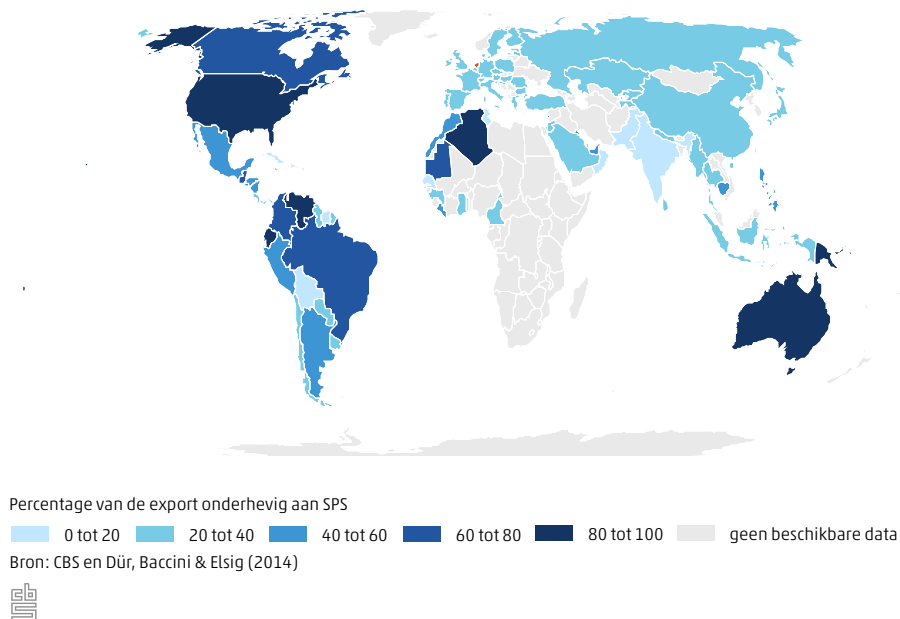


Bron: CBS, UNCTAD TRAINS database

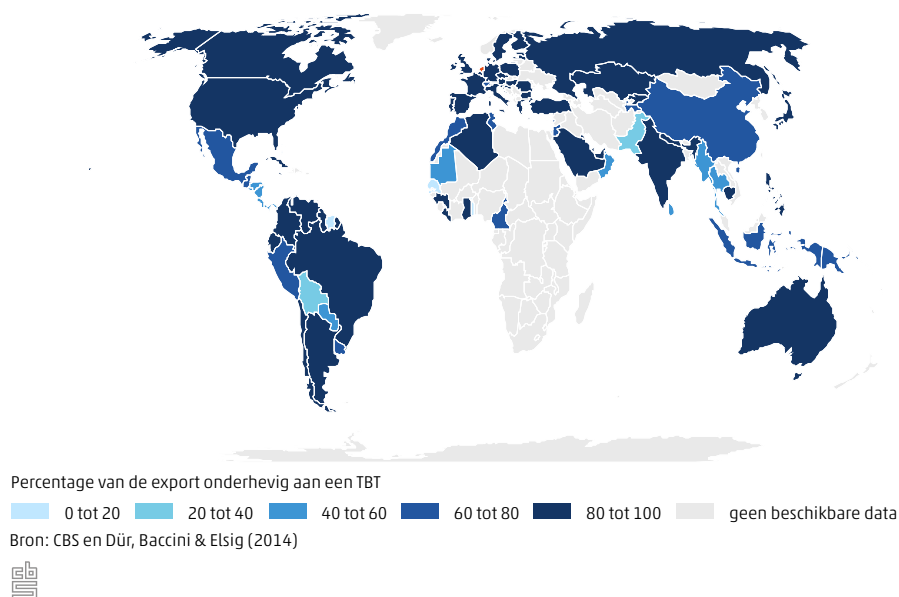
Om een beeld te krijgen van welke handelspartners de meeste importmaatregelen treffen, kunnen we de uitsplitsing van figuur 3.3.4 ook naar handelspartners maken. Zo zien we in figuur 3.3.5 dat meer dan 80 procent van de handel met Australië,

Algerije, Ecuador, Venezuela en de Verenigde Staten onderhevig is aan een sanitaire en fytosanitaire maatregel. Figuur 3.3.6 laat zien dat voor veel landen meer dan 80 procent van de Nederlandse export naar dat land onderhevig is aan een technische handelsbarrière. China is één van de weinige exportpartners waar dit minder dan 80 procent van de uitvoer betreft.

3.3.5 Percentage van Nederlandse export onderhevig aan sanitaire en fytosanitaire maatregelen (NTM hoofdstuk A)



3.3.6 Percentage van Nederlandse export onderhevig aan technische handelsbarrières (NTM hoofdstuk B)



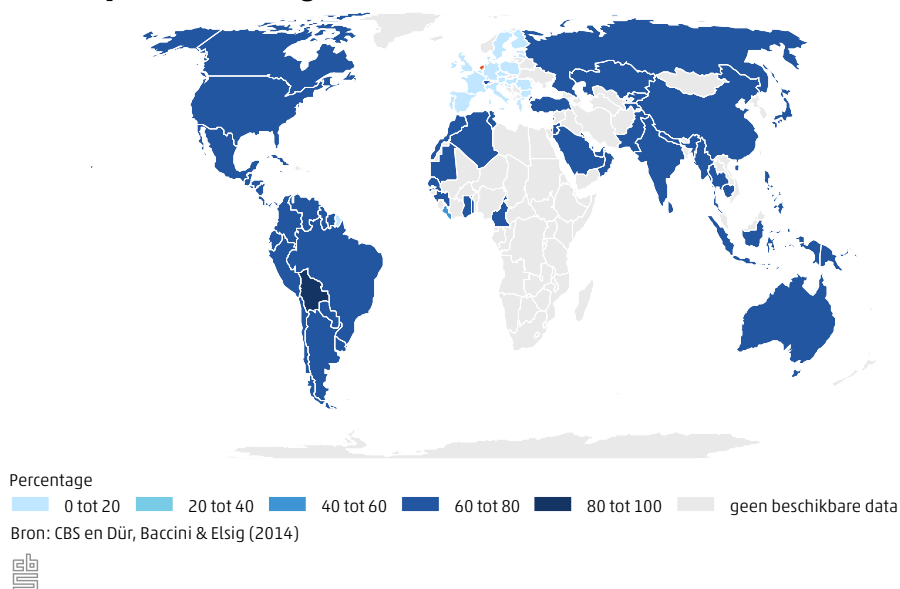
Naast deze absolute metingen van NTM's kunnen we ook kijken naar het verschil in regelgeving tussen Nederland en die van het bestemmingsland. Figuur 3.3.7 kijkt hierbij simpelweg naar het percentage van de export waarbij er in Nederland geen sprake is van een import NTM maar bij de exportpartner wel, of juist andersom. Wat als eerste opvalt is dat deze afstand in regelgeving nul is voor exportbestemmingen binnen de Europese Unie, omdat deze regels gestroomlijnd zijn. Het feit dat de Europese Unie dus wel degelijk veel regels oplegt, zou geen effect moeten hebben op Nederlandse bedrijven die binnen de EU willen exporteren, omdat ze voor de Nederlandse markt aan die regelgeving moeten voldoen.

Buiten de EU zien we dat er significante verschillen zijn in de regelgeving. Gemiddeld blijkt voor zo'n 70 procent van alle geëxporteerde producten een andere regelgeving op het gebied van SPS te gelden dan in Nederland. Terwijl er gemiddeld dus zo'n 37 procent van alle Nederlandse export onderhevig is aan een SPS-maatregel, is het percentage van de export waarbij de regelgeving anders is met 70 procent veel hoger. Dit komt wederom met name omdat er in de EU simpelweg relatief veel SPS-maatregelen gelden.

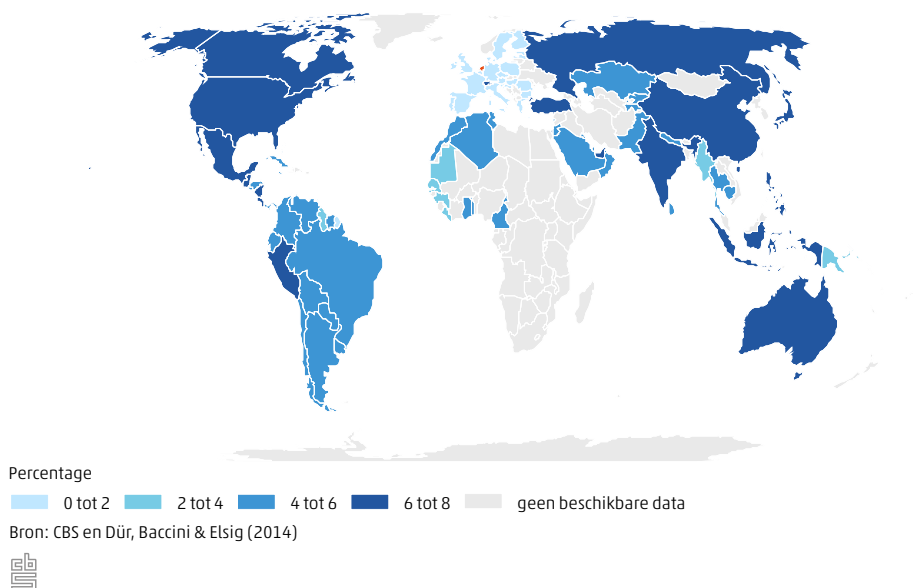
Bij technische handelsbarrières in figuur 3.3.8 valt als eerste op dat er veel minder verschillen tussen de EU en niet-EU-regels zijn. Gemiddeld is er namelijk maar voor 5 procent van alle Nederlandse export een andere wetgeving in het buitenland dan in Nederland. Dit in vergelijking met de 95 procent van alle Nederlandse export die onderhevig is aan een NTM. Dus terwijl Nederlandse exporteurs wel degelijk rekening moeten houden met veel TBT-maatregelen, moet men in Nederland vaak al met diezelfde regels rekening houden, waardoor dergelijke maatregelen geen significante belemmering voor de export zouden moeten vormen.

Ten slotte is het belangrijk om te herinneren dat veel van deze regels wel degelijk een legitieme achtergrond hebben. Daarom is het niet altijd juist om van landen te eisen dat ze deze regels volledig afschaffen. Steeds vaker ligt de nadruk bij internationale onderhandelingen op het harmoniseren van regels, in plaats van op het afschaffen ervan. Op die manier hoeven bedrijven maar één keer te conformeren aan bepaalde regelgeving, zodat buitenlandse regels geen verdere handelsbarrières hoeven te zijn.

3.3.7 Percentage van de Nederlandse export waarbij de regelgeving omtrent sanitaire en fytosanitaire maatregelen (SPS) anders is in de exportbestemming dan in Nederland



3.3.8 Percentage van de Nederlandse export waarbij de regelgeving omtrent technische handelsbarrières (TBTs) anders is in de exportbestemming dan in Nederland



Lokale inhoudsvereisten

Een land kan ervoor kiezen om via haar industrieel beleid verschillende sectoren van de nationale economie te promoten. Het land openstellen voor buitenlandse investeringen is daarbij een belangrijk middel omdat het kapitaal en werkgelegenheid kan verhogen, en kennisoverdracht mogelijk kan maken. Er is echter ook de mogelijkheid dat buitenlandse investeringen de lokale economie en bedrijven uit de markt concurreren, zeker wanneer een nationale industrie nog niet volledig is ontwikkeld.

Verschillende landen, grondstofrijke ontwikkelingslanden maar ook ontwikkelde landen, kiezen er daarom voor om delen van hun nationale economie te beschermen via handelsbeleid. Eén manier om dit middels NTM's te doen, is met het instellen van zogenaamde *Trade-Related Investment Measures (TRIMs)*. TRIMs zijn beleidsmaatregelen die buitenlandse investeerders stimuleren (of ertoe dwingen) om binnenlandse bedrijven te betrekken bij hun zakendoen. De meest voorkomende vorm daarvan zijn lokale inhoudsvereisten (LIV); dit zijn regels die stimuleren of eisen dat tenminste een bepaald deel van alle inputs in het productieproces (intermediaire goederen, grondstoffen of arbeid) van binnenlandse afkomst moeten zijn. Dit beleid zou kunnen leiden tot meer werkgelegenheid, groei van de

binnenlandse markt, verhoogde industriële activiteit en algehele economische ontwikkeling voor het land (Ado, 2013). Veel ontwikkelingslanden betogen daarnaast dat industrieën die nog in de introductiefase zitten zich zo kunnen ontwikkelen tot concurrerende bedrijfstakken omdat ze beschermd worden tegen buitenlandse concurrentie. Ontwikkelde landen hebben echter dezelfde drijfveren voor nieuwe producten of industrieën, zoals de hernieuwbare energiesector (Kuntze & Moerenhout, 2013). Niettemin wordt de marktwerking verstoord door deze protectionistische maatregelen, die vaak voorrang geven aan bedrijven die door minder productiviteit of inferieure technieken minder efficiënt zijn dan niet-lokale bedrijven.

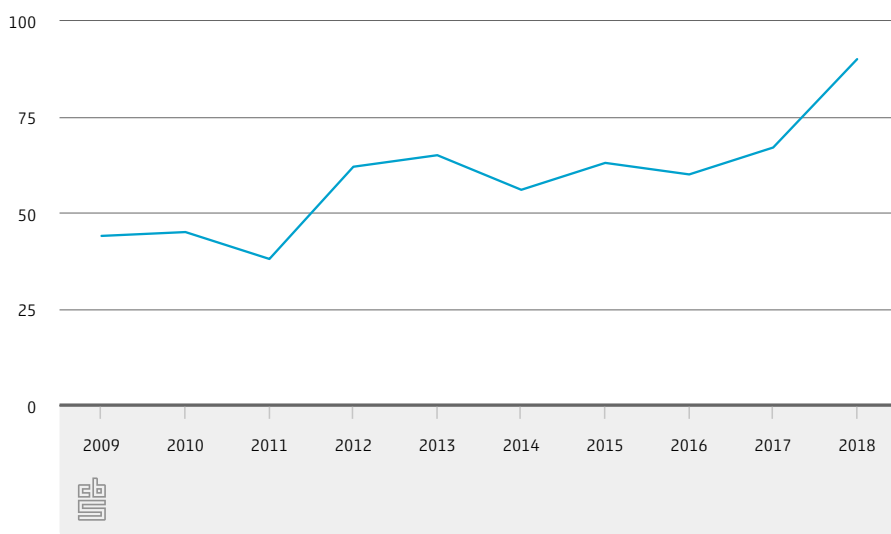
Zulke beleidsmaatregelen zijn sinds 1995 dan ook niet meer toegestaan tussen leden van de Wereldhandelsorganisatie. Toen kwam namelijk de zogenaamde "Agreements on Trade-Related Investment Measures" tot stand. Dit is vanwege het zogenaamde *national treatment principle* dat vereist dat buitenlandse investeerders en nationale bedrijven gelijk behandeld moeten worden met betrekking tot belasting en andere regelgeving. Naast anti-discriminatie overwegingen is het doel van dit verbod ook dat bedrijven zich ontwikkelen zodat ze concurrerder worden. Verschillende studies wijzen namelijk uit dat, hoewel de economie op korte termijn profiteert, de LIV-maatregelen economische ontwikkeling op de lange termijn hinderen (Gourdon & Guilhoto, 2019; Stone et al., 2015). Er is op de korte termijn een positief effect voor de industrie waar de maatregel op gericht is, maar dit gaat wel ten koste van andere sectoren die negatieve gevolgen ondervinden (Deringer et al., 2018). De totale import en export neemt hierdoor af, en de concentratie van bedrijvigheid in de sector onderhevig aan lokale inhoudsvereisten groeit ten koste van andere sectoren (Stone et al., 2015). De binnenlandse bedrijven beschermd door de LIV maken al duurdere intermediaire goederen dan buitenlandse bedrijven, en door de LIV wordt de prikkel om te innoveren en goedkoper te worden ook nog eens weggenomen. Daarnaast worden andere bedrijfstakken van de binnenlandse economie geraakt: ook zij krijgen te maken met hogere prijzen van intermediaire goederen, en met minder aanbod daarvan. Hierdoor gaan veel binnenlandse bedrijven en huishoudens goedkopere buitenlandse (intermediaire) goederen importeren in plaats van lokale producten te gebruiken (Stone et al., 2015).

598 lokale inhoudsvereisten zijn er wereldwijd aangekondigd in de afgelopen 10 jaar



Ondanks het verbod op LIV van de Wereldhandelsorganisatie en de negatieve lange-termijn effecten zoals die uit onderzoek bleken, worden er nog steeds LIV ingevoerd. Sinds november 2008 zijn er wereldwijd bijna 600 maatregelen op grond van LIV unilateraal aangekondigd en gesignaleerd in de Global Trade Alert (GTA, 2019) database. Dit is een gezamenlijk project van de Universiteit van Sankt Gallen en het Centre for Economic Policy Research (CEPR) om data te verzamelen over NTM's. Niet alle maatregelen zijn al daadwerkelijk uitgevoerd maar de overgrote meerderheid wel. De LIV in de GTA omvatten alle maatregelen omtrent lokale inkoop, lokale productie, lokale arbeid en lokale vestiging voor buitenlandse bedrijven die zijn ingevoerd vanaf eind 2008. Sinds 2009 heeft de GTA een stijging in het totale aantal aangekondigde maatregelen gerapporteerd, waarbij de stijging het sterkst was tussen 2011 en 2012 en tussen 2017 en 2018, zie figuur 3.3.9.

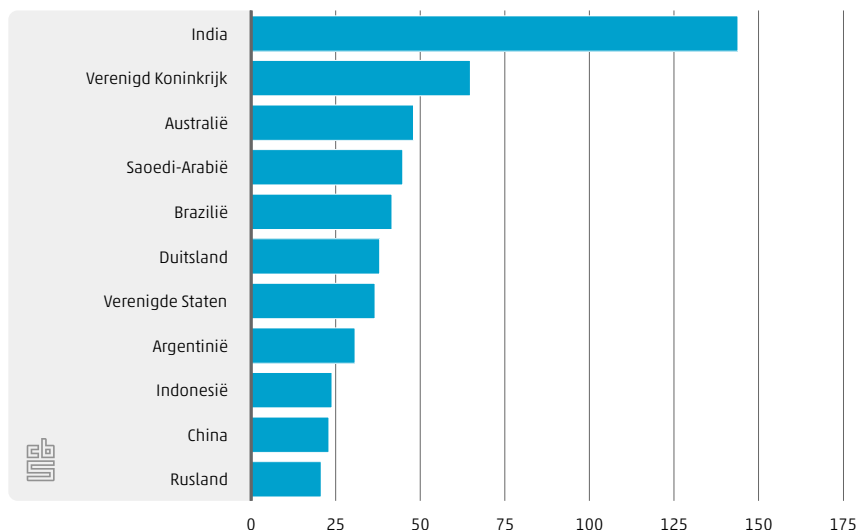
3.3.9 Aantal aangekondigde LIV maatregelen per jaar, 2009-2018



Bron: Global Trade Alert (Universiteit van Sankt Gallen en CEPR)

De meeste van de bijna 600 LIV-maatregelen sinds 2009 zijn door India aangekondigd, gevolgd door voornamelijk G20 landen (GTA, 2019). Zie figuur 3.3.10. Hierin zijn enkel de landen opgenomen die meer dan 10 LIV-maatregelen hebben ingevoerd in deze tijdsperiode.

3.3.10 Aantal aangekondigde LIV maatregelen, per land 2009- 2018



Bron: Global Trade Alert (Universiteit van Sankt Gallen en CEPR)

Verschillende overheden en hun lokale inhoudsvereisten

Landen die LIV-maatregelen gebruiken om hun markt te beschermen doen dit op verschillende manieren. De Indiase overheid, bijvoorbeeld, legt met het Made in India programma lokale vereisten op aan buitenlandse bedrijven die de Indiase markt willen betreden. Zo moet voor de meeste bedrijven die de Indiase consument direct willen bedienen, tenminste 30 procent van hun intermediaire producten van Indiase makelij zijn, behalve wanneer dit lokaal niet mogelijk is vanwege bijzondere of vernieuwende technieken. Dit aandeel wordt vaak bereikt via een gezamenlijke onderneming met een Indiaas bedrijf (Mudambi et al., 2017). Hiernaast is India bekritiseerd om haar grootschalige zonne-energieprogramma waarin ontwikkelaars cellen en modules moeten gebruiken die in India zijn geproduceerd. De Wereldhandelsorganisatie oordeelde daarover dat India op dit punt niet-gerechtvaardigde protectionistische maatregelen op basis van LIV heeft genomen,

maatregelen die verboden zijn onder de regels van de Wereldhandelsorganisatie (Weiss, 2016; Hufbauer et al., 2013).

De *Buy America Act* stamt nog uit de jaren 30 uit de vorige eeuw, toen de Amerikaanse overheid protectionistische maatregelen instelde om de economie te laten herstellen van de *Great Depression*. Overheidsinstanties werden verplicht om producten van Amerikaanse afkomst af te nemen. Hierop voortbordurend zijn in 2009 *Buy America* clausules opgenomen in de enorme stimuleringsprogramma's om de economie te laten herstellen van de financiële crisis (Larch & Lechthaler, 2011). Amerikaanse bedrijven krijgen de voorkeur bij aanbestedingen van publiek gefinancierde projecten, en vereist is dat ijzer, staal en geproduceerde goederen van Amerikaanse afkomst zijn in deze projecten (Dixon et al., 2018). Hoewel uitzonderingen hierop mogelijk zijn en de Wereldhandelsorganisatie dus weinig kan aanrichten, is de *Buy America* retoriek populair geworden onder politici in de Verenigde Staten en zijn verschillende wetsvoorstellen hieromtrent in de maak. Dit maakt de internationale onderhandelingen over LIV moeilijker (Hufbauer et al., 2013).

Het Verenigd Koninkrijk kondigde de afgelopen jaren ook veel maatregelen aan die geïnterpreteerd kunnen worden als LIV. Het land maakt veelvuldig gebruik van een strategie waarbij de overheid Britse bedrijven goedkoop en onder aantrekkelijke voorwaarden geld uitleent. Hierdoor zijn deze bedrijven in staat om in het buitenland contracten en aanbestedingen op projecten te krijgen. Deze overheidssteun voor bedrijven die op de buitenlandse markt met bedrijven uit andere landen concurreren, wordt door de GTA geclassificeerd als LIV (UK Export Finance, 2019).

3.4 Handelsverdragen

Waar tarieven en niet-tarifaire maatregelen instrumenten zijn die mogelijk een negatieve invloed kunnen hebben op de handel, is er nog een derde instrument dat de handel juist probeert te stimuleren. Het gaat hierbij om de verschillende verdragen die landen met elkaar kunnen afsluiten. In een eerdere editie van de Internationaliseringsmonitor kwamen de vele internationale handels-, investerings- en belastingverdragen die Nederland wereldwijd heeft afgesloten al aan bod (Franssen, 2018). Daaruit bleek dat Nederland wereldwijd tot de top behoort met betrekking tot het totaal aantal afgesloten verdragen. Figuur 3.4.1 geeft weer met welke landen (de gekleurde) Nederland een handelsverdrag gesloten heeft tot 2017.

Vanwege de toename in niet-tarifaire maatregelen worden handelsverdragen steeds dieper. Dat wil zeggen dat ze zich naast handelstarieven ook richten op verschillende vormen van regelgeving. Denk bijvoorbeeld aan de recente discussie over de Trans-Pacific Partnership (TPP), Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) of Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) waar naast handelsprovisies ook uitgebreid gesproken werd over afspraken met betrekking tot intellectuele eigendomsrechten, dienstenverkeer, bescherming van investeringen en meer. Dergelijke diepe handelsverdragen hebben ook een grotere invloed op handel dan wanneer enkel tarieven besproken worden (Kohl et al., 2016; Mattoo et al., 2017). Zo blijkt namelijk dat hoe dieper een verdrag is, hoe groter het aandeel van de negatieve effecten van de NTM's dat gecompenseerd wordt (Kinzius et al., 2019). Ook belangrijk daarbij is of de bepalingen juridisch afdwingbaar zijn (Kohl et al., 2016).

Op basis van data verzameld door DESTA (Design of Trade Agreements, Dür et al., 2014) kunnen we een beeld krijgen bij de diepte van de verschillende handelsverdragen waar Nederland, als onderdeel van de Europese Unie, deel van uitmaakt. DESTA codeert zeven verschillende bepalingen. Eén hiervan codeert alleen of het doel van het verdrag is om alle handelstarieven tot nul te verlagen. De andere zes hebben allemaal betrekking op niet-tarifaire gebieden, namelijk standaarden, investeringen, dienstenverkeer, inkoop, mededingingsbeleid en intellectuele eigendomsrechten. Om de diepte aan te geven, tellen we simpelweg hoeveel van deze bepalingen in het verdrag zijn inbegrepen.

De verdragen van de EU omvatten al deze zeven bepalingen, en scoren zo de maximale diepte score. Figuur 3.4.1 laat middels de kleuren de diepte zien van verdragen die Nederland, als lidstaat van de Europese Unie, momenteel met verschillende landen heeft afgesloten. De 10 verdragen die daarbij de maximale score behalen zijn allemaal na 2007 afgesloten. De toename in NTM's lijkt dus daadwerkelijk gepaard te gaan met een toename in de diepte van de handelsverdragen.

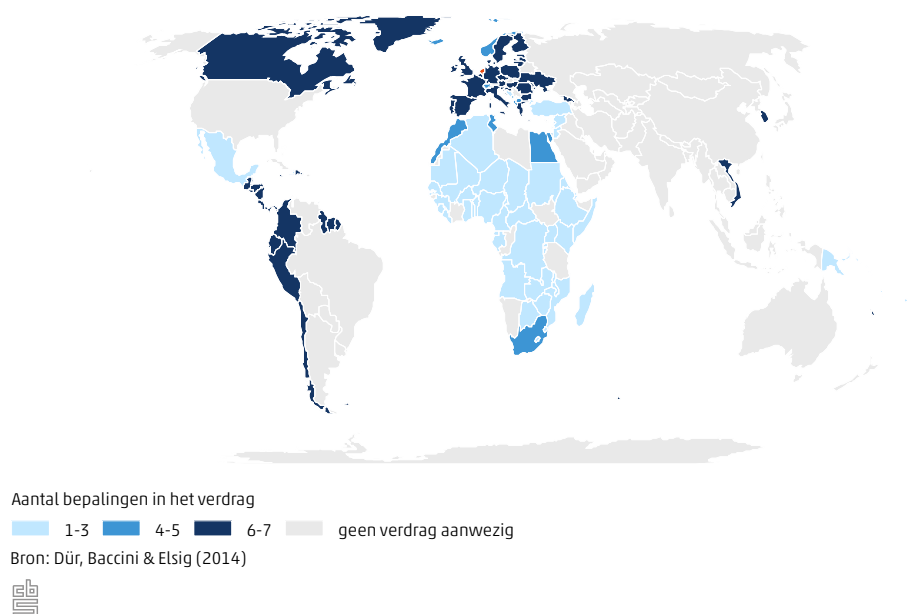
Het economisch partnership tussen de EU en de Caribische landen, in het EU-CARIFORUM verdrag met 41 deelnemers, is het grootst. Meest recent zijn de vrijhandelsakkoorden tussen de EU en Singapore, Vietnam en Canada, die allen in 2016 zijn ondertekend, maar nog niet volledig zijn geratificeerd.

Met name het verdrag met Canada, genaamd CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement), is vaak in het nieuws. Naast de enorme economische omvang van het verdrag was het met name de diepgang die tot problemen leidde. De Europese Commissie (2016) claimt dat 99 procent van alle tarief-barrières weggenomen

worden. Daar staat echter tegenover dat veel regels *beyond the border* gaan en dat landen daarmee een stukje soevereiniteit op moeten geven. In België was er bijvoorbeeld veel weerstand tegen de clause over de staatsarbitrage, waarbij bedrijven landen kunnen aanklagen. Ook in Nederland zijn daar zorgen over, net zoals over de effecten voor het milieu, voedselvoorschriften en dierenwelzijn. Mede daardoor is er op het moment van schrijven geen meerderheid in het Nederlandse parlement om het CETA-verdrag te ratificeren (Het Financiële Dagblad, 2019).

Vanwege dergelijke weerstand hebben andere grote multilaterale overeenkomsten het ook niet gered. Zo werden de overeenkomsten tussen de Verenigde Staten en de Europese Unie onder de noemer van de Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) kort na President Trumps verkiezing geparkeerd. Ook zijn er geen preferentiële handelsverdragen tussen de EU en (andere) economische grootmachten zoals Brazilië, China, of India. Wel moet niet vergeten worden dat al deze landen aangesloten zijn bij de Wereldhandelsorganisatie en dat er dus op deze manier met deze landen regels bestaan over bilaterale handel en investeringen, zoals handel onder het MFN-principe (tekstkader 3.2.1).

3.4.1 Aanwezigheid en diepte van handelsverdragen met Nederland



3.5 Conclusie

In een globaliserende wereld kunnen bedrijven concurrentie ondervinden van bedrijven van over de hele wereld. Buitenlandse bedrijven kunnen hun goederen en diensten overal heen exporteren of ze kunnen ergens anders gaan investeren om zo de concurrentie met lokale bedrijven aan te gaan. Overheden kunnen besluiten hun bedrijven hier (gedeeltelijk) tegen te beschermen middels hun handelsbeleid, met tarieven en niet-tarifaire maatregelen als belangrijkste instrumenten. Deze maatregelen verstoren echter de marktwerking. De Wereldhandelsorganisatie spant zich daarom al jaren in om de tarieven wereldwijd te verlagen, en met succes. Daardoor zijn de wereldwijde invoertarieven al jaren aan het afnemen, afgezien van de effecten van de recent opgelaaide handelsconflicten. Aan de andere kant nemen de niet-tarifaire maatregelen al jaren in aantal toe. Bovendien zijn er aanzienlijke verschillen in regelgeving tussen Nederland en niet EU-landen zichtbaar.

Om de handel te stimuleren, sluiten landen handelsverdragen met elkaar. Hierin kunnen tarieven worden verlaagd, niet-tarifaire maatregelen worden opgeheven of standaarden worden geharmoniseerd. Nederland heeft vele handelsverdragen, waarvan de diepte (hoe veelomvattend het verdrag is) varieert. Duidelijk waarneembaar is dat de diepte daarvan de afgelopen jaren is toegenomen. De toename van NTM's lijkt dus gepaard te gaan met een toename van de reikwijdte van handelsverdragen.

3.6 Bijlage

Er zijn verscheidene initiatieven die het gebruik van NTM's door overheden in kaart brengen en trachten te kwantificeren. Deze bijlage geeft een overzicht van de door het CBS in deze Internationaliseringsmonitor gebruikte databronnen, te weten het TRAINS project van de Verenigde Naties, de Wereldbank en de Wereldhandelsorganisatie (UNCTAD, 2017), het Integrated Trade Intelligence Portal (I-TIP) project van de Wereldhandelsorganisatie (WTO, 2019a) en Global Trade Alert, een gezamenlijk project van de Universiteit van Sankt Gallen en het Centre for Economic Policy Research (Evenett, 2019; Evenett & Johannes, 2019).

3.6.1 Databronnen ter identificatie van NTM's en NTB's

	I-TIP Goods	TRAINS	GTA
Institutie	Wereldhandelsorganisatie	Wereldbank, Verenigde Naties (UNCTAD & ITC), Wereldhandelsorganisatie	Center of Economic Policy Research (CEPR), Universiteit van Sankt Gallen
Dataverzameling	Verplichte meldingen (notificaties) van beleidsmaatregelen door lidstaten zelf aan de Wereldhandelsorganisatie. De database bevat ook meldingen van Specific Trade Concerns (STC). Dit zijn gevallen waarin een lidstaat een klacht bij de Wereldhandelsorganisatie indient over een NTM door een andere lidstaat. STCs kunnen ook worden ingediend over NTM's die wel ingesteld zijn maar niet bij de Wereldhandelsorganisatie aangemeld zijn.	Beleidsmaatregelen uit officiële staatsbladen (bijvoorbeeld de Staatscourant in Nederland of de Federal Register in de VS) of aparte wetteksten.	De GTA onderzoekers monitoren systematisch websites van overheidsinstanties en andere officiële bronnen op beleidsmaatregelen die potentieel een handelsversturende werking kunnen hebben.
Filtermethode om te identificeren of de NTM de handel belemmert		Geen. Iedere regelgeving die mogelijk een effect op de handel kan hebben wordt vastgelegd. Daarbij wordt geen onderscheid gemaakt of dat een positief of negatief effect kan hebben.	Elke beleidsmaatregel is onderhevig aan een filterproces die bestaat uit 6 stappen. Tijdens dit proces wordt vastgesteld of de maatregel discrimineert tegen buitenlandse exporteurs ten gunste van binnenlandse producenten. Deze worden dan geclassificeerd als NTB.
Volledigheid	Bevat NTM's sinds 1979. De I-TIP Goods database bevat NTM's van 137 landen (leden van de Wereldhandelsorganisatie) met 179 partnerlanden.	Momenteel zijn er voor 75 landen de hoofdstukken A (SPS) en B (TBT) vastgelegd. Deze landen vertegenwoordigen gezamenlijk meer dan 95% van de wereldhandel. Andere hoofdstukken dan A en B zijn sporadisch verzameld, dit verschilt van land tot land.	Bevat alleen NTB's ingevoerd na 2009. Dataverzameling hangt sterk af van de transparantie van overheden om maatregelen aan te kondigen en te publiceren op websites. De GTA database bevat 151 landen die NTM's hebben opgelegd. De database wordt 2 keer per jaar geüpdatet.
Opmerkingen		Omdat deze informatie doorgaans slechts éénmaal per land wordt opgeslagen nemen we aan dat de informatie uit dit (meest recente) jaar tot de dag van vandaag geldt.	De GTA database bevat weinig SPS en TBT maatregelen, omdat het filterproces alleen NTB's identificeert en de NTM's die juist leiden tot handelsbevordering eruit worden gefilterd.

Bron: UNCTAD (2017), WTO (2019a), Evenett (2019), Evenett & Johannes (2019)

3.7 Literatuur

Ado, R. (2013). Local content policy and the WTO rules of trade-related investment measures. *International Journal of Business and Management Studies*, 2(1), 137–146.

Amiti, M., Redding, S. J. & Weinstein, D. (2019). *The Impact of the 2018 trade war on U.S. prices and welfare*. NBER Working Paper Series, no. 25672. Cambridge, MA: NBER.

Baccini, L., Dür, A. & Elsig, M. (2015). The politics of trade agreement design: revisiting the depth-flexibility nexus. *International Studies Quarterly*, 59(4), 765–775.

Baier, S. L., Yotov, Y. V. & Zylkin, T. (2019). On the widely differing effects of free trade agreements: Lessons from twenty years of trade integration. *Journal of International Economics*, 116, 206–226.

Ballegeer, D. (2019, 15 oktober). De verfijnde trucs van het protectionisme. *Het Financiële Dagblad*, p. 10.

Beverelli, C., Boffa, M. & Keck, A. (2014). *Trade Policy Substitution: Theory and Evidence from Specific Trade Concerns*. Genève: World Trade Organization.

Cadot, O., Asprilla, A., Gourdon, O., Knebel, C. & Peters, R. (2015). *Deep regional integration and non-tariff measures: a methodology for data analysis*. Genève: UNCTAD.

Carbaugh, R. J. (2015). *International Economics* (15th ed.). Boston, MA: Cengage Learning.

De Melo, J. & Nicita, A. (2018). Non-Tariff Measures: Scope and Overview. In J. de Melo, A. Nicita, *Non-Tariff Measures: Economic Assessment and Policy Options for Development* (pp. 1–12). Genève: UNCTAD.

De Nederlandsche Bank (2018). *Economische ontwikkelingen en vooruitzichten*. Juni 2018, no. 15. Amsterdam: De Nederlandsche Bank.

Deringer, H., Erixon, F., Lamprecht, P. & Van der Marel, E. (2018). *The economic impact of local content requirements: A case study of heavy vehicles*. ECIPE Occasional Paper, no. 1. Brussel: ECIPE.

Dixon, P. B., Rimmer, M. T. & Waschik, R. G. (2018). Evaluating the effects of local content measures in a CGE model: Eliminating the US Buy America(n) programs. *Economic Modelling*, 68, 155–166.

Dür, A., Baccini, L. & Elsig, M. (2014). The Design of International Trade Agreements: Introducing a New Database [Data, versie mei 2019]. *Review of International Organizations*, 9(3), 353–375.

Europese Commissie (2016) CETA - a trade deal that sets a new standard for global trade.

Evenett, S. J. (2019). Protectionism, state discrimination, and international business since the onset of the Global Financial Crisis. *Journal of International Business Policy*, 2(1), 9–36.

Evenett, S. J. & Johannes, F. (2019). *The GTA handbook* [Codeboek, versie 26 april 2019]. Opgehaald op 15 oktober van globaltradealert.org/

Fajgelbaum, P. D., Goldberg, P. K., Kennedy, P. J., & Khandelwal, A. K. (2019). *The Return to Protectionism*. NBER Working Paper Series, no. 25638. Cambridge, MA: NBER

Frankel, J. (2019). [*The real cost of Trump's tariffs*](#). Opgehaald op 23 april van Project Syndicate.

Franssen, L. (2018). Geldstromen van BFI's in Nederland; welke rol spelen bilaterale verdragen? In M. Jaarsma, & S. Vos (Red.), *Internationaliseringsmonitor, vierde kwartaal: Financiële globalisering*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Gourdon, J. (2014). *CEPII NTM-MAP: A Tool for Assessing the Economic Impact of Non-Tariff Measures*, Working Papers 2014–24, CEPII research center.

Gourdon, K. & Guilhoto, J. (2019). *Local content requirements and their economic effect on shipbuilding: A quantitative assessment*. OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, no. 69. Paris: OECD Publishing.

GTA (2019). [*Global Trade Alert*](#) [Data]. Opgehaald op 15 oktober.

Het Financiële Dagblad. (2019, 15 oktober). Nederlandse steun valt weg voor vrijhandelsverdrag met Canada. *Het Financiële Dagblad*, p. 3.

Hufbauer, G. C., Schott, J. J., Cimino, C., Vieira, M. & Wada, E. (2013). *Local content requirements: A global problem*. Washington: PIIE.

Kinzius, L., Sandkamp, A., Yalcin, E. (2019). Trade protection and the role of non-tariff barriers. *Review of World Economics*, 155(4), 603-643.

Kohl, T., Brakman, S. & Garretsen, H. (2016). Do Trade Agreements Stimulate International Trade Differently? Evidence from 296 Trade Agreements. *World Economy*, 39(1), 97-131.

Kuntze, J. & Moerenhout, T. (2013). *Local content requirements and the renewable energy industry – a good match?* Paper of the Sustainable Energy Trade Initiative. Genève: ICTSD.

Larch, M. & Lechthaler, W. (2011). Why 'Buy American' is a bad idea but politicians still like it. *The Canadian Journal of Economics*, 44(3), 838-858.

Medetsky, A. (2015). [Dutch Flower Sellers Say Russia's Ban Threat May Have MH17 Link](#). Opgehaald op 21 juli van Bloomberg.

Mattoo, A, Mulabdic, A. & Ruta, M. (2017). *Trade creation and trade diversion in deep agreements*. Policy Research Working Paper Series, no. 8206, Washington, DC: World Bank.

Mudambi, R., Saranga, H. & Schotter, A. (2017). Mastering the Make-in-India Challenge. *MITSloan Management Review*, 58(4), 58-67.

Niu, Z., Liu, C., Gunessee, S., & Milner, C. (2018). Non-tariff and overall protection: evidence across countries and over time. *Review of World Economics*, 154(4), 675-703.

Orefice, G. (2015). *Non-Tariff Measures, Specific Trade Concerns and Tariff Reduction*. CEPII Working Paper No. 2015-30. Brussel: ECIPE.

Ronen, E. (2017). Tariffs and non-tariff measures: substitutes or complements. A cross-country analysis. *Bank i Kredyt*, 48(1), 45-72.

RTL Z (2018, 18 juni). [Handelsoorlog kan Nederland hard raken: 10 miljard in twee jaar](#). Opgehaald op 26 juli.

Stone, S., Messent, J. & Flaig, D. (2015). *Emerging policy issues: Localisation barriers to trade*. OECD Policy Papers, no. 180. Parijs: OECD Publishing.

Timini, J. & Conesa, M. (2019). Chinese Exports and Non-Tariff Measures: Testing for Heterogeneous Effects at the Product Level. *Journal of Economic Integration*, 34(2), 327–345.

UK Export Finance (2019). [*UK Export Finance*](#). Opgehaald op 16 oktober.

UNCTAD (2010). *Non-tariff measures: Evidence from Selected Developing Countries and Future Research Agenda*. Genève: UNCTAD.

UNCTAD (2017). *UNCTAD TRAINS: The Global Database on Non-Tariff Measures User Guide*. [Data en codeboek]. Genève: UNCTAD

Weiss, M. (2016). *The role of local content policies in manufacturing and mining in low- and middle-income countries*. Inclusive and Sustainable Industrial Development Working Paper Series WP, no. 19. Wenen: UNIDO

World Bank (2010). [*Types of Tariffs*](#). Opgehaald op 19 augustus van WITS Online Help.

World Bank (2020). *World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains*. Washington, DC: World Bank

WTO (2019a). [*I-TIP Goods: Integrated analysis and retrieval of notified non-tariff measures \[Data\]*](#). Opgehaald 23 september van wto.org.

WTO (2019b). [*The WTO*](#). Opgehaald op 9 oktober van wto.org.

4.

Niet-tarifaire maatregelen en de kwaliteit van de export

Auteurs

Marcel van den Berg

Loe Franssen

Janneke Rooyakkers



1% van de exporteurs voert uitsluitend producten uit waarop geen NTM's van toepassing zijn

8 verschillende technische NTM's heeft China ingesteld op de import van autobanden uit Nederland

Dit hoofdstuk verbindt de twee kernthema's van deze Internationaliseringsmonitor, handelspolitiek (zie hoofdstuk 3) en de kwaliteit van de Nederlandse export (zie hoofdstuk 1 en 2). Zoals beschreven in hoofdstuk 3 zijn er geregeld discussies over de vraag of niet-tarifaire maatregelen (NTM's) protectionistische of politieke motieven hebben of dat ze daadwerkelijk genomen worden om de kwaliteit en veiligheid van geïmporteerde producten te waarborgen. Dit hoofdstuk beschrijft in hoeverre de aanwezigheid van NTM's samenhangt met exportkwaliteit, waarbij de prijs per eenheid als maatstaf voor exportkwaliteit wordt gebruikt.

4.1 Inleiding

Tot dusver heeft deze monitor vooral het thema exportkwaliteit behandeld. Aangezien handelspolitieke instrumenten zoals niet-tarifaire maatregelen (NTM's) – die in het vorige hoofdstuk aan bod kwamen – de kwaliteit van internationaal verhandelde producten kunnen beïnvloeden, zijn deze twee op het eerste zicht afzonderlijke thema's in werkelijkheid nauw met elkaar verbonden. Zodra een bedrijf bepaalde goederen wil exporteren naar een land dat een NTM heeft ingesteld op bepaalde importgoederen – bijvoorbeeld dat een product aan bepaalde brandveiligheidseisen moet voldoen – dan zal het bedrijf aan deze eisen moeten voldoen voordat het product wordt toegelaten in het ontvangende land. Zulke eisen kunnen er dus voor zorgen dat producten die naar landen worden geëxporteerd met bepaalde NTM's kwalitatief beter en duurder zijn dan de producten die naar landen gaan zonder dergelijke NTM's.

Het vorige hoofdstuk bood een beknopt overzicht van niet-tarifaire maatregelen (NTM's). Daarbij werden de 16 verschillende hoofdstukken in de NTM-classificatie al kort besproken (tabel 3.3.2). Van die hoofdstukken zijn alleen de technische hoofdstukken A en B specifiek gericht op het waarborgen van de kwaliteit en veiligheid van individuele producten. De zogenaamde sanitaire en fytosanitaire (SPS) maatregelen van hoofdstuk A hebben daarbij vooral betrekking op voedselveiligheid terwijl de technische handelsbarrières (TBT) uit hoofdstuk B meer specifiek gericht zijn op het verhogen van de kwaliteit voor geïmporteerde processen en producten, alsook het beschermen van de natuur.

Leeswijzer

Zoals al beschreven in het vorige hoofdstuk is het echter niet altijd duidelijk of een technische NTM oprecht wordt ingesteld om de kwaliteit van een geïmporteerd product te waarborgen. Het is ook mogelijk dat het gebruikt wordt als een alternatief voor een handelstarief of dat er een politieke motivatie achter de regelgeving schuil gaat. Hoe dan ook, in beide gevallen werpt de NTM een barrière op voor exporteurs uit andere landen, wat consequenties kan hebben voor de kwaliteit en prijs van het te exporteren product. Dit hoofdstuk zal in beschrijvende zin laten zien in welke mate de kwaliteit van onze export samenhangt met de NTM's die het importerende land hanteert. Door middel van drie beschrijvende analyses wordt de correlatie tussen de aanwezigheid van NTM's en de prijs per eenheid onderzocht. We zullen daartoe de inzichten uit de vorige drie hoofdstukken met elkaar combineren.

We gebruiken in deze analyse dus niet de schattingsmethode voor de kwaliteit van de export zoals die in hoofdstuk 2 aan bod kwam. Dit doen we omdat het hier om een eerste beschrijvende schets gaat van de correlatie tussen exportkwaliteit en NTM's. Daarbij is het nuttig om aan te sluiten bij de meest gangbare opzet van bestaand onderzoek en daarin wordt meestal de eenheidsprijs gebruikt als grove benadering van kwaliteit (zie bijvoorbeeld Ghodsi, 2015; Carranza et al., 2019; Bastos & Silva, 2010). Verondersteld wordt dan dat van twee dezelfde producten, het alternatief met de hoogste eenheidsprijs van betere kwaliteit is dan de variant met de lagere prijs. De econometrische schattingsmethode die in hoofdstuk 2 is toegepast is zowel zuiverder als complexer. Het streven is om deze methode na aanvullende validatie in toekomstig vervolgonderzoek ook op het handelspolitieke terrein toe te passen.

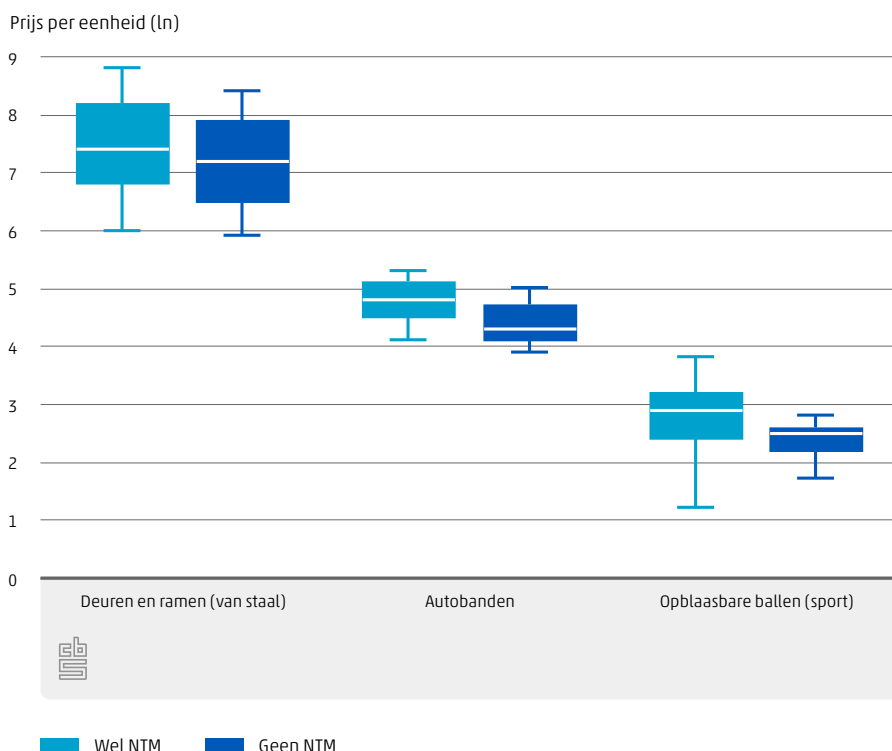
4.2 NTM's en de kwaliteit van exportproducten

Verschillende onderzoekers hebben laten zien dat NTM's, en dan met name de SPS- en TBT-maatregelen, de kwaliteit van exportproducten verhogen (Movchan et al., 2018; Disdier et al., 2018; Curzi et al., 2017; Ghodsi, 2015). We gaan in beschrijvende zin op drie manieren naar deze relatie kijken vanuit Nederlands perspectief. Figuur 4.2.1 laat allereerst drie Nederlandse exportproducten zien: deuren en ramen van staal, autobanden en opblaasbare ballen (voor het beoefenen van sport). Deze producten zijn in sommige exportbestemmingen wel onderhevig aan NTM's, en in sommige bestemmingen niet. Om de vergelijking zo zuiver mogelijk

te maken kijken we alleen naar bestemmingen buiten de EU met een hoog ontwikkelingsniveau. De boxplot geeft een weergave van de prijschema's van de drie producten waarbij we een onderscheid maken tussen wel of geen aanwezige NTM's. Daarbij stelt de horizontale lijn de mediane eenheidsprijs voor en de hoogte van de box en de afstand tussen de bovenste en onderste gekleurde lijn geven weer hoe groot de spreiding rond de mediaan is per product.

We zien dat voor deze selectie van drie producten het algemene beeld uit de literatuur bevestigd wordt: de prijs van een exportproduct is hoger wanneer er in de ontvangende markt een NTM geldt. Dit kan betekenen dat exporterende bedrijven daadwerkelijk de kwaliteit van hun producten opschroeven wanneer er een NTM opgelegd is. In dat geval heeft de NTM dan niet alleen de producten van onvoldoende kwaliteit geweerd, maar er ook nog eens voor gezorgd dat andere bedrijven hun producten verbeteren.

4.2.1 Export naar rijke bestemmingen buiten de EU met en zonder NTM, 2017



In figuur 4.2.1 is ook zichtbaar dat het verschil tussen de hoogste en laagste eenheidsprijs voor zowel autobanden als opblaasbare ballen relatief klein is vergeleken met het verschil bij deuren en ramen. Deze relatief beperkte spreiding van de prijsniveaus zou er op kunnen wijzen dat de gepercipieerde kwaliteit van autobanden en opblaasbare ballen relatief homogeen is vergeleken met deuren en ramen. Met andere woorden, in de Nederlandse export van autobanden en opblaasbare ballen zit relatief weinig variatie in het kwaliteitsniveau terwijl de export van deuren en ramen wel veel spreiding in kwaliteit kent. In het geval van autobanden en opblaasbare ballen is het prijsverschil tussen exporteren naar landen met en landen zonder NTM's relatief groot, wat overeenkomt met de bevindingen van Ludema & Yu (2016). Zij zien namelijk dat bij producten die moeilijk te differentiëren zijn, de prijzen al relatief laag liggen. Hierdoor heeft de exporteur weinig marge om de kosten van de NTM als het ware op te vangen. In dat geval heeft de aanwezigheid van NTM's daarom relatief veel effect op de prijs per eenheid.

2 van de **3** rijke landen leggen NTM's op aan de import van opblaasbare ballen uit Nederland



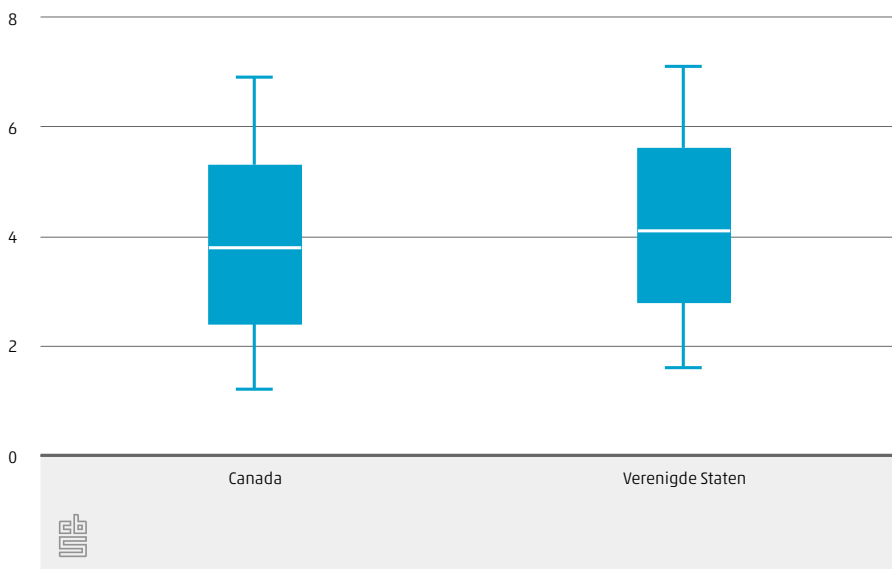
Hetzelfde beeld zien we als we inzoomen op de Nederlandse export naar de Verenigde Staten en Canada. In figuur 4.2.2 wordt de eenheidsprijs van de export vergeleken tussen deze twee landen. Deze twee landen zijn vergelijkbaar in afstand tot Nederland en ontwikkelingsniveau. Er is echter een groot verschil in de mate waarin NTM's worden genomen door beide landen, met name als het gaat om NTM's uit hoofdstuk A, de sanitaire en fytosanitaire maatregelen. Daar zien we namelijk dat er ongeveer 1 900 Nederlandse exportproducten zijn waarop de VS een NTM ingesteld heeft en Canada niet. Omgekeerd zien we in hoofdstuk A geen producten waarop Canada wel een NTM heeft ingesteld en de VS niet. We detecteren slechts een kleine groep producten waarop beide landen NTM's hebben ingevoerd. Daarmee vormt deze set van 1 900 producten een geschikte casestudy voor onze analyse.

Uit figuur 4.2.2 blijkt dat de mediane eenheidsprijs van de producten die naar de VS uitgevoerd worden, hoger ligt dan die van dezelfde set producten die naar Canada worden geëxporteerd. Bovendien zien we dat de ondergrens van de box hoger ligt

bij de export naar de VS. Dit kan betekenen, in lijn met Disdier et al. (2018), dat het instellen van NTM's gericht op kwaliteit bedrijven met producten van lage kwaliteit ervan weerhoudt om te exporteren. Daarnaast blijkt uit verdere analyse dat de meerderheid van de transactiepreizen van de producten geëxporteerd naar Canada (zonder NTM) lager ligt dan de gemiddelde prijs van hetzelfde product bestemd voor de VS (met NTM). Dit hogere prijsbeeld voor de export naar de VS ten opzichte van Canada wijst op het bestaan van een positieve correlatie tussen NTM's, eenheidsprijzen en de kwaliteit van de export.

4.2.2 Export naar de VS met NTM en naar Canada zonder NTM, 2017

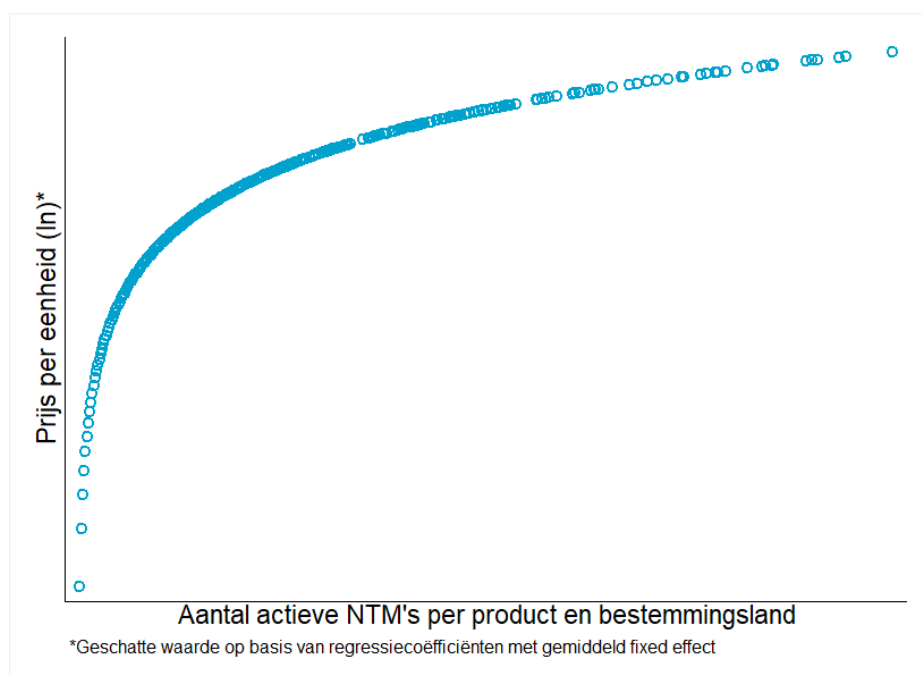
Prijs per eenheid (ln)



Ten slotte proberen we de geobserveerde correlaties op individueel product- en landniveau te veralgemeniseren met een eenvoudige regressie. Daartoe hebben we twee regressiemodellen geschat, beide met (de log van) de eenheidsprijs per transactie als afhankelijke variabele. In het eerste model is een dummyvariabele opgenomen die aangeeft of er voor de betreffende product-land-combinatie een NTM geldt of niet. In het tweede model is (de log van) het aantal actieve NTM's per product-land-combinatie als onafhankelijke variabele opgenomen. Daarnaast controleren we in beide modellen voor vaste effecten op het niveau van bedrijf-bestemmingsland-combinaties.

Beide regressies leveren een eenduidig beeld op: de prijs per eenheid is hoger als er NTM's van toepassing zijn op het betreffende product in het bestemmingsland dan wanneer er geen NTM's gelden. Bovendien zien we dat hoe meer NTM's er van toepassing zijn op een bepaald product, hoe hoger de prijs is die Nederlandse exporteurs er voor rekenen. Deze correlatie is grafisch weergegeven in figuur 4.2.3 door op basis van de regressieresultaten een geschatte eenheidsprijs af te zetten tegen het aantal geldende NTM's. Dat de prijs per eenheid oploopt in het aantal van toepassing zijnde NTM's is intuïtief logisch. Immers, hoe meer regelgeving er is waaraan de exporteur zijn product moet laten voldoen, hoe kostbaarder het product uiteindelijk wordt.

4.2.3 Verband tussen eenheidsprijs en aantal aanwezige NTM's



4.3 Conclusie

Hoewel overheden die niet-tarifaire maatregelen opleggen soms het verwijt krijgen protectionistische of politieke motieven voor hun handelsbeleid te hebben, zouden de maatregelen er in principe moeten zijn om de kwaliteit en veiligheid van geïmporteerde producten te waarborgen. Onderzoekers vinden over het algemeen

dan ook dat de aanwezigheid van NTM's de kwaliteit van ingevoerde goederen verhoogt. In dit hoofdstuk is in beschrijvende zin gekeken in hoeverre dit patroon ook zichtbaar is voor de Nederlandse export waarbij de prijs per eenheid product als grove benadering van kwaliteit is gebruikt.

Op drie verschillende manieren is in dit hoofdstuk aangetoond dat de eenheidsprijs van Nederlandse exportproducten hoger is wanneer deze uitgevoerd worden naar landen die op het betreffende product NTM's hebben ingesteld dan wanneer ze uitgevoerd worden naar landen zonder NTM's. Ook de ruimte voor productdifferentiatie wat betreft kwaliteit en het aantal NTM's dat van toepassing is op een specifiek product lijkt hierbij een rol te spelen. We merken wel op dat het gebruik van de prijs per eenheid als maat voor kwaliteit een grove benadering geeft en in die zin zijn de analyses in dit hoofdstuk bedoeld als een eerste poging om niet-tarifaire maatregelen, exportkwaliteit en eenheidsprijzen aan elkaar te relateren. In vervolgonderzoek omtrent dit thema zal worden geprobeerd om andere, zuiverdere indicatoren van kwaliteit te gebruiken.

4.4 Literatuur

Bastos, P., & Silva, J. (2010). The quality of a firm's exports: Where you export to matters. *Journal of International Economics*, 82(2), 99–111.

Carranza, J. E., González-Ramírez, A., & Pérez, A. (2019). The quality and the destination of the Colombian manufacturing exports. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 1–25.

Curzi, D., Shuster, M., Maertens, M., Olper, A. (2017). Standards, trade margins and product quality: Firm-level evidence from Peru. *Article presented at the 15th EAAE Conference, Parma*.

Disdier, A., Gaigné, C. Herghelégui, C. (2018). Do standards improve the quality of traded products? *ECARES working paper 2018–38*.

Ghods, M. (2015). The role of specific trade concerns raised on TBTs in the import of products to the EU, USA and China. *The Vienna Institute for International Economic Studies, Working Paper 116*.

Ludema, R.D., Yu, Z. (2016). Tariff pass-through, firm heterogeneity and product quality. *Journal of International Economics*, 103, 234–249.

Movchan, V., Shepotylo, O., Vakhitov, V. (2018). Non-tariff measures, quality and exporting: evidence from microdata in food processing in Ukraine. *European Review of Agricultural Economics*, 1–33.

5.

Export en investeren: een stapsgewijs proces?

Auteurs

Dennis Cremers

Loe Franssen

Alex Lammertsma

Janneke Rooyakkers

62% van de bedrijven in de industrie exporteerde in 2016 goederen naar nieuwe bestemming voor start met investeren

0,5% van de bedrijven die beginnen met exporteren naar een nieuwe bestemming, heeft al directe investeringen in dat land



In hun zoektocht naar nieuwe kansen en afzetmarkten proberen bedrijven via verschillende manieren hun internationaal bereik te vergroten. Export en buitenlandse investeringen zijn daarbij de twee bekendste vormen. Het is de vraag of er een bepaald patroon te herkennen is in het internationaliseringstraject dat bedrijven volgen. Volgt export bijvoorbeeld op investeren of juist andersom? En in hoeverre spelen handelsbarrières of internationale verdragen daarin een rol? Dit hoofdstuk laat zien dat Nederlandse bedrijven doorgaans eerst exporteren naar een bepaald land voordat ze erin investeren. De aanwezigheid van handelsbarrières maakt investeren echter aantrekkelijker dan exporteren. Handelsverdragen die dergelijke barrières wegnemen hebben juist een positief effect op het gebruik van het exportkanaal terwijl de aanwezigheid van een investeringsverdrag investeren ook lijkt te stimuleren.

5.1 Inleiding

Nederlandse bedrijven zijn in steeds grotere mate internationaal actief. Wanneer bedrijven de beslissing maken om te internationaliseren worden ze geconfronteerd met onzekerheden, zoals verschillen in cultuur, smaken, prijzen en – zoals beschreven in hoofdstuk 3 – (inter-)nationale regelgeving. Om een buitenlandse markt te bedienen, heeft een bedrijf meerdere opties. Zo kan het kiezen voor indirecte export (bijvoorbeeld via de groothandel, zie CBS (2019a)) of directe export, een contract met een buitenlands bedrijf, een joint venture of een directe buitenlandse investering. Welke keuze het best past, is voor elk bedrijf verschillend.

Exporteren of investeren: een dilemma?

In de literatuur worden twee mogelijkheden centraal gesteld: een bedrijf betreedt de buitenlandse markt ofwel via het handelskanaal, dus via export, ofwel via een directe buitenlandse horizontale investering, dus het opzetten van een buitenlands verkoopfiliaal. Bij die keuze moet er een afweging worden gemaakt tussen de vaste en variabele kosten van óf in het buitenland te produceren óf juist in het thuisland te produceren en vervolgens te exporteren. De initiële vaste kosten van een investering zijn daarbij hoger dan die van exporteren, maar de variabele kosten zijn vervolgens een stuk lager. Deze afweging staat bekend als de *proximity-concentration trade off* (Brainard, 1997).

Bij het al dan niet succesvol bedienen van de buitenlandse markt, en de manier waarop die bediend wordt, speelt de productiviteit van een bedrijf een grote rol (Melitz, 2003). Allereerst zijn bedrijven die op buitenlandse markten actief zijn over het algemeen groter, productiever en winstgevender dan bedrijven die niet exporteren (zie bijvoorbeeld Bernard et al., 2007; Johansson, 2009; Creusen & Lejour, 2011; Groot & Weterings, 2013). Van deze groep zijn het de meest productieve bedrijven die over de grens investeren, terwijl de bedrijven die een gemiddelde productiviteit hebben hun goederen exporteren naar het buitenland. De minder productieve bedrijven bedienen enkel de binnenlandse markt, en de minst productieve bedrijven worden uit de markt gedrukt. Dit verschijnsel staat bekend als *productivity sorting* (Melitz, 2003; Helpman et al., 2004).

Exporteren en investeren: hand in hand?

Naast een uitruil tussen directe buitenlandse investeringen en export worden er in de literatuur ook theoretische verklaringen aangedragen waarom investeringen ook juist samen kunnen gaan met export. Met de groei van mondiale waardeketens nemen verticale investeringen toe. Dit zijn investeringen in buitenlandse productiefaciliteiten die erop gericht zijn gebruik te maken van lagere lonen in het buitenland. De relatie met internationale handel is hier duidelijk anders dan bij een (horizontale) investering in een buitenlands verkoopfiliaal. Buitenlandse productiefaciliteiten hebben namelijk een toevoer van intermediaire goederen nodig, of exporteren finale producten terug naar het thuisland. Een andere mogelijkheid is export-ondersteunende investeringen, waarbij een buitenlands filiaal, zoals een groothandel, het importeren en distribueren van de in het thuisland geproduceerde goederen op zich neemt (Krauthaim, 2013). Ook hier is de verwachte relatie tussen export en investeringen van complementaire aard.

Exporteren en investeren: onderdeel van een natuurlijk proces?

Naast de vraag of export en directe investeringen samengaan of juist substituten van elkaar zijn, is er ook een uitgebreide literatuur die de internationalisering van bedrijven als een stapsgewijs proces beschouwt, zie Conconi et al. (2016) en Johanson & Vahlne (2009a). Het beroemde *Uppsala model* (Johanson & Vahlne, 2009b) ligt daaraan ten grondslag. Het uitgangspunt in dat model is dat er onzekerheid is over de omvang van de buitenlandse vraag en de mate waarin de producten van een bedrijf voldoen aan de lokale wensen. Bedrijven leren daarbij van hun ervaringen in buitenlandse markten en doen kennis daarvan op door hun

buitenlandse netwerken uit te breiden. In de eerste fase beginnen bedrijven daarom met ad hoc export en laten ze zich in een volgende fase vertegenwoordigen door intermediairs. Als de export verder toeneemt en hun kennis van de exportmarkten en de lokale regelgeving toeneemt, vervangen ze deze intermediairs door hun eigen verkooporganisatie. Export start normaliter naar markten die cultureel dichtbij zijn; markten die verder weg gelegen zijn, worden pas later betreden (zie ook CBS, 2019b). Als de export nog verder is toegenomen, gaan ze buitenlandse deelnemingen oprichten om handelsbarrières en vervoerskosten te vermijden.

Het zetten van de eerste stap van niet-exporteren naar exporteren is een leerproces. Zo zijn bedrijven onzeker over hun mogelijkheden als exporteur en leren daarover pas als ze daadwerkelijk exporteren (Meinen, 2015). Veel bedrijven die buitenlandse markten betreden, doen dat door kleine hoeveelheden te verkopen op een enkele buitenlandse markt; veelal is dat een markt die geografisch dichtbij is. Een groot deel stopt al binnen een jaar met exporteren. Daarnaast is er een flinke groep eenmalige exporteurs en een groep bedrijven die herhaaldelijk beginnen, stoppen en opnieuw beginnen met exporteren (CBS, 2019b). Albornoz et al. (2012) verklaren het bestaan van dergelijke incidentele export door experimenteren en 'leren exporteren', ingegeven door het feit dat een bedrijf pas na markttoetreding ontdekt hoe winstgevend die stap is. Met andere woorden, door een proces van *trial and error*, leert een bedrijf welke markt geschikt is en hoe het daar of elders uit kan groeien tot een structurele exporteur. Dit kan meerdere pogingen vergen die uiteindelijk de herhaaldelijke toetredingsinvesteringen wel rechtvaardigen. Kennis over exporteren en buitenlandse markten verwatert immers vrij snel nadat een bedrijf is gestopt met exporteren (Roberts & Tybout, 1997).

Welk bewijs is er?

Waar de meeste theoretische modellen export als een alternatief (substituut) voor investeringen veronderstellen (en vice versa), duidt het empirisch onderzoek vaak op een complementaire relatie daartussen. Verschillende onderzoekers vinden een positief verband tussen export en directe buitenlandse investeringen (DBI), waarbij export DBI versterkt (Kahouli & Omri, 2017; Martínez et al., 2012). Onderzoekers identificeren ook verbanden waarbij export en DBI elkaar versterken, ongeacht welke stap eerst werd ondernomen (Hejazi & Safarian, 2001). Het effect van exporteren op de kans op het doen van een directe buitenlandse investering is wel groter dan andersom (Marchant et al., 2002). Enkele studies die onderzoek doen naar de relatie tussen export en DBI voor ontwikkelde, gelijksoortige landen vinden echter een substitutie-effect (Mitze et al., 2010; Amiti & Wakelin, 2003).

In de literatuur over de internationalisering van bedrijven als een proces, vinden onderzoekers voor de meeste bedrijven dezelfde volgorde in de internationalisering: eerst bedient een bedrijf enkel de binnenlandse markt, waarna het gaat exporteren en vervolgens investeren (Conconi et al., 2016). In een eerste verkennend onderzoek lijkt dit patroon ook voor Nederland te gelden (Boutorot & van den Berg, 2017) al zal dit hoofdstuk daar verder op in gaan. Liu et al. (2016) vonden empirisch bewijs voor hun theorie over het internationaliseringsproces: hoe verder een land in dat proces zit (hoe groter de ratio DBI versus export), hoe meer DBI een substituuat wordt van export. Deze handelsactiviteiten complementeren elkaar dus op korte termijn, terwijl ze op de lange termijn substituten van elkaar zijn.

Samenvatting literatuur

Zowel de theoretische overwegingen als de empirische bevindingen wijzen dus op een stapsgewijs internationaliseringsproces voor bedrijven. De meeste studies vinden een (sterker) causaal effect van export op investeren dan andersom; bedrijven gaan in eerste instantie exporteren, en pas later investeren. Verschillen in de productiviteit verklaren daarbij in welke fase in het internationaliseringsproces een bedrijf zit. Dit hoofdstuk zal onderzoeken in hoeverre dit ook voor Nederland geldt.

Leeswijzer

Dit hoofdstuk zal deze twee maten van internationalisering verder belichten voor industriële bedrijven uit het Nederlandse internationaal actieve bedrijfsleven. Ook zullen de verschillende vormen van de handelspolitiek, die beschreven zijn in hoofdstuk 3, meegenomen worden in de analyses in dit hoofdstuk. Zo wordt onderzocht in welke mate de aanwezigheid van een handelsakkoord met een land het waarschijnlijker maakt dat een bedrijf gaat exporteren in plaats van investeren in dit land. Specifiek zullen de volgende onderzoeksvragen aan bod komen:

- Hoeveel bedrijven beginnen jaarlijks met exporteren naar een nieuwe bestemming?
 - Hoeveel van deze nieuwkomers op een bepaalde exportmarkt investeerden al in dit bestemmingsland?
 - Welk deel van de bedrijven dat in een bepaald jaar voor het eerst investeert in een land exporteerde daarvoor al naar dat bestemmingsland?
- Hoeveel jaar export- of investeringservaring hebben bedrijven voordat zij gaan investeren in of exporteren naar datzelfde land?
- Wat is de rol van tarieven, niet-tarifaire maatregelen en bilaterale verdragen in het export- en investeringsgedrag van bedrijven?

Dit hoofdstuk is als volgt opgebouwd. Paragraaf 5.2 zal met behulp van enkele beschrijvende statistieken een eerste inzicht geven in de relatie tussen export en investeringen. We gebruiken hiervoor data van 2010 tot 2017. In paragraaf 5.3 wordt onderzocht hoe die relatie verandert onder invloed van verschillende vormen van beleidsinstrumenten, zoals een handels- of investeringsverdrag, of de aanwezigheid van niet-tarifaire maatregelen. Paragraaf 5.4 besluit dit hoofdstuk met enkele conclusies op basis van deze beschrijvende analyses.

5.2 Patronen in export en investeringen

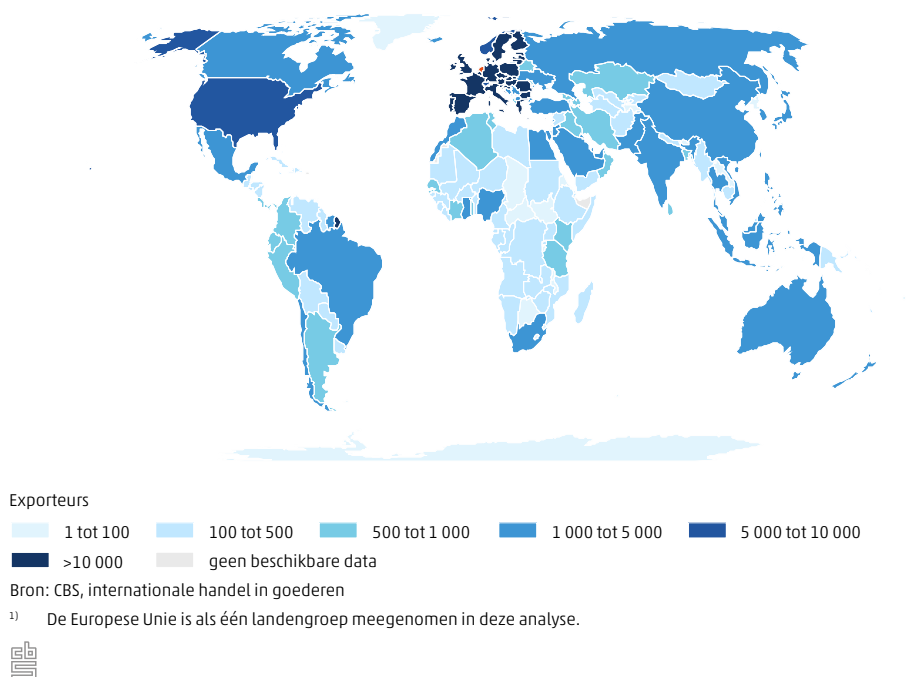
Overzicht aantallen exporteurs en investeerders

Starten met exporteren kan vanuit het oogpunt van het bedrijf worden bekeken of vanuit het oogpunt van de bestemmingsmarkt. Zo kan er op bedrijfsniveau worden bekeken of een bedrijf überhaupt exporteert of niet, maar kan er ook worden bekeken of het bedrijf start met het exporteren van een specifiek product en/of naar een specifiek land. Zo heeft het CBS eerder dit jaar een uitgebreid onderzoek gedaan naar de exportportefeuille van startende exporteurs, en hoe zij zich verder ontwikkelen door de tijd (Cremers et al., 2019). In dit hoofdstuk wordt gekeken naar exporteurs met nieuwe exportbestemmingen en hoe zich dat verhoudt tot eventuele investeringen in zo'n bestemming.¹⁾

¹⁾ Om deze vergelijking mogelijk te maken hebben we een deelverzameling van de exporterende en investerende bedrijven onderzocht, waarbij alleen ondernemingen die bestaan uit slechts één bedrijfseenheid zijn meegenomen. Dit is gedaan omdat gegevens over buitenlandse investeringen worden verzameld op het niveau van de overkoepelende ondernemingen en de exportdata op bedrijfseenheid.

In 2016 exporteerden 94 duizend bedrijven goederen naar één of meerdere bestemmingen over de wereld. Het gros van de bedrijven exporteerde naar één land, meestal België of Duitsland. Een klein aantal bedrijven exporteert echter naar een groot aantal landen. Zo exporteren ongeveer 80 bedrijven goederen naar meer dan 100 verschillende landen.²⁾ Figuur 5.2.1 geeft een overzicht van hoeveel bedrijven naar verschillende landen exporteren. De EU is hierbij als één land weergegeven, aangezien voor kleine bedrijven in de onderzochte periode alleen bekend is óf ze naar de EU exporteren, maar niet naar welke EU-landen. Zoals aangegeven kijken we in deze paragraaf echter voornamelijk naar exporteurs die nieuwe bestemmingen aanboren.

5.2.1 Aantal exporterende bedrijven per land, 2016

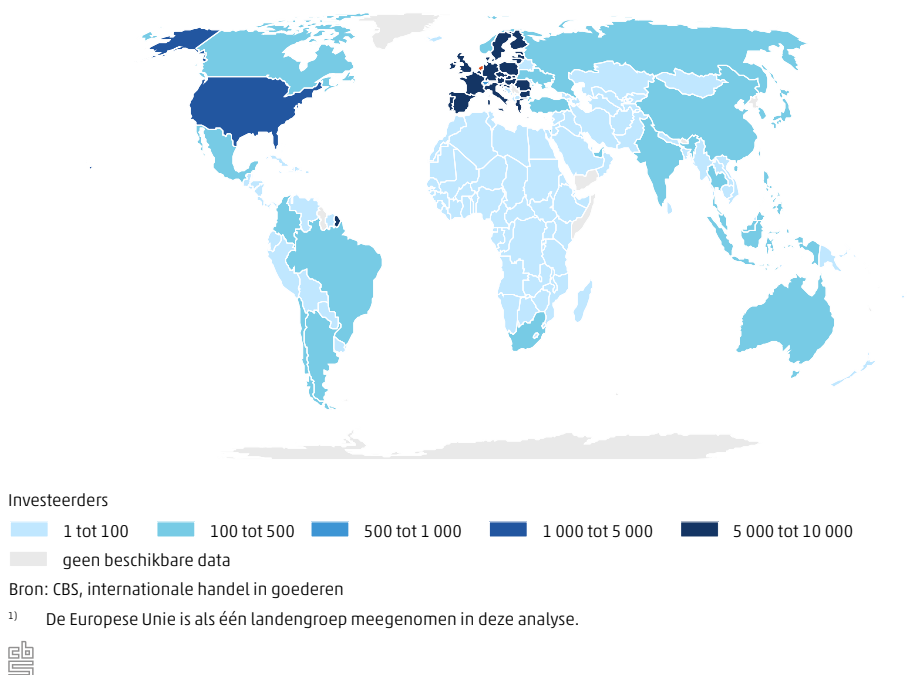


Figuur 5.2.2 laat zien hoeveel ondernemingen³⁾ er in verschillende landen over de wereld nieuwe directe buitenlandse investeringen hebben.⁴⁾ De meeste directe buitenlandse investeringen zijn in de EU; binnen de EU komt het meer dan 8 duizend keer voor dat een onderneming directe buitenlandse investeringen heeft. Buiten de

- 2) Bij deze berekening is de EU, in tegenstelling tot in de rest van dit hoofdstuk, niet als één land meegenomen.
- 3) Het gaat hier om ondernemingen, geen unieke bedrijven. Een onderneming kan uit meerdere bedrijven bestaan die een overkoepelend moederbedrijf hebben. Het kan hier dus gaan om conglomeraten. Daarnaast gaat het hier om ondernemingen die in Nederland verplicht zijn om vennootschap-belasting aangifte te doen.
- 4) Hierbij geldt een minimaal deelnemingspercentage van 10 procent.

EU zijn de Verenigde Staten, Hong Kong en Zwitserland de landen waar de meeste in Nederland gevestigde ondernemingen directe buitenlandse investeringen hebben.

5.2.2 Aantal investerende ondernemingengroepen per land, 2016



Exporteren en investeren: welk traject leggen bedrijven af?

Hoe verhouden deze twee figuren zich echter tot elkaar? Oftewel, in hoeverre hebben bedrijven ófwel export ófwel investeringen in een bepaald land en is er een bepaald traject te detecteren bij individuele bedrijven? Zien we bewijs van zogenaamd *stepping stone* gedrag, waarbij bedrijven eerst exporteren voordat ze starten met investeren in datzelfde land? Daarnaast wordt ook gekeken naar hoeveel jaren bedrijven al exporteren voordat ze beginnen met investeren in een land. Is dit een proces dat meerdere jaren duurt of volgen deze stappen elkaar snel op? Om in lijn te blijven met eerdere onderzoeken naar de relatie tussen export en investeringen, zoals onder andere Conconi et al. (2016), focussen we uitsluitend op bedrijven binnen de sector industrie. Daarnaast definiëren we een nieuwe exportbestemming als een land waar in de voorafgaande vijf jaren niet naar geëxporteerd is en een nieuwe investeringsbestemming als een land waar in de

twee daarop voorafgaande jaren geen directe buitenlandse investeringen zijn gedaan.

Bedrijven, ondernemingengroepen, wat vergelijken we nu?

In het vervolg van de paragraaf wordt gekeken naar bedrijven die starten met investeren in een land en hoe dit samenhangt met de export naar dit land, binnen de sector industrie. De brondata over investeringen is echter niet op bedrijfsniveau, maar op het niveau van de ondernemingengroep.

Een ondernemingengroep kan uit meerdere bedrijven bestaan. Het is daarom niet mogelijk om voor individuele bedrijfseenheden te bepalen of zij investeren in een bepaald land, alleen voor de overkoepelende onderneming is die data beschikbaar. Er is daarom gekozen om alleen die overkoepelende ondernemingen te kiezen die slechts bestaan uit één bedrijfseenheid. Dit is echter geen probleem omdat de nadruk hier ligt op het internationaliseringstraject van bedrijven die pas begonnen zijn met een bepaalde stap van dit proces. Daarnaast kijken we alleen naar de industrie om zoveel mogelijk aan te sluiten bij de bestaande literatuur alsook om de invloed van Bijzondere Financiële Instellingen (BFI's) te beperken. Als we het in het vervolg van het hoofdstuk over aantallen bedrijven hebben, hebben we het dus uitsluitend over bedrijven waarbij er maar één bedrijf binnen de ondernemingengroep valt.

Eerst de investering

In 2016 kwam het 418 keer voor dat een bedrijf binnen de industrie, waar de ondernemingengroep uit één bedrijf bestaat, begon met investeren in een land waarin het nog niet eerder geïnvesteerd had, zoals te zien is in tabel 5.2.3. In 2012 kwam dit 315 keer voor. Tussen 2012 en 2016 lijkt het aantal bedrijven dat investeert in nieuwe bestemmingen toe te nemen. Het percentage bedrijven dat begon met investeren in een nieuw land en van tevoren al naar deze bestemming geëxporteerd heeft, schommelt gedurende de jaren rond de 50 procent. Voor de jaren 2012, 2013 en 2015 ligt dit rond 45 procent, voor de jaren 2014 en 2016 tussen 50 en 55 procent. Dit komt overeen met de tweestrijd die we ook in de literatuur aantreffen: uit diverse theoretische modellen volgt dat export en investeringen soms elkaars complement en andere keren elkaars substituuut kunnen zijn.

Vergeleken met België, waar in 86 procent van de gevallen bedrijven eerst exporteerden voordat ze investeerden in een land (Conconi et al., 2016), lijkt het in Nederland zo te zijn dat meer bedrijven starten met investeren in een nieuwe bestemming zonder van tevoren al naar deze bestemming te exporteren. Een mogelijke verklaring voor dit verschil is dat bedrijven in Nederland in plaats van een exportrelatie wel al een importrelatie met dit land hebben. Dit lijkt te wijzen op een investering in de toeleveringsketen van een bedrijf. Een andere uitleg is de grote aanwezigheid van Bijzondere Financiële Instellingen (BFI's) in de Nederlandse investeringsstromen. Dit zijn bedrijven die doorgaans alleen zullen investeren, zonder te exporteren. Idealiter zouden we deze bedrijven uit de data filteren, echter is dit slechts gedeeltelijk mogelijk.

Binnen het grootbedrijf komt het vaker voor dat bedrijven starten met investeren in een land waar ze tot dan toe nog niet naar exporteerden in vergelijking met het zelfstandig mkb. Zelfstandig mkb-ers hebben vaker al een exportrelatie met een land op het moment dat er (ook) in dit land wordt geïnvesteerd. Zo heeft in 2016 62 procent van de bedrijven in het zelfstandig mkb die beginnen met investeren al van te voren geëxporteerd naar deze bestemming, vergeleken met 46 procent van de bedrijven binnen het grootbedrijf. Dit is mogelijk te verklaren doordat het grootbedrijf kapitaalkrachtiger is dan bedrijven binnen het zelfstandig mkb en mede daardoor sneller overgaat tot investeren in een nieuwe bestemming. Nog een andere verklaring is dat bedrijven binnen het grootbedrijf al vaker in de regio van de nieuwe bestemming investeren of een onderdeel vormen van een buitenlandse multinational die al via andere landen naar het desbetreffende land exporteert. Met andere woorden, bedrijven binnen het grootbedrijf zijn al verder in hun ontwikkeling en internationaliseringsproces dan bedrijven binnen het zelfstandig mkb. Het is daarom aannemelijk dat de 62 procent een betere weerspiegeling geeft van de wijze waarop bedrijven stapsgewijs internationaliseren in de beginfase van het internationaliseringsproces.

Eerst exporteren

Tabel 5.2.3 toont dat het aantal bedrijven dat begint met exporteren naar een nieuwe bestemming een stuk hoger is dan het aantal bedrijven dat begint met investeren in een nieuwe bestemming. In 2016 kwam het circa 7 190 keer voor dat een bedrijf begon met exporteren naar een land waar het de vijf voorafgaande jaren niet naar geëxporteerd heeft en waar het in de twee voorafgaande jaren geen directe buitenlandse investeringen heeft gedaan. Dit is een lager aantal dan in 2012, toen zijn namelijk 9 145 nieuwe exportbestemmingen door bedrijven aangeboord

zonder dat er al in die bestemmingen voorafgaand directe buitenlandse investeringen zijn gedaan.

Het aandeel bedrijven dat in de twee jaren voorafgaand aan de exportstart op de nieuwe markt al investeringen had in deze nieuwe exportbestemming schommelt rond de 0,5 procent. Het overgrote gedeelte van de exporteurs dat naar een nieuwe bestemming is gaan exporteren, had dus daaraan voorafgaand geen investeringen in dit land. Dit lage percentage is mede te verklaren doordat er relatief veel bedrijven beginnen met exporteren ten opzichte van het aantal bedrijven dat begint met buitenlandse investeringen. Vergeleken met Conconi et al. (2016) zijn er in Nederland toch nog meer bedrijven die voor een exportstart al investeren in de nieuwe bestemming dan in België.

5.2.3 Aantal nieuwe export- en investeringsbestemmingen, 2012-2016

		Export start zonder huidige investerings	Export start met huidige investerings	Investeringsstart zonder huidige export	Investeringsstart met huidige export
Totaal	2012	9 145	50	170	145
	2013	9 100	40	195	165
	2014	8 095	40	205	210
	2015	7 480	40	250	185
	2016	7 190	40	190	230
Zelfstandig mkb	2012	7 190	20	105	105
	2013	6 995	25	115	110
	2014	6 455	30	95	150
	2015	5 525	15	95	135
	2016	5 765	25	80	135
Grootbedrijf	2012	1 960	30	65	40
	2013	2 110	15	80	55
	2014	1 640	10	110	60
	2015	1 955	20	155	55
	2016	1 425	15	110	95

Exportervaring en starten met investeren

Exportervaring in een bepaalde markt lijkt een belangrijke rol te spelen bij de kans op toetreden tot een nieuwe markt voor wat betreft investeringen. Voor bedrijven die in 2016 investeerden in nieuwe markten en daarvoor al export naar deze markten hadden, geldt dat voor meer dan 50 procent van deze nieuwe markten er al

vijf jaar of meer naar toe werd geëxporteerd (125 van de 230 keer), zoals uit tabel 5.2.4 blijkt. De overige 105 keer exporteerden de desbetreffende bedrijven tussen de 1 en 4 jaar naar de nieuwe bestemmingen voorafgaand aan de investeringsstart. Zo kwam het 30 keer voor dat een bedrijf één van de vijf jaren voorafgaand aan de investeringsstart exporteerde naar de nieuwe bestemming en 20 keer dat het bedrijf vier van de vijf jaar exporteerde voorafgaand aan de investeringsstart.

Binnen het grootbedrijf starten bedrijven sneller met investeren dan bedrijven binnen het zelfstandig mkb. Zo heeft binnen het grootbedrijf namelijk 58 procent van de bedrijven 1–4 jaar exportervaring, waar dit voor het zelfstandig mkb 37 procent is. Het grootbedrijf lijkt dus minder exportervaring naar een bepaalde markt nodig te hebben voor een investeringsstart dan het zelfstandig mkb. Hier zijn meerdere mogelijke verklaringen voor. Zo investeert het zelfstandig mkb relatief vaak in EU-landen vergeleken met het grootbedrijf, waarbij het meer voor de hand liggend is om er al van tevoren naar te exporteren. Echter is het ook een mogelijkheid dat de beslissing tot investeren in een nieuw land binnen het grootbedrijf sneller gemaakt wordt, aangezien deze bedrijven vaak kapitaalkrachtiger zijn dan bedrijven in het zelfstandig mkb.

5.2.4 Aantal nieuwe investeringsbestemmingen naar aantal jaren exportervaring, 2016

	Export ervaring in jaren				
	1	2	3	4	5+
Totaal	30	30	25	20	125
Zelfstandig mkb	20	10	10	10	85
Grootbedrijf	10	15	15	10	40

5.3 Stapsgewijs internationaliseren: welke rol spelen verdragen en niet-tarifaire maatregelen?

In de vorige paragraaf hebben we de algemene samenhang tussen export en investeringen besproken. Hieruit bleek dat het exporteren naar een nieuw land voor bedrijven vaker voorafgaat aan de keuze om er te investeren dan andersom. Ook het hebben van enige exportervaring op een bepaalde markt lijkt positief samen te hangen met de beslissing om te investeren in deze markt. In deze paragraaf kijken

we of en hoe die relatie verandert als er handels- of investeringsverdragen met een land zijn afgesloten of wanneer er bepaalde beleidsinstrumenten zoals een niet-tarifaire maatregel voor een bepaalde handelsstroom is ingesteld.

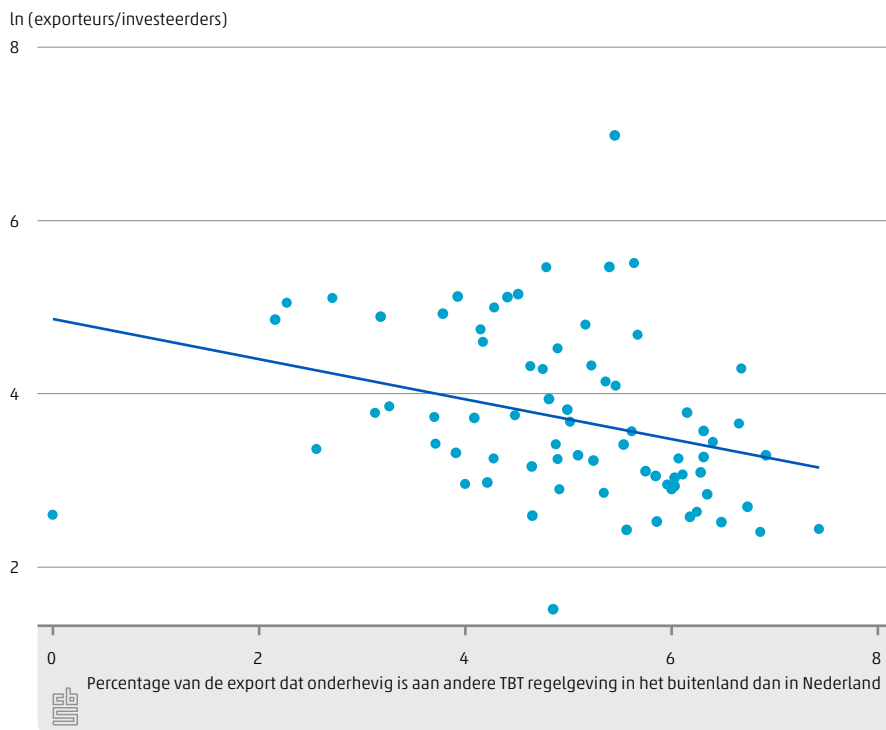
Om bijvoorbeeld de samenhang te kunnen zien tussen de aanwezigheid van niet-tarifaire maatregelen (NTM's) en de internationaliseringsmodus van bedrijven kunnen we kijken naar figuur 5.3.1. Op de verticale as staat de (log) verhouding van het totaal aantal exporteurs ten opzichte van het totaal aantal investeerders in een bepaald land.⁵⁾ Wanneer een stipje hoger op deze as staat, geeft dat aan dat Nederlandse bedrijven er relatief (nog) vaker voor kiezen om die markt te bedienen door middel van export dan door er te investeren. De horizontale as geeft aan in hoeverre de wet- en regelgeving in de exportbestemming verschilt van de Nederlandse. Hoe hoger het aandeel, hoe groter het gedeelte van de export dat aan andere regelgeving moet voldoen dan de Nederlandse. We laten dit specifiek zien voor technische handelsbarrières (NTM-hoofdstuk B, TBT) aangezien die redelijk gelijk verdeeld zijn over alle producten, in tegenstelling tot bijvoorbeeld de sanitaire en fytosanitaire (SPS) maatregelen, die vooral in de landbouw te vinden zijn (zie figuur 3.3.4). We kiezen voor deze relatieve indicator van NTM's omdat afwijkende regels grotere exportbarrières kunnen vormen dan regels per sé (Kox en Lejour, 2005).

Figuur 5.3.1 laat een duidelijke negatieve relatie zien tussen het aandeel Nederlandse export dat blootstaat aan andere niet-tarifaire maatregelen en het aandeel exporteurs ten opzichte van investeerders, per land.⁶⁾ De dalende lijn betekent dat bedrijven er eerder voor kiezen om te investeren in een land met sterk afwijkende regelgeving dan er naar toe te exporteren. Dit is te begrijpen vanuit het perspectief van Brainard (1997) dat aangeeft hoe hoger de toetredingskosten – in de zin van het product aanpassen om te laten voldoen aan de lokale eisen – hoe aantrekkelijker het is om te investeren in plaats van te exporteren. Door achter de grens te opereren kunnen dergelijke handelsregels namelijk omzeild worden. Wel moet worden aangemerkt dat dit slechts een indicatief beeld is van een dergelijke samenhang. Om een beter beeld te krijgen zouden we eigenlijk ook moeten controleren voor allerlei andere verschillen tussen landen.

5) Hier wordt gekeken naar het totaal aantal bedrijven met export of investeringen in een land en niet alleen naar het aantal bedrijven dat nieuw toetreedt tot een markt.

6) Hierbij is de EU wederom als 1 land meegenomen.

5.3.1 Het aantal exporteurs per investeerder daalt wanneer er grotere verschillen in de regelgeving omtrent technische handelsbarrières (TBTs) bestaan tussen Nederland en het bestemmingsland



23 exporteurs per investeerder in de afwezigheid van internationale verdragen



Waar NTM's voor extra handelsbarrières kunnen zorgen, kunnen handels- en investeringsverdragen deze juist wegnemen. Figuur 5.3.2 laat het aandeel exporteurs ten opzichte van investeerders zien voor landen waar Nederland op dit moment wel een handels- en/of investeringsverdrag mee heeft ten opzichte van landen waar Nederland dit niet mee heeft. Daarbij valt een duidelijke samenhang te

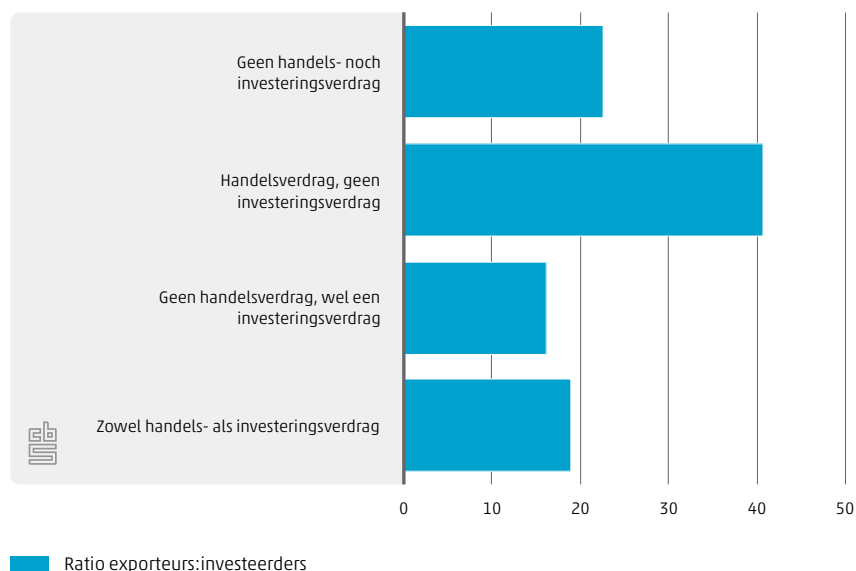
zien waarbij voor landen met verdragen die zich specifiek richten op het wegnemen van handelsbarrières er relatief meer exporteurs dan investeerders actief zijn. Voor landen waarmee investeringsverdragen zijn afgesloten, zijn er duidelijk relatief meer investeerders actief. Zo zijn er in landen waar Nederland alléén een handelsverdrag heeft afgesloten gemiddeld meer dan 40 exporteurs voor elke investeerder in dat land. In landen waar Nederland alléén een investeringsverdrag heeft afgesloten zijn dit er minder dan 20.

18 meer exporteurs per
investeerder in de aanwezigheid van een
handelsverdrag, 6 minder in de
aanwezigheid van
een investeringsverdrag



Er is hier waarschijnlijk sprake van een causaliteit die twee kanten op gaat: bestaande handel naar een land vergroot de vraag naar handelsverdragen terwijl handelsverdragen verdere handel weer promoten. Hoe dan ook, dit resultaat suggereert wel een vervangingsrelatie tussen handel en investeringen. Als een handelsverdrag ook het aantal investeerders had aangejaagd, dan was er sprake geweest van een complementaire relatie tussen export en investeringen maar dat blijkt niet uit deze beschrijvende analyse.

5.3.2 Ratio exporteurs per investeerder, per verdrag combinatie



Bron: CBS, Dür, Baccini en Elsig (2014)

Tot slot kan er ook gekeken worden naar de diepte van bestaande handelsverdragen. Zoals in hoofdstuk 3 beschreven, zijn er oppervlakkige handelsverdragen die alleen betrekking hebben op grens-onderwerpen, zoals importtarieven. Er zijn echter ook diepere verdragen, die op de regelgeving achter de grens betrekking hebben – zoals de regels met betrekking tot SPS en TBT, dienstenverkeer, juridische aansprakelijkheid van bedrijven en de staat, intellectuele eigendomsrechten en meer.

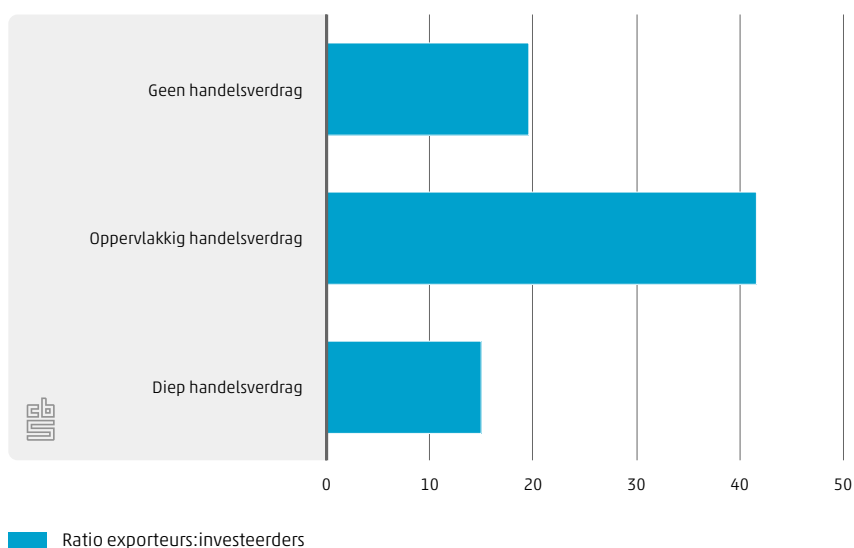
Figuur 5.3.3 bekijkt nogmaals het aantal exporteurs per investeerder, maar splitst dit uit naar de diepte van een eventueel handelsverdrag dat van kracht is. We hebben daarbij drie indelingen gemaakt: geen handelsverdrag, een oppervlakkig handelsverdrag en een diep handelsverdrag.

2,7 keer zoveel investeerders per exporteur in de aanwezigheid van een diep ten opzichte van een oppervlakkig handelsverdrag



Figuur 5.3.3 laat ten eerste zien dat het aantal exporteurs per investeerder bijna verdubbelt in de aanwezigheid van een oppervlakkig handelsverdrag, oftewel een verdrag dat zich puur focust op het wegnemen van handelstarieven. Opmerkelijk is dat in de aanwezigheid van een diep handelsverdrag het aandeel exporteurs per investeerder lager is vergeleken met de situatie waarin er geen handelsverdrag is. Dit heeft echter te maken met de inhoud van die diepere verdragen. Aangezien zij namelijk óók betrekking hebben op investeringen (doordat zij dikwijls een apart investeringshoofdstuk hebben), of buitenlandse investeringen middels juridische bepalingen beter beschermen, is het te begrijpen dat het aantal investeerders per exporteurs juist weer toeneemt. Het is dus belangrijk om te herinneren dat we hier puur te maken hebben met een ratio, en niet met specifieke aantallen exporteurs en investeerders.

5.3.3 Ratio exporteurs per investeerder, naar diepte van handelsverdrag



Bron: CBS, Dür, Baccini en Elsig (2014)

5.4 Conclusie

In het algemeen zijn bedrijven met internationale activiteiten productiever, groter en betalen zij hogere lonen dan bedrijven zonder internationale activiteiten (Melitz, 2003; Wagner, 2012). Er zijn echter vele vormen van internationalisering, vaak afgebeeld in de vorm van een ladder waarbij de bedrijven boven aan die ladder

het meest productief zijn. Dit zijn doorgaans de multinationals, bedrijven met internationale handel en investeringen in meerdere buitenlandse bestemmingen. De bedrijven onderaan die ladder proberen stapsgewijs hogerop te komen, gemotiveerd door de hoge beloningen.

Internationaliseren is echter een proces dat gaat met horten en stoten. Bedrijven proberen vaak in stapjes de buitenlandse markt te veroveren. Wat dit hoofdstuk heeft laten zien is, ten eerste, dat het exportkanaal veel vaker gebruikt wordt dan het investeringskanaal: bedrijven beginnen gemiddeld 17 keer vaker met exporteren dan met investeren wanneer zij een buitenlandse markt willen bedienen. Dit is te begrijpen vanuit het feit dat investeringen hogere kosten met zich meebrengen dan exporteren. Deze kosten zijn echter eenmalig waardoor het op lange termijn kan lonen om exporteren te vervangen door investeren (Brainard, 1997). Ten tweede werd duidelijk dat een investeringsstart veel vaker plaatsvindt nádat het bedrijf al exporteert naar dit land in tegenstelling tot andersom. Met name de resultaten uit tabel 5.3.2 suggereren een proces in lijn met de *stepping stone* theorie, waarbij zelfstandig mkb bedrijven eerst exportervaring opdoen, voordat ze gaan investeren in een bepaald land. Met andere woorden, de investering lijkt de export te volgen in plaats van andersom. Dit komt overeen met wat we op basis van de *stepping stone* theorie zouden verwachten, alsook met recent bewijs voor België (Conconi et al. 2016).

Verder blijkt dat verschillende instrumenten in het handelsbeleid deze samenhang kunnen beïnvloeden. Zo kiezen Nederlandse exporteurs relatief vaker voor buitenlandse investeringen in plaats van export wanneer de regelgeving meer afwijkt. Afwijkende regels kunnen grotere exportbarrières vormen dan regels per se, waardoor het voor bedrijven aantrekkelijker wordt om achter de grens te opereren middels een investering. Aan de andere kant kunnen internationale verdragen het aantrekkelijker maken om te gaan investeren dan wel exporteren. Het blijkt namelijk dat met betrekking tot landen waar Nederland verdragen heeft afgesloten die zich focussen op het wegnemen van specifieke handelsbelemmeringen, er ook relatief meer bedrijven kiezen voor export dan voor investeringen. Hetzelfde geldt voor investeringen bij investeringsverdragen.

Tot slot moeten de tekortkomingen van de data niet onderschat worden. Alhoewel de aangiften in de vennootschapsbelastingen duidelijk maken of een Nederlands bedrijf een deelneming heeft in het buitenland is het onduidelijk wat die deelneming precies doet. Het is daarom bijvoorbeeld niet mogelijk om horizontale DBI, oftewel een investering in een buitenlands verkoopfiliaal, van verticale DBI, oftewel een investering in een productiefaciliteit, te scheiden. Dit is echter wel van groot belang om uitspraken te doen over de samenhang tussen verschillende

vormen van internationalisering zoals exporteren en investeren. De *stepping stone* theorie gaat namelijk uit van horizontale DBI. Met de groei van internationale waardeketens zijn investeringen echter vaak van verticale aard waarbij de deelneming juist een deel van het productieproces voor zijn rekening neemt waardoor de relatie met handel van complementaire aard zou moeten zijn. Idealiter zouden we verticale DBI uit de data filteren maar dit is niet mogelijk. Verder bestaat de verwachting dat veel van de investeringen gedaan worden middels Bijzonder Financiële Instellingen (BFI) die waarschijnlijk geen goederen exporteren wat de cijfers verder vertroebeld. Ten slotte is de koppeling tussen de handels- en investeringscijfers problematisch (zie tekstkader). Desalniettemin geven de cijfers in dit hoofdstuk een interessante eerste indicatie van deze samenhang.

5.5 Literatuur

Albornoz, F., Calvo Pardo, H.F., Corcos, G. & Ornelas, E. (2012). Sequential exporting. *Journal of International Economics*, 88(1), 17–31.

Amiti, M., Wakelin, K. (2003). Investment liberalization and international trade. *Journal of International Economics*, 61(1), 101–126.

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

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

Brainard, S. (1997). An Empirical Assessment of Proximity-Concentration Trade-off between Multinational Sales and trade," *American Economics Review*, 87(4), 520–544.

CBS (2019a). *CBS Internationaliseringsmonitor 2019, derde kwartaal: De Groothandel*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

CBS (2019b). *CBS Internationaliseringsmonitor 2019, tweede kwartaal: Patronen in handelsgedrag*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

Conconi, P., Sapir, A. & Zanardi, M. (2016). The internationalization process of firms: From exports to FDI. *Journal of International Economics*, 99, 16–30.

Cremers, D., Jaarsma, M., Lammertsma, A., Polder, M. & van Roekel, R. (2019). De ontwikkeling in de exportportefeuille van startende goederenexporteurs. In M. Jaarsma, *Internationaliseringsmonitor, tweede kwartaal: Patronen in handelsgedrag* (pp. 75–114). Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Creusen, H. & Lejour, A. (2011). *Uncertainty and the export decisions of Dutch firms*. CPB Discussion Paper No. 183. Centraal Planbureau: Den Haag.

Fontagné, L., Orefice, G., Piermartini, R. & Rocha, N. (2015). Product standards and margins of trade: Firm-level evidence. *Journal of International Economics*, 97(1), 29–44.

Groot, S. & Weterings, A. (2013). Internationalisation and firm and regional and firm productivity: level effects. In: *Internationalisation Monitor 2013*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Hejazi, W. & Safarian, A.E. (2001). The complementarity between U.S. foreign direct investment stock and trade. *Atlantic Economic Journal*, 29(4), 420–437.

Helpman, E., Melitz, M.J. & Yeaple, R. (2004). Export versus FDI with heterogeneous firms. *The American Economic Review*, 94(1), 300–316.

Helpman, E. (2014). Foreign trade and investment: Firm-level perspectives. *Economica*, 81(321), 1–14.

Hoekman, B. & Nicita, A. (2011). Trade policy, trade costs and developing country trade. *World Development*, 39(12), 2069–2079.

Johanson, J. & Vahlne, J.E. (2009a). The Internationalization Process of the Firm – A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 23–32.

Johanson, J. & Vahlne, J.E. (2009b). The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of Foreignness to Liability of Outsidership. *Journal of International Business Studies*, 40(9), 1411–1431.

Johansson, S. (2009). *Market Experiences and Export Decisions in Heterogeneous Firms*. Working Paper Series in Economics and Institutions of Innovation, Royal Institute of Technology, CESIS – Centre of Excellence for Science and Innovation Studies. Geraadpleegd op 24 april 2019.

Kahouli, B., & Omri, A. (2017). Foreign direct investment, foreign trade and environment: New evidence from simultaneous-equation system of gravity models. *Research in International Business and Finance*, 42, 353–364.

Kinzius, L., Sandkamp, A. & Yalcin, E. (2019). Trade protection and the role of non-tariff barriers. *Review of World Economics*, 155(4), 603–643.

Kohl, T., Brakman, S. & Garretsen, H. (2016). Do trade agreements stimulate international trade differently? Evidence from 296 trade agreements. *The World Economy*, 39(1), 97–131.

- Kox, H., & Lejour, A. M. (2005). Regulatory heterogeneity as obstacle for international services trade (Vol. 49). The Hague: CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.
- Krautheim, S. (2013). Export-supporting FDI. *The Canadian Journal of Economics*, 46(4), 1571–1605.
- Liu, Z., Xu, Y., Wang, P. & Akamavi, R. (2016). A pendulum gravity model of outward FDI and export. *International Business Review*, 25(6), 1356–1371.
- Marchant, M.A., Cornell, D.N., Koo, W. (2002). International trade and foreign direct investment: substitutes or complements? *Journal of Agricultural and Applied Economics*, 34(2), 289–302.
- Martínez, V., Bengoa, M., Sánchez-Robles, B. (2012). Foreign direct investment and trade: Complements or substitutes? Empirical evidence for the European Union. *Technology and Investment*, 3(02), 105–112.
- Meinen, P. (2015). Sunk costs of exporting and the role of experience in international trade. *Canadian Journal of Economics*, 48(1), 335–367.
- Melitz, M.J. (2003). The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*, 71(6), 1695–1725.
- Mitze, T., Alecke, B., & Untiedt, G. (2010). Trade-FDI linkages in a simultaneous equations system of gravity models for German regional data. *International Economics*, 122, 121–162.
- Roberts, M.J. & Tybout, J.R. (1997). The Decision to Export in Colombia: An Empirical model of entry with sunk costs. *American Economic Review*, 87(4), 545–564.
- Timini, J. & Conesa, M. (2019). Chines Exports and Non-Tariff Measures: Testing for Heterogeneous Effects at the Product Level. *Journal of Economic Integration*, 34(2), 327–345.
- Wagner, J. (2012). International trade and firm performance: a survey of empirical studies since 2006. *Review of World Economics*, 148(2), 235–267.

Begrippen

Arbeidsproductiviteit

Toegevoegde waarde (het verschil tussen de productie (basisprijzen) en het intermediair verbruik (exclusief aftrekbare btw)) per werkzame persoon.

Bedrijf(seenheid)

De feitelijke transactor in het productieproces gekenmerkt door zelfstandigheid ten aanzien van de beslissingen over dat proces en door het aanbieden van zijn producten aan derden. Kenmerkend is dat er autonomie is over beslissingen met betrekking tot productie binnen deze entiteit. Wanneer deze eenheid zich uitstrekt over verschillende landen wordt omwille van de nationale statistiek het Nederlandse deel als bedrijf beschouwd.

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 product-gebonden belastingen en subsidies én het verschil tussen toegerekende en afgedragen btw opgeteld.

Coverage ratio

Het percentage van de handel dat onderhevig is aan een niet-tarifaire maatregel (NTM).

Directe buitenlandse investeringen

Een onderneming met directe investeringen uit het buitenland is een onderneming waarin een investeerder uit een ander land tenminste 10 procent 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.

Eenheidsprijs (unit value)

De waarde van de export gedeeld door de opgegeven hoeveelheid van het geëxporteerde product.

(Gepercipieerde) exportkwaliteit

Alle aspecten die de vraag naar een product vergroten ten opzichte van vergelijkbare producten die hetzelfde geprijsd, maar van lagere kwaliteit zijn. Die betreft naast de fysieke kenmerken van een product ook marketinginspanningen, zoals branding en product placement, die bijdragen aan de ervaren kwaliteit van een product.

Frequency ratio

Het percentage van de verhandelde producten die aan een NTM onderhevig zijn.

Imports substitutie

Imports substitutie is een handelspolitiek gebaseerd op de gedachte dat een land er naar zou moeten streven haar afhankelijkheid van het buitenland te reduceren door lokaal goederen te produceren die anders ingevoerd zouden moeten worden.

Interkwartielrange

In de statistiek is de interkwartielrange of interkwartielafstand het verschil tussen het eerste en het derde kwartiel. De interkwartielrange is een maat voor de spreiding van een verdeling. Het eerste kwartiel is de getalswaarde die de laagste 25% van de getalswaarden onderscheidt van de hogere waarden, ook wel het 25e percentiel genoemd. Het derde kwartiel is de getalswaarde die de hoogste 25% van de getalswaarden onderscheidt van de lagere waarden (ook wel 75e percentiel genoemd).

Intermediair verbruik

Producten die zijn verbruikt in het productieproces, zoals aangekochte grondstoffen, halffabrikaten en brandstoffen, maar ook diensten zoals communicatiediensten, schoonmaakdiensten of diensten van externe accountants.

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).

Invoerrechten

Ook wel tarieven of importtarieven, een belasting die geheven wordt op buitenlandse invoer om de binnenlandse markt te beschermen. Het tarief is gebaseerd op welk product wordt ingevoerd en door welk land, en welk land het uitvoert.

Lokale inhoudsvereisten (LIVs)

Niet-tarifaire maatregelen die stimuleren of eisen dat tenminste een bepaald deel van alle inputs in het productieproces (intermediaire goederen, grondstoffen of arbeid) van binnenlandse afkomst moet zijn.

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.

Niet-tarifaire maatregel (NTM)

Beleidsmaatregelen, maar geen tarieven, die mogelijk een economisch effect hebben op de internationale handel. De NTM's kunnen hun effect hebben op het product via veranderende hoeveelheden of prijzen, of beide. Grofweg in te delen in 2 groepen. De eerste groep zijn maatregelen op basis van product-specifieke voorwaarden zoals eisen aan kwaliteit of technische voorschriften. De tweede groep maatregelen behelst maatregelen niet specifiek voor het product, zoals quota's, lokale inhoudseisen, distributie, etc.

Niet-tarifaire barrière (NTB)

Niet-tarifaire maatregel die een barrière voor de internationale handel opwerpt, ofwel via hogere prijzen, ofwel via lagere aantallen van het product.

Ondernemingengroep (OG)

De eenheid die feitelijk optreedt als financiële transactor. Operationeel wordt de ondernemingengroep gedefinieerd als de meest omvattende verzameling van in Nederland gevestigde juridische eenheden waarover zeggenschap kan worden uitgeoefend en die homogeen is naar institutionele sector.

Ontwikkelingsniveau

Het ontwikkelingsniveau van een exportbestemmingsland wordt gemeten aan de hand van het inkomen per hoofd (uit de World Development Indicators van de Wereldbank).

Prevalence ratio

Het gemiddelde aantal NTM's per verhandeld product.

Productiviteit

Ook wel arbeidsproductiviteit, is de toegevoegde waarde per werkzame persoon.

Regulatory distance

Het percentage van de handel waarbij de regelgeving in het land van herkomst anders is dan de regelgeving in het land van bestemming.

Ruilvoet

De verhouding tussen het prijspeil van de uitvoer en de invoer.

Zelfstandig mkb

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

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

2019

- Eerste kwartaal, thema Verenigde Staten
- Tweede kwartaal, thema Patronen in handelsgedrag
- Derde kwartaal, thema Groothandel

Dankwoord

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

Ahmed Boutorat

Elijah Cats

Richard Jollie

Irene van Kuik

Vertaalbureau CBS

Carla Sebo

Sandra Vasconcellos

Hans Westerbeek

Medewerkers

Auteurs

Marcel van den Berg
Dennis Cremers
Loe Franssen
Alex Lammertsma
Angie Mounir
Tom Notten
Janneke Rooyakkers

Redactie

Sarah Creemers
Marjolijn Jaarsma
Alex Lammertsma

Eindredactie

Sarah Creemers
Marjolijn Jaarsma