



Internationaliseringsmonitor

Afrika

2021-I

Internationaliseringsmonitor

Afrika

2021-I

niets (blanco)	Verklaring van tekens
.	een cijfer kan op logische gronden niet voorkomen
0 (0,0)	het cijfer is onbekend, onvoldoende betrouwbaar of geheim
*	het cijfer is kleiner dan de helft van de gekozen eenheid
**	voorlopige cijfers
-	nader voorlopige cijfers
2016-2017	(indien voorkomend tussen twee getallen) tot en met 2016 tot en met 2017
2016/2017	het gemiddelde over de jaren 2016 tot en met 2017
2016/'17	oogstjaar, boekjaar, schooljaar, enz. beginnend in 2016 en eindigend in 2017
2004/'05-2016/'17	oogstjaar enz., 2004/'05 tot en met 2016/'17

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

Colofon

Uitgever

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

Prepress: Textcetera, Den Haag en CCN Creatie, Den Haag
Ontwerp: Edenspiekermann
Omslagfoto: NL branding / Harry Davies

Inlichtingen

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

© Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire, 2021.
Verveelvoudigen is toegestaan, mits CBS als bron wordt vermeld.

Voorwoord

Afrika is een continent met diverse gezichten. Zo kent het een relatief hoge economische groei en heeft het groot potentieel doordat het bijvoorbeeld erg rijk is aan grondstoffen, een grote en jonge bevolking en snel groeiende middenklasse heeft (EC, 2020). Deze economische groei is echter niet voldoende om snelle sociale en economische vooruitgang verder aan te jagen en armoede te verminderen (OECD, 2020). Ook komen in sommige landen nog regelmatig gewapende conflicten voor, is democratie en politieke stabiliteit niet overal vanzelfsprekend en kent het continent veel van de armste landen ter wereld (EC, 2020). De 'Ease of Doing Business' in Afrika ligt voor de meeste landen ver onder het OECD gemiddelde en het aandeel van Afrika in de wereldexport (2,5 tot 3,5 procent in de afgelopen tien jaar) is dalend (UNCTAD, 2020a). Voordat de coronacrisis toesloeg, hadden enkele grote landen in Afrika al te kampen met afnemende groei, lagere buitenlandse investeringen en dalende grondstofprijzen (OECD, 2020; UNCTAD, 2020b). Daarnaast spelen ook kwesties als klimaatverandering, migratie, lagere afzetprijzen en armoede Afrika parten.

In 2018 werd de African Continental Free Trade Area opgericht, met als voornaamste doel regionale integratie en samenwerking te versterken. Door meer regionale samenwerking kunnen ontwikkelingslanden stapsgewijs hun capaciteiten uitbouwen, gaandeweg complexere taken en producten uitvoeren en hun deelname aan de wereldeconomie uitbouwen (ITC, 2017; WTO, 2012). De EU en Afrika werken onder verschillende verdragen samen om vrede en vooruitgang verder te stimuleren, zoals het grote multilaterale akkoord van Lomé, de Overeenkomst van Cotonou en de Joint Africa-EU Strategy. In 2020 werd de samenwerking tussen de EU en Afrika verder gemoderniseerd om grote uitdagingen als klimaatverandering, armoede en migratie gezamenlijk beter het hoofd te kunnen bieden (EC, 2020). En ook in Nederland staat het voorkomen van conflicten en het verminderen van armoede in Afrika door middel van hulp en handel op de handels- en ontwikkelingsagenda. Inclusieve groei die bijdraagt aan de Sustainable Development Goals is daarbij het doel, evenals het tegengaan van de hoofdoorzaken van armoede, migratie, terreur en klimaatverandering (BHOS, 2018; VNO-NCW en MKB-Nederland; 2019). De huidige economische relatie tussen Nederland en Afrika, bijvoorbeeld op het vlak van internationale handel of investeringen, is bescheiden maar op terreinen ook groeiend. Hoog tijd om de trends in de handel met, en investeringen in Afrika, maar ook de kenmerken van het betrokken Nederlandse bedrijfsleven, verder uit te diepen.

Ander nieuws of nieuwe studies op het gebied van internationale handel en globalisering en eerdere edities van de Internationaliseringsmonitor, zijn te vinden in het [dossier Globalisering](#).

Angelique Berg
Directeur-Generaal

Den Haag, Heerlen, Bonaire, maart 2021

Inhoud

Voorwoord	3
Executive Summary	7
Afrika – Een introductie	12

1 Trends in de Nederlands-Afrikaanse handel 17

1.1	Inleiding	18
1.2	Goederenhandel met Afrika in perspectief	19
1.3	Nederlandse import van goederen uit Afrika	24
1.4	Nederlandse export van goederen naar Afrika	31
1.5	Nederlandse goederenhandel met Afrikaanse Least Developed Countries	36
1.6	Belang van Afrika voor Nederlandse dienstenhandel	42
1.7	Samenvatting en conclusie	43
1.8	Data en methoden	44
1.9	Bijlage: additionele tabellen	44
1.10	Literatuur	48

2 Preferentiële handel 50

2.1	Inleiding	51
2.2	Handelspreferenties: unilateraal en bilateraal	52
2.3	Gemiddelde importtarieven	55
2.4	Preferentiegebruik	57
2.5	Kostenbesparing door preferentiegebruik	60
2.6	Samenvatting en conclusie	62
2.7	Literatuur	63

3 Buitenlandse investeringen en multinationals in Afrika 65

3.1	Inleiding	66
3.2	Investerings in Afrika in perspectief	67
3.3	Samenhang tussen directe buitenlandse investeringen, economiegrootte en handel	75
3.4	Samenvatting en conclusie	79
3.5	Literatuur	80

4 Het in Afrika actieve bedrijfsleven 83

- 4.1 Inleiding **84**
- 4.2 Handelaren naar werelddelen en sector **85**
- 4.3 Handelaren naar grootteklasse **92**
- 4.4 Handel voor specifieke clusters **97**
- 4.5 Samenvatting en conclusie **101**
- 4.6 Data en methoden **102**
- 4.7 Literatuur **104**

5 De Nederlandse verdiensten aan de export naar Afrika 106

- 5.1 Inleiding **107**
- 5.2 De Nederlandse exportverdiensten aan Afrika **109**
- 5.3 Exportverdiensten per bedrijfstak **112**
- 5.4 Exportverdiensten naar 15 Afrikaanse focuslanden **116**
- 5.5 Werkgelegenheid **119**
- 5.6 Samenvatting en conclusie **121**
- 5.7 Data en methoden **122**
- 5.8 Literatuur **123**

Begrippen **125**

Reeds eerder verschenen kwartaaledities **130**

Dankwoord **132**

Medewerkers **133**

Executive Summary

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

Africa is a continent with an enormous diversity of countries, all different in terms of economic size and wealth. Despite the economic growth in many African countries in recent years, Africa is still a small player in world trade. Due to the growing labour force, Africa is an interesting market for goods and services. According to UNCTAD figures, economic growth in Africa was 2.9% in 2019 and 3.2% in 2018. With this growth in GDP, Africa outperformed Oceania, America and Europe. In 2019 the African countries together exported €420bn and imported €518bn worth of goods. Africa mainly exports raw materials such as oil, cocoa beans and fruit.

In 2020, the Netherlands exported €15.0bn in goods to Africa. With an export share of 3.1%, the continent was a minor destination for Dutch goods. Dutch imports from African countries amounted to €10.9bn, giving Africa a share of 2.6% in Dutch goods imports. However, not every country in Africa is an equally important trading partner from the Dutch perspective. For example, the Africa strategy of VNO-NCW and MKB-Nederland focuses on 15 countries: Algeria, Egypt, Ethiopia, Ghana, Ivory Coast, Kenya, Morocco, Mozambique, Nigeria, Rwanda, Senegal, South Africa, Tanzania, Tunisia and Uganda. Where possible, the analysis in this Internationalisation Monitor focuses on these 15 countries, otherwise on the African continent as a whole.

In this edition, we look at the economic ties between Africa and the Netherlands in terms of trade flows, investments, the characteristics of Dutch companies trading with Africa, and export-induced earnings. Furthermore, goods from Africa may be imported under unilateral or bilateral preferential trade agreements; therefore, we highlight how much use is being made of such agreements, the average import tariffs per country, and how much extra is being paid in import duties by not making use of these trade agreements.

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

Chapter 1: Trends in Dutch-African trade

- Goods trade with Africa is very modest compared to trade with other continents. In 2020, Africa's respective shares in Dutch imports and exports were 2.6% and 3.1%.
- Over the past ten years, exports to Africa have grown at almost the same rate as total Dutch exports. On the other hand, imports from Africa have not held pace with total goods imports.
- Trade with Africa was seriously hit in 2020 due to uncertainty about price agreements on crude oil and the coronavirus pandemic. Due to the pandemic, demand for goods was significantly lower than in previous years. The share of trade in oil and oil products with

Africa has been above average. As a result, in 2020 goods imports from Africa (–11%) fell relatively more rapidly than total imports (–8%). The same pattern emerged in goods exports: exports to Africa (–10%) were hit harder than total exports (–6%).

- In 2020, €10.9bn in Dutch goods imports originated from Africa. Almost half of these goods came from Nigeria, South Africa and Ivory Coast.
- More than 9% of goods imported from Africa came from the 33 African countries that belong to the “Least Developed Countries” (LDCs).
- Dutch exports to Africa amounted to €15.0bn in 2020. Nigeria, South Africa and Egypt are the three main export destinations. Together they account for 47% of total Dutch goods exports to Africa.
- The LDCs account for a quarter of total goods exports to Africa.
- As a supplier of raw materials, Africa is very important to both consumers and manufacturers in the Netherlands. 86% of the total value of imports from Africa in 2020 consisted of raw materials. Compared to total imports, the share of raw materials in imports from Africa was more than three times as large, mainly consisting of oil, cocoa beans, fruit, cut flowers, and vegetables.
- Conversely, the Netherlands is a relatively major exporter of motor fuels (e.g. petrol and diesel), machines and devices (e.g. specialised machinery, mobile phones), chemical products (e.g. medicines, pharmaceuticals), and dairy (e.g. milk and cheese) to Africa.
- Africa’s role in Dutch service trade is considerably smaller than in goods trade. Service imports from Africa amounted to €1.9bn in 2019 and the Netherlands exported services worth €3.3bn to the African continent in the same year. Dutch service trade is mainly focused on EU partners as well as on the US and the UK.

Chapter 2: Preferential trade

- Goods from African countries can be imported under different types of preferential trade agreements. The EU has bilateral trade agreements with various African countries under which both parties open up their market. Developing countries are granted preferential access to the European market on the basis of unilateral agreements under which the EU grants the LDCs duty-free and quota-free access.
- The mean import duty on goods from African countries under preferential schemes is between 0 and 1%. This is considerably lower than the duties under the duty scheme for third countries (MFN-duties).
- The available preferential schemes for goods imports from the 15 African countries of focus are very well-used: the preference utilisation rate (PUR) for goods imports is generally over 90%, and for imports originating in the countries under the unilateral system even over 95%.
- The PUR of imports from Africa is relatively higher among SMEs compared to large enterprises.
- In 2019, €279 million in duties were saved by making use of preferential imports from African countries. Another €10 million in duties were paid for imports from African countries which might have been avoided by using trade preferences.

Chapter 3: Foreign investments and multinationals in Africa

- Both inward and outward FDI on the African continent are rather limited. In 2019, Africa received €852bn in inward FDI while outward FDI amounted to €255bn.
- According to UNCTAD estimates, African investments were least affected by the coronavirus pandemic. FDI inflows amounted to €46bn in 2019 and fell to an estimated €38bn in 2020. With this drop of 19%, Africa's FDI inflow was hit less severely than inflows into the US, Europe and global FDI inflows.
- Relative to 2014, Dutch investment in Africa has grown substantially. In 2018, the Netherlands was even the world's largest foreign investor in Africa: €68bn. These investments went mainly to Egypt, South Africa, Libya and Nigeria.
- In the Netherlands, the number of African-owned companies increased to 95 in 2018. These companies employed 5 thousand people.
- The top three African countries with the highest number of Dutch subsidiaries in 2018 were South Africa (220), Kenya (60) and Morocco (45), resulting in 14 thousand full-time jobs at these Dutch subsidiaries. Dutch subsidiaries in Africa are mainly active in goods trade and business services.
- 48% of the variance in country-level FDI is explained by the country's GDP, according to a fitted OLS model. Libya, Egypt, Nigeria and South-Africa receive relatively high levels of FDI from the Netherlands when set off against their relative GDP. Sudan, Uganda and Botswana are countries that receive relatively low levels of FDI from the Netherlands, in comparison with their relative GDP.
- Botswana, Cape Verde and Eritrea receive relatively low levels of FDI from the Netherlands when compared to their relative GDP per capita.
- Togo, Guinea and Senegal receive relatively little FDI from the Netherlands compared to the levels of Dutch exports to these countries.
- Cameroon, Chad, Ivory Coast and Uganda receive relatively low levels of FDI from the Netherlands compared to the levels of Dutch imports from these countries.

Chapter 4: Dutch firms trading with Africa

- A relatively small number of Dutch firms engage in trade with Africa. In 2019, there were around 7 thousand exporters and 3,900 importers. As for trade with other continents, Dutch importers exceed exporters. The average export value in Dutch trade with Africa is lower compared to trade with the EU, America and Asia; conversely, the average import value is relatively higher.
- Only a minor share of the Dutch firms doing business with Africa trade exclusively with this continent. Most of them are small firms (fewer than 10 employed persons) engaged in wholesale trade on a fee or contract basis.
- Most firms engaged in trade with Africa are wholesalers or manufacturers. The vast majority of wholesale exporters sell machinery and non-food products, e.g. clothing, household items and pharmaceuticals. In manufacturing, most exporters sell machinery, food and chemicals. In both the wholesale and manufacturing sector, most of the

- exporters are focused on South Africa, Egypt and Morocco. Most importers buy food, non-food, machinery and electro-technical equipment.
- Although only 32% of the exporters to Africa are large enterprises, they account for 81% of the total export value. In exports to countries like Nigeria, Algeria, South Africa and Togo, large enterprises account for more than 85% of the export value; Ghana for less than 50%. In Nigeria, Algeria and South Africa, the share of multinationals in the export value is the highest.
 - Within the agrofood cluster, most exporters deliver to South Africa, Egypt and Morocco. Between 2015 and 2019, the number of exporters to Africa dropped while the number of importers increased, mainly buying from Morocco, Egypt and Kenya.
 - Within the healthcare cluster, the number of firms doing business with Africa hardly changed between 2015 and 2019. Most of this trade concerns wholesale of pharmaceutical products and medical instruments, followed by pharmaceutical products other than raw pharmaceutical materials.

Chapter 5: Dutch earnings from exports to Africa

- Due to the fragmentation of production processes, international trade increasingly consists of semi-finished products, parts and components or intermediates. As more imports are used instead of domestic inputs, the share of net earnings from exports decreases. In general, the Netherlands benefits most from products or services that are largely produced in the Netherlands and least from re-exports.
- In 2019, the value added generated by Dutch enterprises through exports of goods and services to African countries amounted to €5.8bn, of which €4.4bn was from exports to the 15 African focus countries.
- In 2019, around 63% of the value added of exports (€2.8bn) to the 15 African focus countries was due to domestically produced exports, such as refined petroleum products, machinery, medicines, chemical products and dairy. Compared to 2015, this share had increased, as did the earnings from re-exports to the 15 countries. The value added created by exporting services to African countries has decreased since 2015.
- In 2015, the value added generated by the Dutch economy stood at 40 cents per one euro of exports to the 15 African focus countries; in 2019 this was 35 cents. As such, imported raw materials of parts formed a larger share in Dutch exports to these countries than in 2015.
- Exports to Nigeria are most lucrative for the Netherlands, followed by exports to South Africa and Egypt. The combined value added of exports to these three countries made up 61% of total Dutch earnings from exports to the 15 African countries.
- In 2019 the Dutch economy earned €1.1bn by exporting goods and services to Nigeria, up from €1.0bn in 2015. This increase was mainly due to more domestically produced exports to Nigeria, related to the activities of the Dutch pharmaceutical industry, the petroleum industry and wholesale sector.
- Earnings from exports to South Africa have remained stable since 2015, but the composition has changed. Dutch companies active in the IT services and information sector benefited from an increase in earnings; less revenue from domestically produced exports mainly hit the transport equipment industry (excl. cars), the pharmaceutical and the food industry.

- Since 2015, Dutch earnings from exports to Egypt have decreased by 23%. This is due to much less exports of services in 2019 compared to 2015. Earnings from goods exports to Egypt remained stable between 2015 and 2019.
- Almost 20% of the €4.4bn in export earnings is earned by the wholesale sector. Holdings and management consultancy enterprises are in (far) second place and the chemical industry in third place. When all branches of the manufacturing sector are added up, the whole sector earns €1.3bn due to exports to the 15 African countries.
- The sectors of telecommunications, specialised construction, civil engineering, rental of movable property and architectural and engineering firms had lower earnings from exports to the 15 focus countries.
- In 2015, 42 thousand jobs (FTE) in the Netherlands were due to exports of goods and services to the 15 focus countries; by 2019 this had declined to 39 thousand, due to the fact that fewer services were exported, which are relatively labour-intensive.

Afrika - Een introductie

Afrika is in vele opzichten een van de grootste continenten ter wereld. Na Azië is Afrika het grootst qua oppervlakte, één op de zeven mensen ter wereld leeft in Afrika en het continent is erg rijk aan grondstoffen. Vanuit economisch oogpunt presteert de Afrikaanse economie de laatste jaren goed. Het Afrikaanse bbp groeide volgens UNCTAD (2020a) met 2,9 procent in 2019 en 3,2 procent in 2018. Met deze groei in bbp deed Afrika het beter dan Oceanië, Noord- en Zuid-Amerika en Europa; alleen in Azië groeide de economie harder.

Afrika is ook een continent met een enorme diversiteit aan landen. Zo verschillen deze landen sterk qua omvang, ontwikkeling, economie en welvaart. Veruit de grootste economie is die van Nigeria. In 2019 bedroeg het bbp van Nigeria 428 miljard euro. De omvang van de Nigeriaanse economie is daarmee half zo groot als die van Nederland (810 miljard euro in 2019). De productie van olie is een belangrijke bron van inkomsten voor Nigeria, maar het heeft ook andere bodemschatten als gas, kolen, tin, ijzer en zink. Zuid-Afrika was in 2019 qua omvang de tweede Afrikaanse economie met een bbp van 314 miljard euro. Nummer drie, vier en vijf in 2019 waren achtereenvolgens Egypte, Algerije en Marokko met een bbp van respectievelijk 285, 156 en 106 miljard euro. De gezamenlijke omvang van Afrikaanse economieën in 2019 bedroeg 2 271 miljard euro (UNCTAD, 2020a).

De grootste economieën in Afrika zijn echter niet per definitie de rijkste economieën. Voor Mauritius was het bbp per hoofd van de bevolking in 2019 met bijna 10 duizend euro het hoogste. Textiel, suiker en toerisme dragen veel bij aan de welvaart in Mauritius. Op plaats twee, drie en vier staan Equatoriaal Guinee, Botswana en Gabon met een bbp per hoofd van de bevolking tussen de 7 duizend en 8 duizend euro (UNCTAD, 2020a). In Equatoriaal Guinee en Gabon draagt de oliewinning veel bij aan het bbp, in Botswana is dat de winning van diamant en metalen zoals nikkel, koper en platina. Zuid-Afrika komt met zo'n 5,4 duizend euro per hoofd van de bevolking pas op de vijfde plek. Naast fruit, goud, diamant en metalen draagt ook de productie van machines veel bij aan de economie in Zuid-Afrika. Ook omvat Afrika een groot aantal van de minst ontwikkelde landen ter wereld, de zogenaamde Least Developed Countries (LDC's). De meeste van deze Afrikaanse LDC's hebben een bbp per hoofd van de bevolking van minder dan duizend euro (UNCTAD, 2020a). Het gemiddelde bbp per hoofd van bevolking in Afrika als geheel is ruim 1,7 duizend euro; in Nederland is dat zo'n 27 keer zo veel, zie onderstaande figuur.

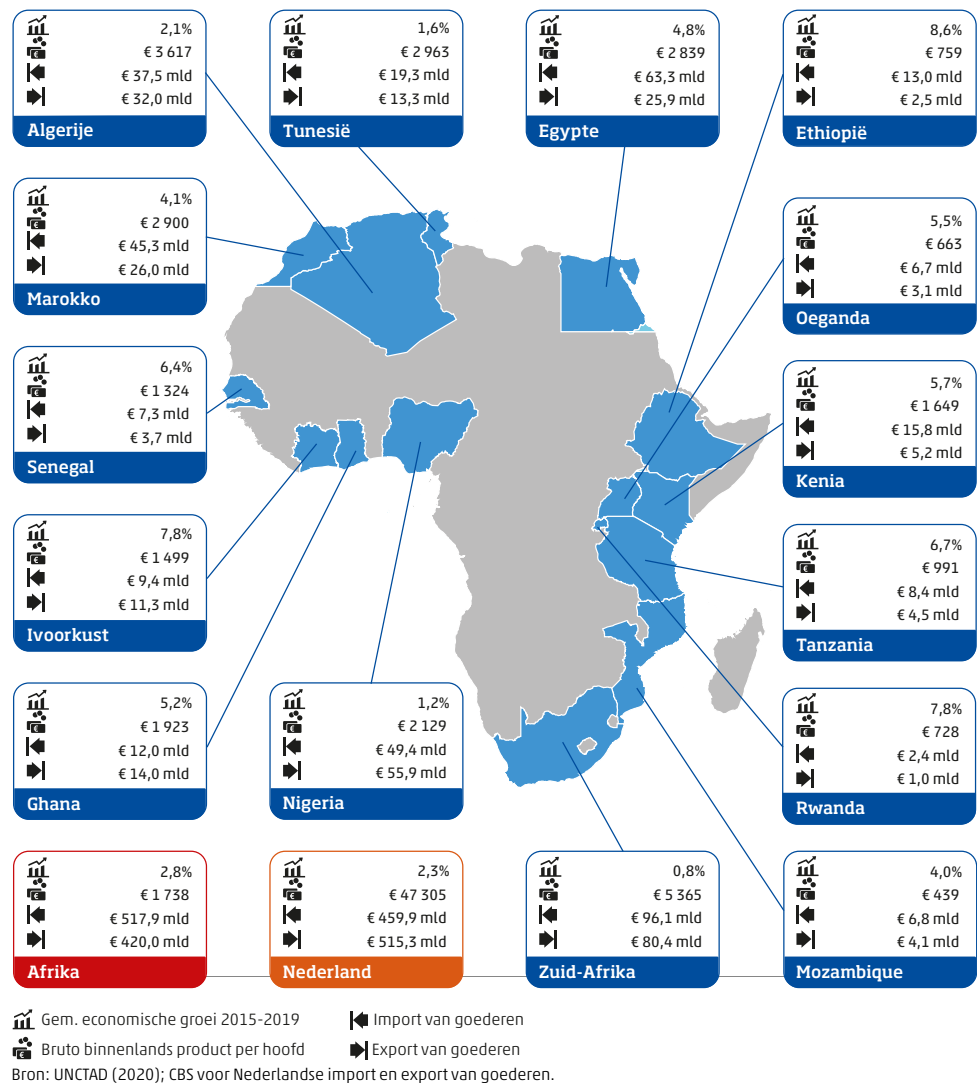
Niet alleen qua omvang van de economie en welvaart zijn er grote verschillen tussen landen in Afrika, maar ook qua economische groei. In de periode 2015–2019 kende Ethiopië met gemiddeld 8,6 procent per jaar de hoogste economische groei. De top-5 werd verder gecompleteerd door Guinee, Rwanda, Ivoorkust en Mali met een gemiddelde groei van tussen de 7 en 8 procent per jaar. Het herstel van de grondstofprijzen (met uitzondering van cacao, koffie en thee) is een belangrijke reden voor de hogere groeipercentages van de minder ontwikkelde landen (UNCTAD, 2019a en 2019b). Niettemin krompen enkele Afrikaanse economieën zoals die van Equatoriaal Guinee, Congo en Angola in de periode 2015–2019 (UNCTAD, 2020a).

Tussen Afrikaanse landen zijn er ook grote verschillen op het terrein van politieke stabiliteit. Zo horen landen als Somalië, Eritrea, Zuid-Soedan, Soedan en Libië tot de politiek minst stabiele landen in Afrika; Mauritius, Botswana, Zuid-Afrika, Ghana en Namibië horen tot de

meest stabiele landen (BTI Transformation Index, 2020). Het handhaven van (een democratisch vastgestelde) wetgeving, het tegengaan van corruptie en het goed functioneren van instituties heeft een positieve invloed op de economische ontwikkeling en het vertrouwen van buitenlandse investeerders.

Door de opgelegde noodmaatregelen om de verspreiding van het coronavirus in te dammen, krompen veel economieën in 2020 ongekend sterk. Volgens schattingen van het IMF noteerde Europa in 2020 een economische krimp van 7,2 procent (IMF, 2021). De eerste berekening van het CBS toont dat het Nederlandse bbp in 2020 met 3,8 procent gekrompen is ten opzichte van een jaar eerder (CBS, 2021). De pandemie toonde aan hoe productieketens en consumptie internationaal met elkaar verbonden zijn (Vos & Čengić, 2020). Als de mondiale vraag naar bepaalde goederen tijdelijk wegvalt of bevoorradingsketens worden verstoord, die wat betreft grondstoffen of voedingsmiddelen vaak beginnen in Afrika, dan lijdt ook Afrika hier onder (Lamote, 2021). Het IMF (2021) schat de krimp van het Afrikaanse bbp op 2,6 procent, aanzienlijk kleiner dan voor Europa en Nederland. De economische krimp lijkt bovengemiddeld groter te zijn voor de Afrikaanse landen die vooral afhankelijk zijn van grondstoffen, zoals de olieproducerende landen Nigeria en Angola. Hier speelt naast de coronapandemie ook de oliecrisis een rol. Voor landen zoals Ivoorkust, Ethiopië en Kenia zal de economische groei naar verwachting vertragen, maar wel positief blijven dankzij hun meer gediversifieerde economieën (IMF, 2021).

Kernindicatoren voor 15 Afrikaanse landen, Afrika en Nederland, 2019



Met het ene Afrikaanse land heeft Nederland meer economische betrekkingen dan met het andere. Soms zijn die relaties er al eeuwenlang, denk aan Zuid-Afrika, met andere landen zijn die betrekkingen nog jong. De Afrika-strategie van VNO-NCW en MKB-Nederland richt zich op 15 Afrikaanse landen: Algerije, Egypte, Ethiopië, Ghana, Ivoorkust, Kenia, Marokko, Mozambique, Nigeria, Oeganda, Rwanda, Senegal, Tanzania, Tunesië en Zuid-Afrika (VNO-NCW en MKB-Nederland, 2019). In deze monitor richt de analyse zich dan ook waar mogelijk op deze 15 focuslanden, soms in het bredere perspectief van het hele continent en soms ten opzichte van de Afrikaanse LDC's. Tezamen exporteerden de 15 focuslanden in 2019 zo'n 283 miljard euro aan goederen, ruim twee derde van de totale Afrikaanse goederenexport; ze importeerden 393 miljard euro aan goederen, driekwart van de totale Afrikaanse goederenimport (UNCTAD, 2020a); per land verschilt de export en import sterk, zie bovenstaande figuur. De top-3 exporteurs in 2019 bestond uit Zuid-Afrika (80 miljard euro), Nigeria (56 miljard euro) en Algerije (32 miljard euro); de top-3 importeurs waren Zuid-Afrika (96 miljard euro), Egypte (63 miljard euro) en Nigeria (49 miljard euro). Van de focuslanden hebben tien van de vijftien een bbp per hoofd van de bevolking tussen de duizend en 5,4 duizend euro, zie bovenstaande figuur.

In deze Internationaliseringsmonitor komen verschillende aspecten van de economische relatie tussen Nederland en Afrika aan bod.

Hoofdstuk 1 brengt allereerst de **goederenhandel** met Afrika in kaart. Daarbij wordt inzichtelijk gemaakt hoeveel er met Afrika en de 15 focuslanden in het bijzonder wordt gehandeld en welk type goederen het betreft. Daarbij wordt ook ingegaan op de vraag hoe belangrijk Nederland is als leverancier en als afnemer van Afrikaanse goederen voor deze 15 focuslanden. In hoofdstuk 1 wordt eveneens aandacht besteed aan de belangrijkste import- en exportgoederen. Deze worden in het perspectief geplaatst van de totale handel in die goederen. Bijkomend wordt er gefocust op de Nederlandse goederenhandel met Afrikaanse Least Developed Countries en welke goederen met deze landen worden verhandeld. In een aparte paragraaf wordt kort ingegaan op de dienstenhandel met Afrika.

De goederenimport uit Afrika kan preferentieel ingevoerd worden, gebaseerd op **unilaterale- en bilaterale handelsverdragen**. Dergelijke handelsverdragen zijn er om de handel te vergemakkelijken en invoertarieven te verlagen of verwijderen. In hoofdstuk 2 wordt onder andere bekeken hoeveel gebruik gemaakt wordt van deze verdragen, wat in 2019 de gemiddelde importtarieven per land waren, en hoeveel daarbij extra is betaald aan importheffingen door geen gebruik te maken van deze handelsverdragen.

Vanuit Afrikaans perspectief is Nederland een relatief belangrijke handelspartner en investeerder. Directe investeringen vinden plaats wanneer een bedrijf in een ander land een bedrijf opricht of een lokaal bedrijf overneemt. Door in het buitenland te investeren kunnen bedrijven de productieschaal vergroten, profiteren van goedkopere lokale productiefactoren alsook besparen op transportkosten naar de buitenlandse markten. Voor ontvangende landen leveren directe investeringen kennis, maar ook werkgelegenheid op. Hoofdstuk 3 belicht de trends in de inkomende en uitgaande **directe investeringen** voor Afrika. Daarbij wordt ingezoomd op de kenmerken van Nederlandse bedrijven met een deelneming in Afrika en bedrijven in Nederland onder Afrikaanse zeggenschap. Aan de hand van spreidingsdiagrammen wordt de samenhang tussen Nederlandse directe investeringen en enerzijds de economiegrootte (gemeten in bbp en bbp per hoofd van de bevolking) en anderzijds de handel (gemeten in goederenexport en -import) voor Afrikaanse landen getoond.

Hoofdstuk 4 gaat vervolgens in op de Nederlandse **bedrijvenpopulatie die met Afrika in goederen handelt**. Vragen die beantwoord worden in het hoofdstuk zijn onder andere hoe die populatie zich de afgelopen jaren ontwikkelde, in hoeverre het gaat om grote dan wel kleine bedrijven, in welke (Nederlandse) sector ze actief zijn en of ze zowel goederen exporteren als importeren, of alleen één van beide. Daarnaast wordt onderzocht of bedrijven zich specialiseren in de handel met Afrika, of naast Afrika ook met andere landen handelen. Verder komt aan bod of bedrijven die met Afrika handelen qua omvang en sector verschillen ten opzichte van bedrijven die handelen met partners uit de EU, Amerika of Azië.

Met de export en import vanuit Nederland naar Afrika en andersom is het ook de vraag in hoeverre ze verweven zijn in **internationale productieketens**. Het is daarbij de vraag wat Nederland aan de directe export naar Afrika verdient, welk gedeelte van het bbp samenhangt met de export van goederen en diensten naar Afrika, bij welke Nederlandse bedrijfstakken die exportverdiensten neerslag hebben en hoeveel werkgelegenheid samenhangt met de export naar Afrika. Hoofdstuk 5 gaat dieper in op al deze vragen.

Literatuur

BHOS (2018). [*Beleidsnota Investeren in Perspectief*](#). Den Haag.

BTI Transformation Index (2020). [*BTI 2020 Scores*](#). [Dataset]. Geraadpleegd op 22 januari 2021.

CBS (2021). [*Economie krimpt met 0,1 procent in vierde kwartaal 2020*](#). Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Europese Commissie (2020). [*Joint communication to the European Parliament and the Council – Towards a comprehensive Strategy with Africa*](#). JOIN(2020) 4 final. Brussel, België: Europese Commissie.

IMF (2021). [*Real GDP growth: Annual percent change*](#). [Dataset]. Geraadpleegd op 3 februari 2021.

ITC (2017). [*SME competitiveness outlook – The region: a door to global trade*](#). Genève, Zwitserland. International Trade Centre.

Lamote, S. (2021). [*Gigantische Afrikaanse vrijhandelszone officieel van start*](#). *De Tijd*.

OESO (2020). [*COVID-19 in Africa: Regional socio-economic implications and policy priorities*](#). Tackling Coronavirus (COVID-19) Contributing to a Global Effort. Parijs, Frankrijk; OESO.

UNCTAD (2019a). [*Selected sustainable development trends in the least developed countries – 2019*](#). Genève, Zwitserland: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (2019b). [*The Least Developed Countries Report 2019: The present and future of external development finance – old dependence, new challenges*](#). Genève, Zwitserland: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (2020a). [*UNCTADstat*](#). [Dataset]. Geraadpleegd op 19 januari 2021.

UNCTAD (2020b). [*Investment flows in Africa set to drop 25% to 40% in 2020*](#). Genève: United Nations Conference on Trade and Development. Genève, Zwitserland: United Nations Conference on Trade and Development.

VNO-NCW en MKB-Nederland (2019). [*Afrika Strategie Nederlands bedrijfsleven*](#). Den Haag; VNO-NCW en MKB-Nederland.

Vos, C. & Čengić, M. (2020). [*De vuile strijd om de metalen van de toekomst*](#).

WTO (2012). [*Africa should trade more with Africa to secure future growth*](#). Speech by DDG Rugwabiza. Wereldhandelsorganisatie. Genève, Zwitserland; World Trade Organization.

1 Trends in de Nederlands-Afrikaanse handel

Auteurs: Sarah Creemers, Hans Draper

86 procent van de import uit Afrika bestaat uit grondstoffen

26 procent van de export naar Afrika is benzine en diesel voor Nigeria en Togo

In dit hoofdstuk wordt de Nederlandse handel, in goederen en diensten, met Afrika uitgelicht. De goederenhandel met Afrika wordt in perspectief geplaatst door de invoer uit en uitvoer naar Afrika af te zetten tegen de andere continenten. Ook de recente kwartaalontwikkelingen van de handel in goederen krijgen speciale aandacht. Langs zowel de import- als exportzijde wordt gekeken naar de belangrijkste Afrikaanse handelspartners, in het bijzonder de 15 focuslanden. In dit hoofdstuk besteden wij speciale aandacht aan de Nederlandse goederenhandel met minder ontwikkelde Afrikaanse landen. Welke van deze groep Afrikaanse landen spelen hierbij een hoofdrol en welke goederen worden er verhandeld? Tot slot komt ook de Nederlandse handel in diensten met het Afrikaanse continent kort aan bod.

1.1 Inleiding

De economie mag in veel Afrikaanse regio's en landen¹⁾ in opmars zijn de laatste jaren, maar in de wereldhandel is Afrika nog steeds een kleine speler (Tielens, 2019). Door de groeiende beroepsbevolking is Afrika een interessante afzetmarkt voor goederen en diensten (Stam, 2019). De omvang van de goederenexport van de Europese Unie (EU-28 inclusief het Verenigd Koninkrijk) naar Afrika was in 2019 zo'n drie keer kleiner dan de goederenexport naar de Verenigde Staten – waar veel minder mensen wonen dan in Afrika (Eurostat, 2021). Ook vanuit Nederlands oogpunt is Afrika met een totale handelswaarde (goederenexport plus -import) van ongeveer 26 miljard euro een relatief minder belangrijk continent. Hiermee is het belang van Afrika net iets kleiner dan Italië, onze zevende handelspartner. Het Afrikaanse continent beschikt over enorme hoeveelheden grondstoffen. Steeds meer grondstoffen – zoals olie, cacaobonen, groenten en fruit – worden echter geëxporteerd naar China, India en de Verenigde Staten.

Ook Nederland is vanuit Afrikaans perspectief een belangrijke handelspartner. Als grootste importeur van cacaobonen in de wereld haalde Nederland in 2020 meer dan 90 procent uit Afrika. Nederland heeft relatief veel handel met de Afrikaanse kustgebieden in het westen en zuiden van het continent (Dorhout, 2020). Doordat de handel met Afrika relatief veel uit grondstoffen bestaat en de grondstofprijzen erg kunnen schommelen (door bijvoorbeeld onenigheid binnen de OPEC over de olieprijs en mislukte oogsten), is het moeilijk het aandeel in de handel met Afrika door de tijd heen te vergelijken. Andersom verkoopt Nederland in Afrika vooral geproduceerde eindproducten, zoals olieproducten en machines. Aan het uitvoeren van verwerkte producten verdient een land meer dan aan de export van grondstoffen (Tielens, 2019). Wat betreft dienstverlening is de handelsrelatie tussen Nederland en Afrika vooralsnog erg bescheiden.

Van de Afrikaanse landen behoort een aanzienlijk deel tot de groep "Least Developed Countries"; 33 van de 46 minst ontwikkelde landen zijn volgens de Verenigde Naties gelegen in Afrika. De "Least Developed Countries" (LDC's)²⁾ is een groep van landen die de Verenigde Naties zo gedefinieerd heeft op basis van hun laag bruto binnenlands product, slechte

1) Zie tabel 1.9.1 in bijlage voor een overzicht van de Afrikaanse landen naar regio.

2) De 33 LDC's in Afrika zijn: Angola, Benin, Burkina Faso, Burundi, Centraal Afrikaanse Republiek, Comoren, Democratische Republiek Congo, Djibouti, Eritrea, Ethiopië, Gambia, Guinee, Guinee-Bissau, Lesotho, Liberia, Madagaskar, Malawi, Mali, Mauritanië, Mozambique, Niger, Oeganda, Rwanda, Sao Tomé en Príncipe, Senegal, Sierra Leone, Somalië, Soedan, Tanzania, Tsjaad, Togo, Zambia, Zuid-Soedan (zie ook tabel 1.9.1 in bijlage). De 9 LDC's in Azië zijn: Afghanistan, Bangladesh, Bhutan, Cambodja, Jemen, Laos, Myanmar, Nepal, Timor-Leste.

De 3 LDC's in Oceanië zijn: Kiribati, Solomoneilanden, Tuvalu.

De 1 LDC in Amerika is: Haïti.

onderwijs- en gezondheidsindicatoren en economische kwetsbaarheid (United Nations, 2021). Zowel op het platteland als in de snelgroeiende steden is een groot tekort aan behoorlijke inkomensbronnen voor de jonge bevolking (Ministerie van Buitenlandse Zaken, 2018). Mede hierdoor leeft de bevolking in veel Afrikaanse landen onder de armoedegrens en hebben mensen minder dan 1,9 dollar per dag te besteden (Schoch & Lakner, 2020). Wat betreft de internationale goederenhandel kampen de meeste LDC's met een handelstekort. Deze LDC's zijn uiterst kleine spelers op de wereldmarkt. Het handelstekort is een indicatie dat deze landen te maken hebben met structurele beperkingen, een laag productievermogen, uitvoerspecialisatie, internationale prijsbewegingen en markt-specifieke problemen zoals bijvoorbeeld falende overheid, corruptie en conflicten.³⁾ Hierdoor kunnen LDC's moeilijk reageren op wereldwijde economische gebeurtenissen en zijn daarom erg afhankelijk van andere landen in het voorzien van hun economische levensbehoeften (UNCTAD, 2019a en 2019b).

Leeswijzer

Dit hoofdstuk behandelt verschillende aspecten van de Nederlands-Afrikaanse handel tot en met 2020. In paragraaf 1.2 wordt uiteengezet hoe belangrijk het Afrikaanse continent is voor de Nederlandse goederenhandel. In paragraaf 1.3 wordt ingegaan op de goederenimport uit de 15 Afrikaanse focuslanden, zoals beschreven in de introductiepagina van deze Internationaliseringsmonitor. We gebruiken CBS-cijfers om het belang van Afrika voor de Nederlandse goederenimport te schetsen en om aan te geven over welke producten het gaat. Omgekeerd zal het belang van Nederland voor de Afrikaanse export in kaart gebracht worden, waarbij we ons baseren op cijfers van UNCTAD en UN-Comtrade. In paragraaf 1.4 komt de goederenexport naar de 15 Afrikaanse focuslanden aan bod. Vervolgens kijken we in paragraaf 1.5 naar de goederenhandel met de Afrikaanse Least Developed Countries – gebruikmakend van CBS-cijfers. De dienstenhandel tussen Nederland en het continent Afrika wordt op basis van CBS-cijfers besproken in paragraaf 1.6. We eindigen dit hoofdstuk met een samenvatting en conclusie van de resultaten, waarna we kort bespreken welke data en methoden in dit hoofdstuk gebruikt werden. In paragraaf 1.9 presenteren we als bijlage additionele gegevens over de Nederlandse goederenhandel met Afrikaanse landen.

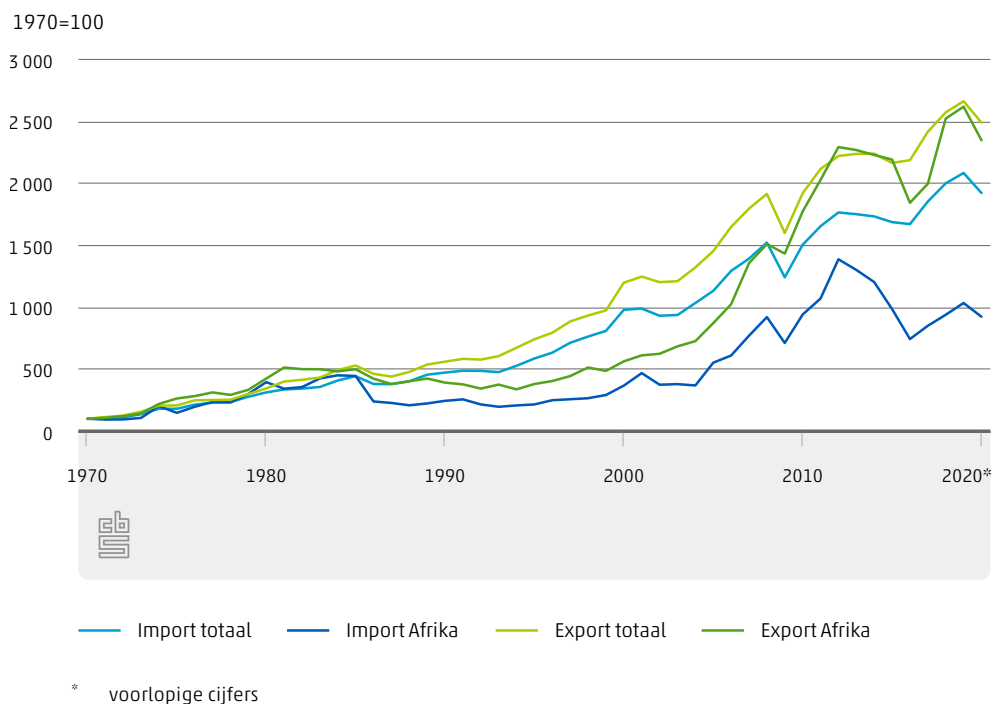
1.2 Goederenhandel met Afrika in perspectief

In 2020 bedroeg de totale Nederlandse import 424 miljard euro. Dat is 14 procent meer dan in 2015. Toen importeerde Nederland in totaal voor 372 miljard euro aan goederen. Figuur 1.2.1 toont de ontwikkeling van de goederenhandel aan de hand van indexcijfers, waarbij 1970 als basisjaar wordt beschouwd. De indices geven een goede vergelijking van de ontwikkeling van de Nederlandse goederenhandel tussen de wereldwijde handel en de handel met Afrika in de afgelopen vijftig jaar. De Nederlandse goederenhandel nam mondiaal toe, zowel langs de invoer- als uitvoerzijde. Voor de goederenhandel met Afrika is

³⁾ De LDC's scoren relatief laag op de Worldwide Governance Indicators van de Wereldbank (World Bank, 2020).

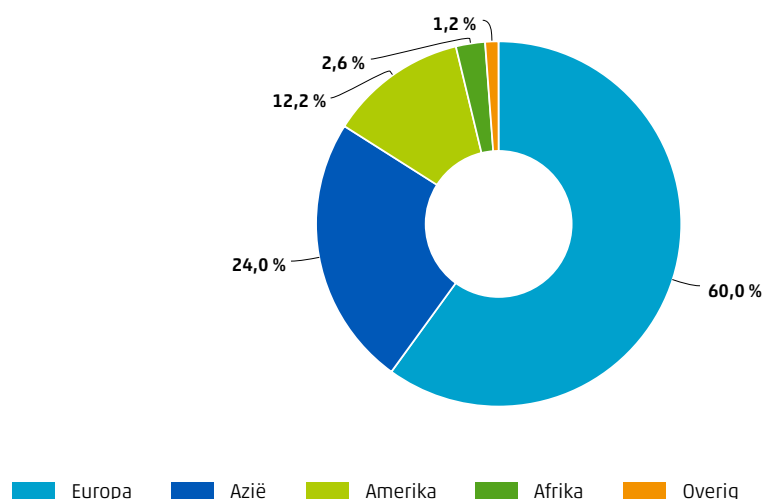
hetzelfde patroon zichtbaar, alleen groeide de import van goederen uit Afrika duidelijk minder hard dan de Nederlandse invoer wereldwijd.

1.2.1 Ontwikkeling Nederlandse goederenhandel



Van de EU-28 (inclusief het Verenigd Koninkrijk) zijn Frankrijk, Duitsland, Spanje, Nederland en Italië de belangrijkste handelspartners van Afrika. In 2020 bedroeg de Nederlandse import uit Afrikaanse landen 10,9 miljard euro, dat is 23 keer minder dan de import uit Europa en 9 keer minder dan uit Azië. Het belang van Afrika voor de Nederlandse goederenimport was in 2020 circa 2,6 procent, zie figuur 1.2.2. Het belang van het hele continent Afrika voor de Nederlandse import van goederen is te vergelijken met de invoer van goederen uit Italië. Dit land neemt in rangorde de zevende positie in als goederenleverancier. In 2019 was relatief veel import uit Afrika bestemd voor de Nederlandse markt: 62 procent van de ingevoerde goederen werd geconsumeerd of verwerkt in Nederland. Voor het totale importpakket was dit in 2019 50 procent.

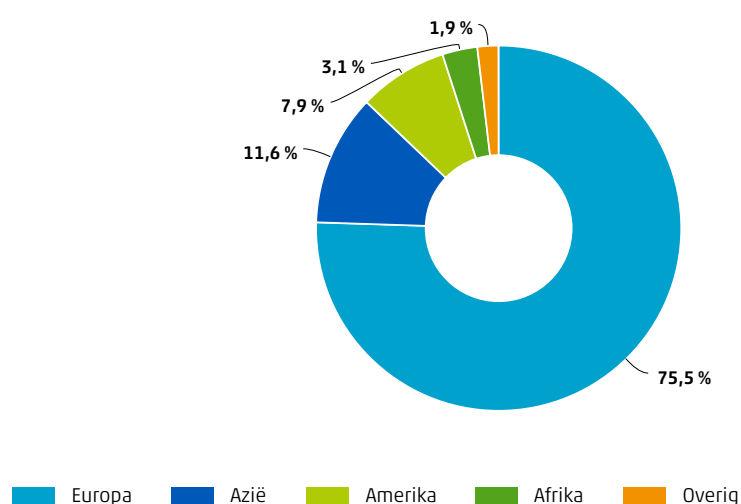
1.2.2 Herkomst Nederlandse goederenimport, 2020*



* voorlopige cijfers

In 2020 bedroeg de Nederlandse export naar Afrikaanse landen 15,0 miljard euro. De Nederlandse goederenexport is vooral gericht op het Europese continent. In 2020 was meer dan drie kwart van de Nederlandse export bestemd voor Europese landen, zie figuur 1.2.3. Wel neemt dit aandeel al jaren af, ten faveure van voornamelijk Aziatische landen waaronder China (Creemers et al., 2020). Met een exportaandeel van 3,1 procent was Afrika als bestemming voor Nederlandse goederen een kleine speler. Afrika ontvangt net wat meer Nederlandse goederen dan Spanje. In rangorde neemt Spanje de zevende positie in als exportbestemming.

1.2.3 Bestemming Nederlandse goederenexport, 2020*



* voorlopige cijfers

De exportgoederen naar Afrikaanse landen wijken qua verhouding Nederlandse productie versus wederuitvoer sterk af van het doorsnee Nederlandse exportpakket. Zo is te zien in tabel 1.2.4 dat drie kwart van de uitgevoerde goederen met als bestemming Afrika in Nederland zijn geproduceerd, terwijl dat voor het gemiddelde Nederlandse exportpakket 54 procent is. Detailinformatie over de export van goederen van Nederlandse makelij en wederuitvoer naar individuele Afrikaanse landen is te vinden in bijlage (zie tabel 1.9.3 en tabel 1.9.4).

1.2.4 Nederlandse goederenhandel naar continent, 2020*

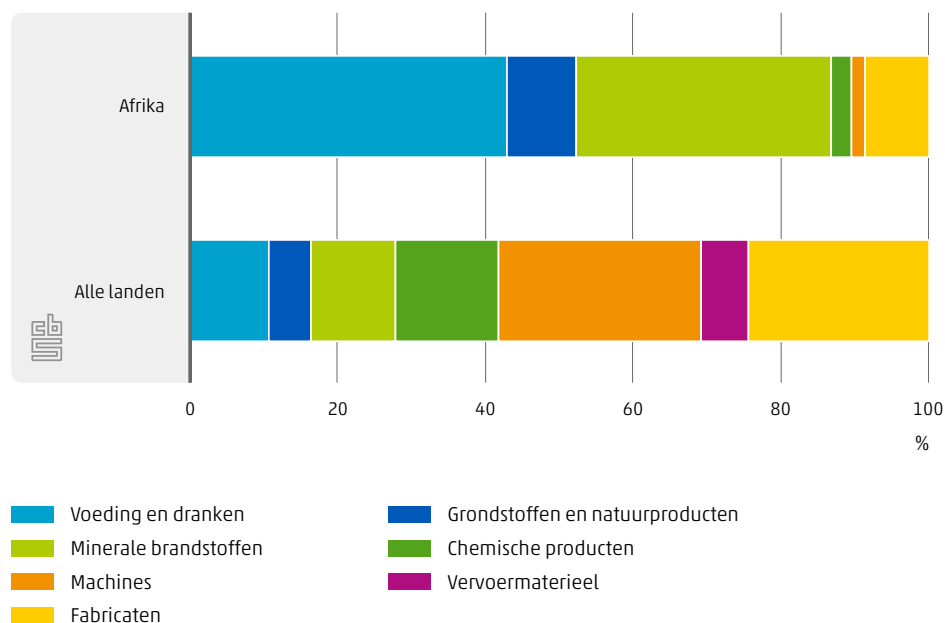
	Uitvoer				Handelbalans totaal
	Invoer totaal	totaal	NL makelij	wederuitvoer	
mld euro					
Europa	255	364	178	186	109
Azië	102	56	40	15	-46
Amerika	52	38	25	13	-14
Afrika	11	15	11	4	4
Overig	5	9	7	2	5
Totaal	424	482	262	220	58

* voorlopige cijfers

Tabel 1.2.4 toont ook dat Nederland aanzienlijk meer goederen naar Afrika exporteert dan het daar vandaan importeert. In 2020 bedroeg dit handelsoverschot 4 miljard euro, ruim 1,7 miljard euro meer dan in 2015. Voor Azië en Amerika is het tegenoverstelde zichtbaar, namelijk een handelstekort. Nederland importeert aanzienlijk meer goederen uit deze continenten dan het daar naartoe uitvoert. Nederland als 'Gateway to Europe' is namelijk belangrijker als klant dan als leverancier van goederen voor de grootste economieën ter wereld (Draper, 2020).

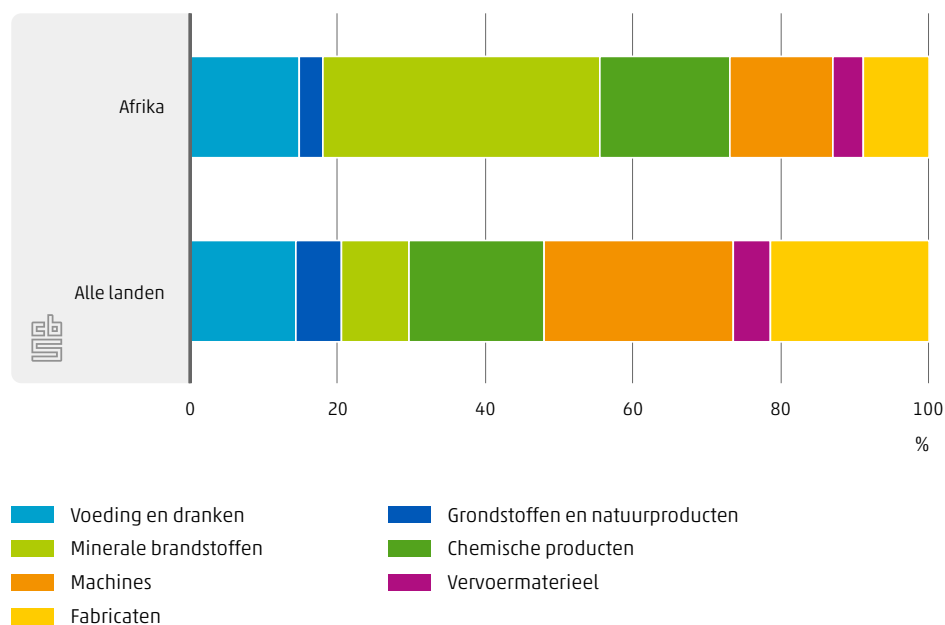
In figuur 1.2.5 is te zien dat het pakket aan goederen dat Nederland uit Afrika importeert sterk verschilt van het doorsnee importpakket. 86 procent van de Nederlandse invoer uit Afrika bestaat uit voeding, minerale brandstoffen en andere grondstoffen. De totale Nederlandse invoer bestaat voor slechts 28 procent uit grondstoffen. Machines en fabricaten worden naar verhouding weinig uit Afrika geïmporteerd. Uit Creemers et al. (2020) bleek dat machines door Nederland relatief veel uit China worden geïmporteerd.

1.2.5 Samenstelling Nederlandse invoer, 2020*



De samenstelling van de Nederlandse exportgoederen naar Afrika wijkt minder af van het gemiddelde exportpakket dan te zien was bij de invoer uit Afrika. Figuur 1.2.6 toont dat duidelijk meer minerale brandstoffen naar Afrika gaan dan naar alle landen. Deze productgroep vormt 37 procent van de Nederlandse uitvoer naar Afrika, terwijl dat maar 9 procent is in de totale Nederlandse uitvoer. Afrika voert daarentegen relatief minder Nederlandse machines en fabricaten in.

1.2.6 Samenstelling Nederlandse uitvoer, 2020*



Coronacrisis raakt de internationale handel flink

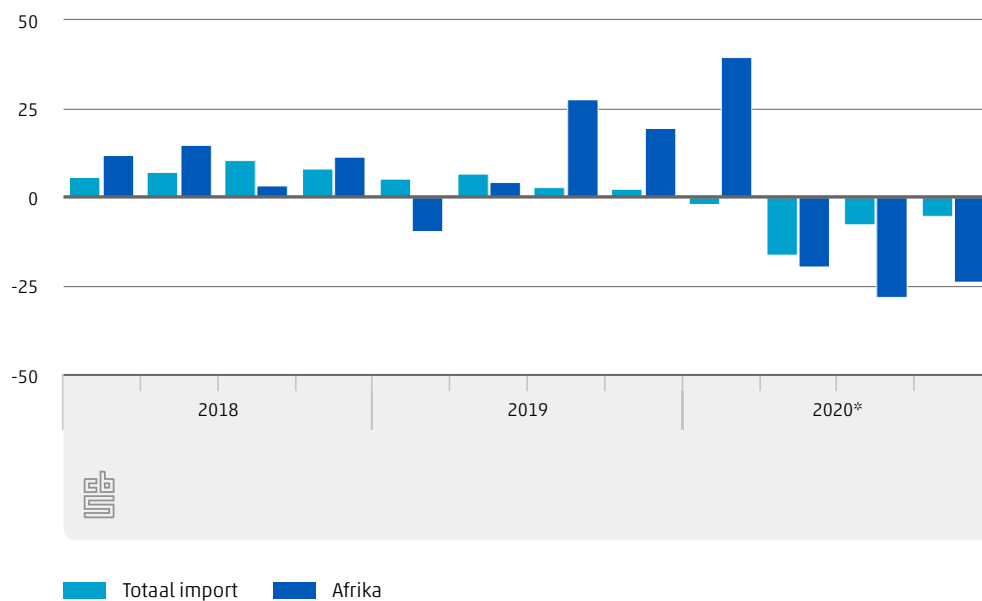
De Nederlandse handel met alle continenten was in 2020 aanzienlijk lager dan in 2019. In 2020 was de Nederlandse uitvoer van goederen 33 miljard euro lager dan in 2019. Dat is een afname van 6 procent. Langs de Nederlandse importzijde is een daling van 8 procent (~36 miljard euro) zichtbaar in 2020 ten opzichte van een jaar eerder. Met een afname van de import van 11 procent en een exportdaling van 10 procent, kromp de handel met Afrika bovengemiddeld hard in 2020. De goederenhandel met Azië lijkt daarentegen in 2020 het minst hard getroffen. Door onenigheid over productiebeperkingen tussen Rusland en de OPEC en door een verminderde vraag daalde de olieprijs in maart 2020 sterk. In de maanden daarna steeg de olieprijs weer, maar in december lag de prijs nog ver onder het niveau van 2019. Dit heeft grote gevolgen gehad voor olie-exporterende landen met weinig economische diversificatie, zoals Angola en Nigeria (IMF, 2020). Afnemers van minerale brandstoffen betaalden daardoor beduidend minder dan een jaar geleden. De vraag naar Nederlandse goederen nam in 2020 onder andere af omdat olieproducerende landen minder olie-inkomsten hadden waardoor de financiële mogelijkheden beperkt waren. Als olie en olieproducten buiten beschouwing worden gelaten, vertoont de Nederlandse handel met Afrika weinig verschil in 2020 ten opzichte van 2019. Naast de kleinere vraag als gevolg van de coronacrisis waren er in 2020 toenemende spanningen in handelsbetrekkingen, waaronder onzekerheid over de Brexit.

1.3 Nederlandse import van goederen uit Afrika

Deze en de volgende paragraaf geven een verdieping van de Nederlandse goederenhandel met Afrika. Daarbij ligt de nadruk vooral op de 15 focuslanden. De Nederlandse goederenimport uit Afrika bedroeg in 2020 bijna 10,9 miljard euro. Dat is 11 procent minder dan in 2019 en 6 procent minder dan in 2015. De lagere import is grotendeels het gevolg van een combinatie van de olie- en coronacrisis. De oliecrisis is ontstaan omdat aanbieders het niet eens konden worden over de prijs. Dit leidde tot veel aanbod en een buitengewoon lage olieprijs. De coronapandemie zorgde daarnaast voor een kleinere vraag naar goederen dan in andere jaren. Deze situatie leidde medio maart 2020 tot een forse daling van de importprijzen. De vraag naar olie en olieproducten ging fors onderuit omdat enkele productieketens stil kwamen te liggen of omdat onderdelen niet geleverd konden worden. Dit had een drukkend effect op de olieprijs. Figuur 1.3.1 toont aan dat de oliecrisis en de coronapandemie de goederenimport uit Afrika relatief harder hebben geraakt dan de import uit overige gebieden. Nederland importeerde in het vierde kwartaal van 2020 voor 2 601 miljoen euro goederen uit Afrika. Dat is een krimp van 24 procent. De totale Nederlandse goederenimport daalde tegelijkertijd met 5 procent. Figuur 1.3.1 geeft eveneens een inzicht in de impact van, en de grillige ontwikkeling in de olie-import. De olieleveranties door Nigeria aan Nederland zorgden in de loop van 2019 voor een enorme opleving van de import uit Nigeria, de belangrijkste olieproducent in Afrika.

1.3.1 Waarde Nederlandse goederenimport

% verandering t.o.v. een jaar eerder

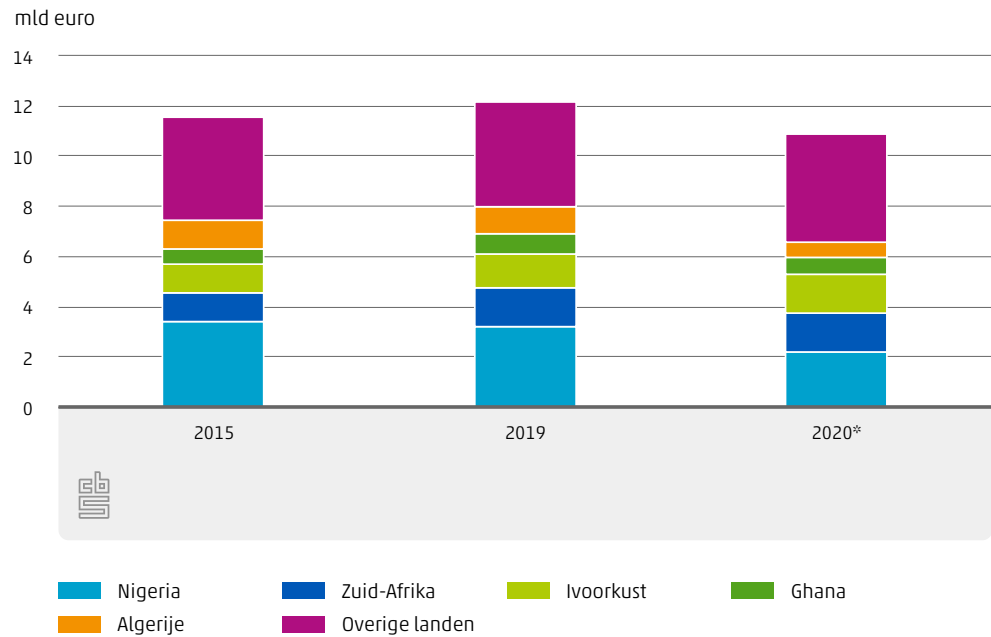


* voorlopige cijfers

Uit welke Afrikaanse landen importeert Nederland goederen?

Uit figuur 1.3.2 blijkt dat de Nederlandse import uit Afrika gedomineerd wordt door slechts drie landen. Bijna de helft (48 procent) van alle geïmporteerde goederen komt namelijk uit Nigeria, Zuid-Afrika en Ivoorkust. Goederen afkomstig uit Nigeria, Ivoorkust maar bijvoorbeeld ook uit Algerije zijn hoofdzakelijk bestemd voor de Nederlandse markt, terwijl goederen uit Zuid-Afrika vooral bestemd zijn voor wederuitvoer naar andere Europese landen.

1.3.2 Nederlandse import uit Afrika



* voorlopige cijfers

Nigeria belangrijkste Afrikaanse goederenleverancier

Nigeria is de belangrijkste Afrikaanse importpartner voor Nederland. Uit tabel 1.3.3 blijkt dat Nigeria een vijfde deel van alle ingevoerde goederen uit Afrika levert. Het gaat hierbij vooral om olie en olieproducten. In 2020 bedroeg de import van deze goederen 1 911 miljoen euro, dat is 20 procent minder dan in 2019. De forse importkrimp wordt enerzijds verklaard door een beduidend kleinere vraag naar minerale brandstoffen. Anderzijds betaalden Nederlandse olie-importeurs in 2020 door vraag- en prijseffecten gemiddeld 33 procent minder voor een vat ruwe aardolie. Dat de import uit Nigeria vanaf 2015 een nogal grillige reeks vertoont, komt overigens niet alleen door een verandering in vraag en prijzen. Het is gebruikelijk dat olie-importerende bedrijven voor een langere periode contracten afsluiten met hun leveranciers. Als ook niet-Afrikaanse landen in ogenschouw worden genomen was Nigeria in 2020 het 33^e importland. Andersom was Nederland na India en Spanje in 2019 de 3^e exportbestemming van Nigeria, zie tabel 1.3.4.

35 procent van alle geïmporteerde druiven komt uit Zuid-Afrika



Zuid-Afrika op 2

Zuid-Afrika neemt na Nigeria de tweede plaats in als leverancier van goederen aan Nederland. Uit Zuid-Afrika kwam in 2020 circa 14 procent van alle Afrikaanse goederen. In 2020 was de totale import 2 procent lager dan in 2019, maar ten opzichte van 2015 groeide de import met ruim een derde. Met een import van 245 miljoen euro is Zuid-Afrika verreweg de belangrijkste leverancier van druiven. Van alle geïmporteerde druiven komt 35 procent uit Zuid-Afrika. Zuid-Afrika is eveneens een belangrijke leverancier van sinaasappelen (176 miljoen euro) en avocado's (77 miljoen euro). Van alle importlanden stond Zuid-Afrika in 2020 op de 40^e plaats. Vanuit het Zuid-Afrikaanse perspectief bekeken was Nederland in 2019 de 11^e exportbestemming, zie tabel 1.3.4.

Ivoorkust op 3

Ivoorkust heeft in rangorde de derde positie in de Nederlandse goederenimport uit Afrika. Het land levert vooral cacaobonen en halffabricaten zoals cacaomassa en cacaoboter aan de Nederlandse industrie. Als leverancier van cacaobonen is Ivoorkust met afstand het belangrijkste importland met een waarde van 1 060 miljoen euro. De import uit Ivoorkust was in 2020 14 procent hoger dan in 2019. In de afgelopen vijf jaar groeide de import met 33 procent. Omdat cacaobonen een oogstgevoelig product zijn, kunnen de prijzen van cacaobonen jaarlijks nogal schommelen. De hogere import in 2020 is volledig toe te schrijven aan een hogere importprijs voor cacaobonen. In 2020 nam Ivoorkust de 41^e positie in als goederenleverancier. Andersom was Nederland in 2019 de belangrijkste exportbestemming van Ivoorkust, zie tabel 1.3.4. Nederland is dan ook een vooraanstaande schakel in de mondiale handel in cacaobonen en halffabricaten (CBS, 2019).

Ghana op 4 en Algerije op 5

Cacaobonen zijn eveneens het belangrijkste exportproduct van Ghana. Het aandeel van cacaobonen in de Ghanese goederenexport naar Nederland was in 2020 30 procent. De waarde van de import uit Algerije fluctueert. Dat komt omdat olie en olieproducten het belangrijkste importproduct zijn. Vraag- en prijseffecten spelen hierbij een grote rol.

1.3.3 Goederenimport uit Afrika, 15 focuslanden en overige landen

	2015	2016	2017	2018	2019	2020*	Aandeel 2020
	mln euro						%
Nigeria	3 359	1 241	1 935	2 367	3 242	2 179	20
Zuid-Afrika	1 165	1 187	1 301	1 449	1 591	1 562	14
Ivoorkust	1 128	1 172	1 420	1 481	1 314	1 498	14
Ghana	621	799	829	971	756	718	7
Algerije	1 174	863	798	1 010	1 133	628	6
Marokko	420	357	387	492	580	618	6
Kenia	403	427	466	485	481	484	4
Egypte	286	283	393	355	529	425	4
Tunesië	176	163	174	220	215	196	2
Mozambique	83	113	165	102	134	155	1

1.3.3 Goederenimport uit Afrika, 15 focuslanden en overige landen (vervolg)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020*	Aandeel 2020
	mln euro						%
Ethiopië	242	314	233	138	111	128	1
Oeganda	86	84	76	77	68	58	1
Tanzania	60	51	54	58	63	53	0
Senegal	31	33	42	44	69	41	0
Rwanda	1	1	4	4	5	6	0
Overige landen ¹⁾	2 375	1 678	1 748	1 817	1 905	2 133	20
Totaal	11 611	8 764	10 025	11 069	12 196	10 881	100

¹⁾ In bijlage van dit hoofdstuk staat in tabel 1.9.2 een overzicht van de import uit alle Afrikaanse landen.

* voorlopige cijfers

Binnen de groep van overige landen hebben Kameroen en Gabon in tabel 1.3.3 een belangrijk aandeel in de import uit Afrika en behoren ze tot de belangrijkste tien importlanden. Uit Kameroen werd in 2020 voor 656 miljoen euro aan goederen geïmporteerd. De importstroom uit Kameroen bestond vooral uit olie en cacaobonen. De import uit Gabon bedroeg 289 miljoen euro en bestond vrijwel uitsluitend uit olie.

Vanuit Afrikaans oogpunt is Zuid-Afrika de belangrijkste goederenexporteur van het Afrikaanse continent. Uit tabel 1.3.4 blijkt dat Zuid-Afrika in 2019 voor 80,4 miljard euro goederen wereldwijd exporteerde. Samen met Zuid-Afrika vormen Nigeria en Algerije de top-3. De export van deze landen is respectievelijk 55,9 en 32,0 miljard euro. Opvallend is dat 9 van de 15 focuslanden een niet-Afrikaanse partner als belangrijkste exportbestemming hebben. Tijdens de "Scramble for Africa", rond 1885, werd het continent opgedeeld door Europese koloniale grootmachten. Nu, ruim 135 jaar later, lijkt er een nieuwe strijd om het continent te zijn losgebarsten. Deze keer zijn het China, Turkije, de Verenigde Staten en Europa die allemaal concurreren om economische belangen en invloed. De nieuwe "Scramble for Africa" is anders dan de vorige. Het gaat nu niet om grondgebied, koloniën of protectoraten, maar er wordt gekeken naar de beste handelsrelaties en betaalbare arbeidskrachten (D'Haens, 2018; Evofenedex, 2019). Nederland is voor de export van Ivoorkust, Nigeria en Kenia bijzonder belangrijk, zo blijkt uit tabel 1.3.4.

1.3.4 Afrikaanse goederenexport, 15 focuslanden: belangrijkste exportpartners en positie Nederland, 2019

	Export	Partner 1	Partner 2	Partner 3	Positie NL
	mld euro				
Zuid-Afrika	80,4	China	Duitsland	VS	11
Nigeria	55,9	India	Spanje	Nederland	3
Algerije	32,0	Italië	Frankrijk	Spanje	6
Egypte	25,9	VS ¹⁾	VAE ¹⁾	Turkije ¹⁾	21 ¹⁾
Marokko	26,0	Spanje	Frankrijk	Italië	8
Ghana	14,0	China	Zwitserland	India	5
Tunesië	13,3	Frankrijk	Italië	Duitsland	9
Ivoorkust	11,3	Nederland	VS	Frankrijk	1
Kenia	5,2	Oeganda	VS	Nederland	3
Senegal	3,7	Mali	Zwitserland	India	18

1.3.4 Afrikaanse goederenexport, 15 focuslanden: belangrijkste exportpartners en positie Nederland, 2019 (vervolg)

	Export	Partner 1	Partner 2	Partner 3	Positie NL
Mozambique	4,1	Zuid-Afrika	India	China	5
Tanzania	4,5	Rwanda ²⁾	Kenia ²⁾	Dem. Rep. Congo ²⁾	16 ²⁾
Oeganda	3,1	Kenia ²⁾	VAE ²⁾	Zuid-Soedan ²⁾	7 ²⁾
Ethiopië	2,5	China ²⁾	Saoedi-Arabië ²⁾	VS ²⁾	23 ²⁾
Rwanda	1,0	Dem. Rep. Congo	VAE	Oeganda	20

Bron: UNCTAD (omgerekend in euro) en UN-Comtrade; 2019, tenzij anders vermeld.

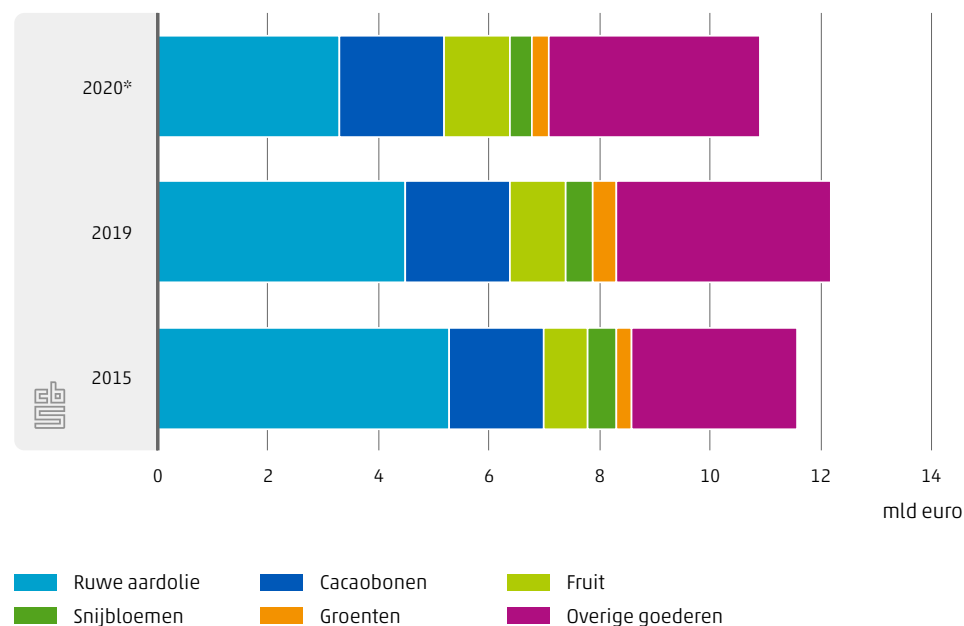
¹⁾ Data uit 2017.

²⁾ Data uit 2018.

Welke goederen importeert Nederland uit Afrika?

De Nederlandse import van goederen uit Afrika was in 2020 goed voor 10,9 miljard euro. Het Afrikaanse continent is rijk aan grondstoffen. Zoals blijkt uit figuur 1.3.5, domineren grondstoffen het importpakket. De prijzen die betaald worden voor grondstoffen kunnen door verschillende oorzaken door de jaren heen sterk verschillen. Het is daarom uiterst moeilijk om specifiek bij Afrika de ontwikkelingen van de importwaarde als maatstaf van de ingevoerde grondstoffen te nemen.

1.3.5 Nederlandse import uit Afrika



* voorlopige cijfers

Uit figuur 1.3.5 en tabel 1.3.6 blijkt dat ruwe aardolie en cacaobonen samen goed zijn voor bijna de helft van de Nederlandse import uit Afrika. De invoerwaarde van ruwe aardolie is in 2020 sterk afgenomen in vergelijking met 2019 en 2015 (respectievelijk –27 procent en –38 procent). Circa 17 procent (3 286 miljoen euro) van alle door Nederland geïmporteerde ruwe aardolie is afkomstig uit Afrika. Hiervan neemt Nigeria ongeveer de helft voor haar rekening. Verder voert Nederland ook olie in uit Algerije, Angola en Kameroen.

De Amsterdamse haven is een van de grootste cacaoclusters ter wereld: van opslag tot productie van cacao- en chocoladeproducten. De haven heeft uitstekende achterlandverbindingen via binnenvaart, spoor, weg en lucht voor het transport van cacao (Port of Amsterdam, z.d.; Creemers et al., 2021a). In 2020 importeerde Nederland voor 2 111 miljoen euro aan cacaobonen. Hiervan was 92 procent afkomstig uit Afrika. Geïmporteerde bonen worden grotendeels in Nederland verwerkt tot chocolade en halffabricaten zoals cacaopasta, cacaoboter en cacaopoeder. Er gaat veel halffabricaat naar onze buurlanden om er bijvoorbeeld chocolade van te maken.

Na olie en cacaobonen levert Afrika veel fruit aan Nederland. In 2020 ging het om 1 230 miljoen euro, bijna 20 procent meer dan in 2019. Van al het door Nederland geïmporteerde fruit is 18 procent afkomstig uit Afrika. Nederland importeert vooral veel druiven (283 miljoen euro), sinaasappels (277 miljoen euro) en avocado's (153 miljoen euro) uit Afrika.

Bijna de helft van alle door Nederland geïmporteerde snijbloemen komen uit Afrika. Nederlandse handelaren importeerden in 2020 voor 446 miljoen euro uit Afrika. Vooral Kenia is een belangrijke leverancier: in 2020 was de import van snijbloemen uit Kenia 290 miljoen euro, waarvan 80 procent rozen.

Afrika is voor Nederland een relatief belangrijke leverancier van ruw aluminium met een importaandeel van 10 procent. Nederland haalt vooral veel aluminium uit Mozambique.

Omdat het palet aan importgoederen grotendeels bestaat uit producten die gevoelig zijn voor prijseffecten is het uiterst lastig om de import uit Afrika door de jaren heen met elkaar te vergelijken.

1.3.6 Nederlandse import uit Afrika, belangrijkste goederen

	2015	2016	2017	2018	2019	2020*	Aandeel 2020
	mln euro						%
Ruwe aardolie	5 280	2 159	3 236	3 752	4 496	3 286	17
Cacaobonen	1 673	2 053	1 767	1 937	1 858	1 941	92
Fruit	815	904	965	1 026	1 036	1 230	18
Snijbloemen	474	492	540	458	456	446	48
Groenten	256	278	284	312	377	345	6
Chemische producten	366	317	343	415	464	338	1
Kleding	153	160	155	182	247	245	2
Geraffineerde aardolie producten	195	230	382	435	448	241	2
Machines	241	298	224	209	148	184	0
Ruw aluminium	76	139	123	159	182	169	10
Overig	2 082	1 734	2 007	2 185	2 482	2 455	
Totaal	11 611	8 763	10 025	11 069	12 196	10 880	100

* voorlopige cijfers

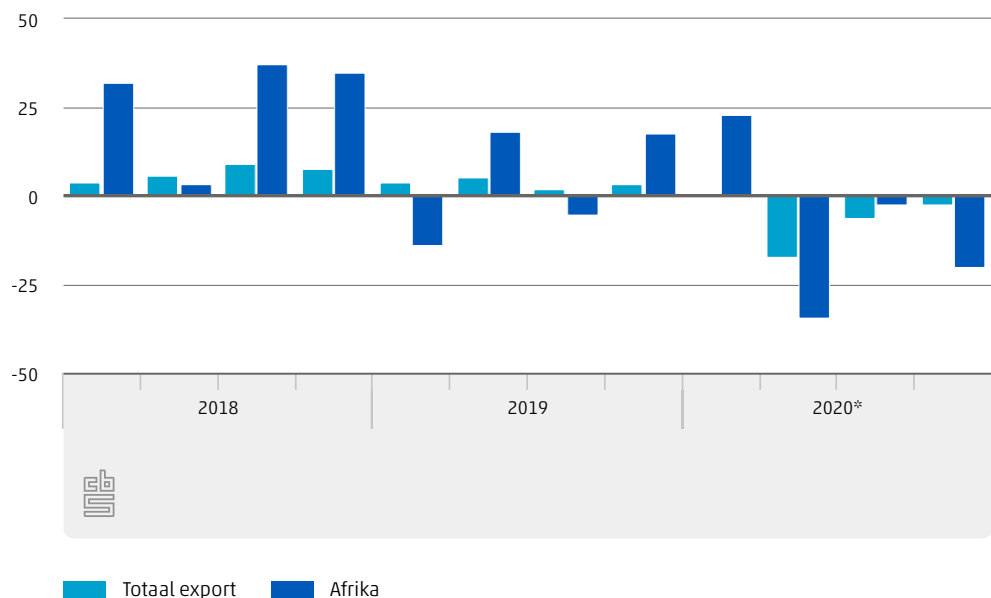
1.4 Nederlandse export van goederen naar Afrika

Nederland exporteerde in 2020 voor 15,0 miljard euro naar het Afrikaanse continent. Dat is een afname van 10 procent in vergelijking met 2019. Deze daling is, net zoals bij de importkrimp, voor een belangrijk deel toe te schrijven aan de gevolgen van de coronacrisis en de lagere olieprijs. De export naar Afrika is in relatieve zin veel harder geraakt dan de totale export omdat brandstoffen een erg belangrijk onderdeel zijn van het Nederlandse exportpakket naar Afrika. Ten opzichte van 2015 groeide de export naar Afrika met 7 procent. Detailinformatie over de export van goederen van Nederlandse makelij en wederuitvoer staat vermeld in bijlage (zie tabel 1.9.3 en tabel 1.9.4).

De goederenexport naar Afrika nam in het eerste kwartaal van 2020 nog toe ten opzichte van een jaar eerder, zie figuur 1.4.1. Na de wereldwijde uitbraak van het coronavirus en de daaropvolgende maatregelen voor het bestrijden van dit virus nam de goederenhandel met Afrika in het tweede kwartaal sterk af. Als gevolg van toenemende productieactiviteiten krabbelde de export naar Afrika in het derde kwartaal weer enigszins op. In het laatste kwartaal van 2020 bleef de exportontwikkeling naar Afrika opnieuw achter bij de totale export. Dit heeft vooral te maken met de vooraanstaande positie van motorbrandstoffen in de export naar Afrika. Nederland exporteerde in het vierde kwartaal van 2020 voor 4 130 miljoen euro aan goederen naar Afrika. Dat is 20 procent minder dan in dezelfde periode een jaar eerder. De Nederlandse goederenexport had in 2020 ook last van een afnemende vraag omdat olieproducerende landen minder olie-inkomsten hadden. Daardoor ontstond er minder ruimte voor bestedingen.

1.4.1 Waarde Nederlandse goederenexport

% verandering t.o.v. een jaar eerder

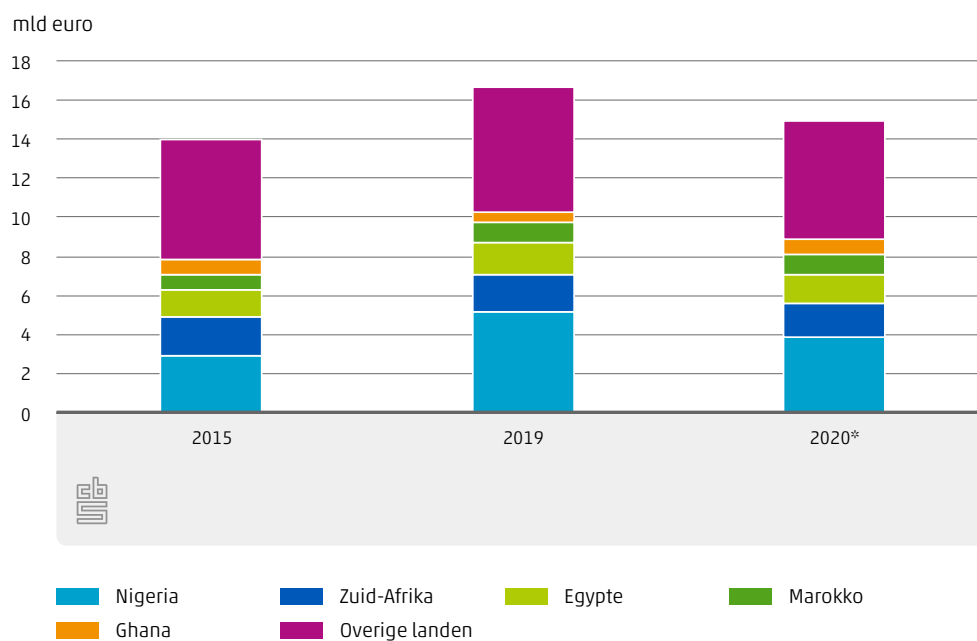


* voorlopige cijfers

Naar welke Afrikaanse landen exporteert Nederland goederen?

Uit figuur 1.4.2 blijkt dat er vooral veel Nederlandse uitvoer is naar Nigeria, Zuid-Afrika en Egypte. De export naar deze drie landen bedroeg in 2020 47 procent van de totale Nederlandse goederenexport naar Afrika.

1.4.2 Nederlandse export naar Afrika



Nigeria belangrijkste Afrikaanse exportbestemming

Zoals uit tabel 1.4.3 blijkt, is Nigeria met een export van 3 872 miljoen euro verreweg het belangrijkste Afrikaanse exportland voor Nederland. Van alle Nederlandse exportgoederen bestemd voor het Afrikaanse continent gaat meer dan een kwart naar Nigeria. Twee derde deel (2 651 miljoen euro) betreft geraffineerde aardolieproducten. Hoewel Nigeria beschikt over olie van goede kwaliteit is het niet in staat om de zelfgeproduceerde olie te raffineren. Een belangrijk deel hiervan gaat naar Nederland waar hoogwaardige olieproducten gemaakt worden. Een deel van deze olieproducten gaat als benzine en diesel terug naar Nigeria. Van alle landen was Nigeria in 2020 onze 23^e exportpartner. Vanuit Nigeriaans perspectief was Nederland in 2019 het 4^e belangrijkste land van herkomst voor import, zie tabel 1.4.4.

Zuid-Afrika op 2

Na Nigeria volgt Zuid-Afrika als tweede Afrikaanse bestemming voor Nederlandse goederen. In 2020 bedroeg de Nederlandse goederenexport naar Zuid-Afrika 1 661 miljoen euro. Dat is 14 procent minder dan in 2019 en 18 procent minder dan in 2015. Er gaat een breed scala aan producten vanuit Nederland naar Zuid-Afrika waarvan machines, zoals gespecialiseerde machines en mobiele telefoons, en chemische producten de belangrijkste zijn. Van alle

exportpartners nam Zuid-Afrika in 2020 de 41^e positie in. Een jaar eerder was Nederland het 16^e land van herkomst voor invoer van Zuid-Afrika, zie tabel 1.4.4.

Egypte op 3

Op de derde plaats van belangrijkste exportbestemmingen staat Egypte met een export van 1 509 miljoen euro. Dat is ongeveer 10 procent van alle Nederlandse goederen met bestemming Afrika. In vergelijking met 2019 daalde de export met 6 procent. Ten opzichte van 2015 nam de export naar Egypte juist met 8 procent toe. In 2020 waren medicinale en farmaceutische producten het belangrijkste exportproduct (172 miljoen euro). In rangorde staat Egypte in 2020 op de 43^e plaats. Vanuit Egyptisch oogpunt was Nederland in 2019 de 18^e importpartner, zie tabel 1.4.4.

1.4.3 Goederenexport naar Afrika, 15 focuslanden en overige landen

	2015	2016	2017	2018	2019	2020*	Aandeel 2020
	mln euro						%
Nigeria	2 937	2 320	2 506	4 205	5 247	3 872	26
Zuid-Afrika	2 034	1 874	1 879	1 943	1 941	1 661	11
Egypte	1 392	1 320	1 201	1 353	1 601	1 509	10
Marokko	849	1 019	978	1 036	1 061	952	6
Ghana	800	440	667	687	499	770	5
Senegal	337	309	402	703	821	532	4
Algerije	1 115	844	767	662	642	511	3
Kenia	283	245	308	286	290	454	3
Ivoorkust	220	163	290	330	340	334	2
Ethiopië	82	122	163	230	239	255	2
Tunesië	271	288	285	329	318	252	2
Tanzania	120	108	86	100	120	149	1
Oeganda	50	55	57	69	60	95	1
Mozambique	34	35	45	76	97	46	0
Rwanda	23	19	22	32	19	20	0
Overige landen ¹⁾	3 467	2 622	3 112	4 057	3 430	3 596	24
Totaal	14 013	11 781	12 768	16 097	16 723	15 008	100

¹⁾ In bijlage van dit hoofdstuk staat in tabel 1.9.2 een overzicht van de export naar alle Afrikaanse landen.

* voorlopige cijfers

Binnen de groep van overige landen in tabel 1.4.3 zijn Togo en Libië voor Nederland een belangrijke exportpartner. De export naar Togo was in 2020 1 255 miljoen euro en Togo was daarmee de 4^e exportbestemming binnen Afrika. Naar Libië, op plaats 9, ging voor 503 miljoen euro. Ongeveer de helft van de exportstroom naar Libië bestaat uit aardolieproducten.

Vanuit de Afrikaanse importkant bekeken is Zuid-Afrika van alle Afrikaanse landen het land dat verreweg de meeste goederen importeert in 2019. Nederland neemt bij de meeste van de focuslanden een bescheiden positie in. Voor China is Afrika van groot strategisch belang in de behoefte aan grondstoffen op korte en lange termijn. China investeert daarom volop in de infrastructuur van Afrika. De Chinese ijzer- en staalindustrie kampt met overcapaciteit. Afrika kan hiervan profiteren door goedkoop aan deze producten te komen. Uit tabel 1.4.4 blijkt dat China bij 11 van de 15 focuslanden inmiddels de belangrijkste leverancier van goederen is

geworden. Door de Chinese bijdrage in de ontwikkeling van de infrastructuur krijgt China toenemende invloed in sectoren als energie, telefonie en internet (D'Haens, 2018).

1.4.4 Afrikaanse goederenimport, 15 focuslanden: belangrijkste importpartners en positie Nederland, 2019

	Import	Partner 1	Partner 2	Partner 3	Positie NL
	mld euro				
Zuid-Afrika	96,1	China	Duitsland	VS	16
Egypte	63,3	China	VS	Saoedi-Arabië	18
Nigeria	49,4	China	India	VS	4
Marokko	45,3	Spanje	Frankrijk	China	14
Algerije	37,5	China ¹⁾	Frankrijk ¹⁾	Italië ¹⁾	13 ¹⁾
Tunesië	19,3	Italië	Frankrijk	China	21
Kenia	15,8	China ²⁾	India ²⁾	VAE ²⁾	14 ²⁾
Ethiopië	13,0	China	VS	India	14
Ghana	12,0	China	VS	VK	13
Ivoorkust	9,4	China	Nigeria	Frankrijk	7
Tanzania	8,4	China	India	VAE	19
Senegal	7,3	Frankrijk ²⁾	China ²⁾	België ²⁾	4 ²⁾
Mozambique	6,8	Zuid-Afrika ²⁾	China ²⁾	VAE ²⁾	9 ²⁾
Oeganda	6,7	China	India	VAE	15
Rwanda	2,4	China	India	Kenia	30

Bron: UNCTAD (omgerekend in euro) en UN-Comtrade; 2019, tenzij anders vermeld.

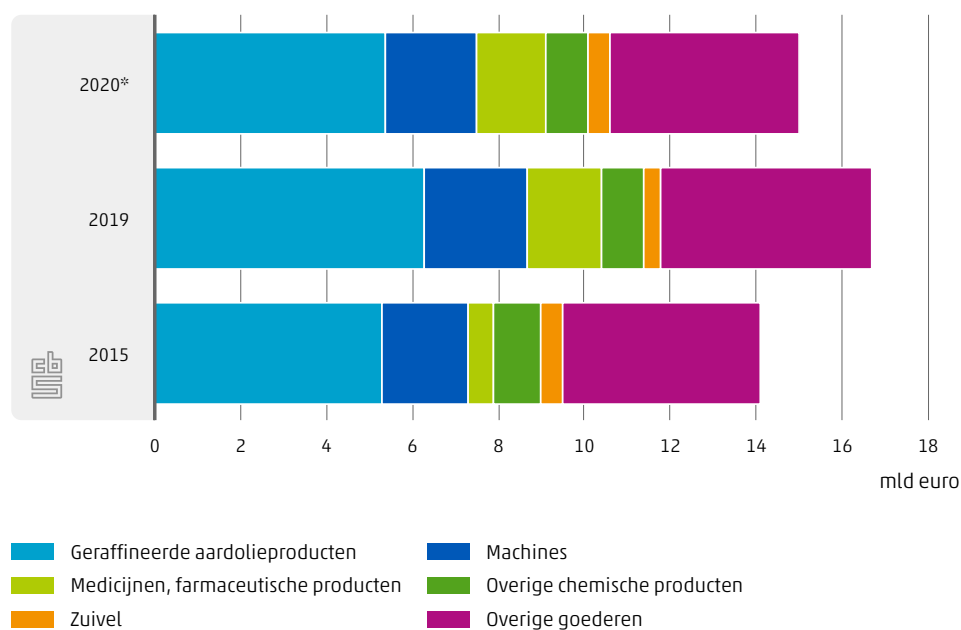
¹⁾ Data uit 2017.

²⁾ Data uit 2018.

Welke goederen exporteert Nederland naar Afrika?

De goederenexport naar Afrika kwam in 2020 uit op 15,0 miljard euro. Uit figuur 1.4.5 blijkt dat 36 procent van de goederenexport bestond uit geraffineerde aardolieproducten zoals benzine en diesel. De exportprijs van deze brandstoffen daalde in 2020 met tientallen procenten. Dat verklaart voor een groot deel de lagere afzetwaarde van deze producten naar het Afrikaanse continent.

1.4.5 Nederlandse export naar Afrika



* voorlopige cijfers

Tabel 1.4.6 toont dat Afrika een belangrijk afzetgebied is voor de door Nederland uitgevoerde geraffineerde aardolieproducten. Het gaat hierbij vooral om benzine en diesel (samen goed voor 3 893 miljoen euro) met als bestemming Nigeria en Togo. In 2019, het jaar vóór de coronapandemie, maakten benzine en diesel naar deze twee landen nog 46 procent uit van de totale export naar Afrika.

2,6 procent van de export van melkpoeder gaat naar Senegal, Mauritanië en Guinee



Vergeleken met het Afrikaanse exportbelang van 3,1 procent, is het Afrikaanse continent vooral voor melkpoeder (met een marktaandeel van 8 procent) en vis (met een marktaandeel van 9 procent) een belangrijke afzetmarkt. Er gaat vooral veel vis naar Nigeria, zoals haring (68 miljoen euro) en wijting (63 miljoen euro). Verder is Egypte een belangrijk afzetgebied voor Nederlandse haring (40 miljoen euro) en makreel (35 miljoen euro). Nederland exporteert garnalen naar Marokko (79 miljoen euro). Nadat deze gepeld zijn, gaan deze garnalen weer terug naar Nederland voor consumptie. Nederland exporteert melkpoeder vooral naar Senegal, Mauritanië en Guinee (samen 73 miljoen euro). Bovengemiddeld belangrijk is Afrika ook voor de Nederlandse export van medicijnen en zuivelproducten zoals melk en kaas. Van de totale Nederlandse export van deze twee goederensoorten heeft 5 procent het Afrikaanse continent als bestemming.

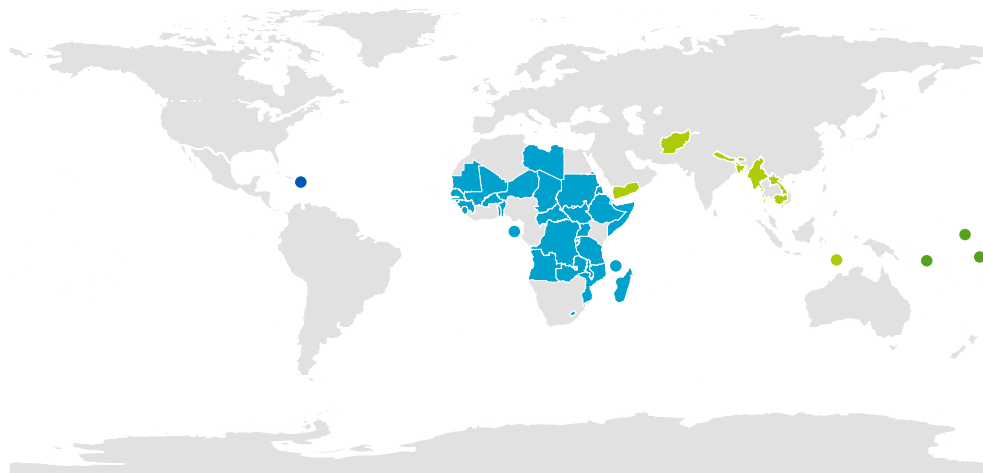
1.4.6 Nederlandse export naar Afrika, belangrijkste goederen

	2015	2016	2017	2018	2019	2020*	Aandeel 2020
	mln euro						%
Geraffineerde aardolie producten	5 284	3 922	3 925	6 349	6 334	5 356	18
Machines	2 025	1 921	2 117	2 317	2 352	2 105	2
Medicijnen, farmaceutische producten	554	479	590	1 266	1 693	1 588	5
Overige chemische producten	1 065	1 031	1 070	1 017	1 029	1 020	2
Zuivel	492	392	491	415	435	453	5
Automobielen	569	495	451	379	439	389	3
Vis	368	350	321	379	372	359	9
Groenten	326	309	306	343	314	344	3
Instrumenten en apparaten	195	228	238	299	319	313	2
Melkpoeder	199	183	200	209	205	243	8
Overig	2 936	2 470	3 059	3 123	3 231	2 838	
Totaal	14 013	11 781	12 767	16 097	16 722	15 008	100

* voorlopige cijfers

1.5 Nederlandse goederenhandel met Afrikaanse Least Developed Countries

1.5.1 Least Developed Countries naar continent



In de vorige twee paragrafen van dit hoofdstuk lag de nadruk vooral op de 15 focuslanden. Van deze groep behoren negen landen tot de economisch sterkere landen. Afrika telt 59 landen; van de resterende 50 landen behoren er 33 tot de zogenaamde "Least Developed Countries" (LDC's, zie figuur 1.5.1). De overige LDC's zijn verdeeld over Azië (9 landen),

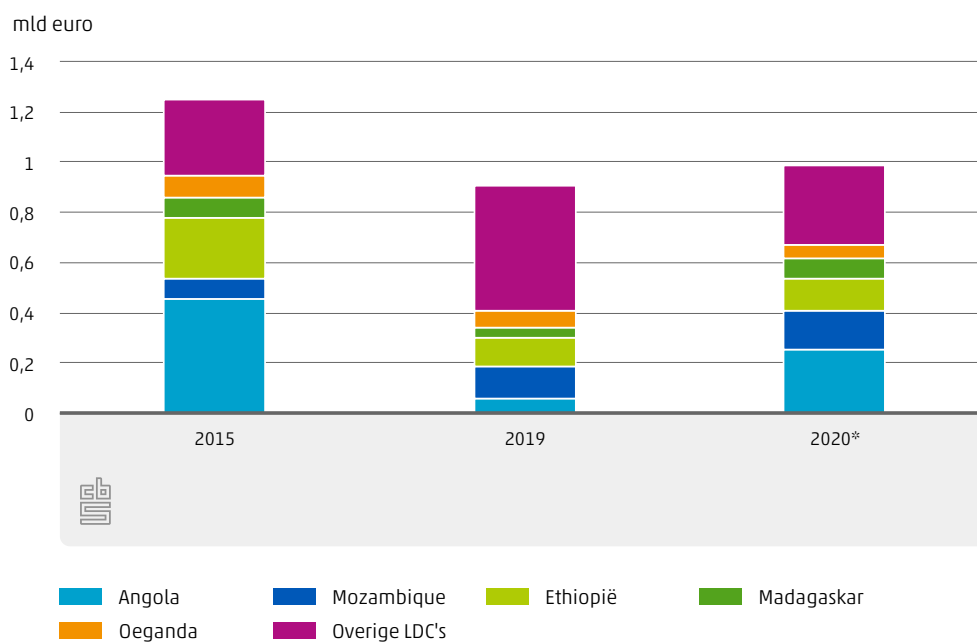
Oceanië (3 landen) en Amerika (1 land). De Nederlandse goederenhandel met deze minder ontwikkelde landen wordt in deze paragraaf toegelicht. Ook de Nederlandse handelspositie met deze landen krijgt aandacht. Tabel 1.9.1 laat zien welke Afrikaanse landen tot de LDC's behoren.

Het importaandeel van de 33 Afrikaanse LDC's in de totale import van goederen was in 2020 0,23 procent. Dat is een verbetering van 0,03 procentpunt ten opzichte van 2019. In vergelijking met vijf jaar eerder is het importaandeel met circa een derde deel gekrompen. De Nederlandse import uit de 33 Afrikaanse LDC's in 2020 is te vergelijken met de import uit IJsland. Dit land neemt als leverancier van goederen de 53^e positie in.

Uit welke Afrikaanse LDC's importeert Nederland goederen?

Nederlandse handelaren kochten in 2020 voor 992 miljoen euro goederen in Afrikaanse LDC's. Dat is 9 procent meer dan een jaar eerder. Ten opzichte van 2015 lag de import 21 procent lager. De groei ten opzichte van 2019 is opmerkelijk omdat de totale goederenimport met 8 procent daalde. De import uit Afrika daalde eveneens (-11 procent). Net als bij de totale import uit Afrikaanse landen speelt de handel in grondstoffen een dominante rol bij de import uit Afrikaanse LDC's. Hierdoor is een vergelijking van de totale import door de jaren heen nogal complex. Uit figuur 1.5.2 blijkt dat de importtoename in 2020 vooral het gevolg is van een forse importgroei uit Angola.

1.5.2 Import uit Afrikaanse Least Developed Countries



* voorlopige cijfers

Angola belangrijkste goederenleverancier

Zoals blijkt uit tabel 1.5.3 was Angola in 2020 met afstand het belangrijkste importland van Nederland als het om de groep van Afrikaanse LDC's gaat. Ruim een kwart van de import uit alle Afrikaanse LDC's komt uit Angola. De import uit Angola bestaat vrijwel uitsluitend uit

ruwe aardolie. Dat de importstroom van ruwe aardolie uit Angola zo schommelt heeft te maken met contracten die door de oliemaatschappijen over een langere periode worden afgesloten. De hogere olie-import uit Angola (194 miljoen euro) zorgde ervoor dat de totale import uit de Afrikaanse LDC's in 2020 sterk groeide. Als die hogere import uit Angola buiten beschouwing gelaten wordt dan zou in 2020 de import uit Afrikaanse LDC's niet zijn gestegen met 9 procent maar zijn afgenomen met 13 procent. De relatieve omvang van die afname ligt dan meer in lijn met de totale import afname uit Afrika (-11 procent).

Na Angola is Mozambique het tweede importland van Nederland als het om Afrikaanse LDC's gaat. De import uit Mozambique bestaat voor ruim drie kwart uit ruw aluminium. Ethiopië, het derde importland, is voor Nederland erg belangrijk als leverancier van snijbloemen. Circa 80 procent van de totale import uit Ethiopië bestaat uit snijbloemen. Madagaskar en Oeganda, het 4^e en 5^e Afrikaanse LDC, zijn voor Nederland erg belangrijk als leveranciers van specerijen en kobalt (Madagaskar) en snijbloemen (Oeganda).

1.5.3 Goederenimport uit Afrikaanse Least Developed Countries

	2015	2016	2017	2018	2019	2020*
	mln euro					
Angola	463	156	5	27	59	253
Mozambique	83	113	165	102	134	155
Ethiopië	242	314	233	138	111	128
Madagaskar	84	56	60	58	43	81
Oeganda	86	84	76	77	68	58
Overige LDC's Afrika ¹⁾	300	355	490	644	499	317
Totaal LDC's Afrika	1 257	1 077	1 029	1 048	914	992
Import Afrika	11 611	8 763	10 025	11 069	12 196	10 881
Totale import	372 193	368 861	408 885	441 275	459 893	424 034

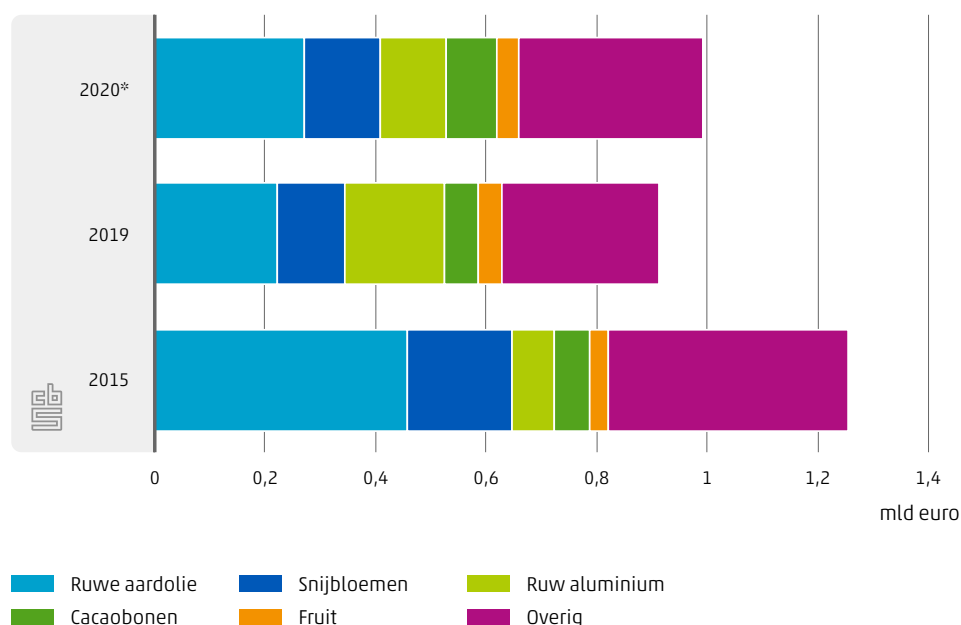
¹⁾ Overige 28 LDC's in Afrika zijn Benin, Burkina Faso, Burundi, Centraal Afrikaanse Republiek, Comoren, Dem. Rep. Congo, Djibouti, Eritrea, Gambia, Guinee, Guinee-Bissau, Lesotho, Liberia, Malawi, Mali, Mauritanië, Niger, Rwanda, Sao Tomé en Príncipe, Senegal, Sierra Leone, Soedan, Somalië, Tanzania, Togo, Tsjaad, Zambia, Zuid-Soedan.

* voorlopige cijfers

Welke goederen importeert Nederland uit Afrikaanse LDC's?

In 2020 importeerde Nederland uit de Afrikaanse LDC's voor 992 miljoen euro aan goederen. Uit figuur 1.5.4 blijkt dat het vooral grondstoffen zijn die Nederland uit Afrika invoert. Ruwe aardolie was in 2020 het belangrijkste importproduct. Het gaat hierbij vooral om olie uit Angola.

1.5.4 Nederlandse import uit Afrikaanse LDC's



* voorlopige cijfers

Uit tabel 1.5.5 blijkt dat de belangrijkste vijf importgoederen die Nederland in 2020 haalde uit de Afrikaanse LDC's twee derde deel uitmaken van het totale importpakket dat Nederland uit deze groep landen haalt. Het importaandeel van 0,23 procent dat de Afrikaanse LDC's hebben in de totale import kan als maatstaf beschouwd worden om te beoordelen hoe belangrijk een product is voor onze import. Ruwe aardolie is het belangrijkste importproduct uit de LDC's. Op de totale import van ruwe aardolie heeft de importstroom uit de LDC's een aandeel van slechts een krappe 1,5 procent. Mozambique is binnen de groep van Afrikaanse LDC's het enige land dat ruw aluminium levert aan Nederland. Het importaandeel van ruw aluminium uit de LDC's is ongeveer 7 procent van de totale Nederlandse import. Met een aandeel van 15 procent (139 miljoen euro) leveren de Afrikaanse LDC's een grote bijdrage aan de Nederlandse import van snijbloemen. Bijna drie kwart komt uit Ethiopië.

1.5.5 Nederlandse import uit Afrikaanse LDC's, belangrijkste goederen

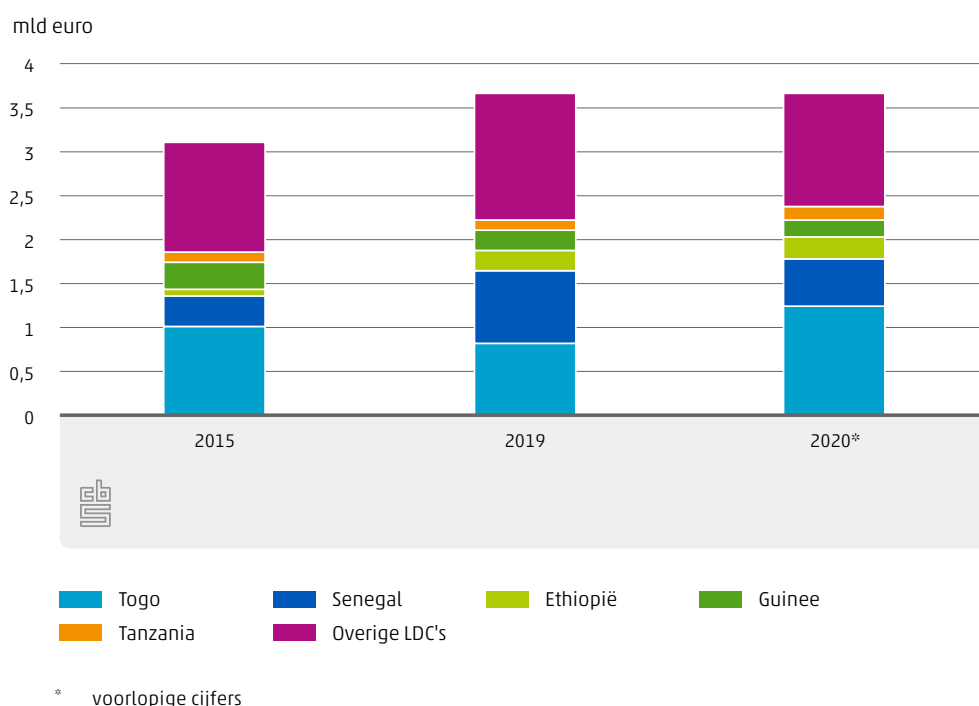
	2015	2016	2017	2018	2019	2020*
mln euro						
Ruwe aardolie	460	161	181	353	223	271
Ruw aluminium	188	183	200	130	122	139
Snijbloemen	76	139	123	159	182	119
Cacaobonen	66	127	104	67	61	92
Fruit	31	39	33	40	41	38
Overig	436	428	387	298	284	333
Totaal	1 257	1 077	1 029	1 048	913	992

* voorlopige cijfers

Naar welke Afrikaanse LDC's exporteert Nederland goederen?

In 2020 exporteerden Nederlandse exporteurs voor 3 677 miljoen euro goederen naar de Afrikaanse LDC's. Ook in 2019 exporteerde Nederland voor 3 677 miljoen euro naar deze groep landen. Ten opzichte van 2015 groeide de goederenexport naar de Afrikaanse LDC's in 2020 met 18 procent. Daarmee is het groeitempo naar de Afrikaanse LDC's hoger dan dat van de totale Nederlandse goederenexport (15 procent). De LDC's hadden in 2020 een aandeel in de totale goederenexport van 0,76 procent. Dat is een verbetering van 0,05 procentpunt in vergelijking met 2019. Ten opzichte van 2015 bleef het aandeel nagenoeg onveranderd. De exportwaarde naar de 33 Afrikaanse LDC's komt vrijwel overeen met de Nederlandse export naar Hongarije dat in rangorde de 24^e exportbestemming is. Uit figuur 1.5.6 blijkt dat Togo van alle 33 Afrikaanse LDC's de belangrijkste exportbestemming is.

1.5.6 Export naar Afrikaanse Least Developed Countries



Togo belangrijkste exportbestemming

Hoewel Togo van de 33 LDC's tot de kleinere landen behoort, neemt het als afzetgebied een belangrijke positie in. In tabel 1.5.7 staat vermeld dat ruim een derde deel (1 255 miljoen euro) van de Nederlandse goederenexport naar Afrikaanse LDC's naar Togo gaat. Ten opzichte van 2019 groeide de export met 51 procent en in vergelijking met 2015 was er een toename van 22 procent. De totale goederenexport naar Togo bestaat voor circa 90 procent uit benzine en diesel. Togo beschikt met Lomé over een moderne haven die gespecialiseerd is in de overslag van olieproducten. Als doorvoerhaven is Togo erg belangrijk voor het achterland zoals Ghana, Burkina Faso en Benin. Vanuit het Togolese perspectief staat Nederland als invoerland op de 5^e positie (gebaseerd op gegevens van UN-Comtrade). Het belangrijkste invoerland van Togo is China. Daarna volgen Frankrijk en de Verenigde Staten.

Na Togo volgt Senegal als belangrijkste exportgebied voor Nederland van de Afrikaanse LDC's. Nederland exporteert naar Senegal vooral benzine en diesel, maar ook groenten en melkpoeder. Daarna volgt Ethiopië, waar eveneens veel brandstoffen naar toe gaan. Naar Guinee en Tanzania gaan hoofdzakelijk medicijnen.

1.5.7 Goederenexport naar Afrikaanse Least Developed Countries

	2015	2016	2017	2018	2019	2020*
	mln euro					
Togo	1 027	797	972	1 651	829	1 255
Senegal	337	309	402	703	821	532
Ethiopië	82	122	163	230	239	255
Guinee	304	337	410	281	224	190
Tanzania	120	107	86	100	120	149
Overige LDC's Afrika	1 253	1 007	1 229	1 460	1 445	1 296
Totaal LDC's Afrika	3 123	2 679	3 263	4 425	3 677	3 677
Export Afrika	14 013	11 781	12 767	16 097	16 722	15 008
Totale export	418 982	423 228	467 434	497 874	515 264	481 847

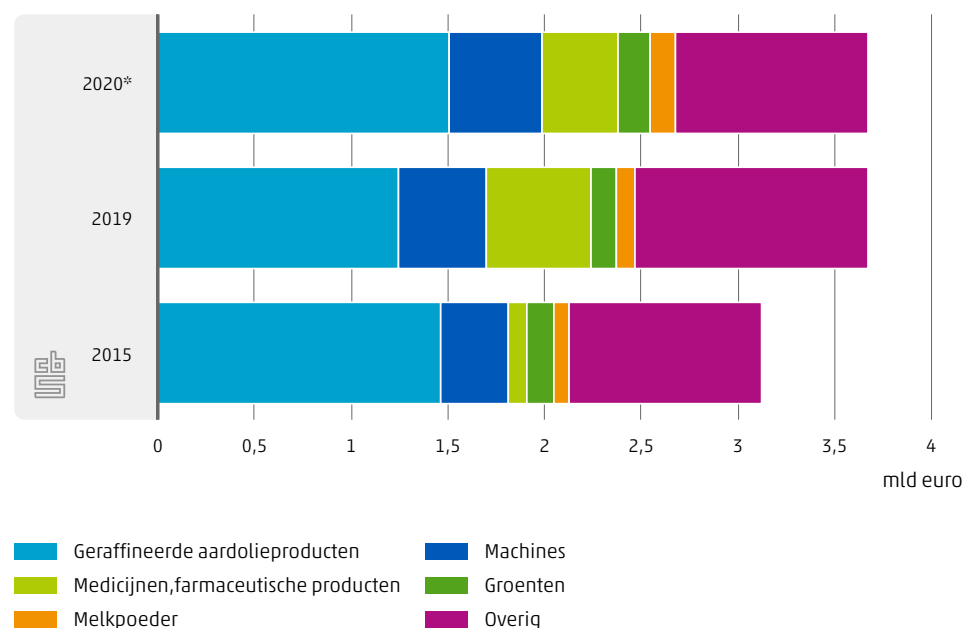
¹⁾ Overige 28 LDC's in Afrika zijn Angola, Benin, Burkina Faso, Burundi, Centraal Afrikaanse Republiek, Comoren, Dem. Rep. Congo, Djibouti, Eritrea, Gambia, Guinee-Bissau, Lesotho, Liberia, Madagaskar, Malawi, Mali, Mauritanië, Mozambique, Niger, Oeganda, Rwanda, Sao Tomé en Príncipe, Sierra Leone, Soedan, Somalië, Tsjaad, Zambia, Zuid-Soedan.

* voorlopige cijfers

Welke goederen exporteert Nederland naar Afrikaanse LDC's?

De Nederlandse goederenexport naar de 33 Afrikaanse LDC's was in 2020 3 677 miljoen euro. Uit figuur 1.5.8 blijkt dat ruim 40 procent van de export bestaat uit geraffineerde brandstoffen.

1.5.8 Nederlandse export naar Afrikaanse LDC's



* voorlopige cijfers

Tabel 1.5.9 toont aan dat de vijf belangrijkste goederen samen goed waren voor bijna drie kwart van de export naar Afrikaanse LDC's. Van de vijf genoemde goederen uit dit exportpakket gaat het vooral om geraffineerde aardolieproducten met een aandeel van 41 procent. Het exportaandeel van geraffineerde aardolieproducten van de Afrikaanse LDC's in de totale export van geraffineerde aardolieproducten is 5 procent. Dat is beduidend hoger dan het gemiddelde aandeel van 0,76 procent dat de Afrikaanse LDC's hebben in de totale Nederlandse goederenexport. Na olieproducten zijn machines een belangrijk importproduct van de 33 Afrikaanse LDC's. Nederland exporteerde in 2020 voor 480 miljoen euro machines. De export van machines naar deze groep landen neemt in de totale Nederlandse exportstroom van machines een bescheiden positie in. Het exportaandeel is slechts 0,4 procent. Voor de Nederlandse export van melkpoeder zijn de Afrikaanse LDC's wel een belangrijk afzetgebied. Met 126 miljoen euro maakt het 4 procent uit van de totale afzet van melkpoeder. Ook voor de exporteurs van groenten en medicijnen zijn deze Afrikaanse landen bovengemiddeld belangrijk.

1.5.9 Nederlandse export naar Afrikaanse LDC's, belangrijkste goederen

	2015	2016	2017	2018	2019	2020*
	mln euro					
Geraffineerde aardolieproducten	1 465	1 183	1 147	1 999	1 248	1 514
Machines	353	353	441	486	458	480
Medicijnen, farmaceutische producten	93	77	156	493	535	387
Groenten	141	153	136	165	137	173
Melkpoeder	80	78	97	95	93	126
Overig	992	834	1 286	1 187	1 207	997
Totaal	3 123	2 679	3 263	4 425	3 677	3 677

* voorlopige cijfers

1.6 Belang van Afrika voor Nederlandse dienstenhandel

Vergeleken met de Nederlandse goederenhandel is de rol van Afrika in de dienstenhandel aanzienlijk kleiner. Het belang van Afrika in de totale Nederlandse import van diensten is sinds 2014 stabiel gebleven en schommelt tussen 0,8 en 1,0 procent. Het aandeel van Afrika in de totale Nederlandse uitvoerwaarde kent een minder stabiel patroon. Sinds 2016 daalt het relatieve belang van Afrika als leverancier van diensten en bereikte in 2019 zelfs de laagste waarde sinds 2014.

0,8 procent uit Afrika versus 58 procent uit Europa

Van de in totaal 237 miljard euro aan Nederlandse diensteninvoer kwam slechts 0,8 procent (1,9 miljard euro) uit Afrika. Denk hierbij aan reisverkeer (bijvoorbeeld de uitgaven van Nederlandse toeristen en zakelijke reizigers tijdens verblijf in of bezoek aan Afrika), zakelijke dienstverlening (bijvoorbeeld marktonderzoek of accountancydiensten) en vervoersdiensten (bijvoorbeeld een vlucht met een Afrikaanse luchtvaartmaatschappij naar een Egyptische

badplaats) als belangrijkste dienstesoorten. Het Afrikaanse importaandeel staat in schril contrast met de 58 procent van de Nederlandse dienstenimport uit Europese landen. Het continent Afrika deed het als leverancier van diensten in 2019 net iets beter dan Canada, onze 20^e importpartner. Ruim een derde van de ingevoerde diensten uit Afrika was afkomstig van Marokko en Egypte.

1,3 procent naar Afrika versus 70 procent naar Europa

De dienstenhandel met Afrika bedroeg in 2019 ongeveer 1,3 procent van de totale Nederlandse export van diensten, goed voor een waarde van 3,3 miljard euro. Nederland exporteerde daarmee in 2019 vrijwel evenveel diensten naar Afrika als naar Luxemburg, de 18^e exportpartner. Ook de Nederlandse dienstenuitvoer is sterk gericht op de Europese markt: 70 procent van de Nederlandse exportwaarde van diensten ging in 2019 naar Europese landen. De samenstelling van de Nederlandse uitvoer van diensten naar Afrika is vergelijkbaar met het doorsnee dienstenexportpakket. Denk hierbij vooral aan zakelijke dienstverlening, vervoersdiensten, het gebruik van intellectueel eigendom en telecommunicatie en computerdiensten.

1.7 Samenvatting en conclusie

Afrika is als handelspartner voor Nederland met een importaandeel van 2,6 procent in 2020 heel beperkt. De afgelopen vijftig jaar bleef het groeitempo van de goederenimport uit Afrika achter bij het totaal. Toch is Afrika erg belangrijk voor de Nederlandse consument en de Nederlandse industrie als leverancier van grondstoffen. Afrika beschikt over een breed scala aan grondstoffen zoals olie, cacaobonen, bloemen, fruit en groenten. Meer dan 86 procent van de Nederlandse goederenimport uit Afrika bestaat uit grondstoffen van Afrikaanse bodem.

Nederland importeerde in 2020 voor 10,9 miljard euro aan goederen uit Afrika. De belangrijkste importpartner voor de Nederlandse markt is Nigeria, op grote afstand gevolgd door Zuid-Afrika, Ivoorkust, Ghana en Algerije. Deze vijf landen nemen 60 procent van de Nederlandse goederenimport uit Afrika voor hun rekening. De belangrijkste importgoederen uit Afrika zijn ruwe aardolie, cacaobonen, fruit, snijbloemen en aluminium.

Ook als exportbestemming speelt Afrika voor de Nederlandse goederenhandel eveneens een bescheiden rol. Het aandeel in de totale export bedroeg de afgelopen tien jaar gemiddeld net iets meer dan 3 procent. Toch beschikt Nederland over goederen die Afrika graag importeert: olieproducten zoals benzine en diesel, machines, zuivel, medicijnen en andere chemische producten.

De Nederlandse export naar Afrika bedroeg in 2020 15,0 miljard euro. Nigeria is veruit de belangrijkste exportmarkt. Daarna volgen Zuid-Afrika, Egypte, Marokko en Ghana. Ruim 59 procent van de Nederlandse export naar Afrika gaat naar deze vijf landen.

De 33 Afrikaanse "Least Developed Countries" hebben een bescheiden positie in de goederenhandel met Afrika. Deze groep landen nam in 2020 9 procent van de Afrikaanse export naar Nederland voor hun rekening. Andersom was het aandeel van deze landen in de Nederlandse export naar Afrika bijna een kwart.

Vergeleken met de Nederlandse goederenhandel is de rol van Afrika in de dienstenhandel aanzienlijk kleiner. Zo bedroeg de Nederlandse invoer van diensten uit Afrika in 2019 1,9 miljard euro en exporteerde Nederland in datzelfde jaar ter waarde van 3,3 miljard euro diensten naar het Afrikaanse continent. Voor de handel van diensten focust Nederland vooral op Europese handelspartners.

1.8 Data en methoden

Dit hoofdstuk beschrijft de goederen- en dienstenhandel tussen Nederland en Afrika. Hierbij ligt de nadruk op de handel met 15 focuslanden zoals in de Afrika-strategie van VNO-NCW en MKB-Nederland terug te vinden zijn: Algerije, Egypte, Ethiopië, Ghana, Ivoorkust, Kenia, Marokko, Mozambique, Nigeria, Oeganda, Rwanda, Senegal, Tanzania, Tunesië en Zuid-Afrika (VNO-NCW en MKB-Nederland, 2019).

Verder wordt ook de handel met de 44 andere landen beschouwd waarbij bijzondere aandacht voor 33 minder ontwikkelde landen (Least Developed Countries) volgens de definitie van de Verenigde Naties.

In dit hoofdstuk is veel gebruik gemaakt van de handelsgegevens van het CBS. Verder is gebruik gemaakt van cijfers van internationale databronnen van de Europese Unie (Eurostat), Verenigde Naties (UNCTAD en UN-Comtrade), Wereldhandelsorganisatie (WTO) en Wereldbank. Deze laatste organisatie is het grootste instituut ter wereld op het gebied van ontwikkelingssamenwerking. Het belangrijkste doel van de Wereldbank is het bestrijden van armoede in de wereld. Er bestaan helaas grote cijfermatige verschillen in de uitkomsten van bovengenoemde organisaties. Dat heeft deels te maken met verschillende concepten maar ook met asymmetrieën (Creemers et al., 2021b). Daarom is besloten dit hoofdstuk grotendeels te baseren op cijfers van het CBS.

1.9 Bijlage: additionele tabellen

1.9.1 Overzicht Afrikaanse landen

	Regio	Focusland	Overig	LDC
Algerije	Noord		ja	
Angola	Centraal		ja	ja
Benin	West		ja	ja
Botswana	Zuid		ja	
Brits gebied in de Indische Oceaan	-		ja	
Burkina Faso	West		ja	ja
Burundi	Oost		ja	ja
Centraal-Afrikaanse Republiek	Centraal		ja	ja
Ceuta	-		ja	

1.9.1 Overzicht Afrikaanse landen (vervolg)

	Regio	Focusland	Overig	LDC
Comoren	Oost		ja	ja
Congo	Centraal		ja	ja
Congo (Democratische Republiek)	Centraal		ja	
Djibouti	Oost		ja	ja
Egypte	Noord	ja		
Equatoriaal-Guinea	Centraal		ja	
Eritrea	Oost		ja	ja
Ethiopië	Oost	ja		ja
Gabon	Centraal		ja	
Gambia	West		ja	ja
Ghana	West	ja		
Guinee	West		ja	ja
Guinee-Bissau	West		ja	ja
Ivoorkust	West	ja		
Kaapverdië	West		ja	
Kameroen	Centraal		ja	
Kenia	Oost	ja		
Lesotho	Zuid		ja	ja
Liberia	West		ja	ja
Libië	Noord		ja	
Madagaskar	Oost		ja	ja
Malawi	Oost		ja	ja
Mali	West		ja	ja
Marokko	Noord	ja		
Mauritanië	West		ja	ja
Mauritius	Oost		ja	
Melilla	-		ja	
Mozambique	Oost	ja		ja
Namibië	Zuid		ja	
Niger	West		ja	ja
Nigeria	West	ja		
Oeganda	Oost	ja		ja
Rwanda	Oost	ja		ja
Sao Tomé en Príncipe	Centraal		ja	ja
Senegal	West	ja		ja
Seychellen	Oost		ja	
Sierra Leone	West		ja	ja
Sint-Helena, Ascension en Tristan da Cunha	West		ja	
Soedan	Noord		ja	ja
Somalië	Oost		ja	ja
Swaziland	Zuid		ja	
Tanzania	Oost	ja		ja
Togo	West		ja	ja
Tsjaad	Centraal		ja	ja
Tunesië	Noord	ja		
West-Sahara	-		ja	
Zambia	Oost		ja	ja
Zimbabwe	Oost		ja	

1.9.1 Overzicht Afrikaanse landen (vervolg)

	Regio	Focusland	Overig	LDC
Zuid-Afrika	Zuid	ja		
Zuid-Soedan	-		ja	ja

1.9.2 Goederenhandel met alle Afrikaanse landen

	Import			Export		
	2015	2019	2020*	2015	2019	2020*
	mln euro					
Algerije	1 174	1 133	628	1 115	641	511
Angola	463	59	253	229	145	152
Benin	4	10	6	125	74	89
Botswana	1	6	2	10	4	6
Brits gebied in de Indische Oceaan	0	0		0	0	0
Burkina Faso	9	11	16	72	78	83
Burundi	0	0	0	12	6	6
Centraal-Afrikaanse Republiek	0	0	0	10	21	14
Ceuta	30	17	17	30	17	17
Comoren	2	1	1	3	4	3
Congo	23	104	120	105	51	57
Congo (Democratische Republiek)	13	23	38	95	277	104
Djibouti	1	1	2	29	25	22
Egypte	286	529	425	1 392	1 601	1 509
Equatoriaal-Guinea	299	99	42	277	38	40
Eritrea	0	0	1	4	6	5
Ethiopië	242	111	128	82	239	255
Gabon	204	130	289	109	72	75
Gambia	1	2	1	41	51	44
Ghana	621	756	718	800	499	770
Guinee	5	16	19	304	224	190
Guinee-Bissau	1	0	0	8	21	17
Ivoorkust	1 128	1 314	1 498	220	339	334
Kaapverdië	0	0	1	81	167	57
Kameroen	321	675	656	115	123	153
Kenia	403	481	484	283	289	454
Lesotho	0	3	6	1	2	1
Liberia	29	24	23	42	48	34
Libië	545	177	112	195	532	503
Madagaskar	84	43	79	20	49	22
Malawi	11	19	9	7	25	25
Mali	9	11	9	76	96	121
Marokko	420	580	618	849	1 061	952
Mauritanië	2	1	5	101	84	71
Mauritius	61	68	65	41	52	47
Melilla	7	4	2	7	4	2
Mozambique	83	134	155	34	97	46
Namibië	89	107	212	26	34	25
Niger	0	0	0	30	43	30
Nigeria	3 359	3 241	2 179	2 937	5 247	3 872
Oeganda	86	68	58	50	60	95
Rwanda	1	5	6	23	19	20
Sao Tomé en Príncipe	0	1	2	2	7	4
Senegal	31	69	41	337	821	532
Seychellen	9	6	18	14	14	14

1.9.2 Goederenhandel met alle Afrikaanse landen (vervolg)

	Import			Export		
	2015	2019	2020*	2015	2019	2020*
mln euro						
Sierra Leone	27	33	45	54	39	60
Sint-Helena, Ascension en Tristan da Cunha	0	0	0	1	0	0
Soedan	51	153	2	84	61	83
Somalië	0	0	1	9	17	22
Swaziland	9	5	8	2	3	4
Tanzania	60	63	53	120	120	149
Togo	25	14	15	1 027	829	1 255
Tsjaad	0	2	8	29	15	49
Tunesië	176	215	196	271	318	252
West-Sahara				0	0	0
Zambia	18	34	10	40	53	59
Zimbabwe	59	65	54	14	18	16
Zuid-Afrika	1 165	1 591	1 562	2 034	1 941	1 661
Zuid-Soedan	0	0	0	21	23	11
Totaal	11 611	12 196	10 881	14 050	16 743	15 008

* voorlopige cijfers

1.9.3 Goederenexport Nederlandse makelij naar Afrika, 15 focuslanden en overige landen

	2015	2016	2017	2018	2019	2020*	Aandeel 2020
mln euro							%
Nigeria	2 461	1 855	1 666	3 048	4 287	3 038	27
Zuid-Afrika	1 383	1 259	1 167	1 125	1 159	1 071	10
Egypte	1 070	903	815	988	1 076	1 059	9
Marokko	645	760	631	733	738	705	6
Ghana	686	319	501	560	405	641	6
Senegal	246	240	323	552	535	387	3
Algerije	810	564	591	503	442	356	3
Kenia	224	181	226	153	193	330	3
Ivoorkust	191	136	219	265	273	256	2
Tunesië	174	157	180	191	229	164	1
Ethiopië	61	81	76	137	174	127	1
Tanzania	70	72	55	68	75	94	1
Oeganda	32	36	34	53	48	71	1
Mozambique	25	20	25	37	62	31	0
Rwanda	17	13	11	18	13	11	0
Overige landen	3 030	1 969	2 305	3 043	2 593	2 868	26
Totaal	11 125	8 565	8 826	11 473	12 304	11 211	100

* voorlopige cijfers

1.9.4 Goederenexport wederuitvoer naar Afrika, 15 focuslanden en overige landen

	2015	2016	2017	2018	2019	2020*	Aandeel 2020
	mln euro						%
Nigeria	476	464	840	1 157	960	834	22
Zuid-Afrika	651	615	712	818	782	591	16
Egypte	322	416	386	365	525	449	12
Marokko	205	259	347	302	322	247	6
Algerije	304	281	176	159	200	155	4
Senegal	92	69	78	151	285	145	4
Ghana	113	121	166	127	94	128	3
Ethiopië	21	41	87	93	64	128	3
Kenia	59	64	81	133	96	124	3
Tunesië	98	131	105	138	89	88	2
Ivoorkust	29	26	71	65	67	77	2
Tanzania	50	35	32	32	45	54	1
Oeganda	18	19	24	16	12	24	1
Mozambique	8	15	20	40	35	15	0
Rwanda	6	6	11	14	6	9	0
Overige landen	472	687	831	1 044	854	721	19
Totaal	2 925	3 253	3 974	4 657	4 440	3 797	100

* voorlopige cijfers

1.10 Literatuur

CBS (2019). [Nederland grootste importeur cacaobonen](#). Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Creemers, S., Jaarsma, M., Notten, T. & Rooyakkers, J. (2020). De handels- en investeringsrelatie tussen Nederland en China. In: S. Creemers, M. Jaarsma & R. Voncken (Red.), [Internationaliseringsmonitor 2020, tweede kwartaal: China](#). Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Creemers, S., Rooyakkers, J., Dahlmans, D., Ramaekers, P. & Alberda, A. P. (2021a). Agrologistiek en -transport. In: G. D. Jukema, P. Ramaekers & P. Berkhout (Red.), [De Nederlandse agrarische sector in internationaal verband – editie 2021](#). Wageningen/Heerlen/Den Haag: Wageningen Economic Research en Centraal Bureau voor de Statistiek.

Creemers, S., Franssen, L., Jaarsma, M., Ramaekers, P. & van Roekel, R. (2021b). [Bronneninventarisatie](#). Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

D'Haens, H. (2018). [China investeert \(weer\) 60 miljard in Afrika. Is het slim dat geld aan te nemen?](#)

Dorhout, A. (2020). [Waar staan Afrika en Nederland nu?](#) Clingendael Spectator.

Draper, H. (2020). Geografische dimensie van de Nederlandse goederenhandel. In: M. Jaarsma & A. Lammertsma (Red.), Nederland Handelsland 2020: export, investeringen en werkgelegenheid. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Eurostat (2021). Extra-EU trade by partner. [Dataset]. Geraadpleegd op 18 januari 2021.

Evofenedex (2019). Economische belofte komt op snelheid in Afrika. Zoetermeer.

IMF (2020). Covid-19: an unprecedented threat to development in sub-Saharan Africa. Regional Economic Outlook. Washington DC, Verenigde Staten: IMF.

Ministerie van Buitenlandse Zaken (2018). Beleidsnota Investeren in Perspectief. Den Haag.

Port of Amsterdam (z.d.) Cacao. Amsterdam.

Schoch, M. & Lakner, C. (2020). African countries show mixed progress towards poverty reduction and half of them have an extreme poverty rate above 35%. Washington, Verenigde Staten: Worldbank.

Stam, L. (2019). Afrika strategie VNO-NCW en MKB Nederland loopt vooruit op die van EU. Den Haag. VNO-NCW.

Tielens, J. (2019). Eenzijdige akkoorden. Vice Versa. Amsterdam.

UNCTAD (2019a). Selected sustainable development trends in the least developed countries – 2019. Genève, Zwitserland; United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (2019b). The Least Developed Countries Report 2019: The present and future of external development finance – old dependence, new challenges. Genève, Zwitserland: United Nations Conference on Trade and Development.

United Nations (2021). Creation of the LDC category and timeline of changes to LDC membership and criteria. New York, Verenigde Staten: United Nations.

VNO-NCW en MKB-Nederland (2019). Afrika Strategie Nederlands bedrijfsleven. Den Haag. VNO-NCW en MKB-Nederland.

World Bank (2020). Worldwide Governance Indicators. [Dataset]. Geraadpleegd op 18 februari 2021.

2 Preferentiële handel

Auteurs: Loe Franssen, Janneke Rooyakkers

279 miljoen euro werd er bespaard door het gebruik van handelspreferenties bij de import uit Afrika in 2019

10 miljoen euro aan kostenbesparing werd er gemist door de beschikbare handelspreferenties niet te gebruiken

Het voorgaande hoofdstuk beschreef de goederen- en dienstenhandel met Afrika. Dit hoofdstuk gaat in op de voorwaarden waaronder Nederland goederen uit Afrika importeert. De EU heeft verschillende unilaterale en bilaterale handelsverdragen in werking, waardoor goederen uit Afrika preferentieel Nederland ingevoerd kunnen worden. In hoeverre hier ook gebruik van gemaakt wordt en wat dat aan kostenbesparing oplevert voor Nederlandse importeurs wordt hier beschreven. Ook wordt ingegaan op de gemiste kostenbesparing door niet preferentieel te importeren en worden de gemiddelde tarieven van het importpakket uit Afrika weergegeven.

2.1 Inleiding

In het eerste hoofdstuk van deze Internationaliseringsmonitor werd de goederen- en dienstenhandel met Afrika beschreven. Dit tweede hoofdstuk richt zich op de voorwaarden waaronder de goederenimport uit Afrika binnenkomt. Voor de handel met landen buiten de Europese Unie (EU) bestaan er verschillende handelsbelemmeringen, zoals invoerrechten en quota. Handelsverdragen kunnen deze belemmeringen deels wegnemen. In welke mate dit voor import uit Afrika geldt en in hoeverre gebruik gemaakt wordt van deze mogelijkheid, staat centraal in dit hoofdstuk.

De EU heeft met verschillende Afrikaanse landen bilaterale handelsverdragen afgesloten om de handel te stimuleren en handelsbelemmeringen te verminderen. De lidstaten van de EU en het partnerland of de partnerregio geven daarmee wederzijdse toegang tot hun markt. In de handelsverdragen kunnen niet alleen tarieven verlaagd worden, ook niet-tarifaire zaken zoals eisen aan gezondheid en veiligheid kunnen gereguleerd worden om toegang tot elkaars markt te vereenvoudigen. In de vorige editie van de Internationaliseringsmonitor (Franssen & Rooyakkers, 2020) werd de werking en de voor- en nadelen van handelsverdragen beschreven, waarbij het CETA-verdrag tussen de EU en Canada geanalyseerd werd.

Naast de bilaterale vrijhandelsverdragen heeft de EU sinds 1971 ook unilaterale handelsmaatregelen voor ontwikkelingslanden in werking, waarbij het eenzijdig handelspreferenties toekent. Daarbij worden specifieke invoerrechten opgeheven voor import uit de minst ontwikkelde landen (*Least Developed Countries* ofwel LDC's)¹⁾. De preferentiële markttoegang voor specifieke producten – waarbij voor sommige landen zelfs tariefvrijstelling voor alle producten behalve wapens – is opgenomen in het *Generalised System of Preferences*, ofwel het Algemeen Preferentieel Systeem (APS). Veel Afrikaanse landen vallen onder het APS, waardoor ze hun goederen eenvoudiger kunnen exporteren naar Europa. Landen die onder APS-voorwaarden naar de EU kunnen exporteren, hoeven hun markt niet open te stellen voor preferentiële import uit de Europese Unie.

De preferentiële verdragen zijn er direct op gericht om handelsbelemmeringen te verminderen. Indirect wil Nederland economische groei in lage- en middeninkomenlanden realiseren door handel. De handel kan door unilaterale handelspreferenties zowel langs de intensieve- als langs de extensieve marge toenemen: de al bestaande handelsstromen naar

¹⁾ De "Least Developed Countries" (LDC's) is een groep van landen die de Verenigde Naties zo gedefinieerd heeft op basis van hun laag bruto binnenlands product, slechte onderwijs- en gezondheidsindicatoren en economische kwetsbaarheid. Deze groep van landen wordt elke drie jaar opnieuw vastgesteld.

de EU kunnen in omvang toenemen (intensieve marge) of nieuwe bedrijven starten met exporteren, al exporterende bedrijven breiden hun exportportefeuille uit of boren nieuwe exportbestemmingen aan (extensieve marge). Het Nederlandse (en Europese) beleid is erop gericht om door middel van handel de markttoegang van ontwikkelingslanden te vergroten, het ondernemingsklimaat te verbeteren en werkgelegenheid te creëren met overdracht van kennis en vaardigheden op een duurzame manier voor mens en milieu (Ploumen, 2013).

Dit hoofdstuk beschrijft in hoeverre Afrikaanse goederen ook daadwerkelijk onder preferentiële voorwaarden Nederland ingevoerd worden, en dus hoe de markttoegang voor import uit deze herkomstlanden is. De data geeft daarbij alleen inzicht in het preferentiegebruik met betrekking tot de export vanuit de Afrikaanse landen naar Nederland, en dus niet van de Nederlandse export naar Afrika.

Dit hoofdstuk geeft een overzicht van het preferentiegebruik bij de goederenimport uit Afrika. De volgende vragen staan daarbij centraal:

1. Welke preferentiële verdragen gelden er tussen Nederland en de Afrikaanse focuslanden²⁾ en welke voorwaarden gelden dan voor de goederenimport uit Afrika?
2. Wat zijn de gemiddelde importtarieven per Afrikaans land?
3. Voor welk deel van de import wordt ook daadwerkelijk gebruik gemaakt van die preferentiële verdragen?
4. Hoeveel bedragen de kostenbesparingen en de gemiste kostenbesparingen van de handelsverdragen?

Leeswijzer

In dit hoofdstuk staan de preferentiële handelsvoorwaarden bij de goederenimport uit Afrika centraal. In paragraaf 2.2 worden de unilaterale en bilaterale handelsverdragen tussen de EU en de Afrikaanse landen beschreven. De gemiddelde importtarieven van het importpakket van 2019 per land zijn terug te vinden in paragraaf 2.3. In paragraaf 2.4 wordt het preferentiegebruik bij de goederenimport van 2019 beschreven waarna in paragraaf 2.5 ingegaan wordt op de kostenbesparing door dit preferentiegebruik. Hierbij komen ook de verschillen in preferentiegebruik tussen bedrijven aan bod. Daarna volgt paragraaf 2.6 om het hoofdstuk te concluderen en af te sluiten.

2.2 Handelspreferenties: unilateraal en bilateraal

Landen en regio's zoals de Europese Unie (EU) werpen handelsbelemmeringen op om de eigen industrie en economie te beschermen tegen buitenlandse concurrentie. Invoerrechten op de goederenimport zijn daar een belangrijk onderdeel van. In principe heft een land of regio voor goederen uit alle andere landen hetzelfde tarief, gebaseerd op het beginsel dat er bij handel niet gediscrimineerd mag worden tussen derde landen. Dit is het *Most-Favoured Nation* (MFN) tarief. Landen kunnen daarnaast afspraken met elkaar maken om invoerrechten

²⁾ In deze Internationaliseringsmonitor staan de 15 landen uit de Afrika-strategie van VNO-NCW en MKB-Nederland centraal, te weten Algerije, Egypte, Ethiopië, Ghana, Ivoorkust, Kenia, Marokko, Mozambique, Nigeria, Oeganda, Rwanda, Senegal, Tanzania, Tunesië en Zuid-Afrika.

voor elkaar te verlagen of verwijderen. Dit kan op regionale, bilaterale of unilaterale schaal voorkomen.

Unilaterale handelsverdragen: Nigeria, Ethiopië, Senegal, Oeganda, Tanzania, Rwanda, Kenia en Mozambique

De EU kent via het Algemeen Preferentieel Systeem (APS) eenzijdig handelspreferenties toe aan ontwikkelingslanden over de hele wereld. Het APS telt momenteel drie verschillende onderdelen: te weten de algemene regeling APS, de regeling APS+ en de regeling 'alles behalve wapens', ofwel *Everything But Arms* (EBA). Middels de algemene regeling APS reduceert of heft de EU importtarieven op voor alle landen in het preferentieel systeem voor zo'n 66 procent van de goederen (Europese Commissie, 2018). Met de APS+ regeling biedt de EU tariefpreferenties aanvullend op de APS regeling aan, onder diverse voorwaarden met betrekking tot duurzame ontwikkeling. Op Kaapverdië na vallen er geen Afrikaanse landen onder de laatste regeling, waardoor APS+ in dit hoofdstuk verder buiten beschouwing blijft. Landen onder EBA kunnen al hun producten – behalve wapens en munitie – zonder tarieven en zonder quota naar de EU exporteren. EBA-status wordt enkel aan de minst ontwikkelde landen toegekend. Zes van de Afrikaanse landen die in deze Internationaliseringsmonitor besproken worden zijn te categoriseren als minst ontwikkelde landen (LDC's). Hierbij gaat het om Ethiopië, Senegal, Oeganda, Tanzania, Rwanda en Mozambique, zie ook hoofdstuk 1. Een aantal landen valt daarom zowel onder de APS als de EBA-regeling: het APS geldt voor alle ontwikkelingslanden, de EBA-regeling alleen voor de minst ontwikkelde landen.

0 procent is het preferentiële tarief
voor Least Developed Countries



Unilaterale handelspreferenties zoals APS en EBA zijn een belangrijke pijler van het ontwikkelingsbeleid van Nederland en van de EU. Het beleid is erop gericht om de lokale en regionale industrie van ontwikkelingslanden te beschermen en de economie door middel van handel te ontwikkelen, in plaats van direct geld te geven. Daarbij worden twee concrete doelen gesteld: enerzijds het vergroten van het exportvolume en daarmee de verdiensten aan de uitvoer, en anderzijds de diversificatie van de exportportefeuille zodat landen minder afhankelijk zijn van enkele exportproducten (Persson & Wilhelmsson, 2016). Handel (en dan voornamelijk export) kan op verschillende manieren een positieve impact hebben op de economie: toenemende exportverdiensten die in de economie terechtkomen; specialisatie- en schaalvoordelen; toename van productiviteit, investeringen en kapitaal; en kennis- en technologieoverdracht (Cirera et al., 2016). Wereldwijd wordt handel als onderdeel van het ontwikkelingsbeleid uitgedragen, waaronder door de Wereldhandelsorganisatie met het *Aid for Trade* initiatief (WTO, 2021).

In de literatuur worden ook al factoren benoemd die de handel, ook bij unilaterale preferenties, nog kunnen belemmeren. De complexiteit van de oorsprongsregels waardoor er niet aan kan worden voldaan, belangrijke producten die buiten de tariefpreferenties

vallen of een toename van bilaterale of multilaterale handelsliberalisering waardoor het comparatieve voordeel van unilaterale handelspreferenties afneemt, kunnen er onder andere voor zorgen dat de unilaterale preferenties niet het gewenste effect hebben (Cirera et al., 2016; Sytsma, 2021). Empirisch bewijs dat unilaterale preferenties de handel vergroten is dan ook niet eenduidig. Verschillende onderzoekers zien de export toenemen door de unilaterale verdragen (Cirera et al., 2016; Gil-Pareja et al., 2014), maar Admassu (2020) vindt dat bilaterale handelsverdragen een groter positief effect hebben op de goederenexport van Afrikaanse landen dan unilaterale handelsverdragen.

Bilaterale handelsverdragen

Naast unilaterale verdragen heeft de Europese Unie, en daarmee ook Nederland, eveneens twee soorten bilaterale handelsverdragen met een aantal van de Afrikaanse landen afgesloten: de Euro-Mediterrane Overeenkomsten met Algerije, Marokko, Egypte en Tunesië, en de Economisch Partnerschapsakkoorden (EPA) met Kenia, Mozambique, Zuid-Afrika, Ivoorkust en Ghana.

Euro-mediterrane overeenkomst: Algerije, Marokko, Egypte en Tunesië

De Euro-mediterrane overeenkomsten zijn rond het jaar 2000 als associatieovereenkomsten afgesloten met de betreffende landen. Momenteel zijn het nog bilaterale verdragen tussen de EU en de landen ten zuiden van de Middellandse Zee, maar uiteindelijk zou er een regionaal vrijhandelsgebied gevormd moeten worden tussen alle betrokken partijen. Een eerste stap hierin zijn identieke oorsprongsregels, in 2013 vastgelegd in de *Regional Convention on pan-Euro-Mediterranean preferential rules of origin* (Europese Commissie, 2020).

Economisch Partnerschapsakkoord: Kenia, Mozambique, Zuid-Afrika, Ivoorkust en Ghana

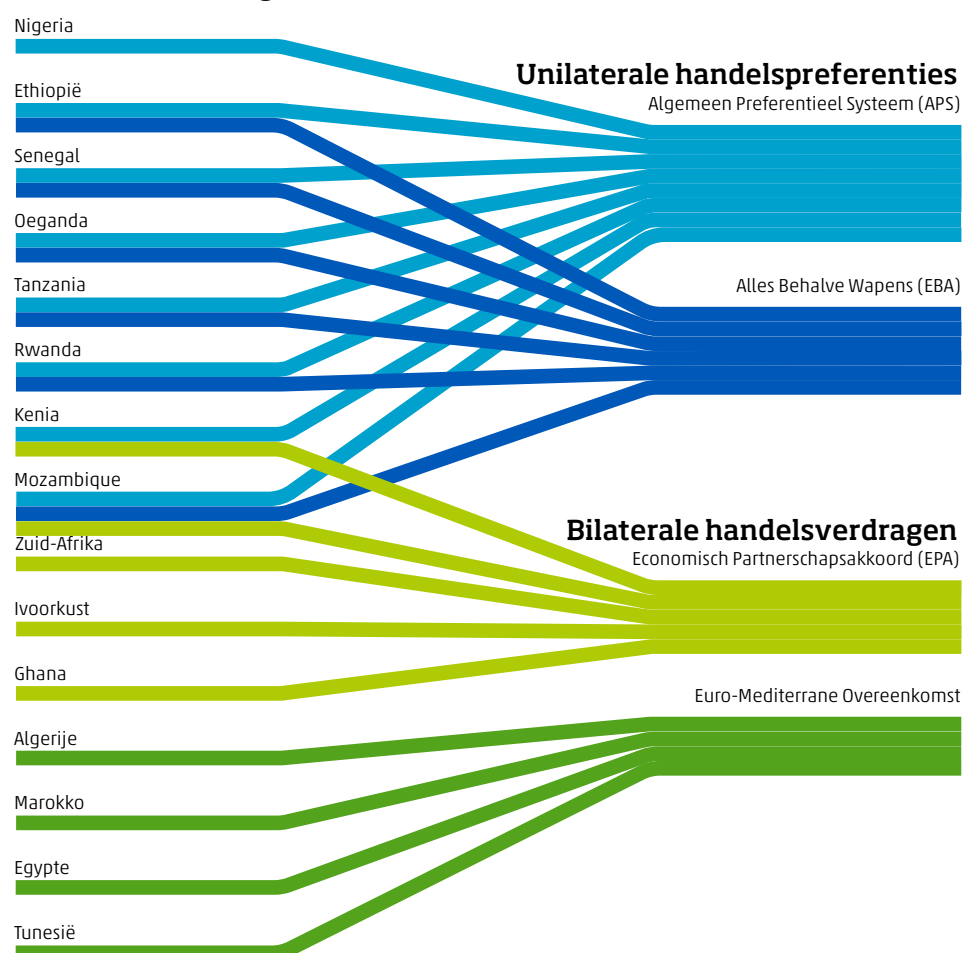
Onder de Lomé conventie (1975) genoten veel Afrikaanse landen unilaterale handelspreferenties. Deze preferenties waren ze toegekend op basis van het toenmalige ontwikkelingsniveau. Sommige landen, zoals Kenia en Nigeria, behoren inmiddels niet meer tot de Least Developed Countries (LDC's). De Wereldhandelsorganisatie (WTO) maakt geen uitzondering meer op het verbod op discriminatie (tussen handelstarieven voor landen) voor deze voormalig LDC's. Voor de LDC's maakt de WTO nog wel een uitzondering zodat ze nog aanspraak kunnen maken op de unilaterale handelspreferenties (Stender et al., 2020).

De EU sloot vervolgens in 2000 de Cotonou overeenkomst, met daarin onder andere het doel om met alle (voormalig) LDC's bilaterale of regionale handelsverdragen af te sluiten: de Europese Partnerschapsakkoorden (EPA). Door de jaren heen heeft de EU met Kenia, Mozambique, Zuid-Afrika, Ivoorkust en Ghana al EPA's afgesloten. De EPA's zijn gebaseerd op wederkerigheid, waarbij de Afrikaanse landen hun markt ook open moeten stellen voor import uit Europa. De liberalisering is echter asymmetrisch: de Afrikaanse landen hoeven hun markt niet meteen en niet geheel open te stellen, terwijl de EU dat wel doet (behalve voor enkele producten uit Zuid-Afrika). Daarbij is wel op te merken dat de EU door het APS-systeem

haar markt al grotendeels openstelde vóór de EPA, en het dus vooral de Afrikaanse landen zijn die hun markt nu open gaan stellen. De verwachting is dan ook dat de export van de EU meer gaat groeien dan die van de Afrikaanse landen (Stender et al., 2020). Verschillende landen (Tanzania, Nigeria, Senegal, Rwanda en Oeganda) zijn nog in onderhandeling met de EU over een EPA, of moeten de overeenkomst nog ratificeren. Tot die tijd kunnen ze, naar gelang hun ontwikkelingsniveau, nog gebruik maken van EBA- of APS-handelspreferenties.

De 15 focuslanden die in deze Internationaliseringsmonitor uitgelicht worden, kunnen dus onder unilaterale handelspreferenties vallen, een bilateraal handelsverdrag met de EU afgesloten hebben, of zelfs beide. Figuur 2.2.1 geeft een overzicht van de unilaterale en/of bilaterale tariefpreferenties waar de 15 Afrikaanse focuslanden onder vallen.

2.2.1 Handelsverdragen tussen de 15 Afrikaanse landen en Nederland



2.3 Gemiddelde importtarieven

Goederen uit de 15 focuslanden kunnen onder handelspreferenties dus tegen gereduceerd tarief of helemaal tariefvrij Nederland ingevoerd worden. In de eerste kolom van tabel 2.3.1 staan de gemiddelde tarieven, gewogen naar de waarde van de invoer, voor het importpakket van 2019 uit het desbetreffende land wanneer alle handel onder MFN-voorwaarden binnen zou komen. Er is vrij veel variatie in de gemiddelde tarieven wat te maken heeft met het soort product dat deze landen uitvoeren: in de import uit Tunesië

domineert kleding, waar relatief hoge MFN-tarieven op zitten. Algerije, Senegal en Nigeria exporteerden in 2019 voornamelijk minerale brandstoffen waarvoor de MFN-tarieven relatief laag zijn. Onder MFN-voorwaarden zou er gemiddeld dus maar een tarief van, bijvoorbeeld, 0,22 procent geheven worden over de import uit Algerije.

In de tweede kolom zijn de gewogen gemiddelde tarieven zichtbaar voor wanneer alle mogelijke handelspreferenties zoals APS, EBA, EPA en de Euro-Mediterrane Overeenkomst aangewend zouden zijn. Veel van de import, vooral die uit landen die onder de EBA-regeling vallen, zou volledig tariefvrij binnen kunnen komen (0 procent tarief). De bilaterale handelsverdragen met Algerije, Egypte, Marokko, Tunesië en Zuid-Afrika bieden niet voor alle goederen complete tariefverwijdering, net zoals de APS-regeling waar de import uit Nigeria voor in aanmerking komt. Ook wanneer volledig gebruik gemaakt zou worden van het handelsverdrag, zou het gemiddelde invoertarief voor goederen uit bijvoorbeeld Egypte nog 0,12 procent zijn. Daarbij moet opgemerkt worden dat dit gemiddelde tarief op het werkelijke importpakket gewogen is: er kunnen meer producten zijn waar nog tarieven voor gelden, maar die zijn in 2019 dan niet geïmporteerd. Als alle mogelijke handelspreferenties op de invoer uit deze 15 focuslanden was toegepast, dan was de invoerheffing minder dan 1 procent.

De derde kolom geeft de werkelijke situatie weer: het gewogen gemiddelde tarief dat daadwerkelijk betaald werd over de goederenimport uit de Afrikaanse landen in 2019. Het tarief dat betaald werd over de goederenimport varieert per herkomstland, enerzijds dus door de samenstelling van het importpakket en anderzijds door de mate waarin preferenties worden toegepast. Het gemiddelde tarief op goederen uit Kenia bedroeg in 2019 bijvoorbeeld nog maar 0,29 procent, terwijl dat onder MFN-voorwaarden meer dan 8 procent zou zijn geweest. Voor alle herkomstlanden geldt dat het gemiddelde betaalde tarief fors lager is dan het MFN-tarief door het gebruik van handelspreferenties. De volgende paragraaf gaat dieper in op het preferentiegebruik.

2.3.1 Gemiddelde importtarieven, 2019

	Gewogen gemiddelde tarief onder MFN-voorwaarden	Gewogen gemiddelde tarief onder handelspreferenties	Gewogen betaalde tarief
Land	%		
Algerije	0,22	0,01	0,02
Egypte	5,09	0,12	0,39
Ethiopië	8,24	0	0,14
Ghana	3,74	0	0,03
Ivoorkust	2,47	0	0,01
Kenia	8,16	0	0,29
Marokko	8,55	0,01	0,18
Mozambique	1,78	0	0,02
Nigeria	0,04	0,05	0,05
Oeganda	6,17	0	0,01
Rwanda	6,92	0	0,12
Senegal	1,00	0	0,75
Tanzania	5,92	0	0,14
Tunesië	7,82	0,07	0,43
Zuid-Afrika	4,71	0,16	0,37

2.4 Preferentiegebruik

De Afrikaanse landen kunnen hun producten dus preferentieel exporteren naar de EU via unilaterale of bilaterale handelsakkoorden. Dat gebeurt echter niet automatisch: bedrijven moeten handel onder preferentieel tarief actief aanvragen bij de douaneaangifte. Allereerst wordt het Europese MFN-tarief voor het desbetreffende product bekeken; als dit 0 procent is, worden de goederen sowieso tariefvrij ingevoerd. Als dat niet het geval is, maar de goederen komen via een handelsverdrag wel in aanmerking voor verlaagde of verwijderde tarieven, dan kunnen bedrijven aanvragen om de goederen hieronder binnen te laten komen. Aan de douane moet de herkomst van de producten dan aangetoond worden met certificaten van oorsprong. De exporteur en importeur spelen hier beide een rol in: de exporteur bij het aanleveren van de documenten, en de importeur bij het bewijzen aan de douane dat er aan de oorsprongsregels voldaan wordt.

Determinanten preferentiegebruik

In de literatuur worden verschillende zaken aangeduid die een rol kunnen spelen bij het preferentiegebruik door bedrijven. In de basis geldt dat hoe meer kosten bespaard worden, hoe aantrekkelijker het voor een bedrijf is om onder preferentiële voorwaarden te importeren. Bepalend voor de kostenbesparing is de preferentiële marge (het verschil tussen het MFN-tarief en het preferentieel tarief) en het handelsvolume. Hoe hoger de preferentiële marge en hoe groter het handelsvolume, hoe groter de kostenbesparing bij preferentiegebruik. Bij een grote kostenbesparing loont het ook meer om kosten te maken voor onderzoek naar hoe preferenties gebruikt moeten worden en voor de administratieve procedure. In de literatuur worden dan ook positieve verbanden gevonden tussen de preferentiële marge (Keck & Lendle, 2012) en het handelsvolume (Hakobyan, 2015; Nilsson, 2012) enerzijds, en het preferentiegebruik anderzijds. Daarnaast speelt ervaring een rol: wanneer een bedrijf al vaker preferentiële tarieven gebruikt heeft, zijn er minder problemen met de administratieve procedure en is het gebruik van handelsverdragen ook hoger (Kasteng & Tingvall, 2019).

Goederen komen dus in aanmerking voor preferentiële tarieven bij de import naar Europa wanneer het MFN-tarief hoger dan 0 procent is, en als de goederen onder een preferentiële regeling vallen. Het aandeel van de handel dat ervoor in aanmerking komt, en ook daadwerkelijk preferentieel binnenkomt, wordt de *preference utilisation rate* (PUR) genoemd, ofwel het gebruiksaandeel. In tabel 2.4.1 staat een overzicht van de PUR voor de goederenimport in 2019 per herkomstland. De tweede kolom geeft weer welk aandeel van de goederenimport onder MFN-voorwaarden sowieso al tariefvrij binnen kan komen.

2.4.1 Gebruiksaandeel preferentiële handelsverdragen per land, 2019

Gebruiksaandeel preferentiële handelsverdragen (PUR)		Aandeel MFN-tarief van 0 procent in totale import
Land	%	
Algerije	88	96
Egypte	92	24
Ethiopië	95	9
Ghana	99	54
Ivoorkust	99	73
Kenia	95	4

2.4.1 Gebruiksaandeel preferentiële handelsverdragen per land, 2019 (vervolg)

	Gebruiksaandeel preferentiële handelsverdragen (PUR)	Aandeel MFN-tarief van 0 procent in totale import
Marokko	97	16
Mozambique	92	22
Nigeria	70	99
Oeganda	99	16
Rwanda	95	27
Senegal	64	55
Tanzania	96	7
Tunesië	95	22
Zuid-Afrika	91	23

Voor de import uit de meeste landen in tabel 2.4.1 geldt dat, wanneer preferentiegebruik voordelen oplevert, de goederen ook bijna altijd onder preferentiële voorwaarden binnenkomen. Op Senegal, Nigeria en Algerije na is de PUR voor alle landen boven de 90 procent. Er kunnen verschillende zaken spelen bij dit hoge gebruiksaandeel, waaronder dat de meeste van deze handelsverdragen al lang in werking zijn en de exporteurs en importeurs dus al jaren hebben kunnen wennen aan, en investeren in het gebruik van handelspreferenties. Daarnaast komen er relatief veel grondstoffen en landbouwproducten uit Afrika (zie ook hoofdstuk 1), waarbij de herkomst eenvoudiger aan te tonen is dan een product dat verderop in de waardeketen zit en onderdelen heeft uit verschillende landen. Een derde mogelijke verklaring voor het hoge preferentiegebruik zijn de identieke oorsprongsregels voor de Euro-mediterrane overeenkomsten.

Nigeria is de enige van de focuslanden die enkel aanspraak kan maken op de APS-regeling, waarbij niet alle tarieven verlaagd en/of afgeschaft worden. Import uit Nigeria heeft dus een lagere preferentiële marge omdat het verschil tussen de APS en de MFN-tarieven relatief klein is. Dit kan mogelijk verklaren waarom het preferentiegebruik bij goederenimport uit Nigeria relatief laag is.

Zoals in hoofdstuk 1 van deze Internationaliseringsmonitor al duidelijk werd, is de Nederlandse import uit de Afrikaanse landen over het algemeen erg geconcentreerd in één of enkele goederensoort(en). Zo bestaat de Nederlandse import uit Nigeria en Algerije voornamelijk uit olie en olieproducten, de import uit Ivoorkust en Ghana voornamelijk uit cacaobonen en worden er uit Kenia, Ethiopië, Rwanda en Oeganda vooral snijbloemen ingevoerd. Uit Mozambique wordt vooral ruw aluminium geïmporteerd, en de import uit Zuid-Afrika bestaat, hoewel wat meer divers, overwegend uit fruit. Voor Marokko, Egypte, Senegal, Tunesië en Tanzania geldt dat hun exportportefeuille wat meer uiteenlopend is. Het exportpakket speelt ook een rol bij de PUR; voor sommige landen geldt dat ze niet zo afhankelijk zijn van handelspreferenties omdat hun dominante exportproduct de EU al tariefvrij binnen kan komen onder de regels van de WTO. Dit geldt vooral voor de exporteurs van minerale brandstoffen.

Voor andere landen gelden juist hoge MFN-tarieven voor hun belangrijkste producten, waardoor de preferentiële marge hoog is en het gebruik van handelspreferenties cruciaal kan zijn. Dit speelt bijvoorbeeld voor Tunesië met export van kleding. Daarnaast kan de mate waarin oorsprongsregels eenvoudig toe te passen zijn behoorlijk variëren tussen producten: bij onbewerkte grondstoffen is de herkomst van het product over het algemeen goed aan te tonen; bij bewerkte producten is dat complexer. Bij een weinig variërend exportpakket van

de Afrikaanse landen kan het type product dat in de EU ingevoerd wordt dus behoorlijk bepalend zijn voor het preferentiegebruik.

Import onder MFN-voorwaarden 0 procent invoerheffing

In de tweede kolom van tabel 2.4.1 staat het aandeel van de totale import dat onder MFN-voorwaarden al tariefvrij binnen kan komen. Voor enkele landen is dat aandeel hoog (Senegal, Ghana en Ivoorkust) tot zeer hoog (Nigeria en Algerije). Ruwe aardolie is grotendeels verantwoordelijk voor het hoge aandeel 0 procent tarief onder MFN-voorwaarden voor de import uit Nigeria, Algerije en Senegal. Voor Ghana en Ivoorkust spelen de cacaobonen die onder MFN-voorwaarden tariefvrij Nederland binnen mogen de grootste rol.

Preferentiegebruik per type bedrijf

In de literatuur wordt aangenomen dat mkb-bedrijven minder gebruik maken van handelspreferenties dan het grootbedrijf. Ze zouden minder geld voor, en minder kennis over het administratieve proces hebben (Ecorys, 2018; Takahashi & Urata, 2010). Deze stelling is echter nog nauwelijks empirisch onderzocht; er is weinig data op transactie- of bedrijfsniveau beschikbaar. De onderzoeken waar deze data wel voorhanden was, zijn niet eensgezind over het preferentiegebruik per type bedrijf. Zo constateert Hayakawa (2015) dat hoe groter een bedrijf is, hoe groter de kans dat het bedrijf gebruik maakt van een vrijhandelsverdrag bij de export van goederen. Echter merkt hij wel op dat de vaste kosten van preferentiegebruik voor importeurs minder belangrijk zijn, omdat de administratieve lasten (de goederen voorzien van oorsprongsdocumenten) grotendeels bij de exporteur liggen. De importzijde valt daarom buiten het onderzoek, maar Hayakawa (2015) verwacht bij de import geen verschillen in preferentiegebruik tussen grote en kleine bedrijven. Ook Wignaraja (2014) heeft exportdata op bedrijfsniveau, maar hij kan geen effect vinden van bedrijfsgrootte op het preferentiegebruik. Kasteng & Tingvall (2019) gebruikten importdata op transactieniveau voor hun onderzoek. De bevindingen uit dit rapport suggereren dat bedrijfsgrootte geen rol speelt in het gebruik van een handelsverdrag; het aandeel preferentiegebruik is vergelijkbaar bij kleine en grote bedrijven. Zij stellen bovendien dat een aantal factoren die wel een rol blijken te spelen bij preferentiegebruik (zoals handelsvolume en exportervaring) vaak samenhangen met grote bedrijven, wat het beeld kan vertroebelen.

98 procent van de goederen
geïmporteerd door het zelfstandig mkb uit
de 15 Afrikaanse focuslanden komt
preferentieel binnen



In de Nederlandse handelsdata van 2019 met import uit de 15 Afrikaanse focuslanden is zichtbaar dat het zelfstandig midden- en kleinbedrijf (mkb) relatief méér gebruikt maakt van de beschikbare handelspreferenties dan het grootbedrijf. De PUR van het zelfstandig mkb is namelijk 98 procent, terwijl dat van het grootbedrijf 92 procent is.³⁾ Het gebruiksandeel van de verdragen is daarmee voor beide typen bedrijven erg hoog. Kleine bedrijven in Nederland weten bij hun import uit Afrika dus optimaal gebruik te maken van de voordelen, het grootbedrijf wat minder. Overigens is niet voor alle import het achterliggende bedrijf bekend: het bedrijf heeft dan geen vestiging in Nederland, of de douaneaangifte is niet door het bedrijf direct, maar via een douaneaangiftepunt gedaan. Voor bijna 30 procent van de importwaarde uit de 15 focuslanden is dit het geval.

2.5 Kostenbesparing door preferentiegebruik

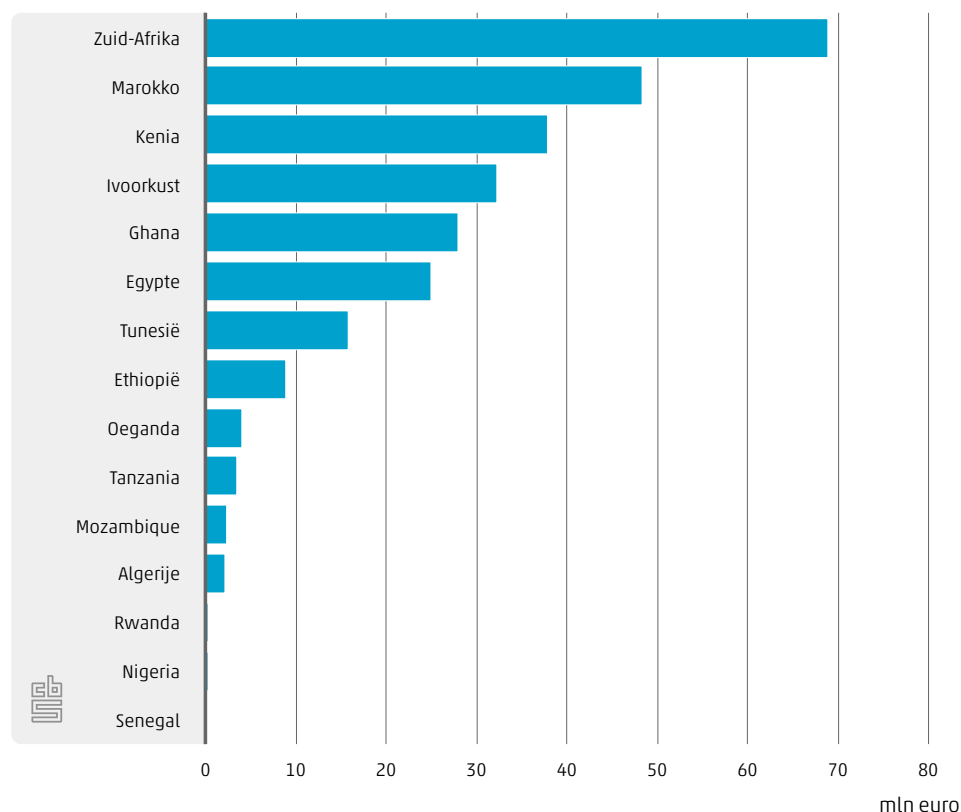
Uit de voorgaande paragraaf bleek al dat bij de import uit Afrikaanse landen veel gebruik gemaakt wordt van de handelsverdragen en bijbehorende tariefverlaging of -verwijdering. In figuur 2.5.1 worden de kostenbesparingen per land weergegeven.⁴⁾ Dit is de besparing in tariefkosten door gebruik te maken van het preferentiële tarief in plaats van het MFN-tarief.

De grootste kostenbesparing door preferentiegebruik in absolute zin betreft de import uit Zuid-Afrika, met bijna 70 miljoen euro aan tariefkosten die door gebruik te maken van het bestaande handelsverdrag EPA vermeden zijn. Onderaan zien we kleine kostenbesparingen voor Algerije en Nigeria, terwijl zij qua waarde wel veel goederen uitvoeren naar Nederland. Dit heeft ermee te maken dat er al weinig MFN-tarieven op hun grootste exportproduct zitten: de minerale brandstoffen. Bedrijven die uit deze landen importeren hebben de handelsverdragen dus niet nodig om hun producten tariefvrij Nederland in te voeren. Senegal heeft om diezelfde reden ook een kleine kostenbesparing bij haar export, en Rwanda exporteert qua waarde maar heel weinig goederen naar Nederland waardoor de kostenbesparing in absolute zin ook klein is. De totale kostenbesparing door preferentiegebruik bij de import uit deze 15 landen bedroeg in 2019 zo'n 279 miljoen euro.

³⁾ Voorlopige cijfers

⁴⁾ Naast tarieven kan een handelsverdrag ook quota opheffen. Dat is niet in kostenbesparing uit te drukken, maar levert ook voordelen op voor importeur en exporteur.

2.5.1 Kostenbesparing door preferentiegebruik, 2019

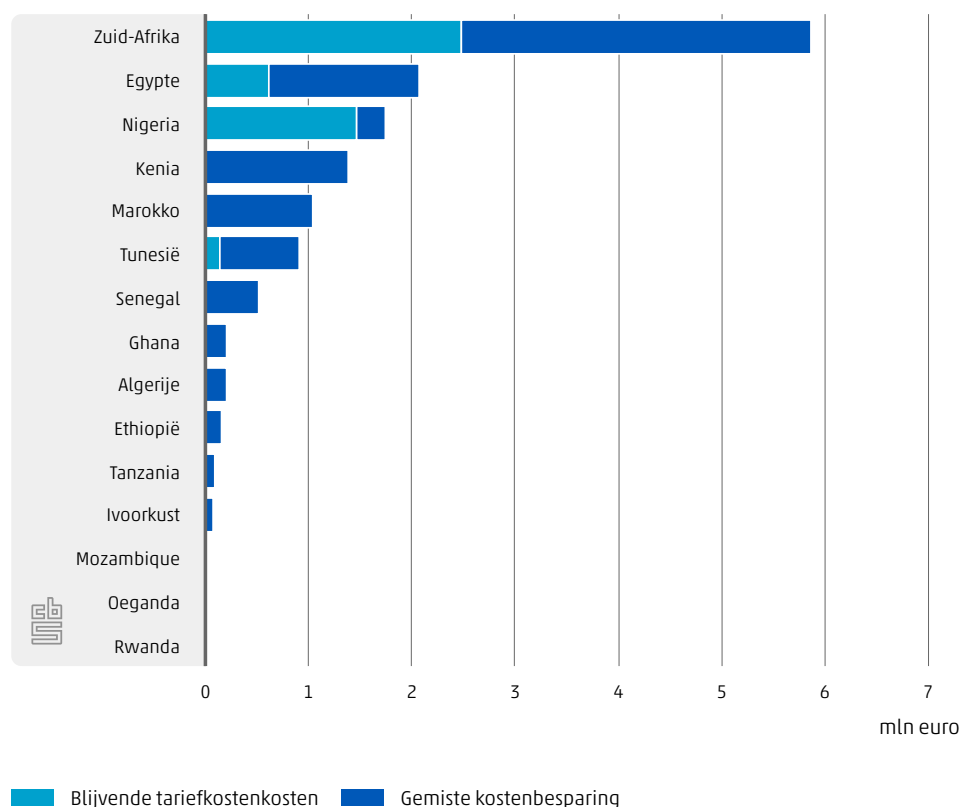


In relatieve zin zijn de kostenbesparingen ten opzichte van de totale importwaarde het grootst bij de import uit Marokko (8,4 procent), Ethiopië (8,1 procent), Kenia (7,9 procent), Rwanda en Tunesië (beiden 7,4 procent). De kleinste relatieve kostenbesparingen zijn te vinden bij de import uit Algerije, Nigeria en Senegal (allen minder dan 1 procent).

Gemiste kostenbesparing

Hoewel het gebruiksaandeel van de handelsverdragen erg hoog is bij de import uit de Afrikaanse focuslanden, wordt er niet van alle mogelijke tariefpreferenties gebruik gemaakt. Figuur 2.5.2 geeft de tariefkosten bij de export naar Nederland per herkomstland weer, waarvan ook de gemiste kostenbesparing. Het is gewogen op het importpakket van 2019. Het lichtblauwe deel bevat de blijvende tariefkosten: dit zijn kosten van producten die uitgesloten zijn van de verdragen. Het donkerblauwe deel laat de kostenbesparing zien die gemist is door geen gebruik te maken van tariefpreferenties. Import uit Zuid-Afrika heeft zowel de hoogste blijvende tariefkosten als de grootste gemiste kostenbesparing, wat te maken heeft met de hoge exportwaarde uit dit land. De blijvende tariefkosten bij import uit Nigeria zijn relatief hoog omdat Nigeria alleen onder de APS-regeling valt, wat minder handel liberaliseert dan de EBA-regeling of de bilaterale verdragen. In totaal liepen Nederlandse importeurs in 2019 circa 10 miljoen euro aan kostenbesparing mis omdat er geen gebruik werd gemaakt van invoer onder preferentiële voorwaarden.

2.5.2 Totale tariefkosten, waarvan blijvende tariefkosten en gemiste kostenbesparing, 2019



2.6 Samenvatting en conclusie

De meeste goederen uit Afrika kunnen preferentieel geïmporteerd worden: de EU heeft met verschillende landen bilaterale handelsverdragen afgesloten, of kent unilateraal handelspreferenties toe. Voor de import uit landen die aanspraak kunnen maken op het meest gunstige preferentiesysteem *Everything but Arms* (EBA), betekent dat, dat het gemiddelde tarief naar 0 procent gaat omdat alle goederen tariefvrij en quotavrij de EU binnen kunnen komen. Voor de andere Afrikaanse landen wordt het gemiddelde tarief ook fors verlaagd ten opzichte van het MFN-tarief. Een groot deel van de handel wordt onder deze preferentiële voorwaarden geïmporteerd, waardoor er in 2019 een gemiddeld importtarief van 0 tot 1 procent over bleef.

Er wordt veel gebruik gemaakt van de beschikbare handelspreferenties bij import uit Afrika: de *preference utilisation rate* (PUR) is voor import uit de meeste focuslanden meer dan 90 procent, en voor veel van de landen onder unilaterale handelspreferenties zelfs meer dan 95 procent. Dat betekent dat voor bijna de gehele importwaarde uit het desbetreffende land bijna geen tariefkosten betaald worden. Daarbij blijkt ook dat het zelfstandig midden- en kleinbedrijf bij de import uit Afrika relatief meer gebruikmaakt van handelspreferenties dan het grootbedrijf dat doet.

In totaal werd bij de import uit de 15 Afrikaanse focuslanden in 2019 zo'n 279 miljoen euro bespaard door het preferentiegebruik. Nederlandse bedrijven hadden nog eens 10 miljoen euro extra kunnen besparen als alle mogelijke preferenties gebruikt waren.

Dit hoofdstuk toont dat bij een groot deel van de Nederlandse goederenimport uit Afrika gebruikt gemaakt wordt van de beschikbare handelsverdragen. Het doel van dit handelsbeleid, de economie van de lage- en middeninkomenslanden ontwikkelen door middel van handel, wordt hier niet geëvalueerd. De beschikbare data geeft geen inzicht in hoe de Afrikaanse economieën zich ontwikkeld hebben en wat daarbij de rol van export was, noch in welke mate het de lokale ondernemers niet gelukt is te exporteren naar Europa, ondanks de beschikbare preferentiële voorwaarden.

2.7 Literatuur

Admassu, S. (2020). [The trade creation effects of Africa's reciprocal vis-à-vis non-reciprocal trade agreements](#). *Empirical Economics*, 59, 2717–2730.

Cirera, X., Foliano, F. & Gasiorrek, M. (2016). [The impact of preferences on developing countries' exports to the European Union: bilateral gravity modelling at the product level](#). *Empirical Economics*, 50(1), 59–102.

Ecorys (2018). [Study on the use of Trade Agreements](#). Rotterdam: Ecorys.

Europese Commissie (2018). [Mid-Term Evaluation of the EU's Generalised Scheme of Preferences \(GSP\)](#). Brussel, België: Europese Commissie.

Europese Commissie (2020). [The pan-Euro-Mediterranean cumulation and the PEM Convention](#). Brussel, België: Europese Commissie.

Franssen, L. & Rooyakkers, J. (2020). CETA: Een lichtpuntje in een wereld van toenemend protectionisme? In M. Jaarsma en A. Lammertsma (Red.), [Internationaliseringsmonitor, vierde kwartaal: Handelsbeleid: Tarieven & verdragen](#). Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Gil-Pareja, S., Llorca-Vivero, R. & Martínez-Serrano, J. (2014). Do nonreciprocal preferential trade agreements increase beneficiaries' exports? [Journal of Development Economics](#), 107, 291–304.

Hakobyan, S. (2015). [Accounting for Underutilization of Trade Preference Programs: U.S. Generalized System of Preferences](#). *Canadian Journal of Economics* 48(2), 408–436.

Hayakawa, K. (2015). [Does firm size matter in exporting and using FTA schemes?](#) *The Journal of International Trade & Economic Development*, 24(7), 883–905.

Kasteng, J. & Tingvall, P. (2019). [Who Uses the EU's Free Trade Agreements? A transaction-level analysis of the EU-South Korea free trade agreement](#). Stockholm, Zweden: Kommerskollegium National Board of Trade.

Keck, A. & Lendle, A. (2012). New evidence on preference utilization. WTO Staff Working Paper, No. ERSD-2012-12. Genève, Zwitserland: World Trade Organization.

Nilsson, L. (2011). Small Trade Flows and Preference Utilisation: The Case of the European Union. *South African Journal of Economics*, 79(4), 392–410.

Persson, M. & Wilhelmsson, F. (2016). EU Trade Preferences and Export Diversification. *The World Economy*, 39(1), 16–53.

Ploumen, E.M.J. (2013). Wat de wereld verdient: een nieuwe agenda voor hulp, handel en investeringen. Kamerstuk 33625-1.

Stender, F., Berger, Z., Brandi, C. & Schwab, J. (2020). The Trade Effects of the Economic Partnership Agreements between the European Union and the African, Caribbean and Pacific Group of States: Early Empirical Insights from Panel Data. Discussion Paper 7/2020. Bonn: German Development Institute.

Sytsma, T. (2021). Rules of Origin and Trade Preference Utilization Among Least Developed Countries. F.R.E.I.T. Working Paper Series 1749.

Takahashi, K. & Urata, S. (2010). On the Use of FTAs by Japanese Firms: Further Evidence. *Business & Politics* 12(1), 1–15.

Wignaraja, G. (2014). The determinants of FTA use in Southeast Asia: A firm-level analysis. *Journal of Asian Economics* 35, 32–45.

WTO (2021). Aid for Trade. Genève: Zwitserland. World Trade Organization.

3 Buitenlandse investeringen en multinationals in Afrika

Auteurs: Sarah Creemers, Dennis Cremers, Marjolijn Jaarsma

68 miljard euro bedroegen de uitstaande directe Nederlandse investeringen in Afrika

325 Nederlandse dochterondernemingen actief in Zuid-Afrika, Kenia en Marokko

Naast de handel tussen Nederland en Afrika vinden er ook directe buitenlandse investeringen plaats. Vanuit Afrikaans perspectief is Nederland een relatief belangrijke handelspartner en investeerder. In dit hoofdstuk komen de inkomende en uitgaande directe investeringen in Afrika aan bod. Daarbij wordt ook ingezoomd op de kenmerken van Nederlandse bedrijven met een deelneming in Afrika en de Afrikaanse multinationals in Nederland.

3.1 Inleiding

Afrika heeft veel potentieel. De gehele Afrikaanse economie is bijvoorbeeld de afgelopen 15 jaar (2005–2019) met gemiddeld 3,9 procent gegroeid, waarbij de gemiddelde economische groei van 1,5 procent in Europa wat verbleekt (UNCTAD, 2020). De Afrikaanse economische groei wordt gedreven door bevolkingsgroei en urbanisatie. Daarnaast beschikt Afrika over veel landbouwgrond en een groot aantal natuurlijke hulpbronnen, zoals olie, gas, goud en metaalertsen. Door de groeiende beroepsbevolking is Afrika een interessante bestemming voor de productie van goederen (VNO-NCW & MKB-Nederland, 2019).

Behalve internationale handel, zoals besproken in hoofdstuk 1 en 2 van deze Internationaliseringsmonitor, zijn ook investeringen een manier om langdurige economische relaties in het buitenland op te bouwen. Voorbeelden van mondiale investeringsprojecten in Afrika zijn: de uitbreiding van de havens in Djibouti (Knack, 2017), een grootschalig tuinbouwproject in Ethiopië waar rozen, zomerbloemen en stekken gekweekt worden (Paardekooper & Bosmans, 2018), de aanleg van de Madaraka Express in Kenia (BBC, 2017), investeringen in irrigatie en technologie voor het verbouwen van rijst in Senegal (Vos, 2018) en het openen van een fabriek in Marokko voor het assembleren van auto's (Evofenedex, 2019a). Kenia, Oeganda en Ethiopië hebben met elkaar gemeen dat er heel wat Nederlandse tuinbouwbedrijven actief zijn; het gaat daarbij met name om rozen- en andere bloemenkwekerijen. Maar ook in andere sectoren zijn vele tientallen Nederlandse ondernemers actief in deze landen. Hierbij kan gedacht worden aan bierbrouwers, touroperators, bakkerijen of installateurs van zonnepanelen (Evofenedex, 2019b).

Leeswijzer

Paragraaf 3.2 van dit hoofdstuk verschaft met behulp van data van De Nederlandsche Bank en UNCTAD inzicht in de wereldwijde en bilaterale investeringsrelatie tussen Nederland en Afrika. Waar mogelijk zijn de cijfers in deze paragraaf gecorrigeerd voor investeringsstromen via Bijzondere Financiële Instellingen, de zogenaamde bfi's. Ook de investeringsstromen tussen Nederland en de 15 Afrikaanse focuslanden worden in kaart gebracht. Om de invloed of impact van Nederlandse investeringen in Afrika te bestuderen, wordt er gekeken waar deze investeringen daadwerkelijk in de economie terecht komen. Daarom zoomt paragraaf 3.2 ook in op Nederlandse bedrijven met een deelneming of dochter in Afrika. In paragraaf 3.3 wordt voor Afrikaanse landen de relatie tussen Nederlandse directe investeringen en enerzijds de omvang van de economie (gemeten in bbp en bbp per hoofd van de bevolking) en anderzijds handel (gemeten als Nederlandse export van goederen naar Afrika en Nederlandse import van goederen uit Afrika) onderzocht. Hiervoor worden spreidingsdiagrammen gebruikt. Het hoofdstuk eindigt met een korte samenvatting en conclusie.

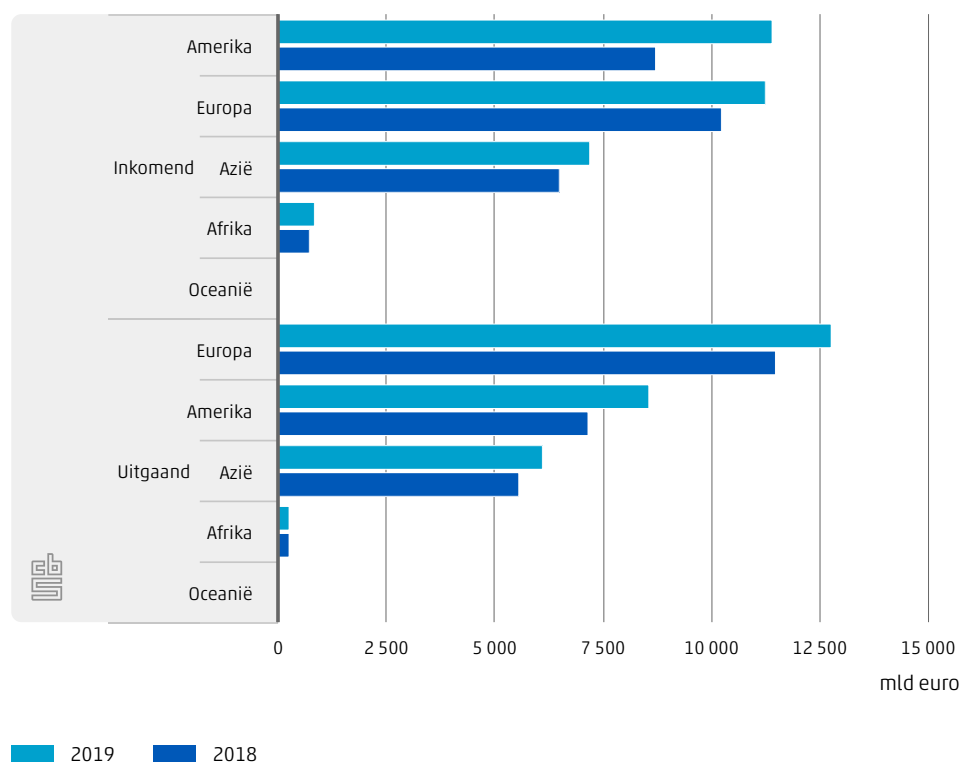
3.2 Investerings in Afrika in perspectief

Directe buitenlandse investeringen (DBI) zijn een belangrijk element van globalisering. Internationaal zakendoen gaat immers verder dan alleen internationale handel. Zo hebben veel internationaal actieve ondernemingen vestigingen in het buitenland, zoals verkooppunten of productielocaties (Boonstra, 2018). Directe buitenlandse investeringen kunnen een aanvulling op internationale handel zijn, maar het kan ook zijn dat bedrijven hun productie naar het buitenland verplaatsen bijvoorbeeld ter vervanging van de uitvoer van producten. DBI kunnen zorgen voor groei en ontwikkeling in een economie aangezien het kapitaal voor investeringen in het gastland oplevert, de concurrentie in de industrieën van het ontvangende land vergroot en lokale bedrijven helpt hun productiviteit te verhogen door bijvoorbeeld het efficiënter toepassen van technologie of het investeren in menselijk kapitaal (Owusu-Antwi, 2012).

Wereldwijde inkomende directe investeringen naar Afrika 12 procent hoger in 2019

UNCTAD houdt macrocijfers bij over de inkomende en uitgaande directe investeringen van landen. Die cijfers laten zien dat er in de afgelopen vijf jaar steeds een aanzienlijke hoeveelheid aan investeringen Europa is binnengekomen en Europa ook veel in het buitenland heeft geïnvesteerd. Ten opzichte van 2015 zijn de inkomende en uitgaande investeringen in Europa gegroeid met respectievelijk 26 en 22 procent. Dat heeft er ook toe geleid dat de totale Europese investeringspositie in die periode gestaag is toegenomen, tot een totaal van 12 795 miljard (ofwel 12,8 biljoen) euro aan uitstaande investeringen en 11 251 miljard (ofwel 11,3 biljoen) euro aan inkomende investeringen in 2019, zie figuur 3.2.1. De buitenlandse investeringen voor het Afrikaanse continent zijn zowel voor de inkomende als de uitgaande investeringen eerder beperkt. In 2019 had Afrika 852 miljard euro aan inkomende investeringen en bedroegen de uitstaande investeringen 255 miljard euro.

3.2.1 Inkomende en uitgaande buitenlandse investeringen, positie exclusief bfi's



Bron: CBS, UNCTAD

In de wetenschappelijke literatuur worden veel verklaringen gegeven voor het kleine aandeel van Afrika in de wereldwijde DBI-cijfers. Hierbij kan gedacht worden aan onder andere politieke en macro-economische instabiliteit, gebrek aan infrastructuur, slecht bestuur, toegenomen competitie tussen gastlanden als gevolg van globalisering, gebrek aan transparantie en protectionisme. Ook langs Afrikaanse zijde werden de DBI niet altijd omarmd. Afrikaanse leiders vreesden dat het zou kunnen leiden tot verlies van politieke soevereiniteit en faillissementen van binnenlandse bedrijven door de toegenomen concurrentie (Owusu-Antwi, 2012).

Wereldwijde investeringen gingen in 2019 vooral naar Zuid-Afrika en Egypte

De inkomende investeringen richting Afrika kwamen voornamelijk terecht in Zuid-Afrika, Egypte, Nigeria, Marokko en Mozambique. Uit tabel 3.2.2 blijkt dat Zuid-Afrika in 2019 circa 15,8 procent van alle inkomende investeringen met bestemming Afrika ontving, goed voor een bedrag van 134,8 miljard euro. De directe buitenlandse investeringen in Zuid-Afrika zijn voornamelijk gericht op mijnbouw, productie (auto's, consumptiegoederen) en diensten (financiën en banken). Hoewel traditioneel de belangrijkste investeringspartners landen uit de Europese Unie zijn, breidt China langzaam zijn investeringspositie in Zuid-Afrika uit (UNCTAD, 2020). Voor Egypte en Nigeria lag het aandeel in de inkomende buitenlandse investeringen op respectievelijk 13,3 en 10,3 procent. Ondanks het feit dat de buitenlandse investeringen in Egypte nog steeds gericht zijn op de olie- en gasindustrie, werd er ook geïnvesteerd in andere sectoren, met name in telecommunicatie, consumptiegoederen en vastgoed (UNCTAD, 2020). Nigeria trekt tal van investeerders aan in de oliesector,

energiesector en bouwnijverheid (Nordea, 2021a). In Marokko gaat het hoogste aandeel van de directe buitenlandse investeringen naar de industrie, gevolgd door vastgoed, handel, toerisme en transport (Nordea, 2021b). Buitenlandse investeerders zijn in Mozambique vooral geïnteresseerd in de mijnbouw-, koolwaterstof-, energie-, logistiek-, retail- en vastgoedsector (Nordea, 2021c).

3.2.2 Inkomende buitenlandse investeringen, positie exclusief bfi's voor 15 focuslanden

	2018	2019	Aandeel 2019
	mld euro		%
Zuid-Afrika	117,3	134,8	15,8
Egypte	99,7	113,1	13,3
Nigeria	80,7	88,1	10,3
Marokko	54,3	59,4	7,0
Mozambique	34,5	38,3	4,5
Ghana	30,6	34,3	4,0
Algerije	25,9	28,5	3,3
Tunesië	22,7	26,4	3,1
Ethiopië	21,7	25,9	3,0
Tanzania	23,4	25,5	3,0
Kenia	12,2	14,1	1,7
Oeganda	11,9	13,0	1,5
Ivoorkust	11,1	12,8	1,5
Senegal	9,0	10,9	1,3
Rwanda	8,4	9,6	1,1
Overige landen	222,8	242,8	28,5
Totaal	758,1	852,2	100

Bron: UNCTAD.

Nederland speelt op het vlak van kapitaalstromen wereldwijd een belangrijke rol. Ter vergelijking, in 2019 ontving Nederland 1 563 miljard euro aan investeringen, waarmee het wereldwijd op positie vijf stond. Daarmee ontving Nederland bijna 2 keer zoveel directe investeringen als heel het continent Afrika. Als het gaat om uitstaande investeringen was Nederland zelfs de op één na grootste buitenlandse investeerder in de wereld, alleen voorafgegaan door de Verenigde Staten (UNCTAD, 2020). In 2019 had Nederland 2 291 miljard euro aan directe investeringen uitstaan in het buitenland, exclusief Bijzondere Financiële Instellingen (bfi's).¹⁾ In de UNCTAD-cijfers worden de investeringen via bfi's ook buiten beschouwing gelaten.

¹⁾ De spreiding van de DBI over landen zoals die uit de statistieken naar voren komt wordt mede bepaald door fiscale overwegingen. Ondernemingen trachten hun belastingafdracht te verlagen door hun investeringsactiviteiten via landen met een gunstig belastingklimaat te loodsen. Via dergelijke Bijzondere Financiële Instellingen of bfi's kunnen deze multinationals dan gebruikmaken van de voordelige Nederlandse belastingregels, zonder dat ze verder enige productie in Nederland ondernemen (Boonstra, 2018).

Instroom van directe buitenlandse investeringen tijdens de coronacrisis

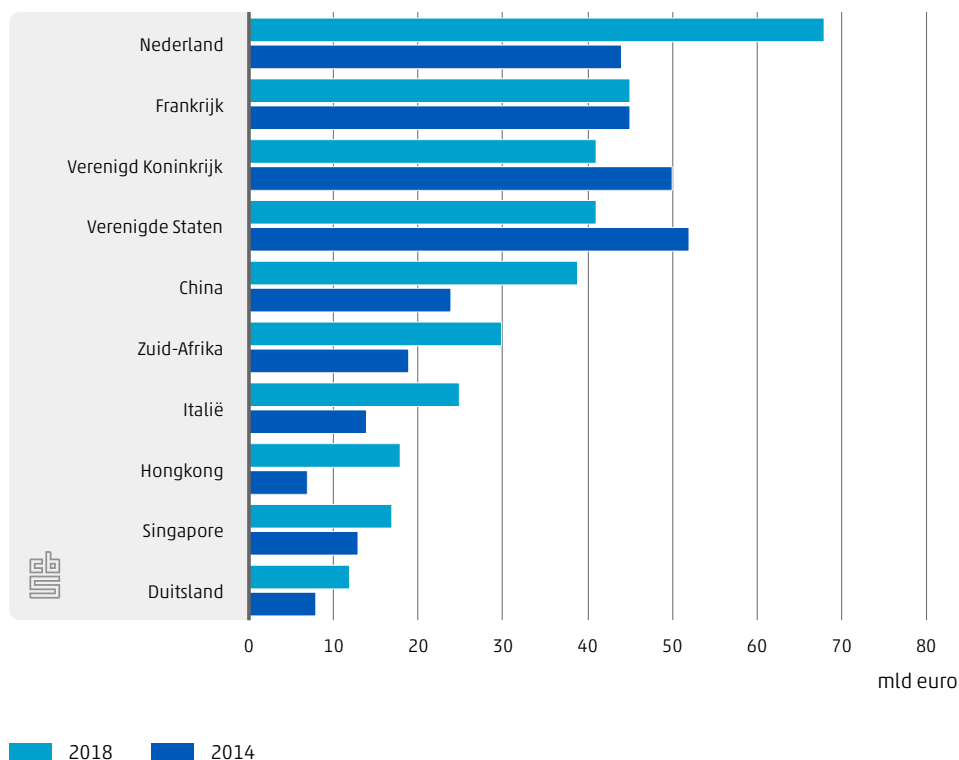
De wereldwijde instroom van buitenlandse investeringen stortten in 2020 in en daalden volgens UNCTAD naar schatting met 43 procent van 1 330 miljard euro in 2019 tot 753 miljard euro. Zo'n laag niveau werd voor het laatst gezien in de jaren negentig en ligt meer dan 30 procent onder de investeringscijfers na de wereldwijde financiële crisis van 2008–2009 (UNCTAD, 2021). Dit komt onder andere door ongunstige vraagschokken en verstoringen in de mondiale toeleveringsketens. De negatieve effecten op de DBI zullen zichtbaar zijn voor landen die zwaar getroffen worden door de coronapandemie, maar ook voor andere landen. Doordat productieprocessen steeds meer opgeknapt zijn en in deelprocessen verspreid over de hele wereld, kunnen lokale en nationale gebeurtenissen al gauw een internationale impact hebben (Banga et al., 2020). Volgens de laatste projecties van UNCTAD zal Afrika ook te maken krijgen met een uitstroom van buitenlands kapitaal als gevolg van de COVID-19 epidemie (UNCTAD, 2020). De investeringen in Afrika lijken wel het minst getroffen te worden. In 2019 bedroeg de instroom van buitenlandse investeringen in Afrika 46 miljard euro en in 2020 liep dit bedrag naar schatting terug tot 38 miljard euro. Met een daling van 19 procent krijgt de Afrikaanse instroom van DBI minder rake klappen dan de Amerikaanse, Europese en wereldwijde instroom van buitenlandse investeringen (UNCTAD, 2021).

Nederlandse bedrijven hadden voor 68 miljard euro investeringen uitstaan in Afrika

Nederland doet het in termen van directe investeringen goed in Afrika. Deze investeringen, exclusief bfi's, vertegenwoordigden in 2018 bijna 3,3 procent van de Nederlandse totale uitstaande directe investeringen.²⁾ Ten opzichte van 2014 zijn Nederlandse investeringen in Afrika enorm gegroeid. In 2018 was Nederland zelfs de grootste investeerder in Afrika met 68 miljard euro, zie figuur 3.2.3. Dit is zo'n 18 miljard euro meer dan een jaar eerder. Daarmee ontving Afrika als bestemming voor investeringen van Nederlandse bedrijven net wat meer dan Ierland. In rangorde neemt Ierland de tiende positie in als bestemming voor Nederlandse investeringen.

2) Zie hoofdstuk 7 van Nederland Handelsland 2020 (Creemers et al., 2020) voor een uitgebreide analyse van de Nederlandse investeringspositie.

3.2.3 Top-10 partners die het meest in Afrika investeren, positie exclusief bfi's



Bron: CBS, UNCTAD

In 2018 stond Nederland een plaatsje hoger dan in 2017. Toen was Frankrijk de grootste investeerder in Afrika. De directe investeringen uit de Verenigde Staten daalden tot 41 miljard euro als gevolg van winstrepatriëring en desinvesteringen (UNCTAD, 2020). Ondertussen is de Chinese investeringspositie in Afrika gestegen tot 39 miljard euro (UNCTAD, 2020).

De geldstromen van China naar Afrika bestaan voor het grootste deel uit gunstige kredieten die worden verstrekt om specifieke projecten te financieren. De rente op die leningen kan relatief laag blijven omdat er grondstoffen tegenover staan. Het winnen van grondstoffen is een belangrijke reden voor Chinese staatsbedrijven om naar Afrika te trekken. Het kan dan gaan om directe investeringen in mijnbouwprojecten of om leningen die worden afbetaald met grondstoffen (Vermeulen & Speelman, 2014). Andere investeringsprojecten richten zich op infrastructuur en productiecapaciteit, waarmee bijgedragen kan worden aan de lokale productiecapaciteit en het creëren van werkgelegenheid (UNCTAD, 2020).

1/3^e van de uitstaande
Nederlandse investeringen in Afrika ging
naar Egypte

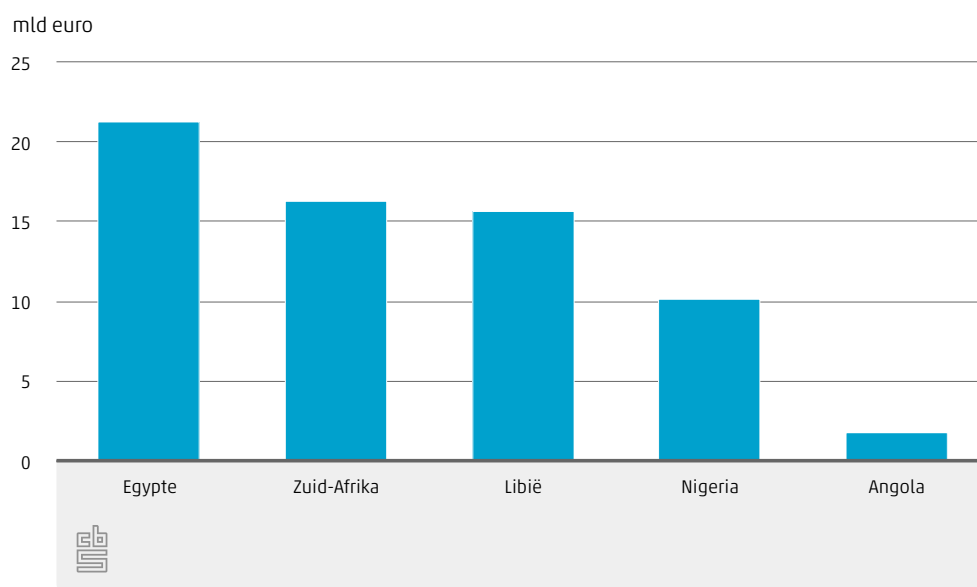


Nederlandse investeringen in Afrika gaan vooral naar Egypte en Zuid-Afrika

De investeringscijfers van DNB geven inzicht in de totale waarde van de bilaterale directe investeringen tussen Nederland en Afrikaanse landen. Nederland had in 2018 vooral in Egypte, Zuid-Afrika, Libië en Nigeria veel investeringen uitstaan. In totaal ging het om bijna 64 miljard euro voor deze vier landen samen. Figuur 3.2.4 laat zien dat als investeringen die via Bijzondere Financiële Instellingen lopen buiten beschouwing worden gelaten, Egypte de belangrijkste bestemming is voor Nederlandse investeringen in Afrika. Van het totaal aan uitstaande directe investeringen in Afrika ging in 2018 bijna een derde (21,3 miljard euro) naar Egypte. Uit gegevens van de aangifte van alle vennootschapsbelastingplichtige ondernemingen van Nederland in 2017 is te zien dat Nederlandse bedrijven met grote investeringen in Egypte vaak actief zijn op het gebied van bouw, de aanleg van infrastructuur, in de winning van olie- en aardgas, transport en vervoer van voedingsmiddelen en natuurlijke producten, en in de (bio)farmaceutische wereld.

Egypte werd gevolgd door Zuid-Afrika (16,3 miljard euro), Libië (15,7 miljard euro), Nigeria (10,2 miljard euro) en Angola (1,8 miljard euro). In 2017 was Zuid-Afrika nog de belangrijkste Afrikaanse bestemming voor Nederlandse investeringen. Voor Zuid-Afrika gold dat vooral bedrijven met een achtergrond in de energiesector, het winnen van kolen-, olie- en gas, automotive en onderdelen en ook (bio)farmacie in het land investeerden. Investerings in Nigeria werden voor een groot deel gedaan door in Nederland geregistreerde bedrijven uit de olie- en gaswinning, en de infrastructuur daaromheen, het verpakken van voedingsmiddelen en (bio)farmaceutische bedrijven. Investeerders in Libië in 2017 waren eveneens vaak actief op het vlak van olie- en gaswinning of in de veevoederindustrie.³⁾

3.2.4 Top-5 bestemmingen Nederlandse investeringen in Afrika, positie exclusief bfi's in 2018



Bron: CBS, DNB

³⁾ Deze gegevens zijn ontleend aan de aangiftes van alle vennootschapsbelastingplichtige ondernemingen in Nederland. We spreken van investeringen in het buitenland, als een onderneming een of meer belangen in het buitenland opgeeft in de aangifte. Alle belangen tellen daarbij mee los van het gebruikelijke deelnemingspercentage van 10 procent dat wordt gehanteerd bij de afbakening van directe buitenlandse investeringen.

95 multinationals onder Afrikaanse zeggenschap

Een multinational is een onderneming die de uiteindelijke zeggenschap heeft over bedrijven in twee of meer landen. Een buitenlandse multinational is een in Nederland gevestigd dochterbedrijf waarover de uiteindelijke zeggenschap in het buitenland ligt. Het aantal bedrijven in Nederland onder zeggenschap van een Afrikaans land is in 2018 opgelopen tot 95. Dat zijn er 10 meer in vergelijking met een jaar eerder. Bedrijven onder Afrikaanse zeggenschap stonden in 2018 vooral onder Zuid-Afrikaanse (60 bedrijven), Egyptische (20 bedrijven), Marokkaanse (10 bedrijven) of Keniaanse (5 bedrijven) zeggenschap. In 2018 waren er circa 4 duizend mensen in Nederland werkzaam bij bedrijven die onder Zuid-Afrikaanse zeggenschap stonden. Circa duizend mensen in Nederland waren werkzaam bij bedrijven onder Egyptische zeggenschap.

14 duizend werkzame personen bij Nederlandse dochterondernemingen in Zuid-Afrika, Kenia en Marokko

Internationale investeringen worden gedaan door bedrijven die er voor kiezen om in een ander land een nieuwe dochteronderneming op te richten of over te nemen. Nederlandse multinationals investeren ook in het buitenland: in 2018 waren er 8 365 Nederlandse dochterondernemingen in niet-EU-landen. Het aantal Nederlandse dochterondernemingen in Afrika is vrijwel stabiel gebleven sinds 2013, zie tabel 3.2.5. De top-3 Afrikaanse landen met de meeste Nederlandse dochterondernemingen waren in 2018 Zuid-Afrika (220 bedrijven), Kenia (60 bedrijven) en Marokko (45 bedrijven). Dit zorgde voor 14 duizend voltijdbanen bij Nederlandse dochterondernemingen in deze drie Afrikaanse landen.

3.2.5 Aantal buitenlandse dochterondernemingen onder Nederlandse zeggenschap per land

	2013	2014	2015	2016	2017	2018*
Zuid-Afrika	200	175	190	220	215	220
Kenia	35	30	35	45	55	60
Marokko	40	35	40	40	40	45
Ghana	25	30	35	30	35	40
Nigeria	45	35	35	35	45	40
Egypte	35	30	25	25	25	25
Tanzania	10	15	15	20	25	25
Ethiopië	15	15	15	20	25	20
Tunesië	30	25	25	25	20	20
Ivoorkust	10	10	5	10	5	10
Mozambique	5	10	15	15	15	10
Senegal	5	5	5	10	10	10
Oeganda	5	5	5	5	10	10
Algerije	5	5	5	5	5	5
Rwanda	0	0	5	5	5	0

* voorlopige cijfers

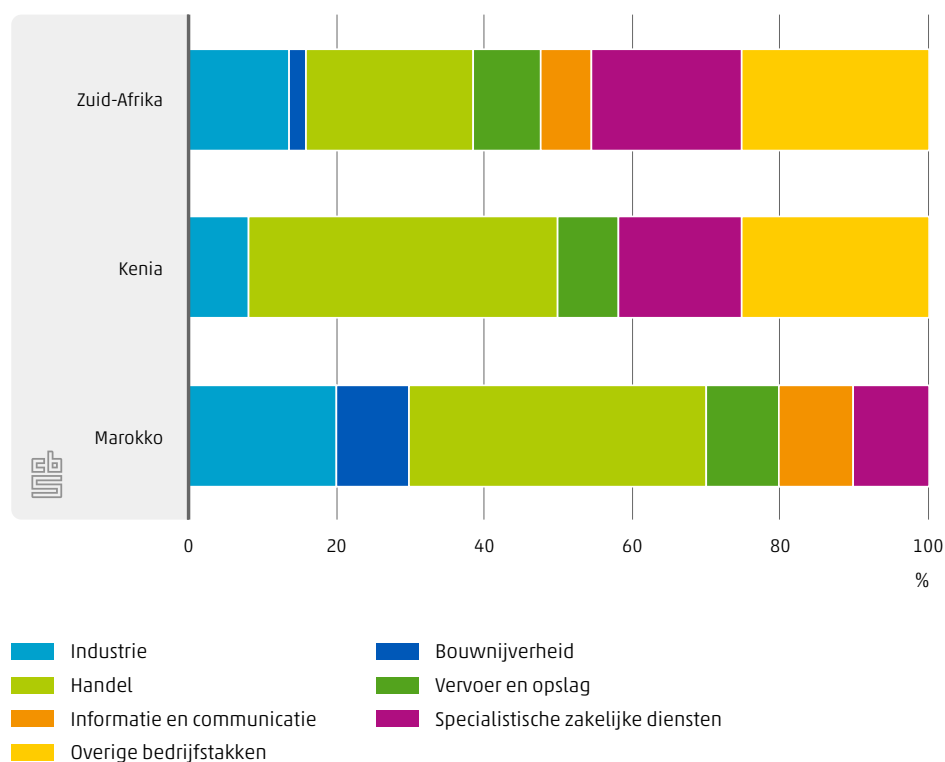
2,7 miljard euro bedroeg de omzet
van Nederlandse dochterondernemingen
in Zuid-Afrika



Nederlandse dochterondernemingen in Afrika vooral actief in handel en zakelijke diensten

In figuur 3.2.6 is de relatieve verdeling van Nederlandse dochterondernemingen in Afrika naar bedrijfstak te zien. Ongeveer een kwart van alle Nederlandse dochters in Afrika is vertegenwoordigd in de handel. Ook voor de top-3 Afrikaanse landen met de meeste Nederlandse dochterondernemingen is handel de populairste bedrijfstak, gevolgd door specialistische zakelijke dienstverlening en industrie. De Nederlandse dochterondernemingen in Zuid-Afrika realiseerden in 2018 een omzet van 2,7 miljard euro. Voor de Nederlandse dochters gevestigd in Kenia en Marokko was dit respectievelijk 270 miljoen euro en 274 miljoen euro.

3.2.6 Relatieve verdeling buitenlandse dochterondernemingen onder Nederlandse zeggenschap naar bedrijfstak, 2018*



* voorlopige cijfers

3.3 Samenhang tussen directe buitenlandse investeringen, economiegrootte en handel

In eerdere edities van de Internationaliseringsmonitor is uitgebreid gekeken naar zwaartekrachtmodellen en de verklarende kracht die zij hebben, zie bijvoorbeeld Cremers & Jaarsma (2020) en Brakman et al. (2019). In deze paragraaf wordt uitgebreid gekeken naar de relatie tussen directe buitenlandse investeringen en economiegrootte (totaal bbp en per capita) en handel (zowel export als import). Aan de hand van een aantal spreidingsdiagrammen worden beschrijvende verbanden gelegd en wordt er gekeken in welke Afrikaanse landen Nederlandse bedrijven juist relatief veel of weinig investeren en waar er eventueel mogelijkheden voor de toekomst liggen.

In de wetenschappelijke literatuur wordt onderzoek gedaan naar de factoren die de aantrekkingskracht van DBI in landen stimuleren en/of beperken om de locatie van DBI over de hele wereld te verklaren (Tocar, 2018). Bij het onderzoeken van de determinanten van directe buitenlandse investeringen richten academici zich op verschillende combinaties van determinanten, waarbij de nadruk vaak ligt op de economische factoren. Directe buitenlandse investeringen worden gezien als een belangrijke determinant van de economische ontwikkeling van landen.

Positieve relatie tussen DBI en economiegrootte

Grotere economieën zullen een groter bedrag aan DBI aantrekken vanwege schaalvoordelen wanneer een multinational ernaar streeft te produceren voor de lokale markt (Tocar, 2018; Busse & Hefeker, 2007). De meeste studies vinden dan ook een significant positief verband tussen economiegrootte en directe buitenlandse investeringen (zie bijvoorbeeld Davidson, 1980; Tang, 2012; Kok & Ersoy, 2009; Anyanwu, 2012).

Busse & Hefeker (2007) en Trevino et al. (2008) laten zien dat economiegrootte ook in ontwikkelingslanden een belangrijke bepalende factor is voor directe buitenlandse investeringen. Dit suggereert dat meer directe buitenlandse investeringen naar meer economisch ontwikkelde landen zullen gaan, omwille van een hoger beschikbaar inkomen (ofwel koopkracht) en een hoger consumptieniveau. Daarnaast is de beschikbaarheid van grondstoffen een cruciale factor bij het aantrekken van directe investeringen. Dat is met name voor Afrika het geval (Owusu-Antwi, 2012).

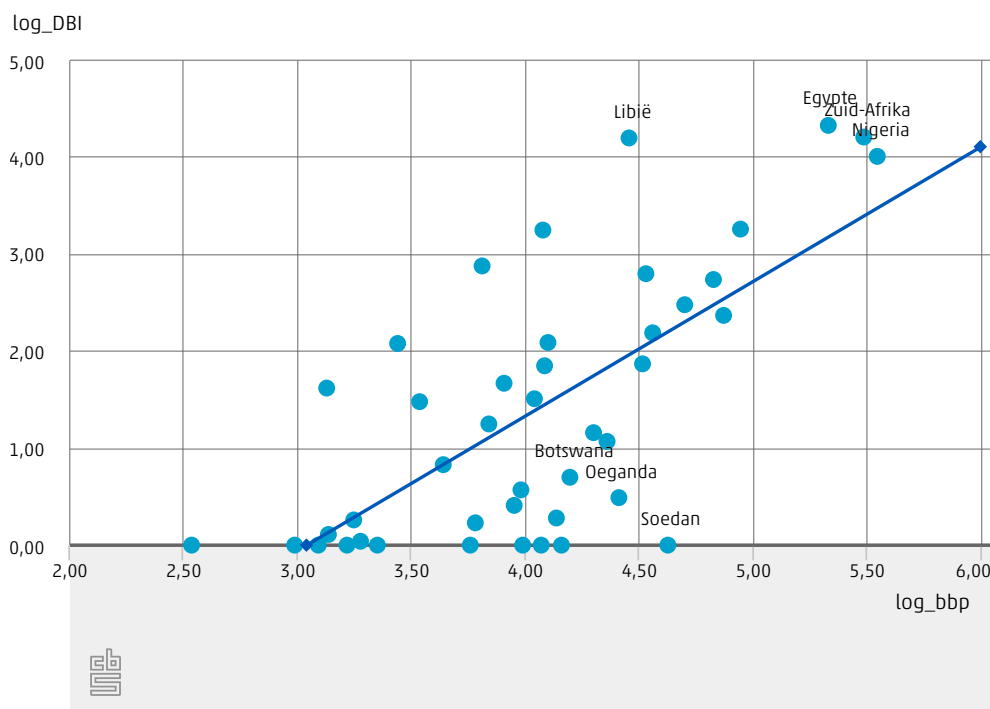
In figuur 3.3.1 is de positieve relatie tussen Nederlandse investeringen en de economiegrootte van Afrikaanse landen gevisualiseerd. De sterk positieve relatie tussen beide variabelen valt op. Ook is er een lineair model (op basis van een OLS schatting⁴⁾) toegevoegd. Dit model laat de relatie tussen DBI en bbp zien. De economiegrootte, gemeten als het bbp, verklaart 48 procent van de variantie in DBI. Er valt op dat landen met een relatief hoog bbp zoals Libië, Egypte, Nigeria en Zuid-Afrika relatief veel Nederlandse directe investeringen ontvangen. In landen met een hoog bbp wordt ook verwacht dat de

⁴⁾ Ordinary Least Squares (OLS) is een regressieschattingmethode waarbij de gekwadrateerde fouttermen minimaal moeten zijn. De parameters worden op een dussdanige wijze geschat zodat de totale toevallige invloed op de afhankelijke variabele minimaal is (Stock & Watson, 2019).

hoeveelheid DBI groot is, aangezien het een maatstaf is voor de marktvraag in dat land. Investeren in grote economieën vergroot de verkoopkansen en biedt bovendien de mogelijkheid om te profiteren van schaalvoordelen (Owusu-Antwi, 2012).

Macro-economische instabiliteit en een inefficiënte institutionele omgeving trekken doorgaans geen investeringen aan (Sharma & Bandara 2010). Dat verklaart mogelijk waarom landen als Soedan, Oeganda en Botswana relatief weinig directe buitenlandse investeringen hebben vanuit Nederlandse bedrijven. Gekeken naar de economiegrootte van deze landen zou je in deze landen meer investeringen verwachten dan er zijn.

3.3.1 Relatie tussen Nederlandse directe investeringen en bbp naar land, 2018



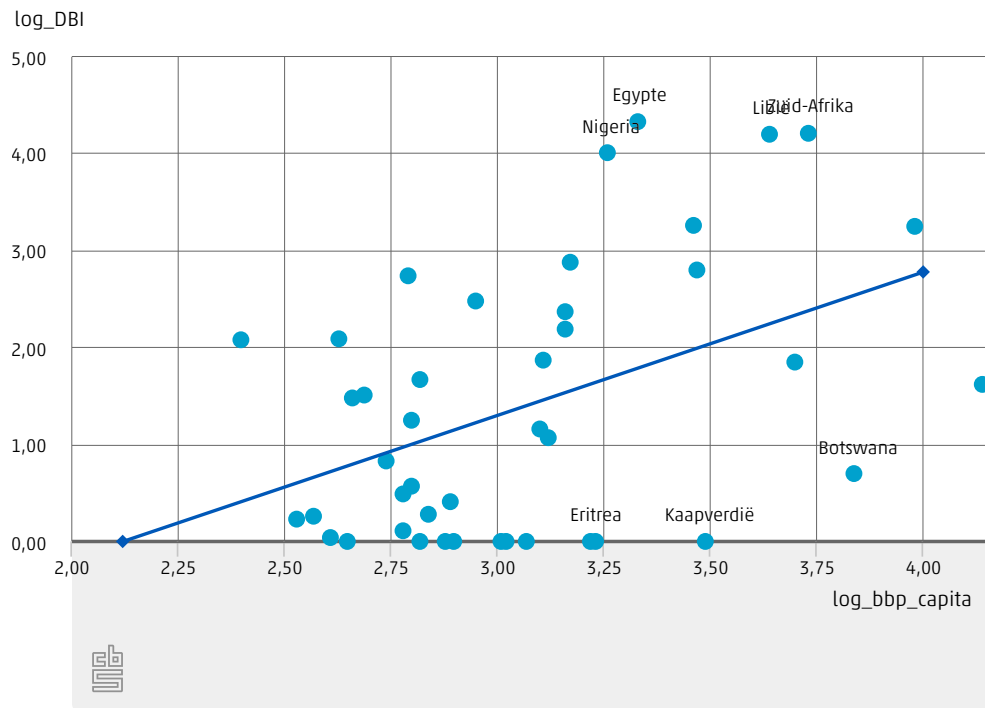
Bron: DNB, UNCTAD
R² Linear = 0,480

Figuur 3.3.2 kijkt naar de relatie tussen Nederlandse directe investeringen en bbp per hoofd van de bevolking. Ook hier vallen dezelfde Afrikaanse landen in positieve zin op. Vergeleken met andere regio's in de wereld zijn de groeipercentages van het reële bbp per capita in Afrika relatief laag en de binnenlandse markten vrij klein. Dit maakt het voor buitenlandse bedrijven moeilijk om schaalvoordelen te benutten, waardoor ze ontmoedigd kunnen worden om er te investeren (Owusu-Antwi, 2012). In hun studie over DBI-stromen in ontwikkelingslanden vinden Suliman & Mollick (2009) dat de relatief lage DBI-stromen naar bepaalde Afrikaanse landen deels worden verklaard door een gebrek aan aandacht voor menselijk kapitaal en analfabetisme.

In negatieve zin vallen Botswana, Kaapverdië en Eritrea op. Dit zijn landen met een hoger dan gemiddeld (vergeleken met andere landen in Afrika) bbp per capita, waar relatief weinig Nederlandse directe investeringen zijn. Ook deze landen zouden bestempeld kunnen worden als potentiële groeimarkten voor directe buitenlandse investeringen. DBI kunnen voor beide partijen, het investerende land én het ontvangende land, een win-win situatie zijn. Voor het

ontvangende land zorgen DBI voor extra financiële middelen door middel van investeringen en het betalen van belastingen. Investeringen van Nederlandse bedrijven creëren werkgelegenheid in Afrika en genereren spillover effecten. Denk hierbij aan kennisoverdracht met betrekking tot technologie of managementexpertise. Omgekeerd krijgen de Nederlandse bedrijven door het investeren in Afrika toegang tot de lokale markten, grondstoffen en goedkopere arbeidskrachten (Asongu et al., 2018; Anyanwu, 2012).

3.3.2 Relatie tussen Nederlandse directe investeringen en bbp per capita naar land, 2018



Bron: DNB, UNCTAD
R2 Linear = 0,197

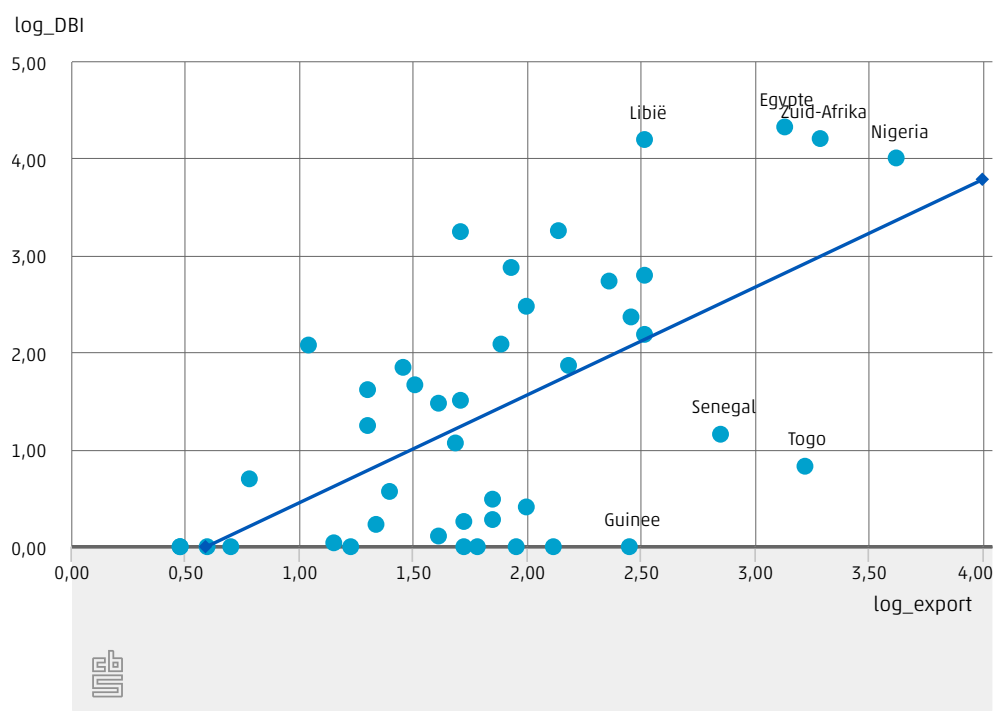
Positieve relatie tussen DBI en handel

Door handel worden economieën met elkaar verbonden om zo één internationale economie te creëren. Directe buitenlandse investeringen zijn een soortgelijk mechanisme dat economieën met elkaar verbindt. Daarom versterken deze twee elkaar (Kok & Ersoy, 2009). Kok & Ersoy (2009) vinden namelijk dat handel een positief effect heeft op DBI. Ook Anyanwu (2012) vindt een positief verband tussen DBI en handel. Dit suggereert dat economieën waarvoor handel belangrijk is, ook relatief hogere DBI hebben. Zo kan het zijn dat deze economieën een beleid voeren wat aantrekkelijker is voor buitenlandse investeerders (Anyanwu, 2012).

In figuur 3.3.3 en figuur 3.3.4 wordt er gekeken naar de relatie tussen directe buitenlandse investeringen en de handel (zowel export als import). Ook hier vallen dezelfde landen als in de voorgaande twee figuren in positieve zin op. Buitenlandse investeerders worden aangetrokken door de beschikbaarheid van olie (Udemba, 2019), zoals voor Nigeria het geval is. Landen waar relatief minder Nederlandse directe investeringen zijn dan verwacht

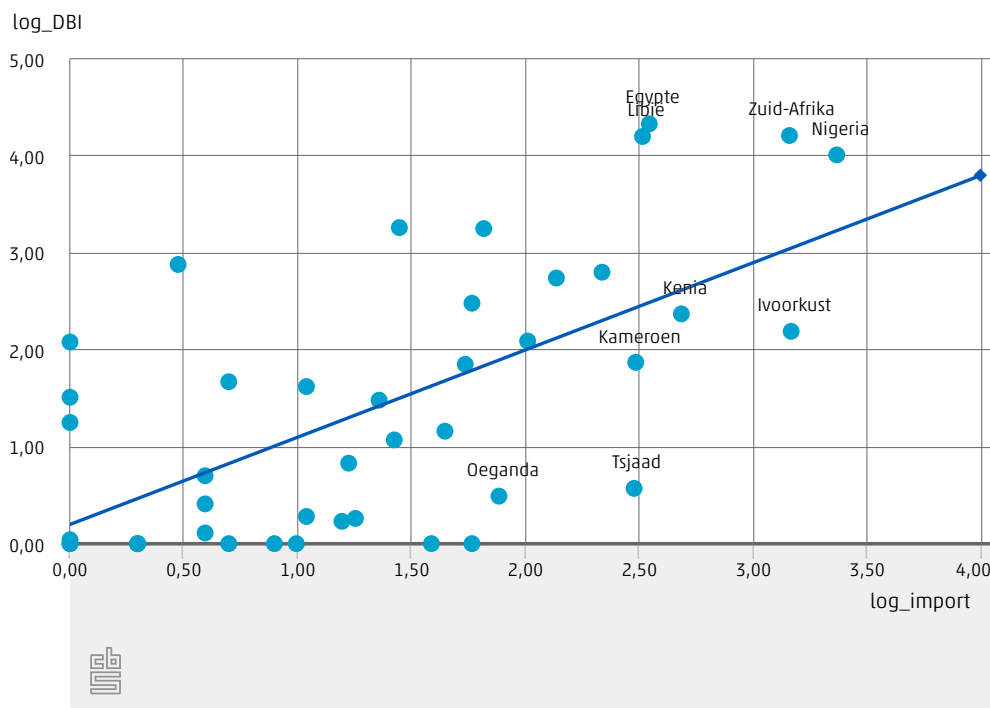
zou worden op basis van export zijn Togo, Senegal en Guinee. Voor import zijn de kansrijke markten Kameroen, Tsjaad, Ivoorkust en Oeganda.

3.3.3 Relatie tussen Nederlandse directe investeringen en export naar land, 2018



Bron: CBS, DNB
R2 Linear = 0,366

3.3.4 Relatie tussen Nederlandse directe investeringen en import naar land, 2018



Bron: DNB, CBS
R2 Linear = 0,401

3.4 Samenvatting en conclusie

"It takes two to tango". Europa en Afrika hebben elkaar nodig. Afrika is van belang voor Europa omwille van de enorme arealen aan landbouwgrond, de hoeveelheden grondstoffen en de gigantische afzetmarkt. Europese investeringen in Afrika zorgen dan weer voor werkgelegenheid, een groeiende lokale economie, meer export van Afrikaanse producten naar Europa en het verduurzamen van productieketens (Ministerie van Buitenlandse Zaken, 2018 & 2020). Investeren in Afrika wordt echter traditioneel als risicovol beschouwd en moet dus worden bekeken op de lange termijn. Investeerders krijgen namelijk te maken met allerlei praktische problemen en er zijn politieke risico's. Nederlandse bedrijven met investeringen in Afrika zijn actief in verschillende branches. Denk hierbij aan de oliesector, landbouw, telecommunicatie, bloemenkwekers en bierbrouwers.

Directe buitenlandse investeringen voor het Afrikaanse continent zijn vrij beperkt voor zowel inkomende als uitstaande investeringen. In 2019 had Afrika 852 miljard euro aan inkomende investeringen en uitstaande investeringen bedroegen 255 miljard euro.

Nederland heeft wereldwijd een dominante positie bij zowel uitstaande als inkomende directe investeringen. Van de 2 079 miljard euro aan directe investeringen die Nederland in 2018 in het buitenland had uitstaan (exclusief bfi's) stond 3,3 procent uit in Afrika. In totaal ging het om 68 miljard euro. Daarmee ontving Afrika als bestemming voor investeringen van Nederlandse bedrijven net wat meer dan Ierland. Ierland was in 2018 de 10^e investeringsbestemming voor Nederlandse bedrijven. Op de ranglijst van investerende

landen in Afrika, is Nederland gestegen naar de eerste plek. Nederland werd in 2017 nog voorbijgegaan door Frankrijk. Nederland had in 2018 vooral in Egypte, Zuid-Afrika, Libië en Nigeria investeringen uitstaan.

Van de ruim 14 duizend buitenlandse multinationals in het Nederlandse bedrijfsleven stonden er in 2018 circa 95 bedrijven onder Afrikaanse zeggenschap. Daarmee is minder dan 1 procent van de buitenlandse multinationals een Afrikaans bedrijf. Bedrijven onder Afrikaanse zeggenschap stonden in 2018 vooral onder Zuid-Afrikaanse, Egyptische of Marokkaanse zeggenschap. Omgekeerd investeren Nederlandse multinationals ook in het buitenland. Het aantal Nederlandse dochterondernemingen in Afrika is vrijwel stabiel gebleven sinds 2013. Ongeveer een kwart van alle Nederlandse dochters in Afrika is actief in de handel. De top-3 Afrikaanse landen met de meeste Nederlandse dochterondernemingen waren in 2018 Zuid-Afrika, Kenia en Marokko. Dit zorgde voor 14 duizend voltijdbanen bij Nederlandse dochterondernemingen in deze drie Afrikaanse landen.

Economiegrootte (bbp en bbp per capita) en export/import worden in de literatuur gezien als belangrijke determinanten voor de verwachte directe buitenlandse investeringen (DBI) in een land. Er is een duidelijke positieve relatie tussen DBI en deze variabelen. Aan de hand van een aantal spreidingsdiagrammen is in dit hoofdstuk een duidelijk beeld geschetst van landen waar relatief veel/weinig DBI zijn ten opzichte van wat verwacht wordt op basis van de economiegrootte en de handel. Zo blijken Libië, Egypte, Nigeria en Zuid-Afrika landen te zijn waar relatief veel Nederlandse directe investeringen zijn. Botswana, Oeganda, Senegal, Kameroen en Ivoorkust zijn dan weer landen waar Nederlandse bedrijven relatief weinig investeren en kunnen dus potentiële groeimarkten zijn wat betreft toekomstige DBI.

3.5 Literatuur

Anyanwu, J. C. (2012). [Why Does Foreign Direct Investment Go Where It Goes? New Evidence From African Countries.](#) *Analysis of Economics and Finance*, 13(2), 425–462.

Asongu, S., Akpan, U. S. & Isihak, S. R. (2018). [Determinants of foreign direct investment in fast-growing economies: evidence from the BRICS and MINT countries.](#) *Financial Innovation*, 4, 2–17.

Banga, K., Keane, J., Mendez-Parra, M., Pettinotti, L. & Sommer, L. (2020). [Africa trade and Covid-19 : The supply chain dimension.](#) UNECA's African Trade Policy Centre and ODI, working paper 586.

BBC (2017). [Kenya opens Nairobi-Mombasa Madaraka Express railway.](#)

Boonstra, W. (2018). [Informatiegehalte internationale investeringsstatistieken neemt af.](#) RaboResearch.

Brakman, S., Garretsen, H. & Kohl, T. (2019). [Tinbergen en de Nobelprijzen voor internationale handel.](#) *TPEdigitaal*, 13(1), 1–7.

Busse, M. & Hefeker, C. (2007). [Polical risk, institutions and foreign direct investment.](#) *European Journal of Political Economy*, 23(2), 397–415.

Creemers, S., Franssen, L. & Jaarsma, M. (2020). Buitenlandse investeringen en multinationals. In: M. Jaarsma & A. Lammertsma (Red.), Nederland Handelsland 2020: export, investeringen en werkgelegenheid. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Creemers, D. & Jaarsma, M. (2020). Dienstenhandel en zwaartekracht; anders dan goederenhandel? In: S. Creemers & M. Jaarsma (Red.), Internationaliseringsmonitor 2020, derde kwartaal: Internationale handel in diensten en R&D. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Davidson, W. H. (1980). The location of foreign direct investment activity: country characteristics and experience effects. *Journal of International Business Studies*, 11(2), 9–22.

Evofenedex (2019a). Marokko is logistieke sterspeler. Zoetermeer.

Evofenedex (2019b). Economische belofte komt op snelheid in Afrika. Zoetermeer.

Kok, R. & Ersoy, B. (2009). Analyses of FDI determinants in developing countries. *International Journal of Social Economics*, 36(1/2), 105–123.

Knack (2017). Djibouti heeft ambitie om het Dubai van Afrika te worden.

Ministerie van Buitenlandse Zaken (2018). Beleidsnota Investeren in Perspectief. Den Haag.

Ministerie van Buitenlandse Zaken (2020). Kamerbrief inzake uitvoering moties over taskforce handelsbevordering NL-Afrika en een Afrika-coalitie. Den Haag.

Nordea (2021a). Country profile Nigeria: Foreign direct investment (FDI) in Nigeria.

Nordea (2021b). Country profile Morocco: Foreign direct investment (FDI) in Morocco.

Nordea (2021c). Country profile Mozambique: Foreign direct investment (FDI) in Mozambique.

Owusu-Antwi, G. (2012). Determinant Of Foreign Direct Investment: Is It A Better Prescription For Economic Growth In Africa? *International Business & Economics Research Journal*, 11(7), 757–770.

Paardekooper, D. & Bosmans, N. (2018). Ontwikkeling Kunzila verbetert voedselzekerheid Ethiopië. Den Haag: Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit.

Sharma, K. & Bandara, Y. (2010). Trends, Patterns and Determinants of Australian Foreign Direct Investment. *Journal of Economic Issues*, 44(3), 661–676.

Stock, J. H. & Watson, M. W. (2019). *Introduction to Econometrics, 4th edition*. Londen, Verenigd Koninkrijk: Pearson Education Limited.

Suliman, A. H. & Mollick, A. V. (2009). Human Capital Development, War and Foreign Direct Investment in Sub-Saharan Africa. *Oxford Development Studies*, 37(1), 47–61.

Tang, L. (2012). [The direction of cultural distance on FDI: attractiveness or incongruity?](#) *Cross Cultural Management*, 19(2), 233–256.

Tocar, S. (2018). [Determinants of foreign direct investment: A review.](#) *Review of Economic & Business Studies*, 11(1), 165–196.

Trevino, L. J., Thomas, D. E. & Cullen, J. (2008). [The three pillars of institutional theory and FDI in Latin America: An institutionalization process.](#) *International Business Review*, 17(1), 118–133.

UNCTAD (2021). [Global foreign direct investment fell by 42% in 2020, outlook remains weak.](#) Genève, Zwitserland: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (2020). [World Investment Report 2020.](#) Genève, Zwitserland: United Nations Conference on Trade and Development.

Udemba, E. N. (2019). [The triangular nexus causality among economic growth, trade, FDI and Oil Price: time series analyses of Nigeria.](#) *OPEC Energy Review*, 43(4), 470–491.

Vermeulen, M. & Speelman, T. (2014, 16 januari). [De negen meest hardnekkige mythes over China in Afrika.](#) *De Correspondent*.

VNO-NCW & MKB-Nederland (2019). *Afrika strategie Nederlands bedrijfsleven*. Den Haag: VNO-NCW en MKB-Nederland.

Vos, C. (2018). [In Senegal is het eigen rijst eerst.](#) *De Volkskrant*.

4 Het in Afrika actieve bedrijfsleven

Auteurs: Alex Lammertsma, Tim Peeters

81 procent van exportwaarde van goederen naar Afrika door grootbedrijf in 2019

7 duizend goederenexporteurs naar Afrika in 2019

Nederlandse bedrijven handelen niet alleen met Europa, Amerika en Azië, maar ook met Afrika. Om hoeveel bedrijven gaat het en in welke bedrijfstakken zijn ze actief? In hoeverre zijn deze bedrijven gespecialiseerd in de handel met Afrika? En in hoeverre handelt het zelfstandig midden- en kleinbedrijf met Afrika? Hoe ontwikkelde dat zich in de afgelopen jaren? En hoe heeft de Nederlandse goederenhandel zich ontwikkeld voor clusters met technologisch hoogwaardige producten zoals agrofood, gezondheidszorg, hernieuwbare energie en water?

4.1 Inleiding

Een gedeelte van het Nederlandse bedrijfsleven handelt met Afrika en die handel maakt slechts een klein deel uit van de totale waarde van de internationale handel van Nederland, zie hoofdstuk 1 en Voncken & Cremers (2018). Toch omvat het een aantal markten die sterk in ontwikkeling zijn. Zo hadden landen zoals Ethiopië, Rwanda, Ivoorkust, Senegal, Kenia en Oeganda in de periode 2015–2019 namelijk een gemiddelde economische groei van meer dan 5 procent per jaar (UNCTAD, 2020). En hoe groter de economie is, hoe groter de handel met dat land gewoonlijk zal zijn conform de zwaartekracht-theorie (Brakman et al., 2019). Daarnaast kan de handel met Afrika ook toenemen doordat Nederland een groter aandeel verwerft in de verschillende Afrikaanse markten. Het Nederlandse marktaandeel in de import van Afrika is namelijk nog beperkt. Voor Senegal was dat in 2018 met 6,5 procent het hoogste; voor de andere landen was dat minder dan 4 procent (Draper, 2020).

De internationale handel is echter niet alleen afhankelijk van de omvang van het land, maar ook van de afstand. Dat geldt niet alleen voor de fysieke afstand, maar ook de afstand in termen van taal, cultuur en handelsgebruiken. Eerder onderzoek heeft laten zien dat hoe groter de afstand is, hoe minder er met een land handel gedreven wordt, een ander element van het graviteitsmodel (Silva & Tenreyo, 2006; Cremers & Jaarsma, 2020). Voor Afrika is het daarbij de vraag of bedrijven zich op Afrika specialiseren dan wel dat Afrika deel uitmaakt van een bredere handelsportefeuille om daarmee bijvoorbeeld schommelingen in de vraag op te vangen.

Om de positie van Nederland op buitenlandse markten te verstevigen, ondersteunt Nederland het midden- en kleinbedrijf. Daar ligt waarschijnlijk het grootste onbenut potentieel om internationaal te ondernemen (Kaag, 2018). Waar het zelfstandig mkb namelijk 99 procent uitmaakt van het Nederlandse bedrijfsleven, handelt maar zo'n 35 procent daarvan met het buitenland (Lammertsma, 2020), en exporteert het (zelf) in verhouding minder dan het grootbedrijf. Zo droeg het zelfstandig mkb in 2018 voor de totale buitenlandse handel maar 17 procent bij aan de waarde van dienstenexport; voor de goederenexport was dit 25 procent (Van den Berg et al., 2020). Het zelfstandig mkb ondervindt verschillende belemmeringen bij het toetreden tot buitenlandse markten. Zo heeft het meer moeite om lokale partners te vinden en ontbreekt het hen vaker aan lokale marktkennis en kennis van de wet- en regelgeving, en is het kwetsbaarder voor betaal- en valutarisico's. Ook exporteert (of importeert) het zelfstandig MKB vaak niet zelf, maar treedt het vaak op als toeleverancier of tussenpersoon voor het grootbedrijf, dat vervolgens wel internationaal handelt (Chong et al., 2018). Hoe groter de omvang van het bedrijf, hoe groter de kans dat een bedrijf exporteert (Brakman et al., 2018).

Of een bedrijf handelt, hangt naast de omvang van het bedrijf ook samen met de zeggenschap (Vos & Jaarsma, 2017). Naarmate een bedrijf groter is of deel uitmaakt van een buitenlandse multinational, neemt zowel het aandeel handelaren als de handelswaarde toe. Bedrijven onder buitenlandse zeggenschap hebben juist wel kennis over buitenlandse markten. Het is de vraag of voor Afrika vergelijkbare patronen te zien zijn.

Als zodanig is er nog weinig onderzoek verricht met betrekking tot wie er binnen het Nederlandse bedrijfsleven met Afrika handelt. In hoeverre hebben Nederlandse bedrijven zich gespecialiseerd in de handel met Afrika? Welke bedrijfstakken betreft het en in welke mate zijn het kleine dan wel grote bedrijven? En in hoeverre zijn het Nederlandse dan wel buitenlandse multinationals? En hoe is de ontwikkeling voor specifieke clusters zoals agrofood, gezondheidszorg, hernieuwbare energie en water? Deze vragen worden in dit hoofdstuk onderzocht voor de handel in goederen; voor de diensten is er buiten Europa namelijk geen specificatie naar landen in de microcijfers. Dit onderzoek is in eerste instantie gericht op de 15 focuslanden zoals die in de introductie benoemd zijn. Waar relevant worden ook resultaten voor andere Afrikaanse landen vermeld.

Dit hoofdstuk behandelt de volgende onderzoeksvragen:

1. Hoe ontwikkelde het aantal Nederlandse goederenhandelaren in het Nederlandse bedrijfsleven dat met Afrika handelt zich per sector?
2. Hoe ontwikkelde het aantal Nederlandse goederenhandelaren in het Nederlandse bedrijfsleven dat met Afrika handelt zich per grootteklasse en multinationalstatus?
3. Hoe heeft de Nederlandse goederenhandel zich ontwikkeld voor specifieke clusters zoals agrofood, gezondheidszorg, hernieuwbare energie en water?

Leeswijzer

In paragraaf 4.2 wordt allereerst de ontwikkeling van het aantal handelaren per werelddeel beschreven, inclusief de onderverdeling per sector voor Afrika. Daarbij wordt ook de mate van specialisatie op Afrika onderzocht. Vervolgens worden in paragraaf 4.3 de ontwikkelingen per grootteklasse en multinationalstatus beschreven. Paragraaf 4.4 vervolgt met de analyse voor de clusters agrofood, gezondheidszorg, hernieuwbare energie en water. Paragraaf 4.5 besluit met een conclusie en samenvatting.

4.2 Handelaren naar werelddelen en sector

Ten opzichte van andere werelddelen handelen er binnen het Nederlandse bedrijfsleven relatief weinig bedrijven met Afrika, zie tabel 4.2.1. Voort de meeste exporteurs en importeurs handelen met landen in de Europese Unie. Dat zijn landen die dichtbij liggen en ook qua taal en handelspraktijken meer verwant zijn met Nederland. Ook ten opzichte van Amerika en Azië is het aantal bedrijven dat met Afrika handelt fors kleiner. Het beperkte aantal bedrijven dat met Afrika handelt, hangt voor een deel samen met verschillende handelsbelemmeringen die er met Afrika in de praktijk ondervonden worden. Daarbij gaat het bijvoorbeeld om procedures van douaneorganisaties die onduidelijk of complex zijn, een gebrek aan internationale valuta, het ontbreken van netwerken ter plaatse of corruptie (Evofenedex, 2020).

4.2.1 Aantal exporteurs, importeurs en two-way traders per werelddeel, 2019*

	Exporteurs	Importeurs	Two-way traders
Afrika	6 985	3 875	1 235
Europese Unie	93 285	215 660	63 805
Amerika	14 890	27 385	8 115
Azië	13 935	41 680	9 135

* voorlopige cijfers

Meer exporteurs naar Afrika dan importeurs

Naar Afrika exporteerden in 2019 maar zo'n zeven duizend bedrijven. Het aantal Nederlandse bedrijven dat in dat jaar uit Afrika importeerde, was met 3 875 beduidend kleiner. Kennelijk weten meer bedrijven de weg naar Afrika te vinden voor hun producten, dan dat ze goederen importeren uit Afrika. Dit laatste heeft ermee te maken dat veel van de uit Afrika geïmporteerde goederen zoals aardolie, koffie, thee, cacao en groente en fruit voor een belangrijk deel in bulk worden verhandeld; aan de andere kant is de Nederlandse export veel diverser van aard en daarmee zijn er veel meer Nederlandse exporteurs actief op de Afrikaanse markten. Voor de Europese Unie, Amerika en Azië zijn er juist meer importeurs dan exporteurs.

De gemiddelde exportwaarde per handelaar is bij de export naar Afrika lager dan bij de export naar de Europese Unie, Amerika en Azië. In 2019 was de gemiddelde export per exporteur naar Afrika 1,4 miljoen euro, waar dit voor de EU, Amerika en Azië achtereenvolgens 2,6 miljoen, 2,1 miljoen en 3,1 miljoen euro was. Bij de import was dit juist andersom. Waar in 2019 de gemiddelde import uit Afrika 2,3 miljoen euro was, was dit voor de Europese Unie, Amerika en Azië respectievelijk 0,9 miljoen, 1,2 miljoen en 1,6 miljoen euro.

Voor ruim 1 200 Nederlandse bedrijven gold dat ze in 2019 een two-way trader in goederen met Afrika waren, dat wil zeggen dat ze zowel een exporteur als een importeur van goederen waren. De importstatus kan namelijk van invloed zijn op de kans om te exporteren. Door te importeren verkrijgt een bedrijf kennis van buitenlandse markten en verlaagt het de kosten om een buitenlandse markt te betreden (Van den Berg et al., 2018). Verder kan importeren goedkoper zijn dan inputs voor het productieproces in Nederland aan te schaffen.

Beperkte mate van specialisatie op Afrika

Binnen de groep bedrijven die met Afrika handelt, heeft slechts een klein gedeelte zich gespecialiseerd in de handel met Afrika. Zo'n 7 procent van de exporteurs handelde in 2019 alleen met Afrika; voor de importeurs was dit 8 procent en voor de two-way traders 4 procent. In de jaren daarvoor waren deze verhoudingen vrij stabiel. Afrika maakt voor veruit de meeste handelaren deel uit van een bredere exportportefeuille. Bedrijven kunnen daarmee hun afhankelijkheid van Afrika beperken. Onderliggende cijfers laten zien dat bedrijven die alleen naar Afrika exporteren, voor zo'n 80 procent bestaan uit bedrijven met minder dan 10 werkzame personen. Deze op Afrika gespecialiseerde bedrijven zijn voornamelijk actief in de handelsbemiddeling. Bij de import van goederen door bedrijven

die alleen met Afrika handelen, heeft zo'n 92 procent minder dan 10 werkzame personen; ook hier betreft het met name bedrijven in de handelsbemiddeling. Kenmerkend voor handelsbemiddeling is dat deze bedrijven kopers en verkopers bij elkaar brengen.

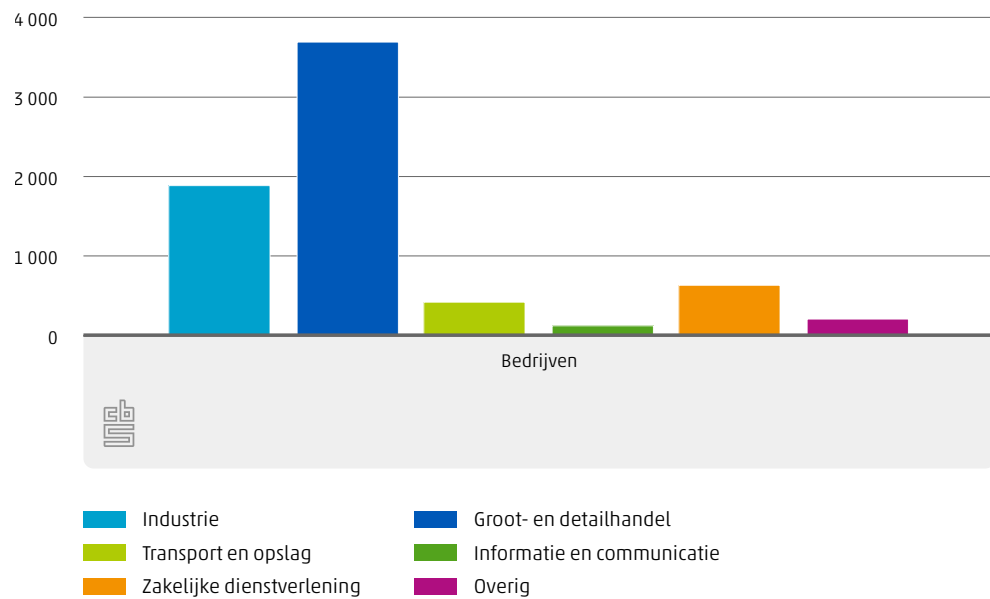
80 procent van de op Afrika gespecialiseerde exporteurs heeft minder dan 10 werkzame personen



Meeste exporteurs naar Afrika in industrie en groothandel

Binnen het Nederlandse bedrijfsleven is de export in goederen met Afrika geconcentreerd in een aantal sectoren. De sector met de meeste bedrijven die naar Afrika exporteren was in 2019 met bijna 3 700 bedrijven de groot- en detailhandel, gevolgd door de industrie met een kleine 1 900 bedrijven, zie figuur 4.2.2. Dit is in lijn met eerdere bevindingen, zie Notten & Wong (2019). De groothandel is namelijk in staat om de afstand en tijd tussen productie en consumptie van goederen te overbruggen. Daarbij gaat het om de opslag, het organiseren van transport en distributie, maar ook het verzamelen en verspreiden van relevante informatie naar toeleveranciers en afnemers. De groothandel functioneert ook als intermediair voor kleine bedrijven die zelf niet exporteren. Veruit de meeste exporteurs in groot- en detailhandel zijn groothandelaren in machines gevolgd door groothandelaren in non-food producten zoals kleding, huishoudelijke artikelen en farmaceutische producten. Binnen de industrie zijn de meeste exporteurs actief in de machine-industrie, de voedingsmiddelenindustrie en de chemische industrie. Ten opzichte van 2015 is dit patroon vrijwel onveranderd.

4.2.2 Top 5 sectoren met aantal exporterende bedrijven naar Afrika, 2019*

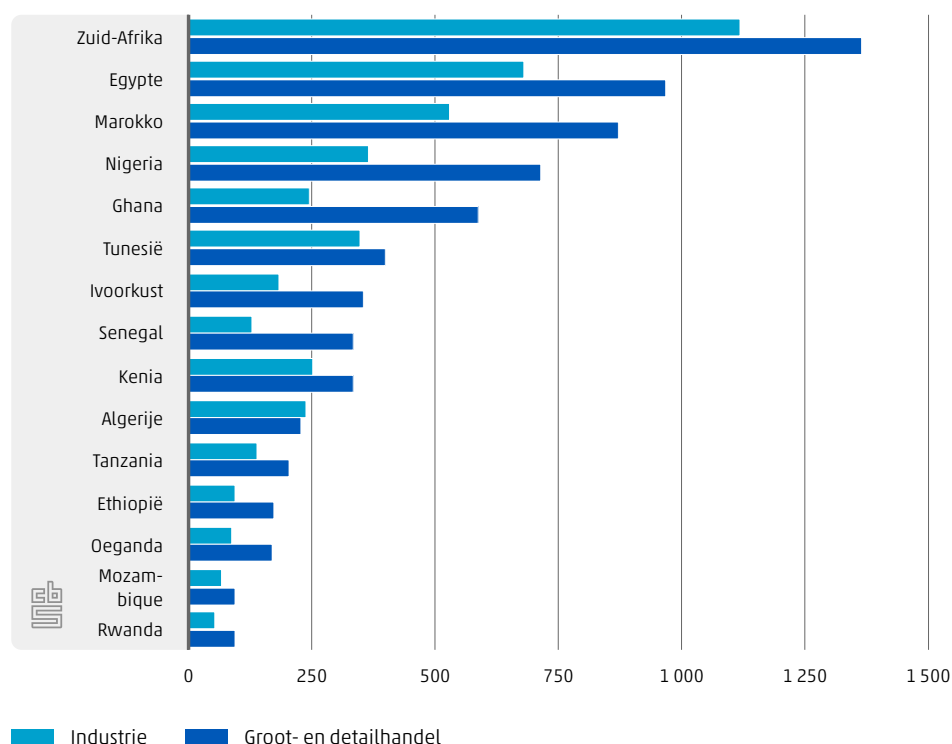


* voorlopige cijfers

Meeste handelaren exporteren naar Zuid-Afrika, Egypte en Marokko

Het aantal exporteurs naar de verschillende Afrikaanse markten verschilt sterk, zie figuur 4.2.3. Zowel voor de industrie als de groot- en detailhandel exporteren de meeste bedrijven naar Zuid-Afrika, Egypte en Marokko. Sectoren met veel exporteurs binnen de industrie zijn de machine-industrie, de voedingsmiddelenindustrie en de chemische industrie. Veruit de meeste van deze exporteurs in de industrie handelen met Zuid-Afrika, qua waarde de grootste importeur van Afrika. Voor de groot- en detailhandel betreft het met name groothandelaren in machines gevolgd door groothandelaren in non-food (kleding, huishoudelijke artikelen en farmaceutische producten).

4.2.3 Nederlandse goederenexporteurs per land, 2019*



* voorlopige cijfers

Forse daling aantal groothandelaren voedingsmiddelen

Tussen 2015 en 2019 is het totaal aantal bedrijven in de groot- en detailhandel dat naar Afrika exporteerde gestegen van 3 565 naar 3 695, dat is een stijging van ruim 3,6 procent. Per bestemming verschilt die ontwikkeling. Voor Marokko nam het aantal exporteurs in de groot- en detailhandel tussen 2015 en 2019 toe met 150 (+21 procent) en voor Zuid-Afrika met 75 (+5 procent); voor Ghana, Ivoorkust en Ethiopië maar ook voor landen als Angola, Benin, Congo, Djibouti, Equatoriaal-Guinee, Gabon, Kaapverdië en Liberia nam dit aantal af met tussen de 80 en 150; voor de meeste van deze landen ging het om een daling van meer dan 30 procent. Het blijkt dat dit voor Marokko en Zuid-Afrika met name is toe te schrijven aan een toename van het aantal groothandelaren in machines en non-food. Voor de landen waarvoor het aantal groothandelaren fors daalt is dat te wijten aan een daling van het aantal exporteurs in de groothandel van voedingsmiddelen. Mogelijk had dit te maken met veranderingen in importregels op het moment dat het transport al was gestart. Ook voor Zuid-Afrika daalde het aantal Nederlandse exporteurs in de groothandel van voedingsmiddelen in deze periode fors (-115), een daling van 56 procent.

Stijging aantal exporteurs in de machine-industrie voor Marokko en Zuid-Afrika

In de industrie is het aantal exporteurs naar Afrika tussen 2015 en 2019 gestegen van 1 785 naar 1 885, een toename van 5,6 procent. De onderliggende cijfers laten zien dat ook voor de industrie de ontwikkeling per land sterk verschilt. Voor Marokko en Zuid-Afrika nam het aantal exporteurs toe met 80 (+18 procent) respectievelijk 50 (+5 procent). Bij Marokko komt

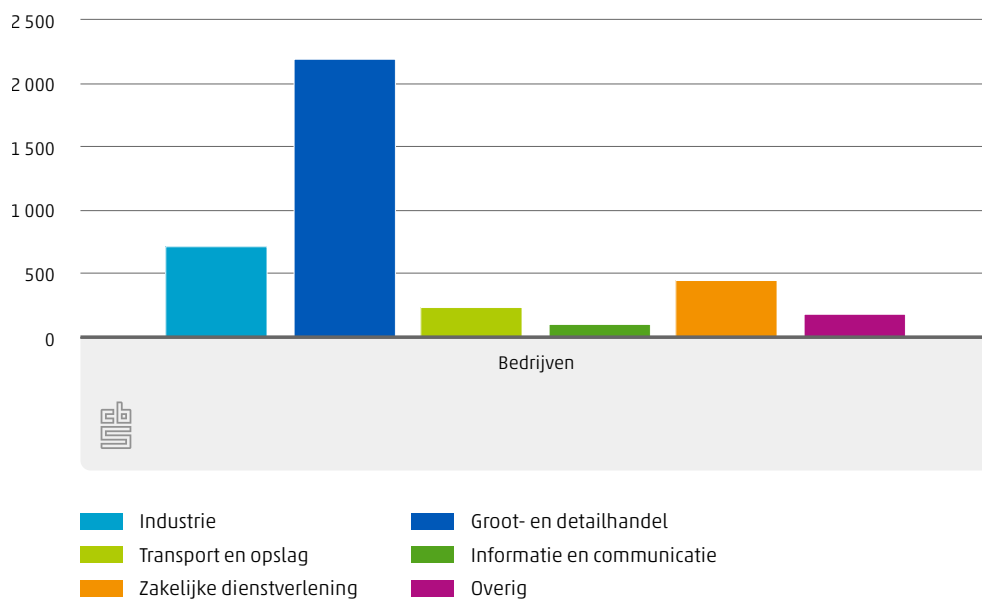
deze stijging voor ongeveer de helft door de machine-industrie, de metaalproductenindustrie en de rubber- en kunststofindustrie; bij Zuid-Afrika komt deze stijging voor ruim de helft voor rekening van de exporteurs in de machine-industrie en de elektrotechnische industrie. Aan de andere kant is het aantal exporteurs naar Egypte, Algerije en Kenia dat actief is in de industrie, juist gedaald met respectievelijk 30 (-4 procent), 30 (-11 procent) en 25 (-9 procent) bedrijven. Deze daling is voor circa de helft te wijten aan Nederlandse exporteurs in de papierindustrie. Mogelijke redenen hiervoor zijn de transportkosten van papier en karton, en een afgenomen vraag daarnaar vanwege de verdergaande digitalisering van diverse Afrikaanse sectoren (Ademyiwa & Adeniran, 2020). Voor Angola, de democratische republiek Congo en Soedan daalde het aantal exporteurs in de industrie nog harder met respectievelijk 19, 32 en 35 procent. Voor Angola is dit voor ongeveer de helft toe te schrijven aan de papierindustrie, voor Congo aan de chemische industrie en de machine-industrie, en voor Soedan aan de voedingsmiddelenindustrie en de chemische industrie.

Qua exportwaarde zijn de producten die het meest naar Afrika uitgevoerd worden ruwe aardolie en aardolieproducten (Nigeria, Togo, Senegal, Libië en Egypte), medicinale en farmaceutische producten (Nigeria, Congo, Algerije, Egypte en Ethiopië), en machines en apparaten zoals mobiele telefoons, delf- en graafmachines, machines voor de voedingsindustrie, en automobielen, zie hoofdstuk 1. Belangrijke exportmarkten voor machines, apparaten en automobielen zijn Zuid-Afrika, Nigeria, Egypte, Marokko en Ghana (CBS, 2021).

Veel importeurs van voedingsmiddelen

Net zoals bij de exporteurs concentreerde het aantal importeurs in 2019 zich in de groot- en detailhandel en de industrie, zie figuur 4.2.4. Ten opzichte van 2015 is dit patroon vrijwel onveranderd. Binnen de groot- en detailhandel bestaat de top-3 van importeurs uit Afrika uit groothandelaren in voedingsmiddelen, non-food en machines. In de industrie zijn de meeste importeurs actief in de machine-industrie, op afstand gevolgd door de voedingsmiddelenindustrie en de elektrotechnische industrie. Ongeveer de helft van bedrijven in deze drie sectoren importeert uit Zuid-Afrika, dat wat betreft de exportwaarde het meest van alle Afrikaanse landen exporteert. Qua waarde zijn in 2019 de meest geïmporteerde producten ruwe aardolie (met name Nigeria, Algerije en Kameroen), cacao (met name Ivoorkust, Ghana, Kameroen en Nigeria) en fruit (met name Zuid-Afrika, Egypte en Marokko) (CBS, 2021).

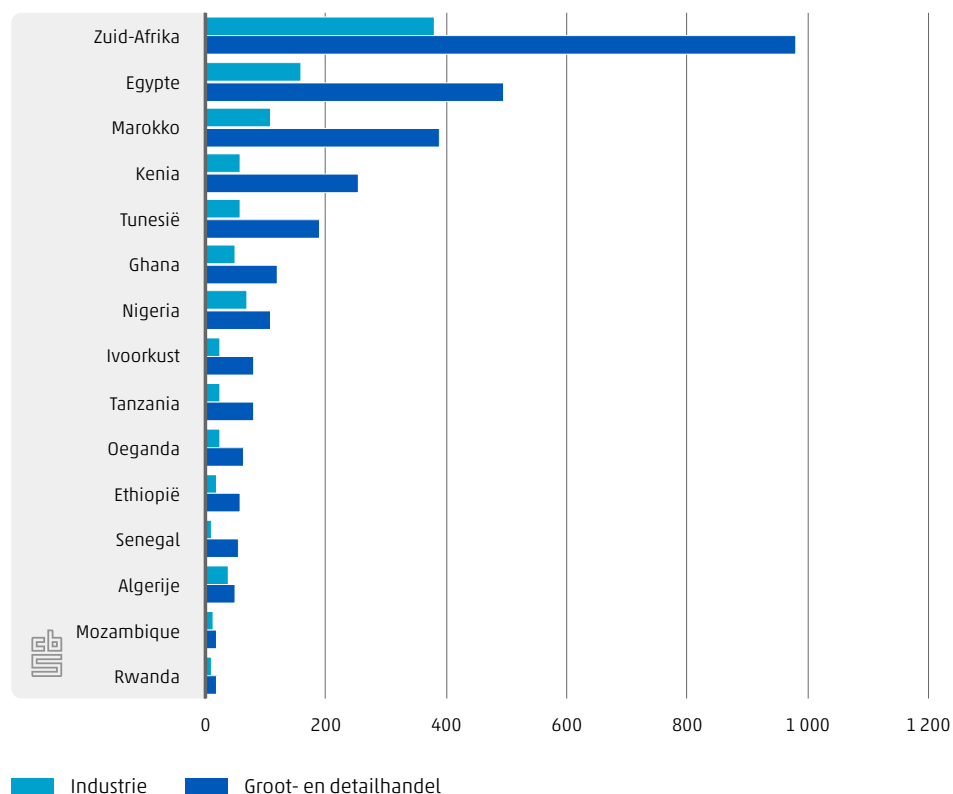
4.2.4 Top 5 sectoren met aantal importerende bedrijven uit Afrika, 2019*



* voorlopige cijfers

Zowel in de groot- en detailhandel als de industrie importeerden in 2019 de meeste bedrijven goederen uit Zuid-Afrika, Egypte en Marokko, zie figuur 4.2.5. Binnen de groot- en detailhandel bestaat voor deze drie landen dat aantal voor meer dan de helft uit bedrijven in de groothandel in respectievelijk voedingsmiddelen, non-food en machines. Voor de industrie zijn dat de machine-industrie, de elektrotechnische industrie, de voedingsmiddelenindustrie en de chemische industrie.

4.2.5 Nederlandse goederenimporteurs per land, 2019*



* voorlopige cijfers

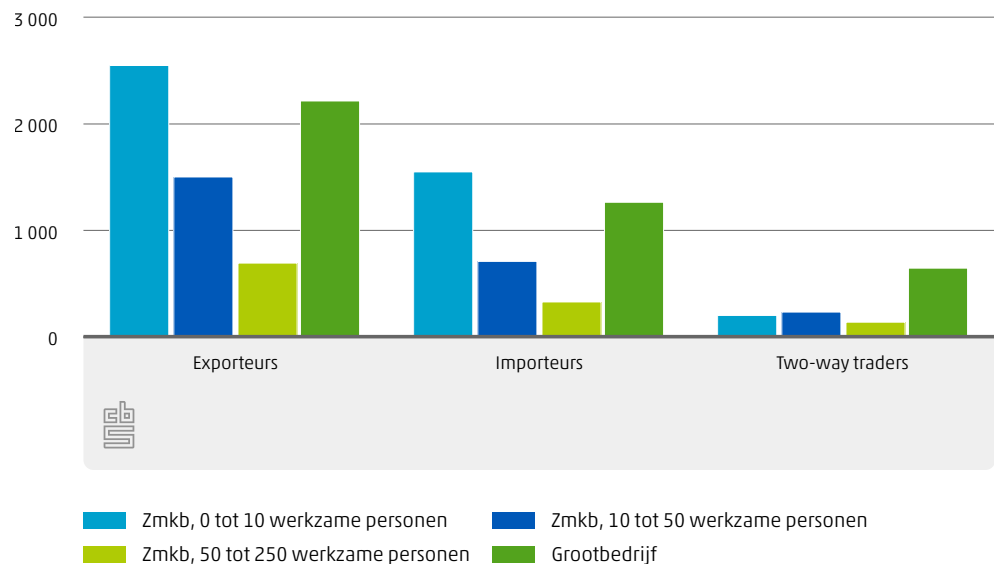
Ten opzichte van 2015 is het aantal importeurs in de groot- en detailhandel in 2019 met 115 gestegen, een stijging van 5,5 procent. Die stijging is grotendeels toe te schrijven aan enerzijds een toename van het aantal groothandelaren dat voedingsmiddelen importeert uit Marokko, Egypte en Kenia, en anderzijds aan een toename van het aantal groothandelaren in machines en landbouwproducten dat uit Zuid-Afrika importeert. Voor de industrie is het totale aantal importeurs in 2019 onveranderd. Wel is dat aantal bedrijven voor een aantal landen toegenomen in vergelijking met 2015: Kenia (+15), Egypte (+15), Algerije (+15) en Marokko (+10), en voor een aantal andere landen afgenomen: Zuid-Afrika (-20) en Ivoorkust (-20).

4.3 Handelaren naar grootteklasse

Bedrijven met minder dan 10 werkzame personen zijn bij zowel de exporteurs als de importeurs in de meerderheid, zie figuur 4.3.1. Voor alle grootteklassen zijn er beduidend meer exporteurs dan importeurs. Bij de verdeling van de export- en importwaarde over de grootteklassen is dat anders. Er zijn namelijk relatief weinig ondernemingen betrokken met relatief veel import van olie en cacaobonen. Qua handelswaarde domineert het grootbedrijf. Waar in 2019 het aantal exporteurs in het grootbedrijf 32 procent uitmaakte van het aantal exporteurs naar Afrika, waren ze verantwoordelijk voor 81 procent van de exportwaarde naar Afrika. Ter vergelijking: voor de Europese Unie is het grootbedrijf verantwoordelijk voor 70 procent van de exportwaarde, en voor Amerika en Azië is dat 84 procent. Het zelfstandig midden- en kleinbedrijf heeft dus een kleiner aandeel in de export naar Afrika dan in de export naar de Europese Unie. Voor de import is dit beeld vergelijkbaar. Het zelfstandig

midden- en kleinbedrijf heeft minder kennis van de buitenlandse markten en moet daarom hogere kosten maken om deze markten te betreden in vergelijking met het grootbedrijf. In 2019 behoorde 33 procent van het aantal importeurs uit Afrika tot het grootbedrijf terwijl ze 79 procent van de importwaarde uit Afrika voor hun rekening namen. In de importwaarde vanuit de Europese Unie had het grootbedrijf een aandeel van 80 procent; voor Amerika en Azië was dit 83 respectievelijk 73 procent.

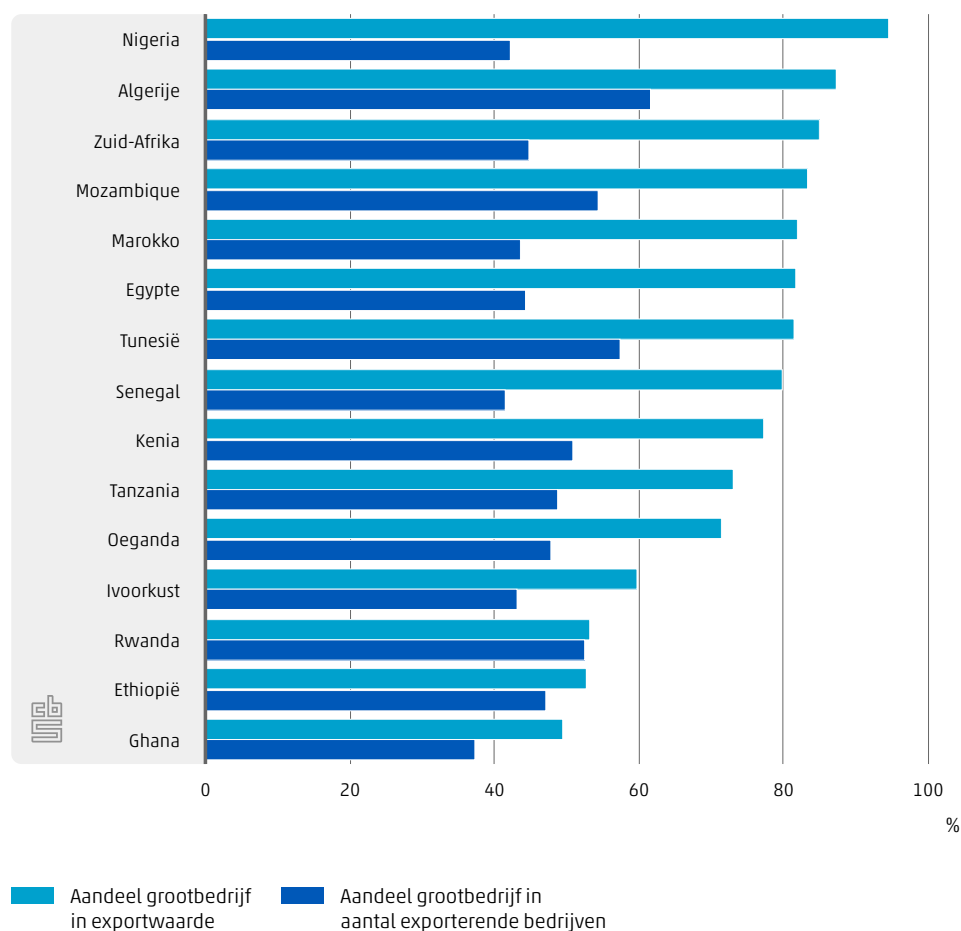
4.3.1 Aantal exporteurs, importeurs en two-way traders met Afrika per grootteklasse, 2019*



* voorlopige cijfers

De mate waarin het Nederlandse grootbedrijf de export domineert ten opzichte van het zelfstandig midden- en kleinbedrijf verschilt echter sterk voor de verschillende landen in Afrika, zie figuur 4.3.2. Voor landen als Nigeria, Algerije, Zuid-Afrika maar ook Togo kwam 85 procent of meer van de exportwaarde in 2019 voor rekening van het grootbedrijf, terwijl dit voor Ghana minder dan 50 procent was; voor Nigeria, Algerije en Togo gaat dit voor een groot deel om olie en olieproducten. Het aandeel van het grootbedrijf in het aantal exporteurs was voor Algerije met 61 procent het hoogste; voor landen als Libië, Guinee, Kameroen, Kaapverdië en Mali was dit minder dan 40 procent. Voor een deel heeft dit te maken met het type goederen waarin gehandeld wordt.

4.3.2 Aandeel grootbedrijf in exportwaarde en aantal exporteurs per land, 2019*



* voorlopige cijfers

Aandeel van multinationals het grootste voor Nigeria, Zuid-Afrika en Algerije

De exporteurs kunnen ook geclassificeerd worden op basis van de vraag of ze een Nederlandse of een buitenlandse multinational zijn of juist geen multinational. Figuur 4.3.3 geeft het aandeel van de exportwaarde van Nederlandse en buitenlandse multinationals in de totale exportwaarde per land weer voor de 15 focuslanden in 2018.¹⁾ Deze figuur laat zien dat voor Nigeria, Zuid-Afrika en Algerije het aandeel van multinationals in de exportwaarde het hoogste is, en voor Ivoorkust, Rwanda en Oeganda het laagste. Over het algemeen is het aandeel buitenlandse multinationals in de exportwaarde voor de 15 focuslanden hoger dan dat van de Nederlandse multinationals, met uitzondering van Ivoorkust en Mozambique. Voor de andere Afrikaanse landen buiten deze 15 is dat slechts het geval voor een derde van de landen.

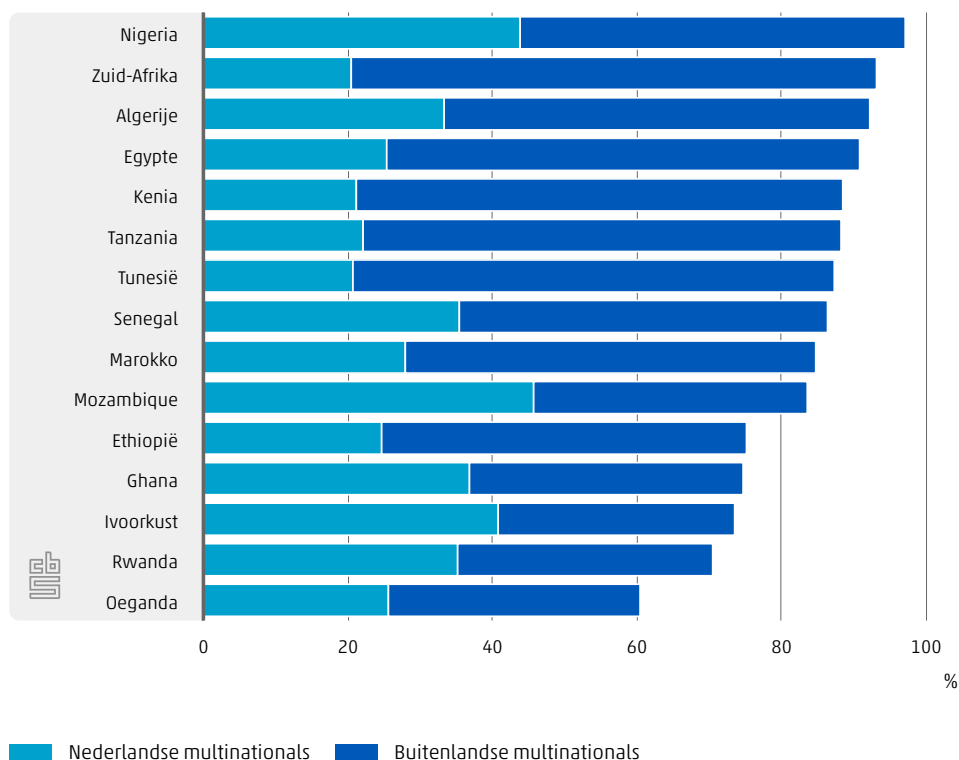
¹⁾ Voor 2019 kan de verdeling voor de multinationals nog niet gemaakt worden omdat de definitieve UCI-lijst voor dat jaar nog niet beschikbaar is.

>80 procent van de importwaarde
uit Ivoorkust en Ghana door het
grootbedrijf



Voor Afrika als geheel kwam 89 procent van de Nederlandse exportwaarde in 2018 voor rekening van multinationals. Dat is vergelijkbaar met het aandeel voor Amerika (89 procent) en Azië (91 procent), maar beduidend meer dan voor de Europese Unie (82 procent). Van de export naar Afrika kwam 55 procent voor rekening van buitenlandse multinationals; voor Amerika was dit 54 procent, voor de Europese Unie 53 procent en voor Azië 45 procent.

4.3.3 Aandeel Nederlandse en buitenlandse multinationals in de exportwaarde, 2018*

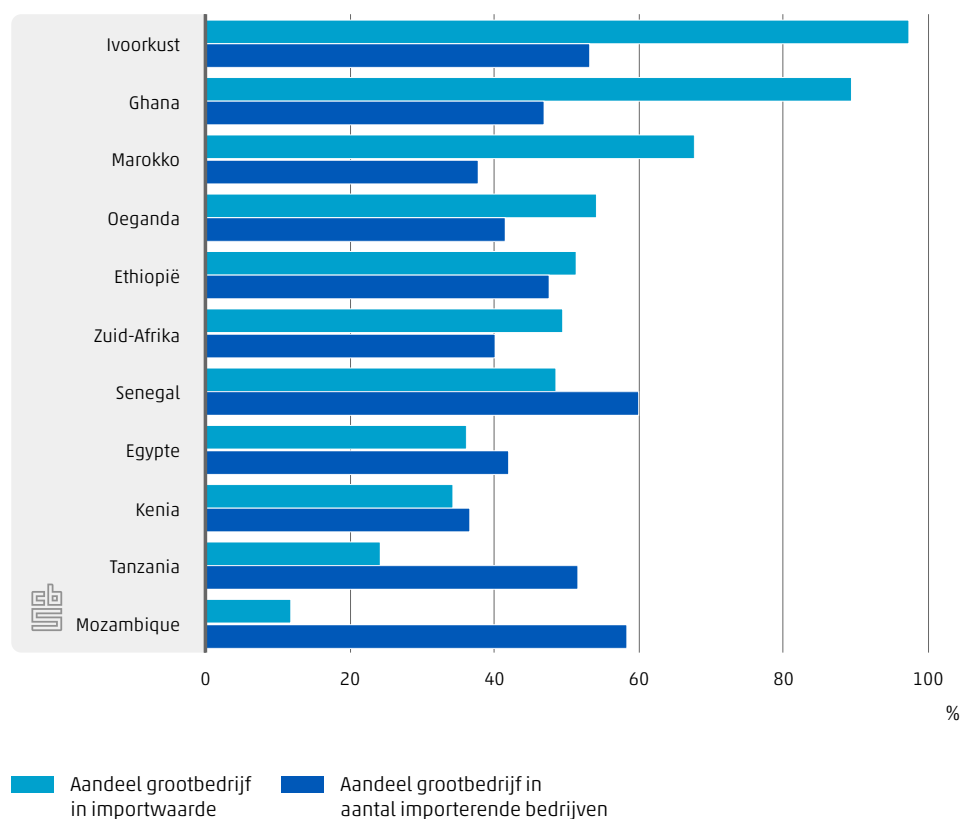


* voorlopige cijfers

Ook bij de waarde van de import verschilt de mate waarin het Nederlandse grootbedrijf domineert, zie figuur 4.3.4. Zo zien we dat in 2019 binnen de groep van 15 focuslanden dit aandeel voor Ivoorkust en Ghana meer dan 80 procent was. Bij Ivoorkust en Ghana gaat dit vrijwel uitsluitend om cacaobonen. Buiten de groep van de 15 focuslanden is het aandeel van het grootbedrijf in de importwaarde voor iets minder dan de helft van de landen ook groter dan 80 procent. Voor Tanzania en Mozambique was het aandeel van het grootbedrijf in de invoerwaarde juist kleiner dan 25 procent. Het aandeel van het Nederlandse grootbedrijf in het aantal importerende bedrijven was in 2019 het hoogste voor Senegal

(60 procent) en Mozambique (58 procent), en het laagste voor Kenia (37 procent) en Marokko (38 procent).

4.3.4 Aandeel grootbedrijf in importwaarde en aantal importeurs per land, 2019*¹⁾

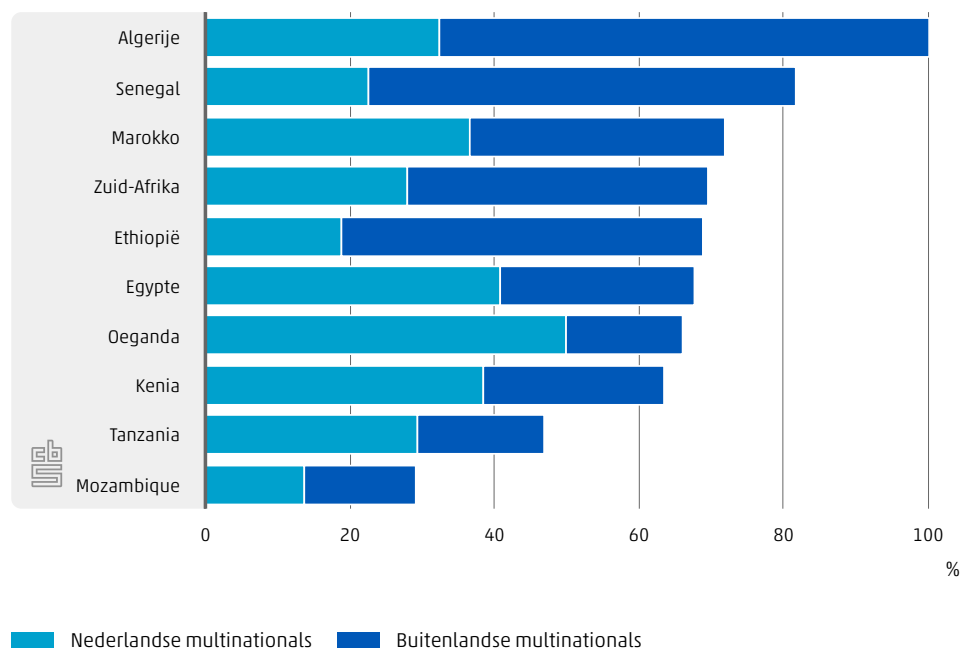


* voorlopige cijfers

¹⁾ Vanwege geheimhouding zijn Algerije, Nigeria, Rwanda en Tunesië niet vermeld.

Voor de importeurs blijkt dat binnen de groep van 15 focuslanden voor Algerije en Senegal meer dan 80 procent van de importwaarde in 2018 voor rekening kwam van multinationals, zie figuur 4.3.5. Voor landen als Tanzania en Mozambique ligt dit onder de 50 procent. Buiten de groep van focuslanden is het aandeel van multinationals in de importwaarde ook groter dan 80 procent voor Equatoriaal-Guinee, Gabon, Kameroen en Libië. Dit zijn landen waaruit meer dan 100 miljoen euro aan goederen werd ingevoerd in 2019 (CBS, 2021). Voor Algerije, Senegal, Zuid-Afrika en Ethiopië is het aandeel in de importwaarde van buitenlandse multinationals groter dan het aandeel van Nederlandse multinationals. Dat is beduidend minder dan bij de export. Voor Afrika als geheel kwam 88 procent van de importwaarde in 2018 voor rekening van multinationals; voor de Europese Unie was dit 79 procent, voor Azië 45 procent en voor Amerika 91 procent.

4.3.5 Aandeel Nederlandse en buitenlandse multinationals in de importwaarde, 2018*¹⁾



¹⁾ Vanwege geheimhouding zijn Ghana, Ivoorkust, Nigeria, Tunesië en Rwanda niet vermeld.
* voorlopige cijfers

4.4 Handel voor specifieke clusters

Voor een aantal specifieke clusters wordt ingezoomd op de handel met Afrika; zie paragraaf 4.6 voor de afbakening daarvan. Specifiek betreft het de clusters agrofood, gezondheidszorg, hernieuwbare energie en water.²⁾ Tabel 4.4.1 geeft per cluster een overzicht van het aantal exporteurs, importeurs en two-way traders per werelddeel. Veruit de meeste internationale handelaren waren in 2019 actief binnen het cluster agrofood, gevolgd door het cluster gezondheidszorg. Bij de agrofood gaat het om bedrijven in de landbouwsector, de voedingsmiddelenindustrie en de groothandel in landbouwproducten en voedingsmiddelen, maar ook in de innovatie van de productieprocessen; bij de gezondheidszorg gaat het om de vervaardiging en groothandel van farmaceutische grondstoffen en producten, om de productie van medische apparatuur, instrumenten en hulpmiddelen, innovatie van medische en farmaceutische producten en om de sector gezondheidszorg.

Voor elk van de clusters zijn er voor Afrika de minste handelaren. Onderliggende cijfers laten zien dat het bij het cluster water voor Afrika zowel bij de export als de import voor het overgrote deel gaat om bedrijven in de scheepsbouw. Nederlandse bedrijven in de winning en distributie van water, en de afvalwaterinzameling en -behandeling waren in 2019 nauwelijks actief in de handel van goederen met Afrika. Mogelijk is dit wel het geval bij de handel in diensten. Binnen het cluster hernieuwbare energie is er slechts een heel beperkt aantal Nederlandse bedrijven actief dat goederen verhandelt met Afrika. In het vervolg van deze paragraaf wordt daarom gefocust op het agrofood- en het gezondheidszorgcluster.

²⁾ De circulaire economie zoals recycling is moeilijk af te bakenen op basis van de bedrijfsindeling en is daarom buiten beschouwing gelaten.

4.4.1 Aantal exporteurs, importeurs en two-way traders voor specifieke clusters per werelddeel, 2019*

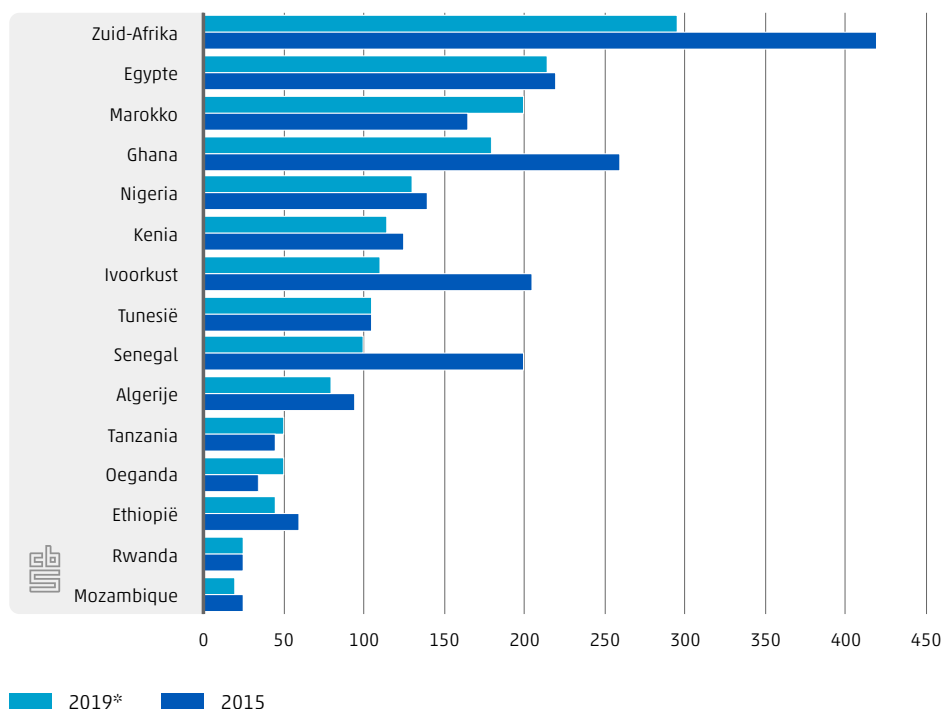
	Agrofood	Gezondheids- zorg	Water	Hernieuwbare energie
Werelddeel				
Afrika				
exporteurs	825	215	35	0
importeurs	845	125	20	5
two-way traders	170	55	15	0
Europese Unie				
exporteurs	7 940	1 880	280	30
importeurs	11 535	6 575	520	110
two-way traders	6 060	1 345	215	25
Amerika				
exporteurs	1 320	575	55	5
importeurs	2 065	1 495	110	10
two-way traders	660	455	40	5
Azië				
exporteurs	1 390	485	65	5
importeurs	2 650	1 345	110	20
two-way traders	715	355	45	5

* voorlopige cijfers

Cluster agrofood

In 2019 waren er in het agrofoodcluster 825 Nederlandse bedrijven actief die goederen naar Afrika exporteerden. De meesten daarvan exporteerden naar Zuid-Afrika (295), Egypte (215) en Marokko (200). Ten opzichte van 2015 is het aantal exporterende bedrijven voor deze vier landen sterk gedaald, zie figuur 4.4.2. Voor Zuid-Afrika betreft het een daling van 125 bedrijven (-30 procent), voor Senegal 100 (-50 procent), voor Ivoorkust 95 (-46 procent) en voor Ghana 80 (-31 procent). Deze daling deed zich bij deze vier landen met name voor bij de groothandel in voedings- en genotmiddelen. De exportwaarde van het agrofoodcluster laat zien dat na een scherpe daling in 2016 de waarde van de export door het agrofoodcluster in 2019 hersteld was tot een niveau boven dat van 2015. Er is dus een concentratie van de export opgetreden bij een kleiner aantal exporteurs. De twee grootste sectoren binnen het agrofoodcluster met de hoogste exportwaarde waren in 2019 de groothandel in voedings- en genotmiddelen (1,2 miljard euro) en de voedingsmiddelenindustrie (965 miljoen euro).

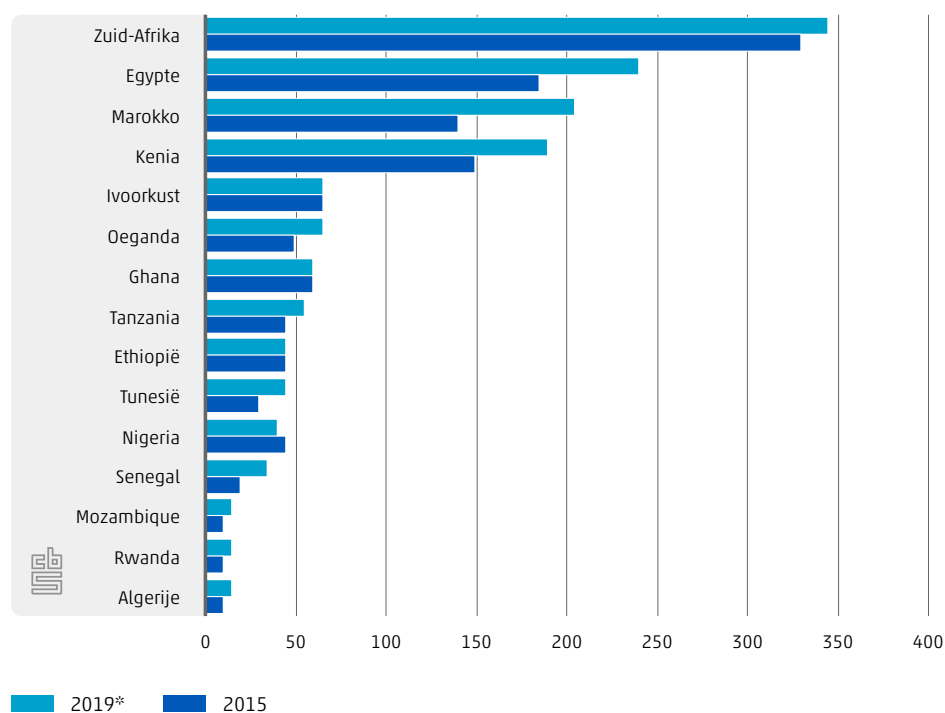
4.4.2 Nederlandse exporteurs per land voor agrofoodcluster



* voorlopige cijfers

Waar het aantal exporteurs in het agrofoodcluster naar Afrika tussen 2015 en 2019 daalde, steeg het aantal importeurs van 760 naar 845; een stijging van 11 procent. Deze stijging deed zich met name voor bij Marokko, Egypte en Kenia, zie figuur 4.4.3. Voor Marokko steeg het aantal importeurs in het agrofoodcluster met 65 (+46 procent), voor Egypte met 55 (+30 procent) en voor Kenia met 40 (+27 procent). De toename van het aantal importeurs is grotendeels toe te schrijven aan de groothandel in voedings- en genotmiddelen. Qua waarde is de import van het agrofoodcluster uit Afrika tussen 2015 en 2019 licht gestegen van 2,6 naar 2,7 miljard euro. De invoerwaarde door de voedingsmiddelenindustrie daalde daarbij met 280 miljoen euro terwijl de invoer door de groothandel in voedings- en genotmiddelen juist met ruim 250 miljoen euro steeg. Per importeur is de gemiddelde import in het agrofoodcluster daardoor gedaald van 3,4 naar 3,2 miljoen euro.

4.4.3 Nederlandse importeurs per land voor agrofoodcluster



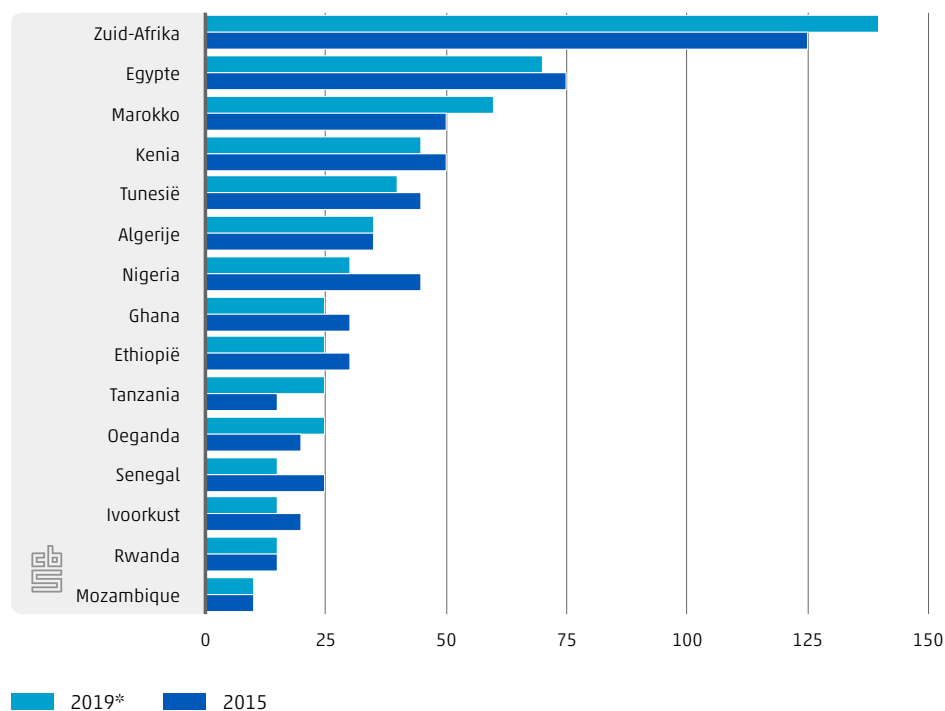
* voorlopige cijfers

Cluster gezondheidszorg

Tussen 2015 en 2019 veranderde het aantal bedrijven binnen het cluster gezondheidszorg dat goederen exporteerde naar Afrika nauwelijks. In 2015 ging het om 210 bedrijven, in 2019 om 215. Binnen het cluster gezondheidszorg was de groothandel in farmaceutische producten, medische instrumenten en orthopedische artikelen de branche met veruit de meeste exporteurs, gevolgd door bedrijven in de industriële vervaardiging van farmaceutische producten anders dan farmaceutische grondstoffen. De meeste bedrijven exporteerden daarbij naar Zuid-Afrika, Egypte en Marokko, zie figuur 4.4.4.

Het aantal bedrijven binnen het gezondheidszorgcluster dat uit Afrika importeert, is aanzienlijk kleiner dan het aantal exporteurs. In 2015 ging het om 130 importerende bedrijven, in 2019 om 125 bedrijven. Veruit de meeste bedrijven importeerden daarbij uit Zuid-Afrika, gevolgd door Egypte en Marokko. En net zoals bij de export, ging het voor het merendeel om groothandelaren in farmaceutische producten, medische instrumenten en orthopedische artikelen.

4.4.4 Nederlandse exporteurs per land voor gezondheidszorgcluster



* voorlopige cijfers

4.5 Samenvatting en conclusie

Ten opzichte van andere werelddelen handelen er relatief weinig bedrijven met Afrika. Naar Afrika exporteerden in 2019 maar zo'n zeven duizend bedrijven. Het aantal Nederlandse importeurs was met bijna 3 900 beduidend kleiner. Voor andere werelddelen is dat juist omgekeerd. De gemiddelde exportwaarde per exporteur is bij de export naar Afrika lager dan bij de export naar de EU, Amerika en Azië. Bij de import is dit juist andersom.

Binnen de groep bedrijven die met Afrika handelen, heeft een klein gedeelte zich gespecialiseerd in de handel met Afrika. Het betreft voor meer dan driekwart bedrijven met minder dan 10 werkzame personen die voornamelijk actief zijn in de handelsbemiddeling.

De meeste bedrijven die met Afrika handelen zijn actief in de groothandel en de industrie. Veruit de meeste exporteurs in de groot- en detailhandel zijn groothandelaren in machines, gevolgd door groothandelaren in non-food producten zoals kleding, huishoudelijke artikelen en farmaceutische producten. Binnen de industrie zijn de meeste exporteurs actief in de machine-industrie, de voedingsmiddelenindustrie en de chemische industrie. Zowel voor de industrie als de groot- en detailhandel handelen de meeste bedrijven met Zuid-Afrika, Egypte en Marokko. Binnen de groot- en detailhandel bestaat de top-3 van importeurs uit Afrika uit groothandelaren in voedingsmiddelen, non-food en machines. In de industrie zijn de meeste importeurs actief in de machine-industrie, op afstand gevolgd door de voedingsmiddelenindustrie en de elektrotechnische industrie.

Het grootbedrijf maakt 32 procent uit van het aantal exporteurs naar Afrika, maar is verantwoordelijk voor 81 procent van de exportwaarde. Bij de import was 33 procent van het aantal handelaren een grootbedrijf, waarmee ze 79 procent van de importwaarde voor hun rekening nemen. Voor landen als Nigeria, Algerije, Zuid-Afrika en Togo kwam minstens 85 procent van de exportwaarde in 2019 voor rekening van het grootbedrijf; voor Ghana was dit minder dan 50 procent. Voor Nigeria, Zuid-Afrika en Algerije is ook het aandeel van multinationals in de exportwaarde het hoogst, en voor Ivoorkust, Rwanda en Oeganda het laagst. Ook bij de import verschilt de mate waarin het Nederlandse grootbedrijf domineert. Voor Ivoorkust en Ghana was dit aandeel meer dan 80 procent. Voor Tanzania en Mozambique was het aandeel van het grootbedrijf in de invoer kleiner dan 25 procent.

Binnen het cluster agrofood exporteerden de meeste bedrijven naar Zuid-Afrika, Egypte en Marokko. Ten opzichte van 2015 is dit aantal sterk gedaald voor Zuid-Afrika, Senegal, Ivoorkust en Ghana. De exportwaarde van het agrofoodcluster laat zien dat na een scherpe daling in 2016 de waarde van de export door het agrofoodcluster in 2019 hersteld was tot een niveau boven dat van 2015. Er is dus een concentratie van de export opgetreden bij een kleiner aantal exporteurs. Waar het aantal exporteurs in het agrofoodcluster naar Afrika tussen 2015 en 2019 daalde, steeg het aantal importeurs van 760 naar 845. Deze stijging deed zich met name voor bij Marokko, Egypte en Kenia.

Voor het cluster gezondheidszorg veranderde het aantal bedrijven dat goederen exporteerde of importeerde naar Afrika tussen 2015 en 2019 nauwelijks. De branche met veruit de meeste exporteurs en importeurs was daarbij de groothandel in farmaceutische producten, medische instrumenten en orthopedische artikelen gevolgd door de industriële vervaardiging van farmaceutische producten anders dan farmaceutische grondstoffen.

4.6 Data en methoden

Om de onderzoeksvragen in dit hoofdstuk te beantwoorden zijn de microcijfers voor de internationale handel in goederen (IHG) gekoppeld aan de UCI-lijst en het Bedrijfsdemografisch Kader (BDK). Met behulp van de UCI-lijst is bepaald of een bedrijf een buitenlandse multinational is; voor de afbakening van Nederlandse multinationals is gebruik gemaakt van gegevens over directe buitenlandse investeringen. Deze laatste gegevens bevatten informatie over deelnemingen van Nederlandse bedrijven in het buitenland. Indien ze een meerderheidsbelang hebben in het buitenland en dus een buitenlandse dochter hebben, dan zijn ze getypeerd als een Nederlandse multinational. Het BDK maakt het mogelijk bedrijven qua bedrijfstaktypering en grootteklasse goed te kunnen volgen in de tijd. Bij de analyse van de eerste twee onderzoeksvragen is gefocust op het Nederlandse bedrijfsleven; bij de derde onderzoeksvraag is bij het cluster gezondheidszorg ook de sector gezondheidszorg meegenomen.³⁾ Het beperken van de analyse tot het Nederlandse bedrijfsleven maakt het mogelijk om voor dezelfde populatie ook de multinationals te onderzoeken.⁴⁾ De aantallen bedrijven zijn afgerond op vijftallen.

³⁾ Tot het Nederlandse bedrijfsleven worden de bedrijven gerekend in het Algemeen Bedrijven Register (ABR) tot de sectie B tot en met N plus divisie S95 behoren, met uitzondering van die in sectie K. De landbouw, bosbouw en visserij (A), de financiële instellingen (K), openbaar bestuur (O), onderwijs (P), gezondheidszorg (Q), cultuur, sport en recreatie (R), levensbeschouwelijke en politieke organisaties (divisie 94), wellness en uitvaartbranche (divisie 96), huishoudens (T) en extraterritoriale organisaties en lichamen (U) vallen dus buiten de populatie van het Nederlandse bedrijfsleven.

⁴⁾ Buiten het Nederlandse bedrijfsleven is er geen afbakening voor de multinationals beschikbaar.

In 2019 vertegenwoordigden de gekoppelde eenheden in het Nederlandse bedrijfsleven 57 procent van de totale Nederlandse exportwaarde van goederen naar Afrika en 72 procent van de import van goederen. De analyse beperkt zich tot de periode 2015–2019; voor het jaar 2020 waren er op het moment van analyse nog geen microcijfers van de internationale handel in goederen naar bedrijfskenmerken beschikbaar.

De clusters zoals die in paragraaf 4.4 zijn gebruikt, zijn afgebakend op basis van de bedrijfstakindeling in het Algemeen Bedrijvenregister door de voormalige topsectorindeling uit te breiden met de relevante branches in de groothandel, de technologie en de zorg. Er zijn geen individuele bedrijven toegevoegd aan deze clusters waar dit in de topsectordeling wel het geval was, zie CBS (2018). Concreet is de onderstaande afbakening gehanteerd:

Cluster agrofood

- 01 Landbouw, jacht, visserij
- C10 voedingsmiddelen excl. C109 vervaardiging van diervoeders
- 462 Groothandel in landbouwproducten en levende dieren
- 463 Groothandel in voedings- en genotmiddelen
- 72111 Biotechnologisch speur- en ontwikkelingswerk op het gebied van agrarische producten en processen
- 72191 Speur- en ontwikkelingswerk op het gebied van landbouw en visserij (niet-biotechnologisch)

Cluster gezondheidszorg

- 2110 Vervaardiging van farmaceutische grondstoffen
- 2120 Vervaardiging van farmaceutische producten (geen grondstoffen)
- 2660 Vervaardiging van bestralingsapparatuur en van elektromedische en elektrotherapeutische apparatuur
- 35201 Tandtechnische bedrijven
- 35202 Vervaardiging van medische instrumenten en hulpmiddelen (geen tandtechniek)
- 4646 Groothandel in farmaceutische producten, medische instrumenten en orthopedische artikelen
- 72112 Biotechnologisch speur- en ontwikkelingswerk op het gebied van medische producten en farmaceutische processen en van voeding
- 72193 Speur- en ontwikkelingswerk op het gebied van gezondheid en voeding (niet-biotechnologisch)
- Sectie Q (divisie 86: gezondheidszorg, divisie 87: verpleging en verzorging en divisie 88: maatschappelijke dienstverlening)

Cluster hernieuwbare energie

- D35112 Productie van elektriciteit door windenergie
- D35113 Productie van elektriciteit door zonnecellen en waterkracht

Cluster water

- 3011 Bouw van schepen en drijvend materieel (geen sport- en recreatievaartuigen)
- 3012 Bouw van sport- en recreatievaartuigen
- 3315 Reparatie en onderhoud van schepen
- E36 Winning en distributie van water
- E37 Afvalwater-inzameling en -behandeling
- 4221 Leggen van rioleringen, buizen en pijpleidingen; aanleg van bronbemaling
- 4291 Natte waterbouw

4.7 Literatuur

Ademyiwa, I. & Adeniran, A. (2020). *Policies to Promote Digital Enterprise and Entrepreneurship in Africa*. Centre for International Governance Innovation.

Berg, van den, M., Cremers, D., Lemmers, O. & Van Marrewijk, C. (2018). *Does importing foster export performance? An overview of existing literature*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Berg, M. van den, Lammertsma, A., Peeters, T. & Rooyakkers, J. (2020). Samenstelling van de Nederlandse handel. In M. Jaarsma & A. Lammertsma (Red.), *Nederland Handelsland 2020: export, investeringen en werkgelegenheid*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Brakman, S., Garretsen, H., Maarseveen, R. van & Zwaneveld, P. (2018). *Firm heterogeneity and exports in the Netherlands: Identifying export potential*. CPB Discussion Paper, 369. Den Haag: CPB.

Brakman, S., Garretsen, H. & Kohl, T. (2019). *Tinbergen en de Nobelprijzen voor internationale handel*. *TPEdigitaal*, 13(1), 1-7.

CBS (2018). *Monitor topsectoren 2018*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2021). *Internationale handel; in- en uitvoerwaarde, SITC (3 digits), landen* [Dataset]. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek. Geraadpleegd op 17 februari 2021.

Chong, S., Hoekstra, R., Lemmers, O., Van Beveren, I., Van den Berg, M., Van der Wal, R. & Verbiest, P. (2018) *The role of small and medium-sized enterprises in the Dutch economy: An analysis using an extended supply and use table*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Cremers, D. & Jaarsma, M. (2020). Dienstenhandel en zwaartekracht; anders dan goederenhandel? In Creemers, S. & M. Jaarsma, (Red.), *Internationaliseringsmonitor, derde kwartaal: Internationale handel in diensten en R&D*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Draper, H. (2020). Geografische dimensie van de Nederlandse goederenhandel. In M. Jaarsma en A. Lammertsma (Red.), *Nederland Handelsland: Export, investeringen en werkgelegenheid 2020*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Evofenedex (2020). *Kamer agendeert handelsbelemmeringen met Afrika*. Zoetermeer.

Kaag, S. A. M. (2018). *Handelsagenda* [Kamerbrief]. Den Haag.

Lammertsma, A. (2020). Kenmerken van het internationale bedrijfsleven. In M. Jaarsma & A. Lammertsma (Red.), *Nederland Handelsland 2020: export, investeringen en werkgelegenheid*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Notten, T. & Wong, K.F. (2019). Het belang van de groothandel voor de Nederlandse economie. In M. Jaarsma & R. Voncken, (Red.), *Internationaliseringsmonitor, derde kwartaal: Groothandel*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Santos Silva, J.M.C. & Tenreyro, S. (2006). *The log of gravity*. *The Review of Economics and Statistics*, 88(4), 641–658.

UNCTAD (2020). *Unctadstat*. [Dataset]. Geraadpleegd op 19 januari 2021.

Vos, S. & Jaarsma, M. (2017). Bedrijven met handel in diensten; als bedrijven met internationale dezelfde prestaties goederenhandel? In M. Jaarsma & R. Voncken (Red.), *Internationaliseringsmonitor 2017 tweede kwartaal: Internationale handel in diensten*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

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

5 De Nederlandse verdiensen aan de export naar Afrika

Auteurs: Marjolijn Jaarsma, Dennis Cremers

5,8 miljard euro leverde de export van goederen en diensten naar Afrika op in 2019

4,4 miljard euro hield Nederland in 2019 over aan de export naar de 15 focuslanden

Export is een belangrijke bron van inkomsten voor Nederland. Nederland hield in 2019 circa 272 miljard euro over aan de totale export van goederen en diensten, waarvan ruim 2 procent tot stand kwam door export naar het continent Afrika. In dit hoofdstuk komt aan bod welk type export naar Afrika het meest lucratief was voor Nederlandse bedrijven, hoe belangrijk de 15 Afrikaanse focuslanden hierin zijn en hoe de exportverdiensten verschillen per bestemming. Ook komt aan bod hoeveel werkgelegenheid in Nederland samenhangt met deze export.

5.1 Inleiding

Om goederen en diensten te kunnen exporteren, heeft Nederland veel inputs uit het buitenland nodig. Denk bijvoorbeeld aan aardgas dat nodig is om kassen te verwarmen en groenten te laten groeien, aan hightech onderdelen die nodig zijn in het produceren van gespecialiseerde machines, of vergoedingen voor het gebruik van software of het voeren van een handelsmerk. Als we de kosten van deze ingevoerde onderdelen, diensten of hulp- en grondstoffen die nodig zijn in de productie van exportgoederen in mindering brengen op de totale exportwaarde, dan geeft dat inzicht in wat Nederlandse bedrijven aan waarde toevoegen tijdens het produceren van exportproducten of diensten. Deze toegevoegde waarde, die in Nederland tot stand komt bij de productie van goederen en diensten voor de export, wordt ook wel de exportverdiensten genoemd en dit concept staat centraal in dit hoofdstuk.

Nederland verdient naar verhouding meer aan export van goederen of diensten die grotendeels in eigen land tot stand komen, dan aan export die veel import vergt, of aan wederuitvoer. Het CBS (2019) liet eerder al zien dat Nederland per eenheid export relatief veel overhoudt aan de export van voedingsmiddelen of agrarische producten, zoals bloemen, planten of groenten en fruit. Dit zijn exportproducten die relatief weinig import behoeven. Daarnaast speelt ook de waarde van het exportproduct en de omvang van de totale exportstroom een rol in de totale Nederlandse exportverdiensten. Als er veel van een bepaald product wordt geëxporteerd (bijvoorbeeld wederuitvoer van smartphones), of het product of de dienst is van grote waarde (zoals gespecialiseerde machines) dan draagt dit naar verhouding ook veel bij aan de Nederlandse exportverdiensten.

Aan de gehele Nederlandse export van goederen en diensten hield Nederland in 2019 circa 272 miljard euro over. Dat komt neer op circa 33,5 procent van het Nederlandse bbp (CBS, 2021a). Een aanzienlijk deel van de Nederlandse welvaart hangt dus samen met de export. Het continent Afrika biedt veel potentieel en kansen. Zo groeit de economie er hard – gemiddeld met 3,9 procent tussen 2005 en 2019 (UNCTAD, 2020), is het continent rijk aan grondstoffen en is er een groeiende middenklasse. In 2019 presenteerden VNO-NCW en MKB-Nederland een Afrika-strategie om Nederlandse bedrijven te stimuleren meer zaken te doen, diepere handelsrelaties met Afrika te laten ontstaan en zodoende de welvaart in Nederland én Afrika te vergroten.

Wat verdient Nederland aan de export naar Afrika?

De traditionele statistieken over de goederen- en dienstenhandel, zoals deze gepresenteerd werden in hoofdstuk 1, zijn bij uitstek geschikt om de directe relatie tussen landen te laten zien. Zo bleek uit hoofdstuk 1 dat ongeveer drie procent van de Nederlandse goederenexport naar Afrika gaat.¹⁾ Nederland heeft met Afrika een lange en relatief eenzijdige handelsrelatie en dan met name met de landen aan de westkust, het zuiden van Afrika en landen in Noord-Afrika (Dorhout, 2020). Ongeveer 70 procent van de export naar Afrika bestaat uit geraffineerde aardolieproducten, gespecialiseerde machines, geneesmiddelen en zuivel. Producten waarvoor – met uitzondering van zuivel – aanzienlijk wat grondstoffen of tussenproducten en onderdelen uit het buitenland nodig zijn. Mogelijk zelfs afkomstig uit Afrika, zoals bijvoorbeeld in het geval van geraffineerde aardolieproducten. Hier is het goed mogelijk dat Nederland ruwe aardolie uit Afrika importeert, deze in Nederland raffineert en de resulterende motorbrandstoffen weer exporteert naar (een ander land in) Afrika. Wat Nederland hier aan toegevoegde waarde aan overhoudt, is het verschil tussen de exportwaarde van deze motorbrandstoffen en de kosten van de ingevoerde ruwe olie.

De Nederlandse export van diensten naar Afrika bestaat vooral uit zakelijke diensten, vervoersdiensten, intellectueel eigendom, computer- en telecommunicatiediensten. Denk dan bijvoorbeeld aan Nederlandse bedrijven die in Afrika infrastructuurprojecten uitvoeren, zoals bijvoorbeeld de aanleg van een vliegveld, installatie van een machinepark of telefoonnetwerk. Een ander voorbeeld zijn de vergoedingen die Nederland vanuit Afrika ontvangt voor uitzendrechten of de mogelijkheid tot het streamen van films, muziek of games. Ook dat zijn diensten die Nederland vaak naar Afrika exporteert. Het produceren en exporteren van een dienst vergt doorgaans minder invoer dan het produceren van een goed, waardoor een relatief beperkt gedeelte van de exportomzet weglekt naar het buitenland.

Leeswijzer

In dit hoofdstuk wordt onderzocht hoe lucratief deze export van goederen en diensten naar Afrika is voor Nederland. Daarbij wordt onderscheid gemaakt tussen het continent Afrika en de 15 focuslanden die in deze Internationaliseringsmonitor centraal staan. Met 'export' wordt in dit hoofdstuk alleen de export van goederen en diensten bedoeld die rechtstreeks naar Afrika gaat, niet via andere landen. Meer informatie over de gebruikte data en methoden is te vinden aan het einde van dit hoofdstuk. De onderzoeksvragen die in dit hoofdstuk aan bod komen, zijn:

1. Wat verdient Nederland aan de export van goederen en diensten naar Afrika, en de 15 focuslanden? Hoe zijn deze verdiensten samengesteld (export van Nederlandse makelij, wederuitvoer en diensten) en hoe ontwikkelen deze zich? Welke Nederlandse bedrijfstakken houden het meest over aan deze export?
2. Aan de export naar welke Afrikaanse landen verdient Nederland het meest? En aan welke landen het minst? Welke ontwikkelingen zijn hier te zien?
3. Hoeveel werkgelegenheid in Nederland hangt samen met de export van goederen en diensten naar Afrika en specifiek de 15 focuslanden?

¹⁾ In hoofdstuk 1 van deze publicatie werden de in- en uitvoercijfers van de bronstatistiek Internationale Handel in Goederen gebruikt. Om iets te kunnen zeggen over de verdiensten aan de export is inzicht nodig in de verwevenheid van in- en uitvoer en in de afhankelijkheden tussen bedrijfstakken. Daarvoor is aansluiting nodig op de cijfers van de Nationale Rekeningen van het CBS. Daarnaast hanteert de bronstatistiek internationale handel in goederen andere concepten dan de Nationale Rekeningen; zo gaat de bronstatistiek uit van grensoverschrijdend goederenverkeer en is economisch eigendom leidend voor de Nationale Rekeningen. Hierdoor zijn de cijfers in dit hoofdstuk niet rechtstreeks te vergelijken met de cijfers in hoofdstuk 1. Zie voor meer informatie paragraaf 5.7 en het rapport 'De in- en uitvoercijfers van het CBS' (CBS, 2015).

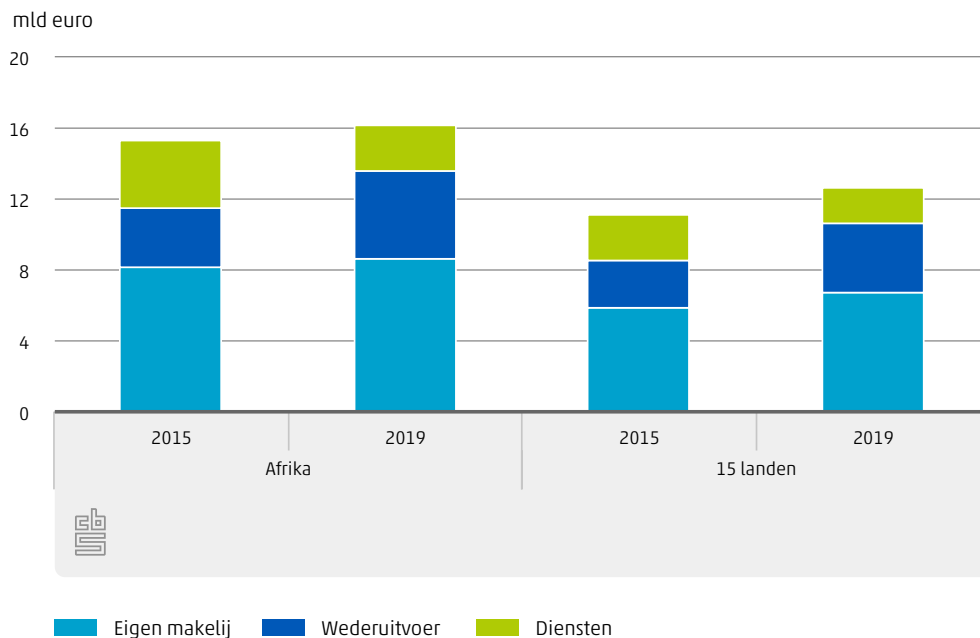
In paragraaf 5.2 wordt ingegaan op de Nederlandse exportverdiensten aan Afrika en in het bijzonder de 15 Afrikaanse landen die in deze Internationaliseringsmonitor centraal staan. Welke Nederlandse bedrijfstakken hier vooral baat bij hebben komt aan bod in paragraaf 5.3. Paragraaf 5.4 zoomt verder in op de Nederlandse verdiensten aan de export naar enkele grote handelspartners in Afrika. Hoeveel werkgelegenheid er gemoeid is met de export naar Afrika staat centraal in paragraaf 5.5. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een samenvatting. De gebruikte data en methoden komen aan bod in paragraaf 5.7.

5.2 De Nederlandse exportverdiensten aan Afrika

Bijna 80 procent van de export naar Afrika gaat naar de 15 focuslanden

Nederland exporteerde in 2019 voor circa 16,2 miljard euro aan goederen en diensten rechtstreeks naar landen in Afrika. Figuur 5.2.1 laat zien dat van deze 16,2 miljard euro circa 78 procent bestemd was voor de 15 landen die centraal staan in deze Internationaliseringsmonitor. Vijf jaar daarvoor bedroeg de Nederlandse export naar Afrika en naar de 15 focuslanden nog respectievelijk 15,2 en 11,1 miljard euro. Figuur 5.2.1 laat zien dat de Nederlandse export naar de 15 focuslanden in de onderzochte periode dubbel zo hard groeide (15 procent) als de export naar heel Afrika.

5.2.1 Bruto export naar Afrika en 15 focuslanden, 2015 tot en met 2019*



* voorlopige cijfers

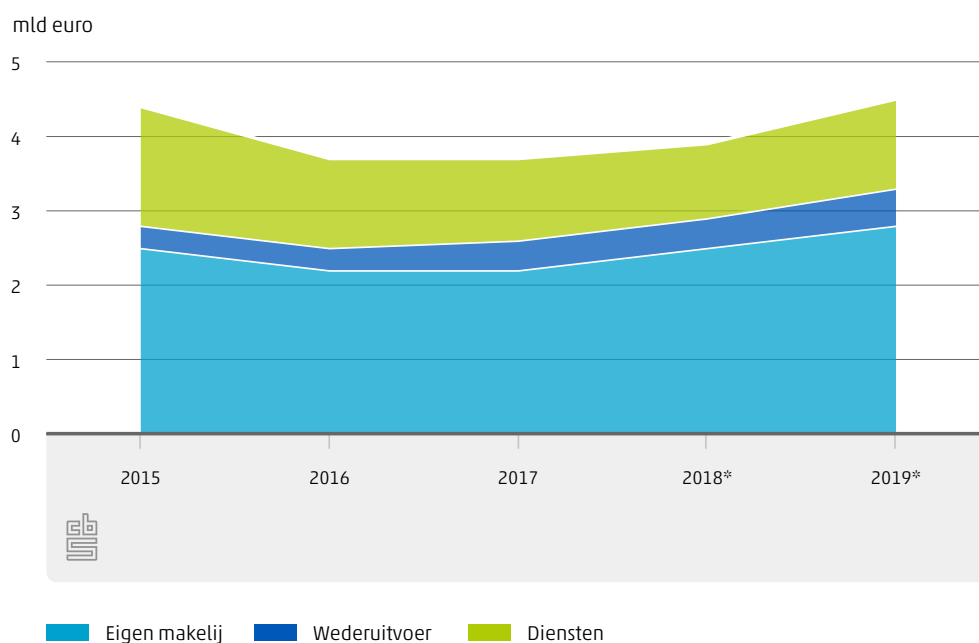
Wederuitvoer naar Afrika en focuslanden sterkst gegroeid

Iets meer dan de helft van de export naar het continent Afrika en naar de 15 focuslanden bestaat uit export van eigen makelij. Dit aandeel is in de afgelopen vijf jaar stabiel gebleven. De groei in de bruto export naar het continent en naar de 15 focuslanden komt grotendeels door een groei van de wederuitvoer. Deze stroom goederen, die Nederland eerder invoerde en vrijwel onbewerkt weer exporteerde naar Afrika en naar de 15 focuslanden, is met bijna de helft toegenomen tussen 2015 en 2019. In 2019 bestond de export naar beide landengroepen inmiddels voor bijna 30 procent uit wederuitvoer. De wederuitvoer naar Afrika bestaat voor het grootste gedeelte uit minerale brandstoffen zoals geraffineerde aardolieproducten en machines en vervoermaterieel. De Nederlandse dienstenexport is tussen 2015 en 2019 fors afgenomen, met name naar overige Afrikaanse landen. Hier ging het vooral om minder diensten naar Angola en Gabon.

Exportverdiensten aan 15 focuslanden bedroegen 4,4 miljard in 2019

Aan de gehele Nederlandse export van goederen en diensten hield Nederland in 2019 circa 272 miljard euro over. Specifiek aan de export naar het continent Afrika bedroegen deze exportverdiensten circa 5,8 miljard euro. Dat komt neer op 2,1 procent van de totale Nederlandse exportverdiensten in 2019. Daarmee houdt Nederland ongeveer evenveel over aan de export naar Afrika dan aan de export naar Polen (5,6 miljard) of Zweden (5,1 miljard). Ruim driekwart ofwel 4,4 miljard euro hangt samen met de export naar de 15 focuslanden. Figuur 5.2.2 laat zien hoe de exportverdiensten aan de 15 focuslanden zich hebben ontwikkeld en hoe dit is opgebouwd.

5.2.2 Verdiensten aan export naar 15 Afrikaanse focuslanden, naar type



* voorlopige cijfers

In 2015 hield Nederland net geen 4,5 miljard over aan de export naar de 15 focuslanden. In 2016 daalden deze verdiensten. In de jaren daarna herstelden de exportverdiensten zich en in 2019 kwamen de exportverdiensten vlak onder het niveau van 2015 uit (4,4 miljard). Figuur 5.2.1 liet echter zien dat de bruto export naar de 15 focuslanden licht groeide, van 11,1 miljard euro in 2015 naar 12,7 miljard in 2019. Dat betekent dat Nederland tussen 2015 en 2019 naar verhouding minder is gaan overhouden aan de export naar de 15 focuslanden. In 2015 hield Nederland 40 cent over aan één euro export naar de 15 Afrikaanse focuslanden; in 2019 was dit nog 35 cent. Deze trend, dat Nederland een groeiend aandeel invoer gebruikt bij het produceren van goederen en diensten voor de export, is overigens ook te zien in de export naar andere landen en continenten (CBS, 2020/2021a).

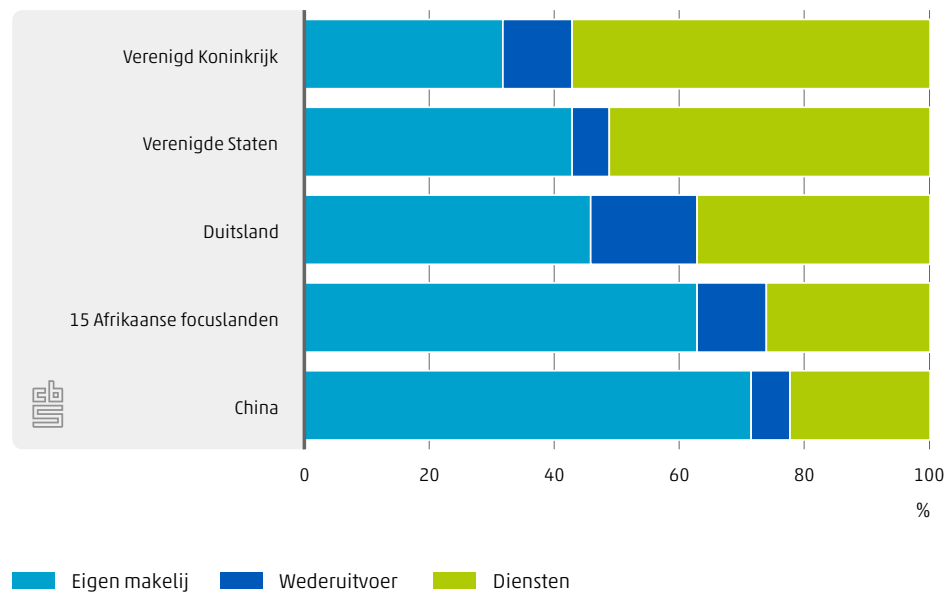
Meer verdiensten aan eigen makelij, minder aan dienstenexport

Nederland hield in 2019 het meeste over aan de export van eigen makelij naar de 15 Afrikaanse focuslanden, zoals blijkt uit figuur 5.2.2. In dat jaar ging het om bijna 2,8 miljard. In 2015 hield Nederland nog 2,5 miljard over aan de export van eigen makelij naar deze landen. Nederland exporteert vooral geraffineerde aardolieproducten zoals motorbrandstoffen, een breed scala aan machines, medicijnen, chemische producten en zuivel naar deze landen (zie ook hoofdstuk 1 van deze publicatie). Sinds 2015 is de samenstelling van de exportverdiensten licht veranderd. De verdiensten aan goederen van eigen makelij namen sinds 2015 in belang toe. Van elke euro die Nederland in 2019 verdiende aan de export naar deze 15 landen, kwam 63 procent door export van eigen makelij; in 2015 was dit nog 57 procent. Ook het relatieve belang van de verdiensten aan de wederuitvoer groeide tussen 2015 en 2019. De verdiensten aan de dienstenexport namen flink af, analoog aan de afname van de bruto dienstenexport.

Exportverdiensten Afrika hangen sterker samen met goederenexport dan naar andere grote exportpartners

In figuur 5.2.3 wordt de samenstelling van de exportverdiensten aan de 15 focuslanden in 2019 vergeleken met de exportverdiensten aan enkele andere belangrijke handelspartners, namelijk Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, de Verenigde Staten en China. De exportverdiensten aan de 15 focuslanden hangen sterker samen met goederenexport dan de verdiensten aan de export naar het VK, de VS en Duitsland (CBS, 2021a; Cremers et al. 2020a; Cremers et al. 2020b; CBS, 2020). De export van diensten vormt naar verhouding een veel groter aandeel in de exportverdiensten aan deze landen dan aan de Afrikaanse focuslanden. Wat Nederland overhoudt aan de export naar China komt nog net iets vaker door goederenexport dan de export naar de focuslanden. Wel gaat het hier om andere soorten goederen. Wederuitvoer is naar verhouding belangrijker in de exportverdiensten aan de Afrikaanse focuslanden dan aan China, en de producten van Nederlandse makelij zijn minder belangrijk dan bij de export naar China.

5.2.3 Verdiensten aan export naar enkele belangrijke handelspartners, 2019*



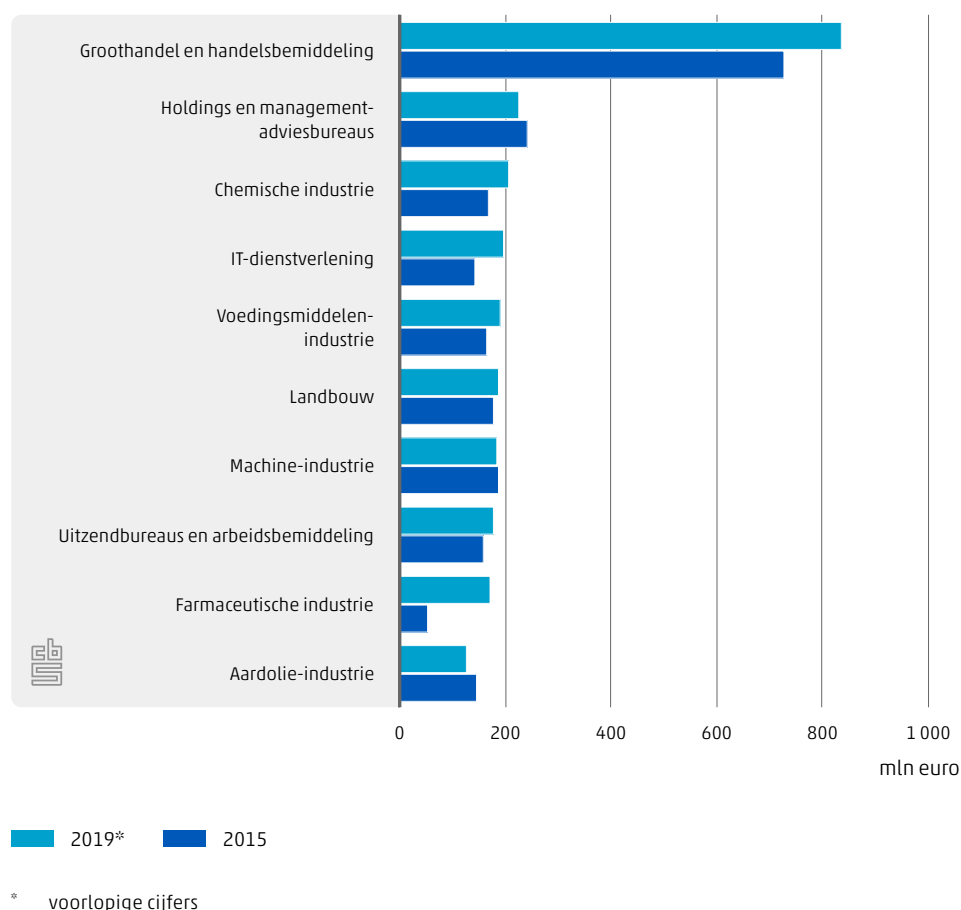
* voorlopige cijfers

5.3 Exportverdiensten per bedrijfstak

Bijna een vijfde van de exportverdiensten komt op conto van groothandel

Nederland hield in 2019 4,4 miljard over aan de export van goederen en diensten naar de 15 Afrikaanse focuslanden. Als iedereen in Nederland daar in gelijke mate van zou profiteren, dan zou iedereen ongeveer 255 euro mogen bijschrijven op zijn of haar bankrekening. In realiteit verdient natuurlijk niet iedereen in dezelfde mate aan deze export. De bedrijfstak groothandel blijkt bij uitstek het meeste baat te hebben bij Nederlandse export naar de 15 Afrikaanse focuslanden. Bijna 20 procent van de 4,4 miljard die Nederland in 2019 overhield aan de export naar de 15 focuslanden komt ten gunste van deze bedrijfstak, zoals blijkt uit figuur 5.3.1. Dit is niet verrassend; ook wat betreft de export naar andere landen speelt de Nederlandse groothandel vaak een hoofdrol. Zo komt circa 18 procent van de verdiensten aan de export naar Duitsland op conto van de groothandel; 17 procent van de export naar China en 13 procent van de export naar het VK (Cremers, 2020a; Cremers, 2020b; CBS, 2020).

5.3.1 Grootste verdiensten aan export naar 15 focuslanden, naar bedrijfstak



1,3 miljard leverde de export naar de 15 focuslanden de Nederlandse industrie in 2019 op

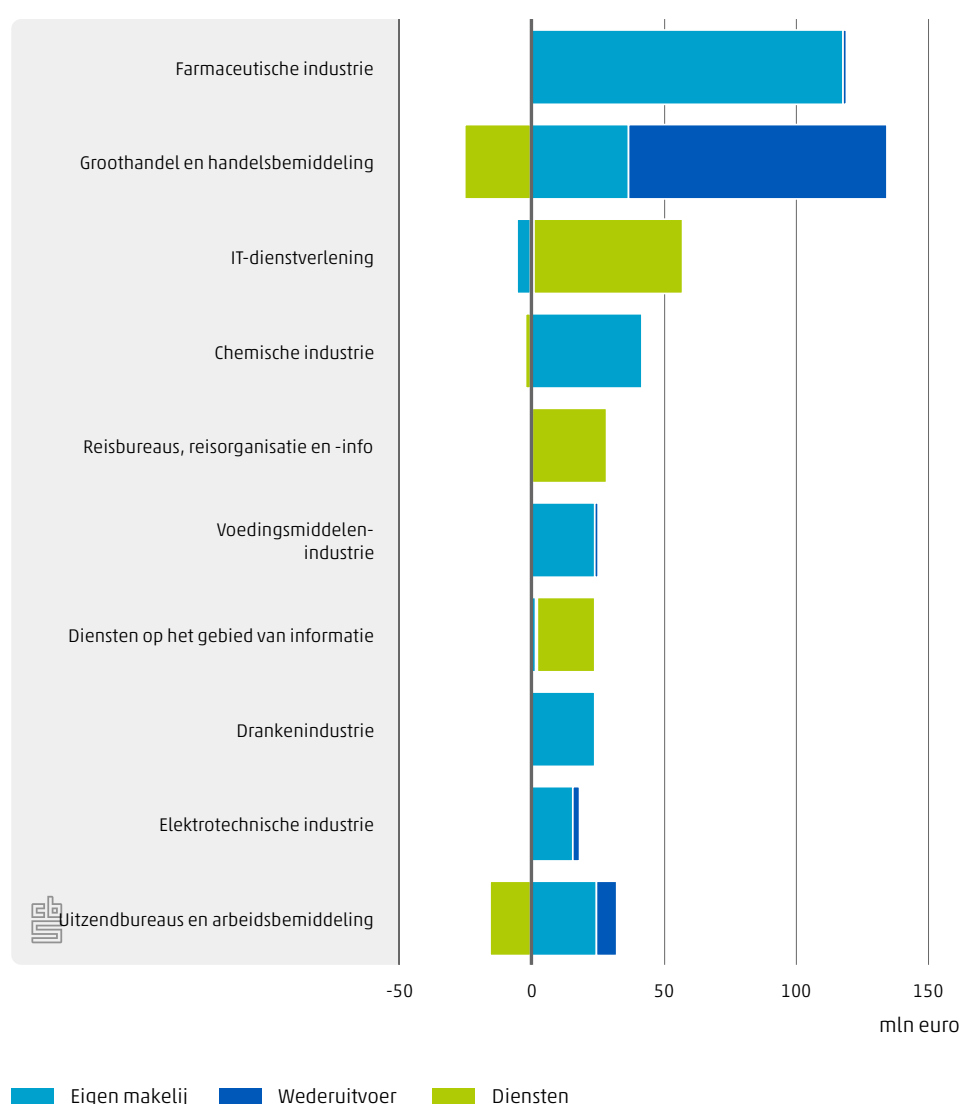


Na de groothandel volgt op een verre tweede plaats de bedrijfstak holdings en managementadviesbureaus, die bijna de helft van haar exportverdiensten dankt aan de dienstenexport naar Afrika. Op de derde plek volgt de chemische industrie. Deze bedrijfstak hield in 2019 circa 208 miljoen over aan de export – van vrijwel uitsluitend eigen makelij – naar de 15 focuslanden. Wanneer alle industriële bedrijfstakken bij elkaar worden geteld, dan blijkt dat de Nederlandse industrie als geheel ruim 1,3 miljard overhield aan de export naar de 15 Afrikaanse landen; meer nog dan de groothandel. Ook deze verdiensten groeiden tussen 2015 en 2019 met circa 14 procent, met name omdat de industrie meer overhield aan de export van eigen makelij.

Extra verdiensten aan export naar 15 focuslanden vooral op conto groothandel en farmacie

De tien bedrijfstakken met de grootste groei in verdiensten aan export naar de 15 focuslanden sinds 2015 zijn weergegeven in figuur 5.3.2. Van alle bedrijfstakken kende de farmaceutische industrie de grootste groei in verdiensten dankzij export naar de 15 focuslanden. Deze bijna 120 miljoen aan extra verdiensten zijn vrijwel volledig te verklaren door meer export van eigen makelij. De bedrijfstak groothandel en handelsbemiddeling hield tussen 2015 en 2019 fors meer over aan de export van eigen makelij (+37 miljoen) en wederuitvoer (+98 miljoen) naar de 15 focuslanden, maar leverde in op de afgenomen dienstenexport (-25 miljoen). De IT-dienstverlening komt op de derde plaats; dat deze bedrijfstak meer aan de export naar de 15 focuslanden overhoudt, hangt samen met meer export van diensten.

5.3.2 Top-10 bedrijfstakken met groeiende exportverdiensten, verschil 2015 en 2019*

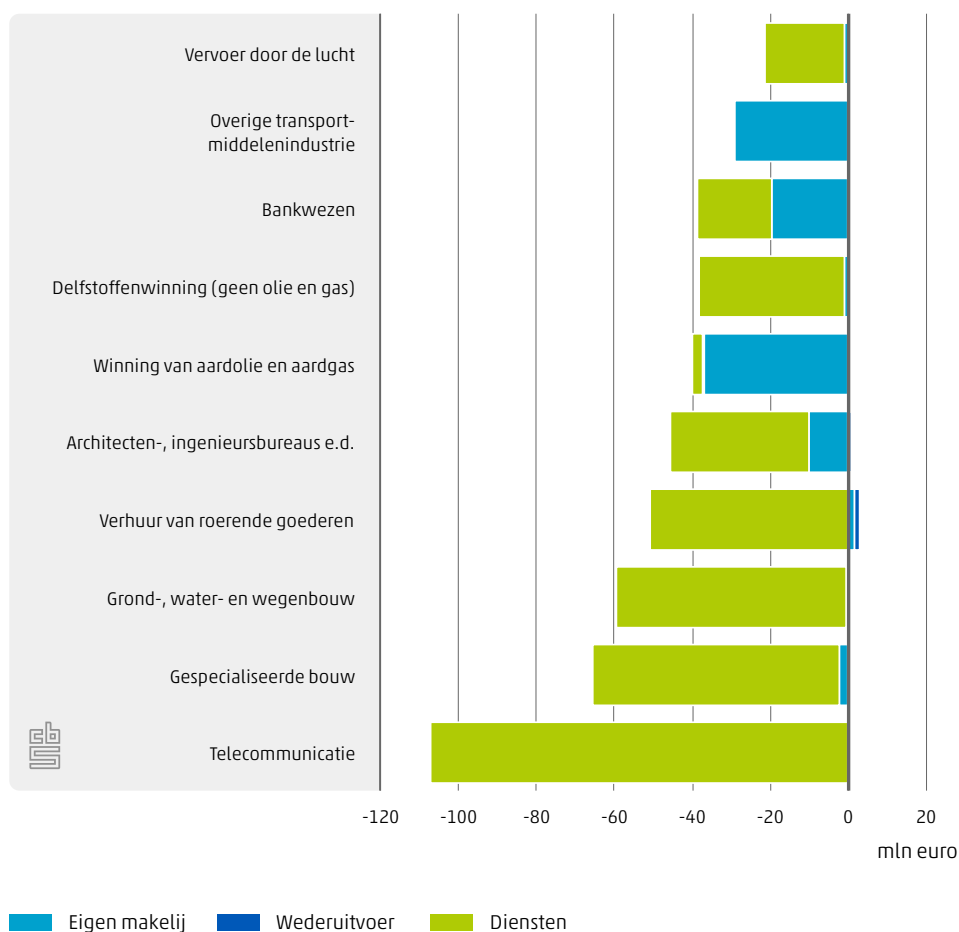


* voorlopige cijfers

Minder verdienen aan dienstenexport raakt vooral telecom en bouw

Welke bedrijfstakken sinds 2015 juist fors minder overhielden aan de export naar de 15 focuslanden is te zien in figuur 5.3.3. Vooral de afgenomen dienstenexport speelde deze bedrijfstakken parten. Zo hield de telecommunicatiesector ten opzichte van 2015 circa 106 miljoen minder over aan de export naar de 15 focuslanden, wat vrijwel geheel komt door minder export van diensten naar deze landen. Ook de sterk gedaalde exportverdiensten in de gespecialiseerde bouw, grond-, water- en wegenbouw, verhuur van roerende goederen en van architecten- en ingenieursbureaus is grotendeels te verklaren door minder dienstenexport. Zo hield de gespecialiseerde bouw in 2019 circa 65 miljoen minder over aan de export dan in 2015. De bedrijfstak winning van aardolie en aardgas, de overige transportmiddelenindustrie, het bankwezen en de aardolie-industrie (niet getoond) hielden vooral minder over aan de export doordat er minder export van eigen makelij naar de 15 focuslanden ging.

5.3.3 Top-10 bedrijfstakken met afnemende exportverdiensten, verschil 2015 en 2019*



* voorlopige cijfers

5.4 Exportverdiensten naar 15 Afrikaanse focuslanden

61 procent van de
exportverdiensten door export naar
Nigeria, Zuid-Afrika en Egypte

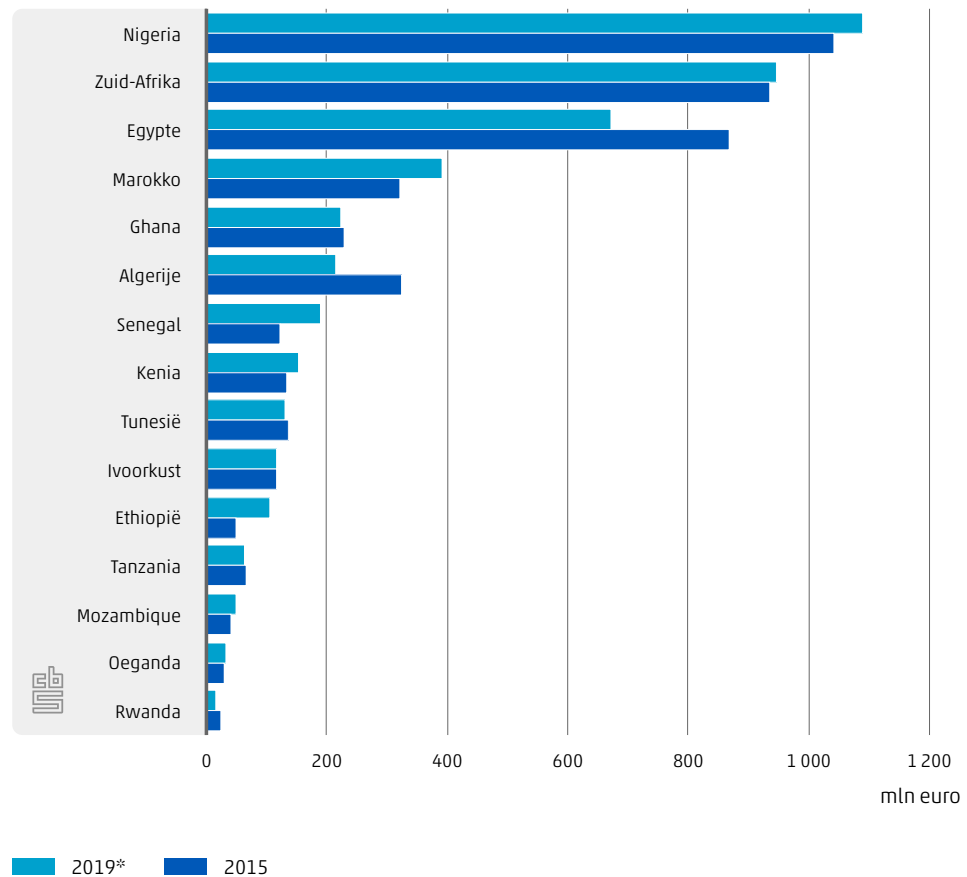


Hoe de Nederlandse exportverdiensten aan de export naar de 15 Afrikaanse focuslanden is samengesteld per bestemming blijkt uit figuur 5.4.1. De export naar Nigeria was zowel in 2015 als in 2019 het meest lucratief voor Nederland. Ook groeide het belang van deze export licht in de afgelopen vijf jaar, van 1,0 miljard naar 1,1 miljard euro toegevoegde waarde. Op een stabiele tweede plaats staat Zuid-Afrika. Aan deze export hield Nederland in 2019 bijna 950 miljoen euro over. Egypte completeert de top drie, maar maakte tussen 2015 en 2019 een flinke duikeling. Aan de export naar Egypte hield Nederland in 2019 een kwart minder over dan in 2015.

Belang top-3 bestemmingen in exportverdiensten neemt af

De exportverdiensten aan Nigeria, Zuid-Afrika en Egypte waren in 2019 goed voor 61 procent van de totale exportverdiensten aan de 15 Afrikaanse focuslanden. De overige 39 procent komt tot stand dankzij export naar de overige 12 landen. In 2015 was het aandeel van de drie grootste landen nog 64 procent, wat wil zeggen dat de exportverdiensten aan de 12 andere landen aan belang hebben gewonnen. Hier vallen de exportverdiensten naar Marokko, Senegal, Ethiopië en Kenia in positieve zin op, met een relatief sterke groei van de Nederlandse exportverdiensten tussen 2015 en 2019. Algerije en Egypte vallen in negatieve zin op, met een sterke daling in de exportverdiensten.

5.4.1 Exportverdiensten per land



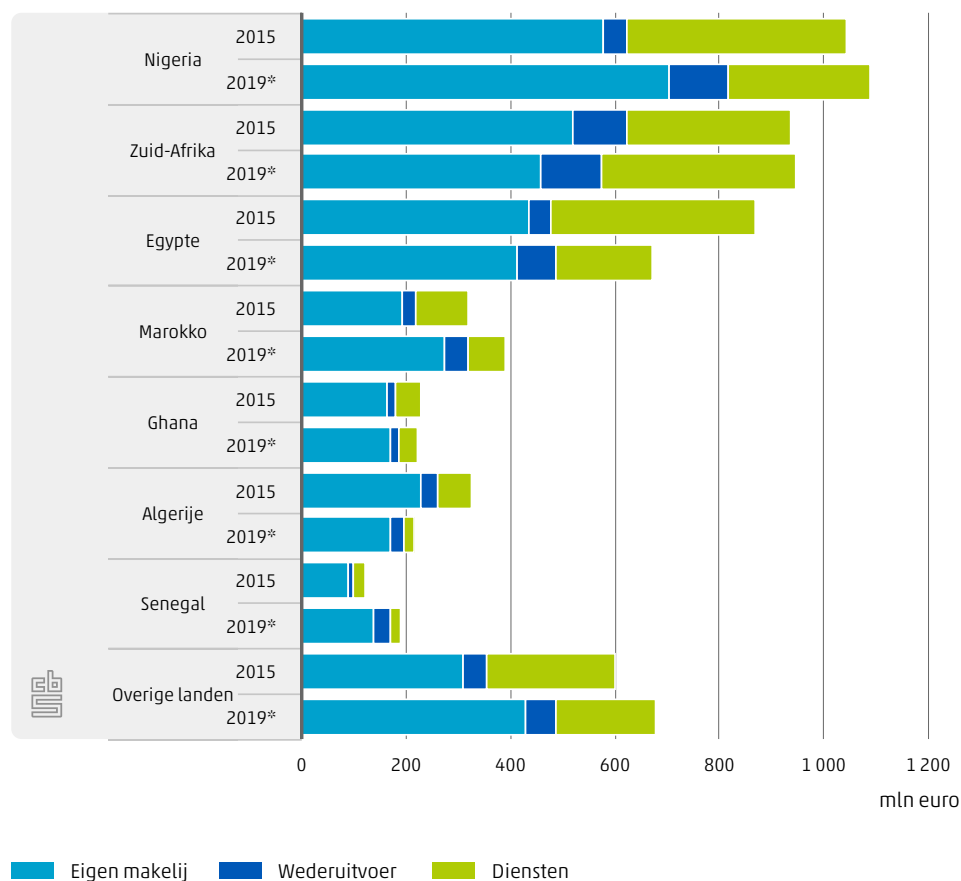
* voorlopige cijfers

Figuur 5.4.2 zoomt in op de samenstelling van de Nederlandse exportverdiensten voor de grootste exportbestemmingen. Hier zijn duidelijk verschillende ontwikkelingen te zien. Zo groeit het belang van de export van Nederlandse makelij voor Nigeria, Egypte, Marokko en Senegal. De verdiensten aan wederuitvoer groeiden over de hele linie (met uitzondering van Algerije) maar met name voor de export naar Nigeria, Egypte, Senegal en Marokko. Opvallend is de groei in de verdiensten aan de dienstenexport naar Zuid-Afrika, daar waar deze verdiensten in totaal in de min zitten.

Meer export van eigen makelij naar Nigeria

Tussen 2015 en 2019 is Nederland afgerond bijna 50 miljoen meer gaan verdienen aan de export naar Nigeria. Dat komt voornamelijk doordat Nederland in 2019 flink meer overhield aan de export van eigen makelij en wederuitvoer naar dit land. De verdiensten aan diensten naar Nigeria hebben fors aan belang ingeboet. De groei van de exportverdiensten hangt vooral samen met de export van de farmaceutische industrie, de aardolie-industrie en de bemiddelende rol van de groothandel.

5.4.2 Samenstelling exportverdiensten per land



* voorlopige cijfers

Verdiensten aan export naar Zuid-Afrika constant

Nederland verdiende in 2019 vrijwel evenveel aan de export naar Zuid-Afrika als in 2015, namelijk bijna 950 miljoen euro. De samenstelling van de exportverdiensten veranderde licht in de afgelopen vijf jaar. Nederlandse bedrijven verdienen iets minder aan de export van eigen makelij; iets meer aan de export van diensten naar Zuid-Afrika. Vooral bedrijven actief in de IT-dienstverlening en informatievoorziening zijn meer aan de dienstenexport naar Zuid-Afrika gaan verdienen. De afname van de verdiensten aan de export van eigen makelij hangt vooral samen met minder export door bepaalde industrieën zoals de transportmiddelenindustrie (niet auto's), farmaceutische en voedingsmiddelenindustrie.

Fors minder verdiensten aan dienstenexport naar Egypte

Ten opzichte van 2015 hielden Nederlandse bedrijven fors minder over aan de dienstenexport naar Egypte. In 2015 was er sprake van grote opdrachten zoals bijvoorbeeld de uitbreiding van het Suezkanaal, dat onder handen genomen werd om tweerichtingsverkeer verder mogelijk te maken (CBS, 2016). De verdiensten aan goederenexport naar Egypte bleven tussen 2015 en 2019 op peil, al groeiden de verdiensten aan wederuitvoer en namen de verdiensten aan export van eigen makelij licht af.

Meer verdienen aan de export van eigen makelij naar Marokko

De Nederlandse exportverdiensten aan Marokko namen tussen 2015 en 2019 toe van 322 miljoen naar 392 miljoen euro. Dit kwam voornamelijk doordat de verdienen aan de export van eigen makelij groeiden. Vooral enkele Nederlandse industrieën zoals de voedingsmiddelenindustrie, de machine-industrie en chemische industrie, maar ook de groothandel en landbouw- en visserijsector zagen hun exportverdiensten aan Marokko in de afgelopen vijf jaar groeien.

Exportverdiensten aan Algerije in de min

De Nederlandse exportverdiensten aan Algerije namen over de hele linie af tussen 2015 en 2019; met name door minder dienstenexport en minder export van eigen makelij. Vooral bedrijven in de telecommunicatiesector hielden minder over aan de dienstenexport naar Algerije. De machine-industrie, de groothandel en landbouw zagen hun exportverdiensten aan eigen makelij naar Algerije eveneens afnemen.

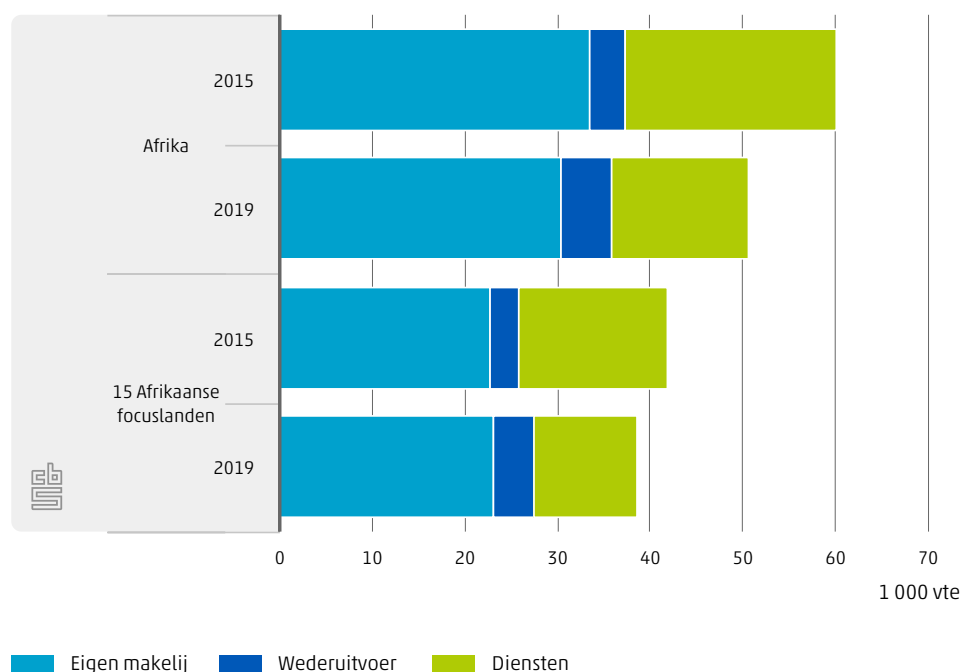
Meer verdienen aan eigen makelij en wederuitvoer naar Senegal

Tussen 2015 en 2019 namen de Nederlandse exportverdiensten aan Senegal met ruim de helft toe, met name doordat de verdienen aan eigen makelij en wederuitvoer groeiden. Enkele bedrijfstakken in de industrie, zoals de chemie, de farmacie, de aardolie- en voedingsmiddelenindustrie, alsook de groothandel hielden flink meer over aan de export van eigen makelij. Die laatste sector profiteerde ook sterk van de toegenomen wederuitvoer naar Senegal.

5.5 Werkgelegenheid

In 2019 waren er bijna 2,5 miljoen voltijdbanen (vte) in Nederland dankzij de export van goederen en diensten, oftewel bijna 32 procent van het totale Nederlandse arbeidsvolume. Met de rechtstreekse export naar het continent Afrika en naar de 15 Afrikaanse focuslanden waren in 2019 respectievelijk ongeveer 51 en 39 duizend voltijdbanen gemoeid. Het aantal vte dat samenhangt met de export naar de 15 focuslanden is vergelijkbaar met bijvoorbeeld het aantal mensen dat (voltijds) werkzaam is in de bedrijfstak speur- en ontwikkelingswerk of bij post en koeriersbedrijven in ons land (CBS, 2021b) en komt overeen met 0,5 procent van de totale werkgelegenheid in Nederland.

5.5.1 Aantal voltijdbanen door export naar Afrika en 15 focuslanden



Minder voltijdbanen door minder dienstenexport

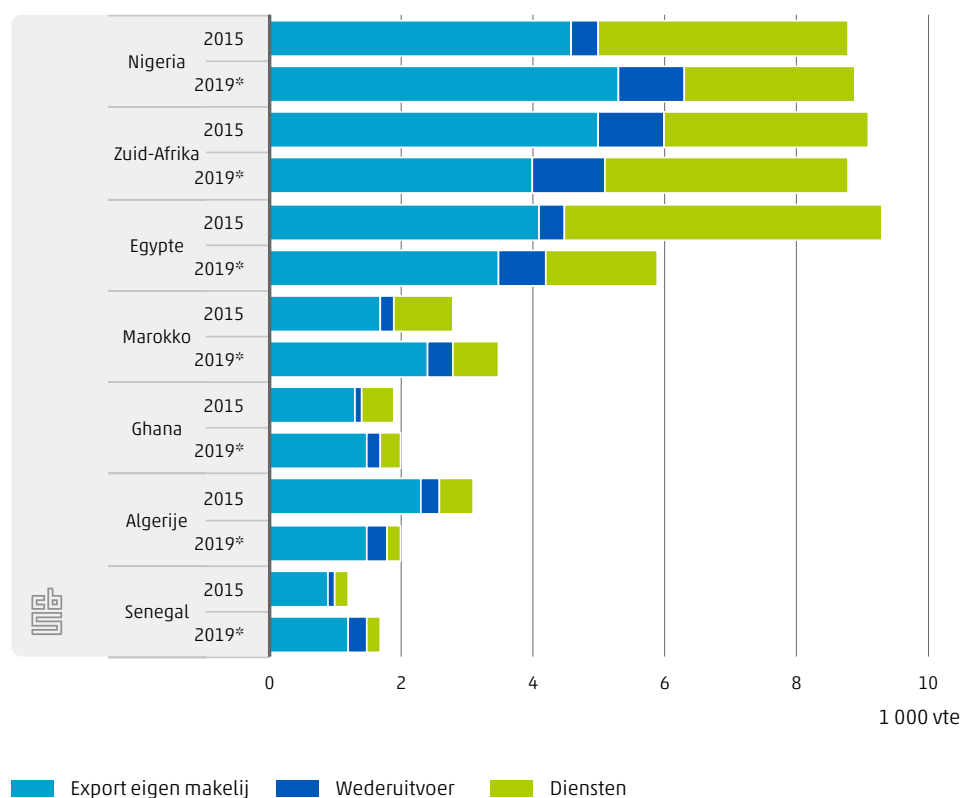
In 2015 waren er ongeveer 60 duizend mensen werkzaam in Nederland doordat er goederen en diensten naar het continent Afrika werden geëxporteerd. In 2019 waren dit er bijna 51 duizend, een afname van bijna 10 duizend. Dezelfde trend, maar minder uitgesproken, is te zien bij het aantal vte dat samenhangt met specifiek de export naar de 15 focuslanden. Dit aantal nam tussen 2015 en 2019 af van bijna 42 duizend naar bijna 39 duizend. De afname komt voornamelijk doordat er ten opzichte van 2015 minder diensten naar Afrika werden geëxporteerd en het leveren van een dienst is doorgaans arbeidsintensief. Het aantal vte dankzij de export van goederen naar de 15 focuslanden groeide in de onderzochte periode; zowel het aantal banen door export van eigen makelij als door wederuitvoer.

Minder export naar Egypte hangt samen met fors minder banen

De afname in het aantal voltijdbanen hangt vooral samen met minder (diensten)export naar Egypte, zoals blijkt uit figuur 5.5.2. In 2015 hingen nog ruim 9 duizend voltijdbanen samen met de export naar Egypte, in 2019 waren dat er net minder dan 6 duizend, wat neerkomt op een afname van bijna 40 procent. Als de export naar Egypte buiten beschouwing wordt gelaten, bleef het aantal voltijdbanen in Nederland dat samenhangt met de export naar de overige 14 landen gelijk tussen 2015 en 2019.

Ondanks de relatief sterke groei in de exportverdiensten naar Nigeria tussen 2015 en 2019, vertaalde dit zich niet in een groei in het aantal Nederlandse voltijdbanen. Deze toename is wel te zien voor Marokko, Senegal en ook Ethiopië. Algerije valt wederom negatief op door een daling in het aantal banen dat samenhangt met de export van eigen makelij en diensten.

5.5.2 Voltijdbanen door export, naar type export



* voorlopige cijfers

5.6 Samenvatting en conclusie

In 2019 exporteerde Nederland voor circa 16,2 miljard euro aan goederen en diensten naar het continent Afrika. Hiervan ging circa 78 procent naar de 15 landen die centraal staan in deze Internationaliseringsmonitor. Tussen 2015 en 2019 groeide de Nederlandse export naar de 15 focuslanden dubbel zo hard als de export naar het hele continent. Vooral de wederuitvoer vanuit Nederland naar Afrika groeide; dat zijn producten zoals geraffineerde aardolieproducten, machines en vervoermaterieel. In 2019 bestond de export naar de 15 focuslanden inmiddels voor bijna 30 procent uit wederuitvoer. De Nederlandse dienstenexport naar deze landen is tussen 2015 en 2019 fors afgenomen.

Aan de export naar Afrika hield Nederland in 2019 circa 5,8 miljard euro over. Dat komt neer op 2,1 procent van de totale Nederlandse exportverdiensten. Daarmee zijn de exportverdiensten aan het continent Afrika van dezelfde orde van grootte als de exportverdiensten aan Polen (5,6 miljard) of Zweden (5,1 miljard). Ruim driekwart, ofwel 4,4 miljard euro, van deze exportverdiensten aan Afrika hangt samen met de export naar de 15 focuslanden. Circa 63 procent van deze 4,4 miljard exportverdiensten hangt samen met de export van Nederlandse makelij, zoals geraffineerde motorbrandstoffen, machines, medicijnen, chemische producten of zuivel. Nederland is sinds 2015 relatief meer gaan verdienen aan de export van eigen makelij en aan wederuitvoer; de verdiensten aan de dienstenexport namen af.

De groothandel is de bedrijfstak die het meest overhield aan de export naar Afrika. Bijna 20 procent van de 4,4 miljard euro die Nederland in 2019 overhield aan de export naar de 15 focuslanden komt ten gunste van deze bedrijfstak. De groothandel hield vooral meer over aan toegenomen wederuitvoer, maar ook aan de export van eigen makelij en diensten. Op de tweede plaats volgt de bedrijfstak holdings en managementadviesbureaus, die bijna de helft van haar exportverdiensten dankt aan de dienstenexport naar Afrika. Op de derde plek volgt de chemische industrie met circa 208 miljoen aan exportverdiensten in 2019. Vooral de Nederlandse telecommunicatiesector en diverse bedrijfstakken in de bouw hadden sinds 2015 te maken met minder exportverdiensten aan Afrika.

Zowel in 2015 als in 2019 was de export naar Nigeria, met respectievelijk 1,0 en 1,1 miljard, het meest lucratief voor Nederland. Zuid-Afrika stond in beide jaren op de tweede plaats; aan deze export hield Nederland in 2019 bijna 950 miljoen euro over. Egypte stond in beide jaren op de derde plek, maar deze exportverdiensten waren in 2019 een kwart lager dan in 2015. De exportverdiensten aan Nigeria, Zuid-Afrika en Egypte waren in 2019 goed voor 61 procent van de totale exportverdiensten aan de 15 Afrikaanse focuslanden. Ten opzichte met 2015 hielden Nederlandse bedrijven meer over aan de export (van met name eigen makelij maar ook wederuitvoer) naar Marokko, Senegal, Ethiopië en Kenia en juist minder aan de export naar Algerije en Egypte.

Nederland telde in 2019 bijna 2,5 miljoen voltijdbanen (vte) dankzij de export van goederen en diensten. Dat komt neer op bijna 32 procent van het totale Nederlandse arbeidsvolume. Hiervan hingen in 2019 ongeveer 51 duizend voltijdbanen samen met de export naar Afrika en 39 duizend met de export naar de 15 focuslanden. Ten opzichte van 2015 is de werkgelegenheid die samenhangt met de export naar Afrika afgenomen, met name doordat er minder diensten naar het continent én de 15 focuslanden werden geëxporteerd.

5.7 Data en methoden

In dit hoofdstuk is gesproken over de verdiensten van de Nederlandse economie aan de export naar Afrika. Door het koppelen van de statistieken Internationale Handel in Goederen (IHG) en diensten (IHD) aan input-output tabellen van Nationale Rekeningen (NR) van het CBS, is het mogelijk om deze exportverdiensten in kaart te brengen. De methode die gebruikt wordt om deze koppeling tot stand te brengen is ontwikkeld door Lemmers (2015) en maakt het mogelijk om vast te stellen wat Nederland verdient aan de directe export naar andere afzetmarkten. Deze koppeling maakt het ook mogelijk om de werkgelegenheid die gemoeid is met deze export in kaart te brengen door gebruik te maken van cijfers uit de Arbeidsrekeningen van het CBS. Daarbij wordt gebruikgemaakt van input-outputanalyse (Miller & Blair, 2009).

Input-outputtabellen laten per bedrijfstak zien hoeveel een bedrijfstak aan de andere bedrijfstakken levert, van welke andere bedrijfstakken een bedrijfstak de benodigde goederen en diensten inkoopt of uit het buitenland betreft (invoer), en hoeveel elke bedrijfstak produceert en exporteert. Op basis van deze structuurinformatie in dergelijke input-outputtabellen wordt berekend hoeveel toegevoegde waarde er in iedere bedrijfstak gegenereerd wordt. Hiermee worden afhankelijkheden in productieketens zichtbaar.

De internationale handelscijfers van het CBS hebben betrekking op de directe in- en uitvoer van Nederland met een andere handelspartner. Dat wil zeggen dat het CBS op basis van deze statistiek niet kan vaststellen of de goederen die Nederland bijvoorbeeld naar Afrika exporteert, ook in Afrika worden verbruikt of dat de goederen nog verder worden verwerkt. Deze data was op het moment van schrijven beschikbaar tot en met het verslagjaar 2019.

5.8 Literatuur

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

CBS (2016). *Bouwers en baggeraars winnen vooral terrein in Azië*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2019). *Hoogste exportverdiensten dankzij machines*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2020). *Export naar het VK goed voor 3,5 procent bbp in 2019*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2021a). *Verdiensten en arbeidsvolume; uitvoerstromen; landen*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2021b). *Arbeidsvolume; bedrijfstak, geslacht, nationale rekeningen*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Cremers, D., Notten, T., Prenen, L., Rud, I. & Wong, K.F. (2020a). Nederlands-Duitse handel in mondiale waardeketens. In S. Creemers, M. Jaarsma & A. Lammertsma (Red.), *CBS Internationaliseringsmonitor 2020, eerste kwartaal editie: Duitsland*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Cremers, D., Notten, T. & Voncken, R. (2020b). Nederland en China in internationale waardeketens. In S. Creemers, M. Jaarsma & R. Voncken (Red.), *CBS Internationaliseringsmonitor 2021, tweede kwartaal editie: China*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Dorhout, A. (2020). *Waar staan Afrika en Nederland nu?* Clingendael Spectator.

Lemmers, O. (2015). *Who needs MRIOs anyway? An alternative assignment of value added of trade*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Miller, R.E. & Blair, P.D. (2009). *Input-Output Analysis: Foundations and Extensions*. New York: Cambridge University Press.

OECD (2021). *Global value chains and trade*. Parijs, Frankrijk. OECD.

UNCTAD (2020). *World Investment Report 2020*. Geneve, Zwitserland: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (2021). *Key Statistics and Trends in International Trade 2020: Trade Trends under the Covid-19 Pandemic*. Genève, Zwitserland: United Nations Conference on Trade and Development.

VNO-NCW en MKB-Nederland (2019). *Afrika Strategie Nederlands bedrijfsleven*. Den Haag. VNO-NCW en MKB-Nederland.

Begrippen

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.

Bedrijfsdemografisch Kader (BDK)

Het Bedrijfsdemografisch Kader (BDK) is een doorontwikkelde versie van het Algemeen Bedrijven Register (ABR) waarin methodebreuken zijn gecorrigeerd en de aansluiting van de gegevens in de tijd verder is gewaarborgd. Dit maakt het bij uitstek geschikt voor onderzoek waarbij individuele bedrijven in de tijd worden gevolgd. Doordat omnummeringen vanwege bijvoorbeeld administratieve oorzaken, fusies, overnames of afsplitsingen 'gerepareerd' worden, verdwijnen bedrijven niet uit het zicht. Daarnaast is het BDK verrijkt met informatie uit andere statistieken en de UCI-lijst.

Bijzondere Financiële Instelling (bfi)

Bijzondere Financiële Instellingen zijn in Nederland gevestigde dochtermaatschappijen van buitenlandse ondernemingen die fungeren als financieel intermediair tussen diverse onderdelen van het concern waar ze deel van uitmaken. De vorderingen en verplichtingen van deze instellingen hebben veelal betrekking op directe investeringen vanuit het ene land via Nederland in een ander land, of op het doorsluizen naar de buitenlandse moeder van in het buitenland aangetrokken middelen. Een bfi is in dit verband een speciaal rechtspersoon die zich bezighoudt met securitisaties. Zij neemt in het kader van een securitisatietransactie activa en/of kredietrisico over en geeft effecten, eenheden van securitisatiefondsen, andere schuldbewijzen en/of financiële derivaten uit, dan wel is eigenaar van onderliggende activa. Een bfi is gevrijwaard van het risico van faillissement of een andere vorm van in gebreke blijven van de initiator (ofwel 'originator', d.w.z. de instelling die activa en/of kredietrisico's aan de bfi overdraagt).

Bilateraal handelsverdrag

Met bilaterale handelsverdragen tussen landen of regio's proberen landen de toegang tot elkaars markt te vereenvoudigen. Ze verlagen hierbij de tarieven en reguleren niet-tarifaire maatregelen om investeringen en handel in goederen en diensten te stimuleren.

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.

Buitenlands bedrijf

Een bedrijf wordt als een buitenlands bedrijf geclassificeerd als het land van vestiging van de uiteindelijke zeggenschap een ander land dan Nederland is. De uiteindelijke zeggenschap is vastgelegd in de UCI-lijst.

Buitenlandse multinational

Een buitenlandse multinational is een in Nederland gevestigd dochterbedrijf waarover de uiteindelijke zeggenschap in het buitenland ligt.

Directe buitenlandse investeringen (DBI)

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. Directe investeringen zijn opgebouwd uit aandelenkapitaal, deelnemingen in groepsmaatschappijen in het buitenland en kredietverlening.

Exportverdiensten

Waarde van een bruto exportstroom minus het verbruik van geïmporteerde grondstoffen, halffabricaten en ondersteunende diensten.

Grootbedrijf

Hiertoe behoren alle bedrijven die gevestigd zijn in Nederland en onderdeel uitmaken van een concern met minstens 250 werkzame personen en/of een onderdeel zijn van een concern dat al in buitenlandse handen is.

Handelsbalans

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

Handelstarief

Zie importtarief.

Importtarief

Een importtarief is een belasting op de invoer van een product. Invoerrechten werken in de regel prijsverhogend en beperken zo de invoer.

Importquotum

Maximaal bedrag of maximale hoeveelheid dat geïmporteerd mag worden.

Internationale handel in diensten

Er is sprake van internationale handel in diensten wanneer Nederlandse ingezetenen voor ingezetenen van een andere economie diensten verrichten of omgekeerd. Diensten zijn producten die over het algemeen niet tastbaar zijn, bijvoorbeeld vervoersdiensten, zakelijke diensten en persoonlijke, culturele en recreatieve diensten. Met Nederlandse ingezetenen worden bedrijven en personen bedoeld die in Nederland economische activiteiten ontplooiën en daartoe reeds langer dan één jaar over een locatie in Nederland beschikken.

Internationale handel in goederen

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

Internationale productieketen (waardeketen)

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

Invoerrechten

Onder invoerrechten of invoertarieven wordt de belasting verstaan 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.

Least Developed Countries

De VN stelt iedere drie jaar een groep landen vast op basis van hun laag bruto binnenlands product, slechte onderwijs- en gezondheidsindicatoren en economische kwetsbaarheid.

Most-favoured Nation (MFN)

Het principe van de most-favoured nation, de meest begunstigde natie, houdt in dat wanneer een land aan een ander land handelsvoordelen toekent, bijvoorbeeld een lager invoertarief, dezelfde voordelen ook aan andere landen moet gunnen. De Wereldhandelsorganisatie (WTO) heeft dit principe als eerste grondbeginsel opgenomen in haar reglementen. Hierdoor zijn WTO-leden verplicht alle leden op dezelfde manier te behandelen; wie een bevriende natie een voordeel gunt, is dat verplicht ook aan de andere WTO-leden te gunnen.

MFN-tarief

Invoertarief voor de Most-favoured Nation.

Multinational (MNE)

Een multinational is een onderneming die de uiteindelijke zeggenschap heeft over bedrijven in twee of meer landen.

Nederlandse multinational

Een Nederlandse multinational is een bedrijf onder Nederlandse zeggenschap met dochterbedrijven in het buitenland.

Niet-multinational

Bedrijven zonder moeder- of dochterbedrijf in het buitenland.

Onderneming (ondernemingengroep)

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. Een ondernemingengroep kan uit één of meerdere bedrijfseenheden bestaan. Zie ook bedrijf (bedrijfseenheid).

Preference Utilisation Rate (PUR)

Goederen komen in aanmerking om onder de preferentiële voorwaarden van een vrijhandelsverdrag ingevoerd te worden wanneer het MFN tarief meer dan 0 procent is en als de goederensoort onder het vrijhandelsverdrag valt. De preference utilisation rate is het aandeel van de handel dat geschikt is om onder het vrijhandelsverdrag ingevoerd te worden, waarbij dat ook daadwerkelijk gebeurt.

Preferentieel handelsverdrag

In een preferentieel handelsakkoord beloven de leden elkaar lagere tarieven op te leggen dan MFN-tarieven; dit zijn de preferentiële tarieven. Deze overeenkomsten zijn wederzijds, wat betekent dat alle deelnemende landen elkaar het voordeel geven van lage of nultarieven.

Preferentiële marge

Het verschil tussen de invoerrechten onder MFN-voorwaarden en de invoerrechten onder het vrijhandelsverdrag.

Preferentieel tarief

Preferentiële tarieven zijn de tarieven die leden elkaar opleggen in een preferentieel handelsverdrag.

Tarifaire kosten (tariefkosten)

De tarifaire kosten of tariefkosten zijn de heffingen die op de import betaald worden.

Tarifaire maatregel

Een tarifaire maatregel is een aanpassing van een invoertarief.

Toegevoegde waarde

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

Two-way trader

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

Uitvoer van Nederlandse makelij

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

Ultimate Controlling Institutional Unit (UCI)

De UCI is gedefinieerd als het bedrijf, hogerop in de zeggenschapsketen waarvan het Nederlandse bedrijf deel uitmaakt, dat niet onder zeggenschap van een ander bedrijf of onderneming staat.

Unilateraal handelsverdrag

Landen of regio's kunnen eenzijdig toegang tot hun markt vereenvoudigen door tarieven te verlagen of verwijderen of door quota op te heffen voor een (groep) landen, zoals voor ontwikkelingslanden. De begunstigde landen hoeven op hun beurt geen handelspreferenties aan te bieden.

Waardeketen

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

Wederuitvoer

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

Zeggenschap

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

Zelfstandig mkb

Het zelfstandig midden- en kleinbedrijf omvat alle bedrijven in Nederland die in Nederlandse handen zijn en waar minder dan 250 personen werkzaam zijn, bekeken op het niveau van de onderneming. Specifiek worden bedrijven die onderdeel zijn van een onderneming waar in totaal meer dan 250 werkzame personen zijn, óf bedrijven die onder buitenlandse zeggenschap vallen volgens deze afbakening niet als zelfstandig mkb geteld.

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](#)
- Vierde kwartaal, thema [Kwaliteitseisen in handelsbeleid](#)

2020

- Eerste kwartaal, thema [Duitsland](#)
- Tweede kwartaal, thema [China](#)
- Derde kwartaal, thema [Internationale handel in diensten en R&D](#)
- Vierde kwartaal, thema [Handelsbeleid: Tarieven & verdragen](#)

Dankwoord

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

Deirdre Bosch
Richard Jollie
Irene van Kuik
Tom Notten
Roos Smit
Sandra Vasconcellos
Gabriëlle de Vet
Karolien van Wijk
Khee Fung Wong

Medewerkers

Auteurs

Sarah Creemers
Dennis Creemers
Hans Draper
Loe Franssen
Marjolijn Jaarsma
Alex Lammertsma
Tim Peeters
Janneke Rooyakkers

Redactie

Sarah Creemers
Marjolijn Jaarsma
Alex Lammertsma
Janneke Rooyakkers

Eindredactie

Sarah Creemers
Marjolijn Jaarsma