



Internationaliseringsmonitor

Dienstenhandel: Ontwikkelingen en belemmeringen 2022-II

Internationaliseringsmonitor

Dienstenhandel: Ontwikkelingen en belemmeringen

2022-II

Verklaring van tekens

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

Inlichtingen

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

© Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire, 2022.
Verveelvoudigen is toegestaan, mits CBS als bron wordt vermeld.

Inhoud

Executive summary 5

Dienstenhandel: Ontwikkelingen en belemmeringen – Een introductie 12

1 De internationale dienstenhandel van Nederland 15

- 1.1 Wat is internationale dienstenhandel? 16
- 1.2 Nederlandse internationale dienstenhandel 17
- 1.3 Nederlandse dienstenhandel internationaal vergeleken 23
- 1.4 Kenmerken van bedrijven met internationale dienstenhandel 25
- 1.5 Samenvatting en conclusie 30
- 1.6 Data en methoden 31
- 1.7 Literatuur 32

2 De internationale dienstenhandel in woelige tijden 33

- 2.1 Inleiding 34
- 2.2 Het Nederlandse vestigingsklimaat voor multinationals 37
- 2.3 Recente ontwikkeling van de internationale dienstenhandel in perspectief 39
- 2.4 De recente krimp in de internationale dienstenhandel ontleed 42
- 2.5 Welke diensten en landen werden het stevigst geraakt? 50
- 2.6 Samenvatting en conclusie 59
- 2.7 Literatuur 61

3 Potentiële belemmeringen voor dienstenhandel 62

- 3.1 Inleiding 63
- 3.2 Geografische natuurlijke barrières 64
- 3.3 Culturele natuurlijke barrières 69
- 3.4 Services Trade Restrictiveness Index van de OESO 72
- 3.5 Restrictiveness Indicator gemeten door de Europese Commissie 78
- 3.6 Samenvatting en conclusie 84
- 3.7 Bijlage 86
- 3.8 Literatuur 86

4 Dienstenexport naar een nieuw EU-land: kansen en belemmeringen 90

- 4.1 Inleiding **91**
- 4.2 Wat kenmerkt de beginnende dienstenexporteur? **93**
- 4.3 Wat belemmert bedrijven bij het maken van een exportstart? **103**
- 4.4 Samenvatting en conclusie **113**
- 4.5 Data en methoden **115**
- 4.6 Bijlage **115**
- 4.7 Literatuur **118**

5 Uitbreiden van dienstenhandel: wat let bedrijven? 121

- 5.1 Inleiding **122**
- 5.2 Toetredingsbarrières versus operationele belemmeringen **124**
- 5.3 Extensieve versus intensieve exportmarge **126**
- 5.4 Natuurlijke handelsbarrières **128**
- 5.5 Niet-tarifaire belemmeringen **132**
- 5.6 Econometrische resultaten **137**
- 5.7 Samenvatting en conclusie **140**
- 5.8 Data en methoden **141**
- 5.9 Bijlage **145**
- 5.10 Literatuur **146**

6 Offshoren van diensten 149

- 6.1 Inleiding **150**
- 6.2 Overzicht van offshoring door Nederlandse bedrijven **152**
- 6.3 Motivatie voor offshoring **158**
- 6.4 Belemmeringen voor offshoring **159**
- 6.5 Coronacrisis, offshoring en reshoring **162**
- 6.6 Samenvatting en conclusie **163**
- 6.7 Literatuur **164**

7 Diensten in dozen: de rol van indirecte dienstenexport 166

- 7.1 Inleiding **167**
- 7.2 Verdienstelijking van mondiale waardeketens **170**
- 7.3 Het onverminderde belang van diensten in de export **175**
- 7.4 Diensten verwerkt in de Nederlandse industriële export **177**
- 7.5 Samenvatting en conclusie **183**
- 7.6 Data en methoden **185**
- 7.7 Literatuur **186**

Begrippen **189**

Reeds eerder verschenen kwartaaledities **192**

Dankwoord **194**

Medewerkers **195**

Executive summary

The Internationalisation Monitor (IM) 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.

International trade often refers to trade in goods, but the import and export of services – such as transport, logistics, finance, communications and the use of intellectual property – are equally important for the Dutch economy. Trade in services is embedded in the everyday activities of individuals and enterprises. People are using services from international enterprises when they order food or stream TV series. Enterprises depend on international services as well in the production of goods and other services. Therefore, recent developments in international services trade are an interesting and relevant topic for this IM.

The volume of international trade in services has declined in recent years as a consequence of the challenges accompanied by COVID-19 and changes in the Dutch tax system. Trade in services has not recovered at the same pace as trade in goods; different causes of this limited recovery will be disentangled here. Furthermore, restrictions to services trade will be examined in detail. Despite the flexible nature of services, enterprises wishing to export or import them are facing obstacles. It is important to identify such obstacles to international services trade and to find out which enterprises are hampered to a relatively large extent while expanding into new or existing foreign markets.

Another important phenomenon in services trade is offshoring. Enterprises transfer parts of the production process to other countries, for example because costs are lower there. Offshoring has become easier in recent years, but a great deal is unknown about the motivation and limitations of enterprises relocating their activities. Indirect trade in services is another development with many unknowns. Due to globalisation, digitalisation and the pressure on enterprises to reduce costs, many service-related parts of the production processes are delivered by international service providers. In traditional trade statistics, the value of indirect service exports is not made visible, whereas their importance is crucial for the export of both goods and services.

This edition of the IM describes the population of service traders; disentangles different causes of the decline in traded services; looks at barriers to international trade in services; describes developments in offshoring, and quantifies indirect trade in services. We start off by providing an overview of some key features, such as types of traded services and Dutch service export markets. After this, a clearer picture is provided of the different causes of decline and limited recovery in the volume of services trade. Furthermore, the focus will be on barriers enterprises face while expanding services to new markets or within existing markets. Finally, we describe how and why enterprises transfer their activities to other countries, and study the value of indirect trade in services within global value chains.

Listed below is a summary of the main findings presented in this edition.

Chapter 1: The international services trade of the Netherlands

- International trade in services is important for the Netherlands. Service exports account for 12% of Dutch GDP.
- Services trade had been growing steadily in recent years. However, this came to an end in 2020. The coronavirus crisis as well as other factors caused international trade in services to drop sharply that year. There was some recovery in 2021, but the level of 2019 was not retrieved. Among other developments, trade in intellectual property and the fees paid and received in this respect fell sharply, reducing Ireland's importance as a partner country in services trade.
- Despite Brexit, the United Kingdom has been the most important destination of Dutch service exports; in service imports, the United States is our largest supplier.
- Compared to other EU countries, the Netherlands' services trade is relatively large in terms of GDP. It is comparable to the trade of the top-five largest EU countries in terms of services trade types.
- As with goods trade, services trade is mainly carried out by small businesses: over 90% of services traders are independent SMEs. In terms of value, however, independent SMEs play only a minor role. Over 85% of service imports and exports are on account of large enterprises. Furthermore, between 2012 and 2020, large enterprises had a higher growth rate in services trade than independent SMEs.

Chapter 2: Services trade in turbulent times

- During the coronavirus crisis, Dutch international trade in services contracted more strongly than trade in goods. In Q3 2020, the total value of service imports fell by 27.4% year on year. For service exports, this drop was 19.5%. In comparison: the value of goods imports dropped by 7.8% and the value of goods exports by 6.1% in this period.
- Recovery has been slow in services trade. At the end of 2021, the import value in the international trade in services was still 11.1% below the pre-pandemic level of two years earlier. As for service exports, the gap amounted to 3.9%. Trade in goods recovered more rapidly: at the end of 2021, the value of goods imports was up by 28.8% and the value of goods exports was up by 22% compared to the end of 2019.
- This situation was reversed during the global financial crisis: services trade was only slightly affected then, while goods trade declined sharply and took more time to recover. The most obvious conclusion seems that services trade appears more sensitive to a health crisis like the coronavirus pandemic compared to goods trade.
- However, in addition to the general economic impact of the coronavirus crisis on aggregate demand, economic output and its effect on international trade in general, services trade faced some unique challenges. The two most obvious ones are related to (1) the very exceptional and far-reaching restrictions on international travel that were imposed during the coronavirus crisis and (2) the recently implemented and still pending changes in the fiscal treatment of multinationals which are active in the Netherlands. International travel is an important part of services trade, which means travel restrictions hit services trade directly. In a similar fashion, fiscal changes made it less attractive for

multinationals to channel certain revenue flows through the Netherlands. Some firms decided to restructure their business and shifted all or some of their trade flows to other countries (possibly driven by these fiscal changes). This has also directly affected services trade as some of the affected flows fall under the definition of services trade.

- A breakdown of services trade into three parts has been developed. The first part captures the component of services trade that is directly related to the impact of travel restrictions. The second part captures the component that is related to enterprises restructuring their international services flows. The third and final part is a residual component: it covers all services trade that was not directly related to the travel restrictions and the restructuring.
- While the sharp decline in services trade at the onset of the coronavirus crisis was initially driven mainly by the travel component of services trade, and was mainly attributable to popular holiday destinations, this component has also gradually and partially recovered over time. At the same time, total services trade of enterprises restructuring their business continued to decline slowly but gradually during this period, and mainly involved services relating to, for example, royalty fees and certain consultancy services.
- Service imports would have grown by 1.5% if restructuring firms were excluded. If the travel component was also excluded, growth would have been equal to 10.5%. In service exports, the respective growth figures would have been 2.9% and 11.2%.

Chapter 3: Potential barriers to trade in services

- This chapter describes the role of natural barriers such as geography and culture as well as non-tariff barriers created by legislation and regulations in the context of trade in services. As such, it forms an introduction to the next two chapters, which further examine the impact of such barriers on international trade in services.
- Based on evidence from the literature and results of some descriptive statistics, we can draw the following conclusions regarding the natural barriers: the export value of services to smaller economies (measured by GDP) is relatively lower; the relationship between physical distance and trade in services is not clear-cut; there is more trade in services with virtually-proximate countries; sharing a common language promotes trade in services; countries that are culturally more similar have stronger international trade relations and more trade in services; digitalisation facilitates international trade in services.
- Traditional analyses of trade barriers mainly focus on the effects of tariffs. Barriers to trade in services, however, are different from tariffs. They are usually regulatory barriers, rather than explicit taxes. While services are not subject to border tariffs, they are subject to other non-tariff barriers to trade. This may include requirements for a commercial presence, lack of transparency, and restrictions on obtaining a permit.
- Non-tariff measures limit the export potential of service providers. In this Internationalisation Monitor, we measure non-tariff trade barriers using two external data sources: the OECD's Services Trade Restrictiveness Index (STRI) and the European Commission's Restrictiveness Indicator.
- According to the OECD STRI, the Netherlands is relatively unregulated in terms of services compared to other countries. The services market of countries outside the European Economic Area (EEA) is a lot more difficult for Dutch enterprises to enter and operate in than the EEA market.

- According to the EC Restrictiveness Indicator, the Dutch market is relatively open for services trade. With an export share of 14%, the UK is our main customer. The UK is one of the less restrictive countries according to the EC Restrictiveness Indicator.
- The many forms of regulation make it more difficult for international service providers to access foreign markets (extensive margin, see chapter 4) as well as to expand their export portfolio in already established markets (intensive margin, see chapter 5).

Chapter 4: Export of services to a new EU country: opportunities and barriers

- Chapter 3 in this publication has already provided an overview of natural and non-natural barriers to trade in services, such as non-tariff barriers. This chapter focuses more specifically on the impact of trade barriers and restrictions when it comes to the decision of enterprises to start exporting services to a new EU market.
- The two most popular new service export destinations within the EU in the period 2017-2019 were Belgium followed by Germany. The United Kingdom, which is no longer a part of the EU as of 2020, is in third place. Countries located farther away from the Netherlands, such as Latvia and Croatia, are among the least popular markets to which Dutch enterprises start exporting services.
- Smaller enterprises with fewer employees have a greater tendency to start exporting services to nearby EU markets. Larger enterprises are more likely to start exporting services to EU destinations located farther away, such as the Baltics or eastern European EU Member States.
- In this chapter, we investigate whether – and which – enterprise characteristics play a role in the probability of starting exports to an EU Member State, in addition to destination country characteristics, virtual proximity and trade impediments at the country and sector level. The probability to start exporting services to a new EU Member State is influenced by a multitude of factors at both the country and company level. Both enterprise characteristics and destination country characteristics are included in the analyses.
- We find that smaller enterprises with fewer employees have a higher probability to start exporting services to nearby Member States, while larger firms (i.e. with more employees) are more likely to start exporting to less popular destinations. The size of the destination market, measured in terms of population, is an important positive indicator for exports to get started. The distance to the destination country, on the other hand, leads to a lower probability to start exporting services. More productive enterprises, enterprises with goods exports in the three years prior to the survey year as well as enterprises with an affiliate in the destination market have a greater chance of an export start.
- Virtual proximity to the destination country plays a positive role in the decision to start service exports, especially for small enterprises (compared to large enterprises). The same conclusion holds for less versus more productive enterprises. For less productive enterprises, virtual proximity plays a bigger role than for more productive enterprises.
- Several regulatory trade barriers, measured by the OECD's intra-EEA Services Trade Restrictiveness Index, are on average related to a lower probability of service exports starting. However, these effects vary greatly, especially by sector. For individual countries we find more coherent results with significant negative effects. This is most probably due

to the intra-EEA Services Trade Restrictiveness Index having very small differences between individual countries.

- In general, enterprises are mainly hindered in starting service exports to EU Member States where service sectors are more strictly regulated.

Chapter 5: Expanding trade in services : what puts limits on firms?

- Trade barriers can be separated into border measures and behind-the-border measures. Border measures can affect the initial foreign market entry of a firm, or the extensive margin of trade. Behind-the-border measures may affect their ongoing operations in that market, known as the intensive margin of trade.
- The OECD and the European Commission have identified a wide range of trade barriers in various service sectors and countries. In this chapter, we investigate to what extent these barriers affect the exports of a sample of 950 large firms exporting services from the Netherlands anywhere in the world over the period 2014-2021.
- On average, these firms export and import services to almost 60 different countries. In roughly 20 of these countries, they have a foreign affiliate. The average export value of a specific service to a certain country amounts to €1,600. The average export value per firm has grown significantly, from €72,000 in 2014 to €160,000 in 2021.
- Descriptive statistics highlight that GDP, physical as well as virtual distance and the digital adoption of the destination country are critical determinants of the export value. The restrictiveness indices of the OECD and the European Commission also correlate negatively with export values, although this relationship is less obvious than for the other determinants.
- In the econometric analysis, we use a *Pseudo Poisson Maximum Likelihood (PPML)* estimator to further investigate the effects of various determinants on the export value of services by taking into account their simultaneous effects. We then see that the negative effect of the OECD restrictiveness index is significant. This is largely driven by *barriers to competition*, which can be seen as barriers to operations.
- The composite restrictiveness index as constructed by the European Commission does not have a significant effect on the export value of services. However, taking into account firm heterogeneity, we find that firms with the lowest labour productivity are significantly affected by these barriers. Furthermore, specific restrictions that make up this composite index such as *legal form requirements* do play an important role.
- We also investigate to what extent distance affects the trade in services. Since a service does not need to be physically delivered, trade in services can be spared of transportation and storage costs. As such, it is often thought that trade in services might be immune to the gravitational forces of distance. Virtual distance, time zone differences or the level at which countries adopt digital technologies are sometimes proposed as better proxies to capture the distance between the provider and consumer of a service. However, out of this selection, we still pinpoint physical distance as the dominant determinant for trade in services.

Chapter 6: Offshoring services

- The production process of goods and services consists of numerous steps. A firm may decide to execute parts of the process abroad where there is a comparative advantage, often because of lower wages. This is called offshoring. Due to globalisation, digitalisation and lower transport costs, offshoring has become easier and cheaper in recent decades. As a result, different parts of the production process now take place all over the world: in global value chains. Offshoring thus enables firms to focus on specialised, knowledge-intensive activities in the Netherlands.
- Using a survey about global value chains and offshoring, this chapter describes the phenomenon of offshoring by firms in the Netherlands between 2018 and 2020.
- Over this 3-year period, almost 500 firms offshored one or more activities to foreign countries. Offshored activities mainly included administration and management activities, followed by production, marketing, sales and aftersales. Compared to earlier surveys concerning offshoring, R&D and IT activities were increasingly being offshored. Most popular destinations for offshoring were countries in the EU, followed by India and European countries outside the EU.
- The jobs that were lost due to offshoring were mostly low to middle education jobs in production activities. The jobs that were created by offshoring were predominantly higher education jobs.
- Cost reductions (both wages and other costs such as transportation or materials) were the most important motivation for firms to outsource activities abroad.
- Firms offshoring activities may encounter obstacles in doing so. Most commonly encountered were administrative and legal barriers, followed by cultural or linguistic barriers.
- Due to the COVID-19 crisis, about 100 firms temporarily or permanently moved activities back to the Netherlands, a process known as reshoring. By contrast, the pandemic also led 50 firms to do the opposite, i.e. offshore. Finally, some 80 enterprises postponed or dropped their offshoring plans.

Chapter 7: Services 'in boxes': the role of indirect service exports

- Services can be exported either directly by the service sector or indirectly via exports of other sectors. Indirect service exports refer to the intermediary inputs of services that are incorporated in exports of primary and manufacturing goods, such as the software or design services required in car manufacturing.
- These indirect service exports are not immediately apparent in gross export statistics. These inputs are also known as 'services in boxes' and it has been advocated that more account should be taken of them in trade policies, as part of a new modality of exporting services (Mode 5 in the GATS framework).
- The share in total export earnings originating in the Dutch services sector increased from 42% in 1988 to 66% in 2014. These earnings include both direct and indirect service exports. In many other countries, the share of domestic value added generated within the service sector due to exports has increased since the 1980s as well.

- The direct service exports was the engine of growth behind the growing role of services in Dutch exports since 2000. But there was also a significant amount of indirect services embodied in manufacturing exports: in 2014, for example, these accounted for 15% of the total value added in the services sector generated by exports.
- Dutch value added attributable to the services sector and incorporated in Dutch exports amounted to €178 bn in 2019, equivalent to 24.5% of Dutch GDP.
- The foreign value added in services incorporated in Dutch exports amounted to €81.4 bn (a 12.1% share of the total value of Dutch gross exports).
- The increased role of services in the production process of manufacturing firms is also known as servicification.
- In 2020, one quarter (25%) of the total value of Dutch manufacturing goods exports was attributable to the service sector. Of this 25%, about 15% was domestic value added in services (€26.4 bn) and 10% was foreign value added in services (€19.1 bn).
- The most important types of domestic services embodied in manufacturing exports were wholesale and retail services, services related to management advice, and employment services. Rental and lease services (including royalty payments) and business services were the imported services most often incorporated in manufacturing exports.
- Building materials and other transport equipment were the manufacturing industries depending most heavily on domestic service inputs for their exports: about 19% of their respective export value. Servicification was lowest for the petroleum industry.
- The electro-technical industry had the highest share of foreign services inputs (32%) incorporated in manufacturing exports.
- Almost half of the imported services incorporated in manufacturing exports were from the United States (19%), United Kingdom (16%) and Germany (12%).

Dienstenhandel: Ontwikkelingen en belemmeringen – Een introdunctie

In het dagelijks leven maken we continue gebruik van diensten, waarvan een deel in het buitenland geproduceerd is en naar Nederland geëxporteerd werd. Denk aan je telecomnetwerk, de app waarmee je je online bestelling afrekent, de software die je gebruikt om te gamen en de films die je streamt. Niet alleen consumenten gebruiken diensten, ook bedrijven zijn afhankelijk van (internationale) diensten in hun bedrijfsvoering en voor hun productieprocessen van goederen of andere diensten. Daarmee is de dienstenhandel belangrijk voor zowel bedrijven als consumenten. Door de niet-fysieke aard van dienstverlening is het relatief eenvoudig om diensten internationaal te verhandelen, en de export van diensten levert een belangrijke bijdrage aan het Nederlandse bbp.

In de Internationaliseringsmonitor van het derde kwartaal van 2020 is uitgebreid stilgestaan bij het groeiende belang van de dienstenhandel met een beschrijving van de dienstenhandelaren, de motivaties van bedrijven om internationaal te gaan handelen in diensten, en de factoren die samenhangen met dienstenhandel (CBS, 2020). In de afgelopen jaren heeft de handel in diensten onder andere te maken gehad met de uitdagingen van de coronacrisis, veranderingen in het Nederlandse belastingstelsel en Brexit, wat gezorgd heeft voor een daling van de omvang van de dienstenhandel. Deze recente ontwikkelingen en het beperkte herstel van de dienstenhandel in 2021 zijn onder andere onderwerp van studie in deze monitor. De verschillende oorzaken van de terugval in dienstenhandel worden uiteengeerafeld om het beperkte herstel nader te bekijken. Tegelijkertijd blijft de handel in diensten zich verder ontwikkelen. Dat vraagt om nader onderzoek naar de factoren die het starten met, of uitbreiden van dienstenhandel beïnvloeden.

Hoewel veel diensten door hun niet-tastbare aard en toenemende technologisering en digitalisering relatief eenvoudig verspreid kunnen worden, kunnen bedrijven toch nog op aanzienlijke belemmeringen stuiten wanneer ze de grens over willen gaan met hun dienstverlening. Zo kunnen er regels en procedures gelden waar bedrijven zich aan moeten houden om de dienst te kunnen leveren, ze moeten zich bijvoorbeeld registreren en de kwaliteit van hun dienst kunnen garanderen of voldoen aan bepaalde normen en standaarden. Waar goederenhandelaren bij de grens bijvoorbeeld op tarieven en quota stuiten, zijn de belemmeringen voor de dienstenhandel achter de grens veel meer diffuus. De juridische- en beleidsregels zijn niet altijd duidelijk en kunnen voor (buitenlandse) handelaren problemen opleveren om op te kunnen volgen.

Naast het beschrijven van recente ontwikkelingen en onderzoek naar de invloed van belemmeringen wordt ook gekeken naar de plek van dienstenhandel in internationale waardeketens. Het verplaatsen van bedrijfsactiviteiten naar het buitenland is een mechanisme waardoor waardeketens tot stand komen. Het merendeel van de bedrijfsonderdelen die tegenwoordig naar het buitenland verplaatst worden (offshoring),

betreft dienstenactiviteiten. Deze internationaal gefragmenteerde productieprocessen hebben de afgelopen jaren o.a. onder invloed van de coronacrisis en hogere transportprijzen onder druk gestaan, waardoor ook het terughalen van bedrijfsactiviteiten naar Nederland (reshoring) steeds vaker in de aandacht komt. Deze fenomenen wordt in deze monitor nader onderzocht met data over Nederlandse bedrijven. Evenals offshoring is ook het meten van de indirecte handel in diensten een uitdaging. In de traditionele handelsstatistieken is de indirecte export van diensten niet zichtbaar, terwijl bedrijfstakken steeds vaker diensteninputs uit het buitenland gebruiken en ze daarmee een cruciaal element zijn in de goederenexport. In deze publicatie wordt het belang van dienstenhandel voor de Nederlandse export in kaart gebracht.

Hoofdstuk 1 geeft allereerst een beeld van de Nederlandse dienstenhandel. Er wordt beschreven welke diensten Nederlandse bedrijven verhandelen en met welke landen handel gedreven wordt. Ook volgt een vergelijking met de dienstenhandel van andere EU-landen en wordt onderzocht welke typen bedrijven met name betrokken zijn bij de handel in diensten.

In **hoofdstuk 2** staat de krimp van de dienstenhandel in 2020 en 2021 centraal. Daarbij worden twee verschillende oorzaken van de krimp onderscheiden en geïsoleerd van elkaar bestudeerd: de coronacrisis met krimp in het reisverkeer en aan reisverkeer gerelateerde bedrijven en herstructureringen in de internationale diensten stromen van bedrijven. Wat is het aandeel van de geldende reisbeperkingen in de waargenomen daling van de dienstenhandel en ziet het herstel van de dienstenhandel er anders uit als de impact van de reisbeperkingen buiten beschouwing worden gelaten? Daarnaast wordt onderzocht in hoeverre bedrijfsherstructureringen een impact hebben gehad op de krimp van de dienstenhandel gedurende de coronacrisis.

Hoofdstuk 3 is een introductie op de daaropvolgende twee hoofdstukken en vormt de theoretische basis voor het onderzoek naar mogelijke belemmeringen in dienstenhandel. Vanuit de literatuur wordt een beeld geschetst van de aanwezige natuurlijke en niet natuurlijke belemmeringen voor internationale dienstenhandel. Ook staat het bestaande onderzoek naar de voor dienstenhandel relevante niet-tarifaire barrières centraal. Welke wet- en regelgeving vormt een belemmering voor het internationaal handelen in diensten?

Hoofdstuk 4 gaat in op het starten met exporteren van diensten naar een nieuwe bestemming. Na een beschrijving van de bedrijven die naar nieuwe bestemmingsmarkten exporteren richt het onderzoek zich vervolgens op factoren die belemmerend werken bij het starten met dienstenhandel naar nieuwe landen. Hebben bedrijven die al handelen met buurlanden van de nieuwe exportmarkt een voordeel? En hoe zit het met geografische afstand en virtuele nabijheid? Is het makkelijker om te starten met exporteren naar landen met een grote digitale verbondenheid met Nederland? En welke rol speelt de wet- en regelgeving in andere EU-landen in de kans op een exportstart?

In **hoofdstuk 5** ligt de focus op de belemmeringen die op kunnen treden bij het uitbreiden van handel in bestaande markten. Er wordt ingegaan op restricties die verdere dienstenhandel in landen beperken. Zorgt regelgeving in het buitenland ervoor dat uitbreiding van de dienstenhandel beperkt is en welke restricties hebben daarin de grootste beperkende invloed?

Hoofdstuk 6 kijkt naar het verplaatsen van bedrijfsonderdelen naar het buitenland. Hoe ziet die uitbesteding eruit bij Nederlandse bedrijven en hoe heeft offshoring zich onder invloed van de coronacrisis ontwikkeld? Waarom besteden Nederlandse bedrijven activiteiten uit naar het buitenland, en tegen welke belemmeringen lopen ze aan? Hoe verschilt dit tussen activiteiten die te maken hebben met goederen (productie) en dienstenactiviteiten?

Hoofdstuk 7 kijkt tenslotte naar dienstenhandel vanuit een waardeketenperspectief. Naast directe import en export van diensten, wordt hier de indirecte dienstenhandel besproken. Dit is een specifieke vorm van dienstenhandel die tot nu toe onderbelicht is gebleven in het onderzoek naar en statistieken over de omvang en ontwikkeling van de internationale handel in diensten. Steeds vaker produceren bedrijven goederen en diensten met behulp van diensten die ingekocht zijn bij dienstverlenende sectoren in binnen- en veelal ook buitenland. Wat is de waarde van deze indirecte dienstenhandel?

Literatuur

CBS (2020), *Internationaliseringsmonitor 2020, derde kwartaal: Internationale handel in diensten en R&D*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

1 De internationale dienstenhandel van Nederland

Auteurs: Marjolijn Jaarsma, Janneke Rooyakkers

10,5 procent minder was de dienstenexport in 2021 vergeleken met 2019

12 procent van het bbp wordt verdiend aan de export van diensten

Hoewel we het niet altijd beseffen, is internationale dienstenhandel onderdeel van ons dagelijks leven. We gebruiken buitenlandse apps, bestellen online bij internationale bedrijven en gaan over de grens voor toeristische en zakelijke reizen. Dit hoofdstuk brengt de internationale dienstenhandel van Nederland in kaart: welke diensten verhandelen we en met welke landen? Is onze dienstenhandel vergelijkbaar van samenstelling, in omvang en belang met die van andere EU-landen? En welk type Nederlandse bedrijven zijn betrokken bij deze handel? Hier komt een algemeen beeld van de dienstenhandel aan bod, waarna verder in de Internationaliseringsmonitor andere aspecten van de handel in diensten onderzocht worden.

1.1 Wat is internationale dienstenhandel?

Vijf jaar geleden maakten we kennis met de fictieve persoon Marijke en haar familie (CBS, 2017). Aan de hand van haar activiteiten, en die van haar familie, illustreerden we hoe internationale dienstenhandel in ons werkend en dagelijks leven een rol kan spelen. Zo was Marijke in 2017 manager van een Nederlands IT-bedrijf. Dit bedrijf ontwikkelde een online game in opdracht van een Australisch bedrijf (uitvoer van een computerdienst) en maakte gebruik van diverse callcentra in India (invoer van een zakelijke dienst). Toen Marijke in 2017 een vakantie in Turkije doorbracht, en met een Turkse luchtvaartmaatschappij naar de badplaats Antalya vloog, maakte ze gebruik van Turkse vervoers- en reisverkeersdiensten.

Vijf jaar later is de wereld sterk veranderd. Zo heeft het Verenigd Koninkrijk op 31 januari 2020 de EU verlaten, heerst er wereldwijd nog steeds een coronapandemie en is er oorlog in Oekraïne. Door de coronapandemie en de bijbehorende reisbeperkingen is Marijke inmiddels al enkele jaren niet meer in het buitenland op zakenreis of vakantie geweest om haar vrienden en familie te bezoeken (invoer van reisverkeersdiensten). Contacten met haar zakelijke klanten in het buitenland onderhield ze door middel van videoconferencing, waarvoor ze licenties heeft aangekocht (betaalde vergoedingen voor licenties op computersoftware). Om de naamsbekendheid van haar IT-bedrijf verder te vergroten, heeft ze advertentierechten op Google gekocht (import van advertentiediensten). Het Britse bedrijf dat ze inhuurde om de marketing van de online game (invoer van zakelijke diensten) in de Britse en Ierse markt te zetten, heeft na de Brexit een vergunning nodig om in Nederland en Ierland zaken te doen, en het kost Marijke veel tijd en geld (import van juridische diensten) om duidelijk te krijgen of de samenwerking rechtmatig is. Ook winkelen, een hapje eten en een avondje uit doet ze een stuk minder. Dit heeft plaatsgemaakt voor online winkelen op Amazon waarbij ze betaalt via financiële dienstverleners (invoer van financiële diensten), thuisbezorgde boodschappen en tv kijken via streamingsdiensten (import van audiovisuele diensten). Haar vriend Pieter werkt voor een groot advocatenkantoor op de Amsterdamse Zuidas, en is gespecialiseerd in internationaal overnamerecht (export van juridische, management of zakelijke dienst). In die hoedanigheid adviseert hij grote multinationals bij hun internationale fiscale en investeringsmogelijkheden. Omdat ze tegenwoordig meer dan de helft van hun tijd vanuit thuis werken, overwegen Marijke en Pieter uit de Randstad te vertrekken en een huis in België te laten bouwen. De eerste gesprekken met de Belgische architect (invoer zakelijke dienst) zijn echter niet hoopgevend; door de sterk gestegen prijzen van bouwmaterialen na de coronacrisis en de oorlog in Oekraïne valt het project duurder uit dan gehoopt.

Marijke en haar vriend Pieter staan symbool voor de vele manieren waarop de internationale handel in diensten in het dagelijks en werkend leven verweven zijn. In de rest van het hoofdstuk komt aan bod hoe de Nederlandse dienstenhandel eruit ziet en welke bedrijven hierbij betrokken zijn.

Leeswijzer

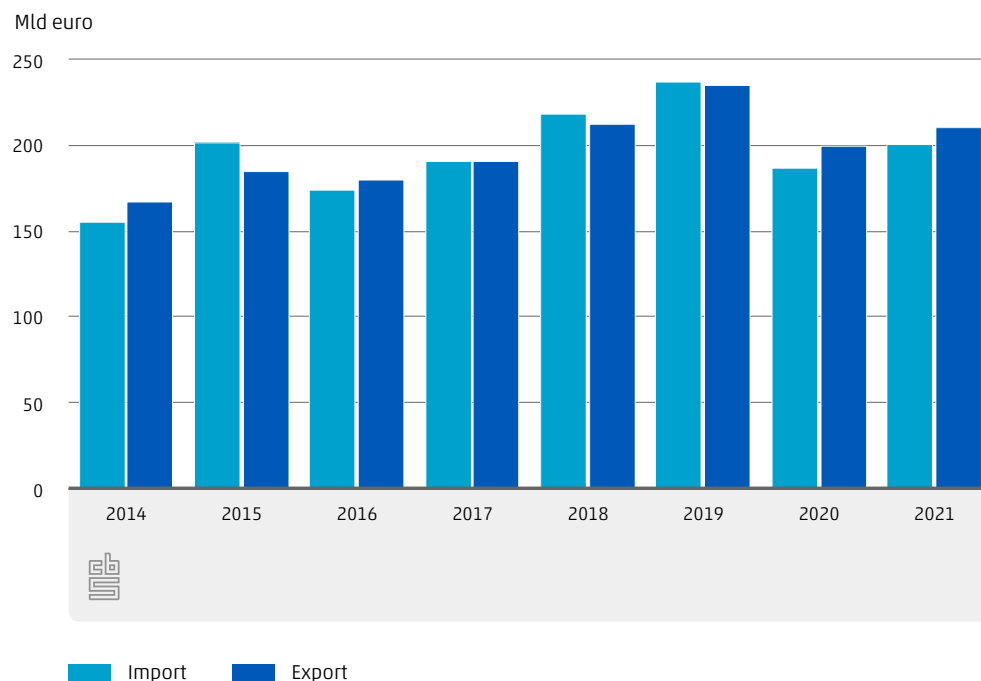
Dit hoofdstuk start in paragraaf 1.2 met een overzicht van de internationale dienstenhandel van Nederland; de ontwikkelingen over de afgelopen, de belangrijkste dienstesoorten en exportbestemmingen en herkomstlanden. In paragraaf 1.3 vergelijken we de Nederlandse dienstenhandel met die van andere EU-landen. Vervolgens komen in paragraaf 1.4 de bedrijven achter de handel aan bod: wat voor type bedrijven zijn het, tot welke bedrijfstak behoren ze en verhandelen ze ook goederen? Paragraaf 1.5 concludeert en vat het hoofdstuk tenslotte samen.

1.2 Nederlandse internationale dienstenhandel

Nederland exporteerde in 2021 voor bijna 211 miljard euro aan diensten. Dat is 5,7 procent meer dan in 2020, maar nog altijd 10,5 procent minder dan in het laatste pre-coronajaar 2019.¹⁾ De Nederlandse dienstenimport bedroeg in 2021 bijna 201 miljard euro. Dat was 7,2 procent meer dan in 2020, maar ten opzichte van 2019 zelfs nog 15,3 procent minder. De internationale dienstenhandel is in 2020 dus behoorlijk onderuit gegaan, en in 2021 nog niet helemaal hersteld. Door de coronapandemie werd vooral het reisverkeer flink geraakt, maar ook het handelsvolume van andere diensten nam flink af. Daarnaast waren er ook tal van bedrijven die voorheen erg belangrijk voor de Nederlandse dienstenhandel waren, maar die in de loop van 2020 (en 2021) een deel van hun handel verplaatsten naar het buitenland. In hoofdstuk 2 van deze editie van de Internationaliseringsmonitor wordt verder ingegaan op oorzaken van de grote teruggang van de dienstenhandel sinds 2020.

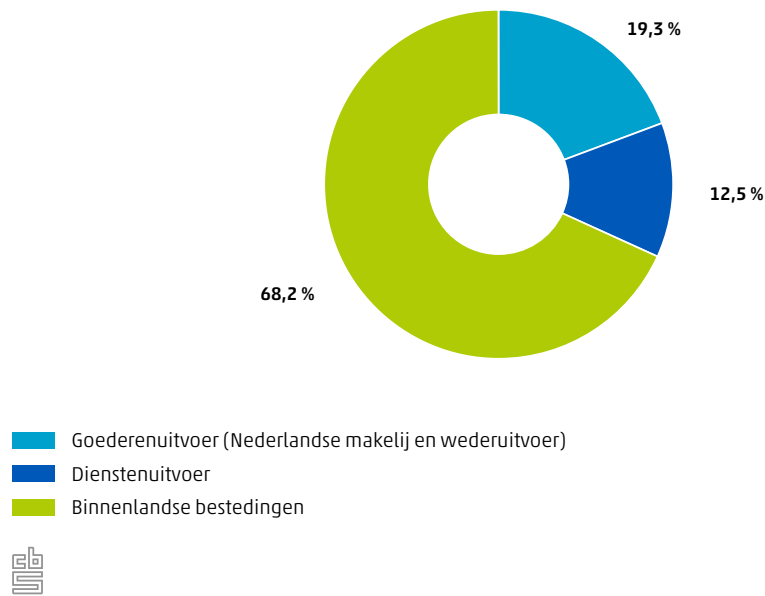
¹⁾ De cijfers over de jaren 2014-2019 zijn gebaseerd op een teruggelegde tijdreeks in verband met een herontwerp en daaropvolgende methodebreuk. Meer uitleg hierover is te vinden in paragraaf 1.6 Data en methoden.

1.2.1 Import- en exportwaarde Nederlandse dienstenhandel



De verdiensten aan de Nederlandse dienstenexport zijn goed voor circa 12 procent van het bbp, zie figuur 1.2.2. Het gaat dan om het aandeel in het laatst beschikbare jaar, 2020. Samen met de goederen (zo'n 19 procent) was het aandeel van de exportverdiensten bijna één derde van het Nederlandse bbp. Hoewel de dienstenhandel qua bruto exportwaarde fors lager ligt dan de goederenhandel, wordt er per saldo meer verdiend aan de export van diensten. Per euro export van goederen en diensten, wordt er gemiddeld 41 cent verdiend in Nederland. Voor alleen de diensten is dat zo'n 63 cent. Dat heeft ermee te maken dat er voor de productie van deze diensten minder goederen en diensten uit het buitenland ingevoerd hoeven worden (CBS, 2022).

1.2.2 Bestedingscategorieën in het bbp, 2020

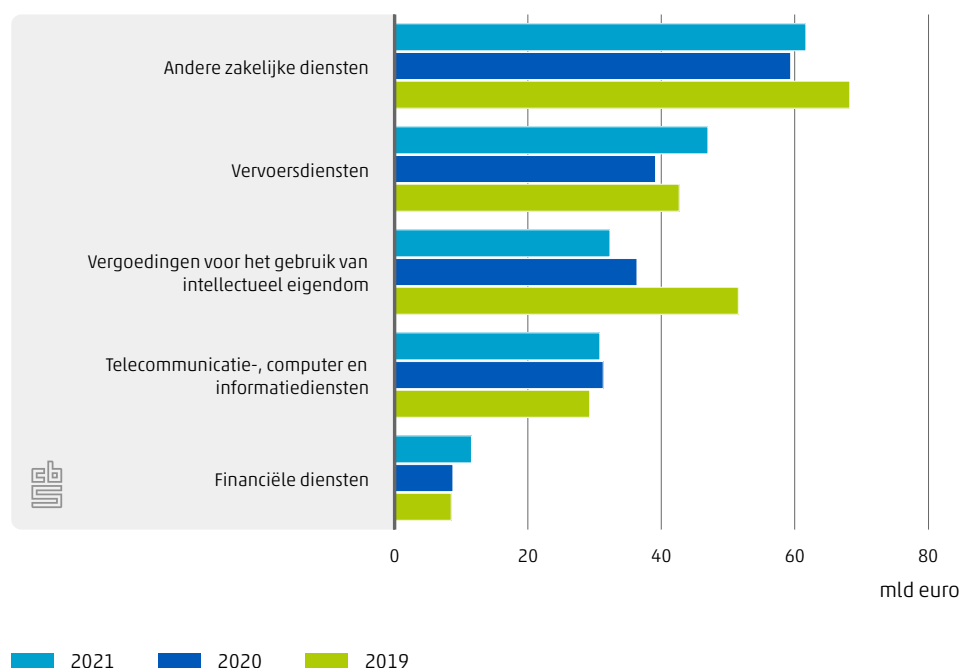


Zakelijke diensten nog steeds belangrijkste dienstensoort

De zakelijke diensten zijn het belangrijkste voor de Nederlandse export van diensten met een aandeel van 29,3 procent. De waarde hiervan bedroeg in 2021 61,8 miljard euro, en dat is bijna 10 procent minder dan in 2019, zie figuur 1.2.3. Dit heeft vooral te maken met een teruggang in exportwaarde van de bedrijven die bemiddelen voor het reisverkeer, zoals reisbureaus en online platforms voor reizen. De export van vervoersdiensten vormt de tweede grootste exportcategorie. Met een waarde van 4,7 miljard euro, goed voor 22,4 procent van de totale dienstenexport in 2021, was de export van vervoersdiensten ruim 10 procent groter dan in 2019. Hierbij spelen ook de gestegen prijzen voor vervoer (met name vrachtverkeer en zeevaart) een rol. De exportwaarde van vergoedingen voor het gebruik van intellectueel eigendom lag in 2021 echter zo'n 37 procent lager dan pre-coronacrisis. Dit heeft vooral te maken met internationale herstructureringen van activiteiten een aantal grote bedrijven. Dit wordt verder toegelicht in hoofdstuk 2 van deze editie.

Het reisverkeer heeft in 2020 en 2021 behoorlijk aan belang ingeboet: het was in 2019 nog de 5^e belangrijkste dienstensoort met 17,6 miljard euro aan exportwaarde en een aandeel van 7,5 procent in het totaal. In 2021 was het reisverkeer, met een waarde van 8,2 miljard euro, de 6^e belangrijkste dienst voor de export met een aandeel van 3,9 procent, waardoor deze niet meer in de top-5 van figuur 1.2.3 terug te vinden is.

1.2.3 Belangrijkste dienstensoorten voor de export

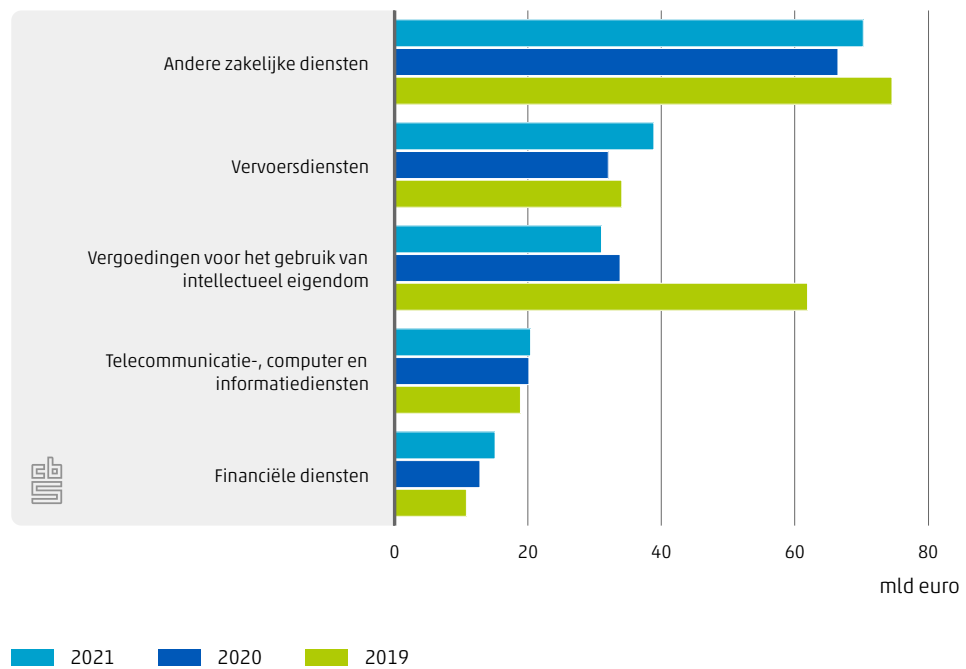


Corona en herstructurering internationale dienstenstromen van grote invloed op invoer

Uit figuur 1.2.4 blijkt dat bij de import van diensten in 2021 dezelfde 5 dienstensoorten als bij de export de belangrijkste zijn, ook in dezelfde volgorde. De import van andere zakelijke diensten vertegenwoordigde de grootste waarde in 2021 met 70,4 miljard euro. Met een belang van 35 procent was het veruit de grootste dienstensoort in dat jaar. Wel was de importwaarde nog 5,6 procent kleiner dan in 2019. De vervoersdiensten waren goed voor ruim 19 procent van de totale dienstenimport in 2021; met 38,9 miljard euro ruim 13,4 procent meer dan in 2019. De vergoedingen voor het gebruik van intellectueel eigendom waren in 2021 met 31,2 miljard euro nog altijd goed voor 26 procent van de totale dienstenimport, maar de waarde lag bijna 50 procent lager dan in 2019. Ook hier speelden bedrijfsherstructureringen een grote rol.

De import van reisverkeersdiensten, de uitgaven van Nederlandse toeristen, zakenreizigers en grenspendelaars in het buitenland, waren in 2021 goed voor 9,4 miljard euro, terwijl dat in 2019 nog 20,7 miljard euro was. Het aandeel van 8,7 procent in 2019 kromp daarmee naar een belang van 4,7 procent in 2021 en deze dienstencategorie valt daarmee ook bij de import buiten de vijf belangrijkste dienstensoorten.

1.2.4 Belangrijkste dienstensoorten voor de import



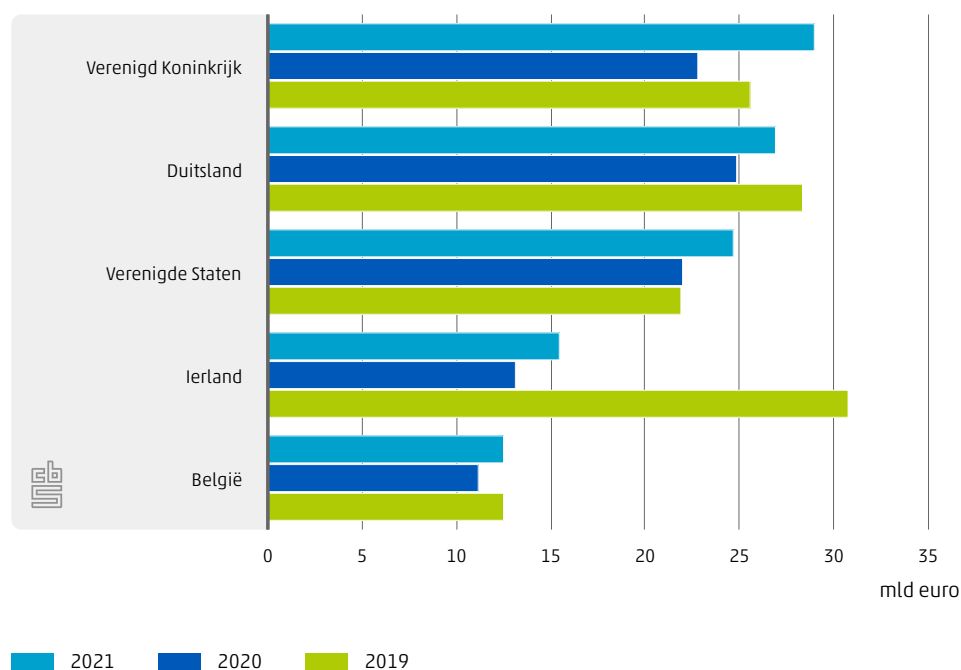
13,7 procent van de dienstenexport ging naar het VK waarmee het de belangrijkste exportbestemming was in 2021



VK in 2021 belangrijkste bestemming Nederlandse dienstenexport

Nederland exporteerde in 2021 de meeste diensten naar het Verenigd Koninkrijk, zie figuur 1.2.5. Ondanks Brexit was het de belangrijkste exportpartner voor diensten van Nederland. Met een waarde van 29 miljard euro ging 13,7 procent van de exportwaarde er naartoe. Het VK is daarmee de afgelopen jaren zelfs belangrijker geworden voor Nederland, want in 2019 was het belang nog 10,9 procent. Van de Nederlandse diensten wordt bijna de helft uitgevoerd naar EU-landen, en iets meer dan de helft naar niet EU-landen. Dat aandeel was in 2021 flink hoger dan in eerdere jaren, voornamelijk omdat het VK sinds 2021 niet meer tot de EU behoort. Andere belangrijke niet-EU-landen voor de dienstenhandel zijn de VS en Zwitserland met een aandeel van respectievelijk 11,7 en 5,8 procent. De grote afname in export naar Ierland na 2019 is vooral te verklaren door de herstructureringen van bedrijven (zie hoofdstuk 2).

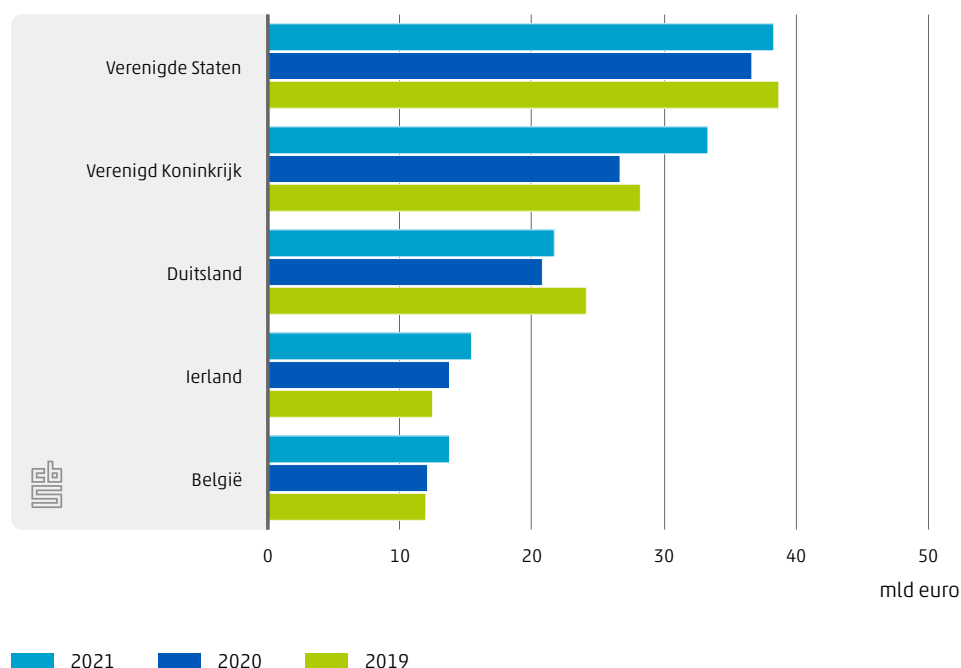
1.2.5 Belangrijkste landen voor de dienstenexport



Verenigde Staten levert in 2021 opnieuw meeste diensten aan Nederland

Voor de dienstenimport ziet de top-5 belangrijkste handelspartners er hetzelfde uit als bij de export, maar dan in een andere volgorde. Uit figuur 1.2.6 blijkt dat we de meeste diensten uit de VS halen: met 38,3 miljard euro had het land een aandeel van 19,1 procent in de totale dienstenimport van 2021. Ook bij de import zien we dat het VK in 2021 belangrijker geworden is dan in de vorige jaren: het aandeel nam toe van 11,9 procent in 2019 tot 16,6 procent in 2021. Bij de import is dezelfde EU- niet-EU-verhouding te zien in de dienstenhandel: net iets meer dan de helft komt uit landen in de Europese Unie, een kleine 50 procent van buiten de EU. Het VK en de VS zijn daarin verreweg het belangrijkste met een gezamenlijk aandeel van 35,7 procent in de Nederlandse dienstenimport.

1.2.6 Belangrijkste landen voor de dienstenimport

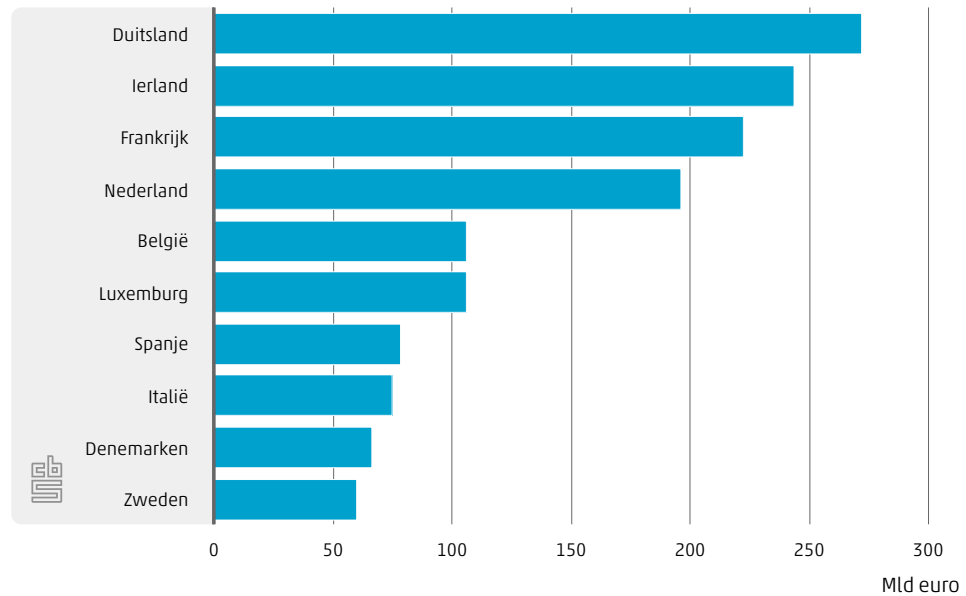


1.3 Nederlandse dienstenhandel internationaal vergeleken

In deze paragraaf maken we gebruik van data van Eurostat over dienstenhandel om de Nederlandse handel van diensten in internationaal perspectief te plaatsen.

Nederland is de vierde grootste dienstenexporteur van de EU, na Duitsland, Ierland en Frankrijk. Nederland is het vijfde land van de EU wat betreft bruto binnenlands product, dus de Nederlandse dienstenhandel is relatief groot vergeleken met de economische omvang van ons land.

1.3.1 10 EU-landen met de meeste dienstenexport in 2020



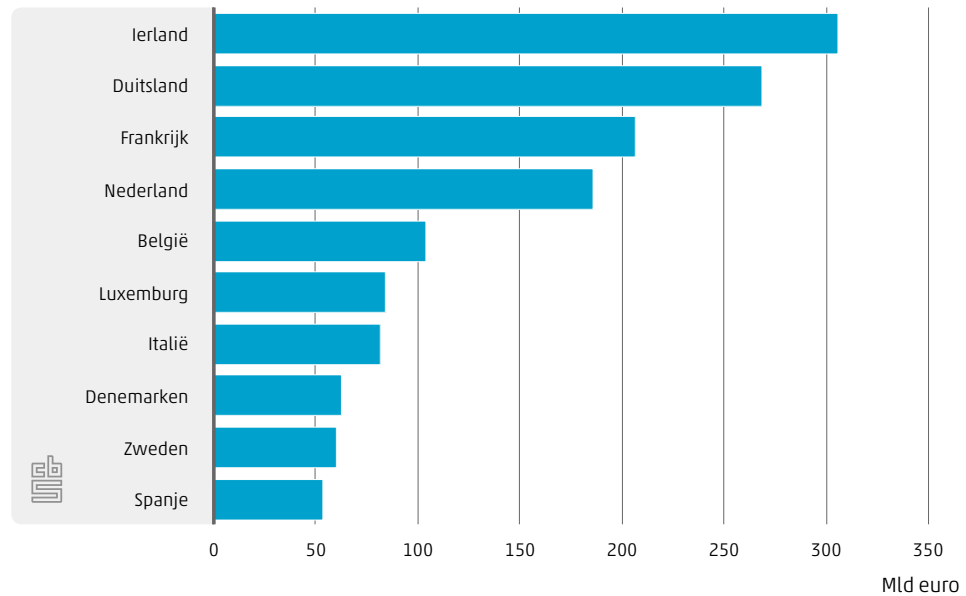
Bron: CBS, Eurostat

Wanneer we inzoomen op de diensten die Nederland en andere EU-landen exporteren valt op dat het belang van vervoersdiensten groter is voor de Nederlandse dienstenuitvoer dan voor de grootste exporteurs Duitsland en Frankrijk.²⁾ Dit kan onder andere verklaard worden door de grote rol die Nederland speelt in de wereldwijde in- en uitvoer, wederuitvoer en doorvoer van goederen door de open economie en vooral de belangrijke logistieke functie van de Rotterdamse haven en Schiphol. Daarnaast is het aandeel van ontvangen vergoeding (royalty's) voor het gebruik van intellectueel eigendom in de totale Nederlandse dienstenexport twee of drie keer groter vergeleken met andere grote dienstenexporteurs, wat onder andere te maken heeft met de gunstige Nederlandse wet- en regelgeving wat betreft het vestigen van dochters van grote multinationals en om deze diensten via Nederland te laten stromen. De financiële diensten hebben in de totale Nederlandse dienstenexport juist een kleiner aandeel dan in andere EU-landen in de top-5. Tot slot is het reisverkeer relatief minder belangrijk voor Nederland, ons land is simpelweg geen grote vakantiebestemming vergeleken met veel andere EU-landen.

Ook bij de dienstenimport neemt Nederland de 4^e plaats in voor wat betreft omvang van de handel, met eenzelfde top-3. Voor alle grote dienstenimporteurs, ook Nederland, geldt dat de zakelijke diensten de belangrijkste dienstensoort is. De verdeling naar dienstensoort geeft verder eenzelfde beeld als bij de export. Net als bij de dienstenuitvoer geldt dat de (betaalde) vergoedingen voor intellectueel eigendom een relatief groot belang hebben in de Nederlandse import. Het belang van het reisverkeer is ook weer relatief klein ten opzichte van andere EU-landen.

2) In Ierland zijn een aantal grote buitenlandse multinationals aanwezig die veel intellectueel eigendom in beheer hebben en deze internationaal verhandelen. Daarom maken we niet de vergelijking met Ierland hier.

1.3.2 10 EU-landen met de meeste dienstenimport in 2020



Bron: CBS, Eurostat

1.4 Kenmerken van bedrijven met internationale dienstenhandel

In deze paragraaf worden de Nederlandse bedrijven met internationale dienstenhandel uitgelicht. Hierbij zoomen we, in navolging van Smit & Wong (2016), in op de internationale dienstenhandel van het Nederlandse niet-financiële bedrijfsleven en de landbouw, maar laten we bedrijfstakken als de financiële sector, en bedrijfstakken die primair met overheidsgeld worden gefinancierd (overheid, zorg, onderwijs e.d.) buiten beschouwing.³⁾

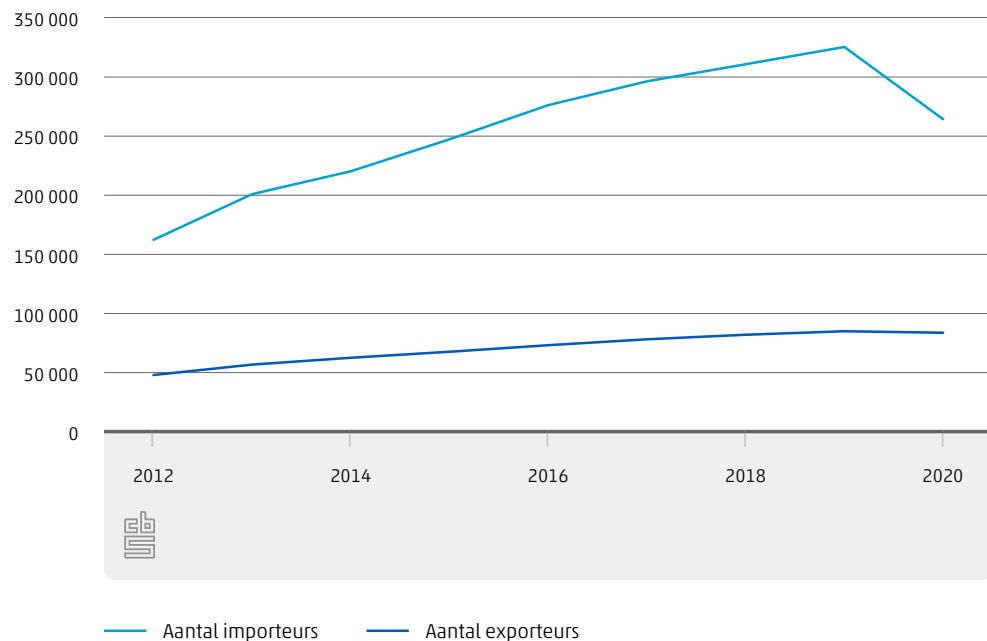
Ruim 80 duizend dienstenexporteurs in bedrijfsleven

Zoals figuur 1.4.1 laat zien, kent Nederland veel meer bedrijven die diensten invoeren dan uitvoeren. Dat is niet verwonderlijk, omdat veel bedrijven diensten uit het buitenland nodig hebben voor hun bedrijfsvoering (financiële diensten, zakelijke diensten, advertentiediensten, e.d.), terwijl ze zelf geen diensten produceren die ze eventueel kunnen exporteren. Tussen 2012 en 2020 waren er jaarlijks ruim drie keer meer dienstenimporteurs dan -exporteurs. In 2019 bereikte dit aantal een piek, met ruim 325 duizend dienstenimporteurs. In 2020 – het jaar waarin de coronacrisis uitbrak – daalde dit aantal met bijna 20 procent. Ongeveer een derde van de bedrijven die in 2020 stopten met invoer van diensten was actief in de commerciële dienstverlening. Daarnaast was ruim een vijfde actief in de groot- en detailhandel.

³⁾ De financiële sector is lastig mee te nemen in de dienstencijfers; enerzijds doordat de activiteiten van de bedrijven in deze bedrijfstak primair worden waargenomen door De Nederlandsche Bank (DNB), anderzijds omdat het veelal grote geldstromen betreft die grote invloed hebben op de in- en uitvoerwaarde. Veelal gaat het hier om geldstromen die enkel door Nederland heen stromen en relatief weinig toegevoegde waarde opleveren (Smit & Wong, 2016).

Het aantal bedrijven met dienstenexport bedroeg bijna 85 duizend in topjaar 2019. Opvallend genoeg daalde het aantal bedrijven met dienstenexport een stuk minder hard in 2020 dan het aantal importeurs, namelijk met 'slechts' 2 procent. Bijna alle bedrijven die in 2019 wel en in 2020 geen dienstenimport hadden, behoren tot de categorie zelfstandig mkb. Een derde van de bedrijven die in 2020 geen dienstenimport meer had, was actief in de commerciële dienstverlening, zoals holdings, adviesbureaus en consultants.

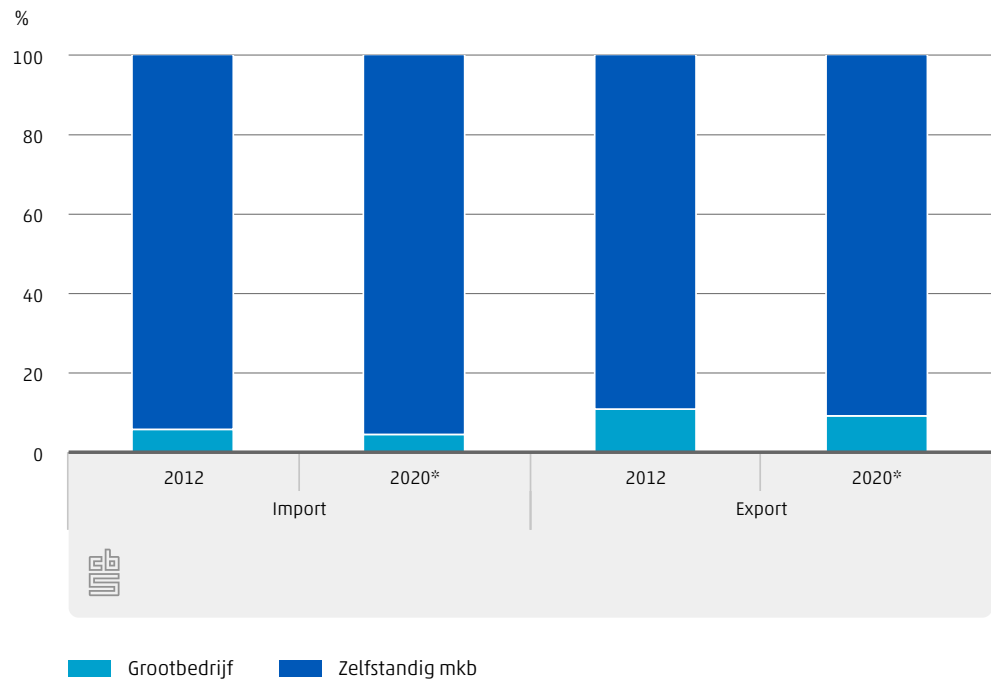
1.4.1 Bedrijven met dienstenimport en -export



Meer dan 90 procent dienstenhandelaren is klein

Veruit de meeste bedrijven met dienstenhandel zijn klein en behoren tot het zelfstandig midden- en kleinbedrijf. In 2012 was circa 95 procent van de dienstenimporteurs en iets minder dan 90 procent van de dienstenexporteurs klein en zelfstandig. In 2020 was hun aandeel zelfs nog iets groter, zoals figuur 1.4.2 laat zien.

1.4.2 Bedrijven met dienstenimport en -export naar grootte

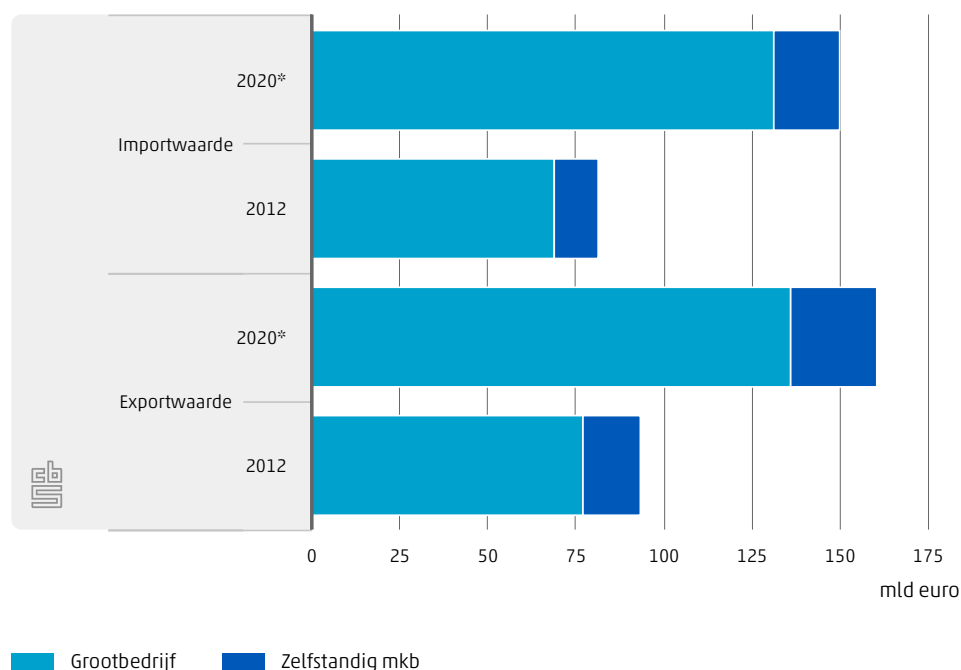


Hoewel het grootbedrijf klein in aantal is, komt het grootste deel van de handelswaarde die gemoeid is met de internationale dienstenhandel voor rekening van het grootbedrijf. In 2012 importeerden grote bedrijven ter waarde van 69 miljard euro aan diensten uit het buitenland; het zelfstandig mkb voor 12 miljard euro. In 2020 bedroegen deze invoerstromen respectievelijk 136 en 24 miljard. Wat betreft de export van diensten zien we ook dat het grootste gedeelte – bijna 85 procent – voor rekening komt van het grootbedrijf. Ook neemt het grootbedrijf aan belang toe in de totale dienstenhandel, want zowel de invoer- als de uitvoerwaarde van het grootbedrijf groeide tussen 2012 en 2020 harder dan die van het zelfstandig mkb.

15 procent van de dienstenexport kwam voor rekening van het zelfstandig mkb



1.4.3 Import- en exportwaarde naar grootte



Tabel 1.4.4 geeft meer informatie over de omvang van de handelswaarde van de doorsnee dienstenhandelaar. In 2012 hadden grote dienstenimporteurs een gemiddelde invoerwaarde van 7,3 miljoen euro. In 2020 was dit al 10,3 miljoen euro. Ook de mediane dienstenimporteur binnen deze groep bedrijven liet een groei zien in importwaarde; van 132 duizend euro in 2012 naar ruim 153 duizend euro in 2020. Kleine, zelfstandige dienstenimporteurs laten een tegenovergestelde ontwikkeling zien. Ook al nemen zij in aantal en aandeel toe (figuur 1.4.2), de gemiddelde invoerwaarde van zelfstandig mkb-importeurs nam af van 79,1 duizend euro in 2012 naar 74,5 duizend euro in 2020, minder dan 1 procent van de gemiddelde grote importeur. Ook de mediane dienstenimporteur in het zelfstandig mkb had in 2020 een flink lagere importwaarde. Deze ontwikkeling laat zien dat de toename in het aantal zelfstandig mkb dienstenimporteurs vooral (hele) kleine importeurs betrof.

Aan de uitvoerkant zien we ongeveer dezelfde ontwikkeling. De grote dienstenexporteurs werden tussen 2012 en 2020 fors groter; de omvang van hun gemiddelde en mediane dienstenexport groeide. De gemiddelde exportwaarde van kleine, zelfstandige dienstenexporteurs groeide met bijna 38 procent tussen 2012 en 2020, maar de exportwaarde van het doorsnee (mediane) bedrijf daalde met 7 procent. Dat laat zien op dat er tussen 2012 en 2020 vooral enkele – in exportwaarde – grote zelfstandig dienstenexporteurs bij zijn gekomen, of een klein aantal bestaande exporteurs veel groter zijn gegroeid maar het doorsnee kleine bedrijf niet. Wel zijn dienstenexporteurs in het zelfstandig mkb groter dan de dienstenimporteurs, net zoals bij het grootbedrijf.

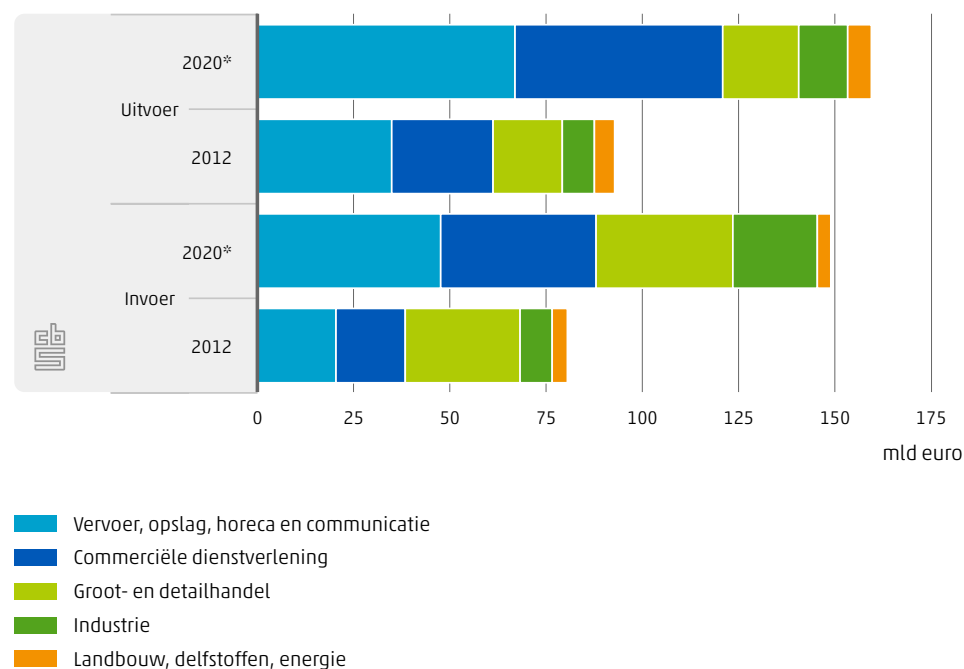
1.4.4 Gemiddelde en mediane handelswaarde naar grootte

	Invoerwaarde		Uitvoerwaarde	
	2012*	2020*	2012*	2020*
euro				
Grootbedrijf				
Gemiddeld	7 268 796	10 288 318	14 343 959	17 648 926
Mediaan	132 236	153 248	409 165	526 891
Zelfstandig mkb				
Gemiddeld	79 111	74 451	382 935	526 891
Mediaan	784	696	12 327	11 455

Meeste handelaren in commerciële dienstverlening

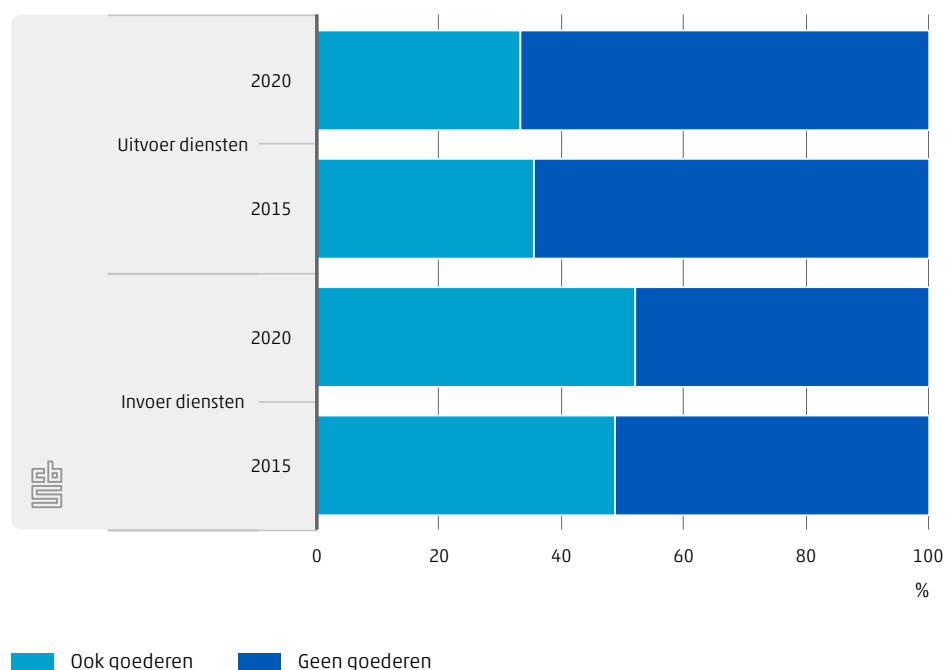
Bedrijven actief in het vervoer, opslag, horeca en communicatie nemen het grootste deel van de in- en uitvoerwaarde van diensten voor hun rekening. Bovendien is hun dienstenhandel in belang gegroeid ten opzichte van 2012. Ook bedrijven in de commerciële dienstverlening, zoals advisering, onderzoek en zakelijke dienstverlening zijn goed vertegenwoordigd in de internationale dienstenhandel. Op de derde plek staan bedrijven in de groot- en detailhandel, gevolgd door de industrie. Met name aan de invoerkant speelt de industrie een relatief grote rol. Dit komt niet door de grote aantallen importeurs maar door een hoge gemiddelde importwaarde per bedrijf.

1.4.5 Import- en exportwaarde naar bedrijfstak



Ongeveer twee derde van de bedrijven die diensten uitvoeren, heeft geen goederenuitvoer. In de afgelopen vijf jaar is het aandeel bedrijven met zowel diensten- als goederenuitvoer licht afgenomen van 36 procent naar 33 procent. Bij bedrijven die diensten invoeren is de combinatie met goederenimport meer gebruikelijk, maar nog steeds ongeveer de helft van de diensteninvoerders rapporteert geen goedereninvoer. Wel is dit aandeel sinds 2019 gestaag gegroeid.

1.4.6 Combinatie diensten- en goederenhandel



1.5 Samenvatting en conclusie

De internationale dienstenhandel is belangrijk voor Nederland. Geïmporteerde diensten zijn verankerd in het dagelijks leven van consumenten en bedrijven. Met circa 12 procent van het bbp is de internationale dienstenexport belangrijk voor Nederland en de Nederlandse economie. De dienstenhandel is de afgelopen jaren ook stevast gegroeid.

In 2020 kwam daar echter een eind aan. Met name de coronacrisis, maar ook andere factoren, zorgden ervoor dat de internationale dienstenhandel dat jaar flink inzakte. In 2021 was er wel herstel te zien, maar is het niveau van 2019 nog niet bereikt. Onder andere de handel in vergoedingen voor het gebruik van intellectueel eigendom namen flink af, waardoor Ierland minder belangrijk werd als handelspartner in diensten.

Het Verenigd Koninkrijk is, ondanks de Brexit, de belangrijkste bestemming voor Nederlandse diensten; uit de Verenigde Staten importeerden we het meest.

De Nederlandse dienstenhandel is ten opzichte van andere EU-landen relatief groot vergeleken met het bbp. Qua dienstesoorten is het vergelijkbaar met de handel van andere EU-landen in de top-5 grootste dienstenhandelaren.

Net zoals bij de goederen zijn er vooral veel kleine bedrijven actief in de dienstenhandel: ruim 90 procent van de handelaren in diensten behoort tot het zelfstandig mkb. Qua waarde speelt het zelfstandig mkb echter maar een kleine rol. Ruim 85 procent van de dienstenimport- en export komt voor rekening van het grootbedrijf. Ook was de groei van de dienstenhandel van het grootbedrijf tussen 2012 en 2020 groter dan de groei van het zelfstandig mkb.

1.6 Data en methoden

Methodebeschrijving teruggelegde tijdreeks internationale handel in diensten (2014-2021)

In de statistiek Internationale handel in diensten meet het CBS de dienstenhandel van Nederland met het buitenland. Voor een groot deel vindt deze meting plaats op basis van eigen waarneming middels verplichte enquêtes onder Nederlandse ondernemingen. Daarnaast wordt gebruik gemaakt van diverse aanvullende databronnen, die veelal een andere waarnemingseenheid kennen dan de onderneming.⁴⁾ De gegevens die het CBS op deze manier verzamelt maken het mogelijk om de internationale dienstenhandel deels op te splitsen in verschillende onderdelen. Het reisverkeer is een standaardcomponent die separaat kan worden geanalyseerd, maar voor bijvoorbeeld bedrijfsherstructureringen en mogelijke gevolgen van de Brexit geldt dat niet.

Vanwege een herontwerp van de internationale dienstenstatistiek in 2020 is er sprake van een breuk in de bestaande statistiekreeksen voor de internationale dienstenhandel. Feitelijk zijn er hierdoor twee afzonderlijke verzamelingen tijdreeksen ontstaan: één oorspronkelijke verzameling reeksen die lopen van 2014 tot en met 2020, en één nieuwe verzameling reeksen die starten in 2020, het jaar waarin het herontwerp plaatsvond, en waaraan alle kwartalen sindsdien aan zullen worden toegevoegd. Om toch ontwikkelingen over een langere tijdsspanne in kaart te kunnen brengen zijn er teruggelegde tijdreeksen ontwikkeld waarin trendmatige ontwikkelingen uit de oorspronkelijke reeksen worden gekoppeld aan de waardes en ontwikkelingen uit de 'nieuwe' reeksen. Hierbij is gebruik gemaakt van het feit dat zowel de oorspronkelijke reeksen als de nieuwe reeksen beschikbaar zijn in 2020.

De voor deze publicatie teruggelegde reeksen nemen vanaf het eerste kwartaal van 2020 simpelweg de waardes uit de nieuwe reeksen over. Voor de berekening van alle voorgaande kwartalen wordt gebruik gemaakt van trendmatige ontwikkelingen in de oude reeksen, die vervolgens met terugwerkende kracht worden opgelegd aan de waardes uit de nieuwe reeksen. Hiervoor worden voor ieder kwartaal tot en met het vierde kwartaal van 2019 eerst de verhoudingen tussen de waardes van dat kwartaal en de gemiddelde waardes over heel 2020 berekend op basis van de oorspronkelijke reeksen. Deze factoren passen we vervolgens toe op de gemiddelde waardes over 2020 volgens de nieuwe reeksen, waarmee de jaren vóór 2020 kwartaal voor kwartaal en reeks voor reeks worden gevuld. Bij een beperkt aantal dienst-stroom-land combinaties met een klein aandeel in de totale internationale dienstenhandel leidt deze methode tot een instabiele schattingen waardoor we deze reeksen handmatig aanpassen. Omdat het om stromen gaat die qua omvang beperkt zijn, heeft dit geen substantiële invloed op de totaalstromen.

De beschreven methodiek legt individuele reeksen terug op het laagste aggregatieniveau voor wat betreft type dienst, partner (bestemmings- of herkomstland) en dienstenstroom (import en export). We gebruiken vervolgens een koppeltabel om de waardes uit afzonderlijke reeksen op het laagste detailniveau te aggregeren naar bovenliggende diensten en landen (bijvoorbeeld van een specifieke dienst als 'zeevervaart' naar een

⁴⁾ Een korte onderzoeksbeschrijving van de internationale dienstenstatistiek is te vinden op <https://www.cbs.nl/nl-nl/onze-diensten/methoden/onderzoeksomschrijvingen/korte-onderzoeksbeschrijvingen/internationale-handel-in-diensten>

overkoepelende dienst als 'vervoersdiensten' en tegelijkertijd van specifieke landen naar bijvoorbeeld werelddelen of de eurozone). De huidige teruglegging is voorlopig en zal in de toekomst waar nodig mogelijk nog verder verbeterd worden.

1.7 Literatuur

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

CBS (2022). Verdiensten en arbeidsvolume; uitvoerstromen, landen. [Dataset]. Geraadpleegd op 17 mei 2022.

Smit, R. & Wong, K.F. (2016). Eerste stappen op een nieuwe weg: Microdata over internationale handel in diensten. Centraal Bureau voor de Statistiek. Den Haag/Heerlen/Bonaire.

2 De internationale dienstenhandel in woelige tijden

Auteurs: Davey Poulissen, Janneke Rooyakkers, Roos Smit

11,1 procent lager was de dienstenimport eind 2021 ten opzichte van twee jaar eerder

1,5 procent zou de dienstenimport in deze periode gegroeid zijn zonder herstructureringen bij bedrijven

Anders dan in de kredietcrisis kromp de internationale dienstenhandel ten tijde van de coronacrisis sterker dan de internationale goederenhandel. Bovendien kwam het herstel van de dienstenhandel deze keer veel minder vlot op gang dan bij de goederenhandel en lag de waarde van de totale dienstenhandel aan het einde van 2021 nog steeds onder het pre-coronaniveau van eind 2019. Hoe kan het dat de ontwikkelingen zo verschillen tussen beide crises? Is het wellicht zo dat de dienstenhandel gevoeliger is voor de coronacrisis dan de goederenhandel? In dit hoofdstuk wordt een verklaring gezocht in het feit dat er in de periode 2020–2021 meerdere uitdagingen speelden voor de internationale dienstenhandel van Nederland dan voor de goederenhandel, waaronder de reisbeperkingen als gevolg van de coronacrisis en enkele grootschalige bedrijfsherstructureringen binnen multinationals die onder andere in Nederland actief zijn.

2.1 Inleiding

De coronacrisis heeft de afgelopen jaren een enorme impact gehad op de samenleving. Werk, school, gezondheid en vakantie waren voor velen ineens geen vanzelfsprekendheid meer. Ook de internationale handel is de dans niet ontsprongen. Zowel de internationale handel in goederen als de internationale handel in diensten daalden ongekend in het begin van 2020. Opvallend is dat de internationale handel in diensten sterker afnam dan de internationale handel in goederen (CBS, 2021a) en dat het herstel minder vlot op gang is gekomen dan bij de goederenhandel (CBS, 2021b; 2021c). Dat is in tegenstelling tot de economische crisis van 2008. Toen werd de Nederlandse internationale handel in goederen harder geraakt en duurde het herstel langer dan voor de internationale handel in diensten. De internationale handel in diensten leek veel minder gevoelig voor een dergelijke externe impact (paragraaf 2.3). De voor de hand liggende conclusie is dat de dienstenhandel in algemene zin gevoeliger is gebleken voor de coronacrisis dan de internationale goederenhandel. In dit artikel voeren we een eerste analyse uit om te onderzoeken of die conclusie terecht is.

Meer dan corona

De coronacrisis is niet de enige verstoring die de internationale handel in diensten heeft getroffen sinds 2019. Zo leidde het vertrek van het Verenigd Koninkrijk uit de Europese Unie tot onzekerheid onder bedrijven over onder meer toekomstige handelsbelemmeringen in de handel met het Verenigd Koninkrijk, en de omvang en timing van bepaalde beleidswijzigingen als gevolg van de Brexit (Ahmad et al., 2020). Daarnaast hadden wereldwijde verstoringen in productieketens, tekorten aan chips, hogere energiekosten en een toenemende inflatie mogelijk ook hun weerslag op de internationale dienstenhandel. Zowel deze factoren als de Brexit hadden echter niet alleen een impact op de internationale dienstenhandel, maar raakten de internationale handel in brede zin.

Tegenover deze algemene uitdagingen voor de internationale handel staan er ook enkele uitdagingen die vooral, of zelfs uitsluitend, de internationale dienstenhandel raakten. Zo werden er in 2020 en 2021 vele vergaande en zeer uitzonderlijke nationale en internationale reisbeperkingen ingesteld om de coronacrisis te beteugelen. Het reisverkeer, één van de componenten van de internationale dienstenhandel, heeft daardoor forse

klappen te verduren gekregen aangezien verplaatsingen van personen over landgrenzen opeens aan banden werden gelegd. Daarnaast leidden politiek-maatschappelijke discussies over Nederland als fiscale doorvoerhaven en mede in dat kader doorgevoerde wetwijzigingen ertoe dat het voor multinationals minder aantrekkelijk werd om bepaalde inkomensstromen door Nederland te laten lopen. Ook dit had directe gevolgen voor de internationale dienstenhandel van Nederland. Zo waren rente- en royaltybetalingen die tot 31 december 2020 aan buitenlandse moeders of dochters, bijvoorbeeld op onderlinge leningen of gebruik van intellectueel eigendom, werden voldaan niet onderhevig aan een bronbelasting. Met de komst van de Wet bronbelasting per 1 januari 2021 is dit veranderd en zijn bepaalde rente- en royaltybetalingen aan in Nederland gevestigde onderdelen van internationaal opererende multinationals wel onderhevig aan een bronbelasting. Het geldende tarief is gelijkgesteld aan het hoogste tarief van de vennootschapsbelasting (25,8 procent in 2022). Het ligt in de lijn der verwachting dat bedrijven, met name diegene met een moeder, deelname of dochter in het buitenland, anticipeerden en op een dergelijk wetwijziging hebben gereageerd door hun bedrijfsvoering te herstructureren en bepaalde geldstromen zoals rente- en royaltybetalingen niet meer via Nederland te laten lopen. Als dit inderdaad het geval is, heeft dit ook consequenties voor de internationale dienstenhandel van Nederland, aangezien dergelijke stromen onder de definitie van de internationale dienstenhandel kunnen vallen. Hierbij valt bijvoorbeeld te denken aan de internationale verrekening van royalty's tussen moeder- en dochtermaatschappijen, zoals betalingen voor het gebruik van intellectueel eigendom (bijvoorbeeld een geregistreerd handelsmerk, bepaalde zelfontwikkelde software of rechten op films en muziek).

Internationale geldstromen, belastingen en Nederland

Nederland vormt een belangrijke schakel in de internationale geld- en investeringsstromen van grote multinationals. Nederland kent een groot aantal belastingverdragen met andere landen, onder andere om te voorkomen dat meerdere keren belasting wordt geheven. Daarnaast hief Nederland tot voor kort ook geen bronbelasting op royalty's en rentes. Onder andere dit gunstige belastingklimaat maakt Nederland een aantrekkelijk land voor multinationals.

Internationale verschillen in belastingssystemen en belastingdruk maken het mogelijk dat multinationals op hun totale winst minder belasting afdragen, bijvoorbeeld door *transfer pricing*, het verstrekken van leningen aan deelnemingen of dochters, of het registreren van intellectueel eigendom daar waar de winstbelasting laag is. *Transfer pricing* houdt in dat er goederen of diensten verhandeld worden tussen onderdelen van hetzelfde bedrijf, tegen gunstigere (of ongunstigere) prijzen, ten faveure van het totale financiële eindresultaat, belastbare inkomen of winst. Een andere manier waarop grote bedrijven hun winsten of verliezen belastingtechnisch zo gunstig mogelijk kunnen managen is door hun internationale deelnemingen of dochters (onderling) leningen te verstrekken. Een andere methode om de winst of opbrengst te maximaliseren is door intellectueel eigendom – handelsmerken, uitzendrechten – daar te registreren waar dat belastingtechnisch gunstig is. Partijen die het intellectueel eigendom vervolgens gebruiken of er een licentie op krijgen, betalen vervolgens een vergoeding hiervoor aan de partij die het intellectueel eigendom bezit of beheert. Als deze beheerder in Nederland gevestigd is, wordt in Nederland belasting betaald over deze royalty's. Als deze Nederlandse beheerder onderdeel is van bijvoorbeeld een Amerikaanse multinational,

dan hoefde de Amerikaanse moeder in de Verenigde Staten niet nog eens belasting te betalen over de ontvangen vergoedingen voor het intellectuele eigendom.

Eind 2021 maakte de OESO bekend dat 140 landen en regio's wereldwijd akkoord zijn met het aanpassen van hun nationale belastingwetgeving ten aanzien van de inkomens- en geldstromen van multinationals. In deze overeenkomst is afgesproken dat multinationals vanaf 2023 minimaal 15 procent vennootschapsbelasting gaan betalen, ongeacht waar ze zijn gevestigd. Het doel is bedrijven daadwerkelijk belasting te laten betalen in het land waar de winst wordt gemaakt.

In dit hoofdstuk trachten we het feit dat de internationale dienstenhandel tijdens de coronacrisis sterker kromp en minder snel herstelde dan de goederenhandel, te verklaren door het feit dat er in 2020–2021 enkele specifieke uitdagingen speelden voor de dienstenhandel. Hiervoor delen we de ontwikkelingen in de Nederlandse internationale dienstenhandel in de afgelopen drie jaar (2019–2021) op in een drietal componenten. De eerste component bevat het deel van de internationale dienstenhandel dat direct is te relateren aan de gevolgen van de reisbeperkingen. Het tweede onderdeel brengt het deel dat is te relateren aan bedrijven met een bedrijfsherstructurering in kaart. Het derde, en laatste deel, is een restcomponent; hierin zit de dienstenhandel die niet meteen is gerelateerd is aan de uitzonderlijke en stringente reisbeperkingen of de herstructureringen bij bedrijven. Middels deze decompositie, en door naar de ontwikkeling van de restcategorie te kijken, wordt het uiteindelijk mogelijk om een reëlere indicatie te geven van de ontwikkeling van de internationale dienstenhandel, vrij van bedrijfsherstructureringen en de zeer uitzonderlijke reisbeperkingen.

Leeswijzer

Paragraaf 2.2 staat kort stil bij het Nederlandse vestigingsklimaat voor multinationals en geeft enige context en achtergrondinformatie bij de in 2021 ingevoerde bronbelasting op rente en royalty's en andere wijzigingen in de fiscale behandeling van multinationals. Paragraaf 2.3 zoomt vervolgens in op ontwikkelingen in de internationale dienstenhandel over de afgelopen jaren, waarbij deze ontwikkelingen zullen worden afgezet tegen ontwikkelingen in de goederenhandel en tegen ontwikkelingen uit een andere, relatief recente crisisperiode; namelijk de kredietcrisis van 2008. Daarna zal in paragraaf 2.4 de (ontwikkeling in de) internationale dienstenhandel worden opgedeeld in een aantal componenten, waaronder een factor die direct of indirect toe te wijzen is aan het reisverkeer en een deel dat toe te wijzen is aan bedrijven die een bedrijfsherstructurering hebben doorgevoerd. In paragraaf 2.5 zoomen we verder in op deze componenten, door per component de diensten en landen die aan de ontwikkelingen binnen deze groep ten grondslag liggen te bespreken. In paragraaf 2.6 sluiten we vervolgens af met een samenvatting en conclusie.

2.2 Het Nederlandse vestigingsklimaat voor multinationals

Nederland aantrekkelijk voor multinationals

Nederland staat bekend als een land met een goed vestigingsklimaat voor (grote, multinationale) bedrijven. Niet alleen door de hoogopgeleide beroepsbevolking, de goede digitale en fysieke infrastructuur en investeringen in innovatie en technologie, maar ook door de gunstige fiscale omstandigheden. Nederland speelt ook een belangrijke rol in de internationale belastingplanning van multinationals: veel internationale bedrijven hebben hier een vestiging (DNB, 2020). Vaak betreft het bijzondere financiële instellingen (bfi's), oftewel houdster- en financieringsmaatschappijen behorend tot buitenlandse multinationals. Ze hebben hier geen (niet-financiële) productie en werkgelegenheid en kenmerken zich door het verrichten van zeer omvangrijke inkomens- en vermogenstransacties van of voor het moederbedrijf. Mede door het grote aantal bfi's is Nederland de grootste ontvanger van directe buitenlandse investeringen ter wereld (DNB, 2020). Veel van die investeringen blijven niet in Nederland, maar worden geïnvesteerd in buitenlandse dochtermaatschappijen. Zodoende is Nederland een belangrijke schakel in internationale investeringsstromen van multinationals. Het inkomen dat voortkomt uit deze investeringen stroomt vaak ook door Nederland in de vorm van dividenden, rentes en royalty's (Lejour et al., 2019). De rente- en royaltybetalingen die bedrijven gevestigd in het buitenland aan Nederland deden, waren vóór 2021 niet onderhevig aan bronbelasting. Dit betekent dat deze inkomsten in Nederland niet belast werden, maar (eventueel) in het land van bestemming met de daar geldende winstbelasting. Er is echter ook een groep bestemmingslanden, zogenaamde 'belastingparadijzen', waar geen winstbelasting geldt, of een statutair tarief van 9 procent of minder. Een aanzienlijk deel van de inkomsten (12,5 procent) die Nederland uitgaan, heeft deze landen als bestemming (Berentsen, 2020). Dat Nederland daarmee als het ware een functie als doorsluisland vervult, kan al enkele jaren rekenen op flinke kritiek (EC, 2017; Lejour et al., 2019). Zo heeft een recent rapport van Tax Justice (2020) laten zien dat Nederland een sleutelrol speelt in de 359 miljard euro die jaarlijks wereldwijd aan belastingontwijking plaatsvindt en heeft het Europees Parlement in 2019 ingestemd met een motie die vijf EU-landen, waaronder Nederland, aanwees als belastingparadijs.

Gunstige belastingwetgeving voor multinationals

Ook kent Nederland een zogenaamde deelnemingsvrijstelling. Deze deelnemingsvrijstelling kan voor multinationals enkele voordelen opleveren: bedrijven met een hoofdkantoor in Nederland hoeven hier geen winstbelasting te betalen over winst van buitenlandse dochterbedrijven, er vanuit gaande dat dat in het buitenland al gebeurt. Dat is in het voordeel van bedrijven met dochters in de landen met een lage winstbelasting – of zelfs helemaal geen. Bovendien mochten verliezen van buitenlandse dochterondernemingen tot voor kort in Nederland van de winst afgetrokken worden, waardoor bedrijven in het uiterste geval in Nederland helemaal geen winstbelasting hoefden te betalen. Daarnaast hebben veel multinationals individuele afspraken gemaakt met de belastingdienst over belastingheffing op bepaalde stromen, de *tax rulings* (DNB, 2020). Ook heeft Nederland veel fiscale-, investerings- en handelsverdragen met andere landen afgesloten, die ook gunstige

voorwaarden voor internationale investerings- en inkomensstromen op kunnen leveren (Franssen, 2019).

Nationale en internationale kritiek

Deze onderdelen van het Nederlandse belastingstelsel, die over het algemeen gunstig uitpakken voor multinationals, zorgen ervoor dat de Nederlandse belastingwetgeving internationaal al langer ter discussie staat. Mede omdat andere landen, bijvoorbeeld waar de oorspronkelijke inkomsten gegenereerd zijn, door deze constructies minder belastinginkomsten ontvangen. Ook binnen Nederland was er al langer kritiek op verschillende onderdelen van het belastingstelsel. Onder leiding van staatssecretaris Menno Snel zijn uiteindelijk enkele zaken veranderd. Zo geldt er vanaf 2021 in Nederland een nieuwe bronbelasting waarmee rente- en royaltybetalingen aan laag belastende landen ook belast worden in Nederland. Ook betalingen die kunstmatig via Nederland worden geleid omwille van fiscale redenen worden sinds 2021 belast met deze bronbelasting. Het tarief daarvan is gelijk aan het hoogste tarief van de vennootschapsbelasting, 21,7 procent in 2021 (Couwenbergh et al., 2022; Berentsen, 2019). Vanaf 2024 zullen ook de dividenden die naar laag belastende landen stromen, belast worden met een bronheffing in Nederland (Jonker, 2020).

Ook de deelnemingsvrijstelling is per 2021 beperkt: de verliezen van dochters buiten de EU kunnen niet meer worden afgetrokken van de winsten in Nederland (Tweede Kamer, 2019).

Critici wijzen erop dat de wijzingen in het Nederlandse belastingstelsel voor Nederland nadelen opleverde, met het vertrek van de hoofdkantoren van Shell en Unilever naar het Verenigd Koninkrijk als belangrijkste voorbeeld. Deze veranderingen kunnen ervoor gezorgd hebben dat Nederland minder aantrekkelijk is geworden als vestigings- of doorsluisland.

In de aanloop naar de fiscale veranderingen in 2021 en aanstaande veranderingen in de periode na 2021 hebben sommige bedrijven ervoor gekozen om bepaalde investerings- en geldstromen niet meer via Nederland te laten lopen.¹⁾ Dit zien we ook terug in de internationale handelscijfers over 2020 en 2021, bijvoorbeeld bij de cijfers over vergoedingen voor intellectueel eigendom. In onze decompositie van de totale internationale dienstenhandel (paragraaf 2.4) proberen we dit effect te kwantificeren.

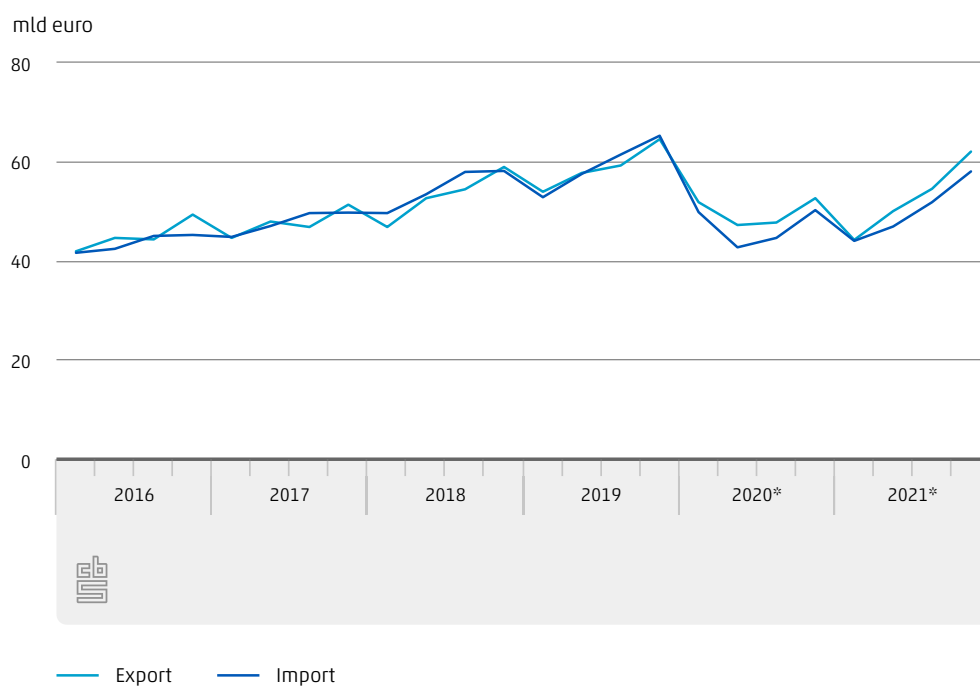
¹⁾ Het CBS is op dit moment alleen in staat de timing van deze herstructureringen, en dus niet de achterliggende redenen hiervan, in kaart te brengen.

2.3 Recente ontwikkeling van de internationale dienstenhandel in perspectief

Geen vuiltje aan de lucht vlak vóór 2020...

Figuur 2.3.1 toont de ontwikkeling van de internationale dienstenhandel over de afgelopen zes jaar.²⁾ De jaren vóór de coronacrisis werden gekenmerkt door een gestaag groeiende internationale handel in diensten. Zo groeide de uitvoerwaarde van diensten in de drie jaar vóór het uitbreken van corona van ruim 180 miljard euro in 2016 tot ruim 235 miljard in 2019, wat correspondeert met een gemiddelde jaarlijkse groei van meer dan 9 procent. Tegelijkertijd groeide de diensteninvoer in deze periode van ruim 174 miljard euro tot ruim 237 miljard euro, oftewel een gemiddelde jaarlijkse groei van ruim 10 procent per jaar. Deze hoge groeicijfers sluiten aan bij de algemene trend van verdienstelijking die kenmerkend is voor de Nederlandse economie. Hierbij neemt het belang van de dienstverlening in de Nederlandse economie, gemeten in zowel het aandeel van de diensten in de totale toegevoegde waarde van de Nederlandse economie als in het aandeel in de totale internationale handel, gestaag toe.

2.3.1 Waarde Nederlandse dienstenhandel



2) De dienstencijfers over de jaren 2014-2019 die in dit hoofdstuk gebruikt worden, zijn gebaseerd op een teruggelegde tijdreeks in verband met een herontwerp en daaropvolgende methodebreuk. Meer uitleg hierover is te vinden in paragraaf 1.6 Data en methoden.

... gevolgd door een donderslag bij heldere hemel

Zowel de in- als uitvoerwaarde zakte flink in gedurende de eerste helft van 2020, zoals de ontwikkeling op kwartaalbasis in figuur 2.3.1 laat zien. In het tweede kwartaal van 2020 lag de totale uitvoerwaarde als gevolg hiervan ruim 18,2 procent lager dan in datzelfde kwartaal in 2019 en voor de invoer was deze krimp zelfs gelijk aan 25,8 procent. In algemene zin kan gesteld worden dat vooral het reisverkeer flinke klappen te verduren kreeg. Zo halveerden over heel 2020 de bestedingen van buitenlandse toeristen en zakelijke reizigers (uitvoer) in ons land ten opzichte van 2019 (-50,2 procent), en daalden de bestedingen van Nederlanders in het buitenland (invoer) zelfs met 65,3 procent. Daarentegen namen aan de uitvoerkant met name de verzekeringsdiensten (+16,2 procent) en digitaal geleverde diensten zoals telecommunicatie- computer en informatiediensten (+7,1 procent) in 2020 toe. Aan de invoerkant deden vooral de financiële diensten (+19,8 procent) en de verzekeringsdiensten (+16,8 procent) het relatief goed.³⁾ Uiteindelijk lag de diensteninvoer in het laatste kwartaal van 2021 11,1 procent lager en de dienstenuitvoer 3,9 procent lager dan precies twee jaar eerder.

11,1 procent lager lag de dienstenuitvoer eind 2021 ten opzichte van twee jaar eerder, en...;



3,9 procent lager lag de dienstenuitvoer eind 2021 ten opzichte van twee jaar eerder



Impact vergeleken met de goederenhandel en in de context van kredietcrises

In de afgelopen decennia heeft de Nederlandse economie – naast de coronacrisis – met enige regelmaat te maken gehad met economische crises die hun weerslag hadden op de wereldhandel. In de voorbije 15 jaar is de kredietcrisis, die plaatsvond aan het einde van het eerste decennium van deze eeuw, hiervan wellicht het meest in het oog springende voorbeeld. In deze paragraaf zetten we de ontwikkelingen in de internationale dienstenhandel tijdens de coronacrisis af tegen de ontwikkelingen ten tijde van de

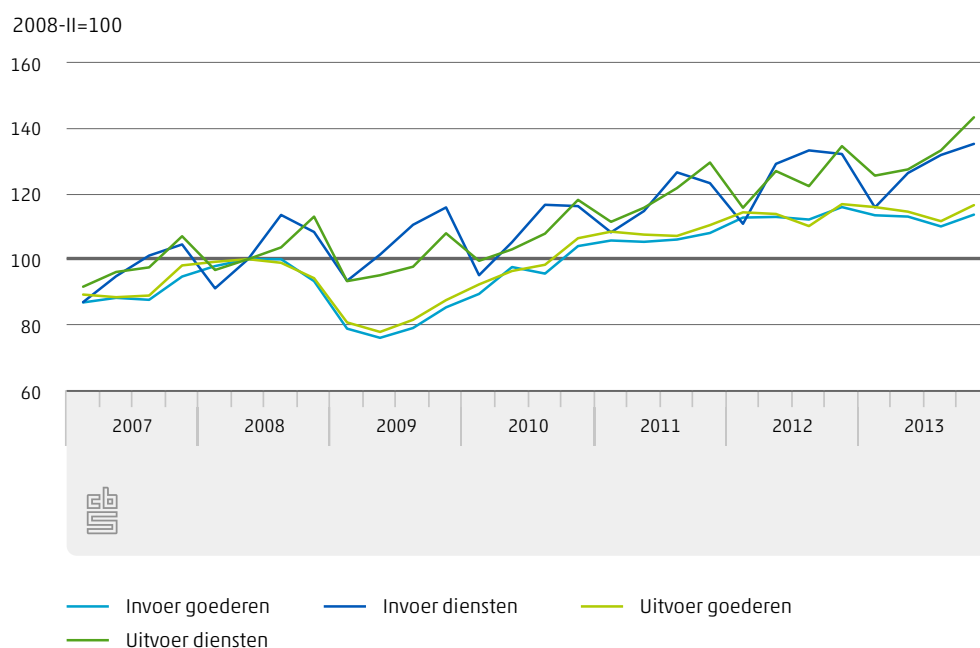
³⁾ Zowel aan de uit- als invoerkant werd de sterke groei van de handel in verzekeringsdiensten vooral gedreven door ondersteunende diensten voor verzekeringen (+47,9 procent voor de uitvoer, respectievelijk +23,8 procent voor de invoer). Bij de uitvoer van telecommunicatie- computer en informatiediensten bleken vooral de computerdiensten (+ 12,9 procent) het goed te doen. In paragraaf 2.5 gaan we dieper in op specifieke diensten en landen van bestemming en oorsprong die het sterkst werden geraakt in de periode 2020-2021.

kredietcrisis. Ter vergelijking nemen we telkens ook de ontwikkelingen in de internationale goederenhandel mee. Omdat we in de Internationaliseringsmonitor over exogene schokken (CBS, 2021c) reeds zijn ingegaan op een vergelijking van de diensten- en goederenhandel in beide crises, zullen we de beschrijving in deze paragraaf beknopt houden.

Figuur 2.3.2 brengt de geïndexeerde ontwikkeling in de in- en uitvoerwaarde van zowel de goederen- als de dienstenhandel in beeld gedurende de periode 2007–2013. De indexatie is op basis van het tweede kwartaal van 2008, omdat de economische impact van de kredietcrisis in Nederland vooral vanaf het derde kwartaal van 2008 voelbaar werd.

De figuur laat een duidelijkere krimp van de goederenimport zien vanaf de tweede helft van 2008. Deze krimp houdt aan tot in het tweede kwartaal van 2009. Dit staat in schril contrast met de internationale dienstenhandel, waar de importkrimp in deze periode stukken lager was en waarbij de ontwikkelingen vooral een seizoenseffect lijken te reflecteren. In het tweede kwartaal van 2009 lag de totale waarde van de dienstenimport zelfs alweer hoger dan in hetzelfde kwartaal in 2008. Ook bij een vergelijking van de uitvoer valt op dat de goederenhandel steviger lijkt geraakt door de kredietcrisis dan de dienstenhandel. De krimp in de tweede helft van 2008 valt hier immers mee in vergelijking tot de krimp bij de goederenhandel en ook hier is de dienstenuitvoer sneller hersteld dan de dienstenimport.

2.3.2 Import- en exportwaarde van goederen en diensten ten tijde van de kredietcrisis

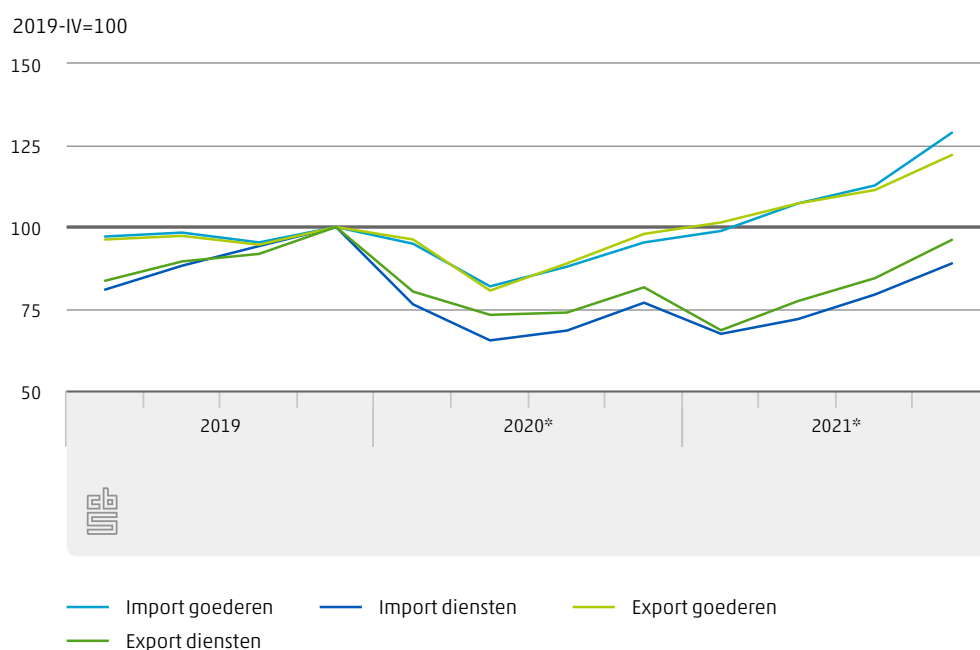


Het algemene beeld dat hieruit volgt is dat vooral de goederenhandel hinder leek te ondervinden van de kredietcrisis en dat de impact op de dienstenhandel verhoudingsgewijs minder groot was, zeker wanneer er wordt gekeken naar de invoer. Ook valt op te merken dat de dienstenhandel voor wat betreft zowel de in- als uitvoer, sneller terug was op het 'oude' niveau van halverwege 2008. De impact van de kredietcrisis op de goederenhandel leek dus heviger en langduriger dan bij de dienstenhandel.

Figuur 2.3.3 brengt de geïndexeerde ontwikkeling van de invoer en uitvoer in beeld gedurende de coronacrisis en de periode vlak daar voor. De indexatie is op basis van het laatste kwartaal van 2019, aangezien covid-19 vanaf het eerste kwartaal van 2020 om zich heen greep in Nederland.

De figuur laat duidelijk zien dat zowel de invoerwaarde van de diensten als van goederen significant daalden in de eerste helft van 2020. Bovendien toont de figuur dat de krimp van de diensteninvoer niet alleen groter is dan de krimp van de goedereninvoer, maar ook langer aanhoudt. Terwijl zowel de diensten- als de goedereninvoer hun dieptepunt bereikten in het tweede kwartaal van 2020, heeft de diensteninvoer in 2020 en 2021 het pre-coronaniveau van eind 2019 niet meer geëvenaard. Een blik op de ontwikkeling van de uitvoerwaarde van de goederen en diensten schetst in grove lijnen hetzelfde beeld. Figuur 2.3.3 laat immers zien dat ook hier de handelswaarde van zowel de goederen als de diensten significant daalden nadat corona in Nederland zijn intrede deed. En ook hier geldt weer dat de krimp bij de diensten heviger is en dat het herstel langer op zich laat wachten dan bij de goederen.

2.3.3 Import- en exportwaarde van goederen en diensten ten tijde van de coronacrisis



2.4 De recente krimp in de internationale dienstenhandel ontleed

Het feit dat de internationale dienstenhandel in 2008 en 2009 minder hinder leek te ondervinden van de kredietcrisis dan de goederenhandel, terwijl er ten tijde van de coronacrisis een stevige en langdurige krimp waar te nemen was, roept al snel vragen op. Hoe kan het dat de ontwikkelingen zo verschillen tussen beide crises? Uiteraard verschillen de kredietcrisis en de coronacrisis sterk in hun aanleiding, oorsprong en uiteindelijke beleidsreacties. Kenmerkend in de bestrijding van de coronacrisis zijn de opgelegde beperkingen aan het intermenselijk contact in brede zin en aan (internationale) reizen in het

bijzonder. Het ligt daarom voor de hand dat de instorting van het reisverkeer tussen landen een belangrijke verklaring is voor de sterke krimp en het moeizame herstel van de internationale dienstenhandel. Zoals in de inleiding reeds is aangegeven, speelden er echter nog een paar andere uitdagingen in 2020–2021, waaronder de herstructureringen in de bedrijfsvoering van enkele bedrijven. Deze herstructureringen werden mogelijkwerwijs (deels) gedreven door de nieuwe bronbelasting op rente en royalty's en andere recente en aanstaande wijzigingen in de fiscale behandeling van multinationals (zie paragraaf 2.2). Omdat deze factoren naar verwachting min of meer gelijktijdig een invloed zullen hebben gehad op de internationale dienstenhandel, proberen we in deze paragraaf de totale ontwikkeling in de internationale dienstenhandel als het ware te ontleden in verschillende componenten.

Decompositie van de internationale dienstenhandel

Allereerst kijken we naar dat deel van de internationale dienstenhandel dat gerelateerd kan worden aan het reisverkeer. Het reisverkeer verwijst – in tegenstelling tot de meeste andere diensten – niet naar een specifiek product (zoals bij bijvoorbeeld bouw- reparatie- of computerdiensten), maar naar alle goederen en diensten die door niet-ingezetenen worden verbruikt in het land dat zij bezoeken. Het is daarmee dus een op transacties in plaats van op producten gebaseerde post, waarbij de transactie direct aan een persoon is gekoppeld en waar het passeren van een landsgrens inherent aan verbonden is. De reisbeperkingen in het kader van het bezweren van de coronacrisis hebben juist deze verplaatsingen van personen over landsgrenzen aan banden gelegd. Gezien het feit dat dit uiteraard een zware wissel heeft getrokken op het reisverkeer (en in enkele gevallen het reisverkeer zelfs volledig onmogelijk heeft gemaakt), nemen we deze component hier apart. Daarbij voeren we echter wel één extra aanpassing door. Traditioneel omvat het reisverkeer enkel de diensten en goederen die reizigers aanschaffen gedurende hun verblijf in het buitenland. Door in aanvulling op deze definitie voor deze publicatie ook de handelswaarde van diensten van bedrijven mee te nemen die actief zijn in de logiesvertrekking, de reisbemiddeling, reisorganisatie, toeristische informatie en reserveringbureaus,⁴⁾ kan een beter beeld worden geschetst van de mate waarin de internationale dienstenhandel is geraakt door de reisbeperkingen ten gevolge van corona. Deze bedrijven zijn immers ook direct afhankelijk van het internationale reisverkeer en daarmee ook de doorgevoerde reisbeperkingen ten tijde van de coronacrisis.⁵⁾

Daarnaast zoomen we in op het deel van dienstenhandel dat samenhangt met bedrijven die recent (2019–2021) een herstructurering hebben doorgevoerd. Dit nemen we als proxy voor bedrijven die gereageerd hebben op de invoering van de bronbelasting. Voor deze indeling maken we gebruik van verklaringen die bedrijven zelf geven voor opvallende veranderingen in hun dienstenhandel. Waar nodig wordt hierbij ook nog gebruik gemaakt van bedrijfsspecifieke kennis die bij de analisten en onderzoekers van het CBS beschikbaar is over deze bedrijven.

4) Naast bedrijven die actief zijn in deze sectoren, zijn er ook handmatig een beperkt aantal bedrijven uit andere sectoren geselecteerd die sterk verbonden zijn aan het reisverkeer, bijvoorbeeld doordat ze direct verdienen aan het reisverkeer zelf (denk hierbij bijvoorbeeld aan luchtvaartmaatschappijen).

5) Het is belangrijk om op te merken dat we hiermee dus niet pogen om het totale effect van corona op te vangen. Het gaat hier alleen om de aan het reisverkeer gelieerde diensten/bedrijven die sterk zijn geraakt door de zeer uitzonderlijke reisbeperkingen die golden voor personen.

Over de periode 2019–2021 zijn er voor de analyse in dit hoofdstuk in totaal 7 379 bedrijven gevolgd.⁶⁾ Deze bedrijven zijn individueel ingedeeld in de reisverkeer-, herstructurerings-, of restcomponent. In totaal werden er 61 bedrijven toegewezen aan de component herstructurering (0,8 procent) en 50 bedrijven aan het reisverkeer (0,7 procent). Samen met het traditionele reisverkeer, waarvan de meting op verschillende bronnen (waaronder enquêtes onder huishoudens) gebaseerd is, vormen de 50 bedrijven die direct aan het reisverkeer gelieerd zijn de reisverkeercomponent. In de restcomponent bevinden zich alle bedrijven die niet zijn gelieerd aan het reisverkeer en die geen herstructurering hebben doorgevoerd (7 232 bedrijven, oftewel 98 procent van alle bedrijven).⁷⁾

Door de internationale handel in diensten te schonen voor het reisverkeer en aan reisverkeer verwante bedrijven en bedrijven met herstructureringen, wordt het mogelijk om iets te zeggen over hoe de internationale handel in diensten zich de afgelopen twee jaar zou hebben ontwikkeld zonder deze uitzonderlijke omstandigheden. Is de internationale handel in diensten in algemene zin en over de hele linie zwaar geraakt door de coronacrisis, of ligt de verklaring voor een groot deel, of zelfs voornamelijk, bij deze uitzonderlijke factoren?

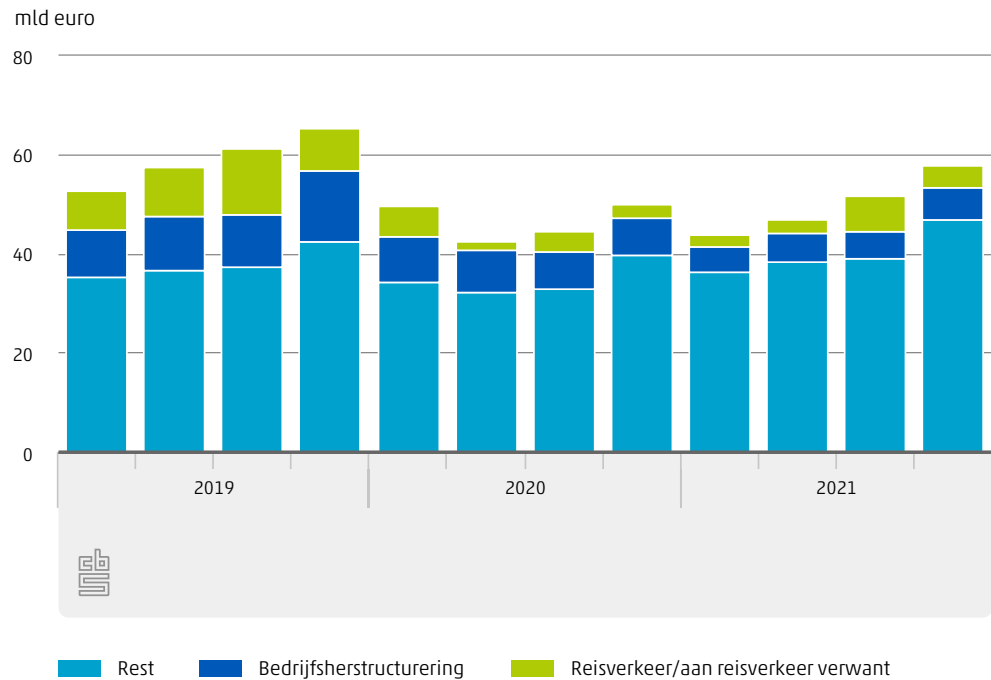
Samenstelling en ontwikkeling per component

Figuur 2.4.1 toont de ontwikkeling van de totale diensteninvoer in de periode 2019–2021, onderverdeeld naar de verschillende componenten. De balkjes in de figuur laten opnieuw duidelijk zien dat de diensteninvoer in 2020 flink is ingezakt en dat het niveau aan het einde van 2021 nog steeds onder het niveau van eind 2019 ligt.

6) Voor deze analyse is de IHD Responsdata gebruikt. Deze data komt voort uit een steekproef die het CBS elk kwartaal doet. De bedrijven in deze steekproef vertegenwoordigen het overgrote deel van de handelswaarde.

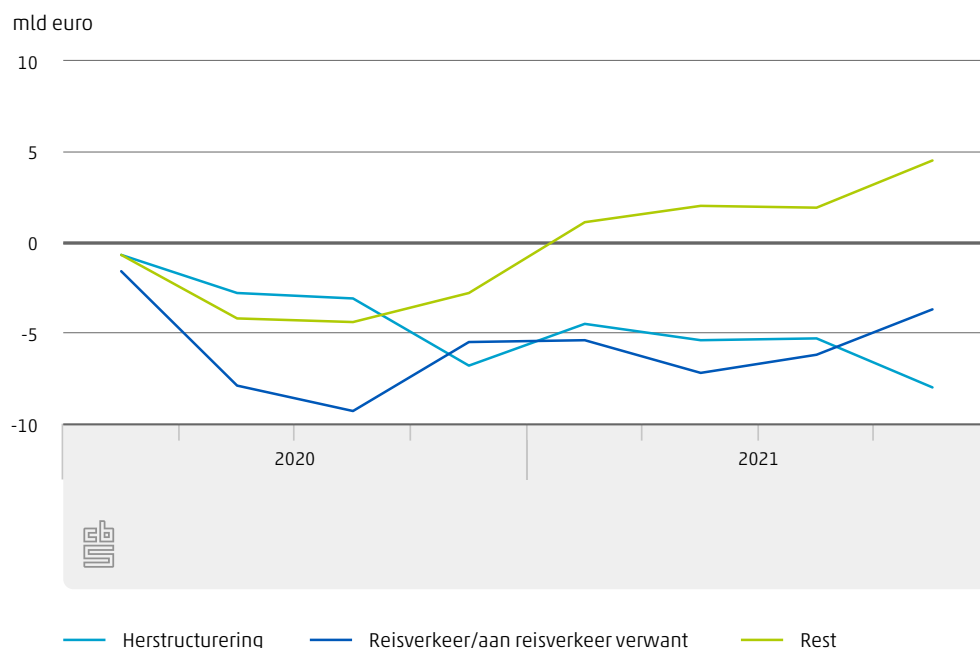
7) Voor dit onderzoek is ook specifiek gekeken naar bedrijven die als verklaring voor een sterke groei of krimp van hun dienstenhandel aangaven dat hun internationale dienstenhandel (sterk) geraakt werd door de Brexit (zowel in negatieve als in positieve zin). In totaal was dit het geval bij 36 bedrijven (0,5 procent). Omdat de handelswaarde bij bedrijven die de Brexit noemden als verklaring voor opvallende veranderingen in hun dienstenhandel relatief beperkt is (voor de invoer gemiddeld 0,36 procent en bij de uitvoer gemiddeld 0,26 procent), is besloten om de Brexit niet als aparte component te analyseren. De handelswaarde van deze bedrijven is dus meegenomen in de restcategorie. Wel viel op dat bij zowel de diensteninvoer als -uitvoer geldt dat de totale handelswaarde bij deze groep bedrijven tussen het laatste kwartaal van 2019 en hetzelfde kwartaal in 2021 is gegroeid.

2.4.1 Decompositie van de dienstenimport



Waar in het laatste kwartaal van 2019 het aandeel van de totale diensteninvoer dat is toe te wijzen aan bedrijven uit beide categorieën samen nog 34,8 procent van de totale invoer vertegenwoordigde, daalde de omvang van deze subgroepen vervolgens sterker dan die van de restcategorie. De restcategorie bestaat uit invoerwaarde van bedrijven die niet tot één van beide groepen gerekend kan worden. In het laatste kwartaal van 2021 vertegenwoordigen bedrijven met herstructureringen en het reisverkeer daardoor nog maar 19 procent van de totale invoer. De ontwikkeling van resterende invoerwaarde – het lichtblauwe deel van de balkjes – geeft hierdoor ook meteen een vrij positief beeld over hoe de internationale dienstenhandel zich herstelde bij de bedrijven die géén herstructurering hebben doorgevoerd of niet tot het reisverkeer of de aan reisverkeer verwante bedrijven horen (restcomponent). De invoerwaarde van deze groep bereikte eind 2021 zelfs weer een hoger niveau dan eind 2019.

2.4.2 Ontwikkeling van de dienstenimport ten opzichte van dezelfde periode in 2019 en naar categorie



Om de ontwikkeling van de diensteninvoer nader in kaart te brengen toont figuur 2.4.2 de ontwikkeling van de diensteninvoer uitgesplitst naar de verschillende subgroepen. De kwartalen worden hiervoor telkens vergeleken met dezelfde periode in 2019. Alle drie de subgroepen laten meteen vanaf het eerste kwartaal van 2020, als de coronacrisis in Nederland zijn intrede doet, een krimp zien ten opzichte van 2019. Bij het reisverkeer en de aan het reisverkeer verwante bedrijven was de krimp veruit het grootst. In het tweede en derde kwartaal van 2020 verdampte ten opzichte van dezelfde periode in 2019 respectievelijk 7,9 en 9,3 miljard van de totale invoerwaarde, wat gelijk is aan een procentuele daling van respectievelijk 80,9 en 69,6 procent.

De totale verandering in de diensteninvoer is gelijk aan de optelsom van de drie subgroepen. In het derde kwartaal van 2020, het dieptepunt wat betreft de waarde van de dienstenimport, lag de totale invoerwaarde 16,8 miljard euro lager dan in hetzelfde kwartaal in 2019. Dat betekent dat de daling in de reisverkeercomponent verantwoordelijk was voor meer dan de helft (55,4 procent) van de totale krimp in dat kwartaal. De importwaarde van de bedrijven die een herstructurering doorvoerden en de restcategorie vormden aanvankelijk een kleiner deel van de totale krimp. Over de tijd is bovendien duidelijk te zien dat de restcategorie relatief snel herstelde en vanaf het eerste kwartaal van 2021 alweer boven het pre-coronaniveau uitkwam. Daar staat echter tegenover dat de invoer van herstructurerende bedrijven naarmate de tijd vordert steeds verder afneemt. In het laatste kwartaal van 2021 ligt de invoerwaarde bij de herstructurerende bedrijven ruim acht miljard euro lager dan in hetzelfde kwartaal twee jaar eerder. Bij het reisverkeer is het verschil tegen die tijd inmiddels teruggebracht tot 3,7 miljard euro en de restcategorie noteert zelfs alweer een plus van 4,5 miljard euro.

1,5 procent zou de diensteninvoer eind 2021 zijn gegroeid ten opzichte van twee jaar eerder als de herstructurerende bedrijven buiten beschouwing zouden worden gelaten, en...;

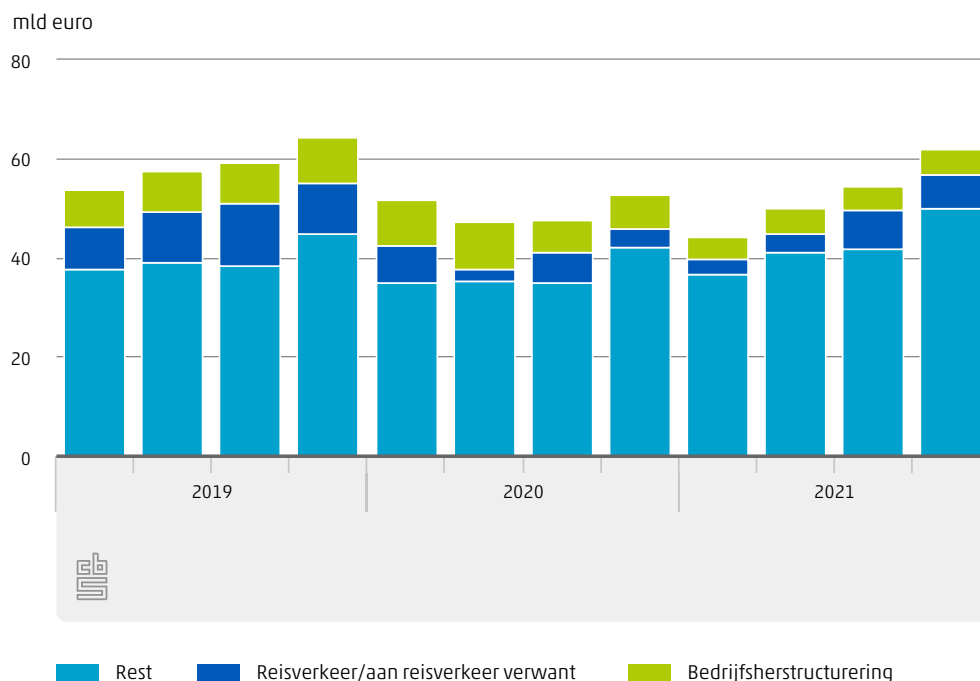


10,5 procent zou de groei van de diensteninvoer zijn geweest als daarnaast ook de aan het reisverkeer gelieerde dienstenhandel buiten beschouwing zou worden gelaten



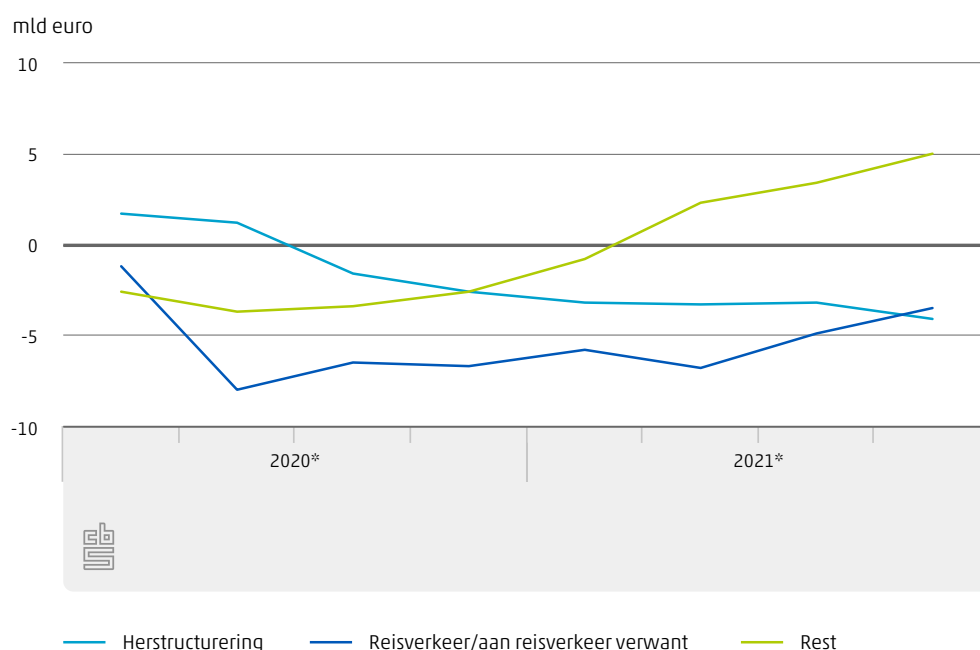
Dit impliceert ook dat de totale diensteninvoer eind 2021 gegroeid zou zijn met ruim 786 miljoen euro (oftewel 1,5 procent) ten opzichte van twee jaar eerder als herstructurerende bedrijven buiten beschouwing zouden worden gelaten. Ter vergelijking: de totale invoerwaarde van de goederenhandel groeide in die periode met maar liefst 28,8 procent. Zelfs als alleen naar de restcomponent van de dienstenimport wordt gekeken, is de invoergroei van diensten minder sterk. De groei van 4,5 miljard euro binnen deze categorie staat immers gelijk aan een procentuele groei van 10,5 procent.

2.4.3 Decompositie van de dienstenexport



Figuur 2.4.3 toont in grove lijnen een vergelijkbaar beeld voor de dienstenuitvoer. Ook bij de uitvoer was er namelijk sprake van een duidelijke daling tijdens de coronacrisis en was er in het laatste kwartaal van 2021 nog steeds sprake van een lagere dienstenuitvoer vergeleken met hetzelfde kwartaal twee jaar eerder (het verschil bedraagt 2,5 miljard euro). En ook hier daalt het aandeel van de totale waarde dat is toe te wijzen aan de bedrijven met herstructureringen en aan het reisverkeer en de aan het reisverkeer verwante bedrijven.

2.4.4 Ontwikkeling van de dienstenexport ten opzichte van dezelfde periode in 2019 en naar categorie



In tegenstelling tot de diensteninvoer laten bij de uitvoer niet alle drie de groepen meteen vanaf de start van 2020 een krimp zien (figuur 2.4.4). De krimp beperkte zich aanvankelijk tot de aan het reisverkeer te linken uitvoerwaarde en de uitvoerwaarde die te linken is aan de restcategorie, waarin de dienstenhandel zit die niet gerelateerd is aan het reisverkeer of aan bedrijven die een herstructurering hebben doorgevoerd.

Bij de bedrijven die hebben aangegeven een bedrijfsherstructurering te hebben doorgevoerd, steeg de totale uitvoerwaarde in de eerste twee kwartalen nog. Pas vanaf het derde kwartaal van 2020 daalt ook de uitvoerwaarde onder deze bedrijven. Bovendien zet de krimp van de uitvoerwaarde onder herstructurerende bedrijven vervolgens consistent door over de rest van de bestudeerde periode. Dit terwijl de restcategorie in hetzelfde kwartaal als waarin de krimp onder herstructurerende bedrijven startte alweer is begonnen met het inhalen van de krimp en terwijl ook de aan het reisverkeer te linken uitvoerwaarde langzaam een herstel inzet (met name de tweede helft van 2021). De figuur toont hiermee dat, mochten de herstructurerende bedrijven buiten beschouwing worden gelaten, de ontwikkeling van de dienstenuitvoer er heel anders zou hebben uitgezien. Zonder de herstructurerende bedrijven zou de dienstenuitvoer eind 2021 een plus van 1,6 miljard euro hebben genoteerd ten opzichte van eind 2019. Procentueel gezien is dit gelijk aan een groei van 2,9 procent. Dit is echter nog steeds lager dan de groei bij de goederenexport, die over deze periode 22 procent bedroeg.

2,9 procent zou de dienstenuitvoer eind 2021 zijn gegroeid ten opzichte van twee jaar eerder als de herstructurerende bedrijven buiten beschouwing zouden worden gelaten, en...;



11,2 procent zou de groei van de dienstenuitvoer zijn geweest als daarnaast ook de aan het reisverkeer gelieerde dienstenhandel buiten beschouwing zou worden gelaten



De aan het reisverkeer te linken uitvoerwaarde ligt in het laatste kwartaal van 2021 weliswaar nog steeds 3,5 miljard euro lager dan in hetzelfde kwartaal twee jaar eerder, maar een aanzienlijk deel van de totale schade in de eerste anderhalf jaar na het uitbreken van corona is dan wel al hersteld, en het deel van de uitvoerwaarde dat niet gelinkt kan worden aan het reisverkeer of aan herstructurerende bedrijven ligt in dat kwartaal zelfs

5 miljard euro hoger dan eind 2019. Dit staat gelijk aan een procentuele toename van 11,2 procent, oftewel net iets meer dan de helft van de groei bij de goederenhandel.

2.5 Welke diensten en landen werden het stevigst geraakt?

In deze paragraaf zoomen we per component van de dienstenhandel in op de diensten en landen die het stevigst werden geraakt.

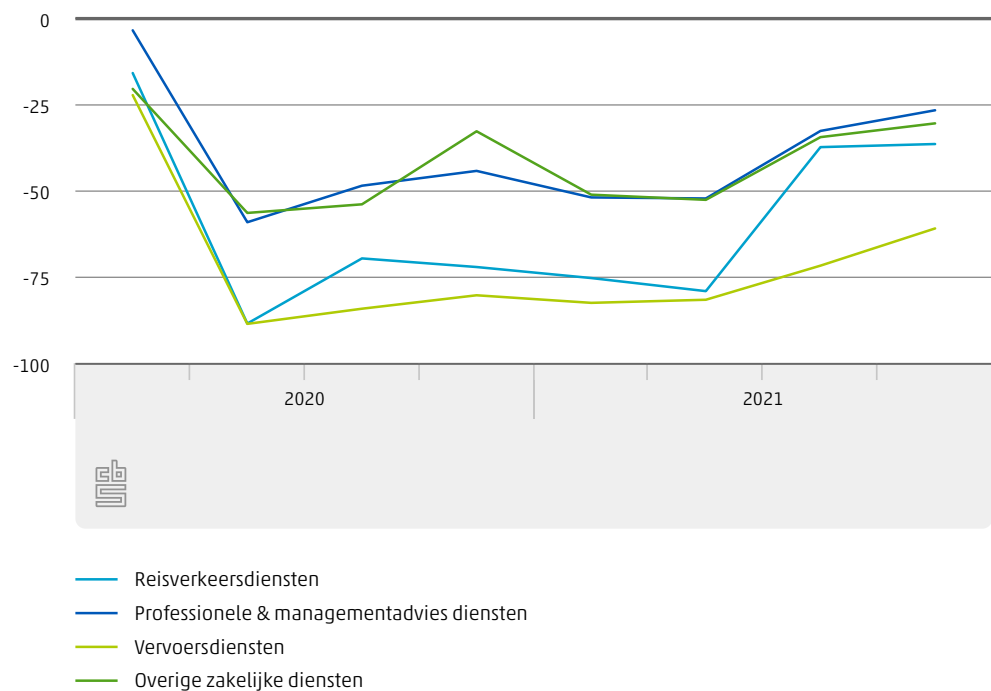
Meest geraakte diensten en landen binnen de component reisverkeer

Zoals we konden zien in de vorige paragrafen en zoals we de afgelopen jaren ook zelf hebben kunnen ervaren, heeft de coronacrisis een grote invloed gehad op het reisverkeer en op bedrijven die voor het verdienen van hun boterham (grotendeels) afhankelijk zijn van het reisverkeer. Nederlandse en buitenlandse consumenten hebben immers veel minder geld uitgegeven buiten hun landsgrenzen, waardoor bedrijven die betrokken zijn bij het reisverkeer minder inkomsten hebben gegenereerd. Paragraaf 4 liet reeds zien dat het reisverkeer en de aan het reisverkeer verwante bedrijven verantwoordelijk waren voor een groot deel van de aanvankelijke krimp in de internationale dienstenhandel, al leek er in de laatste kwartalen alweer duidelijk een herstel zichtbaar binnen deze component van de dienstenhandel.

De ontwikkelingen binnen de vier grootste invoerdiensten van de aan het reisverkeer gelieerde bedrijven zijn weergegeven in figuur 2.5.1. Om de ontwikkeling over tijd, voor, sinds en tijdens de coronaperiode inzichtelijk te maken, zijn de kwartalen telkens afgezet tegen het zelfde kwartaal uit 2019. De vier grootste invoerdiensten zijn hier goed voor 96 procent van de totale invoerwaarde. De figuur laat een duidelijke instorting van de handelswaarde zien in de bestudeerde periode. Voor alle vier de diensten start de krimp in het eerste kwartaal van 2020 en deze zet in kwartaal twee door. Alle vier de diensten zijn in het tweede kwartaal van 2020 minstens gehalveerd ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder. Het reisverkeer zelf en ook de vervoersdiensten laten zelfs een krimp zien van meer dan 85 procent. Over de tijd is bij de meeste diensten weliswaar een langzaam herstel te zien, maar geen enkele dienst komt eind 2021 uit boven het pre-corona niveau. Alle vier de diensten hebben aan het einde van 2021 meer dan 25 procent verloren ten opzichte van het laatste kwartaal van 2019.

2.5.1 Importontwikkeling van specifieke diensten binnen de aan het reisverkeer gelieerde dienstenhandel

% verandering t.o.v. hetzelfde kwartaal in 2019

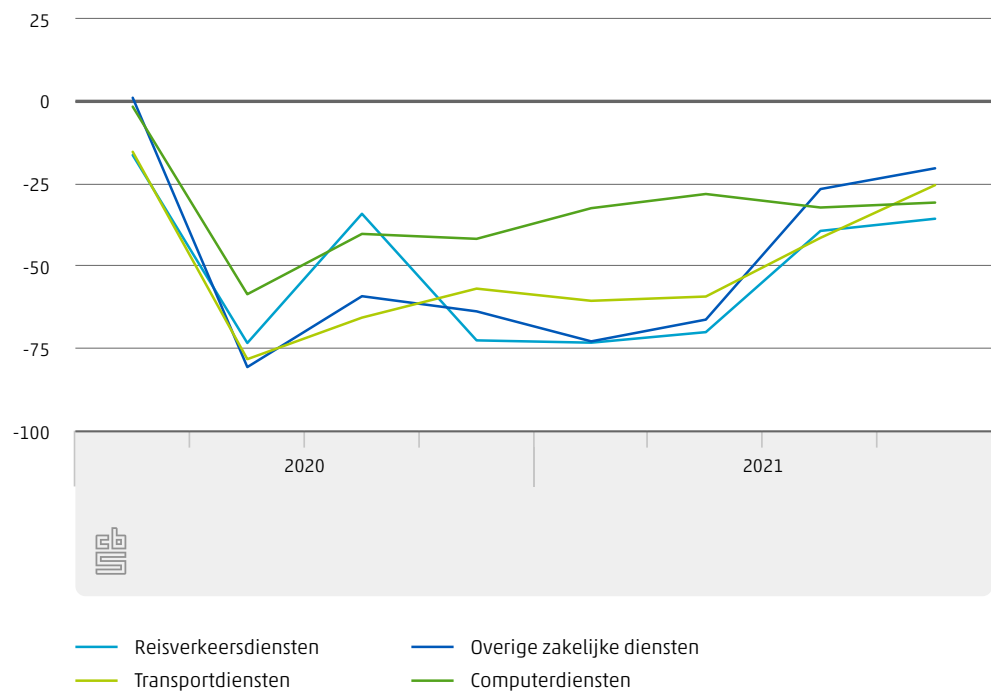


Figuur 2.5.2 toont de ontwikkeling van de vier diensten die gezamenlijk 99 procent van de totale exportwaarde van het reisverkeer en de aan het reisverkeer verwante bedrijven vertegenwoordigen. De kwartalen zijn hierbij wederom afgezet tegen het hetzelfde kwartaal uit 2019. Naast de reisverkeersdiensten (met name bestedingen van reizigers) zijn het transport en de overige zakelijke diensten (voornamelijk bemiddelingsdiensten hard geraakt. Zo lag in het tweede kwartaal van 2020 de uitvoer van de overige zakelijke diensten binnen de reisverkeercomponent maar liefst 80,7 procent lager dan in dezelfde periode één jaar eerder.

Het herstel van de aan het reisverkeer gelieerde dienstenhandel is nog altijd beperkt. Eind 2021 is de exportwaarde van alle vier de grootste dienstengroepen nog altijd ruim 20 procent kleiner ten opzichte van eind 2019. Met name het reisverkeer zelf blijft nog achter; de export van de zakelijke diensten (reisbemiddeling) is het meest hersteld maar ook nog steeds kleiner dan in 2019.

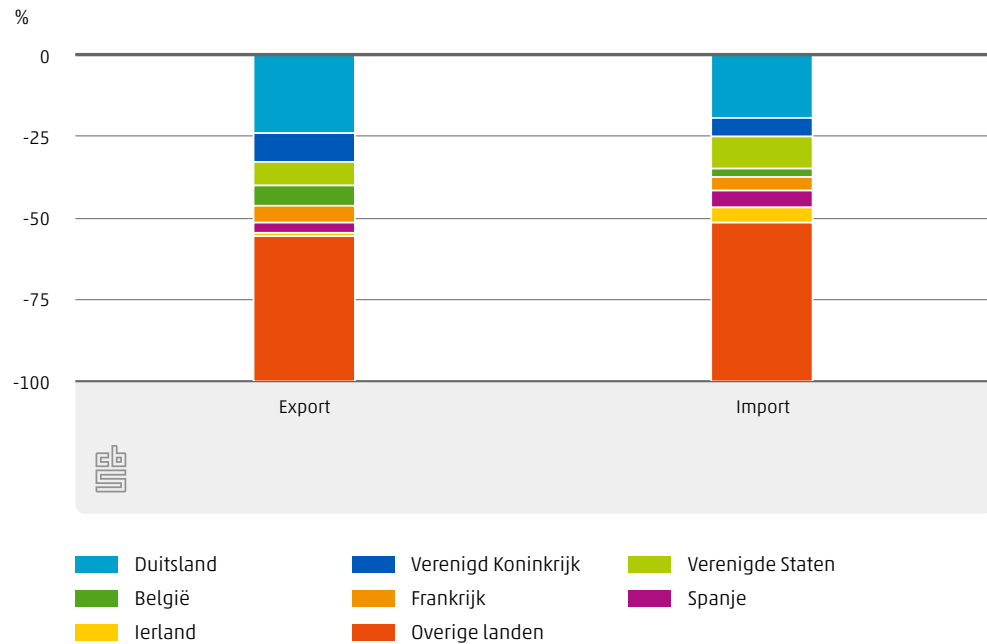
2.5.2 Exportontwikkeling van specifieke diensten binnen de aan het reisverkeer gelieerde dienstenhandel

% verandering t.o.v. hetzelfde kwartaal in 2019



Figuur 2.5.3 toont de samenstelling van de krimp van de handelswaarde van de aan het reisverkeer gelieerde bedrijven naar dienstenstroom en land. Hiervoor wordt de totale waarde van deze component in 2021 vergeleken met 2019. De drie grootste individuele bijdragers aan de krimp van zowel de import als de export van diensten worden gevormd door Duitsland (respectievelijk 19,2 en 23,7 procent); het Verenigd Koninkrijk (respectievelijk 6,2 en 8,9 procent) en de Verenigde Staten (respectievelijk 9,9 en 7,1 procent). België, Frankrijk, Spanje en Ierland completeren de top 7 landen die de grootste bijdragen leveren aan de krimp van de aan het reisverkeer gelieerde dienstenhandel. De meeste van deze landen klinken logisch, aangezien zij als typische vakantielanden kunnen worden beschouwd. Maar in de aan het reisverkeer gelieerde dienstenhandel zitten ook een aantal multinationals betrokken in de reisbemiddeling (bijvoorbeeld accommodaties) die een krimp laten zien in de handel met de Verenigde Staten en Ierland.

2.5.3 Totale krimp van de aan het reisverkeer gelieerde dienstenhandel tussen 2019 en 2021 uitgesplitst naar land

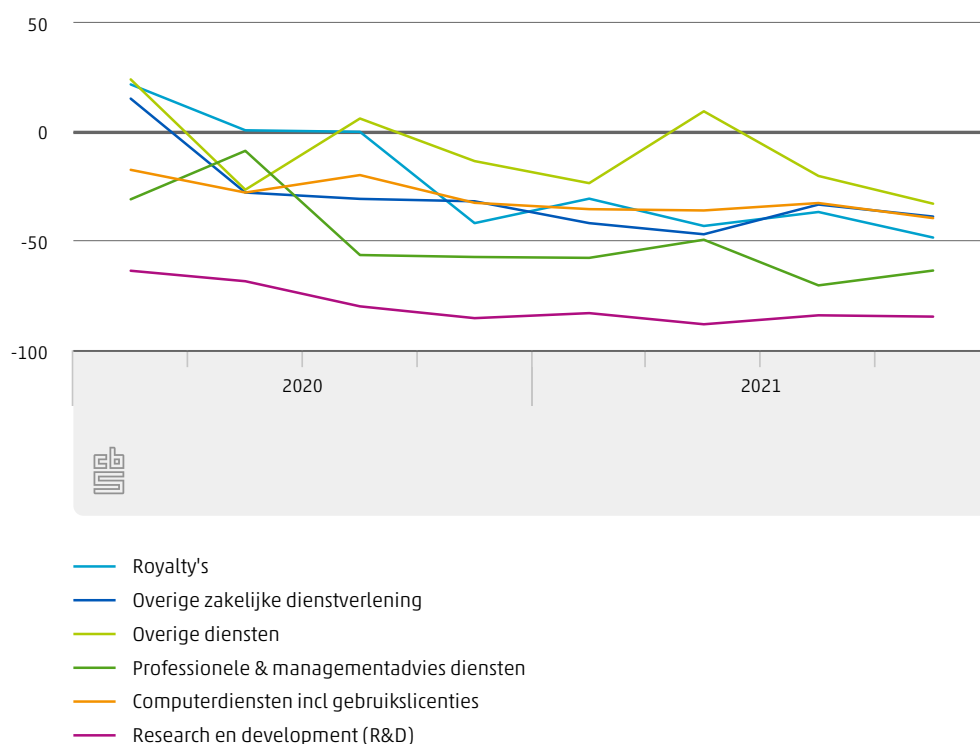


Meest geraakte diensten en landen binnen de herstructureringscomponent

In de volgende alinea's zoomen we in op de dienstenimport en - export van bedrijven die in de afgelopen jaren een herstructurering hebben doorgevoerd. Figuur 2.5.4 toont de ontwikkeling van de vijf diensten die bedrijven die in de afgelopen jaren een herstructurering hebben doorgevoerd het vaakst importeerden. Daarnaast is de categorie "overige diensten" opgenomen, waarin alle diensten die niet tot de top vijf behoren zijn samengevoegd. In het eerste kwartaal van 2020 lieten twee van de meest geïmporteerde diensten nog een groei zien, namelijk de royalty's en overige zakelijke diensten. Daarnaast groeide de categorie 'overige diensten', waarin alle diensten die niet tot de top vijf meest geïmporteerde diensten horen, in het eerste kwartaal nog. Aan het einde van 2021 lag de importwaarde van alle getoonde diensten echter ver onder het niveau van eind 2019. De diensten die aan het einde van de periode het sterkst waren gekrompen zijn research en development (-84,6 procent), de professionele & managementadvies diensten (-63,5 procent) en de royalty's (-48,4 procent).

2.5.4 Importontwikkeling van specifieke diensten binnen de aan bedrijven met een herstructurering gelieerde dienstenhandel

% verandering t.o.v. hetzelfde kwartaal in 2019



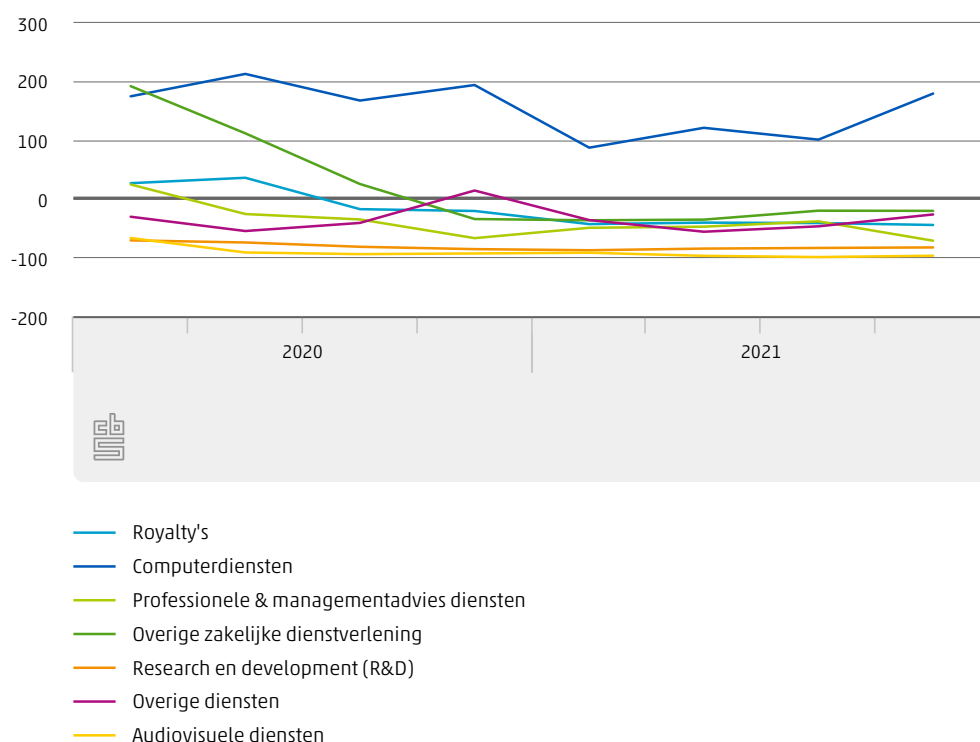
Figuur 2.5.5 toont de ontwikkeling van de zes diensten die bedrijven met een herstructurering het vaakst exporteren. De diensten die niet tot de top zes behoren, zijn wederom samengenomen onder de noemer 'Overige diensten' en zijn goed voor 3 procent van de totale exportwaarde binnen de herstructureringscomponent. De ontwikkeling per kwartaal is telkens berekend ten opzichte van dezelfde periode in 2019.

Er is een hoge mate van heterogeniteit in de wijze waarop de dienstenexport van herstructureerders zich heeft ontwikkeld. Opvallend is bijvoorbeeld dat sommige diensten in het eerste kwartaal of het eerste half jaar van 2020 nog fors zijn gegroeid ten opzichte van 2019. Dit geldt voor de computerdiensten, de overige zakelijke dienstverlening, de royalty's en de professionele en managementadviesdiensten.⁸⁾ Alleen bij de computerdiensten ligt de geëxporteerde waarde echter gedurende de hele periode consistent boven het niveau van 2019. De rest zakt uiteindelijk terug naar een niveau ver onder het niveau van 2019. De daling is bij al deze diensten ten minste 20 procent. De import van royalty's ligt in 2021 41,4 procent lager voor deze groep dan het in 2019 lag. Ook professionele management & adviesdiensten, research en development en de audiovisuele diensten dalen allemaal met meer dan 40 procent. Bij de laatstgenoemde dienstengroep is de daling zelfs gelijk aan 96,6 procent.

⁸⁾ Mogelijk is dit deels een gevolg van het feit dat de bronbelasting op rente en royalty's pas op 1 januari 2021 in werking trad, waardoor er in 2020 nog geprofiteerd kon worden van het ontbreken van een dergelijke belasting.

2.5.5 Exportontwikkeling van specifieke diensten binnen de aan bedrijven met een herstructurering gelieerde dienstenhandel

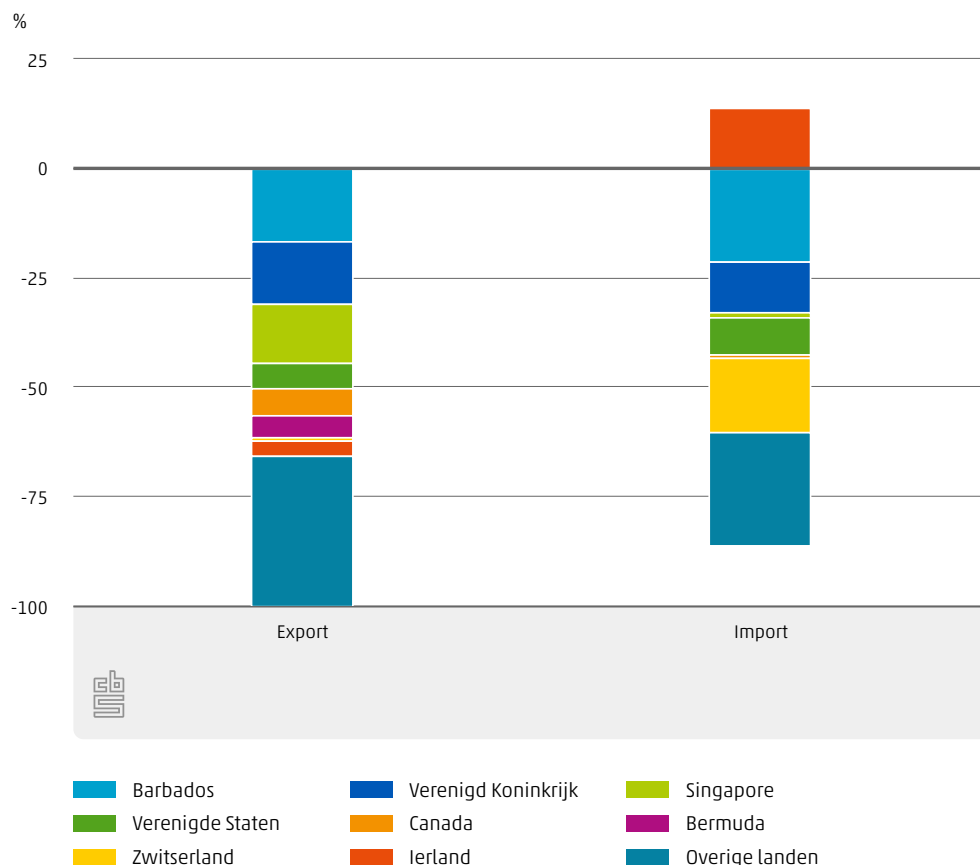
% verandering t.o.v. hetzelfde kwartaal in 2019



Figuur 2.5.6 toont de samenstelling van de krimp in de dienstenhandel van herstructureerders naar dienstenstroom en land. Hiervoor is de handelswaarde van 2021 wederom vergeleken met die van 2019. Als we kijken naar individuele landen, zien we dat een daling in de export naar Barbados (16,3 procent), het Verenigd Koninkrijk (13,9 procent) en Singapore (13,7 procent) een relatief grote rol speelt in de totale exportkrimp. Bij de import van diensten spelen op het niveau van individuele landen met name Barbados (29,5 procent), Zwitserland (23,6 procent) en het Verenigd Koninkrijk (16 procent) een grote rol. De groei in de handel met Ierland lijkt het resultaat van een herstructurering te zijn. Eerst liep er een grote import stroom van buiten de Europese Unie. Deze is er niet meer, maar in plaats daarvan loopt nu een kleinere stroom door Ierland. Voor Ierland dus een groei, maar per saldo een krimp.

Opvallend is verder dat van de top acht landen waarvan de import dan wel export aanzienlijk gekrompen is door herstructureringen, slechts één land zit waar de bronbelasting direct op gericht was; Bermuda. De krimp in de handel van de herstructureerders met landen waar de bronbelasting op gericht was, is goed voor 6 procent van de exportkrimp en 1 procent van de importkrimp. Dit doet vermoeden dat de bronbelasting niet alleen de directe handel met de landen met lage belasting, zoals Turkmenistan, Guam of de Britse Maagden eilanden heeft aangepakt, maar een breder effect heeft gehad. Zo zou het kunnen dat deze belasting een hele "waardeketen" van betalingen heeft aangepakt waardoor ook betalingen die uiteindelijk in een dergelijk land uitkomen nu niet meer via Nederland lopen. Een alternatief scenario is dat dergelijke bedrijven door de invoering van de bronbelasting in Nederland überhaupt grote, met name op royalty gerichte stromen, liever niet meer via Nederland laten lopen.

2.5.6 Totale ontwikkeling van de aan bedrijfsherstructurerings gelieerde dienstenhandel tussen 2019 en 2021



Ontwikkeling van de dienstenhandel exclusief het reisverkeer en herstructurerings

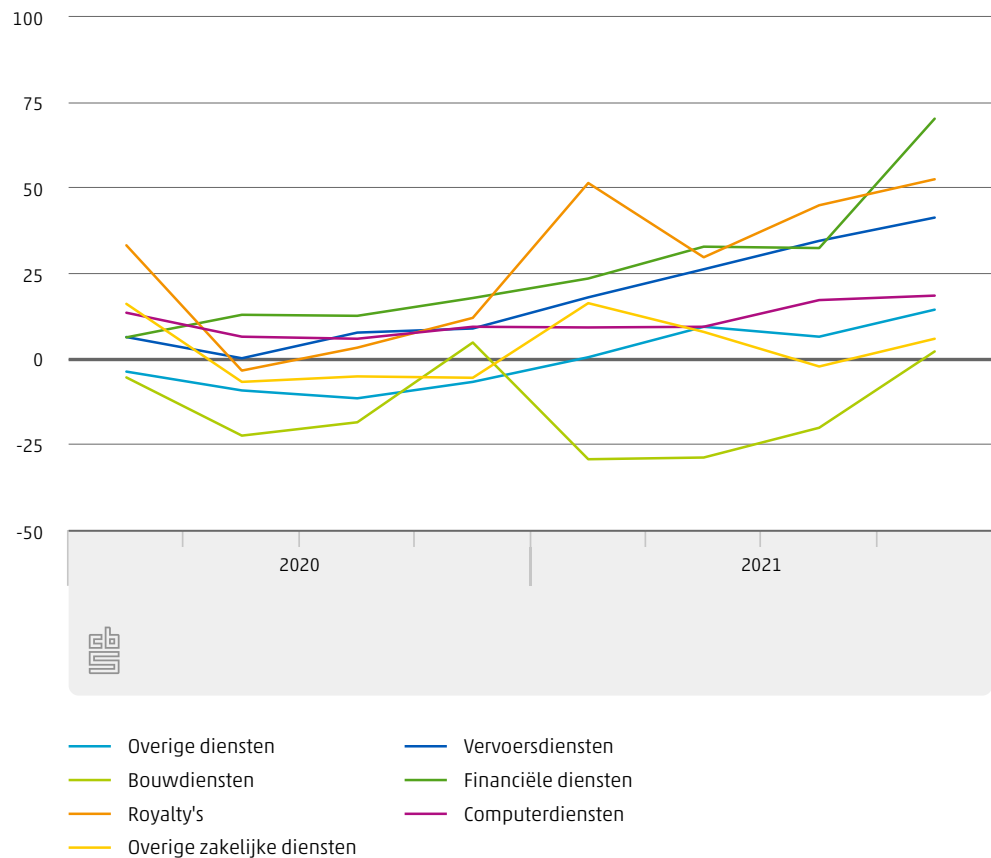
Nu de grootste verstoringen uit de internationale handel in diensten geïsoleerd en geëvalueerd zijn, kan er gekeken worden naar de ontwikkeling van het overgrote deel van de bedrijven die géén enorme ontwikkelingen hebben doorgemaakt ten gevolgen van de bronbelasting of het ineensstorten van het reisverkeer. We hebben eerder al gezien dat zonder deze categorieën de internationale handel in diensten in 2021 al weer groei ten opzichte van 2019 had doorgemaakt.

In figuur 2.5.7 is te zien dat de invoer van diensten door bedrijven die niet gelieerd zijn aan het reisverkeer en geen herstructurering hebben doorgemaakt is in 2021 weer is teruggeveerd van de initiële coronadip van 2020. Eind 2021 ligt de invoerwaarde van alle diensten weer boven de invoerwaarde van eind 2019, al is het verschil soms nipt. Met name de invoer van bouwdiensten bleef lange tijd achter qua ontwikkeling, maar sluit het vierde kwartaal van 2021 uiteindelijk toch af met een kleine plus van 2,2 procent ten opzicht van twee jaar eerder. De financiële diensten sluiten het vierde kwartaal van 2021 af met de grootste groei ten opzichte van twee jaar eerder. De invoerwaarde lag hier maar liefst 70,2 procent hoger dan twee jaar eerder. Vooral in het vierde kwartaal zelf was hier een sterke toename van de invoerwaarde te zien. Over het hele jaar 2021 is de groei binnen deze dienstencategorie met 40 procent namelijk een stuk bescheidener. Over heel 2021 zijn het de

royalty's die de sterkste groei ten opzichte van 2019 hebben meegemaakt, namelijk 45 procent.

2.5.7 Importontwikkeling van dienstenhandel exclusief reisverkeer en bedrijven met een herstructurering

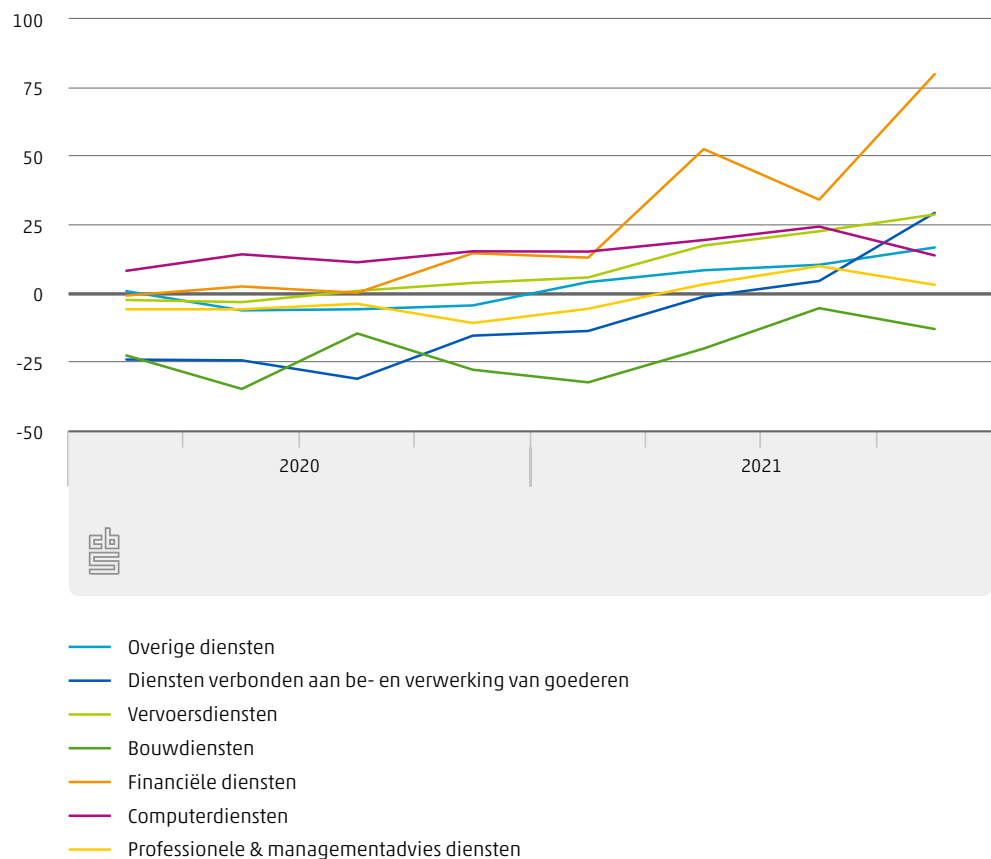
% verandering t.o.v. hetzelfde kwartaal in 2019



In figuur 2.5.8 is te zien dat de groei bij de export breed gedragen is. Alle diensten behalve de bouwdiensten laten eind 2021 een groei zien ten opzichte van 2019. Maar de meest opvallende groei is toch wel te zien in de financiële diensten, waar in 2021 45 procent meer van geëxporteerd werd dan in 2019. Mede ten gevolge van het online shoppen hebben meerdere financiële dienstverleners een flinke groei doorgemaakt.

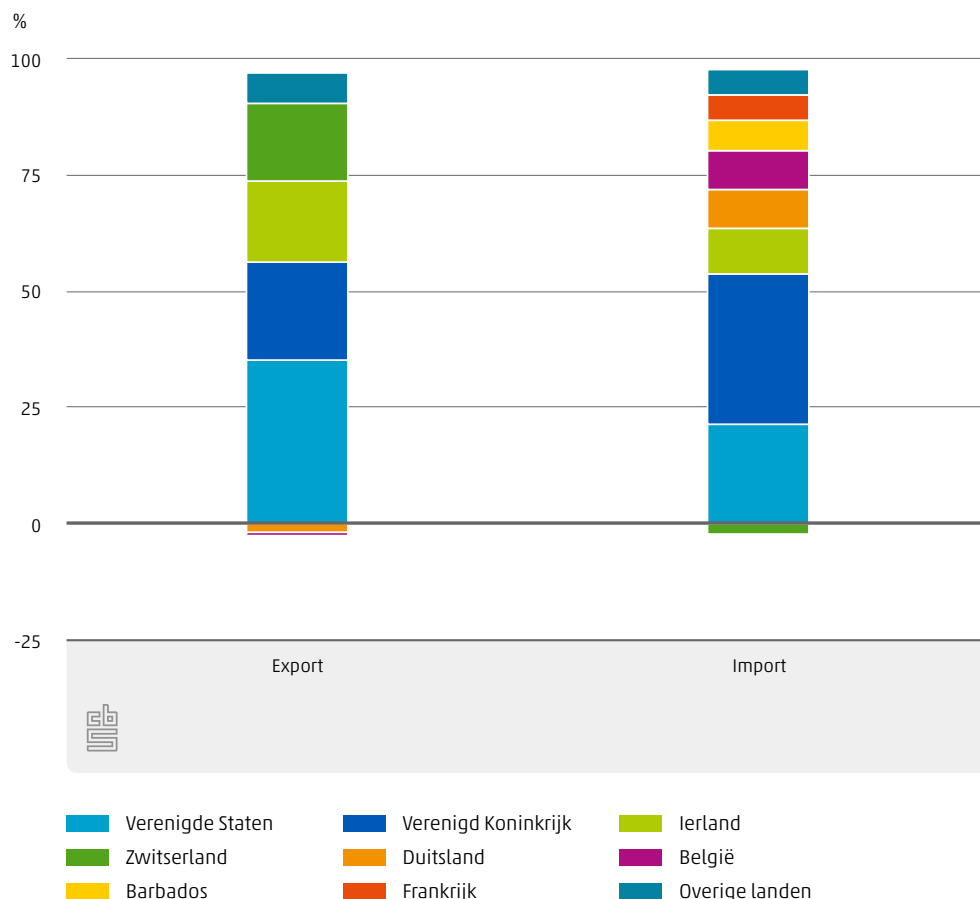
2.5.8 Exportontwikkeling van dienstenhandel exclusief reisverkeer en bedrijven met een herstructurering

% verandering t.o.v. hetzelfde kwartaal in 2019



Gezien het feit dat de groep bedrijven die niet herstructureerde en niet gelieerd is aan het reisverkeer (restcomponent) vele malen groter is dan beide andere groepen zien we dat het beeld ook minder homogeen is. Er zijn landen waar de import en export is toegenomen, maar ook veel landen die (beperkt) zijn gekrompen. Van de acht landen die het grootste aandeel van de dienstenhandel in de restcomponent vormen, is in figuur 2.5.9 hun aandeel in de totale ontwikkeling van de restcomponent weergegeven. Opvallend is dat de groei van zowel de import als de export gedreven wordt door de Verenigde Staten (38 procent van de exportgroei en 23 procent van de importgroei) en Verenigd Koninkrijk (22 procent van de exportgroei en 34 procent van de importgroei), wat ondanks de Brexit de handel met Nederland in waarde vooral ziet groeien. Voor de export zijn daarnaast Zwitserland en Ierland grote spelers met beide 18 procent van de exportgroei. De groei bij de import is over meer landen verdeeld met allemaal tussen de 6 procent en 10 procent van de importgroei.

2.5.9 Totale ontwikkeling van de dienstenhandel exclusief het reisverkeer en herstructureringen tussen 2019 en 2021



2.6 Samenvatting en conclusie

In dit hoofdstuk lieten we zien dat de internationale dienstenhandel tijdens de coronacrisis dieper en langduriger werd geraakt dan de internationale goederenhandel, en dat de handelswaarde van zowel de dienstenimport- als export in het laatste kwartaal van 2021 nog steeds onder het pre-corona niveau lag. Dit terwijl bij de goederenhandel al relatief snel sprake was van een herstel en terwijl tijdens de kredietcrisis ruim een decennium eerder juist vooral de goederenhandel werd geraakt en de dienstenhandel een stuk minder. Het lijkt er op het eerste gezicht dan ook op dat de dienstenhandel gevoeliger is voor de coronapandemie en de bijbehorende nationale en internationale maatregelen dan de goederenhandel. In dit hoofdstuk onderzochten we of deze conclusie terecht is. De periode 2020–2021 kende immers nog enkele andere uitdagingen die vooral, of zelfs uitsluitend, de internationale dienstenhandel raakten. Door een aantal van deze facetten in dit hoofdstuk in geïsoleerd te bestuderen probeerden we de ontwikkelingen binnen de internationale dienstenhandel over de afgelopen jaren een bredere context te plaatsen.

Allereerst namen we de aan het reisverkeer gelieerde dienstenhandel apart. Kenmerkend aan de bestrijding van de coronacrisis zijn immers de opgelegde beperkingen aan het internationaal reizen. Deze beperkingen raakten de reisverkeersdiensten direct, en maakten

in enkele gevallen het reisverkeer zelfs volledig onmogelijk (denk aan reizen naar landen met strikte inreisbeperkingen).

Naast deze zeer uitzonderlijke reisbeperkingen speelde ook de politiek-maatschappelijke discussies over Nederland als fiscale doorvoerhaven voor multinationals en de mede in dat kader doorgevoerde of nog door te voeren veranderingen in de fiscale behandeling van multinationals een rol. Bedrijven hebben er in de aanloop naar deze fiscale veranderingen voor gekozen om bepaalde stromen niet meer via Nederland te laten lopen. Dit zien we ook terug in een afname van de internationale handel in diensten, aangezien een deel van de hierdoor opgedroogde dienstenstromen onder de definitie van de internationale dienstenhandel vielen. Om die reden namen we dus ook dat deel van de dienstenhandel dat gerealiseerd werd door bedrijven die een herstructurering doorvoerden apart.

Waar de krimp van de internationale dienstenhandel in 2020 en 2021 aanvankelijk vooral werd gedreven door de aan het reisverkeer gelieerde dienstenhandel, en vooral op het conto van populaire vakantielanden geschreven kon worden, zagen we ook dat dit onderdeel zich met vallen en opstaan langzaam gedeeltelijk herstelde. Dit terwijl de totale handelswaarde van bedrijven met een herstructurering naarmate de tijd vorderde juist verder daalde en vooral bestond uit diensten die betrekking hadden op bijvoorbeeld royalty ontvangsten of betalingen en bepaalde adviesdiensten. Deze krimp als gevolg van herstructureringen bij bedrijven remde het herstel van de internationale dienstenhandel flink af.

Zonder de bedrijfsherstructureringen, die mogelijk (deels) gedreven zijn door recente en aanstaande fiscale wijzigingen, zouden zowel de import als export van diensten aan het einde van 2021 wél boven het pre-corona niveau uit komen. Als naast de herstructureringen bovendien ook de handelswaarde die direct samenhangt met het reisverkeer (en daarmee dus met de stringente en zeer uitzonderlijke reisbeperkingen) buiten beschouwing wordt gelaten, blijkt zelfs dat de resterende dienstenimport aan het einde van 2021 met 10,5 procent is gegroeid en de dienstenexport zelfs met 11,2 procent ten opzichte van het laatste kwartaal van 2019. In die context lijkt de krimp en het langzame herstel van internationale dienstenhandel dus vooral een gevolg van reisbeperkingen en herstructureringen bij bedrijven, al blijft de ontwikkeling ook zonder deze factoren nog achter bij de groei van de goederenhandel. De resultaten illustreren dat de ontwikkelingen in de internationale dienstenhandel moeten worden gezien in een bredere context dan alleen covid-19 en dat de cijfers over de internationale dienstenhandel met zorg moeten worden geïnterpreteerd.

De reeds doorgevoerde en aanstaande veranderingen in de fiscale behandeling van multinationals zullen in de toekomst waarschijnlijk ook hun weerslag hebben op de cijfers voor de internationale dienstenhandel. Nader onderzoek blijft nodig om ook toekomstige ontwikkelingen in de internationale dienstenhandel in context te plaatsen en te duiden. Hierbij zou ook de proxy die we in dit onderzoek hebben gebruikt voor bedrijven die activiteiten verplaatsten vanwege fiscale wijzigingen wellicht verder kunnen worden verbeterd. Bedrijfsherstructureringen werden in dit hoofdstuk als proxy gebruikt. Deze proxy is specifiek voor dit onderzoek ontwikkeld en is uitvoerig gecontroleerd, toch kan de vraag gesteld worden of dit de meest zuivere manier is en of deze nog verbeterd zou kunnen worden ten behoeve van verder onderzoek.

2.7 Literatuur

Ahmad, S., Limão, N., Oliver, S., & Shikher, S. (2020). [Brexit uncertainty and its \(dis\)service effects](#) (No. w28053). National Bureau of Economic Research.

Berentsen, L. (2019). [Nederland moet dit jaar laten zien dat het ernst is met fiscaal charmeoffensief](#). Financieel dagblad.

CBS (2021a). [Dienstenexport in 2020 sterker gedaald dan goederenexport](#). Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2021b). [Internationale handel in diensten onder pre-coronaniveau](#). Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2021c). [Internationaliseringsmonitor 2021, vierde kwartaal: Exogene schokken](#). Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Couwenbergh, P., Leupen, J. & Dijk, B. van (2022). [Vestigingsklimaat: is Nederland nog wel het belofte land?](#) *Financieel dagblad*, 7 januari 2022.

CPB (2009). *Centraal Economisch Plan 2009*. Den Haag: Centraal Planbureau.

DNB (2020). [Afname activiteiten vooral van kleinere bfi's](#). Amsterdam: De Nederlandsche Bank.

Europese Commissie (2017). [Aggressive tax planning indicators](#). *Taxation papers: Working paper no 71 – 2017*. Brussel: Europese Commissie.

Franssen, L. (2019). Geldstromen van BFI's in Nederland; welke rol spelen bilaterale verdragen? In: M. Jaarsma, R. Voncken & S. Vos (Red.), [Internationaliseringsmonitor 2018, vierde kwartaal: financiële globalisering](#). Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Jonker, U. (2020). [Extra dividendbelasting vanwege veel grotere belastingontwijking](#). *Financieel dagblad*, 29 mei 2020.

Lejour, A., Möhlmann, J. & Riet, M. van 't (2019). [Doorsluisland NL doorgelicht](#). *CPB policy brief*.

OECD (2022). [International trade during the COVID-19 pandemic: Big shifts and uncertainty](#). <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/international-trade-during-the-covid-19-pandemic-big-shifts-and-uncertainty-d1131663/>

Tweede Kamer der Staten-Generaal (2019). [Nota of de toestand van 's rijks financiën](#). Kamerstuk 35 300 nr. 2.

Tax Justice (2020). [The State of Tax Justice 2020: Tax Justice in the time of COVID-19](#).

3 Potentiële belemmeringen voor dienstenhandel

Auteurs: Sarah Creemers, Iryna Rud

4^e minst restrictieve land ter wereld is Nederland volgens de OESO Services Trade Restrictiveness Index

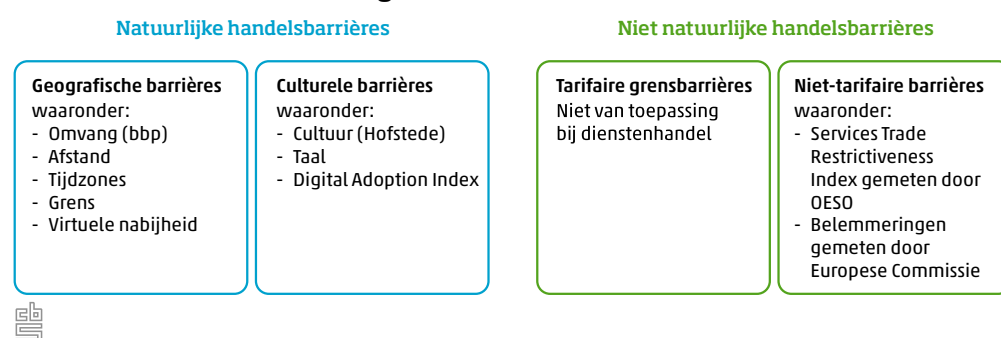
6^e minst restrictieve land binnen de EEA is Nederland volgens de Europese Commissie Restrictiveness Indicator

Volgens de OESO genereren diensten tegenwoordig meer dan twee derde van het wereldwijde bbp, zijn de meeste mensen werkzaam in de tertiaire sector en creëren ze wereldwijd de meeste nieuwe banen. Maar de omvang van de *internationale* handel in diensten wordt beperkt door ingewikkelde regels en procedures. Denk hierbij aan kwalificatievereisten en -procedures, technische normen en vergunningsvereisten en -procedures voor dienstverleners. De internationale handel in diensten kan bijvoorbeeld beperkt worden doordat buitenlandse dienstverleners zich lokaal moeten registreren en moeten voldoen aan lokale normen die kunnen verschillen van die in het thuisland. Dergelijke belemmeringen kunnen extra – en doorgaans aanzienlijke – kosten opleveren. Daarnaast kunnen taal- en cultuurverschillen belemmeringen vormen. Dit hoofdstuk beschrijft de aanwezigheid van natuurlijke belemmeringen, zoals geografie en cultuur, en niet-tarifaire barrières opgeworpen door wet- en regelgeving. Het vormt daarmee een introductie voor de volgende twee hoofdstukken, waarin de impact van dergelijke barrières op de internationale dienstenhandel wordt onderzocht.

3.1 Inleiding

In een wereld waar digitalisering alsmaar toeneemt, speelt ook de internationale dienstenhandel een steeds grotere rol. Het is daarbij de vraag welke factoren een rol spelen in de beslissing van een bedrijf om al dan niet diensten met het buitenland te gaan verhandelen of om de huidige exportportefeuille uit te breiden. De export van diensten groeit als aandeel van de wereldeconomie (Loungani et al., 2017). Toch bestaan er nog steeds barrières die de internationale handel in diensten belemmeren. Handelsbarrières kunnen veroorzaakt worden door beleid (niet natuurlijke barrières), denk hierbij aan importtarieven (zie CBS, 2020) of niet-tarifaire maatregelen (zie CBS, 2021), maar ook door natuurlijke barrières zoals afstand, taal, mate van digitalisering en verschillen in cultuur. Figuur 3.1.1 geeft een overzicht van verschillende factoren en belemmeringen waarmee een internationale diensthandelaraar geconfronteerd kan worden.

3.1.1 Overzicht belemmeringen dienstenhandel



Vanwege het feit dat diensten niet tastbaar zijn en vanwege de manier waarop ze worden verhandeld¹⁾, hebben diensten te maken met andere soorten belemmeringen wanneer ze internationaal worden verhandeld dan goederen. De handel in diensten wordt anders dan goederen namelijk niet belemmerd door tarieven die aan de grens worden geïnd, maar door vereisten aan buitenlandse vestigingen, toegangsbarrières en verschillende *behind the*

¹⁾ Bij de internationale handel in goederen gaat het in principe over fysieke grensoverschrijding van goederen, maar bij de internationale handel in diensten ligt dat diffuser.

border (binnenlandse) regelgeving, die de vorm aannemen van lokale registratie- en certificeringseisen, normen en technische standaarden (Kowalski et al., 2019). Discriminerende behandeling van buitenlandse dienstverleners en het beperken van markttoegang, in combinatie met binnenlandse (over)regulering, kunnen een negatieve invloed hebben op de grensoverschrijdende handel in diensten. Handelsbelemmeringen voor diensten komen met name voort uit nationale regelgeving die tot doel heeft lokale dienstverleners te beschermen tegen buitenlandse partijen (Mattoo et al., 2007).

De Wereldhandelsorganisatie spant zich in om handelsbarrières weg te nemen zodat goederen en diensten vrij over landsgrenzen verhandeld kunnen worden. De theorie zegt dat er hierdoor meer concurrentie ontstaat tussen binnenlandse en buitenlandse producenten en dienstverleners, waardoor consumenten de keuze krijgen uit meer producten en diensten, van hogere kwaliteit en voor een lagere prijs. Daarnaast leidt meer concurrentie tot productiviteitsstijgingen, economische groei en welvaart (Barendregt & Wijffelaars, 2017).

Leeswijzer

Paragraaf 3.2 bespreekt de rol van geografische natuurlijke barrières in de export van diensten. Hierbij kijken we meer specifiek naar de omvang van de economie waarmee gehandeld wordt, de fysieke afstand tot het partnerland, de invloed van tijdzones en de zogenaamde *virtual proximity*, ofwel de virtuele afstand tussen beide handelspartners. Paragraaf 3.3 bestudeert de mate waarin cultuur, taal en digitalisering een handelsbarrière vormen voor internationale dienstenhandelaren. Naast geografische en culturele barrières bestaan er ook door de overheid gecreëerde handelsbelemmeringen die worden ingesteld door middel van wet- en regelgeving. Deze niet-tarifaire handelsbarrières meten we in deze Internationaliseringsmonitor aan de hand van twee externe databronnen: de *Services Trade Restrictiveness Index* (STRI) van de OESO en de *Restrictiveness Indicator* van de Europese Commissie. In paragraaf 3.4 komt de STRI uitgebreid aan bod, terwijl we in paragraaf 3.5 focussen op de restricties voor dienstenhandel in kaart gebracht door de Europese Commissie. In tabel 3.7.1 in de bijlage presenteren we een overzicht van beide externe maatstaven.

3.2 Geografische natuurlijke barrières

Internationale handel hangt positief samen met omvang economie

Het zwaartekrachtmodel van internationale handel is een model dat, in zijn traditionele vorm, bilaterale handelsstromen verklaart op basis van de economische omvang en afstand tussen twee handelspartners. Het zwaartekrachtmodel laat zien dat de handel tussen landen positief samenhangt met hun economiegrootte (bbp) en negatief samenhangt met de fysieke afstand tussen hen (Tinbergen, 1962). De studies van o.a. Chaney (2008) en Helpman et al. (2008) tonen aan dat grotere omvang of kleinere fysieke afstand de kans dat een bedrijf goederen naar een bepaalde bestemming exporteert, ofwel de extensieve exportmarge, vergroot. Ook verhoogt het de exportwaarde naar die bestemming, ofwel de

intensieve exportmarge. Een hoger inkomensniveau (lees: bbp) in het importerende land wijst op een hogere vraag naar diensten (in eigen land geproduceerd of geïmporteerd), terwijl een hoger inkomensniveau in het exporterende land positief gerelateerd is aan het vermogen van dat land om meer diensten voor export te produceren (Walsh, 2006). Traditioneel ontwikkeld om de handel in goederen te beschrijven, kan het zwaartekrachtmodel net zo goed de handelsstromen tussen landen voor diensten verklaren (zie Kimura & Lee, 2006; Nordås & Rouzet, 2017).

Minder goederenhandel met verder weg gelegen economieën

Landen die ver uit elkaar liggen, hebben doorgaans minder bilaterale handel dan buurlanden. Een voor de hand liggende reden is dat de (transactie)kosten van internationale handel, zoals transportkosten maar ook kosten in ruimere zin, zoals het opdoen van kennis over de buitenlandse markt, toenemen naarmate een exportbestemming verder weg ligt. In de literatuur zijn ook andere redenen opgemerkt waarom de economische betrekkingen tussen geografisch nabij gelegen landen doorgaans sterker zijn. Landen die dicht bij elkaar liggen, lijken vaak meer op elkaar in termen van cultuur, voorkeuren en vraagpatronen dan verder weg gelegen landen, en deze overeenkomsten zullen naar verwachting de handel vergemakkelijken. Onvolledige en asymmetrische informatie en verschillen in institutionele omgeving maken het duurder om internationaal te handelen.

Samenhang tussen fysieke afstand en dienstenhandel niet eenduidig

Geografische factoren zoals afstand kunnen extra kosten voor bepaalde vormen van dienstverlening met zich meebrengen, de zogenaamde *proximity burden*. Hoewel het verschilt van fysieke afstandskosten die verband houden met het vervoer van goederen, betekent de *proximity burden* dat afstand naar verwachting ook een rol zal spelen bij dienstentransacties (Christen & Francois, 2017). In sommige gevallen vereist het verlenen van diensten namelijk een geografische nabijheid tussen producent en consument (bijvoorbeeld in de bouw), maar sommige diensten worden met succes op grote afstanden verhandeld (bijvoorbeeld IT-diensten) (Kowalski et al., 2019).

Terwijl de literatuur het erover eens is dat geografische afstand een negatieve impact heeft op de goederenhandel, heeft geografische afstand een dubbelzinnig effect op de dienstenhandel. Het merendeel van de diensten hoeft niet fysiek van locatie naar locatie te worden vervoerd. Afhankelijk van de dienstesoort zal het in sommige gevallen verplaatsing van fysieke personen vereisen, maar in andere gevallen kan het elektronisch worden verhandeld. Daardoor kan het belang van afstand voor de dienstenhandel gering of onduidelijk zijn, of per dienstesoort uiteenlopen (Walsh, 2006; Kimura & Lee, 2006; Van der Marel & Shepherd, 2013).

Grotere tijdzoneverschillen betekent hogere transactiekosten

Er zijn aanwijzingen dat tijdzones aanzienlijk bijdragen aan de kosten van zakendoen in en met het buitenland en dat ze over het algemeen een negatief effect op de wereldhandelsstromen hebben (Kikuchi & Marjit, 2010). Grotere tijdzoneverschillen tussen de handelspartners brengen hogere transactiekosten met zich mee voor de handel in diensten. Door in econometrische modellen verschillen in tijdzones op te nemen, kan men rekening houden met moeilijkheden met betrekking tot real-time interactie, die nodig kan zijn voor het leveren van bepaalde diensten (Christen, 2017; Marjit, 2007).

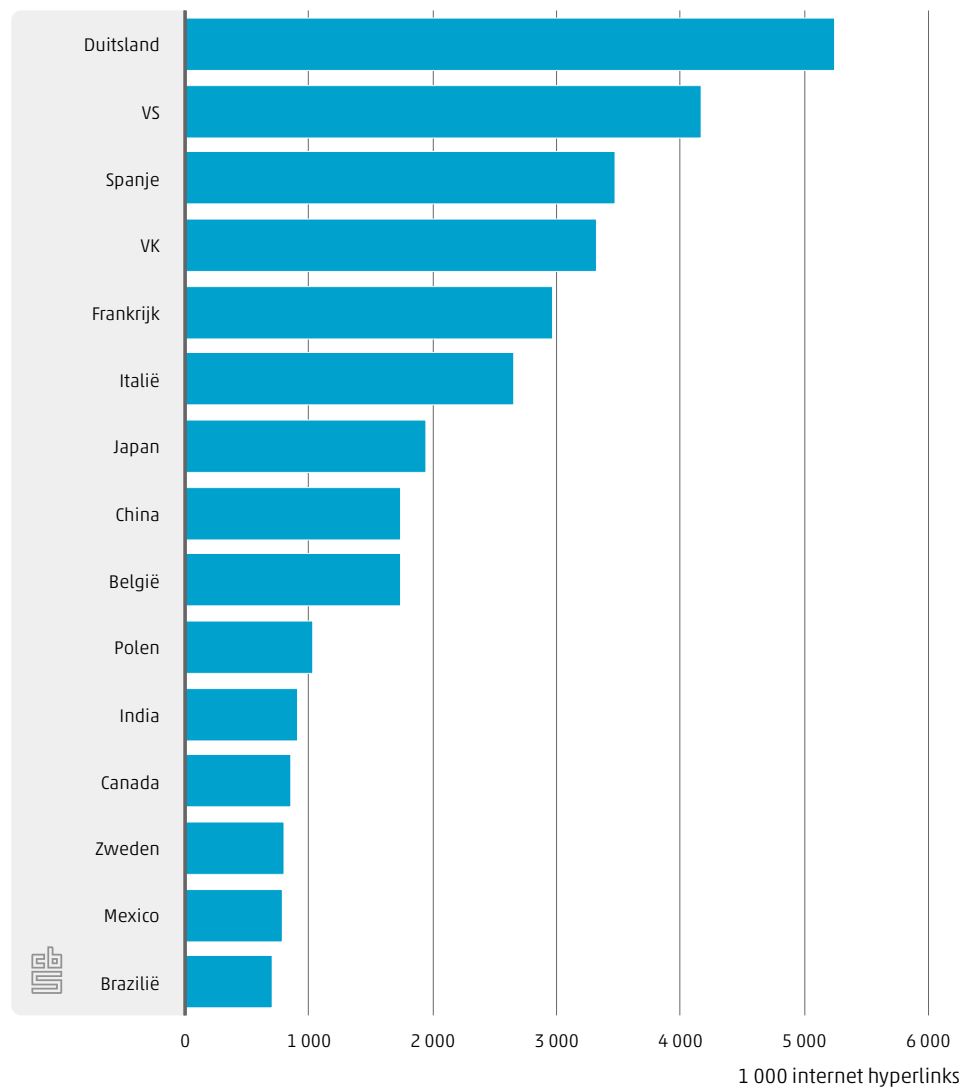
De rol die tijd (of het verschil in tijdzones) speelt bij internationale dienstenhandel blijkt echter niet eenduidig te zijn. Enerzijds stellen Stein & Daude (2007) dat tijdzones een barrière vormen omdat er coördinatieproblemen met andere zakenpartners optreden (synchronisatie-effect). Anderzijds worden tijdzones in de literatuur soms ook als een drijvende kracht achter de handel in diensten gezien (Marjit, 2007; Kikuchi & Iwasa, 2010). Wanneer de productie van een dienst versnipperd is en twee dagen duurt voordat deze klaar is, kan tijd worden bespaard als landen die in verschillende tijdzones zijn gelegen, gaan produceren en elk één stap uitvoeren (continuïteitseffect). Stel bijvoorbeeld dat de programmeerproblemen van een Amerikaans bedrijf aan het einde van de Amerikaanse werkdag per e-mail naar India gestuurd worden. Indiase software-engineers gaan aan de slag met het IT-probleem tijdens hun reguliere kantooruren. Tegen de tijd dat de kantoren in de VS weer opengaan, zijn de oplossingen al digitaal gearriveerd via e-mail (Kikuchi & Iwasa, 2010). Daarmee heeft een verschil in tijdzone niet per definitie hetzelfde effect als fysieke afstand op dienstenhandel.

Meer dienstenhandel met virtueel dichtbij gelegen landen

Er is ook nog *virtual proximity*, gemeten op basis van bilaterale hyperlinks en bilaterale websitebezoeken tussen landen. Indien deze indicator, *ceteris paribus*, hoger is voor het VK dan voor Frankrijk dan geeft dit aan dat Britse burgers virtueel dichtbij Nederland staan dan de Fransen. De onderliggende veronderstelling is dat de virtuele nabijheid tussen twee landen toeneemt met de interesse in elkaars webcontent. Virtuele nabijheid gaat verder dan enkel kijken naar hoe gemakkelijk men toegang heeft tot informatie, maar legt ook de directe informatiestromen tussen landen vast. Virtuele verbondenheid kan de onzekerheid over de kwaliteit van in het buitenland ingekochte diensten verminderen (Hellmanzik & Schmitz, 2015; 2016).

Virtuele nabijheid (lees: virtual proximity) wordt in de literatuur als nieuwe aanvullende indicator voor de nabijheid van landen beschouwd. Figuur 3.2.1 laat zien dat voor Nederland de virtuele afstand met Duitsland, de VS, Spanje, het VK en Frankrijk het kleinst is. Nederland heeft met landen zoals Bahrein, Ivoorkust, Jemen, Kameroen en Kenia de grootste virtuele afstand.

3.2.1 Top-15 landen met kleinste virtuele afstand t.o.v. Nederland¹⁾



Bron: CBS, Chung (2011)

¹⁾ Virtuele afstand wordt hier gemeten aan de hand van bilaterale internet hyperlinks tussen Nederland en de partnerlanden. Hoe hoger het aantal bilaterale internet hyperlinks, hoe virtueel nabij de landen zijn.

Hellmanzik & Schmitz (2016) constateren dat vrijwel aangrenzende landen in termen van virtual proximity aanzienlijk grotere hoeveelheden diensten verhandelen. Consumenten zullen namelijk eerder diensten afnemen van landen waarover zij meer informatie hebben en waarmee zij zich verbonden voelen. Het effect van virtuele nabijheid is het grootst op de internationale handel in dienstesoorten zoals financiële, communicatie-, IT-, verzekerings- en audiovisuele diensten.

Hoe belemmeren geografische natuurlijke barrières de Nederlandse dienstenexport met haar belangrijkste partners?

Eerder CBS onderzoek (Cremers & Jaarsma, 2020) en ook andere wetenschappelijke studies (bijvoorbeeld Van der Marel & Shepherd, 2013) lieten zien dat (*ceteris paribus*) hoe verder weg gelegen een land, hoe kleiner de exportwaarde naar dat land. Ondanks toegenomen globalisering vindt nog steeds een groot deel van de handel plaats met de ons omringende landen, ook dienstenhandel. In tabel 3.2.2 zien we dat vier van de vijf belangrijkste handelspartners – de VS uitgezonderd – Europese bestemmingen zijn die qua afstand relatief dicht bij Nederland liggen. Twee vijfde van de diensten exportwaarde ging in 2021 naar het VK, Duitsland, Ierland of België.

4 van de 5 belangrijkste exportpartners voor diensten liggen geografisch op relatief korte afstand van Nederland



De theorie voorspelt dat er meer handel plaatsvindt met grotere landen, gemeten in bbp. Hoe hoger het bbp van het bestemmingsland, hoe meer dienstenexport er naar dat land plaatsvindt. In tabel 3.2.2 zien we dat de drie belangrijkste exportbestemmingen ook qua bbp grote economieën zijn. Nederlandse diensten zijn ook populair in Frankrijk en Italië, wat ook relatief grote economieën zijn.

Vrijwel aangrenzende landen in termen van virtual proximity verhandelen aanzienlijk grotere hoeveelheden diensten. In tabel 3.2.2 wordt aangegeven hoe vaak Britse, Duitse, Amerikaanse (en de andere dertien exportbestemmingen) internetgebruikers links plaatsen naar websites die in Nederland worden gehost. Deze indicator is, al het overige gelijkblijvend, hoger voor Duitsland dan voor het VK. Dit geeft aan dat Duitse burgers vrijwel dichter bij Nederland staan dan de Britten. De zes landen die qua virtuele afstand het dichtst bij Nederland liggen, staan ook in de top-15 dienstenexport partners.

9 van de 10 landen die virtueel het dichtst bij Nederland staan, behoren tot top-15 dienstenexport partners



3.2.2 Top-15 dienstenexport partners: geografische natuurlijke barrières

	NL export 2021	Aandeel in NL export 2021	bbp 2021, lopende prijzen	Virtuele nabijheid t.o.v. NL	Ranking virtuele nabijheid (1=kleinere virtuele afstand t.o.v. NL)
	mld euro	%	mld euro		
1. VK	29,0	13,7	2 626,4	3 321 037	4
2. Duitsland	26,9	12,8	3 574,2	5 251 894	1
3. VS	24,7	11,7	19 382,4	4 170 676	2
4. Ierland	15,5	7,4	436,2	222 798	28
5. België	12,5	6,0	491,6	1 738 713	9
6. Zwitserland	12,2	5,8	685,1	350 636	22
7. Frankrijk	11,4	5,4	2 484,5	2 971 614	5
8. Italië	5,7	2,7	1 791,5	2 665 904	6
9. Zweden	5,0	2,4	525,9	800 250	13
10. Spanje	4,6	2,2	1 216,7	3 470 528	3
11. Luxemburg	3,8	1,8	70,8	.	.
12. Polen	3,5	1,7	553,7	1 029 795	10
13. China	3,2	1,5	14 248,1	1 742 270	8
14. Denemarken	3,0	1,4	335,2	584 240	17
15. Saoedi-Arabië	2,7	1,3	711,9	117 744	41
Nederland			851,3		

Bron: CBS, IMF, Chung (2011)

3.3 Culturele natuurlijke barrières

Uit wetenschappelijk onderzoek (bijvoorbeeld Lewer & Van den Berg, 2007; Kristjánssdóttir et al., 2017) blijkt dat landen die meer vergelijkbaar zijn in hun cultuur ook sterkere internationale handelsrelaties hebben. Daarbij speelt taal een belangrijke rol maar ook de mate waarin landen het internet en andere technologische innovaties hebben omarmd (digital adoption index).

Gemeenschappelijke taal bevordert dienstenhandel

Walsh (2006) en Kimura & Lee (2009) zien een positief effect op bilaterale dienstenhandel als in beide landen dezelfde taal wordt gesproken. Een land waarin een taal wordt gesproken die dicht tegen de taal van de handelspartner aanleunt, verkleint de zoek- en transactiekosten voor exporteurs en vergemakkelijkt communicatie en onderlinge relaties.

Negatieve samenhang tussen dienstenhandel en cultuurverschillen

De nationale culturele dimensies van Hofstede, de Nederlandse psycholoog uit de jaren tachtig, worden soms gebruikt in economisch onderzoek rondom internationale handel en directe buitenlandse investeringen (zie bijvoorbeeld Kristjánssdóttir et al., 2017; Harms & Shuvalova, 2020; Lucke & Eichler, 2016). Het 6-D model – ook wel bekend als de cultuurdimensies van Hofstede – is ontwikkeld om de dieperliggende drijfveren van cultuur te vergelijken met andere culturen wereldwijd (Hofstede, 1980). Het model van Hofstede

bestaat uit zes dimensies: machtsafstand, individualisme, masculiniteit, onzekerheidsvermijding, termijn denken en terughoudendheid.

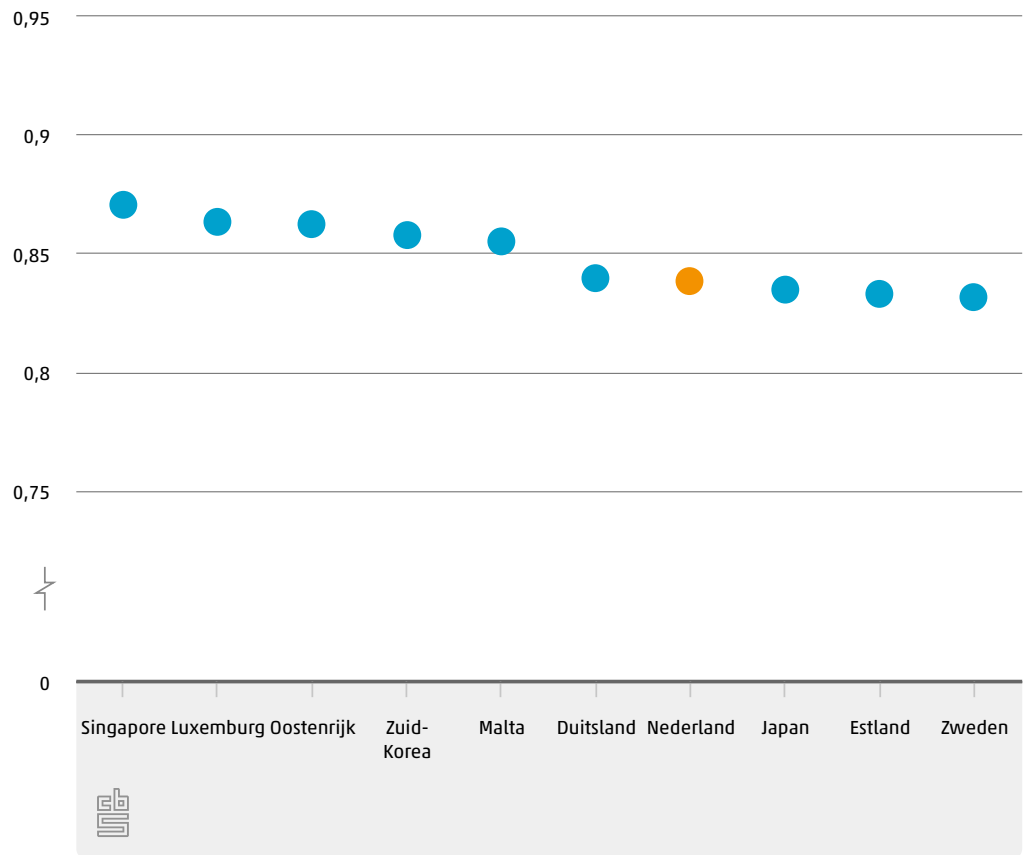
Harms & Shuvalova (2020) vinden dat culturele afstand – gemeten aan de hand van het 6-D Hofstede model – een significant negatief effect heeft op de totale bilaterale dienstenhandel. Verschillen in impliciete normen, prioriteiten en percepties kunnen het wederzijds begrip en vertrouwen, die de basis vormen voor succesvolle dienstenhandel, belemmeren. Kristjánssdóttir et al. (2017) concluderen dat de masculiniteit-dimensie de enige culturele dimensie van Hofstede is die een positieve invloed heeft op de internationale handel van een land. Van landen die hoog scoren op masculiniteit kan worden verwacht dat ze leiders hebben die gedreven worden door prestatie, succes en competitie. Voor internationale handel is een zekere mate van competitie nodig bij het betreden van buitenlandse markten (Kristjánssdóttir et al., 2017).

Digitalisering zwengelt internationale handel aan

Verschillen in de mate van digitalisering tussen landen spelen een grote rol in hoe bedrijven internationaal actief kunnen zijn. Digitale technologieën (waaronder internet en gebruik van IT) hebben aanzienlijk bijgedragen aan de recente groei van de wereldwijde internationale dienstenhandel (Loungani et al., 2017). Digitalisering kan de vaste en variabele handelskosten verlagen, de coördinatie van mondiale waardeketens vergemakkelijken, ideeën en technologieën helpen verspreiden en een groter aantal bedrijven en consumenten wereldwijd met elkaar verbinden (OESO, 2019). Digitalisering ondersteunt niet alleen diensten, maar diensten zijn ook deels digitaal (zie ook Nadolinskaia & Smit, 2021).

De Digital Adoption Index (DAI) is een maatstaf voor digitale adoptie per land, ontwikkeld door de Wereldbank in 2016, om de wereldwijde toegankelijkheid van digitale technologieën te onderzoeken en het niveau van digitale adoptie in verschillende landen te vergelijken. Het meet de mate van verspreiding van digitale technologieën binnen landen en weerspiegelt de mate waarin deze technologieën beschikbaar zijn en worden gebruikt door alle sleutelfiguren in een economie: mensen, bedrijven en overheden. Jayasooriya (2021) concludeert dat digitalisering een grote invloed heeft op de handelsstromen van landen. De handel wordt vergemakkelijkt door digitalisering, vooral in e-commerce. Literatuur toont tevens aan dat digitale adoptie sterk en positief geassocieerd is met het bbp per hoofd van de bevolking (Wereldbank, 2016). De data bestaat uit 176 landen voor de periode 2014–2021. Figuur 3.3.1 laat de tien landen zien met de hoogste mate van Digital Adoption. Nederland scoort met een 7^e plek relatief hoog.

3.3.1 Top-10 landen met hoogste Digital Adoption Index, 2021



Bron: CBS, Wereldbank

Bevordert vergelijkbare cultuur en hoge mate van digitale adoptie de Nederlandse dienstenexport met haar belangrijkste partners?

Wetenschappelijk onderzoek toont aan dat landen die meer vergelijkbaar zijn in hun cultuur sterkere internationale handelsrelaties en meer dienstenhandel hebben. Volgens Hofstede lijken Nederland en Zweden erg veel op elkaar. Voor Nederland is de culturele afstand met Zweden dus het kleinst, zoals uit tabel 3.3.2 blijkt. Ook met andere bestemmingen uit de top-15 zoals Denemarken, Luxemburg, Frankrijk, Spanje en het VK zijn de culturele verschillen relatief klein.

11 van de 15 belangrijkste exportpartners voor diensten behoren tot de 30 meest gedigitaliseerde landen ter wereld



De opmars van het internet en alle digitale technieken maakt het online leveren van diensten in het buitenland gemakkelijker (Loungani et al., 2017; WTO, 2019). Er is een positieve samenhang tussen de omvang van de Nederlandse dienstenexport en de mate van digitalisering, zie tabel 3.3.2. Onze belangrijkste bestemmingen voor diensten zijn landen met een relatief hoge mate van digitale adoptie.

3.3.2 Top-15 dienstenexport partners: culturele natuurlijke barrières

	Culturele afstand t.o.v. NL ¹⁾	Digital Adoption Index	Ranking Digital Adoption Index (1=minste digitalisering; 180=meeste digitalisering)
1. VK	1,364039	0,764025	152
2. Duitsland	1,609907	0,839698	169
3. VS	1,546866	0,747118	148
4. Ierland	1,974098	0,658752	127
5. België	1,568794	0,780438	155
6. Zwitserland	1,419641	0,822365	163
7. Frankrijk	1,176294	0,753990	149
8. Italië	2,065864	0,765137	154
9. Zweden	0,343093	0,831695	165
10. Spanje	1,349248	0,765017	153
11. Luxemburg	0,815965	0,863390	173
12. Polen	2,777092	0,690275	137
13. China	3,799999	0,586250	101
14. Denemarken	0,733491	0,791159	159
15. Saoedi-Arabië	.	0,669530	129
Nederland		0,838463	168

Bron: CBS, Hofstede, Wereldbank

¹⁾ Dit is de traditionele Kogut & Singh (1988) index, die gebruikmaakt van de verschillen in scores op Hofstedes dimensies tussen twee landen. Deze verschillen worden gecorrigeerd voor de variantie van elke dimensie.

Naast de natuurlijke belemmeringen zijn er de niet natuurlijke belemmeringen. Dit zijn niet-tarifaire beleidsmaatregelen die de handel in diensten op enige manier, bewust of onbewust, kunnen belemmeren. In de volgende twee paragrafen (3.4 en 3.5) komen de niet-tarifaire dienstenbelemmeringen aan bod. Deze niet natuurlijke belemmeringen voor dienstenhandel meten we aan de hand van twee databronnen: de Services Trade Restrictiveness Index (STRI) van de OESO en de Europese Commissie Restrictiveness Indicator.

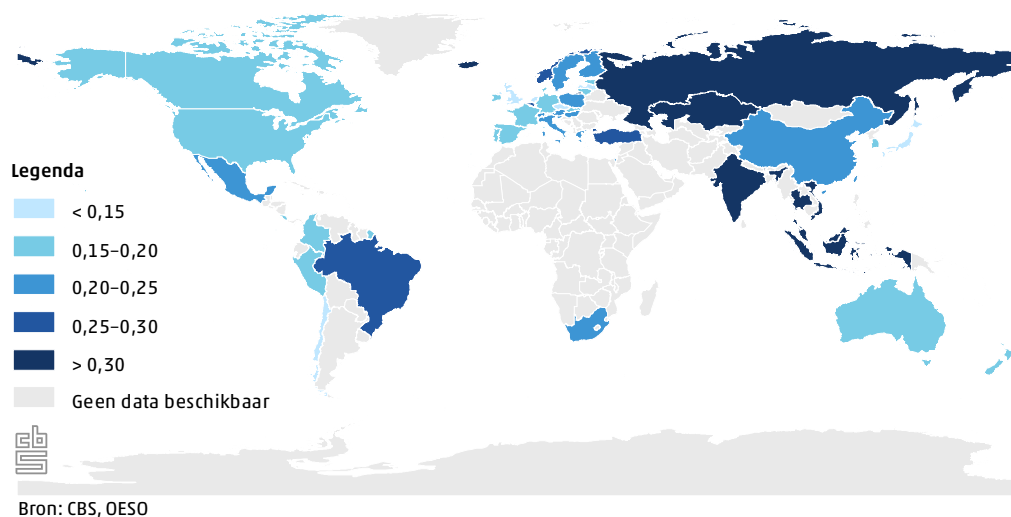
3.4 Services Trade Restrictiveness Index van de OESO

De *Services Trade Restrictiveness Index* (STRI) van de OESO is een meetinstrument dat bestaat uit een database met informatie over nationale regelgeving en belemmeringen voor internationale dienstenhandel, en deze kwantificeert in een index die varieert tussen 0 en 1. Een land met een STRI richting 0 is liberaal en dus relatief open voor dienstenhandel. Een land met een STRI richting 1 werpt relatief veel belemmeringen op voor dienstenhandel. Het is een samengestelde index die een momentopname weergeeft van de handelsbeperkingen in een land en sector in een bepaald jaar (Benz & Jaax, 2020). Studies tonen aan dat deze belemmeringen of handelsbeperkingen belangrijke determinanten zijn van wereldwijde grensoverschrijdende handelspatronen voor diensten (Nordås & Rouzet, 2017; Rouzet et al., 2017).

De STRI-database registreert de handelsbelemmeringen voor diensten op basis van het MFN-principe (Benz et al., 2020). MFN staat voor *Most Favoured Nation* en geeft aan dat bij handel niet gediscrimineerd mag worden tussen derde landen. 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. Sommige landen kennen een verschillende mate van liberalisering ten opzichte van verschillende handelspartners, als gevolg van bijvoorbeeld internationale (handels)overeenkomsten. In deze gevallen registreert de STRI de mate van openheid naar derde landen en houdt het geen rekening met preferentiële overeenkomsten (zoals de EU en haar gemeenschappelijke markt).

De informatiebronnen voor de STRI-database zijn de wet- en regelgeving in elk land. De STRI-database registreert de aan- of afwezigheid van specifiek beleid. Elke vermelding wordt gedocumenteerd door een verwijzing en een weblink naar de bron, wat een document met rechtsgeldigheid moet zijn. De database is samengesteld door het OESO-secretariaat op basis van richtlijnen om ervoor te zorgen dat de beleidsmaatregelen in alle landen en verschillende rechtsstelsels op dezelfde manier worden geïnterpreteerd (Benz et al., 2020). De betrokken landen hebben hun gegevens geverifieerd en vervolgens is de database onderworpen aan toetsing door experts. De kwalitatieve informatie in de database wordt omgezet in numerieke waarden in de STRI-indexen waarbij gebruik wordt gemaakt van een algoritme voor het toekennen van scores en gewichten. De STRI-index is beschikbaar voor vijftig landen voor de periode 2014–2021.²⁾ Figuur 3.4.1 toont hoe de STRI-index varieert over die vijftig landen in 2021. Voor Indonesië, Thailand, India, IJsland, Kazachstan, Rusland, Vietnam en Maleisië zien we de hoogste waarden van de STRI-index. Dit zijn dus landen met de meeste belemmeringen voor dienstenhandel volgens de STRI. Nederland daarentegen is, net zoals Tsjechië, Japan, Chili, het VK en Letland met een zeer lage STRI een relatief open markt voor het verhandelen van diensten.

3.4.1 Services Trade Restrictiveness, 2021



²⁾ Zie ook tabel 3.7.1 in de bijlage voor meer informatie.

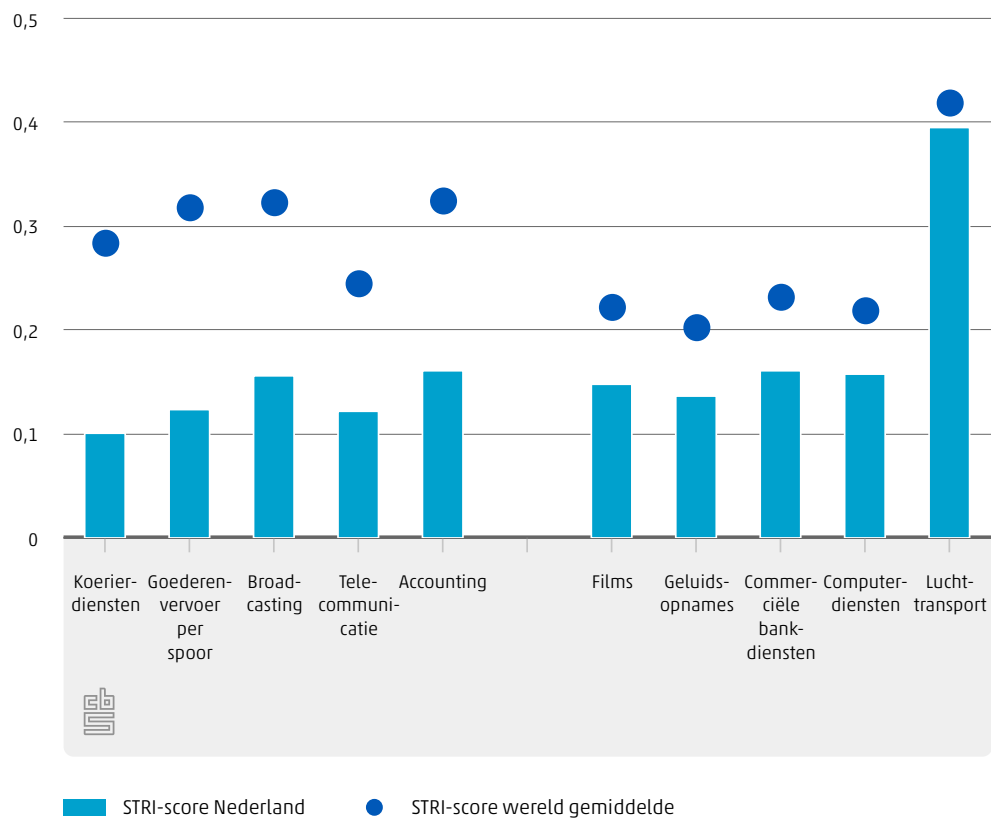
22 dienstensectoren in STRI

De STRI bevat informatie over handelsbeperkingen en *behind the border* regulering voor 22 belangrijke dienstensectoren. De dienstensectoren met de hoogste mate van handelsbeperkingen zijn juridische diensten, ingenieursdiensten en zeevervoersdiensten. Bij juridische diensten zien we tevens een grote spreiding van de STRI-score tussen landen. Juridische diensten zijn doorgaans sterk gereguleerd door professionele instanties die vergunningen verlenen, toezicht houden op het gedrag van professionals en professionele standaarden vaststellen en handhaven. Hierbij speelt bijvoorbeeld dat in bepaalde landen advocaten hun diploma's moeten laten erkennen en er vereisten zijn om te worden toegelaten als advocaat. Dit is bijvoorbeeld het geval in Australië, België, Canada en Nederland. In heel wat landen zijn er ook beperkingen op het adverteren van juridische diensten van kracht. Zo mogen advocaten in Oostenrijk adverteren voor zover het waarheidsgetrouw en objectief gebeurt, en in overeenstemming is met hun beroepsplichten. Prijzen mogen niet vermeld worden en vergelijken met andere advocaten is niet toegestaan. In Nederland is het adverteren door advocaten niet gereguleerd.

Minst versus meest geregleerde dienstensectoren in Nederland

Koerierdiensten zijn de minst geregleerde dienstensector in Nederland in vergelijking met de rest van wereld, zie figuur 3.4.2. Ook goederenvervoer per spoor, broadcasting, telecommunicatie en accounting hebben in Nederland een lage STRI-score ten opzichte van de gemiddelde STRI in alle landen. Luchtvaart is de meest beperkte dienstensector in Nederland. Zo gelden er strikte regels voor het aannemen van een buitenlandse werknemer in de luchtvaart. Naast een arbeidsmarkttoets dient de vacature vijf weken voordat de sollicitatie in behandeling kan worden genomen bij 'UWV WERKbedrijf' te zijn gemeld, dient de buitenlandse werknemer te voldoen aan de geldende arbeidsvoorwaarden en dient de buitenlandse werknemer toegang te hebben tot huisvesting, mag hij/zij niet jonger zijn dan 18 jaar of ouder dan 45 jaar en moet in het bezit zijn van een geldige verblijfsvergunning. In onze buurlanden is dat geen vereiste (OESO, 2022b). Films, geluidsopnames, commerciële bankdiensten en computerdiensten zijn sectoren met een relatief hoge STRI-score ten opzichte van de gemiddelde STRI in alle landen.

3.4.2 De minst (links) en meest (rechts) beperkte dienstensectoren in Nederland, 2021



Bron: CBS, OESO

5 typen restricties in STRI

De STRI-indexen meten het aantal regelgevende belemmeringen voor internationale handel en buitenlandse directe investeringen in dienstensectoren. De index omvat zowel discriminerende als regelgevende maatregelen. Beperkingen op de markttoegang voor buitenlandse dienstverleners beschermen lokale bedrijven tegen buitenlandse concurrentie. De STRI dekt ook *behind the border* barrières voor concurrentie en omslachtige regelgevingsprocedures en -processen, die zowel lokale als buitenlandse bedrijven treffen (Nordås & Rouzet, 2017). De OESO groepeerde belemmeringen voor de handel in diensten in vijf brede categorieën van beleidsmaatregelen, die beïnvloeden hoe makkelijk of moeilijk men zaken kan doen (Benz et al., 2020):

- Beperkingen op buitenlandse toetreding (*restrictions on foreign entry*): bijvoorbeeld limieten voor buitenlandse aandeelhouders, nationaliteitsvereisten voor leden in raad van bestuur, limieten voor grensoverschrijdende fusies;

Voorbeeld: Volgens de Telecommunicatiewet moeten minstens 8 van de 10 bestuursleden de Canadese nationaliteit hebben. Bedrijven in de telecommunicatiesector moeten ook onder Canadese zeggenschap staan; daarom moet de meerderheid van de bestuurders Canadese ingezetenen zijn volgens de Canada Business Corporations Act (OESO, 2022b).

- Beperkingen op het verkeer van personen (*barriers to movement of people*): bijvoorbeeld visumvereisten en vergunningen voor uitoefenen beroep;

Voorbeeld: In het VK moeten internationale advocaten slagen voor de Qualified Lawyers Transfer Scheme test. In Canada is voor bepaalde activiteiten (met betrekking tot het ontwerpen en ontwikkelen van mainframe-apparaten) die worden uitgevoerd door computeringenieurs een Professional Engineer-licentie vereist (OESO, 2022b).

- Andere discriminerende maatregelen (*other discriminatory measures*): bijvoorbeeld met betrekking tot belastingen, subsidies of openbare aanbestedingen; afwijkende nationale normen;

Voorbeeld: In Canada worden buitenlandse leveranciers van diensten minder gunstig behandeld wat betreft belastingen. Lagere belastingtarieven zijn namelijk enkel van toepassing op het actieve bedrijfsinkomen van kleine door Canada gecontroleerde particuliere bedrijven (CCPC). Een CCPC is een particuliere onderneming die wordt gecontroleerd door Canadese ingezetenen. Een bedrijf zal niet kwalificeren als een CCPC als het direct of indirect wordt gecontroleerd door niet-ingezetenen. Voor de bouwdienstensector in Brazilië en Colombia gelden strikte andere discriminerende maatregelen. In Colombia wordt bij het toekennen van overheidsopdrachten bijvoorbeeld voorrang gegeven aan lokale dienstverleners in de bouwsector ten nadele van buitenlandse bedrijven. In Brazilië worden financiële kredieten enkel verleend aan buitenlandse bouwondernemingen als die kredieten gebruikt worden voor investeringen in sectoren die van groot nationaal belang worden geacht of met toestemming van de uitvoerende Braziliaanse macht (OESO, 2022b).

- Belemmeringen voor concurrentie (*barriers to competition*): bijvoorbeeld antitrustbeleid, effecten van overheidseigendom;

Voorbeeld: Buitenlandse bedrijven die niet in Vietnam actief zijn, maar die hun diensten in Vietnam willen adverteren, moeten een advertentieserviceprovider in Vietnam inhuren. De advertentie moet in het Vietnamees zijn. Ook in IJsland geldt dat advertenties verplicht in het IJslands moeten zijn (OESO, 2022b).

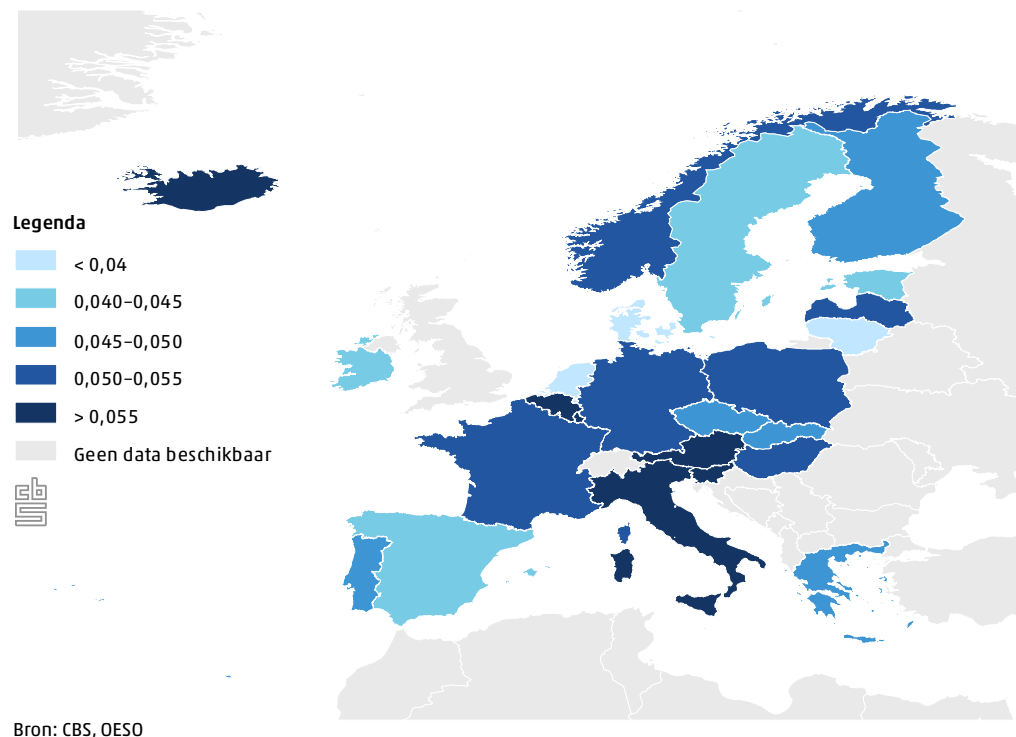
- Transparantie van regegeving (*regulatory transparency*): bijvoorbeeld transparantie in wetgevingsprocedures, administratieve procedures met betrekking tot het oprichten van een bedrijf en voorwaarden voor het verkrijgen van opdrachten.

Voorbeeld: Om een werkvisum te verkrijgen in Duitsland, zijn er vijftien documenten noodzakelijk. De aanvraagprocedure kan tot vier weken duren (OESO, 2022b).

STRI versus Intra-EEA STRI

De STRI weerspiegelt de handelsbelemmeringen die spelen voor dienstenleveranciers uit derde landen. Er bestaat echter een aanvullende database met indicatoren die de handelsoopenheid voor landen binnen de Europese Economische Ruimte onderling (in Engels: EEA) weerspiegelen: de OESO intra-EEA STRI (Benz & Gonzales, 2019). Nederland is ook een van de meest open landen voor de handel in diensten binnen de interne markt van de EU, zie figuur 3.4.3 (OESO, 2022a).

3.4.3 Intra-EEA Services Trade Restrictiveness, 2021



Binnen de interne markt zijn, dankzij de aanzienlijke liberaliseringsinspanningen van de EU-lidstaten tot dusver, de belemmeringen waar EU-dienstverleners mee worden geconfronteerd kleiner dan in niet-EU-landen (d.w.z. vergeleken met derde landen) (Kowalski et al., 2019). Binnen de EU bestaan er niettemin nog steeds belemmeringen voor de grensoverschrijdende handel in diensten. De mate van striktheid van deze belemmeringen toont een sterke variatie tussen sectoren. Commerciële bankdiensten en zeevervoersdiensten behoren bijvoorbeeld tot de minst gereguleerde sectoren binnen de interne markt; bouwdiensten zijn al sterker gereguleerd en telecommunicatiediensten behoren tot de meest restrictieve sectoren binnen de EEA als het gaat om grensoverschrijdende dienstenhandel.

De Europese regelgeving met betrekking tot de bedrijfstak accounting is niet alleen relatief stringent, maar verschilt ook sterk van land tot land. Dit is de sector met een van de grootste verschillen in nationale regelgeving tussen de verschillende landen. Als een accountantskantoor bijvoorbeeld zijn diensten op veel verschillende markten verleent, verhoogt heterogeniteit in regelgeving in verschillende EU-markten de nalevingskosten en kan het de export van deze diensten naar sommige van die markten beperken (Kowalski et al., 2019).

Samenhang tussen STRI en de belangrijkste exportpartners voor Nederlandse diensten

Nederland is relatief weinig gereguleerd wat betreft diensten in vergelijking met andere landen. Nederland is zelfs een van de meest open landen voor de handel in diensten binnen de interne markt van de EU (OESO, 2022a). De STRI is het laagst voor Tsjechië, Japan en Chili. Zoals uit tabel 3.4.4 blijkt behoren deze bestemmingen niet tot de top-15 exportpartners van Nederland. Ondanks de hoge STRI-score voor België en Italië gaan er toch veel diensten vanuit Nederland naar deze bestemmingen.

Ondanks het feit dat de buurlanden relatief hoog scoren op de intra-EEA STRI (zie tabel 3.4.4), gaan er veel Nederlandse diensten naar Duitsland en België (gemeenschappelijk exportaandeel van 19 procent). Dit resultaat dient in perspectief geplaatst te worden aangezien het enkel over belemmeringen binnen de EEA gaat. Vergeleken met de STRI voor de niet-EEA-landen, hebben Duitsland en België een lage mate van restrictiviteit. Op uitzondering van Chili ligt de STRI voor alle niet-EEA-economieën een ruim stuk boven de intra-EEA STRI voor alle EEA-partners. Oftewel, de dienstenmarkt van landen buiten de EEA is een stuk moeilijker te betreden voor Nederlandse bedrijven dan de EU-markt.

3.4.4 Top-15 dienstenexport partners: niet-tarifaire belemmeringen gemeten via STRI

	STRI-score 2021	Ranking STRI (1=weinig restricties)	Intra-EEA STRI-score 2021	Ranking Intra-EEA STRI (1=weinig restricties)
1. VK	0,145	5		
2. Duitsland	0,157	7	0,050	13
3. VS	0,183	16		
4. Ierland	0,169	11	0,045	7
5. België	0,253	39	0,068	23
6. Zwitserland	0,238	33		
7. Frankrijk	0,189	20	0,055	18
8. Italië	0,249	38	0,066	21
9. Zweden	0,208	26	0,044	6
10. Spanje	0,168	10	0,044	5
11. Luxemburg	0,186	19	0,068	22
12. Polen	0,237	31	0,050	14
13. China	0,247	36		
14. Denemarken	0,178	14	0,038	3
15. Saoedi-Arabië				
Nederland	0,142	4	0,030	1

Bron: CBS, OESO

3.5 Restrictiveness Indicator gemeten door de Europese Commissie

De Dienstenrichtlijn (in Engels: *Services Directive*) werd in 2006 ingevoerd met als doel de handel en investeringen in diensten binnen de EU te bevorderen door onrechtvaardige regelgeving en administratieve belemmeringen weg te nemen. Er blijft echter een aanzienlijk aantal barrières bestaan en er zijn veel uitzonderingen (Europese Commissie, 2021; Barendregt & Wijffelaars, 2017). Zo is de regulering van professionele

diensten, zoals notarissen en deurwaarders, veelal een nationale aangelegenheid. Er zijn ook nationale uitzonderingen op de Europese regels: overheden mogen producten uit het buitenland weren of aanvullende eisen stellen als redelijkerwijs kan worden vastgesteld dat deze een gevaar vormen voor bijvoorbeeld de volksgezondheid, nationale veiligheid of het milieu. De wetten en regels hiervoor kunnen per lidstaat verschillen. In Nederland wordt bijvoorbeeld een brood met een zoutpercentage boven de 1,2 procent schadelijk voor de volksgezondheid gevonden, terwijl een brood in Spanje 2,2 procent zout mag bevatten. Dergelijke nationale vrijheid geldt in nog sterkere mate voor dienstverlenende sectoren (Barendregt & Wijffelaars, 2017).

Populatie Europese Commissie Restrictiveness Indicator

De *EC Restrictiveness Indicator* omvat zowel beperkingen die expliciet onder de Dienstenrichtlijn vallen, zoals o.a. de vrijheid van vestiging, als belemmeringen bij het internationaal verhandelen van diensten. Door te kijken naar de geldende regelgeving op drie verschillende tijdstippen, in 2006, 2012 en 2017, in 13 verschillende dienstensectoren, maakt de EC Restrictiveness Indicator het mogelijk de ontwikkeling van de belangrijkste beperkingen – per land – vast te leggen vanaf de goedkeuring van de Dienstenrichtlijn tot nu. De EC Restrictiveness Indicator is beschikbaar voor de dertig EEA-lidstaten, plus het VK (Europese Commissie, 2021).

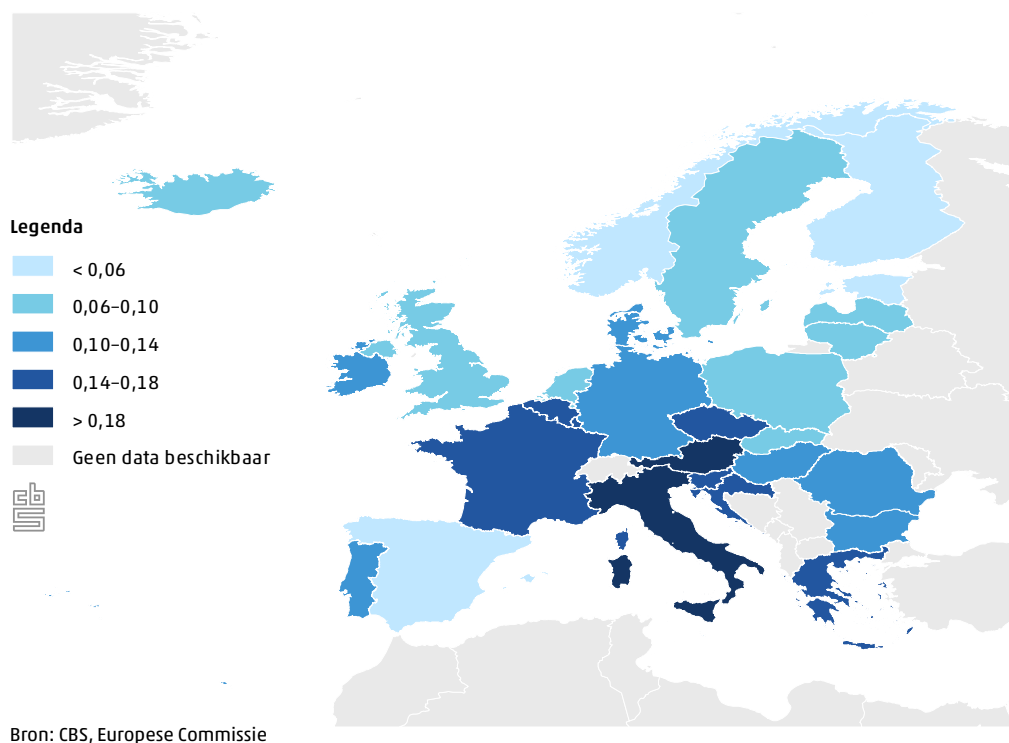
Per mogelijke barrière is gedocumenteerd of een dergelijke belemmering in het betreffende land en de betreffende dienstensector aanwezig was. In het geval van aanwezigheid van de barrière, wordt een numerieke score tussen 0 en 2 toegekend, waarbij 0 overeenkomt met het ontbreken van alle barrières en 2 overeenkomt met het volledig aanwezig zijn van een belemmering. Deze scores werden vervolgens gebruikt om het gemiddelde per sector en per land te berekenen (Europese Commissie, 2021).³⁾

Wat vertelt de EC Restrictiveness Indicator?

De EC Restrictiveness Indicator kan in elke dienstensector een waarde van 0 tot 2 aannemen, waarbij 0 staat voor volledig open en 2 volledig gesloten. Zoals geïllustreerd in figuur 3.5.1 varieert het niveau van dienstenbelemmeringen aanzienlijk tussen landen. Italië, Oostenrijk, Cyprus, Kroatië en België stellen de hoogste mate van barrières in op het verhandelen van diensten. De handelsbarrières van diensten zijn relatief laag in Nederland, Zweden, Finland, Spanje, het VK, Noorwegen en Estland. Meer concreet betekent dit dat de Nederlandse markt relatief open is voor zowel binnenlandse als buitenlandse dienstverleners. In het geval dat in een bepaald land er een specifieke kwalificatievereiste nodig is voor buitenlandse ingenieurs in de bouwsector belemmert dat niet alleen de activiteiten van buitenlandse bouwbedrijven, maar schaadt het ook de nationale bouwbedrijven die ook dergelijke ingenieurs in dienst hebben.

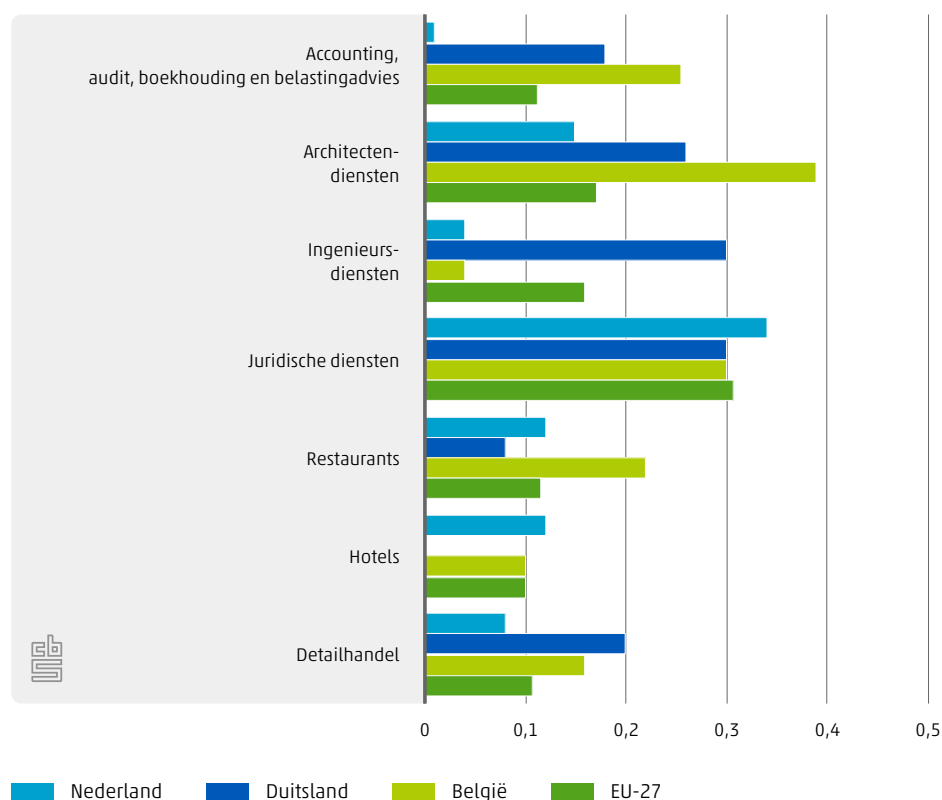
³⁾ Zie ook tabel 3.7.1 in de bijlage voor meer informatie.

3.5.1 Gemiddelde EC Restrictiveness Indicator per land, 2017



In figuur 3.5.2 zijn grote verschillen per dienstensector zichtbaar tussen Nederland, België, Duitsland en de EU-27. Voor Nederland zijn er vooral veel (wettelijke) barrières in de dienstensectoren juridische diensten, architectendiensten, restaurants en hotels. Met uitzondering van de juridische diensten zijn er in Nederland aanzienlijk minder restricties van toepassing op de dienstensectoren dan in de buurlanden.

3.5.2 Gemiddelde EC Restrictiveness Indicator per dienstensector, 2017¹⁾



Bron: CBS, Europese Commissie

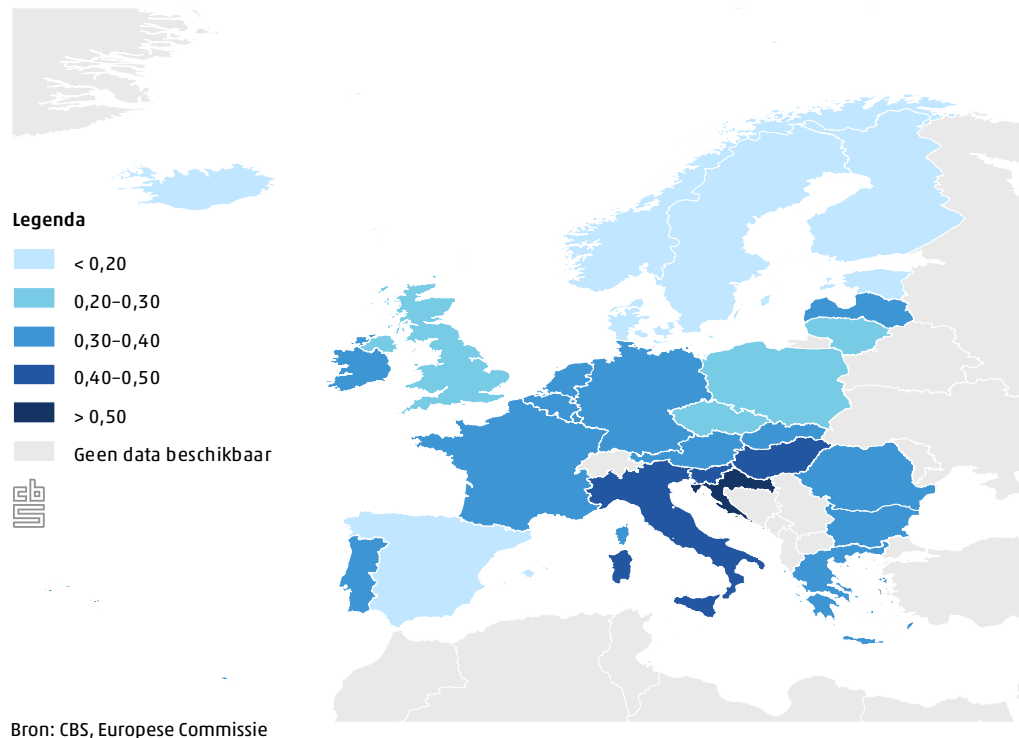
¹⁾ Voor de overige zes dienstensectoren zijn er in Nederland geen restricties van kracht.

Restricties met betrekking tot juridische diensten

Figuur 3.5.3 laat de restricties met betrekking tot juridische diensten bepaald door de Europese Commissie per land zien. Zo zien we dat er in Kroatië, Italië, Hongarije en Slovenië de meeste regels gelden. Nederland staat met een 13^e plek in de middenmoot.

Regelgeving op het vlak van juridische diensten verschilt aanzienlijk tussen de verschillende Europese landen. Aan het leveren van juridische diensten gelden in Nederland bepaalde vergunningsvereisten (in Engels: *authorisation requirements*). Zo is een advocaat (zowel een Nederlandse als niet-Nederlandse) verplicht zich te registreren bij een lokale rechtbank. Daarnaast moet de advocaat beschikken over een universitair diploma in de rechten. In Spanje gelden er geen vergunningsvereisten voor juridische diensten, terwijl landen zoals Oostenrijk, Duitsland en Frankrijk strengere vergunningsvereisten opleggen vergeleken met Nederland. In Oostenrijk moet een advocaat naast het hebben van een geldig diploma ook verplicht een stage lopen, een examen afleggen, een verzekering afsluiten en een formele loyaliteitsverklaring afleggen voordat men het beroep kan uitoefenen.

3.5.3 EC Restrictiveness Indicator voor juridische diensten per land, 2017

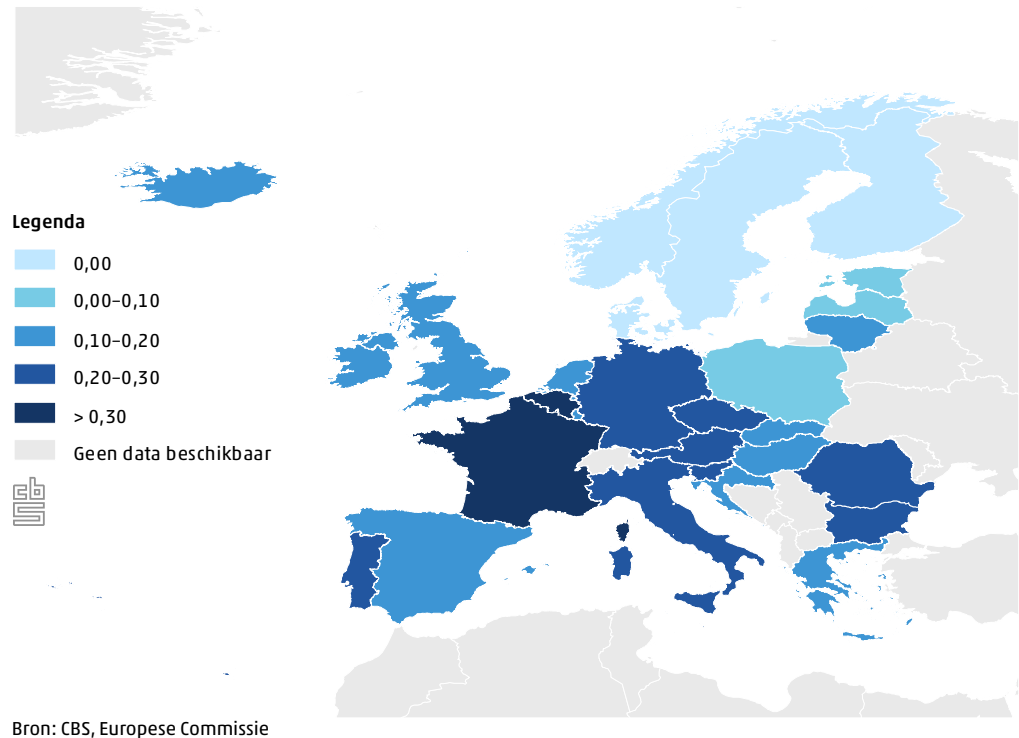


Restricties met betrekking tot architectendiensten

In figuur 3.5.4 kunnen we zien welke landen volgens de Europese Commissie het hoogst scoren op restricties met betrekking tot architectendiensten. Zo zien we dat er in België en Frankrijk de meeste regels gelden. Nederland staat met een 16^e plek in de middenmoot.

Om in Nederland als architect te kunnen werken, is inschrijving bij het Bureau Architectenregister verplicht. Omdat de titel van architect in Nederland beschermd is, moeten architecten uit andere lidstaten zich bij de Nederlandse kamer van koophandel laten registreren als ze in Nederland onder deze titel willen werken.

3.5.4 EC Restrictiveness Indicator voor architectendiensten per land, 2017



Samenhang tussen EC Restrictiveness Indicator en de belangrijkste exportpartners voor Nederlandse diensten

Italië, Oostenrijk, Cyprus, Kroatië en België stellen de hoogste eisen aan het leveren van diensten, gemeten door de Europese Commissie (zie tabel 3.5.5). De barrières met betrekking tot diensten zijn relatief laag in Nederland, Zweden, Finland, Spanje, Noorwegen en Estland. Meer concreet betekent dit dat de Nederlandse markt relatief open is voor het verhandelen van diensten. In Nederland zijn er vooral veel (wettelijke) barrières voor de dienstensectoren juridische diensten, architectendiensten, restaurants en hotels. Volgens de Europese Commissie zijn Estland, Noorwegen, Spanje, Finland en Zweden de minst restrictieve landen voor wat betreft dienstenhandel.

Nederland exporteerde in 2021 29 miljard euro aan diensten naar het VK. Met een exportaandeel van 14 procent is het VK onze belangrijkste klant. Andere zakelijke diensten (waaronder juridische en accountingdiensten) zijn met een waarde van 9,8 miljard euro in 2021 met afstand de belangrijkste vorm van dienstenexport naar het VK. Het VK behoort volgens de Restrictiveness Indicator tot de minder restrictieve landen, zie tabel 3.5.5.

3.5.5 Top-15 dienstenexport partners: niet-tarifaire belemmeringen gemeten door Europese Commissie

	EC Restrictiveness Indicator 2017	Ranking EC Restrictiveness Indicator (1=weinig restricties)
1. VK	0,067308	7
2. Duitsland	0,130769	20
3. VS		
4. Ierland	0,123077	18
5. België	0,163462	27
6. Zwitserland		
7. Frankrijk	0,147308	23
8. Italië	0,214615	31
9. Zweden	0,060000	5
10. Spanje	0,056154	3
11. Luxemburg	0,150385	24
12. Polen	0,091923	11
13. China		
14. Denemarken	0,105000	13
15. Saoedi-Arabië		
Nederland	0,066154	6

Bron: CBS, Europese Commissie

3.6 Samenvatting en conclusie

Handelsbelemmeringen kunnen bedrijven ervan weerhouden om op buitenlandse markten goederen en/of diensten aan elkaar te verkopen. De belangrijkste belemmeringen voor de internationale handel vallen uiteen in natuurlijke belemmeringen (geografisch of cultureel) en niet natuurlijke belemmeringen (tarifaire en niet-tarifaire barrières).

De dienstenhandel kan worden verklaard met behulp van zwaartekrachtmodellen. In de loop der tijd hebben onderzoekers veel verklarende factoren opgenomen in het model, zoals bbp, fysieke afstand, virtuele nabijheid (*virtual proximity*), culturele verschillen, een gemeenschappelijke taal en digitalisering. Op basis van literatuur en enkele beschrijvende statistieken kunnen we voor de natuurlijke barrières de volgende conclusies trekken:

- exportwaarde diensten is lager naar kleinere economieën (gemeten aan de hand van bbp);
- samenhang tussen fysieke afstand en dienstenhandel is niet eenduidig;
- meer dienstenhandel met virtueel dichtbij gelegen landen;
- het hebben van een gemeenschappelijke taal bevordert dienstenhandel;
- landen die meer vergelijkbaar zijn in hun cultuur hebben sterkere internationale handelsrelaties en meer dienstenhandel;
- een hoger niveau van digitalisering vergemakkelijkt internationale dienstenhandel.

Naast deze natuurlijke barrières bestaan er ook door de overheid gecreëerde handelsbelemmeringen die worden ingesteld door middel van wet- en regelgeving. Bij handel in diensten is het lastiger om wet- en regelgeving tussen de verschillende handelspartners te harmoniseren. Niet-tarifaire handelsbarrières meten we in deze Internationaliseringsmonitor aan de hand van twee externe databronnen: de *Services Trade Restrictiveness Index* (STRI) van de OESO en de Europese Commissie *Restrictiveness Indicator*.

Niet-tarifaire maatregelen beperken het exportpotentieel van dienstenleveranciers. Studies tonen aan dat grotere belemmeringen (lees: een hogere STRI) samenhangen met minder dienstenhandel. Complexe en restrictieve regelgeving in het bestemmingsland beperken het volume van de handel. Ook wanneer handelsbarrières gemeten worden door de EC Restrictiveness Indicator vinden studies een negatieve samenhang tussen belemmeringen en dienstenhandel. De EC Restrictiveness Indicator data is recent door de Europese Commissie beschikbaar gesteld. Tot dusver zijn er slechts enkele studies die de samenhang tussen de EC Restrictiveness Indicator en handel onderzocht hebben (zie hoofdstuk 5 van deze publicatie). De EC Restrictiveness Indicator is specifiek en er worden bij beide maatstaven andere dienstensectoren uitgelicht.

Traditionele analyses van handelsbelemmeringen zijn vooral gericht op de effecten van tarieven. Dit zijn discriminerende belastingen die worden geheven aan de grens van een land op in het buitenland geproduceerde goederen. Belemmeringen voor de handel in diensten zijn echter anders dan tarieven. Het zijn doorgaans regelgevende belemmeringen, in plaats van expliciete belastingen. Hoewel diensten niet zijn onderworpen aan grenstarieven, zijn ze wel onderhevig aan andere niet-tarifaire handelsbelemmeringen. Hierbij kan gedacht worden aan onder andere vereisten voor een commerciële aanwezigheid, gebrek aan transparantie en beperkingen bij het verkrijgen van een vergunning.

De vele vormen van regulering bemoeilijken de toegang van internationale dienstenleveranciers tot buitenlandse markten (extensieve marge) alsook het uitbreiden van hun exportportefeuille in reeds aangedane markten (intensieve marge). In hoofdstuk 4 van deze Internationaliseringsmonitor onderzoeken we in hoeverre handelsbarrières die Nederlandse dienstenhandelaren binnen de EU kunnen tegenkomen een invloed hebben op hun potentiële exportstart naar een ander EU-land. Hoofdstuk 5 van deze Internationaliseringsmonitor onderzoekt in hoeverre beleidsgelateerde belemmeringen de omvang van de export van bestaande dienstenhandelaren beïnvloeden.

3.7 Bijlage

3.7.1 Restricties dienstenhandel gemeten door OESO versus Europese Commissie

	OESO - STRI	Europese Commissie - Restrictiveness Indicator
Landen	50 Australië, België, Brazilië, Canada, Chili, China, Colombia, Costa Rica, Duitsland, Denemarken, Estland, Finland, Frankrijk, Griekenland, Hongarije, India, Indonesië, Ierland, IJsland, Israël, Italië, Japan, Kazachstan, Letland, Litouwen, Luxemburg, Maleisië, Mexico, Nederland, Nieuw-Zeeland, Noorwegen, Oostenrijk, Peru, Polen, Portugal, Rusland, Singapore, Slovenië, Slowakije, Spanje, Thailand, Tsjechië, Turkije, Vietnam, VK, VS, Zuid-Afrika, Zuid-Korea, Zweden, Zwitserland	31 België, Bulgarije, Cyprus, Denemarken, Duitsland, Estland, Finland, Frankrijk, Griekenland, Hongarije, Ierland, IJsland, Italië, Kroatië, Letland, Liechtenstein, Litouwen, Luxemburg, Malta, Nederland, Noorwegen, Oostenrijk, Polen, Portugal, Roemenië, Slovenië, Slowakije, Spanje, Tsjechië, VK, Zweden
Periode	2014-2021	2006, 2012, 2017
Restricties	391 Waaronder: beperkingen op buitenlandse toetreding, beperkingen op het verkeer van personen, andere discriminerende maatregelen, belemmeringen voor concurrentie, transparantie van regelgeving	24 Waaronder: machtigingsvereisten, rechtsvormvereisten, aandeelhoudersvereisten, tariefvereisten, multidisciplinaire beperkingen, reclame-beperkingen, Beschikbaarheid van een elektronische procedure om de toepasselijke formaliteiten te vervullen, machtigingsschema's van toepassing bij tijdelijke dienstverlening
Sectoren	22 Broadcasting, films, geluidsopnames, bouwdiensten, koerierdiensten, computerdiensten, groot- en detailhandel, commerciële bankdiensten, verzekeringsdiensten, logistieke vrachtafhandeling, logistieke douane-inklaring, logistieke expeditie, logistieke opslag en magazijn, accounting, architecten diensten, ingenieursdiensten, juridische diensten, telecommunicatie, goederenvervoer over de weg, luchtvaart, zeevervoersdiensten, goederenvervoer per spoor	13 Accounting, architecten diensten, ingenieursdiensten, juridische diensten, vastgoedmakelaarsdiensten, reisbureaus, toeristische gidsen, restaurants, hotels, bouwdiensten (algemene aannemers), bouwdiensten (elektriciens en loodgieters), detailhandel en groothandel

3.8 Literatuur

Barendregt, E. & Wijffelaars, M. (2017). De interne markt is een onvoltooid succes. *ESB*, 102(4754S), 73–76.

Benz, S. & Gonzales, F. (2019). Intra-EEA STRI Database: Methodology and Results. OECD Trade Policy Papers, No. 223. Paris: OECD Publishing.

Benz, S., Ferencz, J. & Nordås, H. K. (2020). Regulatory barriers to trade in services: A new database and composite indices. *The World Economy*, 43(11), 2860–2879.

Benz, S. & Jaax, A. (2020). Service trade costs in the United States: A simulation based on the OECD Services Trade Restrictiveness Index. OECD Economics Working Paper, No. 1617.

CBS (2020). [*Internationaliseringsmonitor 2020, vierde kwartaal: Handelsbeleid: Tarieven & verdragen*](#). Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2021). [*Internationaliseringsmonitor 2021, derde kwartaal: Niet-tarifaire maatregelen*](#). Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Chaney, T. (2008). [*Distorted Gravity: The Intensive and Extensive Margins of International Trade*](#). *American Economic Review*, 98(4), 1707–1721.

Christen, E. (2017). [*Time Zones Matter: The Impact of Distance and Time Zones on Services Trade*](#). *The World Economy*, 40(3), 612–631.

Christen, E. & Francois, J. (2017). [*Modes of Supply for US Exports of Services*](#). *The World Economy*, 40(3), 517–531.

Chung, J. (2011). *The Geography of Global Internet Hyperlink Networks and Cultural Content Analysis*. Dissertation, University at Buffalo.

Cremers, 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.

Europese Commissie (2021). [*Mapping and assessment of legal and administrative barriers in the services sector*](#). Brussel: Europese Commissie, Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs (DG GROW).

Harms, P. & Shuvalova, D. (2020). [*Cultural distance and international trade in services: A disaggregate view*](#). *Economic Systems*, 44(2), 100786.

Hellmanzik, C. & Schmitz, M. (2015). [*Virtual proximity and audiovisual services trade*](#). *European Economic Review*, 77, 82–101.

Hellmanzik, C. & Schmitz, M. (2016). [*Gravity and international services trade: the impact of virtual proximity*](#). ETSG 2016 Paper, Helsinki.

Helpman, E., Melitz, M. & Rubinstein, Y. (2008). [*Estimating trade flows: trading partners and trading volumes*](#). *The Quarterly Journal of Economics*, 123(2), 441–487.

Hofstede, G. (1980). *Culture's Consequences*. New York, NY: Sage.

Jayasooriya, S. P. (2021). [*Bayesian Gravity Model for Digitalization on Bilateral Trade Integration in Asia*](#). ADBI Working Paper 1232. Tokyo: Asian Development Bank Institute.

Kikuchi, T. & Iwasa, K. (2010). [*A Simple Model of Service Trade with Time Zone Differences*](#). *International Review of Economics & Finance*, 19(1), 75–80.

Kikuchi, T. & Marjit, S. (2010). [*Time Zones and Periodic Intra-Industry Trade*](#). EERI Research Paper Series, No. 08/2010. Brussels: Economics and Econometrics Research Institute (EERI).

- Kimura, F. & Lee, H. (2006). [The Gravity Equation in International Trade in Services](#). *Review of World Economics*, 142, 92–121.
- Kogut, B. & Singh, H. (1988). [The effect of national culture on the choice of entry mode](#). *Journal of International Business Studies*, 19(3), 411–432.
- Kowalski, P., Malinowska, A. P., McKenzie, M. & Glowacki, K. (2019). [Integration within the European Single Market: accounting, computer, and construction services](#). Report prepared for the Polish Ministry of Foreign Affairs by CASE – the Center for Social and Economic Analysis. Warsaw: Ministry of Foreign Affairs.
- Kristjánisdóttir, H., Guðlaugsson, P. O., Guðmundsdóttir, S. & Aðalsteinsson, G. D. (2017). [Hofstede national culture and international trade](#). *Applied Economics*, 49(57), 5792–5801.
- Lewer, J. J. & Berg, van den, H. (2007). [Estimating the Institutional and Network Effects of Religious Cultures on International Trade](#). *Kyklos*, 60(2), 255–277.
- Loungani, P., Mishra, S., Papageorgiou, C. & Wang, K. (2017). [World Trade in Services: Evidence from A New Dataset](#). IMF working paper, WP/17/77.
- Lucke, N. & Eichler, S. (2016). [Foreign Direct Investment: The Role of Institutional and Cultural Determinants](#). *Applied Economics*, 48(11), 935–956.
- Marel, van der, E. & Shepherd, B. (2013). [Services Trade, Regulation and Regional Integration: Evidence from Sectoral Data](#). *The World Economy*, 36(11), 1393–1405.
- Marjit, S. (2007). [Trade theory and the role of time zones](#). *International Review of Economics & Finance*, 16(2), 153–160.
- Mattoo, A., Stern, R. M. & Zanini, G. (Red.). (2007). *A handbook of international trade in services*. OUP Oxford.
- Nadolinskaia, O. & Smit, R. (2021). [Imports of Digitised Products](#). Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.
- Nordås, H. K. & Rouzet, D. (2017). [The impact of services trade restrictiveness on trade flows](#). *The World Economy*, 40(6), 1155–1183.
- OECD (2019). *Handbook on Measuring Digital Trade*. OECD, WTO and IMF. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2021). [OECD Services Trade Restrictiveness Index \(STRI\): The Netherlands](#). Paris: OECD Publishing.
- OECD (2022a). [OECD Services Trade Restrictiveness Index: Policy trends up to 2022](#). Paris: OECD Publishing.
- OECD (2022b). [Services Trade Restrictiveness Index Regulatory Database](#). [Database]. Geraadpleegd op 19 mei 2022.

Rouzet, D., Benz, S. & Spinelli, F. (2017). Trading firms and trading costs in services: Firm-level analysis. OECD Trade Policy Papers, No. 210. Paris: OECD Publishing.

Stein, E. & Daude, C. (2007). Longitude matters: Time zones and the location of foreign direct investment. *Journal of International Economics*, 71(1), 96–112.

Tinbergen, J. (1962). *Shaping the World Economy*. New York: The Twentieth Century Fund.

Walsh, K. (2006). Trade in Services: Does Gravity Hold? A Gravity Model Approach to Estimating Barriers to Services Trade. Discussion Paper, No. 183. Dublin: Institute for International Integration Studies.

Wereldbank (2016). World Development Report 2016: Digital dividends. Washington DC: International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank.

WTO (2019). World Trade Report 2019: The future of services trade. Genève: World Trade Organization.

4 Dienstenexport naar een nieuw EU-land: kansen en belemmeringen

Auteurs: Dennis Cremers, Sarah Creemers, Loe Franssen, Marjolijn Jaarsma, Iryna Rud, Marcel van den Berg

16 duizend bedrijven beginnen jaarlijks met de export van diensten naar een nieuw EU-land in de periode 2017-2019

80 duizend exporttransacties naar nieuwe EU-bestemmingen in de periode 2017-2019

Het aanboren van een nieuwe bestemming voor je export is geen gemakkelijke stap. Het vereist kennis van de markt, van de lokale regelgeving en van de cultuur, taal en gebruiken. In dit hoofdstuk wordt gekeken naar bedrijven die beginnen met het exporteren van diensten naar een nieuwe EU-bestemmingsmarkt. Wat karakteriseert deze bedrijven? Hoe dragen eerdere kennismakingen met de markt, denk aan investeringen en goederenhandel, bij aan de keuze om te beginnen met exporteren? Is het makkelijker om naar een nieuwe markt te exporteren als je al in meerdere andere landen actief bent of als je al met een buurland handelt? Welke factoren werken belemmerend bij het starten op een nieuwe markt? Deze en meer vragen komen in dit hoofdstuk aan bod.

4.1 Inleiding

Bij belemmeringen voor de internationale goederenhandel kunnen veel mensen zich intuïtief wel wat voorstellen. Douanecontroles aan de grens, productvereisten, te overbruggen fysieke afstand, risico's op schade of het verlies van zendingen, importtarieven, enzovoort (Van den Berg & Rooyakkers, 2021; Van den Berg et al., 2020). Zulke belemmeringen vallen grotendeels in twee soorten uiteen: natuurlijke belemmeringen zoals afstand, taal, mate van digitalisering en cultuurverschillen, en niet natuurlijke belemmeringen zoals tarieven en niet-tarifaire belemmeringen. Hoofdstuk 3 in deze publicatie gaat in detail in op een groot aantal natuurlijke en niet natuurlijke belemmeringen die bedrijven kunnen tegenkomen bij internationaal zakendoen.

Belemmeringen voor de internationale dienstenhandel en de dienstenhandel zijn in het algemeen een abstracter gegeven dan de belemmeringen bij de goederenhandel. In een recente publicatie van de Internationaliseringsmonitor is hier al aandacht aan besteed (CBS, 2020). Daarin werd voornamelijk gekeken naar de effecten van afstand tot de bestemmingsmarkt en de grootte van de bestemmingsmarkt op de omvang van de Nederlandse dienstenexport. Uit deze analyses kwam naar voren dat afstand een duidelijke belemmerende factor is bij het exporteren van diensten en dat de exportwaarde lager is naar verder weg gelegen landen. Zo ging in 2019 bijna twee derde van de dienstenexport naar EU-landen, waarvan een groot gedeelte naar Duitsland en België. De economische omvang van het bestemmingsland, gemeten door middel van het bbp van het land, hing sterk samen met de omvang van de dienstenexport (Cremers & Jaarsma, 2020).

Natuurlijke handelsbelemmeringen omvatten meer dan omvang en fysieke afstand tussen handelslanden. Zo spelen ook taalbarrières, virtuele nabijheid en de mate waarin landen cultureel of digitaal met elkaar verbonden zijn ook een belangrijke rol. Naast deze natuurlijke (geografische en culturele) barrières bestaan er ook door de overheid gecreëerde handelsbelemmeringen die worden ingesteld door middel van wet- en regelgeving (lees: niet-tarifaire belemmeringen). Het kwantificeren van al deze belemmeringen in internationale dienstenhandel is een complexe taak waardoor een compleet beeld van de belemmeringen die Nederlandse dienstenexporteurs ervaren, echter nog ontbreekt.

Belemmeringen bij het verlenen van een dienst aan het buitenland treden vaak 'achter de grens' op in het bestemmingsland. Zo komen veel handelsbelemmeringen voor diensten voort uit nationale regelgeving die tot doel heeft lokale dienstverleners te beschermen tegen buitenlandse partijen (Mattoo et al., 2007). Een voorbeeld hiervan is het achterstellen van

buitenlandse partijen bij openbare aanbestedingen. Ook het ontbreken van regelgeving omtrent (buitenlands) intellectueel eigendom, gebrekkige toegang tot het binnenlandse financiële systeem voor buitenlandse partijen, het vereisen van vergunningen of het gebruik van lokale productiemiddelen, of het verplicht stellen van fysieke aanwezigheid of samenwerking met lokale partijen zijn voorbeelden van belemmeringen die bedrijven kunnen tegenkomen wanneer zij in het buitenland hun diensten willen aanbieden.

De WTO, EU en andere internationale organisaties werken daarom hard aan het afbouwen van zulke belemmeringen. Binnen de EU kennen we namelijk vrij verkeer van diensten, wat inhoudt dat elke EU-burger in principe daar mag werken waar hij of zij wil. Daarnaast kunnen Europese eenmansbedrijven en zelfstandig ondernemers dankzij de EU-Dienstenrichtlijn uit 2009 net zo gemakkelijk hun diensten in een ander EU-land aanbieden als in hun eigen land. Meer concurrentie tussen lidstaten moet leiden tot betere dienstverlening en lagere prijzen voor de consument. De richtlijn geldt voor allerlei eenmanszaken, van loodgieters tot accountants en van apothekers tot architecten. Desondanks blijven er aanzienlijke barrières voor dienstenhandel en zijn er op nationaal niveau veel uitzonderingen (Europese Commissie, 2021; Barendregt & Wijffelaars, 2017). Het verkrijgen van erkenning van kwalificaties in gereguleerde beroepen in andere EU-lidstaten is nog steeds een uitdagende taak voor bedrijven. De administratieve en regelgevende belemmeringen voor bedrijven die diensten willen exporteren, bestaan nog steeds en verschillen aanzienlijk van lidstaat tot lidstaat.

Voorbeeld: Verplichtingen voor verlenen diensten in België door Nederlandse accountant

Een Nederlands accountantskantoor kan ervoor kiezen om een filiaal in een ander land op te richten om ook daar *permanent* aanwezig te zijn en op deze wijze zijn diensten in het buitenland aan te bieden. Hierbij kan het bestemmingsland bepaalde eisen opleggen. Deze zijn afhankelijk van het wettelijk kader. Om in België bijvoorbeeld toegang te krijgen tot het beroep van *gecertificeerd accountant* moet de Nederlandse accountant de nodige beroepskwalificaties hebben. Het *Instituut van de Belastingadviseurs en de Accountants* zal de Nederlandse accountant inschrijven als hij een bekwaamheidsattest of een opleidingstitel kan voorleggen die hij in Nederland behaald heeft. Het Instituut kan hem verplichten om een bekwaamheidsproef af te leggen wanneer de inhoud van zijn opleiding belangrijke verschillen vertoont met die in België. Daarnaast moet de Nederlandse accountant verzekerd zijn voor beroepsaansprakelijkheid met een verzekeringscontract dat is goedgekeurd door het Instituut van de Belastingadviseurs en de Accountants. Het Instituut bepaalt ook de inhoud en het minimum aantal uren verplichte bijscholing welke een gecertificeerd accountant ieder jaar verplicht moet volgen (OESO, 2022b; FOD Economie, 2020).

Onderzoeksvragen

Hoog tijd dus om te onderzoeken in hoeverre Nederlandse dienstenexporteurs zulke belemmeringen ervaren en welke rol deze belemmeringen spelen bij de keuze om een nieuwe markt te gaan bedienen. In het bijzonder richten we ons hier op de groep bedrijven die nieuwe exportmarkten in de EU zijn gaan bedienen (in tegenstelling tot hoofdstuk 5,

waar we ons specifiek richten op bestaande exportrelaties wereldwijd) en op de factoren die van invloed zijn op de keuze voor het aanboren van een bepaalde nieuwe markt. Wat karakteriseert bedrijven die nieuwe EU-markten proberen te bereiken? Welke factoren werken belemmerend of juist faciliterend bij het starten op een nieuwe markt? Gaan bedrijven sneller naar een nieuwe EU-markt exporteren als ze al in andere EU-landen actief zijn? Welke rol speelt eerder opgedane internationale ervaring, bijvoorbeeld door de export van goederen of lokale investeringen, bij de keuze om te beginnen met de export van diensten? Deze onderzoeksvragen staan centraal in dit hoofdstuk.

Leeswijzer

In dit hoofdstuk staan bedrijven centraal die beginnen met het exporteren van diensten naar een nieuwe bestemmingsmarkt in de EU. In paragraaf 4.2 komt een aantal kenmerken van zulke beginnende dienstenexporteurs aan bod, zoals de grootte van de starter, de zeggenschapsstructuur en of dergelijke starters al ervaring hebben met goederenexport naar de betreffende markt. In paragraaf 4.3 worden de belemmeringen van een exportstart in kaart gebracht. Met name kijken we naar verschillende natuurlijke en niet natuurlijke belemmeringen die bedrijven kunnen tegenkomen bij het exporteren van diensten binnen de EU. De niet-tarifaire dienstenbelemmeringen meten we hier aan de hand van de *Services Trade Restrictiveness Index* (STRI) van de OESO specifiek samengesteld voor landen binnen de Europese Economische Ruimte (in Engels: EEA). Paragraaf 4.4 besluit met een conclusie.

4.2 Wat kenmerkt de beginnende dienstenexporteur?

In deze paragraaf komt een heel aantal beschrijvende statistieken aan bod die inzicht geven in de groep dienstenexporteurs die de stap hebben gezet om een nieuwe afzetmarkt aan hun portfolio toe te voegen. Hierbij zoomen we in op starten met dienstenexport naar EU-landen in het bijzonder, en laten we landen buiten de EU dus buiten beschouwing. Dit doen we omdat de benodigde gegevens over landen buiten de EU niet beschikbaar zijn in de CBS bronstatistiek Internationale Handel in Diensten. In onderstaand leeskader wordt nader toegelicht hoe startende dienstenexporteurs zijn gedefinieerd en welke randvoorwaarden er zijn gesteld.

Hoe zijn startende dienstenexporteurs gedefinieerd?

Lang niet elk bedrijf heeft de ambitie of mogelijkheid om internationaal zaken te doen, laat staan deze uit te breiden naar nieuwe bestemmingen. In dienstverlenende sectoren zoals de horeca of bouw zijn er legio bedrijven die niet internationaal actief zijn met in- of uitvoer van goederen en/of diensten. Veel van deze bedrijven hebben een activiteit die zich lastig laat scheiden van de klant (een kapper of schoonheidsspecialist kan zijn of haar dienst niet op afstand uitvoeren) en breiden hun dienstverlening meestal niet uit buiten Nederland. Voor dit hoofdstuk willen we echter alleen die bedrijven analyseren, waarvan we verwachten dat ze hun diensten buiten Nederland willen en kunnen uitbreiden naar nieuwe bestemmingen, omdat ze al naar minimaal één bestemming uitgebreid hebben. Hiervoor is een dataset opgesteld van 2014–2020 met gegevens over dienstenhandel

voor alle bedrijven die dienstenhandel binnen de EU hebben; buiten de EU is er namelijk geen sprake van een complete dataset.

Voor deze groep bedrijven is een dienstenstarter in een specifiek land gedefinieerd als een bedrijf dat in de drie jaar voorafgaand aan de dienstenstart naar dat specifieke land niet exporteerde en in het jaar van de dienstenstart én het jaar erna wel exporteerde naar het desbetreffende EU-land, zodat we weten dat het geen eenmalige export was. Daarna is een selectie gemaakt waarbij alleen bedrijven worden meegenomen die in de periode 2017–2019 (dat zijn de jaren waarvoor een dienstenstart gedefinieerd is) minimaal één start hebben gemaakt naar een EU-land. Deze groep wordt dan geanalyseerd door een aantal databronnen eraan te koppelen om patronen te identificeren in de relatie tussen markttoetreding en factoren zoals geografische en digitale afstand en handelsbelemmeringen zoals gekwantificeerd in de (*intra-EEA*) *Services Trade Restrictiveness Index* van de OESO.

Samenvattend worden de onderzoekspopulatie en de groep startende dienstenexporteurs als volgt gedefinieerd:

- Bedrijven die in de onderzochte periode bestendig begonnen zijn met dienstenexport naar één of meerdere EU-bestemmingen. Dit is ongeacht of het bedrijf in dit jaar al diensten naar een ander land exporteerde, het gaat dus puur om een exportstart naar een nieuw EU-land.
- Bestendig houdt daarbij in dat het bedrijf in de drie jaar voorafgaand aan de exportstart naar een bepaald EU-land géén dienstenexport naar dit betreffende land rapporteerde en in tenminste twee opeenvolgende jaren na de start wel. Daarmee worden incidentele (eenmalige) exporttransacties dus uit de onderzoekspopulatie gefilterd.
- Aangezien de data start in 2014 en bedrijven eerst drie jaar voorafgaand aan de exportstart geobserveerd moeten worden, impliceert dit dat de analyses zijn gebaseerd op een groep startende dienstenexporteurs in de jaren 2017 tot en met 2019.
- Een bedrijf dat dus in 2014, 2015 en 2016 geen diensten naar Duitsland exporteerde, en in 2017 en 2018 wél, wordt in dit onderzoek als beginnende exporteur naar Duitsland in 2017 meegenomen. Ook al had dit bedrijf ergens in deze jaren ook al dienstenexport naar België, voor Duitsland is het een dienstenstart. Had een bedrijf in slechts één jaar export naar Duitsland, dan is het geen bestendige start en telt het bedrijf niet mee als starter voor Duitsland.

15 880 keer gestart met
exporteren van diensten naar België, het
meest populaire land



Dichtbij beginnen

In tabel 4.2.1 is te zien dat de meeste bedrijven die in 2017, 2018 of 2019 begonnen met dienstenexport naar een nieuwe EU-handelspartner, dat deden naar België. Gemiddeld ging het hierbij om bijna 16 duizend bedrijven per jaar. Duitsland stond op een 2^e plaats, met gemiddeld ruim 13 duizend bedrijven die in 2017, 2018 of 2019 voor het eerst naar dit EU-land exporteerden. De ranking van het aantal beginnende dienstenexporteurs is intuïtief te begrijpen; hoe verder weg het EU-land van Nederland gelegen is, hoe minder bedrijven beginnen met dienstenexport ernaartoe. Dat zien we ook terug in tabel 4.2.1; het aantal bedrijven dat (ook) begint met exporteren naar landen als Hongarije, Slovenië of Letland is laag. Dit beeld is stabiel in de onderzochte jaren en heeft onder andere te maken met het gegeven dat de kosten en risico's om in het buitenland zaken te doen hoger zijn voor landen die verder weg liggen (Helpman et al., 2004; Benz et al., 2020). Afstand – in de vorm van transport- en transactiekosten – en risico en onzekerheid, bijvoorbeeld omtrent de spelregels, cultuur of gebruiken in een ander land, hebben een remmende werking op de exportmogelijkheden van bedrijven. Hoe verder weg de te bedienen markt, hoe vaker deze kosten en risico's alleen door de meest productieve (grote) bedrijven gedragen worden (Melitz, 2003). Ook speelt de omvang van de ontvangende economie hierin een rol; economisch kleine landen met een relatief kleine populatie als de Baltische staten, Malta en Cyprus scoren ook relatief laag op de ranglijst. Vanuit de zwaartekrachttheorie is dit te verklaren door het feit dat bedrijven sterker aangetrokken zullen zijn tot zakendoen met grote, rijke landen dan met economisch kleinere partners. In totaal werden er in 2017, 2018 en 2019 ongeveer 80 duizend EU-bestemmingen toegevoegd door ruim 47 duizend bedrijven.

4.2.1 Hoe ziet een typische starter eruit, naar land?¹⁾

	Land	Aantal bedrijven	Gemiddeld aantal werkzame personen	Gemiddeld aantal bestemmingen	Gemiddelde exportwaarde in duizenden euro's	Mediane exportwaarde	Percentage bedrijven met handel met een buurland
	België	15 880	24	0	87	5 511	10,6
	Bulgarije	880	129	6	62	2 582	24,5
	Cyprus	790	156	6	101	4 970	0,0
	Denemarken	2 830	69	2	100	4 935	34,5
	Duitsland	13 410	27	0	175	6 630	16,0
	Estland	800	165	6	27	1 995	8,9
	Finland	1 480	107	4	66	4 183	22,1
	Frankrijk	5 235	56	1	172	5 925	35,9
	Griekenland	990	286	6	397	4 447	12,5
	Groot-Brittannië	8 700	37	1	256	7 808	3,7
	Hongarije	1 155	116	5	88	3 358	31,2
	Ierland	2 790	126	2	185	4 442	27,0
	Italië	3 430	68	2	103	4 813	22,8
	Kroatië	590	177	8	52	2 145	29,6
	Letland	545	232	6	24	1 759	18,6
	Litouwen	800	131	6	41	2 461	34,0
	Luxemburg	2 250	97	3	144	4 562	47,6
	Malta	760	134	5	87	4 326	0,0
	Oostenrijk	2 465	91	3	64	3 920	41,0
	Polen	2 495	112	3	94	4 151	41,0
	Portugal	1 515	149	4	85	2 833	29,3
	Roemenië	1 235	112	5	115	3 193	17,7
	Slovenië	655	228	7	34	1 590	50,9
	Slowakije	760	168	6	88	2 627	46,5
	Spanje	3 760	68	2	102	3 825	19,3
	Tsjechië	1 515	131	4	147	3 433	47,2
	Zweden	2 780	80	2	92	5 535	6,0

¹⁾ De cijfers beslaan de gehele periode 2017–2019

Kleine bedrijven beginnen vooral dichtbij

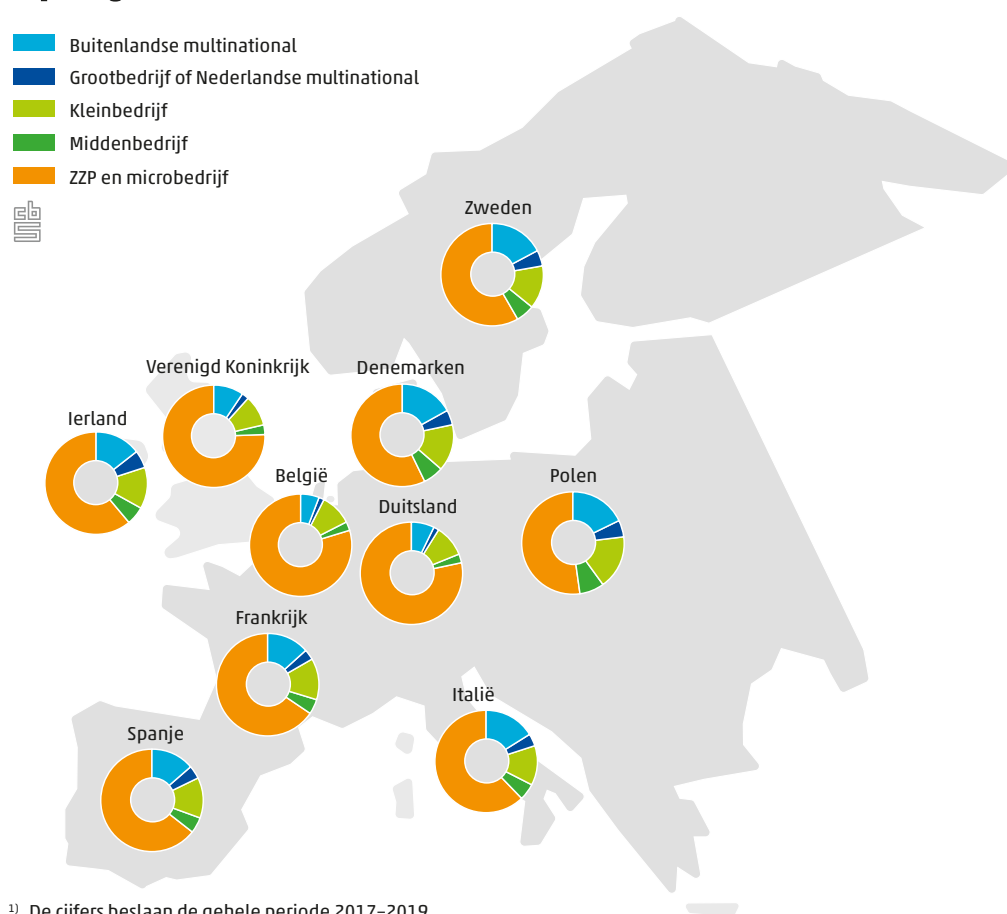
Bedrijven die voor het eerst naar dicht bij Nederland gelegen landen exporteren, zijn gemiddeld kleiner dan bedrijven die een exportstart maken naar ver weggelegen landen. Dit blijkt ook uit tabel 4.2.1, die laat zien dat het gemiddeld aantal werkzame personen een stuk lager ligt bij bedrijven die starten met dienstenexport naar België, Duitsland of het VK, dan bij bedrijven die beginnen met export naar oost-Europese lidstaten of de Baltische staten. Dit komt overeen met de bevindingen van Benz et al. (2020). Bedrijven die starten met dienstenexport naar onze buurlanden tellen gemiddeld 27 werkzame personen. Dit loopt vervolgens gestaag op van gemiddeld 68 werkzame personen bij bedrijven die starten met dienstenexport naar Spanje, naar gemiddeld 107 werkzame personen bij starters naar Finland. Daarna volgt er een sprongetje naar meer dan 150 werkzame personen bij start naar de nieuwe lidstaten in Oost-Europa. Starters naar Griekenland, Letland en Slovenië spannen de kroon, met gemiddeld meer dan 200 werkzame personen.

Een andere manier om de invloed van grootte op de start met exporteren naar nieuwe bestemmingen weer te geven is door te kijken naar de grootte en zelfstandigheid van de startende dienstenexporteurs. Daarbij worden bedrijven ingedeeld in vijf categorieën:

- 1) buitenlandse multinationals, waarbij het bedrijf onder buitenlandse zeggenschap staat,

2) het grootbedrijf of Nederlandse multinationals, waarbij het concern waartoe het bedrijf behoort 250 werkzame personen of meer in dienst heeft, of minder dan 250 werkzame personen maar buitenlandse dochters, 3) middenbedrijven, met 50 tot en met 249 werkzame personen en geen buitenlandse moeder of dochter, 4) kleinbedrijven, met 10 tot en met 49 werkzame personen, zonder buitenlandse moeder of dochter, en 5) zzp-ers en microbedrijven, met 1 tot en met 9 werkzame personen zonder buitenlandse moeder of dochter. In figuur 4.2.2 zijn de beginnende dienstenexporteurs naar de tien belangrijkste bestemmingslanden voor de Nederlandse export van diensten in de periode 2017–2019 ingedeeld naar deze vijf categorieën. Ook hieruit blijkt dat kleine bedrijven, zzp-ers en microbedrijven veruit het grootste gedeelte van de dienstenstarters vormen, en dat dit aandeel het grootst is naar landen dicht bij huis, zoals België, Duitsland en het VK. Hoe verder weg de exportstart, zoals Polen, Ierland of Zweden, hoe groter het bedrijf en hoe vaker het actief is als multinational of onderdeel van een buitenlandse multinational.

4.2.2 Startende dienstenexporteur met export naar land, naar type bedrijf, top-10 grootste¹⁾



Meeste starters doen al andere EU-lidstaten aan

Tabel 4.2.1 laat ook zien in hoeverre bedrijven die in de periode 2017–2019 begonnen met dienstenexport naar een EU-land al dienstenexport naar een of meerdere andere EU-landen hadden. Bedrijven die in de onderzochte periode startten met dienstenexport naar verder weggelegen EU-markten zoals Kroatië, Slovenië, Slowakije of de Baltische staten doen over het algemeen al veel meer landen aan dan starters naar nabije EU-lidstaten. Zo exporteerden

bedrijven die in de periode 2017–2019 startten met dienstenexport naar een nieuw land, gemiddeld al naar 7 andere markten. Bedrijven die startten met dienstenexport naar België of Duitsland hadden veelal geen andere afzetmarkt. Bedrijven die in 2017–2019 startten met dienstenexport naar Kroatië leverden ook al diensten aan maar liefst 8 andere EU-lidstaten.

Gemiddelde exportwaarde hoogst naar Griekenland

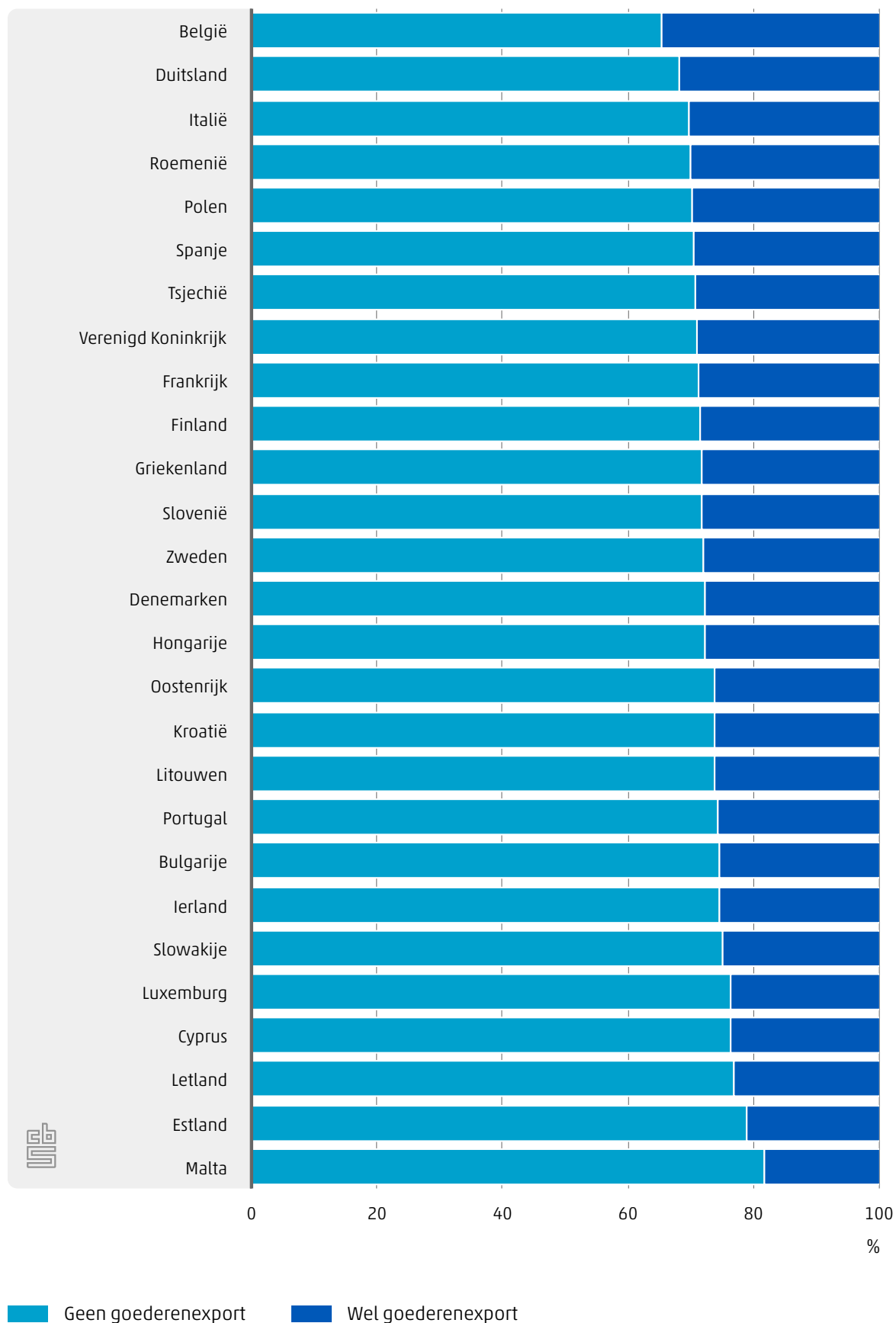
Tabel 4.2.1 biedt ook inzicht in de gemiddelde en mediane exportwaarde van de bedrijven die starten met dienstenexport naar een specifiek EU-land. De laagste gemiddelde exportwaardes noteren dienstenstarters naar de Baltische staten en Oost-Europese lidstaten als Slovenië en Kroatië. Ook de mediane exportwaarde is het laagst voor dienstenexporteurs naar deze landen. Bedrijven die starten met export naar Finland en Oostenrijk hebben met circa 65 duizend euro een relatief lage gemiddelde exportwaarde, maar hogere mediane exportwaarde dan bijvoorbeeld Tsjechië, Roemenië en Spanje. Dit kan er op wijzen dat dienstenexport naar de drie laatstgenoemde landen wat meer gedomineerd wordt door grotere bedrijven (scheef verdeeld) en die naar Finland en Oostenrijk vooral door kleinere exporteurs. De grootste gemiddelde exportwaarde zien we terug bij starters naar Griekenland (bijna 400 duizend euro) en het VK (256 duizend euro). Bij het VK staat daar ook een hoge mediane exportwaarde naast, terwijl de doorsnee dienstenstarter naar Griekenland circa 4,5 duizend euro exporteert. Ook de export naar Griekenland wordt dus gedomineerd door enkele relatief grote dienstenstarters. De hoogste gemiddelde en mediane exportwaardes zijn te zien bij bedrijven die starten met dienstenexport naar het VK, Duitsland en Frankrijk. Opvallend daarbij is de relatief lage gemiddelde exportwaarde naar België van 87 duizend euro. Dit geeft de indruk dat starters naar België nog kleiner zijn dan de starters naar onze andere buurlanden.

Starten met dienstenexport staat vaak los van goederenexport

Maar niet alleen geografische afstand of bedrijfsgrootte zijn van belang. Eerder opgedane ervaring in een markt, bijvoorbeeld via goederenexport, kan ook belangrijk zijn. Daarom de vraag: had een bedrijf dat begint met dienstenexport naar een bepaald EU-land in minstens één van de drie jaar¹⁾ voor de dienstenstart ook al goederenexport naar dat land? In de meeste gevallen niet laat figuur 4.2.3 zien. Ruim 65 tot 80 procent van de bedrijven die starten met dienstenexport had (nog) geen goederenexport naar dat betreffende EU-land. Het aandeel bedrijven dat wél al goederen exporteert, is wederom het grootst voor bedrijven die starten met dienstenexport naar België en Duitsland. Ook voor starters naar bijvoorbeeld Italië, Roemenië, Polen, Spanje of Tsjechië is het aandeel dat goederenexport heeft relatief groot. Voor een start met dienstenexport naar Malta, Cyprus, de Baltische staten en enkele oost-Europese EU-lidstaten is het hebben van ervaring met goederenexport een kleinere factor. Mogelijk speelt hier het type diensten dat geëxporteerd wordt een rol. Als een bedrijf financiële diensten wil gaan exporteren is het wellicht niet per se logisch of nodig om ervaring te hebben met goederenexport, daar waar dat voor vervoersdiensten misschien wel een logische combinatie is.

¹⁾ Drie jaar is hier gekozen omdat dit ook het aantal jaar is waarop startende dienstenexporteurs afgebakend worden.

4.2.3 Dienstenstarters die drie jaar voor aanvang ook al goederenexport naar dat land hadden, 2019



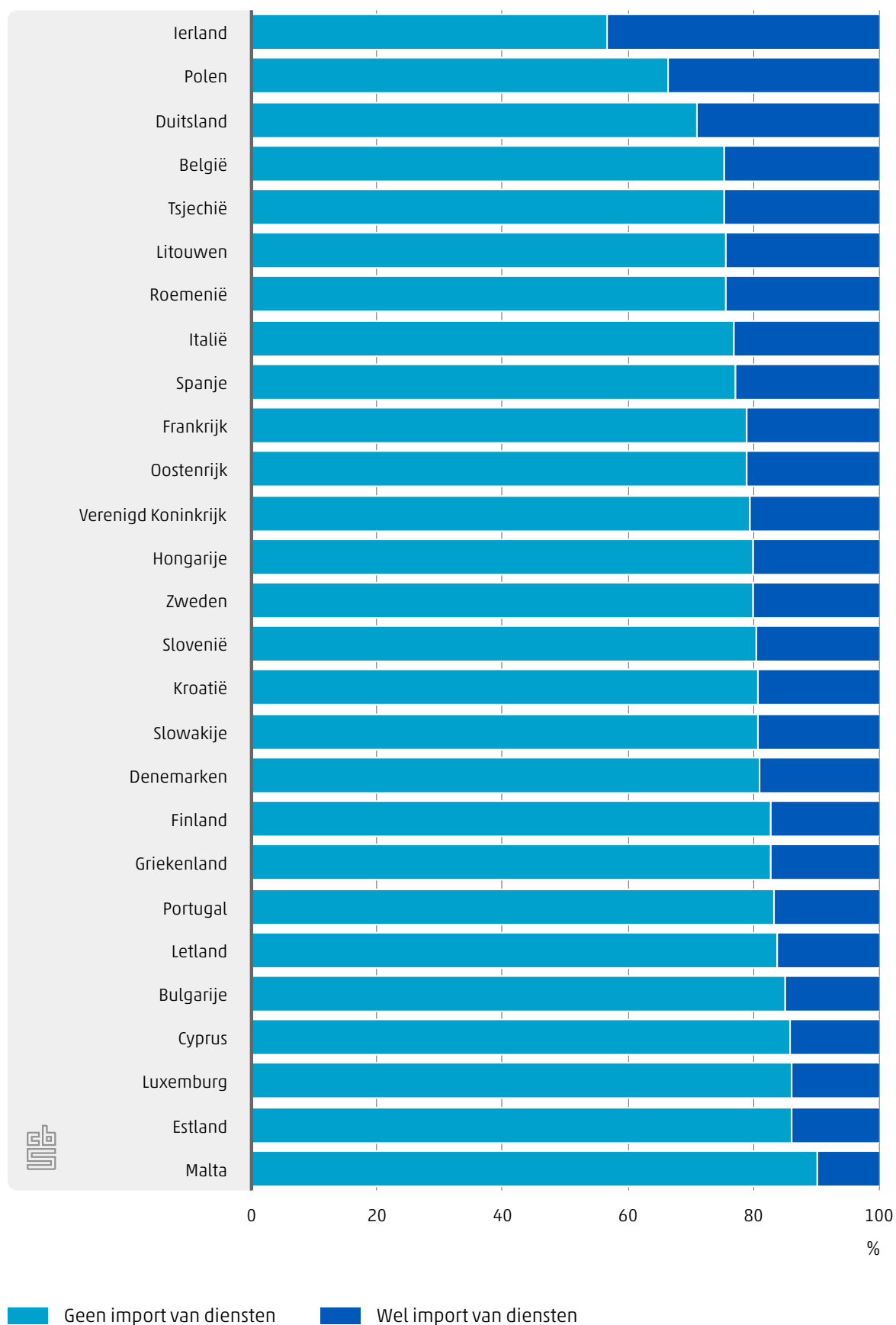
Starten met dienstenexport gaat niet vaak samen met dienstenimport

Ook het importeren van diensten uit een EU-land, lijkt niet per se hand in hand te gaan met een exportstart naar dat bestemmingsland. De meeste bedrijven die starten met dienstenexport blijken namelijk geen diensten uit het betreffende land te importeren, zoals figuur 4.2.4 laat zien. Voor Ierland, Polen en Duitsland zijn de percentages het hoogst; 30 tot 43 procent van de starters rapporteert ook import van diensten uit het land in hetzelfde jaar als de exportstart. Bij verder weggelegen EU-landen in bijvoorbeeld Zuid- en Oost-Europa en de Baltische staten importeert maximaal 1 op de 5 exportstarters ook diensten uit het betreffende EU-land.

43 procent van de
dienstenexportstarters naar Ierland had
ook dienstenimport



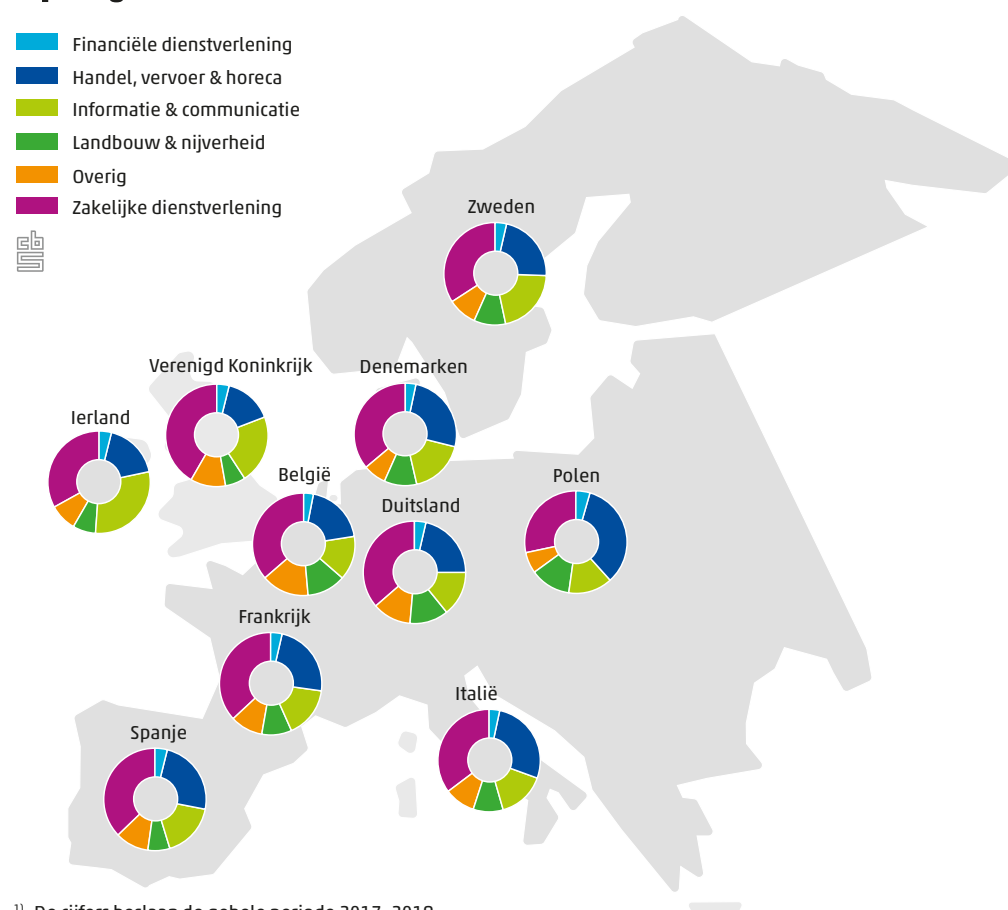
4.2.4 Dienstenstarters die in het jaar van aanvang ook al dienstenimport uit dat land hadden, 2019



Starters met name actief in bedrijfstak zakelijke dienstverlening

Figuur 4.2.5 laat zien dat de meeste startende dienstenexporteurs in de periode 2017–2019 actief waren in de zakelijke dienstverlening, of in de bedrijfstakken handel, vervoer of horeca. Hierbij wordt ingezoomd op de tien grootste bestemmingslanden. Dienstenstarters in de zakelijke dienstverlening komen het vaakst voor bij een start naar het VK en Denemarken, terwijl starters naar Polen vaak actief zijn in de handel, vervoer of horeca. Dit hangt mogelijk samen met wat ook uit figuur 4.2.3 bleek, namelijk dat bedrijven die starten met dienstenexport naar Polen drie jaar eerder ook al relatief vaak goederenhandel rapporteerden. De bedrijfstakken handel en vervoer zijn van nature dienstverlenend aan het goederen- of personenvervoer en vormen daarmee een logische combinatie. Starters in de informatie- en communicatiesector zijn sterk vertegenwoordigd naar Ierland, wat vaak vergoedingen voor het gebruik van intellectueel eigendom (bijvoorbeeld software) betreft, alsook onder de starters naar het VK. Starters in de financiële dienstverlening vormen slechts een klein gedeelte van de starters.

4.2.5 Startende dienstenexporteur met export naar land, naar sector, top-10 grootste¹⁾



¹⁾ De cijfers bestaan de gehele periode 2017–2019

4.3 Wat belemmert bedrijven bij het maken van een exportstart?

De keuze om diensten te gaan exporteren naar een bepaald land hangt af van verschillende factoren. Uit de voorgaande paragraaf bleek dat de meeste Nederlandse exportstarters vooral beginnen naar landen dichtbij en naar relatief grote, rijke landen. Vaak waren dit de eerste internationale stappen van de dienstenexporteur, maar soms was er ook al enige ervaring met goederenhandel, export van diensten naar een ander land of import van diensten. Bedrijven die starten met export van diensten naar EU-bestemmingen dichtbij, zijn kleiner in termen van werkzame personen, maar hebben een relatief hoge mediane exportwaarde. Dat hangt onder andere samen met het feit dat de meeste markten dichtbij relatief rijke, grote landen zijn ten opzichte van de verder weggelegen EU-lidstaten.

In deze paragraaf maken we de informatie over starters met dienstenexport completer door onder andere met de hiervoor genoemde factoren tegelijk rekening te houden. De focus van deze paragraaf ligt op de belemmeringen die er op landniveau zijn om te beginnen met exporteren. Handelsbelemmeringen kunnen bedrijven ervan weerhouden om op buitenlandse markten diensten aan elkaar te verkopen. Zoals we in hoofdstuk 3 al hebben uitgelegd zijn belemmeringen voor dienstenhandel grofweg in te delen in natuurlijke (geografische of culturele belemmeringen) en niet natuurlijke handelsbarrières (niet-tarifaire belemmeringen).

De dienstenhandel kan worden verklaard met behulp van zwaartekrachtmodellen. In de loop der tijd hebben onderzoekers veel van die handelsbelemmeringen opgenomen in het model, zoals bbp van het bestemmingsland, fysieke afstand, culturele verschillen, een gemeenschappelijke taal en de mate van digitalisering. Informatie over taal, cultuur en gebruiken is in onze uiteindelijke resultaten niet getoond, omdat deze geen significante verbetering van het model voor de EU teweegbrachten. Virtuele nabijheid (lees: *virtual proximity*) wordt in de literatuur recentelijk als nieuwe aanvullende indicator voor de nabijheid van landen beschouwd. Het wordt gemeten op basis van bilaterale hyperlinks en bilaterale websitebezoeken tussen landen (Chung, 2011; Hellmanzik & Schmitz, 2016). Met name voor dienstenhandel zou dit een relevantere maat voor afstand kunnen zijn dan fysieke afstand. Daarom kijken we in deze paragraaf specifiek naar de rol van virtuele afstand tot een bestemmingsland en de kans op een exportstart naar dat betreffende land.

Naast de natuurlijke belemmeringen zijn er de niet natuurlijke belemmeringen. In het geval van dienstenhandel zijn dit niet-tarifaire beleidsmaatregelen die de handel in diensten op enige manier, bewust of onbewust, kunnen belemmeren. In deze paragraaf meten we de niet-tarifaire handelsbarrières aan de hand van een externe databron: de *intra-EEA Services Trade Restrictiveness Index* (intra-EEA STRI) van de OESO.

Bij het onderzoeken van de belemmeringen voor de Nederlandse dienstenexporteur houden we tevens rekening met een hele reeks aan achtergrondkenmerken, zowel op bedrijfs- als landniveau. Zo wordt er rekening gehouden met de grootte van het bedrijf, het onderdeel zijn van een (buitenlandse) multinational, productiviteit en de sector waarin een bedrijf opereert. Er zijn tal van studies die aantonen dat er een duidelijk verband bestaat tussen de productiviteit van een bedrijf en exporteren (zie bijvoorbeeld Defever et al., 2015; Benz et al., 2020). Zo zijn exporteurs groter, innovatiever, productiever en winstgevender dan niet-exporteurs, en dat geldt ook voor dienstenexporteurs (zie bijvoorbeeld Bernard et al. 2007;

Vos & Jaarsma, 2017). Bij de waarschijnlijkheid dat een nieuwe markt aangedaan wordt door een bedrijf spelen dit soort kenmerken dus een grote rol. Om hier rekening mee te houden controleren we dus voor een groot aantal bedrijfskenmerken van deze exporteurs. Op landniveau wordt er gekeken naar de bevolkingsgrootte van het bestemmingsland, de afstand en de virtuele afstand. Ten slotte wordt er ook gekeken naar het feit of er al goederenexport is geweest naar het bestemmingsland in één van de drie jaren voorafgaand aan de exportstart, of er al een deelneming is in het bestemmingsland, naar mogelijke exportervaring (meerdere bestemmingen) en de rol van het al exporteren naar een buurland.

Over de data die in dit hoofdstuk gebruikt wordt

Om de onderzoeksvragen zo goed mogelijk te kunnen beantwoorden, is er een dataset opgesteld van ongeveer 47 duizend bedrijven die in de periode 2017 t/m 2019 begonnen met exporteren naar een nieuw EU-land. Gezamenlijk zijn deze 47 duizend bedrijven goed voor ongeveer 80 duizend exporttransacties naar nieuwe EU-bestemmingen. Als bronbestand voor gegevens over dienstenexport is de CBS-microdata over de Internationale Handel in Diensten gebruikt, welke alleen binnen de EU naar land beschikbaar is. Er zijn dus maximaal 27 bestemmingen per bedrijf om naar te beginnen met exporteren.

Elk bedrijf dat een exportstart heeft gehad in de periode 2017 t/m 2019 is meegenomen in de dataset. Voor dat bedrijf zijn alle EU-bestemmingen meegenomen, naar welke dit bedrijf niet exporteerde of waarnaar gestart is. Als een bedrijf bijvoorbeeld gestart is met exporteren naar België, maar al enkele jaren exporteerde naar Duitsland en in de drie jaar voorafgaand aan het onderzoeksjaar niet geëxporteerd heeft naar enig ander EU-land, dan komt dit bedrijf in de data 26 keer voor als potentiële exportstarter. Dit bedrijf wordt gedefinieerd als starter naar België, en niet-starter voor de andere 25 EU-landen (exclusief Duitsland waar het al actief was). Er kan namelijk nooit gestart worden met exporteren, als er al geëxporteerd wordt. Zo krijgen we een dataset met alleen bedrijven die bewezen interesse in het opstarten van hun export naar nieuwe landen hebben. Elk bedrijf heeft dus een specifieke keuze gemaakt om juist wel of niet naar een bepaald land te starten met exporteren. Op deze manier kunnen we op een zuivere manier meten welke factoren invloed hebben op de keuze om te starten met export naar een nieuw land. Meer informatie over de gebruikte bronnen en methoden is te vinden in paragraaf 4.5 Data en methoden.

Niet-tarifaire handelsbarrières gemeten aan de hand van OESO intra-EEA STRI

In deze paragraaf wordt gebruik gemaakt van de zogenaamde OESO Services Trade Restrictiveness Index (STRI). Dit is een complexe indicator die extra uitleg vergt. De STRI, gelanceerd in 2014 en jaarlijks geüpdatet, verschaft informatie over regelgeving die van invloed is op de handel in diensten in 22 sectoren in alle OESO-lidstaten plus Brazilië, China, India, Indonesië, Kazachstan, Maleisië, Peru, Rusland, Singapore, Zuid-Afrika, Thailand en Vietnam. Deze landen en sectoren vertegenwoordigen meer dan 80 procent van de wereldhandel in diensten. De STRI-scores hebben waarden tussen 0 en 1. Een land met een STRI richting 0 is liberaal en dus relatief open voor dienstenhandel. Een land met een STRI richting 1 werpt relatief veel belemmeringen op voor dienstenhandel. De STRI-database registreert maatregelen op een *Most Favoured Nation* basis, het principe dat bij

handel niet gediscrimineerd mag worden tussen de derde landen. De indices zijn gebaseerd op wet- en regelgeving die van kracht is op 31 oktober 2021. De STRI van Nederland 2021 is relatief laag in vergelijking met andere landen, wat wijst op weinig regels voor de handel in diensten. Nederland is ook een van de meest open landen voor de handel in diensten binnen de interne markt van de EU (OESO, 2022a).²⁾

Rouzet et al. (2017) vinden dat de extensieve exportmarge van dienstverleners omgekeerd evenredig is met wettelijke beperkingen in het importerende land, zoals gemeten door de OESO STRI. Dat wil zeggen, complexe en restrictieve regelgeving in het bestemmingsland beperkt het aantal bedrijven dat zich op de betreffende markt richt.

Gebruik van intra-EEA STRI

De OESO STRI-indicator dekt niet geheel de relevante regelgeving voor handel binnen Europa. Dit komt voornamelijk doordat belangrijke subcategorieën van de OESO STRI aspecten bestrijken die alleen relevant zijn voor de handel met landen buiten de EU (bijvoorbeeld tijdelijke zakenvisa in het doelland). Om dit probleem aan te pakken, heeft de OESO een aanvullende versie van de STRI, oftewel intra-EEA STRI uitgebracht (Benz & Gonzales, 2019). Deze nieuwe index is specifiek van toepassing op de handel in diensten binnen de Europese Economische Ruimte (in Engels: EEA).³⁾ In dit hoofdstuk gebruiken we enkel de intra-EEA STRI aangezien we alleen exportstarts naar EU-landen bestuderen.⁴⁾ Daarnaast gebruiken we de hoofdactiviteit (SBI) van het bedrijf als indicatie voor het soort dienst dat het specifieke bedrijf exporteert. De koppeling tussen de intra-EEA STRI en CBS databronnen gebeurt hier dan ook via de SBI van het bedrijf. Tabel 4.6.1 in de bijlage bevat informatie over de koppeling tussen de externe databron van de OESO en de CBS databronnen.

Over de methode die in dit hoofdstuk gebruikt wordt

Om het effect van de gekozen variabelen op de waarschijnlijkheid van een nieuwe exportstart te meten, maken we in dit hoofdstuk gebruik van een zogenaamd *probit*-model. Dit is een type regressie waarbij de afhankelijke variabele slechts twee waarden aan kan nemen (exportstart ja (1) of nee (0)) en wordt veelvuldig gebruikt binnen de economische literatuur voor vergelijkbare onderzoeken. Meer informatie over de gebruikte methodiek en programmatuur kan teruggevonden worden in paragraaf 4.5 Data en methoden. In de volgende alinea's breiden we stapsgewijs het basismodel uit met nieuwe variabelen. Er wordt hierbij telkens een nieuw model gebouwd, aangezien er steeds een licht aangepaste dataset wordt gebruikt. Dit om de relevante onderzoeksvragen telkens zo zuiver mogelijk te kunnen beantwoorden.

²⁾ Zie hoofdstuk 3 van deze Internationaliseringsmonitor voor meer informatie over de STRI.

³⁾ Zie hoofdstuk 3 van deze Internationaliseringsmonitor voor meer informatie over de intra-EEA STRI.

⁴⁾ De *Restrictiveness Indicator* van de Europese Commissie, zoals gepresenteerd in hoofdstuk 3, wordt in dit hoofdstuk niet gerapporteerd. Het gebruik van deze index leverde geen eenduidige resultaten op.

Resultaten

In tabel 4.3.1 is het basismodel te zien van waar we in deze paragraaf vertrekken. De significant positieve coëfficiënten laten duidelijk zien dat hoe groter de buitenlandse economie is (grotere populatie⁵⁾), hoe waarschijnlijker het is dat een bedrijf dienstenexport heeft naar dit land. Dit is in lijn met de literatuur over zwaartekrachtmodellen in dienstenhandel (bijvoorbeeld Kimura & Lee, 2006; Nordås & Rouzet, 2017). Daarentegen blijkt uit de significant negatieve relatie tussen afstand en de kans op exportstart dat de afstand tot het bestemmingsland een flinke belemmerende factor is. Hoe verder weggelegen een land is, hoe minder waarschijnlijk het is dat een Nederlandse dienstenexporteur er actief wordt. Uit de literatuur blijkt tevens dat de kans op overleving voor exporteurs in nieuwe bestemmingslanden afneemt met de afstand (Creusen & Lejour, 2011; Alborno et al., 2016).

Virtuele nabijheid heeft positief effect op exportstart, vooral voor kleine bedrijven

Daarnaast is een grotere virtuele verbondenheid tussen Nederland en het bestemmingsland ook gecorreleerd met een grotere waarschijnlijkheid dat een Nederlandse dienstenexporteur er actief wordt (zie tabel 4.3.1). Aan de hand van interactietermen⁶⁾ zien we dat dit effect belangrijker is voor kleine bedrijven dan voor grote bedrijven. Voor kleine bedrijven is het – ceteris paribus – dus lastiger om een exportstart te maken naar EU-markten waar er minder virtuele verbondenheid mee is dan voor grote bedrijven of multinationals. In lijn hiermee vinden we dezelfde resultaten met betrekking tot productiviteit. Minder productieve bedrijven (vaak ook kleiner) hebben meer baat bij een hogere virtuele verbondenheid dan meer productieve bedrijven (vaak juist groter).⁷⁾ Een oorzaak hiervoor kan liggen in het feit dat kleine bedrijven een kleiner netwerk hebben en afhankelijker zijn van algemene manieren om nieuwe klanten te werven in een nieuwe markt. Grote bedrijven hebben doorgaans een groter (internationaal) netwerk en kunnen dit mogelijk beter gebruiken om nieuwe markten te betreden en zijn dus minder afhankelijk van koude acquisitie dan kleine bedrijven. Ook bedrijven die actief zijn in de dienstensector communicatie en informatie lijken minder belemmerd te worden door virtuele afstand. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat deze bedrijven door de aard van hun werkzaamheden beter om kunnen gaan met dergelijke barrières.

Productievere bedrijven starten ook vaker met exporteren, net als bedrijven die in de drie jaar voorafgaand aan het startjaar al goederen naar deze bestemming hebben geëxporteerd (zie tabel 4.3.1). Ook het hebben van een deelneming in het land van bestemming voorafgaand aan het startjaar maakt het waarschijnlijker dat een bedrijf actief wordt als dienstenexporteur naar dat land.

Ten slotte is exportervaring ook belangrijk. Zo zien we dat hoe groter het aantal bestemmingen waar al diensten naar geëxporteerd wordt, hoe makkelijker het lijkt te zijn om een nieuwe bestemming toe te voegen aan de exportportefeuille. Dit is in lijn met de literatuur op het vlak van goederenexport (Creusen & Lejour, 2011). Opvallend is dat

5) Hier is populatie in plaats van bbp opgenomen, aangezien de virtuele nabijheid als intensiteit is meegenomen (virtuele proximiteit relatief ten opzichte van bbp).

6) Zie tabel 4.6.1 voor de resultaten met betrekking tot de relatie tussen virtuele nabijheid en bedrijfsgrootte. De tabel is een uitbreiding op tabel 4.3.1 en er wordt gecontroleerd voor dezelfde variabelen.

7) Zie tabel 4.6.2 voor de resultaten met betrekking tot de relatie tussen virtuele nabijheid en productiviteit. De tabel is een uitbreiding op tabel 4.3.1 en er wordt gecontroleerd voor dezelfde variabelen.

bedrijven die nog geen exportervaring hebben een grotere kans hebben om te starten met dienstenexport naar een nieuwe EU-bestemming dan bedrijven die al internationaal actief zijn in één tot vijf andere EU-bestemmingen. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat hier twee effecten door elkaar lopen. Zo is het mogelijk steeds lastiger om nieuwe geschikte bestemmingen te vinden voor exportdiensten, maar leiden meer bestaande bestemmingen ook tot meer ervaring wat weer tot een hogere waarschijnlijkheid op een exportstart leidt.

4.3.1 Basismodel starters dienstenhandel naar land, 2017-2019

	Exportstart
Bedrijfs grootte	
Grootbedrijf of Nederlandse multinational	0,188***
Middenbedrijf	-0,082***
Kleinbedrijf	-0,143***
ZZP en microbedrijf	-0,256***
Geografische barrières	
Afstand (ln)	-0,492***
Populatie (ln)	0,146***
Virtuele nabijheid (intensiteit)	0,216***
Achtergrondkenmerken	
Arbeidsproductiviteit (ln)	0,058***
Deelneming in bestemmingsland (t-1)	0,422***
Handelsvariabelen	
Export goederen (t-3 t/m t-1)	0,655***
Import (dummy -variabele)	0,491***
Aantal bestemmingen (t-1) (0)	0,545***
Aantal bestemmingen (t-1) (2 tot 5)	0,380***
Aantal bestemmingen (t-1) (6 tot 10)	0,829***
Aantal bestemmingen (t-1) (10+)	1,262***
Observaties	1 596 271

Alle specificaties controleren voor sector en jaar.

*p<0,1; **p<0,05; ***p<0,01

Bedrijven breiden exportbestemmingen geleidelijk uit

Tabel 4.3.2 geeft informatie over het zogenaamde 'stepping-stone' gedrag (of sequentieel exporteren), zoals eerder ook onderzocht door het CBS (2019). De intuïtie hierbij is dat bedrijven profiteren van exporteren naar een land dat dichtbij de beoogde nieuwe bestemming ligt omdat ze hiermee de noodzakelijke kennis, informatie en ervaring al opgedaan hebben. De kans dat een bedrijf gaat exporteren naar een bepaald (ver) land wordt zodoende groter als het bedrijf al succesvol exporteert naar een nabije markt van dat specifieke land (Eaton et al., 2008; Alborno et al., 2012; Lejour & Creusen, 2015; Cremers et al., 2019). Zo vinden Defever et al. (2015) dat de kans op export naar een nieuw land met 2 procentpunt toeneemt voor elke exportmarkt waar men al actief is die een grens deelt met de nieuwe bestemming.

In deze specificatie wordt gekeken naar hoe eerdere export naar een buurland de kans om te beginnen met exporteren naar een land beïnvloedt. Aangezien zowel België als Duitsland onze buurlanden zijn, worden deze landen buiten beschouwing gelaten in deze analyse. Ze worden wel nog meegenomen als *stepping stone* voor andere EU-lidstaten. Eerdere handel met een buurland geeft volgens onze analyses een grotere kans om te beginnen met exporteren naar een nieuw land dat daaraan grenst: er zit met andere woorden een bepaald sequentieel patroon in de manier van exporteren. Zoals eerder in het basismodel al beschreven, speelt ook algemene exportervaring, gemeten via het aantal bestemmingen in het jaar voorafgaand aan de exportstart, een belangrijke rol. Dit bevestigt verder het beeld uit eerder onderzoek (Helpman et al., 2004; Creusen & Lejour, 2011) dat bedrijven met exportervaring vooral naar verder weggelegen bestemmingen exporteren. Zo blijkt ook uit Benz et al. (2020) dat bedrijven met meer exportervaring handelsbarrières relatief beter het hoofd kunnen bieden.

4.3.2 Stepping stones model starters dienstenhandel naar land, 2017-2019

	Exportstart
Bedrijfs grootte	
Grootbedrijf of Nederlandse multinational	0,181***
Middenbedrijf	-0,107***
Kleinbedrijf	-0,179***
ZZP en microbedrijf	-0,292***
Geografische barrières	
Afstand (ln)	-0,385***
Populatie (ln)	0,186***
Virtuele nabijheid (intensiteit)	0,110***
Achtergrondkenmerken	
Arbeidsproductiviteit (ln)	0,064***
Deelneming in bestemmingsland (t-1)	0,462***
Handelsvariabelen	
Export goederen (t-3 t/m t-1)	0,683***
Import (dummy-variabele)	0,539***
Handel buurland (t-1)	0,094***
Aantal bestemmingen (t-1) (0)	0,454***
Aantal bestemmingen (t-1) (2 tot 5)	0,328***
Aantal bestemmingen (t-1) (6 tot 10)	0,714***
Aantal bestemmingen (t-1) (10+)	1,110***
Observaties	1 494 795

Alle specificaties controleren voor sector en jaar.

*p<0,1; **p<0,05; ***p<0,01

Het is lastiger om te starten met export naar landen met restrictievere dienstensectoren

In tabel 4.3.3⁸⁾ worden de resultaten van de uitbreiding op het basismodel getoond. In deze specificatie wordt ook gekeken naar de intra-EEA STRI. De intra-EEA STRI geeft zowel op land- als op bedrijfstakniveau weer in hoeverre er belemmeringen zijn voor een bedrijf om dienstenactiviteiten te ontplooiën in een specifieke sector in een specifiek land. Omdat de intra-EEA STRI-kenmerken gekoppeld zijn op sectorniveau (SBI; zie tabel 4.6.1 in de bijlage), zijn in de regressie geen aparte sectordummies opgenomen. Om toch te controleren voor de achterliggende sectorverschillen tussen bedrijven is ervoor gekozen om de variabele kapitaalintensiteit mee te nemen. Deze variabele is op bedrijfsniveau gedefinieerd, maar varieert ook sterk tussen sectoren. Hierdoor is het een geschikte variabele om voor een gedeelte van de sectorvariabiliteit te controleren.⁹⁾

In tabel 4.3.3 is te zien dat de handelsrestricties over het algemeen een negatief effect hebben op de waarschijnlijkheid dat een bedrijf diensten naar het betreffende land gaat exporteren. Dit is een totaaleffect, dat zowel de verschillende intra-EEA STRI-effecten van de landen onderling als van de sectoren onderling meet. Het beschrijft dus het totale effect van de intra-EEA STRI op de waarschijnlijkheid dat een dienstenexporteur een willekeurig EU-land als bestemming selecteert. Hierbij lijken verschillen in de STRI tussen sectoren een grotere rol te spelen dan verschillen in STRI tussen landen.¹⁰⁾ Er vinden relatief dus minder exportstarts plaats door bedrijven in sectoren met hogere belemmeringen, terwijl dit voor landen met relatief hoge intra-EEA STRI-scores een kleinere rol speelt. Voor afzonderlijke sectoren vinden we gemengde resultaten. Zo is de coëfficiënt van de intra-EEA STRI soms positief (architectuur, bouw en ingenieursdiensten) en soms negatief (juridisch).¹¹⁾ Dit heeft waarschijnlijk te maken met de zeer geringe verschillen in de intra-EEA STRI tussen landen binnen de sectoren. Tussen sectoren is er meer variatie in de index en vinden we dat de intra-EEA STRI coëfficiënt bijna over de hele linie negatief is.¹²⁾ Voor nagenoeg alle landen hebben bedrijven in sectoren met een hogere intra-EEA STRI een kleinere waarschijnlijkheid om te starten met exporteren naar een nieuwe bestemming dan bedrijven in een sector met een lage intra-EEA STRI.

Een land met relatief hoge restricties binnen de EU is België. Voor België zien we dan ook dat bedrijven binnen sectoren waarbij de intra-EEA STRI hoger is, juist minder vaak een exportstart maken dan bedrijven binnen sectoren waar de intra-EEA STRI laag is. Sectoren met een relatief hoge intra-EEA STRI in België zijn accounting en architectuur. Een lage intra-EEA STRI is er dan weer voor o.a. de bouw en ingenieursdiensten. Ook de meeste vormen van transport hebben in België een lage intra-EEA STRI en dus een licht verhoogde waarschijnlijkheid op een exportstart.

8) In het hierbij gebruikte model worden alleen die sectoren en landen meegenomen waarvoor de intra-EEA STRI gedefinieerd is. Kortom betreft het hier alleen bedrijven die opereren in een klassieke dienstensector. Diensten exporterende bedrijven in niet-reguliere sectoren, zoals bijvoorbeeld de industrie, worden noodgedwongen buiten de analyse gelaten. Ook het VK wordt buiten de analyse gelaten omdat er voor het VK geen intra-EEA STRI bestaat, maar slechts een standaard STRI.

9) In het groeimodel van Solow (1957) spelen kapitaal en arbeid een belangrijke rol in het verklaren van economische groei. Kapitaalintensiteit op bedrijfsniveau wordt hier veelvuldig gebruikt op bedrijfsniveau als motor van economische groei en is daarom opgenomen als controle variabele in onze regressie.

10) Zie tabel 4.6.3 en tabel 4.6.4 in de bijlage voor meer informatie. De grootste variatie voor de intra-EEA STRI maat zit tussen de sectoren in plaats van tussen de landen. Als we regressies draaien voor individuele landen (en dus sector-variantie meenemen) zien we dat daar ook het vaakst een negatief effect voorkomt. De tabellen zijn een uitbreiding op tabel 4.3.3 en tabel 4.3.4 en controleren voor dezelfde variabelen.

11) Zie tabel 4.6.3 voor vijf belangrijke sectoren.

12) Zie tabel 4.6.4 voor vijf belangrijke landen.

Ten slotte vinden we geen significante verschillen van de intra-EEA STRI op de waarschijnlijkheid van een exportstart tussen laag- en hoogproductieve bedrijven. Als we de effecten van intra-EEA STRI voor verschillende grootteklassen van bedrijven en multinationaliteit analyseren, ontstaat er ook een gemengd beeld. Zo lijken grotere, maar ook productievere, bedrijven juist meer hinder te ondervinden bij een start in landen en sectoren met meer handelsbelemmeringen. Mogelijk valt dit te verklaren door een selectie-effect van deze bedrijven naar lastigere bestemmingen, omdat er vaak al handel is met landen met weinig belemmeringen. Aanvullend onderzoek is nodig om deze hypothese verder uit te werken.

4.3.3 Effect intra-EEA STRI op starters dienstenhandel naar land, 2017-2019

	Exportstart
Bedrijfs grootte	
Grootbedrijf of Nederlandse multinational	0,201***
Middenbedrijf	-0,034*
Kleinbedrijf	-0,105***
ZZP en microbedrijf	-0,235***
Geografische barrières	
Afstand (ln)	-0,463***
Populatie (ln)	0,138***
Virtuele nabijheid (intensiteit)	0,215***
Niet-tarifaire barrières	
intra-EEA STRI	-1,067***
Achtergrondkenmerken	
Arbeidsproductiviteit (ln)	0,054***
Deelneming in bestemmingsland (t-1)	0,439***
Kapitaal/arbeid ratio	0,007***
Handelsvariabelen	
Export goederen (t-3 t/m t-1)	0,587***
Import (dummy-variabele)	0,503***
Aantal bestemmingen (t-1) (0)	0,535***
Aantal bestemmingen (t-1) (2 tot 5)	0,384***
Aantal bestemmingen (t-1) (6 tot 10)	0,817***
Aantal bestemmingen (t-1) (10+)	1,230***
Observaties	609 862

Alle specificaties controleren voor sector en jaar.

*p<0,1; **p<0,05; ***p<0,01

Voornamelijk barrières met betrekking tot concurrentie in bestemmingsland

Het is belangrijk om de verschillende vormen van handelsrestricties afzonderlijk te beschouwen (Jungmittag & Marschinski, 2020; Van der Marel & Shepherd, 2013). Zo'n aparte schatting per type restrictie en sector geeft nauwkeuriger aan waar aangrijpingspunten voor beleid liggen om de beperkingen op de handel in diensten zo efficiënt mogelijk te verminderen en zo nieuwe investeringsprojecten te stimuleren. Jungmittag & Marschinski (2020) stellen vast dat beperkingen op de handel in diensten een significante barrière vormen voor greenfield FDI.¹³⁾ Voor de dienstensectoren accounting, computer en architecten en ingenieurs vinden ze statistisch significant bewijs van een negatieve impact. Bovendien verbetert de verklarende kracht van de modellen over het algemeen wanneer de subtypen van de STRI worden gebruikt in plaats van de geaggregeerde STRI-totaalscore. Al zijn de resultaten ook in deze studie minder eenduidig wanneer gekeken wordt naar de verschillende typen van restricties binnen de EU. Voor de juridische dienstensector vinden de auteurs een significant negatief effect van toetredingsbarrières op FDI. De rol van toetredingsbarrières is minder eenduidig voor de andere dienstensectoren.

Tabel 4.3.4 geeft de regressieresultaten weer van het model met een verdere uitsplitsing van de STRI-index naar verschillende soorten belemmeringen. Hierin worden drie typen van de intra-EEA STRI onderscheiden, namelijk (1) beperkingen op buitenlandse toetreding, (2) belemmeringen voor concurrentie en (3) transparantie van regelgeving.

Beperkingen op buitenlandse toetreding hebben te maken met hoe lastig het is om een nieuwe markt te betreden in een specifieke sector in een specifiek land. Hier valt onder andere onder hoe lastig het is om een dochteronderneming op te zetten in een land omdat er onder meer sprake kan zijn van limieten voor buitenlandse aandeelhouders, nationaliteitsvereisten voor leden in raad van bestuur en limieten voor grensoverschrijdende fusies. Belemmeringen voor concurrentie hebben bijvoorbeeld te maken met de mate waarin de regering de invloed van buitenlandse bedrijven aan banden kan leggen, maar ook de mate waarin een buitenlands bedrijf protest kan aantekenen tegen bepaalde regels waarvan zij geloven dat het tot oneerlijke competitie leidt. Onder transparantie van regelgeving vallen onder andere transparantie in wetgevingsprocedures, administratieve procedures met betrekking tot het oprichten van een bedrijf, de complexiteit om vergunningen aan te vragen en voorwaarden voor het verkrijgen van opdrachten. Alleen deze drie (uit vijf) typen barrières worden geanalyseerd, aangezien er binnen de EU voor de twee overige typen (beperkingen op het verkeer van personen en andere discriminerende maatregelen) praktisch geen restricties bestaan.

Er zijn aanzienlijke verschillen tussen de invloed van de verschillende typen restricties op de kans dat een bedrijf gaat starten, zie tabel 4.3.4. Zo zijn barrières bij het betreden van de markt voornamelijk insignificant. Barrières ten aanzien van concurrentie binnen een markt hebben een negatief effect op een exportstart. Ten slotte heeft ontransparante regelgeving een positieve coëfficiënt. We moeten hierbij in het achterhoofd houden dat de intra-EEA STRI maatstaf handelsbarrières in de brede zin van het woord meet. Het meet dus meer dan enkel belemmeringen voor export. Zo kan het ook gaan over beperkingen voor het oprichten van een buitenlands filiaal. Binnen de interne markt zijn, dankzij de aanzienlijke liberaliseringsinspanningen van de EU-lidstaten tot dusver, de belemmeringen waar EU-

¹³⁾ Een buitenlandse investering in een nieuw op te richten buitenlands filiaal, die daarbij nog helemaal van de grond af moet worden opgebouwd.

dienstverleners mee worden geconfronteerd een heel stuk kleiner dan in niet-EU-landen (d.w.z. vergeleken met derde landen). Binnen de EU bestaan er niettemin nog steeds belemmeringen voor de grensoverschrijdende handel in diensten. De mate van striktheid van deze belemmeringen toont een sterke variatie tussen sectoren, maar varieert opmerkelijk minder tussen landen. De intra-EEA STRI houdt geen rekening met de mate waarin regelgevingssystemen in verschillende markten op elkaar lijken. Over het algemeen is er een tendens dat gelijkenis in regelgeving verband houdt met regionale nabijheid: de geldende regelgeving in Duitsland is het meest vergelijkbaar met die in Nederland (Benz & Gonzales, 2019).

Voor de verschillende sectoren is er ook veel heterogeniteit waar te nemen voor deze verschillende typen barrières. Zo is er bijvoorbeeld voor bedrijven in de juridische dienstverlening sprake van belemmeringen bij het toetreden tot nieuwe markten, terwijl bij de overige sectoren sprake is van niet-significante resultaten of zelfs positieve effecten (architectuur en bouw). Ook voor de verschillende landen zijn de effecten niet eenduidig. Zo lijkt er in België sprake te zijn van significante belemmeringen bij het toetreden tot de markt, terwijl dit voor Duitsland niet geldt. Meer barrières bij competitie binnen de markt heeft vrij consequent een negatief effect op de waarschijnlijkheid van een exportstart. Minder transparante regelgeving lijkt dan juist weer een positief effect te hebben, wat niet intuïtief is. Een oorzaak hiervoor is te vinden in de geringe belemmeringen die binnen de EU gelden. Buiten de EU is er sprake van veel grotere belemmeringen, wat een vervolg krijgt in hoofdstuk 5.

4.3.4 Effect STRI-typen op starters dienstenhandel naar land, 2017-2019

	Exportstart
Bedrijfsgrootte	
Grootbedrijf of Nederlandse multinational	0,186***
Middenbedrijf	-0,048***
Kleinbedrijf	-0,120***
ZZP en microbedrijf	-0,246***
Geografische barrières	
Afstand (ln)	-0,426***
Populatie (ln)	0,158***
Virtuele nabijheid (intensiteit)	0,161***
Niet-tarifaire barrières	
Barrières bij het betreden van de markt	0,06
Barrières bij competitie binnen de markt	-3,173***
Ontransparante regelgeving	10,603***
Achtergrondkenmerken	
Arbeidsproductiviteit (ln)	0,051***
Deelneming in bestemmingsland (t-1)	0,443***
Kapitaal/arbeid ratio (ln)	0,010***

4.3.4 Effect STRI-typen op starters dienstenhandel naar land, 2017-2019 (vervolg)

	Exportstart
Handelsvariabelen	
Export goederen (t-3 t/m t-1)	0,615***
Import (dummy-variabele)	0,506***
Aantal bestemmingen (t-1) (0)	0,536***
Aantal bestemmingen (t-1) (2 tot 5)	0,386***
Aantal bestemmingen (t-1) (6 tot 10)	0,810***
Aantal bestemmingen (t-1) (10+)	1,222***
Observaties	609 862

Alle specificaties controleren voor sector en jaar.

*p<0,1; **p<0,05; ***p<0,01

Beperkingen EU-data voor analyse belemmeringen

Voor een completere analyse van de effecten van belemmeringen op een exportstart gebruiken we bij voorkeur data over handel met landen buiten de EU. Bij landen buiten de EU zijn er namelijk veel grotere verschillen tussen de belemmeringen in verschillende landen en dienstensectoren. Hier hebben we echter te maken met een databeperking, zo bestaat er geen complete bron voor alle bedrijven met dienstenhandel buiten de EU. In hoofdstuk 5 wordt wel nader gekeken naar de effecten van deze belemmeringen op het uitbreiden van bedrijfsactiviteiten binnen bestaande markten op basis van een steekproef die integraal is voor grote bedrijven maar zeer incompleet voor kleine dienstenhandelaren. De bron die in hoofdstuk 5 gebruikt wordt, bevat dus meer landen (ook buiten de EU) en ook uitsplitsingen voor dienstensoorten. Hierdoor kunnen de effecten van de belemmeringen binnen de exportmarkten, en de daarmee gepaard gaande sectoren binnen deze landen, beter geanalyseerd worden. De dataset bestaat echter uit een select aantal bedrijven en is daardoor weer minder geschikt voor een generieke analyse van patronen in het starten met exporteren.

4.4 Samenvatting en conclusie

Dit hoofdstuk gaf een algemeen beeld van de bedrijven die beginnen met het exporteren van diensten naar nieuwe bestemmingen binnen de EU. België en Duitsland zijn de onbetwiste nummer één en twee als meest populaire bestemmingen voor een nieuwe exportstart. Ook het Verenigd Koninkrijk is een belangrijke bestemming voor bedrijven die diensten gaan exporteren naar een nieuw land. Letland en Kroatië daarentegen zijn landen waar relatief weinig bedrijven een exportstart naartoe maken. De meest populaire bestemmingen worden ook relatief vaak aangedaan door kleinere bedrijven, met minder werkzame personen; de minst populaire bestemmingen daarentegen worden vaker aangedaan door de grotere bedrijven. Naar de meest populaire landen wordt ook relatief vaker al goederen geëxporteerd in de drie jaar voorafgaand aan een exportstart in diensten. Voor de import van diensten in hetzelfde jaar als de exportstart is er een minder eenduidig beeld. Ierland en Polen springen hier uit als landen waar relatief vaak ook diensten uit

worden geïmporteerd, gelijktijdig met de exportstart. Tenslotte zijn de minst populaire landen voor een exportland tevens de landen waar als laatste naar geëxporteerd wordt. In het geval van Kroatië, bijvoorbeeld, zijn er al gemiddeld ruim 7 andere exportbestemmingen aangedaan voordat er begonnen wordt met exporteren van diensten naar Kroatië.

De kans om te beginnen met exporteren van diensten wordt beïnvloed door een grote hoeveelheid aan factoren op zowel land- als bedrijfsniveau. In het tweede deel van dit hoofdstuk is een aantal regressies uitgevoerd waarin de belangrijkste factoren zijn getoond. Zowel achtergrondkenmerken van bedrijven als van landen zijn meegenomen in deze analyses. De grootte van de economie, in termen van populatie, is een belangrijke positieve indicator voor een exportstart. De afstand tot een land leidt daarentegen tot een kleinere kans om te beginnen met het exporteren van diensten naar dit land. Productievere bedrijven, bedrijven met goederenexport naar het desbetreffende land in de drie jaar voorafgaand aan het onderzoeksjaar en bedrijven met al een deelneming in het bestemmingsland hebben een grotere kans op een exportstart naar dat specifieke land.

Ook virtuele verbondenheid met een bestemmingsland speelt een positieve rol in de beslissing om een exportstart naar een bepaald land te maken of niet. Deze verbondenheid blijkt belangrijker voor kleine bedrijven dan voor grotere bedrijven. Ook is virtuele verbondenheid een belangrijkere verklarende factor voor minder productieve bedrijven. Daarnaast speelt ook het hebben van export naar een buurland (van het potentiële bestemmingsland) in het jaar voorafgaand aan een potentiële exportstart een rol. Zo hebben bedrijven die al handelen met een buurland van het potentiële bestemmingsland een grotere kans op een exportstart in dat specifieke nieuwe bestemmingsland. Exportervaring (gemeten aan de hand van het aantal bestaande EU-bestemmingen) speelt eveneens een positieve rol in de kans op een exportstart naar een nieuw EU-land.

Verschillende belemmeringen met betrekking tot wet- en regelgeving, zoals gemeten door de intra-EEA STRI van de OESO, hebben een heterogeen en niet eenduidig effect op de kans om te beginnen met exporteren. Over het algemeen (totale intra-EEA STRI) worden Nederlandse bedrijven belemmerd/gehinderd in een exportstart naar EU-landen waar de dienstensectoren strikt gereguleerd zijn. Maar de effecten verschillen sterk per sector en slechts in mindere mate tussen landen. De belemmeringen lijken binnen de EU voornamelijk toe te spitsen op sectoren en minder op specifieke landen, waardoor dat minder duidelijk terugkomt in onze afhankelijke variabele, de kans om naar een bepaalde exportbestemming te starten. Zo is er voor individuele sectoren geen duidelijk negatief (of positief) effect van de intra-EEA STRI op de waarschijnlijkheid van een exportstart. Er is dus geen lagere waarschijnlijkheid om te starten naar landen met een hogere intra-EEA STRI, gecontroleerd voor achtergrondkenmerken. Op het niveau van individuele landen, waar in feite het effect van de verschillen in intra-EEA STRI tussen sectoren wordt gemeten, is er wel een duidelijk negatief effect. Voor de verschillende typen belemmeringen (op toetreding, competitie en transparantie) zijn er zeer gemengde resultaten. Zo is er een vrij duidelijk negatief effect van meer belemmeringen met betrekking tot concurrentie op de waarschijnlijkheid van een exportstart, een positief effect van minder transparante regelgeving op de waarschijnlijkheid van een exportstart en zijn er gemengde resultaten voor meer belemmeringen op buitenlandse toetreding. In dit hoofdstuk is er enkel gekeken naar de dienstenhandel met andere EU-landen. In het volgende hoofdstuk focussen we op de Nederlandse dienstenhandel wereldwijd. Buiten de EU is er namelijk vaker sprake van niet-tarifaire barrières voor dienstenhandel.

4.5 Data en methoden

Om de onderzoeksvragen te kunnen beantwoorden is een microdataset samengesteld voor het verslagjaar 2014 tot en met 2020. De microdataset is een koppeling tussen een aantal interne CBS-statistieken en externe data. De ruggengraat van het microdatabestand is het Bedrijfsdemografisch Kader (BDK). Het BDK bevat een veelheid aan achtergrondkenmerken van bedrijven, zoals o.a. de sector en een grootteclassificatie. Aan het BDK is microdata voor de dienstenhandel gekoppeld. Deze microdata is een aanvulling op de reguliere Internationale Handel in Diensten (IHD) statistiek, waarbij gegevens uit een variëteit aan andere bronnen is toegevoegd om ook voor de kleine bedrijven informatie te geven over de dienstenhandel. Deze microdata is enkel beschikbaar voor EU-landen. Ook de statistiek Internationale Handel in Goederen (IHG) is gebruikt. Voor dit onderzoek is gebruik gemaakt van een aangevulde versie van de IHG, waarbij ook gegevens uit de Intracommunautaire Prestaties (ICP) zijn gebruikt. Door gebruik te maken van de ICP zijn er meer gegevens beschikbaar voor kleine exporterende bedrijven, voornamelijk binnen het zelfstandig midden- en kleinbedrijf. Ook gegevens over arbeidsproductiviteit en de verhouding van kapitaal en arbeid zijn toegevoegd aan de dataset. Deze worden voornamelijk opgebouwd uit gegevens van de Statistiek Financiën Ondernemingen (SFO) en Baseline. Daarnaast is ook informatie vanuit het CBS toegevoegd over dochterondernemingen van bedrijven. Deze data is afkomstig uit de vennootschapsbelasting.

Ook zijn een aantal externe bronnen gebruikt. Zo is land-specifieke data over o.a. bbp van het IMF en populatie, afstand en gemeenschappelijke grenzen uit CEPII toegevoegd. CEPII is een Frans instituut dat onderzoek doet naar internationale economie en beschikt over een grote dataset met allerlei land-specifieke variabelen. Tenslotte zijn gegevens over virtuele afstand (zie Chung, 2011) en de intra-EEA STRI (Services Trade Restrictiveness Index van de OESO) toegevoegd. Een uitgebreide beschrijving van deze bronnen is in hoofdstuk 3 terug te vinden. Voor de regressies is gebruik gemaakt van het softwareprogramma R. Voor alle getoonde regressies zijn probit modellen gebruikt.

4.6 Bijlage

4.6.1 Uitbreiding virtuele nabijheid interactie met type bedrijf, 2017-2019

	Exportstart
Bedrijfsgrootte * virtuele nabijheid	
Buitenlandse multinational	0,092***
Grootbedrijf of Nederlandse multinational	0,155***
Middenbedrijf	0,183***
Kleinbedrijf	0,227***
ZZP en microbedrijf	0,232***
Observaties	1 596 271

Alle specificaties controleren voor sector en jaar.

*p<0,1; **p<0,05; ***p<0,01

4.6.2 Uitbreiding virtuele nabijheid interactie met productiviteitsmaat, 2017-2019

	Exportstart
Productiviteit (discreet) * virtuele nabijheid	
1 ^e deciel van productiviteit	0,216***
2 ^e deciel van productiviteit	0,246***
3 ^e deciel van productiviteit	0,249***
4 ^e deciel van productiviteit	0,239***
5 ^e deciel van productiviteit	0,248***
6 ^e deciel van productiviteit	0,226***
7 ^e deciel van productiviteit	0,225***
8 ^e deciel van productiviteit	0,214***
9 ^e deciel van productiviteit	0,178***
10 ^e deciel van productiviteit	0,146***
Observaties	1 596 271

Alle specificaties controleren voor sector en jaar.
 *p<0,1; **p<0,05; ***p<0,01

4.6.3 Uitbreiding intra-EEA STRI naar sector voor 5 sectoren, 2017-2019

	Exportstart (accounting)	Exportstart (architectuur)	Exportstart (bouw)	Exportstart (ingenieursdiensten)	Exportstart (juridisch)
Intra-EEA STRI algemeen	0,724	8,823***	8,967***	1,372*	-4,467***
Intra-EEA STRI naar type restrictie					
Barrières bij het betreden van de markt	3,070	7,021*	15,320***	0,683	-4,586***
Barrières bij competitie binnen de markt	-40,912***	13,510	-18,680***	11,319***	-2,774
Ontransparante regelgeving	20,823***	17,798***	26,120***	13,758***	10,684**
Observaties	23 346	5 998	52 381	47 505	24 900

Alle specificaties controleren voor sector en jaar.
 *p<0,1; **p<0,05; ***p<0,01

4.6.4 Uitbreiding intra-EEA STRI voor top-5 belangrijkste landen, 2017-2019

	Exportstart (België)	Exportstart (Duitsland)	Exportstart (Frankrijk)	Exportstart (Spanje)	Exportstart (Italië)
Intra-EEA STRI algemeen	-4,775***	-0,674***	-1,098***	-1,035	0,006
Intra-EEA STRI naar type restrictie					
Barrières bij het betreden van de markt	-3,322***	2,295**	-0,769	-0,425	1,054
Barrières bij competitie binnen de markt	-6,906***	-1,294**	-1,461**	-0,094	0,552
Ontransparante regelgeving	-4,640***	10,974	31,439***	16,153***	0,413
Observaties	20 260	21 143	29 546	32 595	32 602

Alle specificaties controleren voor sector en jaar.

*p<0,1; **p<0,05; ***p<0,01

4.6.5 Koppeling dienstensector OESO met CBS SBI en dienstensoorten

Service sector OECD	ISIC Rev 4	CBS SBI
Broadcasting	591 + 602	60
Motion pictures	591	591
Sound recording	592	592
Construction	41 - 43	41 - 43
Courier	53	53
Computer	62 + 63	62 + 63
Distribution	46 + 47	46 + 47
Commercial banking	64	64
Insurance	651 + 652	651 + 652
Logistics cargo-handling	5224	5224
Logistics customs brokerage	5229	5229
Logistics freight forwarding	5229	5229
Logistics storage and warehouse	5210	5210
Accounting	692	692
Architecture	71	7111
Engineering	71	7112
Legal	691	691
Telecom	61	61
Road freight transport	4923	494
Air transport	51	51
Maritime transport	5012	502
Rail freight transport	4912	492

4.7 Literatuur

Albornoz, F., Fanelli, S. & Hallak, J. C. (2016). [Survival in export markets](#). *Journal of International Economics*, 102, 262–281.

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

Barendregt, E. & Wijffelaars, M. (2017). [De interne markt is een onvoltooid succes](#). *ESB*, 102(4754S), 73–76.

Benz, S. & Gonzales, F. (2019). [Intra-EEA STRI Database: Methodology and Results](#). OECD Trade Policy Papers, No. 223. Paris: OECD Publishing.

Benz, S., Rouzet, D. & Spinelli, F. (2020). [Firm heterogeneity in services trade: Micro-level evidence from eight OECD countries](#). *The World Economy*, 43(11), 2905–2931.

Berg, van den, M. & Rooyakkers, J. (2021). [Niet-tarifaire maatregelen: een introductie](#). In S. Creemers, M. Jaarsma & J. Rooyakkers (Red.), *Internationaliseringsmonitor 2021, derde kwartaal: Niet-tarifaire maatregelen*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Berg, van den, M., Franssen, L. & Mounir, A. (2020). [Europese importtarieven: wie betaalt de rekening?](#) In M. Jaarsma & A. Lammertsma (Red.), *Internationaliseringsmonitor 2020, vierde kwartaal: Handelsbeleid: Tarieven en Verdragen*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

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

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

CBS (2020). [Internationaliseringsmonitor 2020, derde kwartaal: Internationale handel in diensten en R&D](#). Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Chung, J. (2011). *The Geography of Global Internet Hyperlink Networks and Cultural Content Analysis*. Dissertation, University at Buffalo.

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.

Creemers, D., Jaarsma, M., Lammertsma, A., Polder, M. & Roekel, van, R. (2019). [De ontwikkeling in de exportportefeuille van startende goederenhandelaren](#). In M. Jaarsma (Red.), *Internationaliseringsmonitor 2019, tweede kwartaal: Patronen in handelsgedrag*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Creusen, H. & Lejour, A. (2011). [*Uncertainty and the export decisions of Dutch firms*](#) (No. 69). FIW Working Paper.

Defever, F., Heid, B. & Larch, M. (2015). [*Spatial exporters*](#). *Journal of International Economics*, 95(1), 145–156.

Eaton, J., Eslava, M., Kugler, M. & Tybout, J. (2008). The margins of entry into export markets: evidence from Colombia. Helpman, E., Marin, D., & Verdier, T. (Red.). *The organization of firms in a global economy*. Harvard University Press.

Europese Commissie (2021). [*Mapping and assessment of legal and administrative barriers in the services sector*](#). Brussel: Europese Commissie, Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs (DG GROW).

FOD Economie (2020). [*Zich als gecertificeerd accountant in België vestigen*](#). Brussel: Federale Overheidsdienst Economie, K.M.O., Middenstand en Energie.

Hellmanzik, C. & Schmitz, M. (2016). [*Gravity and international services trade: the impact of virtual proximity*](#). ETSG 2016 Paper, Helsinki.

Helpman, E., Melitz, M. J. & Yeaple, S. R. (2004). [*Export versus FDI with heterogeneous firms*](#). *American economic review*, 94(1), 300–316.

Jungmittag, A. & Marschinski, R. (2020). [*Service Trade Restrictiveness and Foreign Direct Investment: Evidence from Greenfield FDI in Business Services*](#). JRC report, EUR 30399 EN. Luxemburg: Publications Office of the European Union.

Kimura, F. & Lee, H. H. (2006). [*The gravity equation in international trade in services*](#). *Review of world economics*, 142(1), 92–121.

Lejour, A. & Creusen, H. (2015). [*Using Stepping Stones to Enter Distant Export Markets*](#). *Global Economy Journal*, 15(1), 107–132.

Marel, van der, E. & Shepherd, B. (2013). [*Services Trade, Regulation and Regional Integration: Evidence from Sectoral Data*](#). *The World Economy*, 36(11), 1393–1405.

Mattoo, A., Stern, R. M. & Zanini, G. (Red.). (2007). *A handbook of international trade in services*. OUP Oxford.

Melitz, M. J. (2003). [*The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity*](#). *Econometrica*, 71(6), 1695–1725.

Nordås, H. K. & Rouzet, D. (2017). [*The impact of services trade restrictiveness on trade flows*](#). *The World Economy*, 40(6), 1155–1183.

OECD (2022a). [*OECD Services Trade Restrictiveness Index: The Netherlands 2021*](#).

OECD (2022b). [*Intra-EEA Services Trade Restrictiveness Index Regulatory Database*](#). [Database]. Geraadpleegd op 7 juni 2022.

Rouzet, D., Benz, S. & Spinelli, F. (2017). Trading firms and trading costs in services: Firm-level analysis. OECD Trade Policy Papers, No. 210. Parijs: OECD Publishing.

Solow, R. M. (1957). Technical change and the aggregate production function. *The review of Economics and Statistics*, 312-320.

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

5 Uitbreiden van dienstenhandel: wat let bedrijven?

Auteurs: Sarah Creemers, Loe Franssen

60 verschillende exportbestemmingen voor Nederlandse diensten, gemiddeld gezien

4 jaar duurt de gemiddelde diensten exportrelatie

Ook nadat bedrijven toetredingsbarrières hebben geslecht waarna ze hun diensten naar het buitenland kunnen exporteren worden zij geconfronteerd met verschillende belemmeringen. Dit hoofdstuk onderzoekt in hoeverre dergelijke belemmeringen het exportpotentieel van bestaande dienstenhandelaren beïnvloeden. Zien we daarbij verschillen tussen de diverse handelsrestricties? Is er een onderscheid te maken tussen belemmeringen *at the border* en *behind the border*?

5.1 Inleiding

Handelsbarrières kunnen worden gedefinieerd als natuurlijke of door de mens veroorzaakte belemmeringen die binnenlandse en internationale transacties tussen economische entiteiten bemoeilijken. Ze kunnen geografisch en cultureel van aard zijn of door beleid worden opgeworpen. Geografische en culturele handelsbelemmeringen omvatten een breed scala aan factoren, variërend van o.a. fysieke afstand tussen handelslanden tot taalbarrières, culturele verschillen, virtuele nabijheid en de mate van digitalisering. In hoofdstuk 3 van deze Internationaliseringsmonitor geven we een gedetailleerd overzicht van de handelsbelemmeringen voor dienstenhandel vanuit een theoretisch oogpunt.

Bij handel in diensten is het lastiger om wet- en regelgeving tussen de verschillende handelspartners te harmoniseren, en spelen taal- en cultuurbarrières een grotere rol dan bij goederenhandel (Walsh, 2006). In tegenstelling tot de goederenhandel worden diensten niet beperkt door tarifaire maatregelen en grenscontroles. Handel in diensten vereist doorgaans het verkeer van mensen en kapitaal tussen landen. In de meeste landen bestaan er wettelijke en regelgevende vereisten waaraan op dat vlak moet worden voldaan (Walsh, 2006). Belemmeringen voor de handel in diensten hebben vrijwel uitsluitend betrekking op regelgevende maatregelen of bureaucratie. Nationale regelgeving – denk aan vergunningen, quota's, beroepskwalificaties en immigratieregels – bepaalt wanneer en hoe buitenlandse aanbieders een markt mogen betreden. Ze worden ook wel niet-tarifaire belemmeringen genoemd (Jozepa et al., 2019). De vele vormen van regulering bemoeilijken zowel de toegang tot markten als de uitbreiding van activiteiten op markten voor buitenlandse dienstenleveranciers. In tegenstelling tot tarieven of transportkosten worden bedrijven niet allemaal in dezelfde mate gehinderd door niet-tarifaire belemmeringen. Sommige bedrijven lijken namelijk beter in staat te zijn om de hindernissen op het gebied van regelgeving met betrekking tot dienstenhandel het hoofd te bieden dan andere (Benz et al., 2020).

Terwijl het vorige hoofdstuk onderzocht heeft in hoeverre dergelijke handelsbelemmeringen de *initiële toetreding* tot een buitenlandse markt beïnvloeden kiest dit hoofdstuk een andere invalshoek: in hoeverre bemoeilijken deze handelsbelemmeringen *bestaande activiteiten* van Nederlandse dienstenexporteurs op buitenlandse markten? Daarvoor zullen we eerst duidelijk een onderscheid moeten maken tussen barrières die de toegang van internationale dienstenleveranciers tot buitenlandse markten (oftewel extensieve handelsmarge) beïnvloeden en operationele belemmeringen die het uitbreiden van hun exportportefeuille in reeds bediende markten (oftewel intensieve handelsmarge) beïnvloeden. Vervolgens zal op basis van de bedrijven in een uitgebreide steekproef (zie leeskader in paragraaf 5.2) een beschrijvend beeld gegeven worden van hoe de exportwaarde van Nederlandse diensten samenhangt met verschillende natuurlijke en niet natuurlijke handelsbarrières. Tot slot

proberen we een algemeen beeld te geven van de mate waarin deze handelsbelemmeringen ertoe doen middels econometrische analyses.

Case studie: Welke niet-tarifaire belemmeringen kan een Nederlandse architectenbureau tegenkomen bij het exporteren?

Beperkingen op buitenlandse toetreding (in Engels: restrictions on foreign entry)

Een Nederlandse architectenbureau kan er voor kiezen om een filiaal in een ander land op te richten om daar *permanent* aanwezig te zijn. Hierbij kan het bestemmingsland bepaalde eisen opleggen. Deze zijn afhankelijk van het wettelijk kader. Bepaalde landen passen bijvoorbeeld beperkingen toe op het maximaal toegestane eigendomspercentage van buitenlandse aandeelhouders in het bedrijf. Buitenlands eigendom in architectuurdiensten is bijvoorbeeld in Indonesië beperkt tot 67 procent van de aandelen (Jozepa et al., 2019; OESO, 2022a).

Beperkingen op het verkeer van personen (in Engels: barriers to movement of people)

Een Nederlandse architecte kan haar dienst verlenen aan een bouwproject in het buitenland terwijl ze *tijdelijk* in dat land verblijft. Maar er kunnen beperkingen zijn op de mobiliteit van personen bij het leveren van diensten op deze manier. Zo kan het zijn dat de architecte woonachtig moet zijn in het bestemmingsland, er een visum aangevraagd moet worden of dat haar Nederlandse diploma's niet geldig zijn in het betreffende land. Een van de belangrijkste vereisten om in bijvoorbeeld Ontario een licentie te krijgen, is slagen voor het architectenexamen in Canada. In Denemarken krijgt de Nederlandse architecte bijvoorbeeld pas een werkvergunning als ze een Deense bankrekening heeft waarop haar salaris gestort kan worden (Jozepa et al., 2019; OESO, 2022a).

Andere discriminerende maatregelen (in Engels: other discriminatory measures)

Het Nederlandse architectenbureau kan in bepaalde landen minder gunstig behandeld worden wat betreft belastingen en het in aanmerking komen voor subsidies. In de VS komen bijvoorbeeld enkel Amerikaanse bedrijven in aanmerking voor bepaalde R&D subsidies. Ook voor aanbestedingen wordt er in sommige landen een onderscheid gemaakt tussen binnenlandse en buitenlandse leveranciers. In IJsland hebben bijvoorbeeld alleen leveranciers uit EEA-landen (Europese Economische Ruimte) en andere landen waarmee IJsland een overeenkomst heeft rechten volgens de aanbestedingswet (OESO, 2022a).

Belemmeringen voor concurrentie (in Engels: barriers to competition)

Daarnaast kunnen er bepaalde regels worden ingesteld die de concurrentie op de binnenlandse markt belemmeren. Een simpel voorbeeld betreft de regel dat architecten die in IJsland reclame willen maken voor hun diensten, dat daar in het IJslands moeten doen (OESO, 2022a). Een ander voorbeeld betreft de honoraria van zelfstandige architecten en ingenieurs die in Duitsland is vastgelegd in de *Honorarordnung für Architekten und Ingenieure* (HOAI). De HOAI bepaalt de hoogte van de honorering aan de hand van omvangrijke tabellen. Afhankelijk van de bouwsom en de moeilijkheidsgraad van de uit te voeren werkzaamheden worden minimum- en maximumtarieven gegeven waaraan een architect gebonden is. De HOAI-wet ligt onder vuur. De Europese Commissie vindt namelijk dat de HOAI tot oneerlijke concurrentie leidt, omdat de wet het werk van buitenlandse architecten in Duitsland zou belemmeren. Ze zouden hinder ondervinden bij

het werven van Duitse opdrachtgevers, omdat ze hun diensten niet tegen een lagere of hogere prijs kunnen aanbieden dan het voorgeschreven minimum en maximum. In 2019 oordeelde het Europese Hof van Justitie dat de HOAI-wet niet langer is toegestaan. Welke impact het vonnis zal hebben is nog onduidelijk (Laagland, 2020; Strick, 2019).

Transparantie van regelgeving (in Engels: regulatory transparency)

Een architecte kan een kant-en-klaar ontwerp van een gebouw vanuit haar kantoor in Nederland verkopen aan een zakelijke klant in een ander land. Hiervoor heeft de Nederlandse architecte mogelijk bepaalde vergunningen nodig om de dienst op de exportmarkt te kunnen leveren. Ook moeten Nederlandse diploma's en andere kwalificaties soms worden geaccepteerd door het land waarnaar de Nederlandse architecte wil exporteren. Als de architecte een Canadese werkvergunning wil aanvragen, duurt de verwerking gemiddeld 126 dagen. Voor een bezoekersvisum bedraagt de gemiddelde verwerkingstijd zelfs 192 dagen (Jozepa et al., 2019; OESO, 2022a).

Leeswijzer

Hoofdstuk 5 van deze Internationaliseringsmonitor onderzoekt analytisch in hoeverre geografische, culturele en niet-tarifaire belemmeringen de export van bestaande dienstenhandelaren beïnvloeden. In paragraaf 5.2 komt de discussie over hoe niet-tarifaire handelsbarrières kunnen worden ingedeeld aan bod. Hierbij maken we een onderscheid tussen toetredingsbarrières en operationele belemmeringen. De handelsportfolio van bedrijven wordt besproken in paragraaf 5.3. Het onderscheid tussen de extensieve en intensieve exportmarge staat hierbij centraal. Handelsbelemmeringen maken het voor bedrijven moeilijker om op buitenlandse markten goederen of diensten te leveren, soms zelfs in die mate dat het bedrijven er helemaal van weerhoudt te exporteren. De belangrijkste belemmeringen voor de internationale dienstenhandel zijn natuurlijke belemmeringen (geografisch of cultureel) en niet-tarifaire belemmeringen. Paragraaf 5.4 focust op de natuurlijke belemmeringen. Paragraaf 5.5 kijkt naar niet-tarifaire dienstenbelemmeringen die we zullen meten aan de hand van twee externe databronnen: de *Services Trade Restrictiveness Index* (STRI) van de OESO en de *Restrictiveness Indicator* van de Europese Commissie. De impact van belemmeringen voor de dienstenexport wordt econometrisch onderzocht in paragraaf 5.6. De gebruikte methodologie en data staat beschreven in paragraaf 5.8.

5.2 Toetredingsbarrières versus operationele belemmeringen

Handelsbarrières komen in verschillende vormen en maten voor. Wat ze doorgaans met elkaar gemeen hebben is dat ze kosten met zich meebrengen voor een bedrijf. Deze kosten kunnen eenmalig zijn of voortdurend en kunnen de activiteiten van buitenlandse dienstverleners bemoeilijken of zelfs volledig beletten (Australian Government, 2015; Egger & Shingal, 2021). Sommige kosten kunnen echter ook terugverdiend worden, wanneer het bijvoorbeeld een (noodzakelijke) investering in kwaliteit betreft (Van den Berg & Franssen, 2021). Een belangrijk onderscheid is verder te maken tussen belemmeringen die

zich met name voordoen aan de grens – bij markttoetreding – en belemmeringen die vooral een rol spelen achter de grens bij doorlopende activiteiten.

Wanneer handelsbarrières dienstverleners ervan weerhouden bepaalde internationale markten te betreden spreken we van toetredingsbarrières (in Engels: *upfront costs* of *barriers to entry*). Deze toetredingsbarrières kunnen investeringsbeslissingen verstoren, inclusief de beslissing om al dan niet een (nieuwe) exportmarkt aan te boren. Aanzienlijke toetredingsdrempels kunnen ervoor zorgen dat alleen de meest productieve bedrijven de vaste kosten die gepaard gaan met het betreden van buitenlandse markten kunnen dragen (Nordås et al., 2008). Bij toetredingsbarrières kan bijvoorbeeld gedacht worden aan opstartprocedures die gepaard gaan met hoge administratieve lasten en complexe regels of het verkrijgen van de nodige licenties en vergunningen (Australian Government, 2015). Professionele dienstverleners hebben bijvoorbeeld doorgaans een vergunning nodig om in het buitenland te werken en er moet aangetoond worden dat er aan de lokale kwalificatievereisten wordt voldaan (Nordås et al., 2008). Het feit dat wet- en regelgeving vaak per land verschilt, betekent dat de vaste kosten van het voldoen aan lokale regelgeving op een specifieke exportmarkt in feite verzonken kosten voor markttoegang zijn. De dienstverlener moet beslissen om al dan niet te "investeren" in markttoegang en deze vaste kosten te dragen (Kox & Lejour, 2005). In hoofdstuk 4 van deze Internationaliseringsmonitor onderzoeken we in hoeverre handelsbarrières die Nederlandse dienstenhandelaren in het buitenland kunnen tegenkomen van invloed zijn op hun potentiële exportstart.

Wanneer een bedrijf de toetredingsbarrières geslecht heeft, wordt het doorgaans nog altijd met andere belemmeringen geconfronteerd, de zogenoemde operationele belemmeringen (in Engels: *ongoing costs* ofwel *barriers to operations*) (Australian Government, 2015; Nordås & Rouzet, 2017). Zo kan administratieve rompslomp de activiteiten van internationale dienstenhandelaren negatief beïnvloeden. Een voorbeeld van dit soort papierwerk is dat logistieke dienstverleners in sommige landen voor elk schip dat in de kustwateren komt een bepaalde set documenten moeten indienen bij de lokale havenautoriteit (Dincer & Tekin-Koru, 2020). Voor buitenlandse dienstenleveranciers kan het ingewikkelder zijn om aan de lokale regelgeving te voldoen omdat het meer moeite kost om de juiste en volledige informatie omtrent de lokale wetgeving en praktijken te achterhalen dan lokale dienstverleners (informatie-asymmetrieën) (Crozet et al., 2016).

Over de data die in dit hoofdstuk gebruikt wordt

We maken in dit hoofdstuk gebruik van een andere onderzoekspopulatie dan in het vorige hoofdstuk. Waar hoofdstuk 4 zich richt op de Internationale Handel in Diensten (IHD) microdata, richten we ons hier op de zogenaamde IHD responsdata. Deze responsdata komt voort uit een steekproef die het CBS elk kwartaal doet onder 5 700 bedrijven. Het grote voordeel ten opzichte van de microdata is dat hier het type dienst dat het bedrijf verhandelt, wordt uitgevraagd. Voor de grootste 950 bedrijven wordt ook specifiek het land uitgevraagd waar ze mee handelen. Deze informatie is daarmee dus veel rijker dan de microdata die in het vorige hoofdstuk gebruikt werd, maar dat gaat ten koste van het aantal bedrijven waar deze informatie voor beschikbaar is. De resultaten uit dit hoofdstuk zijn gebaseerd op die 950 bedrijven waarvoor gedetailleerde informatie beschikbaar is over het type dienst dat zij verhandelen en met welk land wereldwijd.

5.2.1 Voorname verschillen tussen databronnen over dienstenhandel

	IHD Microdata	IHD Responsdata
Aantal bedrijven	192 000	950
Koppeling ¹⁾	Integraal, dus (ook) veel kleine bedrijven	Met name grote bedrijven (zo behoort maar 7% tot het zelfstandig mkb)
Aantal bestemmingen	26 EU-landen	233 landen, wereldwijd
Aantal dienstentypes	1: totaal	36
Met name geschikt voor	Analyseren starters	Gedetailleerde analyse van belemmeringen in specifieke sectoren op de waarde van de handel

¹⁾ Zie tabel 5.9.1 en 5.9.2 in de bijlage voor een overzicht van de gebruikte koppeling.

5.3 Extensieve versus intensieve exportmarge

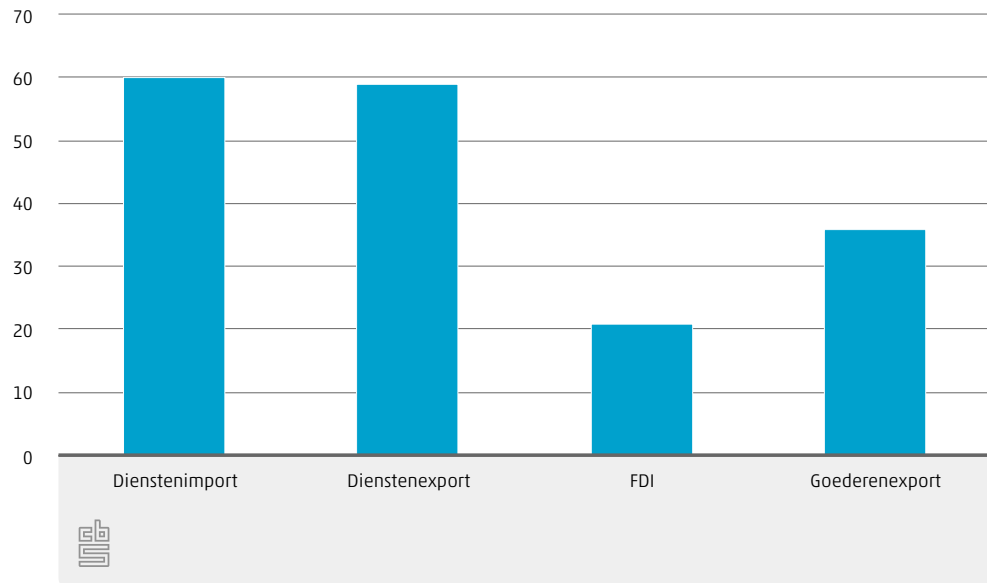
Parallel aan de discussie over hoe handelsbarrières kunnen worden ingedeeld kan de handelsportfolio van bedrijven gekarakteriseerd worden. Zo spreekt men van de *extensieve* handelsmarge wanneer het gaat over het betreden van een nieuwe buitenlandse product- of bestemmingsmarkt. Zo kan een bedrijf zijn extensieve handelsmarge vergroten door naar meer landen, of meerdere producten/diensten te gaan exporteren. De intensieve marge daarentegen heeft betrekking op de handelswaarde die gemoeid is met bestaande handelsrelaties. Wanneer een bedrijf dus van het ene op het andere jaar de afzet van hetzelfde product/dienst naar dezelfde markt weet uit te breiden, spreekt men van een intensivering van deze handelsstroom en groei langs de *intensieve* marge.

60 verschillende importlanden voor Nederlandse diensten, gemiddeld gezien



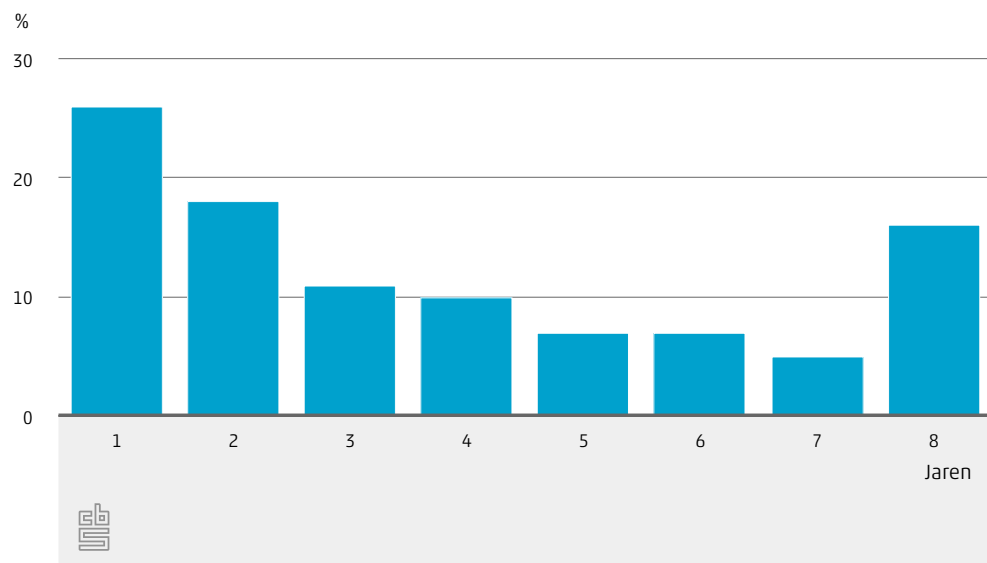
Figuur 5.3.1 toont een overzicht van de extensieve handelsportfolio van de 950 bedrijven uit onze onderzoekspopulatie zoals die besproken wordt in het leeskader in paragraaf 5.2. Zo is te zien dat deze bedrijven diensten verhandelen met gemiddeld bijna 60 landen, zowel import als export. In gemiddeld 20 landen hebben zij een buitenlandse dochteronderneming terwijl ze ook nog eens naar bijna 40 landen goederen exporteren. Daar moet wel bij worden opgemerkt dat de EU als één land geteld wordt binnen deze goederenstatistiek, terwijl die wordt opgesplitst naar individuele EU-landen binnen de dienstenstatistiek. Het werkelijke aantal landen zal dus hoger liggen dan de genoemde 40.

5.3.1 Gemiddeld aantal bestemmingen per activiteit, 2014- 2021



Verder exporteren deze exporteurs gemiddeld vijf verschillende typen diensten en zijn ze gemiddeld zes van de onderzochte acht jaren actief als dienstexporteur. Dit laatste wil echter niet zeggen dat elke dienst (bijna) elk jaar naar hetzelfde land wordt geëxporteerd. De gemiddelde exportrelatie, dat is het aantal jaar dat één en hetzelfde product of dienst onafgebroken naar één land wordt geëxporteerd, bedraagt vier jaar. Eerder CBS onderzoek (Boutorat et al., 2019; Van den Berg et al., 2022) heeft al laten zien dat Nederland veel incidentele handelaren kent. Dat wordt voor de dienstenhandel in figuur 5.3.2 opnieuw bevestigd, aangezien maar liefst een kwart van alle exportrelaties slechts één jaar duurt. Slechts 16 procent van alle relaties hadden een continue of onafgebroken karakter.

5.3.2 Gemiddelde duur van een exportrelatie¹⁾



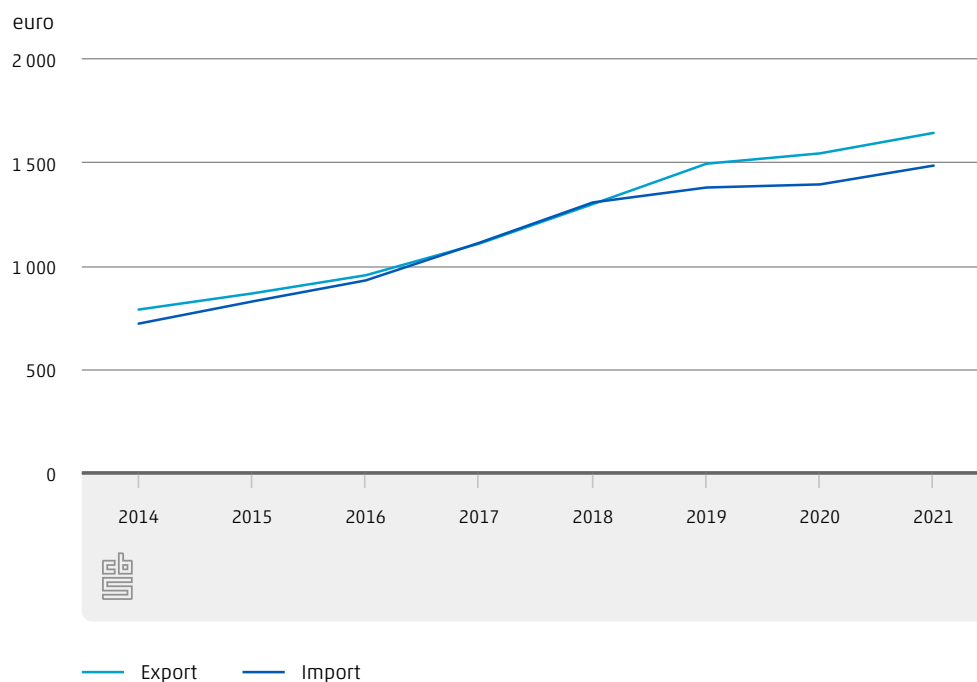
¹⁾ Merk op dat een deel van de getoonde exportrelaties vóór 2014 of na 2021 (respectievelijk het eerste en laatste verslagjaar dat onderdeel is van de analyse) zal doorlopen en dat het getoonde beeld daarom een onderschatting is van de werkelijke duur van exportrelaties.

1 600 euro bedroeg de
gemiddelde exportwaarde van een
dienstenhandelsrelatie in 2021



Om een beeld te krijgen van de intensieve marge van de dienstenhandel zoomen we in op de handelsrelaties die zich over de acht onderzochte jaren (2014–2021) onafgebroken uitstrekken. Dan zien we in figuur 5.3.3 dat het gemiddelde bedrag dat gemoeid is met deze handelsrelaties groeit van 800 euro in 2014 naar ruim 1 600 euro in 2021 voor exporttransacties en van 700 naar bijna 1 500 euro voor importtransacties. Voor zowel import als export zien we dus groei langs de intensieve marge: de omvang van bestaande handelsrelaties verdubbelt in een tijdsbestek van acht jaar. Gesommeerd naar bedrijfsniveau zien we dit ook terug: de gemiddelde export (import) van diensten per bedrijf groeit van 72 (66) duizend euro in 2014 naar ruim 160 (145) duizend euro in 2021.

5.3.3 Gemiddelde diensten handelswaarde per bedrijf

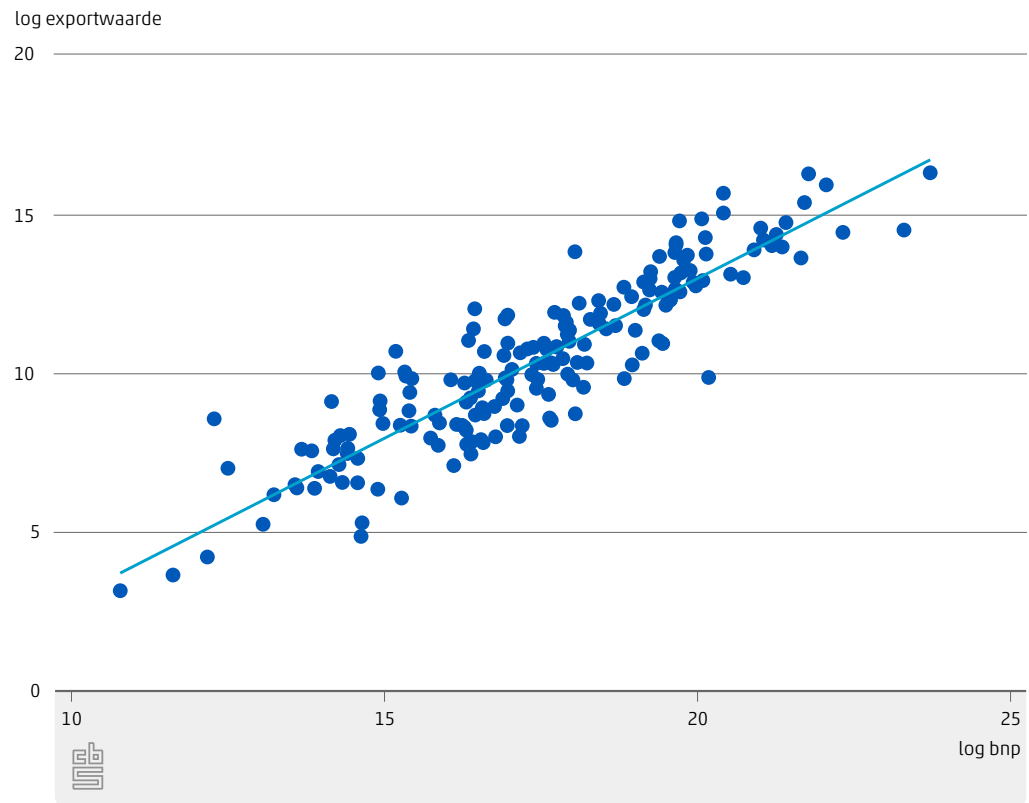


5.4 Natuurlijke handelsbarrières

Zoals hoofdstuk 3 al heeft uitgelegd zijn handelsbelemmeringen grofweg in te delen in natuurlijke en niet natuurlijke handelsbarrières. Natuurlijke handelsbarrières hebben te maken met geografische of culturele factoren. In deze paragraaf lichten we er vier uit.

Traditioneel ontwikkeld om de handel in goederen te beschrijven, kan het zwaartekrachtmodel net zo goed de handelsstromen tussen landen voor diensten verklaren (zie Kimura & Lee, 2006; Nordås & Rouzet, 2017). In het originele zwaartekrachtmodel van Tinbergen (1962) zijn de afstand tussen en de economische omvang van het bestemmings- en herkomstland, gemeten door het bnp, de voornaamste determinanten van internationale handel. Het bnp zorgt daarbij voor de aantrekkingskracht van een markt, terwijl afstand deze relatie juist negatief beïnvloedt. Figuur 5.4.1 laat zien dat ook voor dienstenhandel geldt dat de omvang van de handel positief correleert met de omvang van de bestemmingsmarkt.

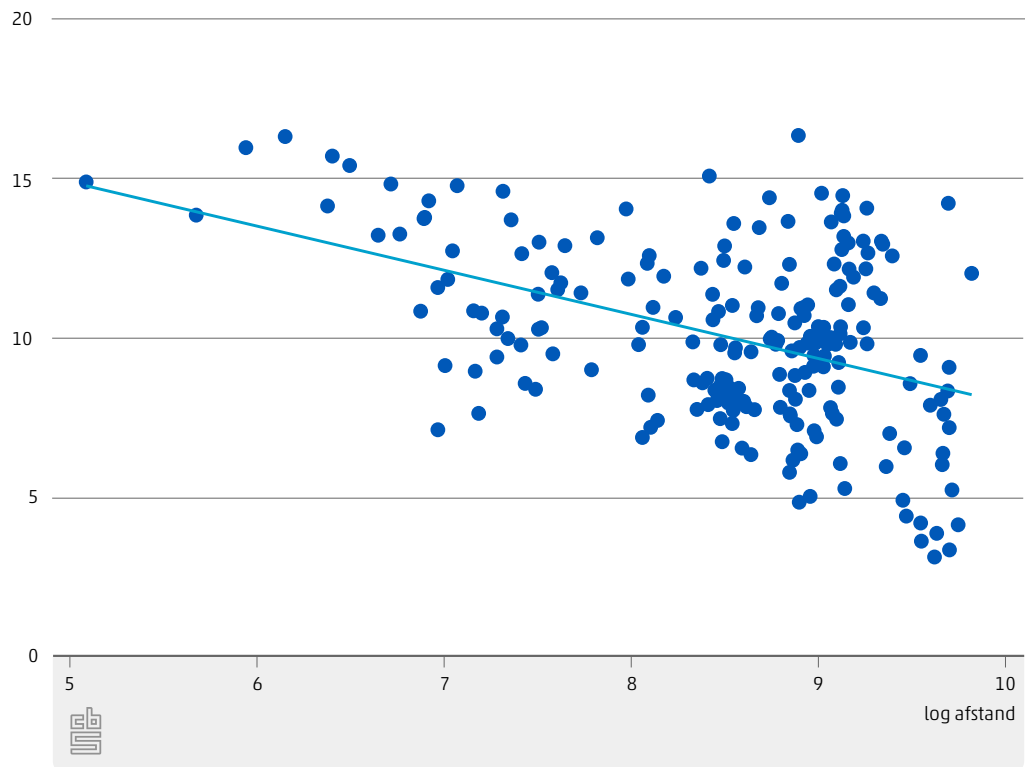
5.4.1 Dienstenexport en bnp per bestemmingsland



Van geografische afstand is bekend dat het een duidelijk negatief effect heeft op de omvang van de goederenhandel. Bij dienstenhandel is deze relatie minder evident, omdat een dienst niet altijd fysiek getransporteerd hoeft te worden, maar vaak virtueel/digitaal geleverd kan worden. Desondanks blijkt fysieke afstand ook bij diensten negatief samen te hangen met de omvang van de handel: hoe groter de afstand tot de bestemmingsmarkt, hoe kleiner de omvang van de handel (zie figuur 5.4.2).

5.4.2 Dienstenexport en afstand tot het bestemmingsland

log exportwaarde

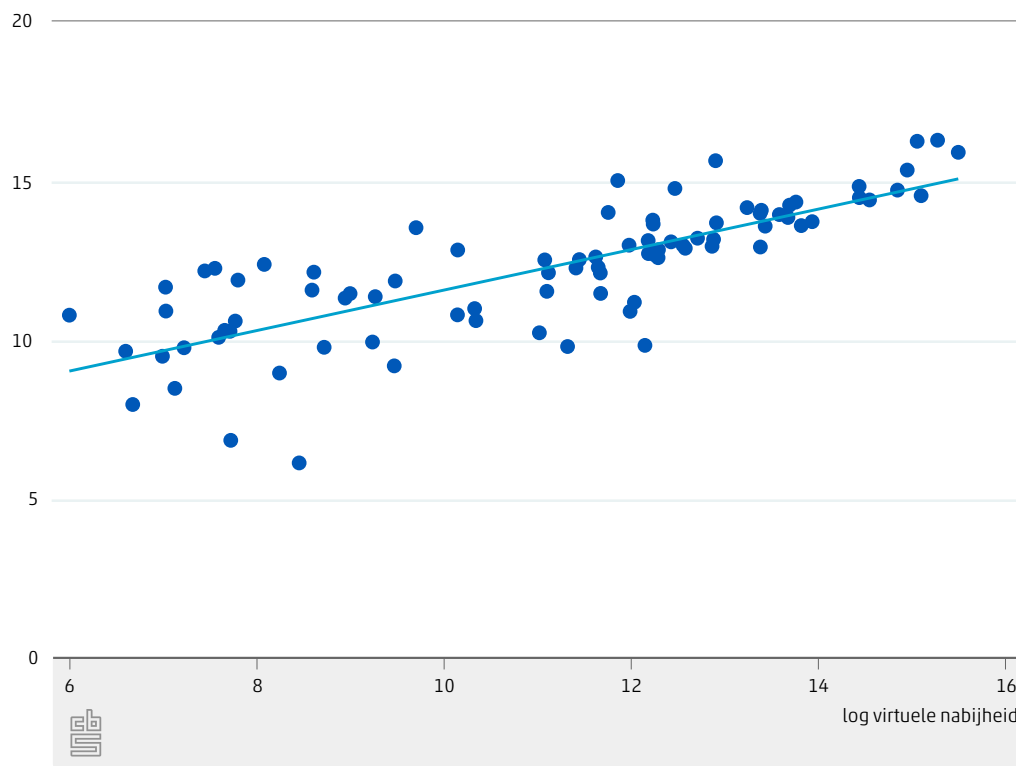


Bron: CBS, CEPII

Virtuele nabijheid (ofwel *virtual proximity*) wordt recentelijk in de literatuur als alternatieve indicator voor de nabijheid van landen beschouwd. Het wordt gemeten op basis van bilaterale hyperlinks en bilaterale websitebezoeken tussen landen (Chung, 2011; Hellmanzik & Schmitz, 2016). Met name voor dienstenhandel zou dit een relevantere maat voor afstand kunnen zijn dan geografische afstand. Virtuele afstand (of nabijheid) blijkt inderdaad een belangrijke determinant: landen die virtueel dichterbij elkaar liggen, gebaseerd op de methode van Chung (2011), handelen relatief meer met elkaar (zie figuur 5.4.3). Dit impliceert dat consumenten vaker diensten afnemen van aanbieders uit landen waarover zij meer informatie hebben en waarmee zij zich meer verbonden voelen (Hellmanzik & Schmitz, 2016).

5.4.3 Dienstenexport en de virtuele nabijheid tot het bestemmingsland

log exportwaarde

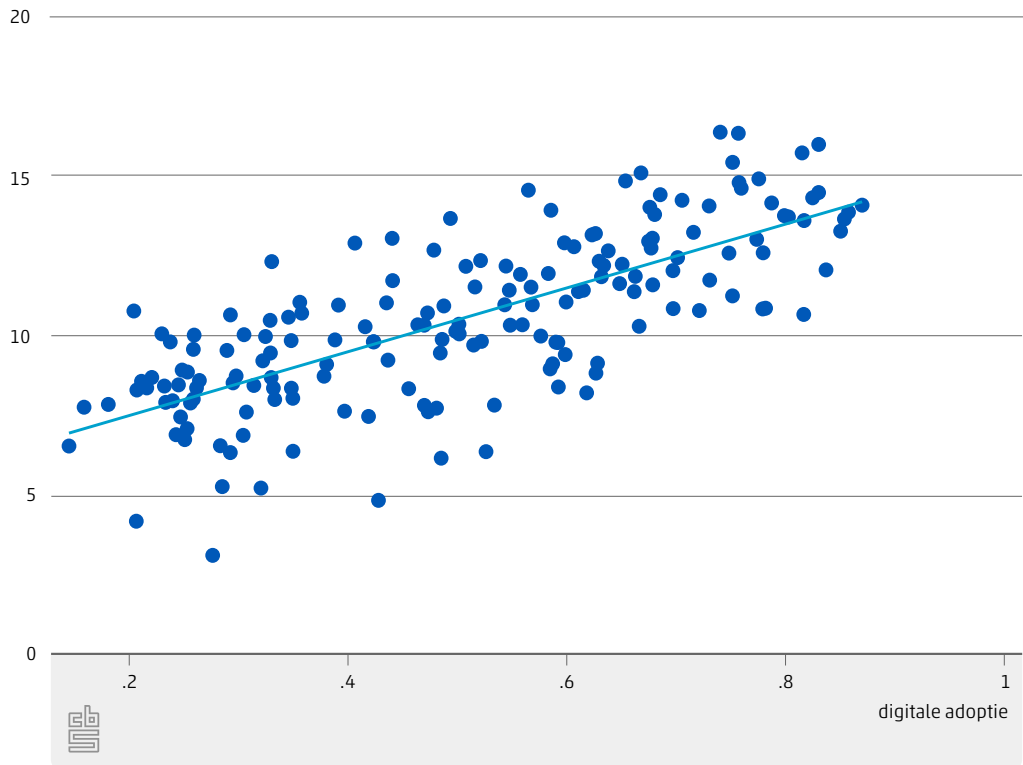


Bron: CBS, Chung (2011)

De opmars van het internet en nieuwe digitale technologieën maakt het online leveren van diensten in het buitenland gemakkelijker (Loungani et al., 2017; WTO, 2019). De mate waarin landen in staat zijn om nieuwe technologieën te adopteren verschilt echter sterk. De Digital Adoption Index (DAI) van de Wereldbank brengt deze verschillen in kaart en onderzoekt de wereldwijde toegang tot digitale technologieën. Digitalisering heeft daarbij een grote invloed op internationale handel, die is vergemakkelijkt door digitalisering, vooral in e-commerce (Jayasooriya, 2021). Dat zien we ook terug in figuur 5.4.4: er wordt relatief meer geëxporteerd naar landen die hoger scoren op deze digitale adoptie index.

5.4.4 Dienstenexport en digitale adoptie van het bestemmingsland

log exportwaarde



Bron: CBS, Wereldbank

5.5 Niet-tarifaire belemmeringen

Naast de natuurlijke belemmeringen bestaan er als gezegd niet natuurlijke handelsbelemmeringen. Dit zijn beleidsmaatregelen die de handel in diensten op enige manier bewust of onbewust kunnen belemmeren. Deze paragraaf kijkt naar niet-tarifaire dienstenbelemmeringen die we zullen meten aan de hand van twee externe databronnen: de *Services Trade Restrictiveness Index* (STRI) van de OESO en de *Restrictiveness Indicator* van de Europese Commissie. De vele vormen van regulering bemoeilijken de toegang (extensieve marge) – zoals blijkt uit hoofdstuk 4 – én het uitbreiden van bestaande exportrelaties (intensieve marge) voor buitenlandse dienstenleveranciers. Tabellen 5.9.1 en 5.9.2 in de bijlage bevatten informatie over de koppeling tussen de externe databronnen van de OESO en de Europese Commissie en de CBS databronnen.

Services Trade Restrictiveness Index gemeten door de OESO

De OESO Services Trade Restrictiveness Index database (STRI) bundelt informatie van meer dan 16 duizend wetten en juridische voorschriften voor 22 dienstensectoren in vijftig landen op jaarbasis vanaf 2014 t/m 2021. Voor elke sector, elk land en elk jaar biedt deze database een indexwaarde. Het meet de striktheid van handelsbelemmeringen voor diensten op een schaal van 0 tot 1, waarbij 0 het minst restrictief is en 1 het meest beperkend.

De OESO groepeerde belemmeringen voor de handel in diensten in vijf brede categorieën van beleidsmaatregelen (zie leeskader in paragraaf 5.1 voor een illustratie van deze belemmeringen):

- Beperkingen op buitenlandse toetreding (bijvoorbeeld limieten aan het aantal voor buitenlandse aandeelhouders, nationaliteitsvereisten voor leden in raad van bestuur, beperkingen op grensoverschrijdende fusies);
- Beperkingen op het verkeer van personen (bijvoorbeeld visumvereisten);
- Andere discriminerende maatregelen (bijvoorbeeld met betrekking tot belastingen, subsidies of openbare aanbestedingen);
- Belemmeringen voor concurrentie (bijvoorbeeld antitrustbeleid);
- Transparantie van regelgeving.

Beperkingen op de markttoegang voor buitenlandse dienstverleners beschermen lokale bedrijven tegen concurrentie. Daarnaast treffen operationele belemmeringen, zoals omslachtige regelgevingsprocedures en -processen, zowel lokale als buitenlandse bedrijven. Het valt te verwachten dat een hoge score op de STRI daarom een negatief effect heeft op de internationale prestaties van de dienstensector in kwestie (Nordås & Rouzet, 2017).

Aangezien de Europese Economische Ruimte (in Engels: EEA) een gemeenschappelijke markt vormt en dus een diepere integratie betreft dan een reguliere preferentiële handelsovereenkomst, die niet onder de STRI valt, heeft de OESO onlangs een aanvullende versie van de STRI uitgebracht: de Intra-EEA Services Trade Restrictiveness Index. Deze index bestrijkt dezelfde vijf gebieden als de oorspronkelijke STRI en is bedoeld om de handelsbeperkingen voor diensten tussen de 25 EEA-landen nauwkeurig weer te geven. Benz & Gonzales (2019) laten zien dat de dienstenhandel binnen de EEA aanzienlijk liberaler is dan het multilaterale beleid dat de EEA-lidstaten jegens niet-leden toepassen. Toch blijft binnen de interne markt een zekere mate van handelsbelemmering bestaan.

Daarom maken we in dit hoofdstuk gebruik van zowel de originele als de intra-EEA STRI. Meer concreet hebben we de intra-EEA STRI-waarde van het land van bestemming gebruikt wanneer het desbetreffende bestemmingsland net zoals Nederland lid is van de EEA. Als het land van bestemming geen EEA-lid is, is de oorspronkelijke STRI van het bestemmingsland gebruikt. Hierbij volgen we dezelfde methode als beschreven in Jungmittag & Marschinski (2020).

Hoge STRI, veel restricties, minder internationale dienstenhandel

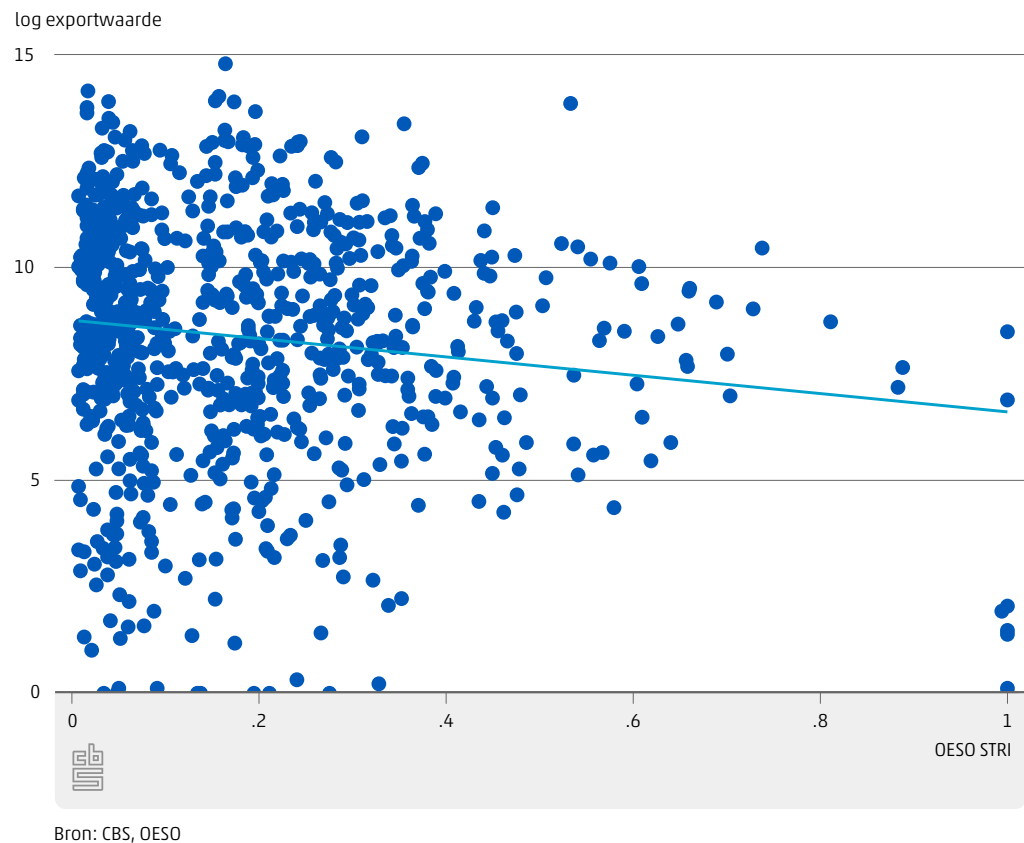
Nordås & Rouzet (2017) analyseren de impact van de STRI op de internationale dienstenhandel. Hierbij gebruiken zij een (PPML) zwaartekrachtmodel. Een zwaartekrachtmodel maakt het mogelijk om onderscheid te maken tussen natuurlijke barrières – zoals geografische en culturele verschillen – en door beleid veroorzaakte barrières. De auteurs vinden voldoende statistisch bewijs ter ondersteuning van de hypothese dat grotere belemmeringen (lees: een hogere STRI) samenhangen met minder dienstenhandel. In de meeste dienstensectoren gaat een hogere STRI gepaard met minder import, wat aangeeft dat de kosten voor buitenlandse leveranciers om de gastmarkt te betreden en te bedienen, zoals verwacht, worden verhoogd door de handelsbeperkende regelgeving. De auteurs vinden met name een sterk verband tussen een hoge STRI en een lagere import van juridische diensten, telecommunicatie, commerciële bankdiensten,

verzekeringen, zeevervoersdiensten en koerierdiensten. Dit benadrukt het belang van een open en concurrentie bevorderend regelgevend regime om het internationale concurrentievermogen van dienstexporteurs te versterken (Nordås & Rouzet, 2017).

Ook Rouzet et al. (2017) vinden dat de intensieve exportmarge van dienstverleners omgekeerd evenredig is met wettelijke beperkingen in het importerende land, zoals gemeten door de OESO STRI. Complexe en restrictieve regelgeving in het bestemmingsland beperken het volume van de handel. Deze handelsbeperkingen voor diensten weerspiegelen niet alleen operationele handelskosten, maar ook eenmalige vaste en verzonken kosten.

Ook voor de Nederlandse exporteurs in onze onderzoekspopulatie zien we dat zij gemiddeld minder exporteren naar landen waar een hogere STRI geldt (zie figuur 5.5.1). Deze relatie is echter niet zo geproforceerd als de relaties die we zien bij de natuurlijke belemmeringen in de vorige paragraaf. Dat zou kunnen komen doordat het effect van de niet natuurlijke belemmeringen kan verschillen tussen sectoren, maar ook doordat de verschillende typen belemmeringen waar de totaalindicator uit is opgebouwd uiteenlopend kunnen samenhangen met de handel.

5.5.1 Dienstenexport en STRI van het bestemmingsland en dienstentype



Type restrictie en buitenlandse investeringen

Jungmittag & Marschinski (2020) bestuderen de impact van handelsbelemmeringen voor diensten op bilaterale greenfield investeringsprojecten (FDI)¹⁾ in vier verschillende sectoren van de zakelijke dienstverlening: computer, accounting, juridisch, architecten en ingenieurs. In hun econometrische modellen maken ze een onderscheid tussen de verschillende STRI-beperkingen: beperkingen op buitenlandse toegang, beperkingen op het verkeer van personen en andere handelsbeperkingen voor diensten. Het is belangrijk om deze verschillende vormen van handelsrestricties afzonderlijk te beschouwen (Jungmittag & Marschinski, 2020; Van der Marel & Shepherd, 2013). Zo'n aparte schatting per type restrictie en sector geeft nauwkeuriger aan waar aangrijpingspunten voor beleid liggen om de beperkingen op de handel in diensten zo efficiënt mogelijk te verminderen en zo nieuwe investeringsprojecten te stimuleren.

Jungmittag & Marschinski (2020) stellen vast dat beperkingen op de handel in diensten een significante barrière vormen voor greenfield FDI. Voor de dienstensectoren accounting, computer en architecten en ingenieurs vinden ze statistisch significant bewijs van een negatieve impact. Bovendien verbetert de verklarende kracht van de modellen over het algemeen wanneer de subtypen van de STRI worden gebruikt in plaats van de geaggregeerde STRI-totaalscore.

A new kid in town: Restrictiveness Indicator gemeten door Europese Commissie

De Europese Commissie heeft op welbepaalde tijdstippen (voor de jaren 2006, 2012, 2017) gedetailleerde juridische gegevens verzameld over bestaande beperkingen in bepaalde dienstensectoren. Hierbij werd gekeken naar de vereisten die op nationaal, regionaal of lokaal niveau werden opgelegd, evenals alle regels die werden uitgevaardigd door beroepsorganisaties, verenigingen of organisaties in de uitoefening van hun wettelijke autonomie om op collectieve wijze de toegang tot een specifieke dienstenactiviteit te reguleren. Hiermee wil de Europese Commissie een overzicht krijgen van de resterende belemmeringen voor de interne markt en zicht houden op hoe deze beperkingen zich in de loop van de tijd hebben ontwikkeld.

Per barrière is gedocumenteerd of deze in het betreffende land en de betreffende dienstensector aanwezig was. In het geval van aanwezigheid van de barrière, wordt een numerieke score tussen 0 en 2 toegekend, waarbij 0 overeenkomt met het volledig ontbreken van barrières en 2 overeenkomt met het volledig aanwezig zijn van een barrière. Deze scores zijn vervolgens gebruikt om het gemiddelde per sector en per land te berekenen (Europese Commissie, 2021).

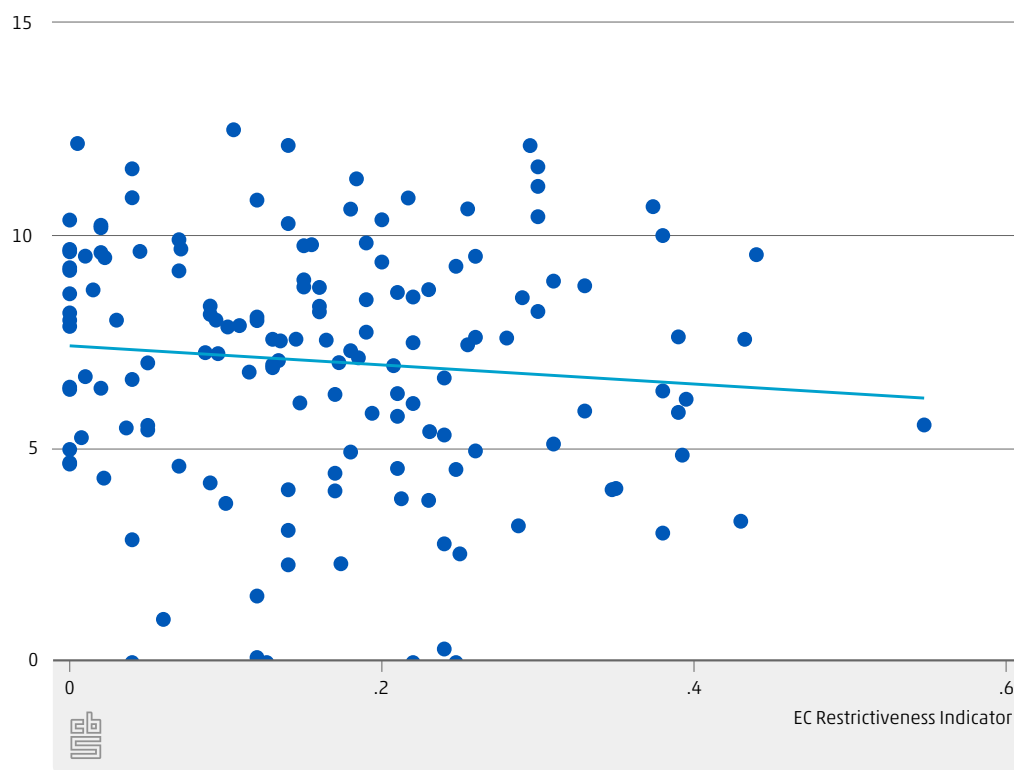
De EC Restrictiveness Indicator data is recent door de Europese Commissie beschikbaar gesteld. Tot dusver zijn er slechts enkele studies die de samenhang tussen de EC Restrictiveness Indicator en handel onderzocht hebben. Volgens het zwaartekracht model van Monteagudo et al. (2012) leidt een vermindering van de handelsbelemmeringen met 10 procent tot een stijging van de handel met 1,5 procent. Ook wij zien op basis van CBS- en

¹⁾ Een buitenlandse investering in een nieuw op te richten buitenlands filiaal, die daarbij nog helemaal van de grond af moet worden opgebouwd.

EC-data een negatieve relatie tussen belemmeringen en handel, al is deze relatie op het eerste oog niet heel sterk (figuur 5.5.2).

5.5.2 Dienstenexport en EC Restrictiveness Indicator van het bestemmingsland en dienstentype

log exportwaarde



Bron: CBS, Europese Commissie

De EC Restrictiveness Indicator wordt veelal gebruikt om de economische impact van de Dienstenrichtlijn (in Engels: *Services Directive*) te analyseren. De Dienstenrichtlijn werd in 2006 ingevoerd met als doel de handel en investeringen in diensten binnen de EU te bevorderen door ongerechtvaardigde regelgevende en administratieve belemmeringen weg te nemen. De Dienstenrichtlijn mikt meer bepaald op de opheffing van onnodige en zware belemmeringen voor de dienstenhandel in de eengemaakte markt. Er blijven echter een aanzienlijk aantal barrières bestaan en er zijn veel uitzonderingen (Europese Commissie, 2021; Barendregt & Wijffelaars, 2017). Barbero et al. (2022) gebruiken econometrische en modelleringstechnieken om de macro-economische impact te kwantificeren van hervormingen van de regelgeving die belemmeringen op de Europese interne markt voor diensten wegnemen tussen 2006 en 2017. De resultaten van de modelleringssimulaties geven aan dat de regelgevende hervormingen die tussen 2006 en 2017 werden doorgevoerd, zullen leiden tot een bbp-toename en een stijging van de werkgelegenheid.

Rol van bedrijfskenmerken

Handelsbelemmeringen treffen niet alle dienstverleners in gelijke mate. Bedrijfsgrootte, productiviteit en eerdere exportervaring lijken doorslaggevende factoren te zijn bij het aanpakken van handelsbelemmeringen *at the border* en *behind the border* (Benz et al., 2020; Rouzet et al., 2017).

De impact van regelgevende hindernissen op de exportvolumes is aanzienlijk minder negatief voor grotere bedrijven, wat aangeeft dat sommige van deze belemmeringen vaste exportkosten vertegenwoordigen die kleinere bedrijven ervan weerhouden om de export naar buitenlandse markten uit te breiden. Interne juridische expertise en bredere bestaande netwerken van zakenpartners in binnen- en buitenland zijn illustratief voor waarom grotere bedrijven beter kunnen omgaan met complexe en uitdagende regelgevingsomgevingen (Benz et al., 2020). Zeer productieve bedrijven zullen eerder uitbreiden naar meer restrictieve markten, terwijl minder productieve bedrijven de neiging hebben om te focussen op meer open markten (Rouzet et al., 2017).

5.6 Econometrische resultaten

In deze Internationaliseringsmonitor zijn al verschillende factoren de revue gepasseerd die medebepalend zijn voor de omvang van dienstenexportstromen. In dit hoofdstuk hebben we bijvoorbeeld gezien dat virtuele nabijheid, een grotere economie alsook digitale adoptieve vaardigheden in het bestemmingsland positief correleren met de omvang van de dienstenexport naar dat land. Tegelijkertijd blijken belemmeringen zoals die geclassificeerd en gekwantificeerd zijn door de OESO en de Europese Commissie, maar ook bijvoorbeeld fysieke afstand, een negatief effect te hebben. Ook is al besproken dat bedrijfskenmerken een rol kunnen spelen. Om de relatieve rol van elk van die determinanten te wegen is het belangrijk om ze gelijktijdig mee te nemen in een econometrische regressie. Hoe de regressiemodellen zijn opgezet alsook de gedetailleerde econometrische resultaten van deze regressies staan beschreven in paragraaf 5.8.

Het blijft lastiger exporteren naar restrictievere sectoren

Ook nadat we rekening houden met diverse observeerbare en niet-observeerbare verschillen tussen bedrijven, dienstentypes, bestemmingslanden en jaren zien we dat de generieke index van belemmeringen voor de dienstenhandel zoals die wordt bepaald door de OESO significant negatief samenhangt met de omvang van de Nederlandse dienstenexport. Dit wil zeggen dat de gemiddelde Nederlandse dienstenexporteur meer (een hogere waarde) van een bepaalde dienst exporteert wanneer er in het bestemmingsland minder beperkende belemmeringen in die sector voorkomen, *al het overige gelijkblijvend*. Op die manier bevestigen deze resultaten dat de correlaties uit figuur 5.5.1 standhouden, ook nadat we andere factoren meewegen in de vergelijking. Deze regressieresultaten worden getoond in tabel 5.8.1, kolom 1.

De index van handelsbelemmeringen voor de dienstenhandel van de Europese Commissie laat daarentegen op het eerste oog geen significant effect van handelsbelemmeringen op de omvang van de dienstenhandel zien (tabel 5.8.1, kolom 2). Dit kan echter komen doordat

verschillende groepen bedrijven op verschillende wijze last hebben van handelsbelemmeringen waarbij het “netto” effect van al deze groepen samen echter praktisch nul is. Dat blijkt hier inderdaad het geval. Voor bedrijven met een relatief lage arbeidsproductiviteit is het effect van handelsbelemmeringen (zoals gekwantificeerd door de EC Restrictiveness Indicator) op de omvang van de handel namelijk wel significant negatief (tabel 5.8.1, kolom 4). Deze resultaten laten dus zien dat laagproductieve bedrijven meer moeite hebben om handelsbarrières te slechten dan hoogproductieve bedrijven. Gebruikmakend van de OESO STRI zien we dergelijke verschillen tussen groepen bedrijven echter niet terug.

Verschillen tussen bedrijven en barrières spelen voorname rol

De hiervoor besproken resultaten hebben betrekking op de totaalindex die zowel de OESO als de EC hebben samengesteld. Zoals eerder besproken zijn dit gecombineerde indices, waarin verschillende gedetailleerde barrières zijn gebundeld. We kunnen echter ook onderzoeken wat de invloed is van deze gedetailleerde barrières op de omvang van de handel. De resultaten hiervan zijn getoond in tabel 5.8.2, kolom 1 en 2. Onze analyse toont aan dat het negatieve effect van belemmeringen zoals gemeten door de OESO met name veroorzaakt wordt door barrières die de competitie belemmeren (in Engels: *barriers to competition*).

Barriers to competition hebben bijvoorbeeld te maken met de mate waarin de regering de invloed van buitenlandse bedrijven aan banden kan leggen, door bijvoorbeeld grenzen te stellen aan het percentage buitenlands eigendom dat toegestaan wordt, maar bijvoorbeeld ook met de mate waarin een buitenlands bedrijf protest kan aantekenen tegen bepaalde regels waarvan het vindt dat die tot oneerlijke competitie leiden. In China is bijvoorbeeld de telecomunicatiesector strikt gereguleerd. *Barriers to competition* zijn de voornaamste vorm van handelsbeperkingen in deze sector (OESO, 2022a). Zo is het voor zowel buitenlandse als binnenlandse telecombedrijven moeilijk om op te boksen tegen Chinese overheidsbedrijven.

Gebruikmakend van de EC Restrictiveness Indicator zien we met name dat *legal form requirements* een grote rol spelen in de belemmering van de handel. Zo is het bijvoorbeeld in Oostenrijk voor architecten mogelijk om een kantoor op te richten, maar er zijn slechts bepaalde vennootschapsvormen toegestaan, waaronder de vorm van besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid.

Ook *tariff requirements* springen in het oog. Met *tariff requirements* worden bepaalde voorschriften bedoeld die tot gevolg hebben dat bedrijven niet de volledige vrijheid hebben in hun prijsstelling. In Duitsland is bijvoorbeeld de methode voor prijsbepaling van de diensten van architecten en ingenieurs vastgelegd (zie leeskader in paragraaf 5.1). In die zin zijn prijzen dus gereguleerd en hebben marktspelers te maken met een belemmering bij hun activiteiten op de Duitse markt.

In hoeverre zijn deze belemmeringen te linken aan markttoetreding of voortdurende operationele activiteiten zoals besproken in paragraaf 5.2? Nordas & Rouzet (2017) en Andrenelli et al. (2018) splitsen de verschillende typen belemmeringen op in categorieën, waarbij restricties op buitenlandse toegang, de internationale mobiliteit van mensen en “andere discriminatoire regels” betrekking hebben op markttoegang, terwijl *barriers to*

competition en transparantie met name betrekking hebben op voortdurende operationele activiteiten. Deze lijn volgend is het te verklaren dat de *barriers to competition* ook in onze analyse naar voren komen als een significante belemmering voor de dienstenexport als het gaat om reeds bestaande handelsrelaties.

Ook de verschillende restricties die onderscheiden worden in de database van de Europese Commissie die een significant effect op de export van diensten blijken te hebben, zijn zaken die waarschijnlijk eerder *achter de grens* plaatsvinden. Dit onderscheid is echter niet direct te maken. Ook achter deze "specifieke" barrières gaat nog altijd veel heterogeniteit schuil, bijvoorbeeld tussen sectoren. Daarnaast zijn er ook gelijkenissen tussen de verschillende typen restricties, waardoor een simpele opdeling in toetredings- of operationele barrières niet altijd evident is.

De andere variabelen in de modellen tonen het verwachte beeld. Nederland exporteert significant meer naar landen met een hoog bnp en landen die dichterbij liggen. Dat het controleren voor bnp belangrijk is, blijkt wel wanneer deze variabele niet opgenomen wordt in de regressie. Dan wordt het significant negatieve effect van de STRI-index op de omvang van de dienstenexport namelijk insignificant. Dit impliceert dat landen die relatief strikte dienstensectoren hebben economisch groter van omvang zijn. Wanneer we daar geen rekening mee houden wordt het positieve effect van het hogere bnp deels geabsorbeerd door de STRI-variabele die een negatief effect heeft. Deze twee variabelen samen resulteren dan in een insignificant effect van STRI-index.

Kan dienstenhandel de zwaartekracht trotseren?

Het is al eerder in deze monitor aan bod gekomen: de aantrekkingskracht van een bestemmingsland wordt traditioneel bepaald door het bnp van, en de afstand tot dat land. Bij goederenhandel is het logisch dat afstand zo'n belangrijke determinant is. Goederen moeten namelijk fysiek getransporteerd worden, waar kosten en risico's aan verbonden zijn. Bij dienstenhandel is die fysieke levering niet altijd nodig, waardoor het idee kan bestaan dat dienstenhandel deze zwaartekracht kan weerstaan.

Daar staat tegenover dat diensten, in tegenstelling tot goederen, niet opgeslagen kunnen worden. Er is daarom vaak live communicatie nodig om ze te leveren. Dat verklaart dat in de literatuur meerdere malen is aangetoond dat tijdzones een belangrijkere determinant zijn van dienstenhandel dan fysieke afstand. Bista & Tomasik (2017) laten bijvoorbeeld zien dat elk uur tijdsverschil leidt tot 7 procent minder dienstenhandel tussen de twee landen.

Een andere maatstaf voor afstand is virtuele afstand, die al eerder beschreven is in deze monitor. Een maatstaf die samenhangt met virtuele afstand is digitale adoptie. Hoe beter een land in staat is digitale technologieën tot zich te nemen, hoe beter uitgerust het is om diensten te produceren en te consumeren.

De vraag is dus niet alleen of dienstenhandel immuun is voor fysieke afstand, maar ook of er mogelijke andere vormen van het concept afstand zijn die meer geschikt zijn om de rol van afstand te kwantificeren in relatie tot de omvang van dienstenhandel. In de analyse zoals die beschreven staat in paragraaf 5.6 hebben we voor de afstandsvariabele vier verschillende maten gebruikt: geografische afstand, virtuele nabijheid, tijdzones en

digitale adoptie. In hoeverre deze de export van diensten beïnvloeden, nadat we dus controleren voor de andere determinanten van dienstenexport, staat samengevat in tabel 5.8.3.

De resultaten laten duidelijk zien dat fysieke afstand toch het meest nadrukkelijk een negatief effect heeft op de omvang van de dienstenexport. Hoewel tijdzones en digitale adoptie eveneens significant samenhangen met dienstenhandel op de verwachte wijze is het effect van fysieke afstand statistisch sterker. Virtuele nabijheid blijkt daarentegen niet significant van invloed op de omvang van de dienstenhandel. Samenvattend zien we dus dat voor de Nederlandse dienstenexport fysieke afstand – net als bij goederenhandel – de meest beperkende dimensie van afstand is. Deze bevinding staat niet op zichzelf. Ondanks dat er in de literatuur wordt gewezen op het belang van andere dimensies van afstand dan de fysieke dimensie, is er ook voldoende empirisch onderzoek dat bevestigt dat fysieke afstand een voorname determinant van de omvang van dienstenhandel is (zie bijvoorbeeld Boulatoff et al., 2022).

5.7 Samenvatting en conclusie

De aantrekkingskracht van buitenlandse afzetmarkten drijft bedrijven ertoe de stap over de grens te zetten. Daarbij worden bedrijven echter geconfronteerd met allerlei belemmeringen. Zo worden exporteurs van zowel goederen als diensten geconfronteerd met natuurlijke belemmeringen, zoals de geografische afstand tot het bestemmingsland, of verschillen in taal en cultuur. Voor goederenhandelaren zijn daarnaast tarifaire maatregelen die aan de grens gesteld worden een belangrijk punt. Daar heeft CBS al eerder onderzoek naar gedaan (zie bijvoorbeeld CBS, 2020).

In deze monitor richten we ons specifiek op dienstenhandelaren, voor wie belemmeringen met name voortkomen uit regelgeving die activiteiten op een bepaalde markt beperkt. Deze restricties kunnen niet alleen markttoetreding bemoeilijken, wat in het vorige hoofdstuk belicht werd, maar zeker ook bestaande activiteiten op de betreffende markt. In dit vijfde hoofdstuk ligt de nadruk op deze bestaande handelsrelaties en de mate waarin deze gevormd worden door handelsbelemmeringen. De OESO en de Europese Commissie hebben in afgelopen jaren geprobeerd om deze restricties te documenteren en te kwantificeren en daarmee per land en dienstensector een indicatie te geven van hoe restrictief de betreffende dienstensector is.

In dit hoofdstuk is deze informatie gekoppeld aan informatie over de exportactiviteiten van een select groepje grote Nederlandse dienstenhandelaren. Daarbij werd zichtbaar dat deze belemmeringen inderdaad een significant effect blijken te hebben op de omvang van de dienstenexport: bij hogere restricties horen lagere exportwaarden. Deze relatie blijft overeind wanneer we tegelijkertijd controleren voor andere voorname (bedrijf, land of sector) determinanten van dienstenexport.

Dit soort empirisch onderzoek naar de mate waarin handelsbelemmeringen de dienstenexport beïnvloeden is nog altijd schaars. Dat komt met name doordat data over de handel in diensten op bedrijfsniveau voor een beperkt aantal landen beschikbaar is, maar ook omdat dit soort handelsbelemmeringen veel lastiger te documenteren zijn dan

bijvoorbeeld informatie over importtarieven. Deze complexe datasituatie voor dienstenhandel maakt dat het bijvoorbeeld ook niet evident is diep in te zoomen op heterogeniteit van bedrijven, sectoren of typen belemmeringen zoals dat bij analyses van de goederenhandel wel gangbaar is. Met het oog op toekomstig onderzoek omtrent deze thematiek is daarom van belang dat er meer gedetailleerde data beschikbaar komt over de dienstenhandel op zich en de belemmeringen daarbij. Dat biedt mogelijkheden om beter zicht te krijgen op de specifieke mechanismes die maken dat bedrijven beperkt of belemmerd worden in het internationaal zaken doen.

5.8 Data en methoden

De voornaamste databronnen die ten grondslag liggen aan dit hoofdstuk zijn de zogenaamde responsdata. Dit is een steekproef die per kwartaal wordt uitgevoerd door CBS waarbij voor de grootste circa 950 bedrijven op gedetailleerd niveau informatie over dienstenhandel wordt uitgevraagd (zie tabel 5.2.1 en leeskader in paragraaf 5.2 voor meer informatie). Hier koppelen wij naast verschillende bedrijfskenmerken ook informatie over dienstenhandelsbelemmeringen aan. Deze zijn met name afkomstig van CEPII, de Europese Commissie en de OESO, die al eerder in dit hoofdstuk en deze monitor besproken zijn.

We gebruiken deze data om het effect van verschillende handelsbelemmeringen op de export van diensten te meten via de volgende op de literatuur geïnspireerde vergelijking te schatten:

$$\text{Export}_{ijdt} = (\text{STR}_{jdt} + \ln(\text{prod}_{it} + 1) + \ln(\text{WP}_{it}) + \text{imp}_{ijdt} + \text{exp} \cdot \text{goed}_{ijdt} + \text{buitenlands}_{it} + \text{dochter}_{ijdt} + \ln(\text{BNP}_{dt}) + \ln(\text{afstand}_d) + \text{EU}_{dt} + \varepsilon_{ijdt})$$

Waarbij de export van bedrijf i en dienst j naar land d in jaar t verklaard wordt door de volgende factoren: een restrictie-index die ofwel van de OESO ofwel van de EC afkomstig kan zijn (STR_{jdt}), de arbeidsproductiviteit van het bedrijf, het aantal werknemers, een dummy variabele die aangeeft of een bedrijf de betreffende dienst ook importeert, of het bedrijf goederen exporteert, in buitenlandse handen is en of het bedrijf zelf een buitenlandse dochter in het bestemmingsland heeft. Verder controleren we nog voor het bnp van en de afstand tot het bestemmingsland en of het tot de Europese Unie behoort. Voor afstand gebruiken we verschillende maten, zoals fysieke afstand, virtuele nabijheid, de tijdzone waarin het land zich bevindt en de digitale adoptieve capaciteit van het land (zie ook leeskader in paragraaf 5.6). Naast deze observeerbare verschillen tussen bedrijven, dienstentypes, bestemmingslanden en jaren controleren we ook voor niet-observeerbare verschillen binnen deze groepen door middel van bedrijf, dienst, land en jaar *fixed effects*. De aanname is daarbij wel dat die verschillen niet significant veranderen door de tijd. Deze vergelijking wordt geschat middels een *pseudo poisson maximum likelihood* (PPML) schatter waarbij standaardfouten worden geclusterd op landniveau.

Verder kijken we in hoeverre de export van bijvoorbeeld bouwdiensten belemmerd wordt door restricties die van toepassing zijn in de bouwsector in het bestemmingsland. Dit is een gedetailleerdere identificatie dan in hoofdstuk 4 gebeurt. Daar gebruiken we de SBI van het bedrijf als indicatie voor het soort dienst dat het specifieke bedrijf exporteert. In dit hoofdstuk weten we daadwerkelijk welke dienst wordt geëxporteerd naar welk land waardoor de belemmeringen zuiverder gekoppeld kunnen worden aan de handelsrelaties.

Tabellen 5.8.1 t/m 5.8.3 tonen de resultaten. Tabel 5.8.1, kolom 1 en 2 tonen de resultaten van de samengestelde indices van de OESO en de Europese Commissie, terwijl kolom 3 en 4 deze index interacteren met productiviteit. Tabel 5.8.2 toont de typen barrières die schuil gaan onder de samengestelde indices. Tot slot toont tabel 5.8.3 de coëfficiënten van verschillende proxies voor afstand.

5.8.1 Econometrische resultaten, baseline

	(1)	(2)	(3)	(4)
Algemene effect van de verschillende restrictie indices				
OESO STRI	-3,057***			
	(t=-3,11)			
EC Restrictiveness Indicator		-1,501		
		(t=-1,09)		
Effect per productiviteitsklasse				
<i>OESO STRI</i>				
Minst productieve bedrijven			-3,020**	
			(t=-2,12)	
Gemiddeld productieve bedrijven			-2,908***	
			(t=-2,91)	
Meest productieve bedrijven			-3,134***	
			(t=-3,16)	
<i>EC Restrictiveness Indicator</i>				
Minst productieve bedrijven				-3,098**
				(t=-2,33)
Gemiddeld productieve bedrijven				-1330
				(t=-1,05)
Meest productieve bedrijven				-0,723
				(t=-0,41)
Bedrijfsspecifieke factoren				
Arbeidsproductiviteit (log)	-0,0119	-0,00351		
	(t=-1,06)	(t=-0,19)		
Werkzame personen (log)	0,451***	-0,0262	0,454***	-0,0188
	(t=5,06)	(t=-0,16)	(t=5,05)	(t=-0,11)
Import dummy-variabele	1,248***	1,538***	1,247***	1,525***
	(t=10,48)	(t=5,24)	(t=10,45)	(t=5,24)
Goederenexport dummy-variabele	0,233**	0,368**	0,235**	0,361**
	(t=2,37)	(t=2,13)	(t=2,42)	(t=2,09)
Buitenlandse eigendom dummy-variabele	0,138	0,0184	0,097	0,0266

5.8.1 Econometrische resultaten, baseline (vervolg)

	(1)	(2)	(3)	(4)
	(t=0,41)	(t=0,08)	(t=0,29)	(t=0,14)
Dochters in land i	0,511***	0,793***	0,511***	0,770***
	(t=8,00)	(t=4,21)	(t=7,93)	(t=4,11)
Productiviteitsklasse 2			-0,0544	-0,0975
			(t=-0,24)	(t=-0,56)
Productiviteitsklasse 3			-0,00137	-0,0614
			(t=-0,01)	(t=-0,29)
Landpecifieke factoren				
bnp (log)	0,463***	0,525***	0,463***	0,527***
	(t=9,69)	(t=3,32)	(t=9,69)	(t=3,35)
Afstand (log)	-0,463***	-0,488**	-0,463***	-0,496**
	(t=-5,21)	(t=-2,08)	(t=-5,20)	(t=-2,10)
EU dummy-variabele	-0,703***	0,445**	-0,702***	0,430**
	(t=-2,97)	(t=2,12)	(t=-2,97)	(t=2,09)
Constante	0,114	-1,054	0,081	-1,013
	(t=0,09)	(t=-0,32)	(t=0,07)	(t=-0,32)
Aantal observaties	137 397	8 302	137 397	8 302

t-statistieken tussen haakjes

* $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$

Alle specificaties hebben bedrijf, type dienst en jaar fixed effects. Standaardfouten worden geclusterd op landniveau.

5.8.2 Econometrische resultaten, uitgesplitst naar type restricties

	(1)	(2)
OESO STRI		
Barriers to Competition	-8,358*	
	(t=-1,67)	
Other discriminatory measures	-2,711	
	(t=-0,65)	
Regulatory transparency	0,426	
	(t=0,14)	
Restrictions on foreign entry	-0,288	
	(t=-0,28)	
Restrictions on movement of people	4,696**	
	(t=2,35)	
EC Restrictiveness Indicator		
Advertising restrictions		-0,328
		(t=-0,96)

5.8.2 Econometrische resultaten, uitgesplitst naar type restricties (vervolg)

	(1)	(2)
Authorisation requirements		0,0645 (t=0,44)
Authorisation schemes applicable in case of temporary service provision		-0,267 (t=-1,09)
Legal form requirements		-1,189*** (t=-2,96)
Multidisciplinary restrictions		-0,0716 (t=-0,10)
Shareholding requirements		0,358 (t=1,04)
Tariff requirements		-0,929 (t=-1,47)
Unavailability of electronic procedure to complete formalities		-0,0868 (t=-0,29)
Constante	-1,736 (t=-1,38)	-1,930 (t=-0,77)
Aantal observaties	81 370	8 302

t-statistieken tussen haakjes

* $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$

Bedrijfs- en landspecifieke controlevariabelen zoals in tabel 5.8.1 zijn meegenomen maar hun coëfficiënten worden hier niet getoond.

Alle specificaties hebben bedrijf, type dienst en jaar fixed effects. Standaardfouten worden geclusterd op landniveau.

5.8.3 Econometrische resultaten: afstand

	(1)	(2)	(3)	(4)
Afstand (log)	-0,463*** (t=-5,21)			
Virtuele nabijheid (log)		0,208 (t=1,32)		
Tijdzone			-0,0227** (t=-2,09)	
Digitale adoptie index				2,644* (t=1,73)
Constante	0,114 (t=0,09)	-2,516 (t=-1,04)	-3,332** (t=-2,02)	-6,172*** (t=-6,03)
Aantal observaties	137 397	129 684	137 397	137 397

t-statistieken tussen haakjes

* $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$

Bedrijfs- en landspecifieke controlevariabelen zoals in tabel 5.8.1 zijn meegenomen maar hun coëfficiënten worden hier niet getoond.

Alle specificaties hebben bedrijf, type dienst en jaar fixed effects. Standaardfouten worden geclusterd op landniveau.

5.9 Bijlage

5.9.1 Koppeling dienstensector OESO met CBS dienstensoorten

Service sector OESO	ISIC Rev 4	CBS SBI	CBS dienstensoort
Broadcasting	591 + 602	60	SK1X, SK11Y, SK11Z, SH4
Motion pictures	591	591	SK1X, SK11Y, SK11Z, SH4
Sound recording	592	592	SK1X, SK11Y, SK11Z, SH4
Construction	41 - 43	41 - 43	SE1, SE2
Courier	53	53	SC4
Computer	62 + 63	62 + 63	SI2X, SI21Z, SH3, SI21Y, SI31, SI32
Distribution	46 + 47	46 + 47	SJ34
Commercial banking	64	64	SG1
Insurance	651 + 652	651 + 652	SF11, SF12, SF13, SF2, SF3, SF41, SF42
Logistics cargo-handling	5224	5224	SC3G, SC13, SC23, SC3B3, SC3C3, SC3D3
Logistics customs brokerage	5229	5229	SC3G, SC13, SC23, SC3B3, SC3C3, SC3D3
Logistics freight forwarding	5229	5229	SC3G, SC13, SC23, SC3B3, SC3C3, SC3D3
Logistics storage and warehouse	5210	5210	SC3G, SC13, SC23, SC3B3, SC3C3, SC3D3
Accounting	692	692	SJ212
Architecture	71	7111	SJ311
Engineering	71	7112	SJ312
Legal	691	691	SJ211
Telecom	61	61	SI1
Road freight transport	4923	494	SC3C2
Air transport	51	51	SC22
Maritime transport	5012	502	SC12
Rail freight transport	4912	492	SC3B2

5.9.2 Koppeling dienstensector Europese Commissie met CBS dienstensoorten

Service sector Europese Commissie	CBS SBI	CBS dienstensoort
Accounting and tax advisory services	692	SJ212
Architectural services	7111	SJ311
Engineering services	7112	SJ312
Legal services	691	SJ211
Real estate agents	68	SJ35
Travel agencies	791	SJ35
Tourist guides	799	SJ35
Restaurants	561	/
Hotels	551	/
Construction (general contractors)	41 + 42	SE1 + SE2
Construction (electricians and plumbers)	4321 + 4322	SE1 + SE2
Retail	47	SJ34
Wholesale retail	46	SJ34

5.10 Literatuur

Andrenelli, A., Cadestin, C., Backer, De, K., Miroudot, S., Rigo, D. & Ye, M. (2018). Multinational production and trade in services. OECD Trade Policy Papers, No. 212. Parijs: OECD Publishing.

Australian Government (2015). Barriers to Growth in Service Exports. Productivity Commission Research Report.

Barbero, J., Bengyuzov, M., Christensen, M., Conte, A., Salotti, S. & Trofimov, A. (2022). A general equilibrium analysis of the economic impact of the post-2006 EU regulation in the services sector. JRC Working Papers on Territorial Modelling and Analysis No. 03/2022. Sevilla: Europese Commissie, JRC128322.

Barendregt, E. & Wijffelaars, M. (2017). De interne markt is een onvoltooid succes. *ESB*, 102(4754S), 73–76.

Benz, S. & Gonzales, F. (2019). Intra-EEA STRI Database: Methodology and Results. OECD Trade Policy Papers, No. 223. Paris: OECD Publishing.

Benz, S., Rouzet, D. & Spinelli, F. (2020). Firm heterogeneity in services trade: Micro-level evidence from eight OECD countries. *The World Economy*, 43(11), 2905–2931.

Berg, van den, M. & Franssen, L. (2021). NTM's: een investering in kwaliteit? In S. Creemers, M. Jaarsma & J. Rooyakkers (Red.), *Internationaliseringsmonitor 2021, derde kwartaal: Niet-tarifaire maatregelen: Een investering in kwaliteit*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Berg, van den, M., Boutorat, A., Franssen, L. & Mounir, A. (2022). Intermittent exporting: unusual business or business as usual? *Review of World Economics*, 1–26.

Bista, R. & Tomasik, R. (2017). Time zone effect and the margins of exports. *The World Economy*, 40(6), 1053–1067.

Boulatoff, C., İşcan, T. B. & Kotlyarova, Y. (2022). Does Distance Matter for Trade in Services? The Case of Interprovincial Trade in Canada. *Open Economies Review*, 33(1), 157–185.

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

CBS (2020). Internationaliseringsmonitor 2020, derde kwartaal: Internationale handel in diensten en R&D. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Chung, J. (2011). *The Geography of Global Internet Hyperlink Networks and Cultural Content Analysis*. Dissertation, University at Buffalo.

- Crozet, M., Milet, E. & Mirza, D. (2016). [The impact of domestic regulations on international trade in services: Evidence from firm-level data](#). *Journal of Comparative Economics*, 44(3), 585–607.
- Dincer, N. N. & Tekin-Koru, A. (2020). [The effect of border barriers to services trade on goods trade](#). *The World Economy*, 43(8), 2093–2118.
- Egger, P. & Shingal, A. (2021). [Determinants of services trade agreement membership](#). *Review of World Economics*, 157(1), 21–64.
- Europese Commissie (2022). [Access2Markets Guide for export of services](#).
- Hellmanzik, C. & Schmitz, M. (2016). [Gravity and international services trade: the impact of virtual proximity](#). ETSG 2016 Paper, Helsinki.
- Jayasooriya, S. P. (2021). [Bayesian Gravity Model for Digitalization on Bilateral Trade Integration in Asia](#). ADBI Working Paper 1232. Tokyo: Asian Development Bank Institute.
- Jozepa, I., Ward, M. & Harari, D. (2019). [Trade in services and Brexit](#). Briefing Paper, Number 8586. House of Commons Library.
- Jungmittag, A. & Marschinski, R. (2020). [Service Trade Restrictiveness and Foreign Direct Investment: Evidence from Greenfield FDI in Business Services](#). JRC report, EUR 30399 EN. Luxemburg: Publications Office of the European Union.
- Kimura, F. & Lee, H. (2006). [The Gravity Equation in International Trade in Services](#). *Review of World Economics*, 142, 92–121.
- Kox, H. & Lejour, A. (2005). [Regulatory heterogeneity as obstacle for international services trade](#). CPB Discussion Paper, No. 49. Den Haag: Centraal Planbureau.
- Laagland, F. (2020). [Bindende minimumtarieven voor echte zelfstandigen: een analyse van Nederlands en Europees recht](#). *Arbeidsrechtelijke Annotaties*, 14(3), 26–49.
- Loungani, P., Mishra, S., Papageorgiou, C. & Wang, K. (2017). [World Trade in Services: Evidence from A New Dataset](#). IMF working paper, WP/17/77.
- Marel, van der, E. & Shepherd, B. (2013). [Services Trade, Regulation and Regional Integration: Evidence from Sectoral Data](#). *The World Economy*, 36(11), 1393–1405.
- Monteagudo, J., Rutkowski, A. & Lorenzani, D. (2012). [The economic impact of the Services Directive: A first assessment following implementation](#). Economic Papers 456. Brussel: Europese Commissie.
- Nordås, H. K., Miroudot, S. & Lanz, R. (2008). [Entry barriers and the extensive margin: Estimating trade restrictiveness from trade flows and lack thereof](#). OECD Technical Workshop on Trade Barrier Assessment Methodology. Parijs: OESO.
- Nordås, H. K. & Rouzet, D. (2017). [The impact of services trade restrictiveness on trade flows](#). *The World Economy*, 40(6), 1155–1183.

OECD (2022). [*Services Trade Restrictiveness Index Regulatory Database*](#). [Database]. Geraadpleegd op 19 mei 2022.

Rouzet, D., Benz, S. & Spinelli, F. (2017). [*Trading firms and trading costs in services: Firm-level analysis*](#). OECD Trade Policy Papers, No. 210. Parijs: OECD Publishing.

Strick (2019). [*Dwingende wettelijke regelgeving m.b.t. honorarium architecten en ingenieurs in strijd met Europees recht*](#). Kleve, Duitsland: STRICK Rechtsanwälte & Steuerberater.

Tinbergen, J. (1962). *Shaping the World Economy*. New York: The Twentieth Century Fund.

Walsh, K. (2006). [*Trade in Services: Does Gravity Hold? A Gravity Model Approach to Estimating Barriers to Services Trade*](#). Discussion Paper, No. 183. Dublin: Institute for International Integration Studies.

WTO (2019). [*World Trade Report 2019: The future of services trade*](#). Genève: World Trade Organisation.

6 Offshoren van diensten

Auteurs: Loe Franssen, Janneke Rooyakkers

500 bedrijven verplaatsten tussen 2018 en 2020 één of meerdere bedrijfsactiviteiten naar het buitenland

100 bedrijven haalden onder invloed van de coronacrisis tijdelijk of permanent bedrijfsactiviteiten terug naar Nederland

Door het verplaatsten van bedrijfsactiviteiten naar het buitenland komen internationale waardeketens tot stand: de activiteiten worden in delen opgeknipt, en op verschillende plekken wereldwijd uitgevoerd. In dit hoofdstuk staat het uitbesteden van werk naar het buitenland centraal: offshoring. In hoeverre speelt dit een rol in het Nederlandse bedrijfsleven, en naar welke bestemmingen wordt werk uitbesteed? Hoeveel banen gaan erbij verloren, en hoeveel worden er tegelijkertijd gecreëerd in Nederland? Zien we een onderscheid tussen offshoring van productieactiviteiten en van dienstenactiviteiten, zowel omtrent bestemming als voor wat betreft verloren en gecreëerde banen? Wat motiveert bedrijven om een deel van hun activiteiten te verplaatsen, en tegen welke belemmeringen lopen ze aan bij offshoring? Tenslotte staan we stil bij de coronacrisis en de invloed daarvan op offshoring: hebben bedrijven door de schokken voor de economie activiteiten naar het buitenland verplaatst, deze beslissing uitgesteld, of juist bedrijfsprocessen teruggehaald (reshoring)?

6.1 Inleiding

In deze monitor staat de dienstenhandel centraal. De vorige hoofdstukken hebben daarbij gekeken naar de directe handel (met name export) in diensten. Het volgende hoofdstuk kijkt daarnaast ook naar de indirecte handel in diensten via internationale waardeketens. Dit hoofdstuk kijkt naar een belangrijk mechanisme waarmee waardeketens internationaal tot stand komen: offshoring. Hierbij wordt een bedrijfsactiviteit uitbesteed aan een bedrijf in het buitenland. Denk hierbij bijvoorbeeld aan het verplaatsen van de productie van carrosserieën door een Duitse autofabrikant naar Polen. Ook diensten kunnen verplaatst worden. Een bekend voorbeeld is het uitbesteden van administratieve activiteiten aan bedrijven in India (The Economist, 2022). Een dergelijke uitbesteding kan plaatsvinden binnen het concern (Pools dochterbedrijf), waarbij er sprake is van *inhouse* offshoring, of buiten het concern (ander Pools bedrijf), waarbij er gesproken wordt van offshore *outsourcing*.¹⁾

Offshoring vindt al decennialang plaats, en nog steeds worden er bedrijfsactiviteiten naar het buitenland verplaatst. Een belangrijke reden voor offshoring is de kostenbesparing. Door technologische vooruitgang en globalisering is het steeds makkelijker geworden om productieprocessen op te knippen en vervolgens (deels) te verplaatsen naar landen die een comparatief voordeel hebben in de productie van dat onderdeel van het proces. Voor een kennisland als Nederland betekent het in theorie dat een bedrijf activiteiten waar minder specifieke kennis voor nodig is, uit kan besteden aan landen met lagere lonen. Het bedrijf in Nederland kan zich dan richten op de hoogwaardige activiteiten binnen het productieproces. Op deze manier ontstaan internationale waardeketens: technologische vooruitgang maakt het mogelijk, kostenbesparingen maakt het aantrekkelijk. Om kosten te besparen zijn veel productieactiviteiten al enkele decennia geleden uit Nederland verplaatst (Wilthagen, 2019). Het merendeel van de offshoring die nu nog plaatsvindt, betreft dan ook dienstenactiviteiten.

¹⁾ In de literatuur worden ook de activiteiten meegenomen die niet zozeer verplaatst zijn, maar waarbij vanaf het begin af aan al besloten is om de activiteit in een ander land uit te voeren. Dit wordt dan toch als offshoring gezien, wanneer de activiteit ook in het land van het bedrijf zelf uitgevoerd had kunnen worden (Hummels et al., 2018). Dit onderdeel van offshoring wordt in onze data niet meegenomen, waardoor we dit in de rest van het hoofdstuk buiten beschouwing laten.

Onder invloed van de coronapandemie, de handelsoorlog tussen China en de VS, en de oorlog in Oekraïne zijn internationale waardeketens onder druk komen te staan. Mede door fabrieks- en havensluitingen, torenhoge container- en brandstofprijzen en protectionistisch handelsbeleid zijn leveringen vertraagd of fors duurder geworden, wat zorgde voor verstoringen in het productieproces elders. Onder invloed van deze geopolitieke ontwikkelingen en (mondiale) economische schokken, staat reshoring echter ook steeds meer in de belangstelling. Dit betreft het terughalen van activiteiten naar het eigen land.

Hoewel de afbakening van offshoring niet altijd eenduidig is, is het meten ervan nog lastiger. Omdat er geen duidelijke indicator bestaat in traditionele handelsstatistieken wordt een vragenlijst over offshoring doorgaans als de beste maatstaf gezien (zie o.a. Hummels et al., 2018). Vragenlijstonderzoek gaat gepaard met de beperking dat het maar om een steekproef van bedrijven gaat en niet altijd representatief is. De literatuur heeft zich daarom gericht op het meten van mogelijke gevolgen van offshoring, in plaats van het kwantificeren van offshoring zelf. De import van intermediaire goederen door bedrijven is daarbij een populaire maatstaf geworden. De redenering is als volgt: wanneer een bedrijf ervoor kiest om de productie van bijvoorbeeld carrosserieën uit te besteden naar een land met lage(re) lonen, dan zal het deze producten vervolgens weer moeten importeren om ze in haar eigen productielijn in te voegen. Met die gedachte werd doorgaans op een geaggregeerd (sector) niveau het importeren van intermediaire goederen gebruikt als proxy voor offshoren.

Terwijl deze methode mogelijk werkt voor deze traditionele vorm van offshoring, waarbij een deel van het intermediaire productieproces uitbesteed wordt, is het nog maar de vraag in hoeverre dit ook werkt bij andere vormen van offshoren. Zo vindt de assemblage van de verschillende iPhone onderdelen voor een groot deel plaats in China. Er komen dan geen intermediaire goederen terug naar de VS, maar een finaal product. Dit wordt dan niet gevangen door de proxy met import van intermediaire goederen. Bij diensten is identificatie mogelijk nog lastiger omdat daar geen onderscheid tussen intermediaire of finale diensten te maken is.

Om inzicht te krijgen in offshoring heeft Eurostat in samenwerking met Europese statistiekbureaus een vragenlijst opgesteld; het CBS voert dit onderzoek uit voor bedrijven gevestigd in Nederland. De enquête is in het verleden al vaker gehouden, maar zowel de vragen als de populatie verschillen tussen verschillende jaren. Een deel van de resultaten is dus niet goed vergelijkbaar over tijd; tussen landen kunnen de resultaten wel vergeleken worden binnen hetzelfde jaar (Eurostat, 2019). In dit hoofdstuk wordt de ontwikkeling van offshoring, en in mindere mate ook reshoring, onderzocht.

Leeswijzer

Dit hoofdstuk start met een overzicht van offshoring door Nederlandse bedrijven in paragraaf 6.2. Vervolgens komen de motivatie voor en de belemmeringen bij offshoring aan bod in paragrafen 6.3 en 6.4. In paragraaf 6.5 wordt offshoring en reshoring als gevolg van de coronacrisis behandeld. Paragraaf 6.6 concludeert en vat het hoofdstuk samen.

6.2 Overzicht van offshoring door Nederlandse bedrijven

Van 2018 tot en met 2020 verplaatsten bijna 500 bedrijven in de business economy met ten minste 50 werkzame personen één of meerdere bedrijfsonderdelen naar het buitenland. Dit komt neer op ongeveer 4,3 procent van het totale aantal bedrijven binnen deze afbakening.

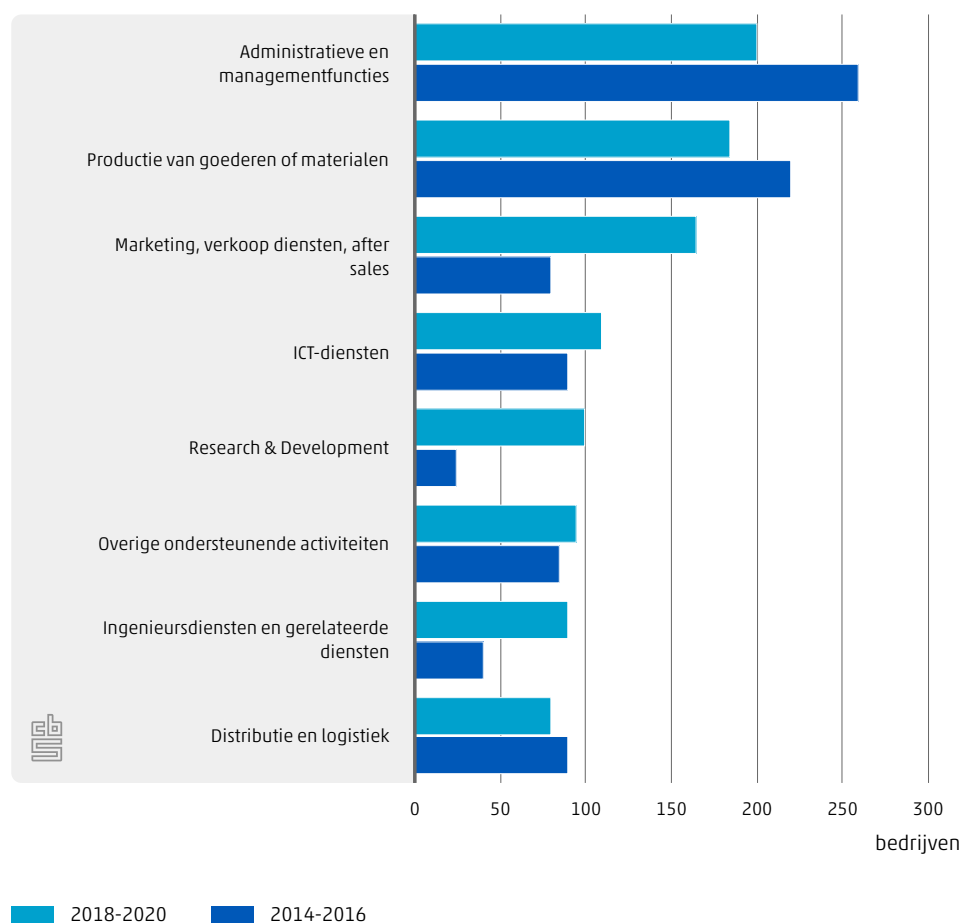
Bedrijven kunnen verschillende onderdelen van hun bedrijfsprocessen verplaatsen. Daarbij is een belangrijk onderscheid te maken tussen goederen en diensten. De productie van goederen of materialen is een activiteit die goederen betreft; alle andere activiteiten betreffen dienstverlening. De verplaatsing van productie zorgt in theorie voor handel in (intermediaire) goederen terwijl de verplaatsing van de dienstverlening in de regel tot dienstenhandel leidt. Denk daarbij aan een Nederlands bedrijf dat een deel van de IT-helphdesk naar India verplaatst (offshoring). Het bedrijf in Nederland betaalt het (dochter)bedrijf in India voor die dienstverlening, en importeert daarmee IT-diensten uit India. Diensten-onderdelen van een bedrijf zijn steeds makkelijker te verplaatsten, onder invloed van de toename in digitalisering, cloud computing en hybride werken (The Economist, 2022).

De meest verplaatste activiteit tussen 2018 en 2020 waren de administratie- en managementfuncties. Ruim 40 procent van de bedrijven die één of meerdere onderdelen naar het buitenland verhuisde, verplaatste deze activiteit. Dat komt neer op bijna 200 bedrijven, zie figuur 6.2.1. Omdat het mogelijk is dat bedrijven meerdere onderdelen verplaatst hebben, kunnen bedrijven meerdere keren voorkomen en komt het totale aantal bedrijven hoger uit in deze figuur. De productie van goederen of materialen werd door 37 procent van de bedrijven verplaatst. 34 procent van de bedrijven die activiteiten verlegden, verplaatste de marketing, verkoop van diensten en after sales. Op grotere afstand volgt het aandeel bedrijven dat de ICT-diensten en R&D-activiteiten verplaatste, met respectievelijk 22 en 20 procent.

Vergeleken met de vorige enquête over offshoring, over de periode 2014–2016, zijn er grote verschuivingen te zien voor wat betreft verplaatste activiteiten.²⁾ Tussen 2014 en 2016 verplaatsten meer bedrijven productie en administratieve activiteiten dan in de periode 2018–2020, ICT-diensten en R&D werden in de laatst onderzochte periode juist vaker verplaatst door bedrijven. Ook de marketing, verkoop en after sales activiteiten werden tussen 2018 en 2020 door circa twee keer zo veel bedrijven verplaatst als in 2014–2016.

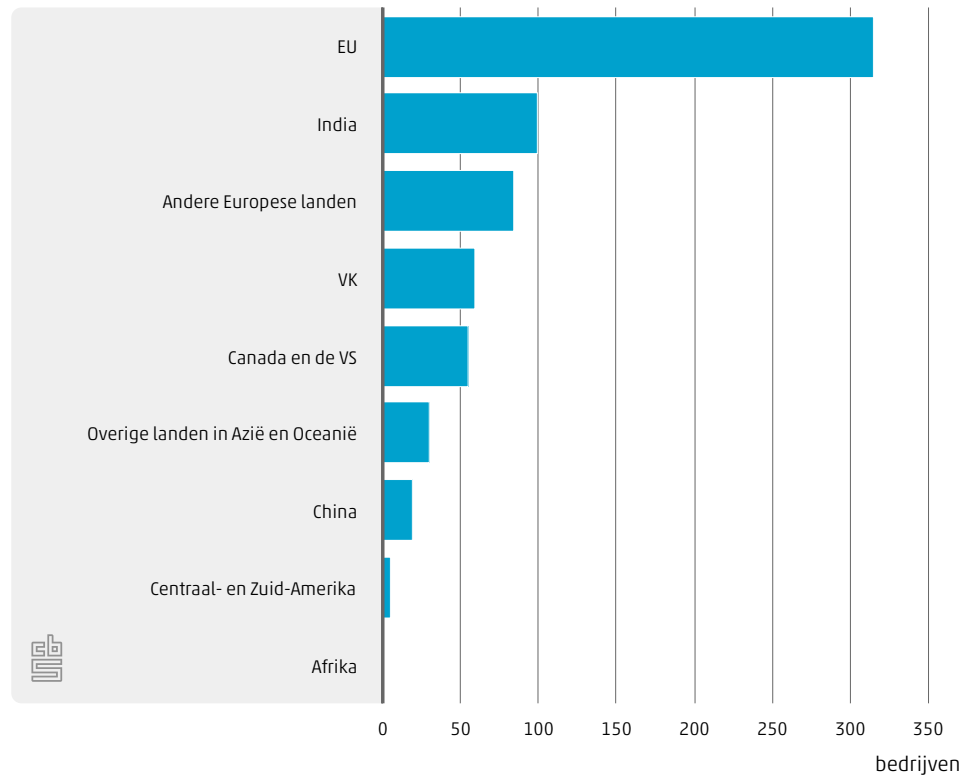
²⁾ De enquête tussen 2014 en 2016 is niet helemaal goed vergelijkbaar met de huidige: tussen 2014 en 2016 werden ondernemingsgroepen (OG) benaderd, vragenlijsten werden zoveel mogelijk gericht aan hoofdkantoren. In de meest recente vragenlijst werden ondernemingen (BE) uitgevraagd. Daarnaast werden tussen 2014 en 2016 de sectoren B-N exclusief K en S95 van de standaardbedrijfsindeling uitgevraagd; In 2018-2020 B-N inclusief K.

6.2.1 Bedrijven met offshoring, naar bedrijfsactiviteit



Landen in de Europese Unie waren verreweg de meest populaire bestemming voor de activiteiten die Nederlandse bedrijven verplaatsten, zie figuur 6.2.2. Ruim 300 bedrijven gingen over tot offshoring naar landen in de EU. Iets meer dan 100 bedrijven verplaatsten naar India, en Europese landen buiten de EU waren voor zo'n 80 bedrijven de bestemming voor de verplaatste activiteit(en).

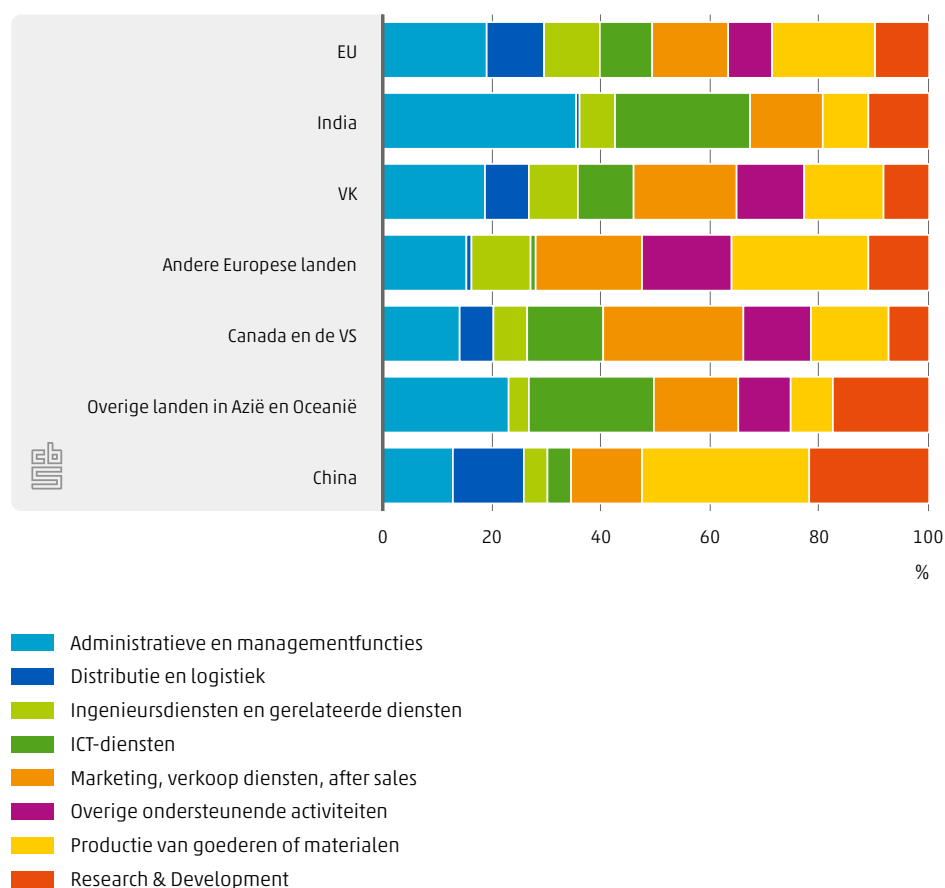
6.2.2 Bedrijven met offshoring, naar bestemming, 2018- 2020



Uit figuur 6.2.3 blijkt welke activiteiten per bestemming verplaatst werden. Naar EU-landen werden alle activiteiten wel verplaatst met vergelijkbare aandelen. India werd relatief vaak gekozen als bestemming voor administratieve en managementfuncties, en als bestemming voor ICT-activiteiten. Offshoring van productie vond relatief veel plaats naar China en overige Europese landen, terwijl naar Canada en de VS relatief veel marketing, verkoop en after sales bedrijfsonderdelen verplaatst werden.

Een mogelijke verklaring is te vinden in de comparatieve voordelen van de mogelijke bestemmingen van offshoring. Landen met lagere lonen, zoals China en landen in Oost-Europa, richten zich doorgaans op productieactiviteiten waar gemiddeld minder specifieke (en daardoor lager betaalde) kennis voor nodig is dan bijvoorbeeld bij de verschillende dienstenactiviteiten die relatief meer aan bijvoorbeeld Canada en de VS uitbesteed worden. India specialiseert zich daarnaast al jaren in het uitvoeren van bepaalde administratieve diensten (denk aan ICT-diensten en klantondersteuning) voor buitenlandse bedrijven.

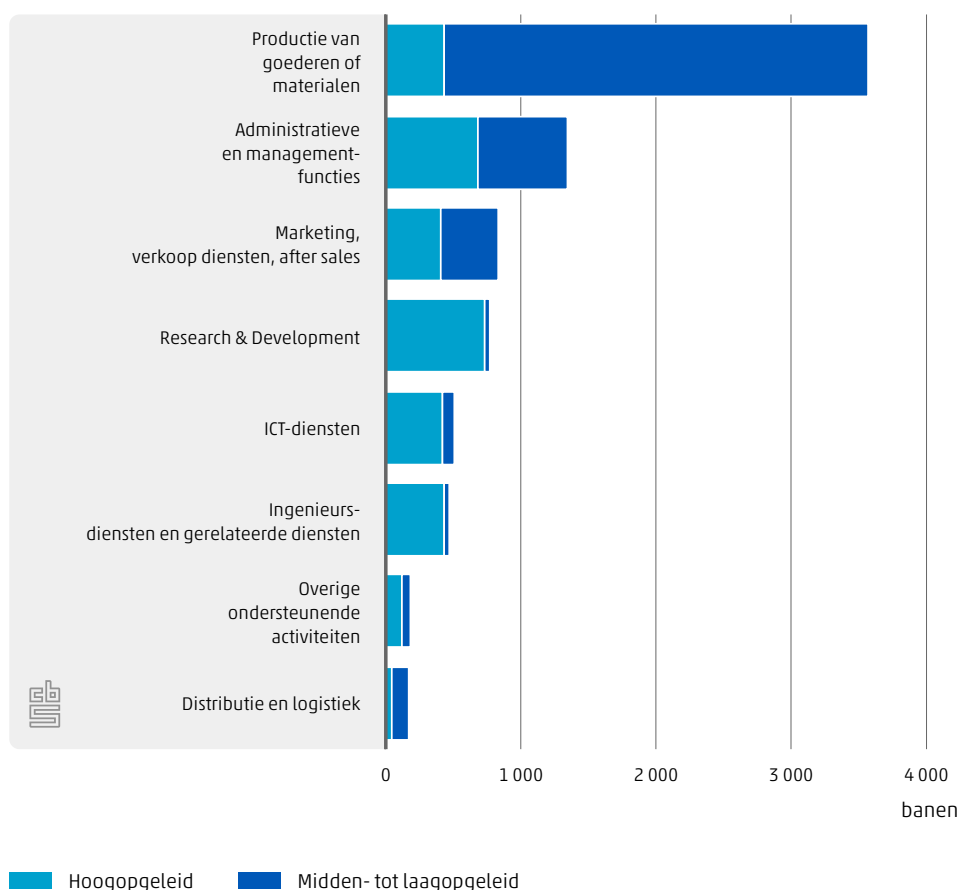
6.2.3 Bedrijfsactiviteit per bestemming voor offshoring, 2018-2020



Met het verplaatsen van activiteiten naar het buitenland in de periode 2018–2020 gingen in Nederland bijna 7 900 banen verloren. Daarvan ging het in circa 42 procent van de banen om hoogopgeleide functies. In figuur 6.2.4 worden de verloren banen uitgesplitst naar bedrijfsactiviteit en type baan: hoogopgeleide of midden- tot laagopgeleide. Verreweg de meeste banen verdwenen door de verplaatsing van productieactiviteiten, gevolgd door de administratieve en managementfuncties. Zoals we figuur 6.2.1 zagen, waren dit ook de activiteiten die het meest verplaatst werden door bedrijven. We zien in figuur 6.2.4 dus vooral veel verloren banen bij de verplaatsingen van productie van goederen en materialen terwijl er minder banen verloren gingen als gevolg van het uitbesteden van dienstenactiviteiten.

De industriesector is de sector waarbinnen de meeste banen verdwenen door verplaatsing van bedrijfsactiviteiten naar het buitenland, circa 3 800. Daarbij ging het bij zo'n 22 procent om hoogopgeleide functies. In de groot- en detailhandel verdwenen er bijna 1 500 banen, waarvan zo'n 39 procent hoogopgeleide werk.

6.2.4 Banen verloren door offshoring, naar opleidingsniveau, 2018-2020



Offshoring leidt dus tot het verdwijnen van banen, maar er werden ook banen gecreëerd door het uitbesteden van werk naar het buitenland. Het creëren van werk door offshoring kan ontstaan door een verschuiving in focus op de activiteiten in het bedrijf in Nederland, bijvoorbeeld minder productie en meer R&D activiteiten. Het bedrijf in Nederland besteedt een activiteit uit naar het buitenland waar ze geen comparatief voordeel in hebben, waardoor dit onderdeel efficiënter zal gaan verlopen. Het bedrijf wordt in het geheel productiever, en kan vervolgens méér gaan produceren, waardoor weer banen gecreëerd kunnen worden, ook in het thuisland (Grossman & Rossi-Hansberg, 2008; Bernard et al., 2020).

1 nieuwe baan voor iedere 3 verloren banen bij offshoring



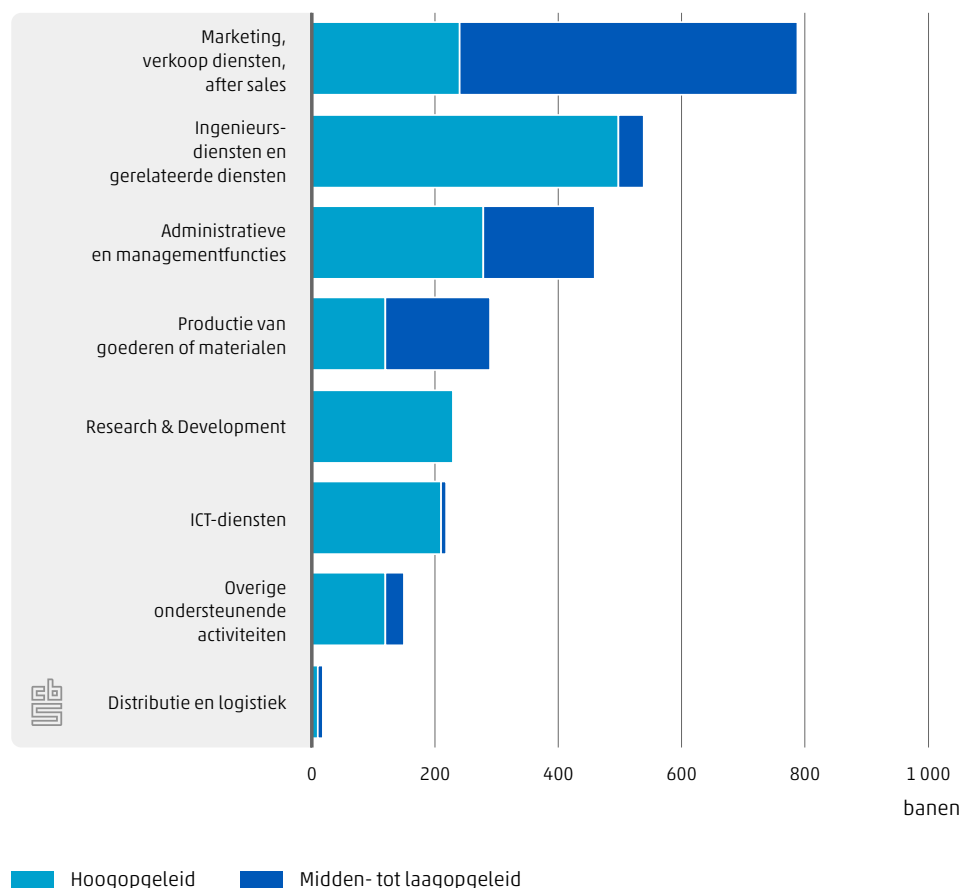
In de periode 2018–2020 kwamen er bijna 2 700 nieuwe banen bij door offshoring. Op iedere drie verloren banen kwam er dus ook ongeveer één nieuwe bij. Ruim 63 procent van de nieuwe banen betreft hoogopgeleide functies. We zien vooral veel nieuwe banen in de marketing en verkoop, in de ingenieursdiensten en in de administratieve- en

managementfuncties. De nieuwe banen worden juist vooral gecreëerd in de dienstenactiviteiten, en niet zoveel in de productieactiviteit.

We zien dus dat de meeste banen die verloren gaan als gevolg van offshoring productie-gerelateerd zijn, terwijl de banen die gecreëerd worden met name diensten-gerelateerd zijn. Dit is een belangrijke indicatie dat deze bedrijven zich meer en meer richten op activiteiten die meer specifieke kennis vereisen en daardoor doorgaans ook een hogere waarde vertegenwoordigen, zoals marketing, sales of R&D. Deze dynamiek, waarbij bedrijven de waardeketen "beklimmen", is een fenomeen dat bij meerdere hoogontwikkelde landen te zien is. Zo laten Bernard et al. (2020) zien dat Deense bedrijven middels het uitbesteden van productie activiteiten die een relatief lage waarde representeren personeel vrijmaken die zich vervolgens kunnen richten op activiteiten die een hogere waarde representeren. Het gaat daarbij niet per se om het inwisselen van productie- voor dienstenactiviteiten, maar ook om het inruilen van productie van lagere toegevoegde waarde voor die van hogere toegevoegde waarde.

In de industriesector werden ruim 950 banen gecreëerd door offshoring, waarvan ruim 73 procent van deze banen in hoogopgeleid werk. De meeste banen werden dus in de overige sectoren gezamenlijk gecreëerd bij het uitbesteden van bedrijfsactiviteiten naar het buitenland.

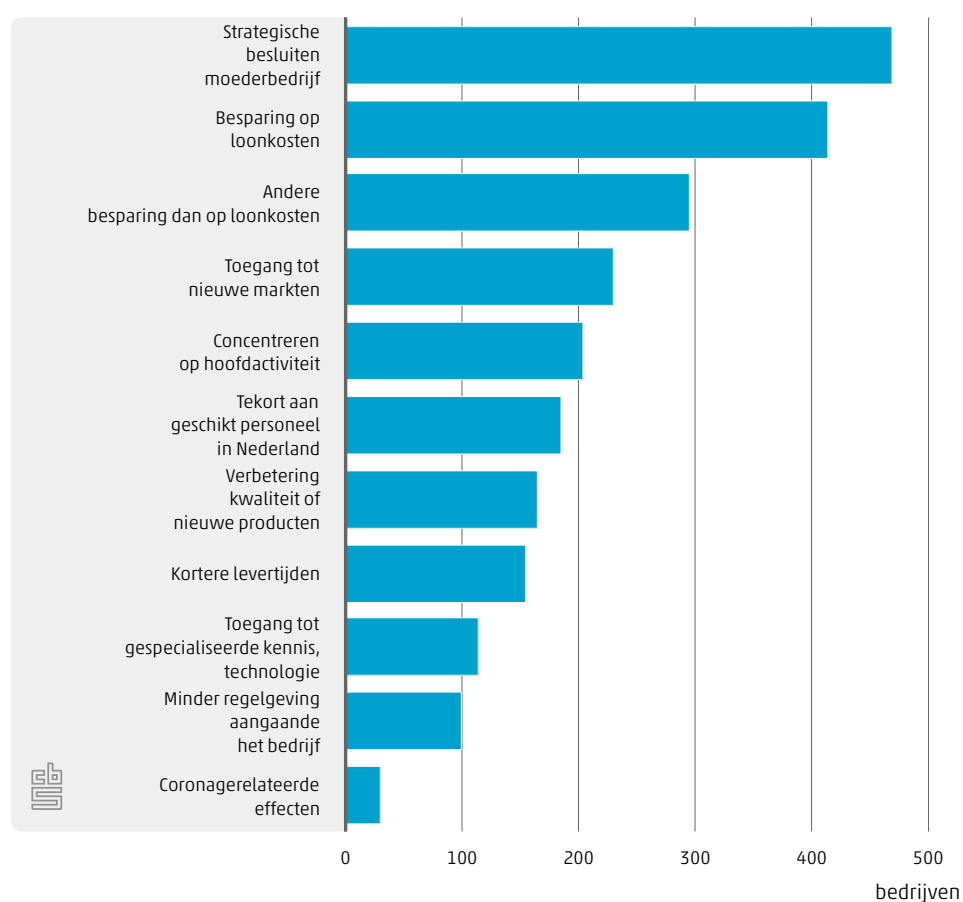
6.2.5 Banen gecreëerd door offshoring, naar opleidingsniveau, 2018-2020



6.3 Motivatie voor offshoring

De meest voorkomende aanleiding voor het verplaatsen van bedrijfsonderdelen was een strategisch besluit van het moederbedrijf. Financiële overwegingen waren ook belangrijk voor het uitbesteden van werk naar het buitenland: besparingen op loonkosten en besparingen op andere kosten zijn vaak genoemde redenen voor bedrijven om bedrijfsactiviteiten te verplaatsen. In 2014–2016 waren dit eveneens belangrijke redenen. Andere motivaties die door verplaatsende bedrijven als belangrijk werden aangemerkt zijn toegang tot nieuwe markten en het concentreren op de hoofdactiviteit van het bedrijf. Coronagerelateerde effecten, daarentegen, werden weinig genoemd als reden voor de verplaatsing van activiteiten naar het buitenland. Er gaan zelfs geluiden op dat bedrijven door de coronacrisis juist activiteiten terughaalden naar Nederland, daar zal in paragraaf 6.5 bij worden stilgestaan.

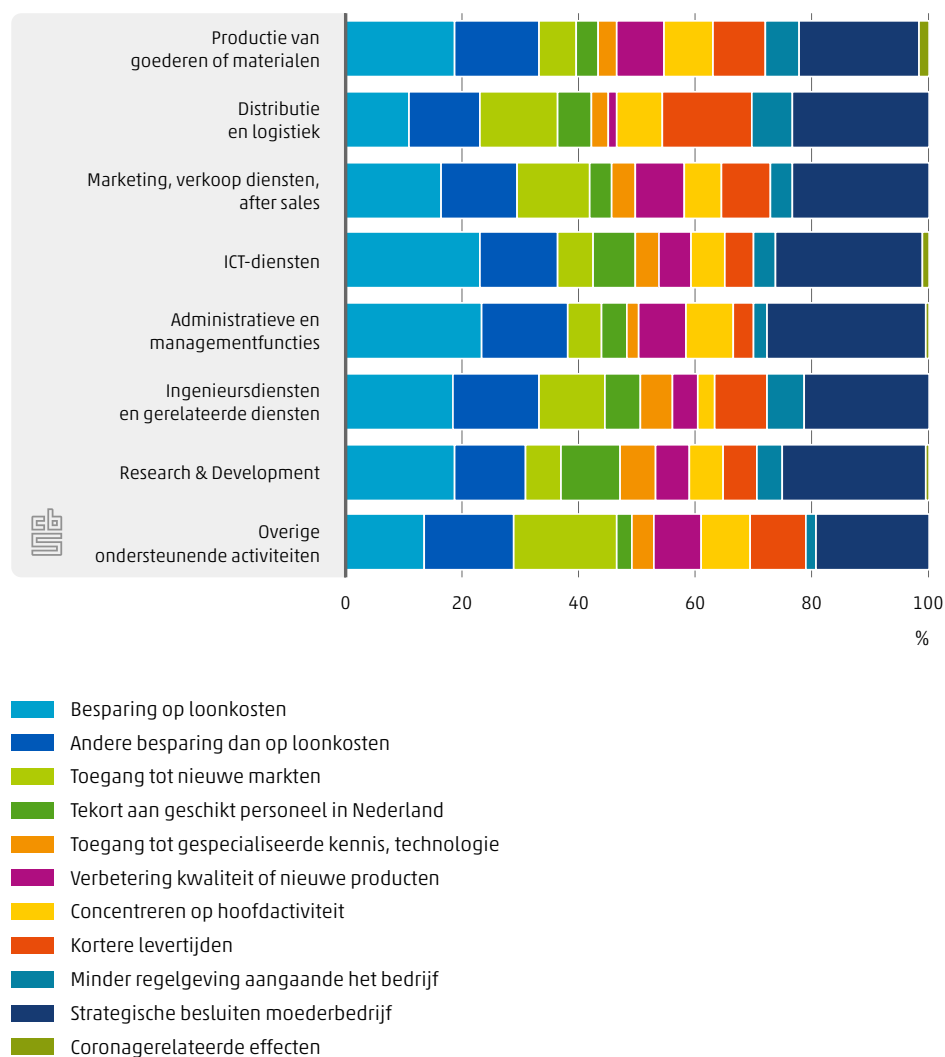
6.3.1 Motivatie voor offshoring, 2018-2020



In figuur 6.3.2 staat de motivatie van de bedrijven die bepaalde activiteiten verplaatsten. Bedrijven kunnen meerdere activiteiten verplaatst hebben, en meerdere motieven als belangrijk hebben aangemerkt. Het is daardoor niet te zeggen dat het verplaatste bedrijfsonderdeel en het motief één op één bij elkaar horen, maar de motieven horen wel bij hetzelfde bedrijf dat de betreffende activiteit verplaatste. In deze figuur vallen een aantal zaken op. Zo geven relatief veel bedrijven die administratieve en managementfuncties en ICT-diensten verplaatsen aan dat kostenbesparingen (lonen en andere kosten) de belangrijkste

overwegingen waren voor de offshoring. Kortere levertijden waren belangrijk voor een relatief groot aandeel van de bedrijven die distributie en logistiek verplaatsten. Voor de bedrijven die ICT-diensten verplaatsten, was een tekort aan geschikt personeel in Nederland een veelgenoemde reden.

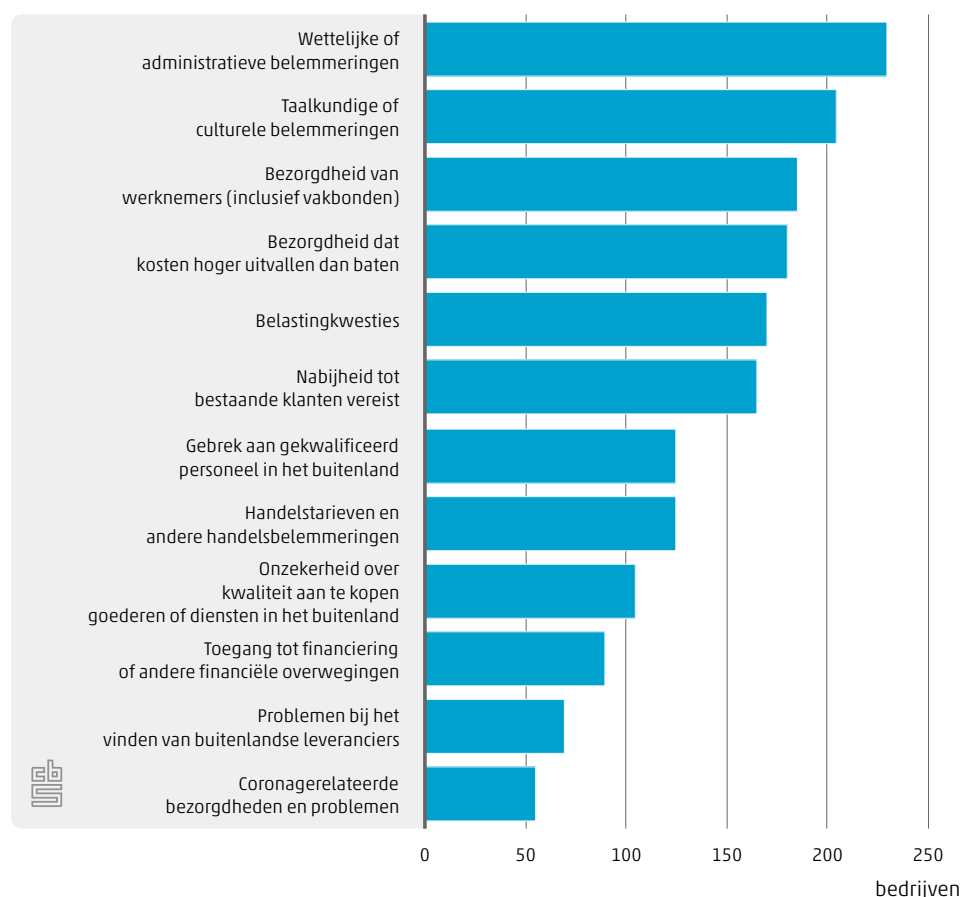
6.3.2 Motivatie voor offshoring, naar bedrijfsactiviteit, 2018-2020



6.4 Belemmeringen voor offshoring

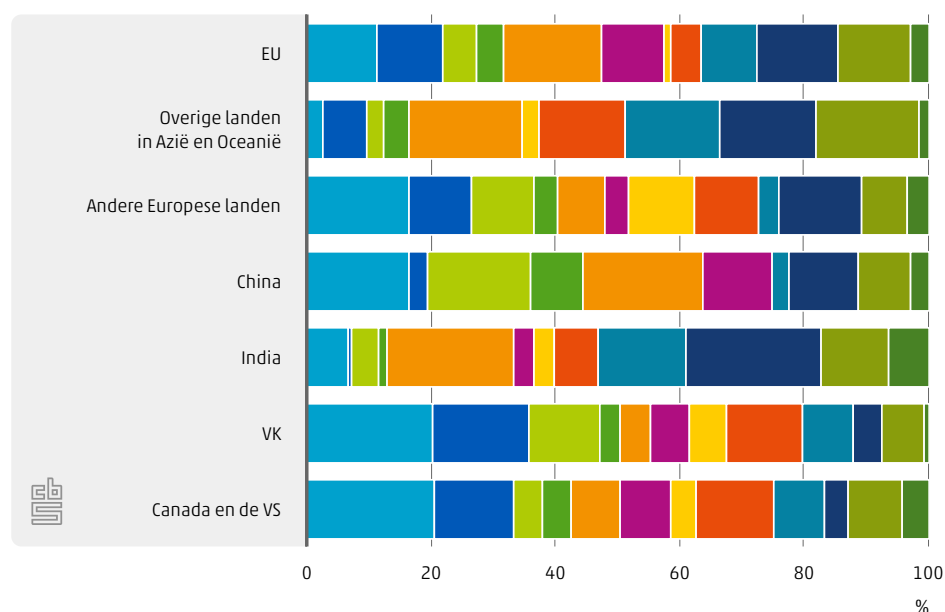
Bedrijven die activiteiten naar het buitenland verplaatsten kwamen daarbij regelmatig obstakels tegen. De meeste bedrijven liepen tegen wettelijke of administratieve belemmeringen aan: bijna de helft van de bedrijven die tussen 2018 en 2020 activiteiten verplaatste, noemde dat als een belemmering. Ruim 40 procent van de bedrijven kwam taalkundige of culturele belemmeringen tegen. Slechts zo'n 10 procent van de bedrijven liep tegen corona-gerelateerde bezorgdheden en problemen aan bij de verplaatsing van activiteiten.

6.4.1 Belemmeringen bij offshoring, 2018-2020



Ook voor de belemmeringen uitgesplitst naar bedrijfsactiviteit in figuur 6.4.2 geldt dat bedrijven meerdere activiteiten verplaatst kunnen hebben; een bedrijf geeft de belemmeringen voor alle verplaatste activiteiten tegelijk aan. De belemmeringen varieerden behoorlijk per bestemming. Zo zien we dat bedrijven die activiteiten naar (onder andere) India verplaatsten, maar heel beperkt tegen wettelijke of administratieve belemmeringen en belastingkwesties aanliepen. Deze twee belemmeringen werden veel vaker genoemd door de bedrijven die activiteiten naar Canada en de VS en naar het VK verplaatsten. In deze laatste twee bestemmingen werden wel relatief weinig taalkundige of culturele belemmeringen gemeld, waar dat voor bedrijven met verplaatsingen naar India, China, overig Azië en Oceanië veel vaker voorkwam. Opvallend genoeg hadden ook bedrijven met de EU-landen als bestemming taalkundige of culturele problemen. Bezorgdheden van werknemers en/of vakbonden waren het meest prominent aanwezig bij verplaatsing naar India, bij verplaatsing naar de VS of Canada en naar het VK waren die bezorgdheden er relatief weinig. Zorgen over handelstarieven en andere handelsbelemmeringen waren er vooral bij offshoring naar het VK en bij bedrijven met verplaatsing naar China. De onzekerheden rondom Brexit in de afgelopen jaren heeft de verplaatsing van activiteiten naar het VK in 2018–2020 mogelijk gehinderd.

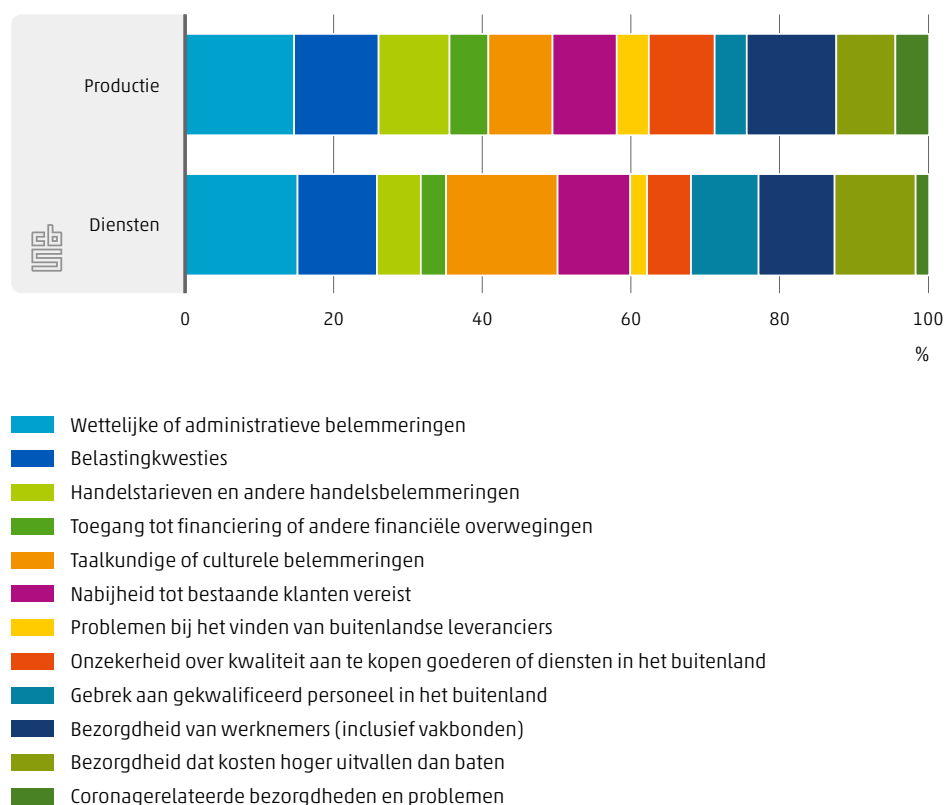
6.4.2 Belemmeringen bij offshoring, naar bedrijfsactiviteit, 2018-2020



- Wettelijke of administratieve belemmeringen
- Belastingkwesties
- Handelstarieven en andere handelsbelemmeringen
- Toegang tot financiering of andere financiële overwegingen
- Taalkundige of culturele belemmeringen
- Nabijheid tot bestaande klanten vereist
- Problemen bij het vinden van buitenlandse leveranciers
- Onzekerheid over kwaliteit aan te kopen goederen of diensten in het buitenland
- Gebrek aan gekwalificeerd personeel in het buitenland
- Bezorgdheid van werknemers (inclusief vakbonden)
- Bezorgdheid dat kosten hoger uitvallen dan baten
- Coronagerelateerde bezorgdheden en problemen

Wanneer we de belemmeringen opsplitsen naar dienstenactiviteiten en goederen (productie), blijkt uit figuur 6.4.3 dat de bedrijven die diensten verplaatsen ten opzichte van de goederen relatief minder belemmerd worden door handelstarieven en andere handelsbelemmeringen, door problemen bij het vinden van buitenlandse leveranciers, door onzekerheid over de kwaliteit van aan te kopen goederen of diensten in het buitenland en minder coronagerelateerde bezorgdheden en problemen hadden. Dienstverlening is simpelweg wat onafhankelijker van de fysieke locatie dan productieactiviteiten. De bedrijven die productie van goederen en materialen naar het buitenland verlegden hadden dan weer minder problemen met een gebrek aan gekwalificeerd personeel in het buitenland en taalkundige of culturele belemmeringen.

6.4.3 Belemmeringen bij offshoring, naar type activiteit, 2018-2020



6.5 Coronacrisis, offshoring en reshoring

Terughalen van activiteiten uit het buitenland die eerder uitbesteed waren, reshoring, lijkt de afgelopen jaren in opmars (Wilthagen, 2019). Belangrijke reden hiervoor is het feit dat de lonen in (voormalig) lagelonenlanden behoorlijk gestegen zijn, terwijl productiviteit in die periode niet evenredig toenam. Wilthagen (2019) noemt ook problemen met intellectueel eigendom in bijvoorbeeld China, een onbetrouwbare energievoorziening in verschillende delen van de wereld en hoge transportkosten naar de afzetmarkten. Daarnaast nemen protectionisme en handelsbelemmeringen internationaal al enkele jaren toe. Zo zette de VS onder leiding van president Trump in op het terughalen van productie en banen naar het eigen land, onder andere door het verhogen van importtarieven. Ook de ambitie om als bedrijf te verduurzamen kan een rol spelen om weer lokaal te produceren.

De coronapandemie is een andere aanleiding voor bedrijven om te besluiten delen van de bedrijfsactiviteiten terug te halen naar Nederland. Vooral bij aanvang van de coronacrisis hebben veel bedrijven productieverstoringen en kwetsbaarheden in hun (internationale) ketens ervaren, maar ook in 2022 hebben bedrijven hier nog last van, met name met betrekking tot lockdowns in delen van China. Echter verwacht de SER (2021) dat bedrijven hun productieketens robuuster zullen maken alvorens over te gaan tot reshoring. Productieketens kunnen robuuster gemaakt worden door grotere voorraden aan te houden, diversificatie aan te brengen in toeleveranciers of middelen te gebruiken om meer zicht op hun ketens te krijgen. DNB (2021) en OESO (2020) stellen daarbij dat reshoring waardeketens niet per se bestendiger maken tegen (macro-economische) schokken zoals de pandemie,

maar wel de kosten verhoogt voor het productieproces. Bovendien moeten schokken vervolgens in het eigen land opgevangen worden, in plaats van op de internationale markt.

80 bedrijven kozen er door de coronacrisis voor om de plannen voor offshoring tijdelijk uit te stellen of definitief te laten varen



In de enquête over offshoring werd ook informatie opgehaald over offshoring en reshoring in relatie tot de coronapandemie. Daaruit bleek dat er circa 100 bedrijven waren die als gevolg van de coronacrisis tijdelijk of permanent activiteiten terughaalden naar Nederland: reshoring. Dat is bijna één procent van de bedrijvenpopulatie van deze enquête. Ruim 50 bedrijven verplaatsten juist onderdelen naar het buitenland onder invloed van de coronacrisis, en ruim 80 bedrijven hebben de plannen voor offshoring tijdelijk uitgesteld of definitief laten varen.

6.6 Samenvatting en conclusie

Voordat een product van de band rolt, of een dienst geleverd wordt, zijn er al vele stappen en processen aan vooraf gegaan. Activiteiten met betrekking tot onderzoek naar, en ontwikkeling van het product; productie van intermediaire goederen benodigd voor het eindproduct; assemblage van het eindproduct; marketing voor de verkoop; klantondersteuning; IT-diensten en administratieve diensten. Al deze onderdelen van het productieproces voor het uiteindelijke product worden niet altijd op één plaats gemaakt, en steeds vaker ook niet binnen één land. Onder invloed van globalisering, steeds lagere transportkosten, en specialisatie, zijn productieketens de afgelopen decennia opgeknipt in kleine stukjes die overal wereldwijd plaatsvinden.

In dit hoofdstuk zijn we ingegaan op de bedrijven die de afgelopen jaren een onderdeel van hun productieproces uitbested hebben, en een bedrijfsactiviteit naar het buitenland verplaatst hebben.

Uit de enquête bleek dat bijna 500 bedrijven er tussen 2018 en 2020 voor kozen om één of meerdere bedrijfsactiviteiten naar het buitenland te verplaatsen. Daarbij werden activiteiten in de administratie en het management het vaakst verplaatst, gevolgd door de productie van goederen en materialen en vervolgens de marketing, verkoop van diensten en after sales. Ten opzichte van de vorige enquête werden de bedrijfsonderdelen R&D en ICT relatief vaker verplaatst. De meeste bedrijven besteedden werk uit naar andere EU-landen. Buiten de EU was India de belangrijkste bestemming voor offshoring, en daarna de landen in Europa die geen deel uitmaken van de EU.

De meeste banen verdwenen door het uitbesteden van productiewerkzaamheden; dit waren voor het merendeel midden- tot laagopgeleide functies. De banen die verloren gingen bij verplaatsing van andere, dienstverlenende, bedrijfsactiviteiten zorgden juist vaker voor baanverlies voor hoogopgeleiden. Van de banen die gecreëerd werden door offshoring, ging het juist in bijna driekwart van de nieuwe banen om functies voor hoogopgeleiden.

Kostenbesparing bleek een belangrijke reden voor bedrijven te zijn om een onderdeel uit te besteden naar het buitenland. Bij verplaatsing liepen bedrijven tegen belemmeringen aan, waarvan de meest voorkomende wettelijke of administratieve belemmeringen: bijna de helft van de bedrijven die tussen 2018 en 2020 activiteiten verplaatste had daar last van. Ruim 40 procent van de bedrijven kwam taalkundige of culturele belemmeringen tegen. De coronacrisis werd zowel als motivatie voor, als als belemmering van offshoring weinig gerapporteerd.

Zo'n 100 bedrijven hebben als gevolg van de coronacrisis tijdelijk of permanent activiteiten teruggehaald naar Nederland (reshoring). Ruim 50 bedrijven verplaatsten met dezelfde motivatie juist onderdelen naar het buitenland, en ruim 80 bedrijven heeft de plannen voor offshoring tijdelijk uitgesteld of definitief laten varen.

Offshoring en reshoring staan volop in de belangstelling van media, beleidsmakers en bedrijven zelf. Kwetsbaarheden in bestaande ketens, gestegen transportprijzen en gestegen lonen buiten Nederland hebben ervoor gezorgd dat offshoring minder aantrekkelijk wordt. Anderzijds maakt offshoring wel mogelijk dat bedrijven zich in Nederland concentreren op activiteiten van hogere toegevoegde waarde waar veel gespecialiseerde kennis voor nodig is; veelal dienstenactiviteiten. Bedrijfsactiviteiten die minder waarde toevoegen, zoals productie maar ook bijvoorbeeld onderdelen van de administratie, kunnen elders uitgevoerd worden waar het comparatieve voordeel bestaat. De hier beschreven enquête, maar ook verder onderzoek naar waardeketens en offshoring kunnen de discussies voeden met inzicht in de manier waarop bedrijven hun productieprocessen inrichten en aanpassen aan de geopolitieke en economische ontwikkelingen.

6.7 Literatuur

Bernard, A., Fort, T., Smeets, V. & Warzynski, F. (2020). Heterogeneous globalization: offshoring and reorganization. *NBER Working Paper Series*. Cambridge (VS): NBER.

DNB (2021). *Veranderende internationale samenhangen en de Nederlandse economie: trends, drijfveren en consequenties*. Occasional Studies. Amsterdam: DNB.

Eurostat (2019). *International sourcing and relocation of business functions*. Luxemburg: Eurostat.

Grossman, G. & Rossi-Hansberg, E. (2008). Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring. *American Economic Review*, 98(5), 1978–1997.

Hummels, D., Munch, J. & Xiang, C. (2018). Offshoring and Labor Markets. *Journal of Economic Literature*, 56(3), 981–1028.

OESO (2021). [*Global value chains: Efficiency and risks in the context of COVID-19*](#). OECD Policy Responses to Coronavirus (COVID-19). Parijs: OESO.

SER (2021). [*Reshoring: Made in Europe*](#). Advies 21/02, februari 2021. Den Haag: Sociaal-Economische Raad.

The Economist (2022). [*A half-a-trillion-dollar bet on revolutionising white-collar work*](#). The Economist, 2 april 2022.

Wiltthagen, T. (2019). [*Nederland kan werk uit het buitenland terughalen, als de overheid helpt*](#). Financiële Dagblad, 14 februari 2019.

7 Diensten in dozen: de rol van indirecte dienstenexport

Auteurs: Timon Bohn, Tom Notten, Leen Prenen, Khee Fung Wong

25 procent van de industriële export bestaat uit toegevoegde waarde in de dienstensector

81,4 miljard euro bedroeg de waarde van ingevoerde diensten die zijn verwerkt in de Nederlandse export

De afgelopen decennia is Nederland geëvolueerd naar een economie waarin dienstverlening steeds meer de boventoon voert. Deze ontwikkeling speelt ook bij de export, die voor een steeds groter deel uit diensten bestaat. Niet alleen is Nederland vaker rechtstreeks diensten gaan leveren aan het buitenland, ook worden er de afgelopen decennia steeds meer Nederlandse diensten indirect geëxporteerd. Gedreven door globalisering, digitalisering, toenemende concurrentie en druk op bedrijven om hun kosten te verlagen, bestaan de producten van bedrijfstakken die goederen produceren, zoals de industrie, steeds meer uit diensteninputs die ingekocht zijn bij dienstverlenende sectoren, zowel uit binnen- als buitenland. Denk daarbij aan IT- en R&D-diensten en vergoedingen voor het gebruik van intellectueel eigendom. De indirecte export van diensten is in het algemeen niet zichtbaar in traditionele handelsstatistieken, maar deze toeleverende diensten zijn wel cruciaal om de goederenexport te kunnen verwezenlijken. In dit hoofdstuk onderzoeken we deze vorm van dienstenexport.

7.1 Inleiding

Uit eerder CBS onderzoek blijkt dat in de laatste vijf decennia de structuur van de Nederlandse economie ingrijpend is veranderd. Terwijl in 1969 de dienstverlening verantwoordelijk was voor 56 procent van de toegevoegde waarde, was dit in 2016 opgelopen tot 78 procent. Deze '*verdienstelijking*' van de Nederlandse economie vond geleidelijk plaats. Er zijn verschillende redenen voor het toenemende belang van diensten. Het aandeel van dienstverlenende bedrijfstakken nam onder andere fors toe door globalisering, omdat productie gedeeltelijk werd verplaatst naar lagelonenlanden, en doordat veel activiteiten gaandeweg werden uitbesteed aan de dienstensector (Bui Van et al., 2017).

Volgens de traditionele overtuiging opereert de industriële sector relatief onafhankelijk van de dienstensector. Toch hebben recente studies aangetoond dat de industriële sector in toenemende mate gebruik maakt van diensten in de productie en dat ze ook vaker diensten (en diensten 'gebundeld' met goederen) rechtstreeks aan eindgebruikers verkopen (Kelle, 2013; Lodefalk, 2017; OECD, 2014). Door het inkopen van activiteiten uit dienstverlenende bedrijfstakken bevatten geëxporteerde industriële goederen indirect ook diensten. Zo worden er bijvoorbeeld in het productieproces van personenauto's diverse diensten ingekocht uit binnen- en buitenland die niet *in-house* bij autofabrikanten beschikbaar zijn, zoals R&D-diensten, industriële ontwerpdiensten, adviesdiensten, maar ook diensten zoals marketing en verkoopdiensten. Dit zijn grotendeels hooggespecialiseerde technologische diensten die in het algemeen een hoge toegevoegde waarde kennen. Aangezien de industrie intensief gebruik maakt van Nederlandse diensten in haar productieproces, is de binnenlandse dienstensector daardoor veel afhankelijker van de export dan op het eerste zicht wordt gedacht. In eerder CBS onderzoek becijferde Lemmers (2015a) dat 60 procent van de toegevoegde waarde dankzij export in 2013 op conto komt van de dienstensectoren. In 1969 eerder was dat nog 44 procent. Gemeten in toegevoegde waarde is de dienstensector uitgegroeid tot de 'exportmotor van Nederland' (DNB, 2014). Deze 'verdienstelijking van de export' (zie ook onderstaand leeskader) komt niet alleen tot stand doordat binnenlandse dienstverleners indirect steeds meer zijn gaan bijdragen aan de export van goederen. In de goederenexport van veel landen zijn ook steeds meer ingevoerde diensten verwerkt (Baldwin et al., 2015; Heuser & Mattoo, 2017). Deze ontwikkelingen volgen een wereldwijde trend waarbij diensten een steeds belangrijker rol zijn gaan vervullen binnen mondiale waardeketens (Bohn et al., 2018).

Wat wordt in dit hoofdstuk bedoeld met verdienstelijking?

Verdienstelijking hangt samen met het groeiende belang van de dienstensector in de economie als geheel en de mate waarin dit in de export is weerspiegeld.

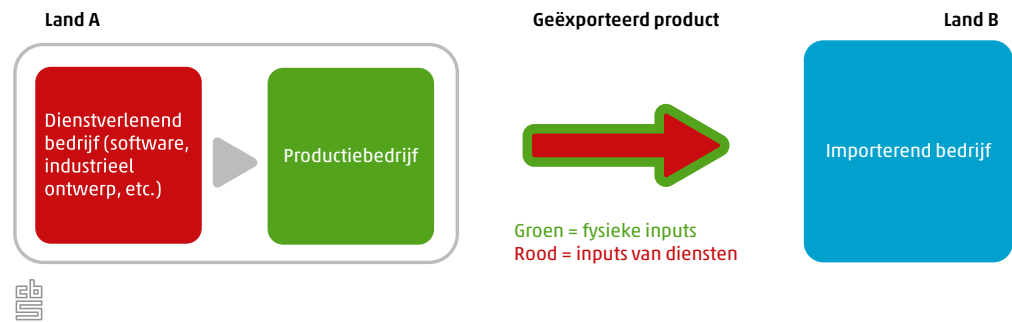
Verdienstelijking van de export omvat zowel direct (rechtstreeks) geëxporteerde diensten als indirect geëxporteerde diensten (ingekochte diensten door dienstverlening in het binnen- of buitenland). Deze laatste indirecte vorm van dienstenexport wordt ook wel verdienstelijking van de industrie (of van de industriële export) genoemd. Het is deze vorm van verdienstelijking (van de export als geheel, en de export van de industrie in het bijzonder) die centraal staat in dit hoofdstuk. Een tweede vorm van verdienstelijking in de literatuur is gerelateerd aan het toenemende gebruik van in-house diensten binnen een exporterend bedrijf (diensten 'gebundeld' met goederen). Denk daarbij aan industriële bedrijven die in toenemende mate gebruik maken van goederen gebundeld met eigen dienstverlening (zoals bijvoorbeeld installatie, onderhoud, reparatie en trainingen). Dit in tegenstelling tot ingekochte diensten. Ook zijn steeds meer banen binnen industriële bedrijven verbonden aan dienstverlenende activiteiten, zoals bijvoorbeeld IT-werkzaamheden. Deze tweede vorm van verdienstelijking wordt in dit hoofdstuk buiten beschouwing gelaten. De in dit hoofdstuk becijferde rol van diensten is daarmee een onderschatting van het daadwerkelijke belang van diensten in de industriële export, omdat de in-house inzet van diensten binnen hetzelfde industriële bedrijf niet wordt meegenomen.

De indirecte export van diensten (ofwel diensten afgenomen bij binnenlandse dienstverleners of door ingevoerde diensten verwerkt in de goederenexport) heeft ook implicaties voor het handelsbeleid. Goederen die uit verwerkte diensten bestaan vallen onder het Algemene Overeenkomst betreffende Tarieven en Handel (GATT) handelsverdrag van de Wereldhandelsorganisatie. Op deze goederen waarin diensten verwerkt zijn, gelden vaak tarieven. Maar als dezelfde diensten rechtstreeks geëxporteerd zouden worden, zouden ze vallen onder het Algemene Overeenkomst inzake de handel in diensten (GATS) handelsverdrag, waar geen heffingen op gelden. Het GATS-akkoord onderscheidt momenteel vier vormen of 'modes' van dienstenhandel, namelijk (1) grensoverschrijdende handel in diensten, (2) consumptie in het buitenland, (3) buitenlandse investeringen, en (4) vrij personenverkeer. Diverse studies (zoals Antimiani & Cernat, 2018; Cernat & Kutlina-Dimitrova, 2014; Foltea, 2018; Haddad & Araujo, 2020; Rueda-Cantuche et al., 2019) zijn van mening dat dit akkoord uitgebreid dient te worden met een nieuwe en vijfde vorm van dienstenhandel; de zogenaamde '*Mode 5 dienstenexport*', zie ook figuur 7.1.1. Antimiani & Cernat (2018) berekenden dat een liberalisering van deze indirecte zogenaamde '*Mode 5 diensten*' in 2025 wereldwijd 300 miljard euro extra aan het bbp zou kunnen bijdragen.

7.1.1 Wat is Mode 5 dienstenexport?

Basisdefinitie:

Mode 5 = geëxporteerde diensten die deel uitmaken van goederen



De afgelopen jaren zijn beleidsmakers zich ervan bewust geworden dat deze indirecte vorm van dienstenexport aan belang toeneemt (Antimiani & Cernat, 2017). De diensteninputs die ingekocht zijn bij dienstverlenende sectoren hebben doorgaans een sterke verbinding met innovatie, digitalisering en technologie, en zijn daardoor cruciaal voor de maakindustrie om concurrerend te kunnen exporteren (Cernat & Kutlina-Dimitrova, 2014). Door deel uit te maken van geëxporteerde goederen staat de indirecte export van diensten in de literatuur ook bekend als '*diensten in dozen*'. Deze vorm van indirecte export is echter niet zichtbaar in traditionele handelsstatistieken. De huidige statistieken op basis van de bruto export tonen namelijk alleen het geëxporteerde product (het groene deel in figuur 7.1.1) en niet de benodigde diensteninputs (het rode deel). Het is daarom niet ondenkbaar dat in handelsbesprekingen het vaak alleen maar over het geëxporteerde product (zoals de export van personenauto's) gaat en minder over de diversiteit aan (diensten)inputs die nodig zijn om die export te bewerkstelligen.

Onderzoeksvragen

Dit hoofdstuk beschrijft het belang van diensten voor de Nederlandse export – zowel diensten die direct geëxporteerd (GATS Modes 1, 2 en 4 dienstenexport), indirect geëxporteerd (GATS Mode 5 dienstenexport), ofwel eerst geïmporteerd zijn en daarna verwerkt in de productie voor de export. De focus in dit hoofdstuk ligt voornamelijk op de indirecte export van diensten en op het gebruik van ingevoerde diensten die verwerkt zijn in de industriële export. Specifiek staan de volgende vragen centraal in dit hoofdstuk:

- Hoe heeft het belang van de (Nederlandse) dienstensector in de Nederlandse uitvoer zich de laatste decennia ontwikkeld? Zien we dat binnenlandse diensten in de uitvoer van andere landen ook steeds belangrijker zijn geworden? Deze onderzoeksvragen worden besproken in paragraaf 7.2
- Wat verdienen Nederlandse dienstverlenende sectoren aan de rechtstreekse export van diensten? Wat verdienen dienstverlenende sectoren indirect aan de Nederlandse export doordat zij ondersteunende diensten leveren aan andere (goederen) exporterende bedrijfstakken? Deze onderzoeksvragen komen aan bod in paragraaf 7.3

- Wat is het belang van ingevoerde diensten die zijn verwerkt in de Nederlandse industriële export? Welke diensten zijn dit en uit welke landen worden deze diensten voornamelijk ingevoerd? Deze onderzoeksvragen worden besproken in paragraaf 7.4.
- Welke ondersteunende rol nemen al dan niet ingevoerde diensten in bij de Nederlandse industriële export? Welke bedrijfstakken zijn het meest afhankelijk van binnenlandse en buitenlandse diensten voor het mogelijk maken van hun export? Welke dienstentypes worden voornamelijk binnen Nederland ingekocht en welke worden uit het buitenland geïmporteerd? Deze onderzoeksvragen worden ook besproken in paragraaf 7.4.

Leeswijzer

Paragraaf 7.2 beschrijft de evolutie van de 'verdienstelijking' van de wereldeconomie tijdens de afgelopen decennia en schetst een internationale vergelijking van Nederland met andere (door ons omringende) landen. Paragraaf 7.3 beschrijft specifiek voor Nederland de verschillende rollen die binnenlandse diensten vervullen in de totstandkoming van de export. Ook wordt de invoer van diensten verwerkt in de export uitgelegd. Paragraaf 7.4 geeft een gedetailleerde beschrijving van de binnenlandse en buitenlandse 'verdienstelijking' van de Nederlandse industriële export. Paragraaf 7.5 vat samen en concludeert. Paragraaf 7.6 geeft een beschrijving van de gebruikte bronnen en onderzoeksmethodes.

7.2 Verdienstelijking van mondiale waardeketens

Nederland heeft zich de afgelopen decennia ontwikkeld van een industriële- naar een diensteneconomie (Bui Van et al., 2017). Hoewel de export van diensten de laatste decennia relatief sterker is gegroeid dan de export van goederen, is het niet helemaal correct om alleen naar de bruto waarde van deze exportstromen te kijken. De bruto export laat immers niet het totale belang van diensten voor de economie zien. Dat komt omdat de exportwaarde alleen aan het exportproduct wordt toegeschreven, terwijl de toegevoegde waarde het belang van diensten voor de economie wel laat zien. Het startpunt voor het analyseren van het belang van diensten in de export is om de toegevoegde waarde te berekenen dankzij de export. De structurele transformatie van industriële economie naar diensteneconomie in Nederland is zichtbaar in figuur 7.2.1. Deze figuur laat de verdeling van de toegevoegde waarde dankzij de export zien tussen de dienstensector, de industriële sector, en overige sectoren¹⁾ tussen 1965 en 2014.²⁾ Een duidelijke ontwikkeling is dat de Nederlandse dienstverlening steeds meer betrokken raakt bij de export (en zodoende meer verdient aan de export), terwijl het omgekeerde het geval is bij de industrie. Het aandeel van de overige sectoren bleef min of meer constant. Het relatieve belang van de dienstensector voor de export maakte voornamelijk in de afgelopen decennia een sterke groei door. Terwijl de industriële sector even belangrijk was als de dienstensector voor de exportverdiensten

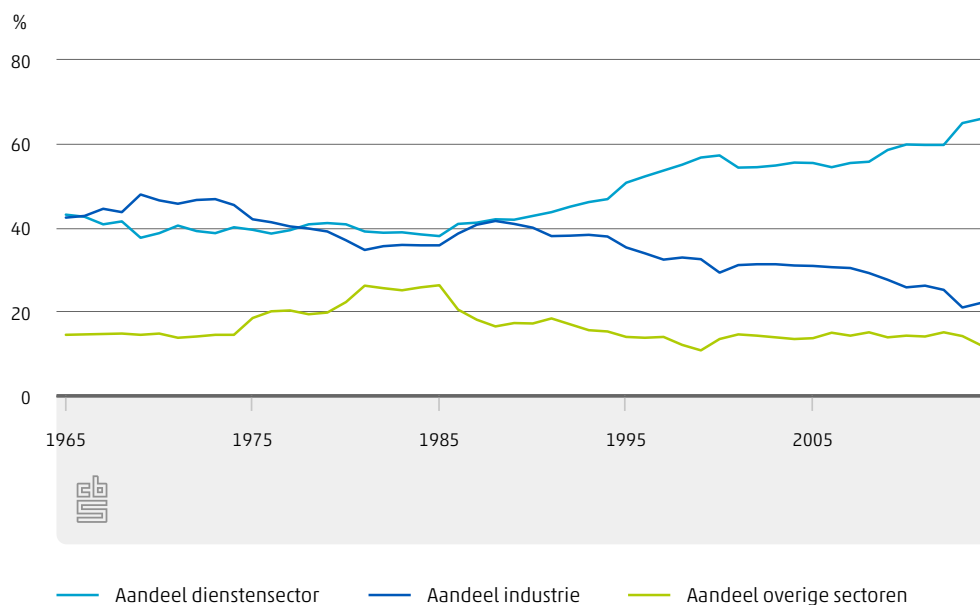
1) De bijlage bevat een beschrijving van hoe deze bedrijfstakken precies zijn samengesteld volgens de Standaard Bedrijfsindeling (SBI) 2008. In deze paragraaf worden de commerciële dienstverlening en de niet-commerciële dienstverlening samen als de dienstensector beschouwd.

2) In technische zin bedoelen we met 'toegevoegde waarde dankzij de export' in deze paragraaf de toegevoegde waarde die wordt gegeneerd dankzij eindverbruik (finale vraag) in het buitenland. Dit betekent dat bepaalde circulaire handelsstromen, bijvoorbeeld de export van Nederland naar België die daar verwerkt wordt en terugkomt naar Nederland voor consumptie in Nederland buiten beschouwing gelaten wordt. De toegevoegde waarde dankzij de export staat ook wel bekend als exportverdiensten. In dit hoofdstuk worden beide termen afwisselend gebruikt.

in 1988 – beiden goed voor 42 procent van de totale exportverdiensten – is het aandeel van de dienstensector sterk gegroeid tot ruim 66 procent in 2014, terwijl het aandeel van de industriële sector sterk is afgenomen tot 22 procent.

Deze periode van sterke groei valt samen met de IT-revolutie, digitalisering en sterk afnemende transportkosten die de opkomst van diensten (en mondiale waardeketens) mogelijk maakten (Baldwin, 2006). Globalisering en afnemende transportkosten hebben er toe geleid dat landen zich zijn gaan specialiseren in het exporteren van producten die ze relatief efficiënt en goedkoop kunnen produceren (al naargelang de comparatieve voordelen van deze landen). In het geval van Nederland is dat de dienstenexport, zowel direct als indirect. Dit ging ook gepaard met een grote groei van zowel de invoer als de uitvoer van goederen. Een groot deel van deze groei in goederenhandel hangt samen met het toegenomen belang van wederuitvoer (Mellens et al., 2007). Aan wederuitvoer wordt relatief weinig verdiend en het zijn juist de dienstverlenende sectoren zoals de groothandel en de vervoerssector die aan wederuitvoer verdienen (Notten et al., 2021). Diensten zijn belangrijke *schakels* geworden binnen mondiale waardeketens om grensoverschrijdende handel te vergemakkelijken. Denk daarbij bijvoorbeeld aan de groothandel, vervoersdiensten en financiële diensten. Dit is een belangrijke reden waarom de dienstenexport belangrijker is geworden ten opzichte van de goederenexport. Het is ook opvallend dat het relatieve belang van de dienstensector sterk toenam tijdens de kredietcrisis (Jaarsma et al., 2021). Dit suggereert dat de dienstenexport mogelijk veerkrachtiger was dan de goederenexport.

7.2.1 Verdeling toegevoegde waarde van de Nederlandse export, naar sector 1965-2014



Bron: Eigen berekeningen op basis van de WIOD en LR-WIOD.

Verdienstelijking van de Nederlandse export vergeleken met andere landen

Figuur 7.2.2 toont de mate van verdienstelijking van de Nederlandse economie in vergelijking met andere landen. Het belang van diensten in de totale toegevoegde waarde van de wereldexport nam van 1965 tot 2000 geleidelijk toe. In sommige landen, bijvoorbeeld Nederland en België, groeide de mate van verdienstelijking van de export veel meer dan gemiddeld. Voor een aantal landen nam de verdienstelijking minder hard toe, zoals bijvoorbeeld voor Duitsland en China, beiden bekend als economieën die sterk leunen op de goederenexport. Het groeiende belang van de dienstensector in de Verenigde Staten begon in vergelijking met de meeste landen al vroeg (rond 1980) maar tussen 2000 en 2014 vlakke de groei van het aandeel van de dienstensector in de totale toegevoegde waarde van de Amerikaanse export af.

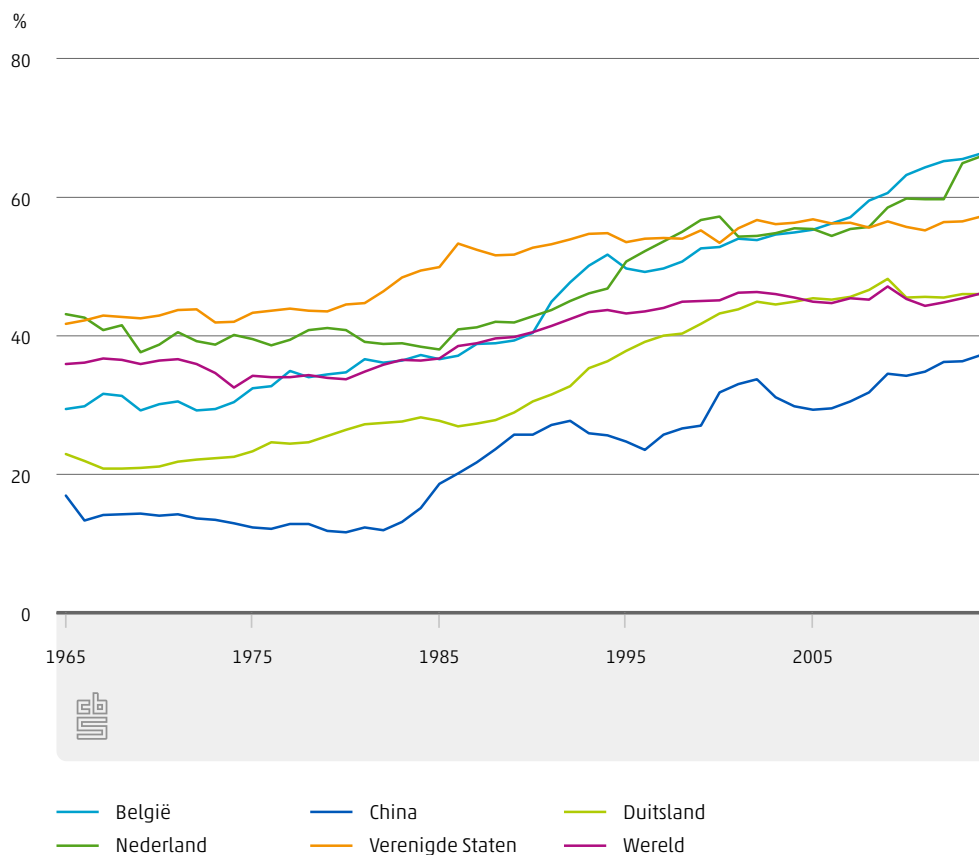
De algemene trend is dat de dienstverlening sinds een aantal decennia belangrijker is geworden voor de wereldeconomie. Voor de meeste landen is er sprake van een (sterk) toenemend belang van de dienstensector in de toegevoegde waarde van de export. Een aantal landen wijken af van deze trend. In Rusland was er zelfs sprake van een sterke daling van het belang van dienstverlening in de export (niet getoond). Baldwin et al. (2015) noemen vier mogelijke oorzaken of drijfveren voor de verregaande verdienstelijking van de (wereld)economie (vooral met betrekking tot de indirecte Mode 5 dienstenexport):

1. Verdienstelijking gedreven door technologische vooruitgang (denk aan een autofabrikant die nu genoodzaakt is geavanceerde software van de dienstensector in te kopen);
2. Sterke groei van ondersteunende diensten door de opkomst van mondiale waardeketens (denk aan '*connecting services*', zoals financiële diensten, of kosten gerelateerd aan het importeren en exporteren van auto-onderdelen per container);
3. Uitbesteding van dienstenactiviteiten die vroeger *in house* waren door de industriële sector aan de dienstensector (bijvoorbeeld, een exporterende industrie die vroeger de eigen schoonmaak- of accountingactiviteiten zelf beheerde maar deze nu heeft uitbesteed aan externe dienstverlening in het binnenland);
4. Uitbesteden van activiteiten van de industriële sector aan het buitenland die relatief goedkoper en makkelijker zijn uit te besteden dan dienstenactiviteiten. Ter illustratie een fictief voorbeeld: een autofabrikant heeft ontwerpdiensten en assemblage nodig om een personenauto te kunnen produceren en exporteren. Binnen het bedrijf in Nederland kosten deze activiteiten beiden 30 miljoen euro. Het aandeel diensten in het productieproces bedraagt daarmee 50 procent (30 miljoen euro van 60 miljoen euro). Er wordt besloten een deel van de assemblage uit te besteden in Slowakije, omdat assemblage daar goedkoper is. Daardoor worden de assemblagekosten in Nederland gereduceerd met 10 miljoen euro, wat tot gevolg heeft dat het aandeel diensten in het productieproces in het bedrijf in Nederland groeit naar 60 procent (30 miljoen euro van 50 miljoen euro).

Terwijl de eerste twee drijfveren invloed hebben op de prijs van het eindproduct en doorgaans gericht zijn op het verbeteren van de kwaliteit van het geëxporteerde product, is dat niet meteen het geval voor de laatste twee redenen van verdienstelijking. Deze laatste twee zijn gerelateerd zijn aan het uitbesteden van (oorspronkelijke) dienstenactiviteiten aan binnen- of buitenland. Waarschijnlijk is het een combinatie van alle vier de oorzaken die de verregaande verdienstelijking van de Nederlandse export kunnen verklaren. In Nederland heeft mogelijk de snelle groei van de haven van Rotterdam en de bijbehorende

containerisering (het toenemende gebruik van containers in het vervoer van goederen), de vroege digitalisering in vergelijking met andere landen en de hoge mate van integratie in mondiale waardeketens een belangrijke rol gespeeld om dit proces te versnellen.

7.2.2 Aandeel dienstensector in totale toegevoegde waarde van de export



Bron: Eigen berekeningen op basis van de WIOD en LR-WIOD.

Belang van diensten in de Nederlandse export verder ontrafeld

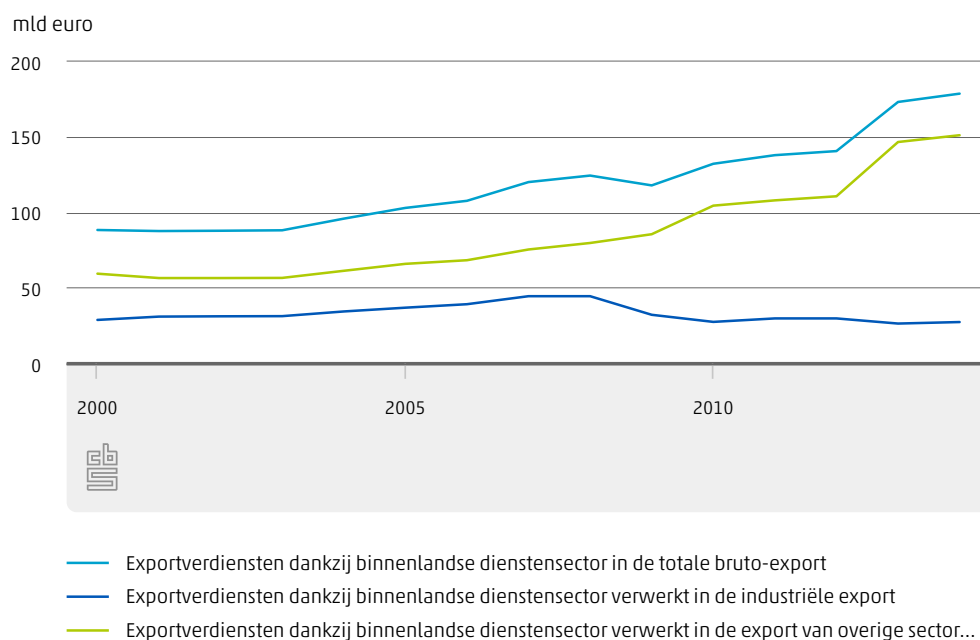
De toegevoegde waarde van de export die gegenereerd wordt door de dienstensector – die in figuren 7.2.1 en 7.2.2 centraal stond – kan verder onderverdeeld worden naar toegevoegde waarde dankzij directe en indirecte export van diensten. Bij de *directe* export gaat het om de toegevoegde waarde die de dienstensector creëert door zelf diensten in het buitenland te verkopen. Bijvoorbeeld, als een ingenieur in naam van een Nederlands bouwbedrijf naar China vliegt om daar te adviseren over bouwwerkzaamheden, dan spreken we over een Nederlandse directe export van ingenieursdiensten naar China. De toegevoegde waarde van de dienstensector die op een *indirecte* manier wordt gegenereerd dankzij de export betreft de bijdrage van de dienstensector als toeleverancier voor andere exporterende bedrijfstakken. Denk hierbij bijvoorbeeld aan accountingactiviteiten die aan de dienstensector worden uitbesteed door een landbouwexporteur.

Figuur 7.2.3 bevat deze onderverdeling en laat zien dat de dienstensector vooral veel toegevoegde waarde genereert dankzij de directe export van diensten. Daarmee blijkt vooral de directe dienstenexport de groeimotor achter het groeiende belang van diensten in

de export. Nederland exporteerde tussen 2000 en 2014 overwegend meer zakelijke diensten, vervoersdiensten, en diensten gerelateerd aan de groot- en detailhandel. De toegevoegde waarde van de dienstensector door de export van overige sectoren is ook sterk gegroeid in deze periode. De groei in toegevoegde waarde van de dienstensector door de industriële export hield aanvankelijk gelijke tred met de groei in toegevoegde waarde dankzij de directe dienstenexport, maar nam af tijdens de kredietcrisis en bleef daarna constant. Het afvlakken van de groei in verdienstelijking van de industriële export blijkt grotendeels te komen door enerzijds een afnemende exportgroei van de industrie (de industriële export steeg tussen 2009 en 2014 met slechts 7 procent, terwijl de dienstenuitvoer ruim 84 procent groeide), en anderzijds de substitutie van binnenlandse door buitenlandse diensten.

De export van de Nederlandse industrie groeide dus vrij beperkt en dat heeft gevolgen gehad voor de dienstensector, die doorgaans als toeleverancier optreedt voor de industrie. Tegelijkertijd groeide het aandeel van buitenlandse diensten verwerkt in de industriële uitvoer wel sterk: in 1985 bestond 12 procent van de industriële export uit buitenlandse diensten, in 2014 was dit aandeel bijna verdubbeld tot 22 procent. Dit is in lijn met bevindingen uit diverse studies (zie bijvoorbeeld Heuser & Mattoo, 2017). Ondanks dat er sprake lijkt te zijn van een afvlakking van de verdienstelijking van de industriële export, blijft de omvang van de indirecte export van diensten toch relatief groot. In 2014 was deze indirecte dienstenexport bijvoorbeeld goed voor zo'n 15 procent van de totale toegevoegde waarde van de dienstensector dankzij de uitvoer.

7.2.3 Directe en indirecte dienstenexport

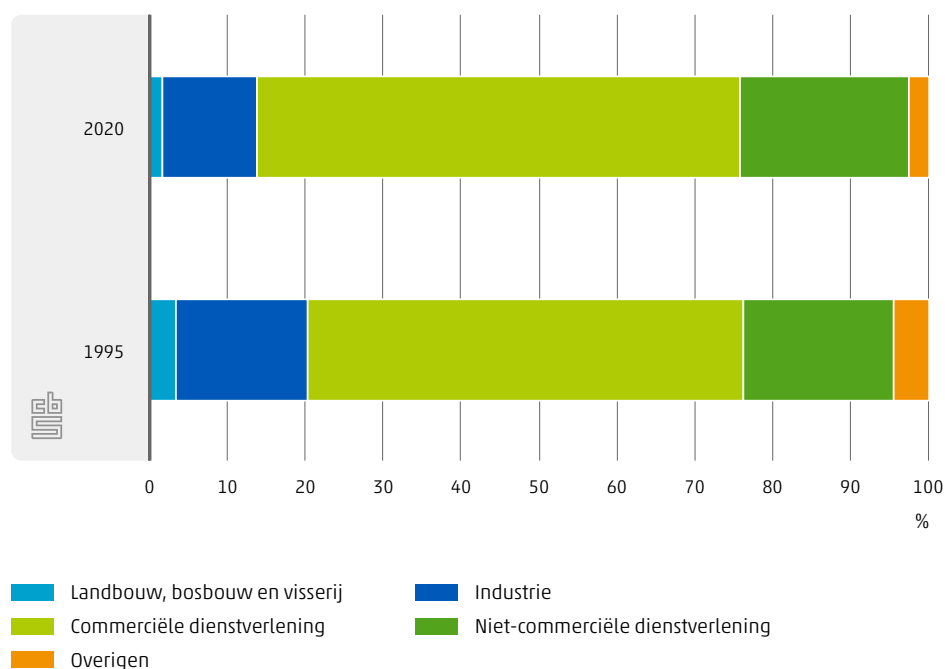


Bron: Eigen berekeningen op basis van de WIOD.

7.3 Het onverminderde belang van diensten in de export

In de voorgaande paragraaf zagen we op basis van een tijdreeks tussen 1965 en 2014 dat Nederland en andere moderne open markteconomieën geleidelijk geëvolueerd zijn van economieën die voornamelijk gericht zijn op industriële productie naar economieën waar diensten de bovenhand voeren. Deze structurele transformatie heeft zich in Nederland de laatste jaren doorgezet, zie figuur 7.3.1. Het aandeel van respectievelijk de landbouw en de industrie nam af van 3,4 en 16,9 procent in 1995 tot 1,8 en 12,1 procent in 2020. Daar staat tegenover dat het aandeel van de commerciële dienstverlening juist sterk toenam van 56,1 procent in 1995 tot 62 procent in 2020. Ook de niet-commerciële dienstverlening zag zijn aandeel stijgen van 19,2 tot 21,7 procent. De dienstverlening in zijn geheel nam daarmee 83,7 procent van de totale toegevoegde waarde voor haar rekening in 2020 (CBS, 2021).

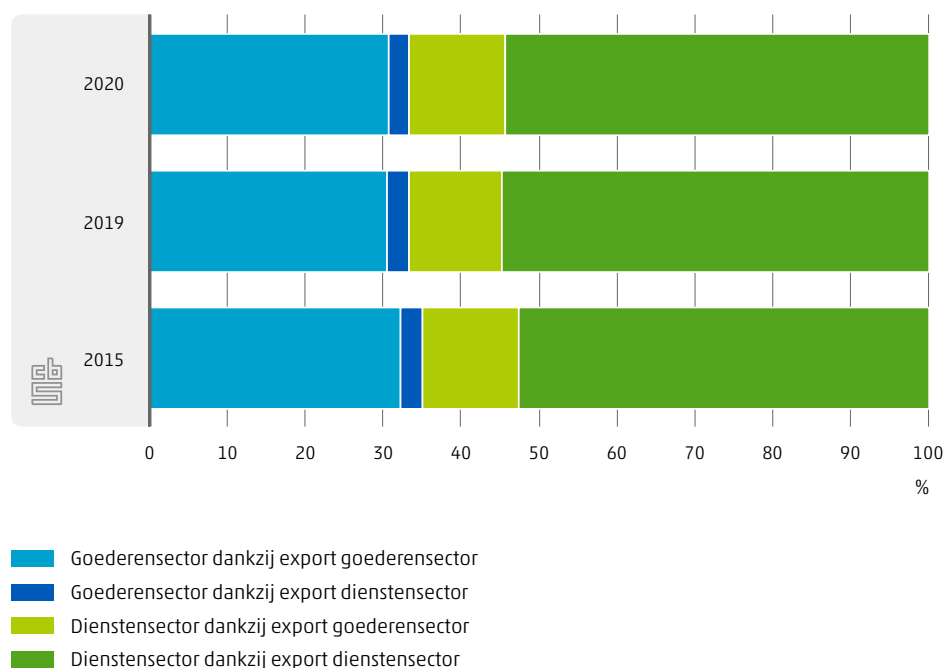
7.3.1 Verdeling toegevoegde waarde naar bedrijfstak



Net als in de voorgaande paragraaf kan de toegevoegde waarde van de export weer verder worden uitgesplitst naar de bedrijfstakken waar deze toegevoegde waarde dankzij de export neerslaat. De dienstensector kan ofwel zelf de toegevoegde waarde direct creëren door te exporteren, of als toeleverancier aan de exporterende goederensector (zoals de industrie of de landbouw) indirect toegevoegde waarde genereren. Figuur 7.3.2 laat zien dat de dienstensector ook in de afgelopen jaren zijn aandeel in de totale exportverdiensten gestaag verder heeft vergroot. In 2019 bedroeg het aandeel 66,7 procent, terwijl dat in 2015 nog 64,3 procent was. In andere woorden, 66,7 procent van wat Nederland verdiende aan het buitenland kwam terecht bij de dienstensector.³⁾ Deze binnenlandse verdienstelijking van de export bedroeg 178 miljard euro, goed voor bijna een kwart (24,5 procent) van het bbp.

³⁾ Coronajaar 2020 wordt hier even buiten beschouwing gelaten vanwege verstoringen in mondiale waardeketens.

7.3.2 Toegevoegde waarde dankzij export naar herkomst



De toegevoegde waarde die gegenereerd wordt door goederen producerende bedrijfstakken, zoals de landbouw en de industrie, is voornamelijk een gevolg van de export van deze sectoren zelf (zie lichtblauwe balkjes in figuur 7.3.2). Een aanzienlijk deel van de toegevoegde waarde in de dienstensector komt tot stand door de export van goederen producerende bedrijfstakken (zie donkergroene balkjes in figuur 7.3.2). De dienstensector voert namelijk allerlei werkzaamheden uit in opdracht van goederen producerende bedrijfstakken, zoals vervoersdiensten, accountancy en schoonmaakwerkzaamheden. De toegevoegde waarde die dit oplevert wordt gecreëerd door de goederen producerende bedrijfstakken, maar slaat neer in de dienstensector. Lemmers (2015a) merkt op dat zonder export door goederen producerende bedrijfstakken deze toegevoegde waarde niet gegenereerd zou worden. De efficiënte ondersteuning door de dienstensector draagt volgens DNB (2014) bij aan een gunstig Nederlands vestigingsklimaat omdat deze de industrie en de landbouw concurrerender maakt. Lemmers (2015a) constateert ook dat de rol van diensten in de export kleiner is dan in de totale economie, omdat veel diensten niet of moeilijk verhandelbaar zijn en niet op de export gericht zijn, zoals bijvoorbeeld overheidsdiensten, onderwijs en de zorg. Dit wordt bevestigd in de verschillen tussen de figuren 7.3.1 en 7.3.2.

2/3^e van wat Nederland
verdiende aan export ging naar
dienstensector



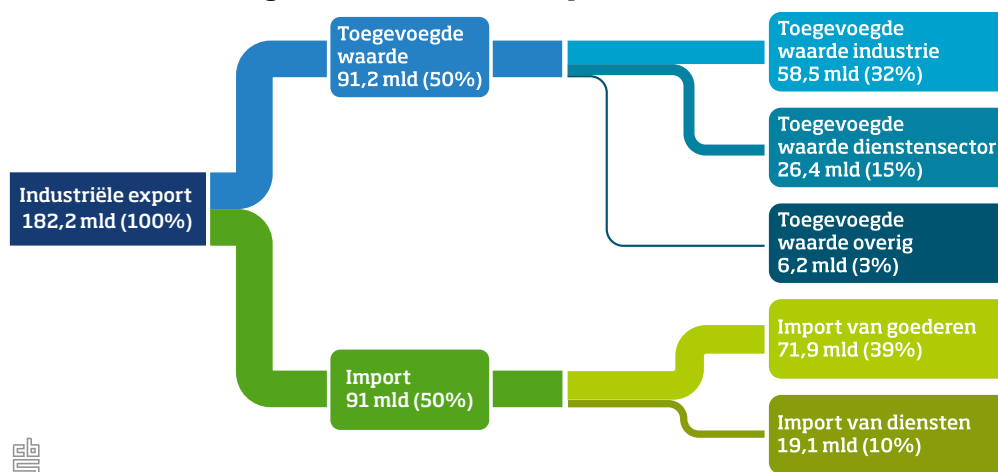
Om de Nederlandse export te verwezenlijken zijn niet alleen binnenlandse diensten nodig. Om te kunnen exporteren worden naast grondstoffen en halffabricaten ook ondersteunende diensten ingevoerd. Denk bij geïmporteerde ondersteunende diensten bijvoorbeeld aan vervoersdiensten, IT-diensten of R&D diensten. Als een Nederlands IT-bedrijf bijvoorbeeld de hulp inroept van een callcenter uit India, dan spreken we van Nederlandse import van zakelijke diensten. Door activiteiten uit te besteden aan bedrijven in het buitenland (offshoring, zie ook hoofdstuk 6 van deze publicatie) wordt een internationale waardeketen opgebouwd. In 2019 bedroeg de waarde van ingevoerde diensten die zijn verwerkt in de Nederlandse export 81,4 miljard euro. Afgezet tegen de bruto exportwaarde was dat 12,1 procent. Dit aandeel is de laatste jaren ook licht toegenomen.

7.4 Diensten verwerkt in de Nederlandse industriële export

Diensten spelen een steeds belangrijkere rol in mondiale waardeketens. Zoals in de voorgaande paragrafen naar voren kwam, zijn ze met name van belang door direct bij te dragen aan de waardeketen. Diensten kunnen namelijk beschouwd worden als de *schakels* of *lijm* van industriële waardeketens, aangezien zij de wereldwijde industriële productieketen aanzienlijk vergemakkelijken dankzij ondersteunende diensten, zoals IT-, financiële- en vervoersdiensten (Gereffi & Fernandez-Stark, 2011; Heuser & Mattoo, 2017). Daarnaast zijn diensten vaak relatief belangrijk op een indirecte manier: ze worden verwerkt in goederen geproduceerd door de industrie. Een groeiend aandeel van goederen geproduceerd door de industrie kan niet langer simpelweg *goederen* worden genoemd, maar moet worden beschouwd als een complexe bundel van interacties tussen goederen en diensten (Cernat & Kutlina-Dimitrova, 2014). Verdienstelijking van de productie kan worden gezien als een soort hernieuwing van de industrialisatie. Dit maakt het voor industriële bedrijven mogelijk om te kunnen *upgraden* van arbeidsintensieve en laag-technologische productie (zoals eindassemblage) naar activiteiten en banen die relatief veel waarde toevoegen, zoals R&D, marketing en verkoop (Lemmers, 2015a). Door verdienstelijking weten bedrijven hun positie in industriële waardeketens te verbeteren en bedrijfswinsten te vergroten (Lodefalk, 2017). Het inzetten van binnenlandse en ingevoerde buitenlandse diensten stelt industriële bedrijven bovendien in staat hun productiviteit te verhogen (Arnold et al., 2008; Nordas, 2010) en hun exportportfolio te verbreden (Kelle, 2013).

In deze paragraaf gaan we dieper in op de binnenlandse en buitenlandse verdienstelijking van de export van industriële bedrijfstakken. Daarbij kijken we eerst naar de totale industrie, en daarna naar de verschillen in binnenlandse en buitenlandse verdienstelijking tussen de afzonderlijke industriële bedrijfstakken. Vervolgens kijken we welke dienstensoorten het meest worden ingezet om de export van de industrie mogelijk te maken. Dit doen we zowel voor binnenlandse als voor ingevoerde diensten, waarbij ook gekeken wordt welke dienstensoorten juist veel binnenlands gebruikt en welke juist meer worden ingevoerd.

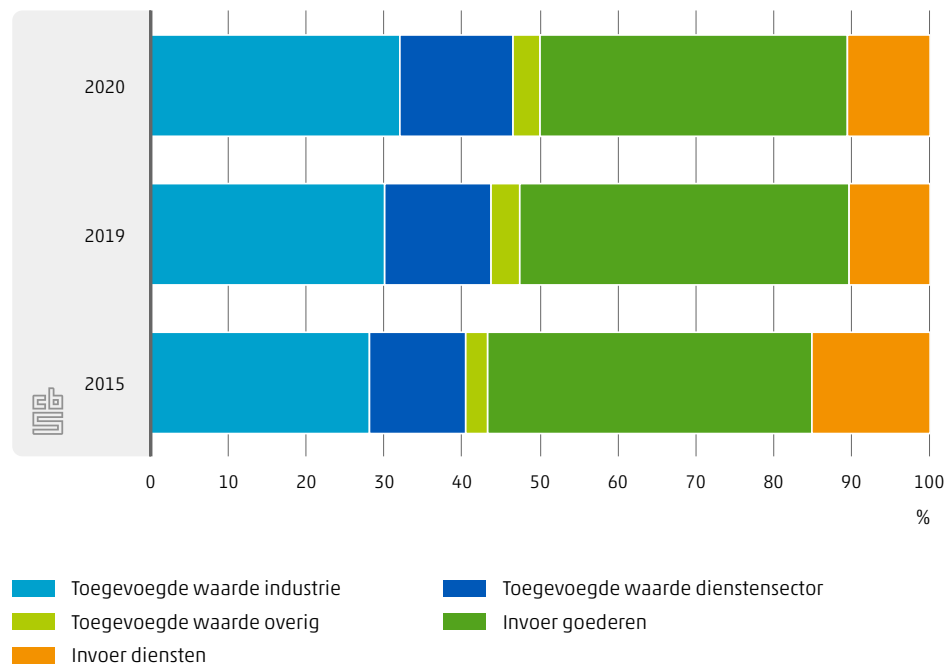
7.4.1 Samenstelling van de industriële export



Binnenlandse verdienstelijking neemt toe maar gemengd beeld voor buitenlandse verdienstelijking

Figuur 7.4.2 geeft de samenstelling van de bruto industriële export over de laatste jaren. Deze samenstelling wordt voor 2020 ook in figuur 7.4.1 grafisch weergegeven. Het aandeel van de toegevoegde waarde dankzij de industriële export die neerslaat in de dienstensector bedroeg 14,5 procent in 2020, goed voor 26,4 miljard euro. Dat was een toename van 2 procentpunt ten opzichte van 2015. Het aandeel van ingevoerde intermediaire goederen die zijn verwerkt in de bruto export van de industrie is de laatste jaren duidelijk teruggelopen. Het aandeel van ingevoerde intermediaire diensten is ook afgenomen ten opzichte van 2015, maar is in 2020 wel licht toegenomen ten opzichte van 2019. De daling hangt samen met een sterke terugval van de invoer van royalty's uit de Verenigde Staten (Notten & Voncken, 2019). Hierbij dient wel opgemerkt te worden dat deze ingevoerde diensten geen buitenlandse diensten bevatten die door directe investeringen van dienstverleners (en multinationals) in Nederland geleverd worden aan Nederlandse bedrijven (GATS Mode 3 dienstenexport). Deze vinden we wel terug in de cijfers van binnenlandse diensten, maar het is vooralsnog niet mogelijk deze uit te splitsen. Uit deze cijfers kan worden opgemaakt dat de binnenlandse verdienstelijking (donkerblauwe balkjes in figuur 7.4.2) is toegenomen, terwijl de buitenlandse verdienstelijking (oranje balkjes in figuur 7.4.2) een gemengd beeld laat zien.

7.4.2 Samenstelling bruto export van de industrie



Tussen de verschillende industriële bedrijfstakken is de mate van binnenlandse en buitenlandse verdienstelijking verschillend. Tabel 7.4.3 laat de verschillen in samenstelling van de bruto export zien voor de verschillende industriële bedrijfstakken. De binnenlandse verdienstelijking is het hoogste voor de bouwmaterialenindustrie en de overige transportmiddelenindustrie. Voor beide bedrijfstakken geldt dat 19 procent van de bruto exportwaarde bestaat uit toegevoegde waarde in de dienstensector. De elektrische apparatenindustrie en reparatie en installatie van machines volgen met 18 procent. De aardolie-industrie heeft de kleinste binnenlandse verdienstelijking. Dat is niet verwonderlijk aangezien maar liefst 80 procent van de bruto exportwaarde bestaat uit eerder ingevoerde goederen die zijn bewerkt (voornamelijk ruwe aardolie). Ook de bruto exportwaarde van de elektrotechnische industrie heeft met 8 procent een relatief klein aandeel aan toegevoegde waarde die wordt gegenereerd door de Nederlandse dienstensector.

1/8^e van de exportwaarde van de chemische industrie bestond uit ingevoerde diensten



De elektrotechnische industrie heeft de hoogste buitenlandse verdienstelijking. Maar liefst 31,6 procent van de bruto exportwaarde van deze industrie bestaat uit ingevoerde diensten. De elektrotechnische industrie importeert vooral veel royalty's en zakelijke diensten om daarmee hun goederen te kunnen exporteren. Onder deze royalty's vallen bijvoorbeeld

vergoedingen die Nederlandse producenten van medische apparatuur aan buitenlandse bedrijven dienen te betalen voor het gebruik van intellectueel eigendom (octrooien). Ook de chemische industrie heeft een bovengemiddeld hoge buitenlandse verdienstelijking met een aandeel van 12,6 procent. Deze import bestaat voornamelijk uit industriële en zakelijke diensten. De aardolie-industrie heeft juist een erg lage mate van buitenlandse verdienstelijking van haar export. Maar 3 procent van de exportwaarde van de aardolie-industrie in 2020 bestond uit ingevoerde diensten. Ook de export van de houtindustrie is maar weinig afhankelijk van ingevoerde diensten. Slechts 5,1 procent van de export van deze bedrijfstak bestaat uit ingevoerde diensten.

7.4.3 Samenstelling van de bruto industriële export, naar industriële bedrijfstak, 2020

	Toegevoegde waarde industrie	Toegevoegde waarde dienstensector	Toegevoegde waarde overig	Verwerkte goederenimport	Verwerkte dienstenimport
Industriële bedrijfstak	%				
Voedingsmiddelenindustrie	26	17	8	41	8
Drankenindustrie	43	17	3	28	10
Tabaksindustrie	72	6	4	14	5
Textiel-, kleding-, lederindustrie	37	14	3	38	8
Houtindustrie	38	16	2	38	5
Papierindustrie	38	16	2	33	10
Grafische industrie	46	17	2	25	10
Aardolie-industrie	9	7	2	80	3
Chemische industrie	29	15	4	40	13
Farmaceutische industrie	49	15	2	24	9
Rubber- en kunststofproductindustrie	41	14	3	35	7
Bouwmaterialenindustrie	44	19	5	25	7
Basismetalenindustrie	27	17	7	42	7
Metaalproductenindustrie	48	17	3	26	6
Elektrotechnische industrie	20	8	1	39	32
Elektrische apparatenindustrie	45	18	1	27	8
Machine-industrie	46	15	1	31	6
Auto- en aanhangwagenindustrie	27	17	1	49	7
Overige transportmiddelenindustrie	32	19	2	38	9
Meubelindustrie	46	15	2	30	7
Overige industrie	57	15	2	19	7
Reparatie en installatie van machines	47	18	2	25	8
Industrie totaal	32	15	3	39	10

Binnenlandse verdienstelijking van industriële export varieert tussen type diensten

Als we in tabel 7.4.4 specifiek kijken naar het type dienstverlening die door binnenlandse dienstensectoren verleend wordt ten behoeve van de industriële export, dan voeren diensten gerelateerd aan de groot- en detailhandel de lijst aan. Van alle dienstverleningstypes genereerden groothandelsdiensten in 2020 de meeste toegevoegde waarde dankzij de industriële export. 15 procent van de binnenlandse verdienstelijking van de industriële export bestond uit groothandelsdiensten. De groothandel functioneert vaak als fysieke en onmisbare schakel tussen binnenlandse of buitenlandse leveranciers en exporterende industriële bedrijven. Deze bedrijfstak levert namelijk ondersteunende diensten en verbindt zodoende vele sectoren in binnen- en buitenland (CBS, 2019). De groothandel wordt gevolgd door diensten van hoofdkantoren en advies op het gebied van bedrijfsbeheer met ongeveer 12,6 procent. Denk bij deze diensten aan Nederlandse

hoofdkantoren die diensten leveren binnen een holding en aan managementadviesdiensten, waaronder uitzendbureaus. In coronajaar 2020 vinden we arbeidsbemiddelingsdiensten op een 3^e plaats met een aandeel van 12,5 procent. In 2019 nam deze categorie nog de 2^e plek in met 14,5 procent. In het algemeen zien we dat de industriële export door de jaren heen steeds meer gebruik maakt van de top-15 verschillende soorten diensten. De financiële dienstverlening vormt hier een uitzondering op, omdat deze een geleidelijke daling laat zien tussen 2015 en 2020.

7.4.4 Samenstelling van de binnenlandse verdienstelijking van de industriële export naar type dienstverlening, top-15, 2015-2020

	2015	2019	2020	2015	2019	2020
Binnenlandse dienst	mln euro			%		
Diensten gerelateerd aan de groot- en detailhandel	4 669	5 758	5 526	13,5	14,9	15,0
Diensten van hoofdkantoren en organisatieadvies	4 587	4 726	4 648	13,3	12,2	12,6
Arbeidsbemiddeling en personeelsvoorziening	4 120	5 304	4 615	11,9	13,7	12,5
Reparatie en installatie van machines	2 603	2 793	2 722	7,5	7,2	7,4
Exploitatie van en handel in onroerend goed	1 942	2 196	2 192	5,6	5,7	5,9
Vervoer te land en vervoer via pijpleidingen	1 623	2 018	2 007	4,7	5,2	5,4
Financiële diensten	2 478	1 941	1 900	7,2	5,0	5,1
Rechtskundige en boekhoudkundige diensten	1 326	1 432	1 446	3,8	3,7	3,9
Opslag en vervoerondersteunende diensten	1 030	1 157	1 075	3,0	3,0	2,9
Computerprogrammering en advisering	907	964	933	2,6	2,5	2,5
Diensten gerelateerd aan energie	771	860	920	2,2	2,2	2,5
Verhuur en lease (vooral royalty's)	884	1 280	870	2,6	3,3	2,4
Reclame en marktonderzoek	907	982	852	2,6	2,5	2,3
Architecten- en ingenieursdiensten	531	593	592	1,5	1,5	1,6
Aan de landbouw gerelateerde diensten	466	539	591	1,4	1,4	1,6

Verhuur- en leasediensnten koploper in buitenlandse verdienstelijking van industriële export

Het type dienstverlening dat de buitenlandse verdienstelijking domineert, zijn verhuur- en leasediensnten (zie tabel 7.4.5). Onder deze diensten vallen voornamelijk betalingen die Nederlandse industriële ondernemingen betalen aan buitenlandse bedrijven voor het gebruik van intellectueel eigendom, de zogenaamde royalty's. In 2020 bestond maar liefst 27,9 procent van de ingevoerde diensten die werden gebruikt voor de export van de industrie uit deze categorie. In 2015 was dit nog 46,8 procent. Deze daling hangt samen met een sterke terugval van de invoer van royalty's uit de Verenigde Staten. Na verhuur- en leasediensnten komen diensten van hoofdkantoren en advies op het gebied van bedrijfsbeheer. Denk bij deze diensten aan buitenlandse hoofdkantoren die diensten leveren binnen een holding aan een Nederlandse dochteronderneming en aan management consultancy diensten. In 2020 was 16 procent van de ingevoerde diensten dankzij industriële export samengesteld uit diensten van hoofdkantoren en advies op het gebied van bedrijfsbeheer. Op de 3^e plaats vinden we groothandelsdiensten. Ongeveer 13,8 procent van de totale ingevoerde diensten die zijn verwerkt in de industriële export bestond uit groothandelsdiensten. Denk daarbij aan buitenlandse groothandelsbedrijven die als fysieke schakel dienen tussen toeleveranciers van grondstoffen in het buitenland en Nederlandse industriële exporteurs.

Buitenlandse verdienstelijking kan ook worden gebruikt als een indicator om de mate van *offshoring* van diensten te meten voor industriële bedrijven. De offshoring van diensten is gerelateerd aan de opkomst van mondiale waardeketens en is de afgelopen decennia snel toegenomen door het uitbesteden van o.a. zakelijke diensten en juridische diensten (bijvoorbeeld call centers) naar opkomende landen in Oost-Europa en Azië (Anukoonwattaka et al., 2015; Berry et al., 2016). Zie een uitgebreide discussie hierover in hoofdstuk 6 van deze Internationaliseringsmonitor.

7.4.5 Samenstelling van de buitenlandse verdienstelijking van de industriële export naar type dienstverlening, top-15, 2015-2020

	2015	2019	2020	2015	2019	2020
Geïmporteerde dienst	mln euro			%		
Verhuur en lease (vooral royalty's)	11566	5530	5293	46,8	27,5	27,9
Diensten gerelateerd aan de groot- en detailhandel	3667	2920	2613	14,8	14,5	13,8
Diensten van hoofdkantoren en organisatieadvies	3256	3469	3039	13,2	17,2	16,0
Diensten gerelateerd aan de chemische industrie	804	1506	1531	3,3	7,5	8,1
Vervoer te land en vervoer via pijpleidingen	738	1037	954	3,0	5,2	5,0
Financiële diensten	727	569	703	2,9	2,8	3,7
Computerprogrammering en advisering	592	396	259	2,4	2,0	1,4
Reclame en marktonderzoek	477	554	500	1,9	2,8	2,6
Reparatie en installatie van machines	364	492	472	1,5	2,4	2,5
Opslag en vervoerondersteunende diensten	291	381	408	1,2	1,9	2,2
Rechtskundige en boekhoudkundige diensten	272	373	363	1,1	1,9	1,9
Diensten gerelateerd aan de voedingsmiddelenindustrie	202	326	298	0,8	1,6	1,6
Diensten gerelateerd aan de delfstoffenwinning	161	183	170	0,7	0,9	0,9
Diensten gerelateerd aan de papierindustrie	157	210	206	0,6	1,0	1,1
Telecommunicatie	136	135	134	0,6	0,7	0,7

VS levert bijna 1/5^e van de diensten die nodig zijn voor Nederlandse industriële export

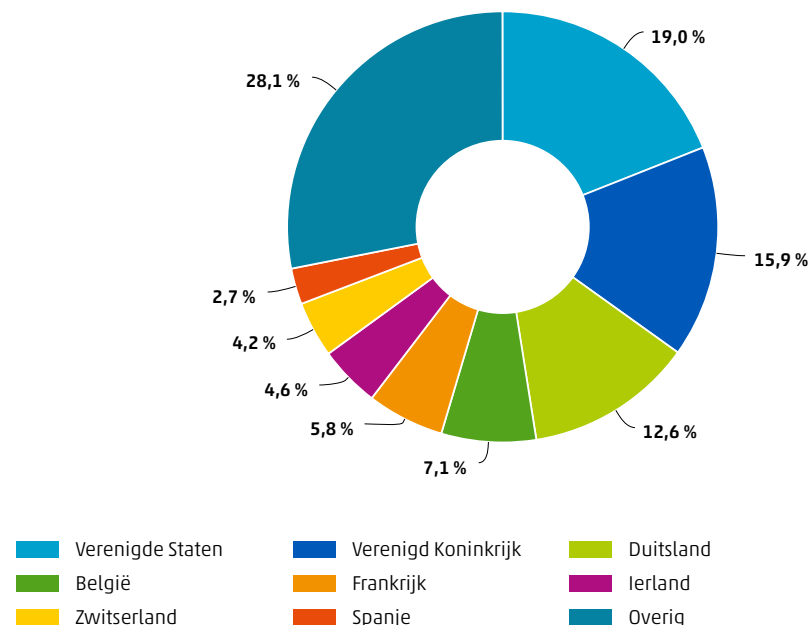
Figuur 7.4.5 toont dat bijna de helft van de dienstenimport die nodig is voor het verwezenlijken van de industriële export afkomstig was uit de Verenigde Staten (19 procent), het Verenigd Koninkrijk (16 procent) en Duitsland (12 procent). Hier gaat het bijvoorbeeld om gebruikslicenties voor software uit de Verenigde Staten. Deze software wordt vervolgens verwerkt in diverse exportproducten van de industrie, zoals medische apparatuur en auto's. Daarna volgen België (7 procent), Frankrijk (6 procent), Ierland (5 procent) en Zwitserland (4 procent). Voor afzonderlijke geëxporteerde industriële producten zijn deze importafhankelijkheden verschillend. Zo was het VK de belangrijkste toeleverancier van ingevoerde diensten voor de Nederlandse export van chemische producten en natuurproducten. Duitsland was de op één na belangrijkste importpartner van diensten die nodig zijn voor de Nederlandse export van chemische producten en minerale brandstoffen.

9% van ingevoerde
vervoersdiensten verwerkt in industriële
export afkomstig uit Duitsland



Diensten die geïmporteerd worden om verwerkt te worden in de Nederlandse industriële export hebben een verschillende herkomst al naargelang het type dienst. De Verenigde Staten waren met afstand de belangrijkste importpartner als het gaat om royalty's (goed voor ruim 22 procent van alle ingevoerde diensten verwerkt in de industriële export), professionele diensten (16 procent) en financiële diensten (4 procent). Bij technische diensten (22 procent), industriële diensten (15 procent), IT-diensten (7,5 procent) en verzekeringsdiensten (0,4 procent) staat het Verenigd Koninkrijk op de 1^e plek. Maar als het gaat om bouwdiensten (0,2 procent) is België het belangrijkste importland (gevolgd door Duitsland). Duitsland is voor vervoersdiensten (9,1 procent) en R&D diensten (0,5 procent) onze belangrijkste dienstenleverancier. Voor het uitbesteden van ondersteunende bouwdiensten en vervoersdiensten is de geografische nabijheid van België en Duitsland waarschijnlijk van belang. R&D is een kernactiviteit die moeilijker in verre landen uit te besteden is, hoewel we India wel op de 4^e plek terugvinden.

7.4.6 Samenstelling van de buitenlandse verdienstelijking van de industriële export naar herkomstland, 2020



7.5 Samenvatting en conclusie

Het totale belang van diensten in de export is, door een niet-verwaarloosbaar aandeel van indirecte diensten in de export, moeilijk te meten met enkel gebruik van traditionele handelsstatistieken. In dit hoofdstuk wordt vanuit het perspectief van toegevoegde waarde het belang van diensten in verschillende exportstromen (bijvoorbeeld in de industriële uitvoer) benaderd. Aangezien de diensten *vermomd* zitten in de exportproducten van de industrie wordt de indirecte dienstenexport in de (academische) literatuur vaak als *diensten*

in dozen aangeduid. Zo zijn er in de productie van personenauto's bijvoorbeeld GPS-navigatiesystemen en andere benodigde software nodig die niet in-house bij autofabrikanten beschikbaar zijn.

Een duidelijke ontwikkeling in de afgelopen decennia is dat de Nederlandse dienstverlening steeds meer betrokken raakte bij de export, terwijl het omgekeerde het geval was bij de industrie. Het relatieve belang van de dienstensector voor de export maakte een sterke groei door. Deze periode van sterke groei valt samen met de IT-revolutie, digitalisering en sterk afnemende transportkosten die de opkomst van diensten (en mondiale waardeketens) stimuleerden (Baldwin, 2006). Dit verschijnsel doet zich niet alleen voor in Nederland. De dienstverlening is sinds een aantal decennia belangrijker geworden voor de gehele wereldeconomie. Voor de meeste landen blijkt er sprake te zijn van een (sterk) toenemend belang van de dienstensector in de toegevoegde waarde van de export.

De directe dienstenexport blijkt de groeimotor achter de verdienstelijking van de export. Nederland exporteerde in deze periode overwegend meer zakelijke diensten, vervoersdiensten, en diensten gerelateerd aan de groot- en detailhandel. De indirecte dienstenexport via de industrie groeide in eerste instantie ook, maar in de laatste jaren lijkt er sprake te zijn van een afvlakking. Die afvlakking blijkt vooral gedreven te zijn door een relatief beperkte groei van de industriële export na de kredietcrisis. Desondanks blijft de omvang van de indirecte export van diensten relatief groot. In 2014 was deze indirecte dienstenexport goed voor zo'n 15 procent van de totale toegevoegde waarde van de dienstensector dankzij de uitvoer.

Het belang van de dienstensector voor de export heeft zich in Nederland de laatste jaren doorgezet. De dienstensector heeft ook in de meest recente jaren zijn aandeel in de totale exportverdiens ten gestaag verder vergroot. Zo bleek dat 66 procent van wat Nederland verdiende aan het buitenland in 2019 terecht kwam bij de dienstensector, in 2015 was dit nog 64 procent. Verder nam in de laatste jaren de binnenlandse verdienstelijking toe, terwijl de buitenlandse verdienstelijking een gemengd beeld laat zien. De binnenlandse verdienstelijking is het hoogst voor de bouwmaterialenindustrie, de overige transportmiddelenindustrie, de elektrische apparatenindustrie en reparatie en installatie van machines. Van alle dienstentypes domineren de groothandelsdiensten, gevolgd door diensten van hoofdkantoren en advies op het gebied van bedrijfsbeheer, de binnenlandse verdienstelijking. De elektrotechnische industrie heeft de hoogste mate van buitenlandse verdienstelijking. De elektrotechnische industrie importeert vooral veel royalty's en zakelijke diensten om te verwerken in hun export. Ook de chemische industrie heeft een bovengemiddeld hoge mate van buitenlandse verdienstelijking. De aardolie-industrie heeft juist een hele lage mate van zowel binnen- als buitenlandse verdienstelijking van zijn export.

Dit hoofdstuk heeft laten zien dat de Nederlandse dienstensectoren in relatief grote mate geïntegreerd zijn in de Nederlandse industriële export, en dat deze integratie ook steeds belangrijker wordt voor de export. Het is relevant om stil te staan bij deze vorm van *onzichtbare* dienstenexport, zodat passende maatregelen kunnen worden genomen voor handelsbeleid. Het gaat o.a. om de ondersteuning of subsidiering van (niet direct exporterende) dienstensectoren. Ook gaat het om de liberalisering van buitenlandse diensten die voor de (exporterende) industriële sectoren cruciaal zijn voor hun concurrentiekracht (Arnold et al. 2018; Cernat & Kutlina-Dimitrova, 2014; Lodefalk, 2017). In dit hoofdstuk is aangetoond in hoeverre de export van de Nederlandse industrie

afhankelijk is van *buitenlandse* diensten. Dit heeft een belangrijke (beleidsrelevante) implicatie: minder belemmeringen bij het importeren van diensten, dragen hoogstwaarschijnlijk bij aan het concurrentievermogen van deze uitvoer.

De Wereldhandelsorganisatie spant zich in om handelsbarrières weg te nemen zodat goederen en diensten vrij over landsgrenzen heen kunnen bewegen. De theorie zegt dat er hierdoor meer concurrentie ontstaat tussen binnenlandse en buitenlandse producenten en dienstverleners, waardoor consumenten de keuze krijgen uit meer producten en diensten, van hogere kwaliteit en voor een lagere prijs. Daarnaast leidt meer concurrentie tot productiviteitsstijgingen, economische groei en welvaart (Barendregt & Wijffelaars, 2017). Handelsbarrières kunnen worden gedefinieerd als natuurlijke of door beleid veroorzaakte belemmeringen die binnenlandse en internationale transacties tussen economische entiteiten verminderen. In hoofdstuk 3 van deze Internationaliseringsmonitor geven we een gedetailleerd overzicht van de handelsbelemmeringen voor dienstenhandel vanuit een theoretisch oogpunt, waarna we in hoofdstuk 4 en 5 de impact van dergelijke barrières op de internationale dienstenhandel onderzoeken. Onlangs hebben de OESO en de WTO in een gezamenlijke studie gerapporteerd over de aanzienlijke kostenvoordelen door de opheffing van handelsbelemmeringen dankzij de voorgestelde handelsovereenkomst over de binnenlandse regelgeving van diensten (die door 66 WTO lidstaten onderhandeld wordt en bijna afgerond is; zie WTO, 2021). Ook gaat het om de mogelijke opname van de 'Mode 5 dienstenexport' in internationale handelsbesprekingen over diensten (bijvoorbeeld in het GATS-akkoord) omdat deze vorm van dienstenexport steeds meer als relevant wordt beschouwd door beleidsmakers en onderzoekers.

7.6 Data en methoden

Door de toenemende opdeling van productieprocessen wordt het steeds moeilijker om de afhankelijkheid van deelnemende landen en sectoren goed in te schatten. De onderlinge afhankelijkheid gaat immers verder dan alleen de directe relatie tussen toeleverancier en afnemer; het gaat om alle betrokkenen in de hele keten. Waardeketenanalyse maakt het mogelijk in kaart te brengen hoeveel waarde wordt toegevoegd op ieder punt in de keten, waardoor dwarsverbanden en de mate van afhankelijkheden in de keten inzichtelijk gemaakt worden.

In dit hoofdstuk is gesproken over de rol van diensten in de Nederlandse export. Door gebruik van input-outputtabellen (IO-tabellen) van de Nationale Rekeningen van het CBS is het mogelijk om deze rol in kaart te brengen (Miller & Blair, 2009). Voor de uitsplitsing van de diensteninvoer naar land worden deze tabellen gekoppeld met de statistiek Internationale Handel in Diensten (IHD). De methode die gebruikt wordt om deze koppeling tot stand te brengen is ontwikkeld door Lemmers (2015b).

IO-tabellen laten onder andere per bedrijfstak zien hoeveel deze aan de andere bedrijfstakken levert, waar de bedrijfstak de benodigde goederen en diensten zelf inkoopt en hoeveel de bedrijfstak produceert en exporteert. Met behulp van een dergelijke IO-tabel is het mogelijk te berekenen hoeveel toegevoegde waarde er gegenereerd wordt in iedere bedrijfstak en hoeveel werkgelegenheid hiermee gemoeid is. Hiermee kunnen afhankelijkheden in waardeketens zichtbaar gemaakt worden. Het CBS beschikt echter uitsluitend over gegevens over de *directe* internationale handel van Nederland met andere

handelspartners. Deze data was op het moment van schrijven beschikbaar voor het verslagjaar 2020. Door verschillende revisies gaan de hier gebruikte CBS cijfers niet verder terug dan 2015.

Om toch een beeld te kunnen schetsen van de structurele transformatie van de Nederlandse export en om te schatten wat er met de Nederlandse export buiten Nederland gebeurt, wordt gebruik gemaakt van een externe bron. De Universiteit van Groningen heeft recentelijk een databron ontwikkeld waarmee het mogelijk is deze structurele transformatie verder toe te lichten omdat deze de tijdspanne 1965–2000 beslaat (Woltjer et al., 2021). Deze gegevens bestaan uit indicatoren en tijdreeksen; de zogenaamde multiregionale input-outputtabellen (MRIO). Deze MRIO-tabellen delen de wereld op in 26 gebieden en 23 bedrijfstakken en laten onder andere zien hoeveel onderlinge leveringen er zijn tussen bedrijfstakken en aan consumenten, overheid en investeringen. Om de verdiensten van deze *indirecte* handel in kaart te brengen wordt eveneens gebruik gemaakt van input-outputanalyse. Met MRIO-tabellen is het ook mogelijk een vergelijkende analyse te maken met andere landen. Door deze nieuwe databron voor 1965–2000 te combineren met de langer bestaande *World Input-Output Database* voor 2000–2014 (Timmer et al., 2015) kan geschat worden hoe belangrijk de dienstverlening is voor de Nederlandse export en voor de export van andere landen tijdens de afgelopen decennia.

In dit 7^e hoofdstuk zijn de vele bedrijfstakken in de basisgegevens geaggregeerd tot vijf bedrijfstakken. Tabel 7.6.1 laat zien hoe deze vijf bedrijfstakken precies zijn samengesteld volgens de Standaard Bedrijfsindeling (SBI) 2008.

7.6.1 Samentellingen bedrijfstakken naar vijf aggregaten

Bedrijfstak	Secties in SBI 2008	Beschrijving
Landbouw, bosbouw en visserij	A	Landbouw, bosbouw en visserij
Industrie	C	Industrie
Commerciële dienstverlening	F, G-I, J, K, L, M-N, R-U	Bouw, groothandel, horeca, vervoer en opslag, bankwezen, zakelijke dienstverlening
Niet-commerciële dienstverlening	O-Q	Overheid, onderwijs, zorg
Overig	B, D-E	Delfstoffenwinning, energie, water

7.7 Literatuur

Antimiani, A., & Cernat, L. (2018). *Liberalizing Global Trade in Mode 5 Services: How Much Is It Worth?* Journal of World Trade, 52(1), 65–83.

Arnold, J., Mattoo, A., & Narciso, G. (2008). *Services Inputs and Firm Productivity in Sub-Saharan Africa: Evidence from Firm-Level Data*. Journal of African Economies 17(4), 578–99.

Baldwin, R. (2006). *Globalisation: the great unbundling(s)*. Helsinki: Economic Council of Finland.

Baldwin, R., Forslid, R. & Ito, T. (2015). *Unveiling the Evolving Sources of Value-added in Exports*. IDE-JETRO Joint Research Program Working Paper 161, Institute of Developing Economics, Chiba, Japan.

Barendregt, E. & Wijffelaars, M. (2017). De interne markt is een onvoltooid succes. *ESB*, 102(4754S), 73–76.

Bohn, T., Brakman, S., & Dietzenbacher, E. (2018). The Role of Services in Globalisation. *The World Economy*, 41(10), 2732–2749.

Bui Van, H., van Dalen, J., & Notten, F. (2017). Economische groei en verdienstelijking, 1969–2016. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau van de Statistiek.

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

CBS (2021). Opbouw binnenlands product (bbp); nationale rekeningen. [Dataset], geraadpleegd op 3 mei 2022.

Cernat, L., & Kutlina-Dimitrova, Z. (2014). Thinking in a box: A 'Mode 5' Approach to Service Trade. *Journal of World Trade*, 48(6): 1109–1126.

DNB. (2014). De dienstensector als exportmotor van Nederland. De Nederlandsche Bank: Amsterdam.

Foltea, M. M. (2018). How to include 'Mode 5' services commitments in bilateral free trade agreements and at multilateral stage? Europees Parlement: Brussel.

Gereffi, G., & Fernandez-Stark, K. (2011). *Global value chain analysis: A primer*. Durham, NC: Centre on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University.

Haddad, E. A., & Araújo, I. F. (2021). The internal geography of services value-added in exports: A Latin American perspective. *Papers in Regional Science*, 100(3), 713–744.

Heuser, C., & Mattoo, A. (2017). Services Trade and Global Value Chains. World Bank Policy research Working Paper No. 8126.

Jaarsma, M., Langenberg, H. & van Wijk, M. (2021). Exogene schokken: twee case studies. In: S. Creemers, M. Jaarsma & J. Rooyakkers. Internationaliseringsmonitor 2021, vierde kwartaal: Exogene schokken. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau van de Statistiek.

Kelle, M. (2013). Crossing Industry Borders: German Manufacturers as Services Exporters. *The World Economy*, 36(12), 1494–1515.

Lemmers, O. (2015a). Waarom diensten de dienst uitmaken in export. In M. Jaarsma, O. Lemmers, & R. Smit (red.), Internationaliseringsmonitor 2015, eerste kwartaal: waardeketens. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau van de Statistiek.

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

Lodefalk, M. (2013). Servicification of manufacturing—evidence from Sweden. *International Journal of Economics and Business Research*, 6(1), 87–113.

Lodefalk, M. (2017). *Servicification of firms and trade policy implications*. World Trade Review, 16(1), 59–83.

Mellens, M.C., Noordman, H.G.A. & Verbruggen, J. P. (2007). *Wederuitvoer: internationale vergelijking en gevolgen voor prestatie-indicatoren*. CPB Document 143.

Miller, R.E. & Blair, P.D. (2009). *Input-Output Analysis: Foundations and Extensions (2e ed.)*. New York: Cambridge University Press.

Nordås, H. K. (2010). *Trade in goods and services: Two sides of the same coin?* Economic Modelling, 27(2), 496–506.

Notten, T. & Voncken, R. (2018). Trends in de Nederlands-Amerikaanse handel. In: M. Jaarsma & S. Vos. *Internationaliseringsmonitor 2019, eerste kwartaal: Verenigde Staten*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau van de Statistiek.

Notten, T., Prenen, L. & Wong, K. F. (2021). Nederlandse verdiensten aan internationale handel. In: S. Creemers & M. Jaarsma, *Nederland Handelsland 2021: Export, import & investeringen*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau van de Statistiek.

OESO (2014). *Global value chains: challenges, opportunities, and implications for policy*. OECD Working Paper. Parijs: Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling.

Rueda-Cantuche, J. M., Cernat, L., & Sousa, N. (2019). *Trade and jobs in Europe: The role of mode 5 service exports*. International Labour Review, 158(1), 115–136.

Thangavelu, S., Wang, Wenxiao, & Oum, S. (2018). *Servicification in global value chains: Comparative analysis of selected Asian countries with OECD*. The World Economy, 41(11), 3045–3070.

Timmer, M.P., Dietzenbacher, E., Los, B., Stehrer, R., & de Vries, G.J. (2015). *An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database: the Case of Global Automotive Production*. Review of International Economics, 23(3), 575–605.

Woltjer, P., Gouma, R., & Timmer, M.P. (2021). *Long-run World Input-Output Database: Version 1.1 Sources and Methods*. GGDC Research Memorandum 190.

WTO (2021). *Services domestic regulation in the WTO: Cutting red tape, slashing trade costs, and facilitating services trade*. Genève: World Trade Organization.

Begrippen

Arbeidsproductiviteit

Toegevoegde waarde per werkzame persoon.

Bedrijf(seenheid)

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

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.

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.

Business economy

De marktgerichte bedrijfstakken zonder de overheidssector, de agrarische sector, de financiële dienstverlening, onderwijs, zorg, cultuur, sport en recreatie, belangen- en hobbyverenigingen en overige persoonlijke dienstverlening. Volgens de standaard bedrijven indeling (SBI) is het de samentelling van hoofdstuk B-N, exclusief K en inclusief 95.

Exportverdiensten

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

Extensieve handelsmarge

De extensieve handelsmarge heeft betrekking op het betreden van een nieuwe buitenlandse product- of bestemmingsmarkt. Zo kan een bedrijf de extensieve handelsmarge vergroten door naar meer landen, of meerdere producten/diensten te gaan exporteren.

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.

Industriële export

Export van goederen en diensten door bedrijven in de industrie.

Intellectueel eigendom

De verzamelnaam voor rechten op uitgewerkte ideeën en concepten zoals beschermd door bijvoorbeeld patenten, handelsmerken en auteursrechten (copyrights).

Intensieve handelsmarge

De intensieve handelsmarge heeft betrekking op de handelswaarde die gemoeid is met bestaande handelsrelaties. Wanneer een bedrijf van het ene op het andere jaar de afzet van hetzelfde product/dienst naar dezelfde markt weet uit te breiden, spreekt men van een intensivering van deze handelsstroom en groei langs de intensieve marge.

Intermediaire diensten

Diensten die gebruikt worden in het productieproces van andere goederen en diensten. Zo worden bijvoorbeeld schoonmaakdiensten gebruikt in boekhoudkantoren.

Intermediaire goederen

Dit zijn inputs in het productieproces, zoals grondstoffen, halffabricaten of brandstoffen. Een intermediair product wordt gebruikt tijdens het productieproces, vaak getransformeerd, en dan verwerkt in de uiteindelijke output. Het wordt dus gebruikt om weer andere goederen te produceren.

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.

Mode 5 dienstenexport

Indirect geëxporteerde diensten die deel uitmaken van goederen.

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.

Startende dienstenexporteur

Een dienstenstarter in een specifiek land wordt gedefinieerd als een bedrijf dat in de drie jaar voorafgaand aan de dienstenstart naar dat specifieke land niet exporteerde en in het jaar van de dienstenstart én het jaar erna wel exporteerde naar het desbetreffende land, zodat er geen sprake is van eenmalige export.

Toegevoegde waarde

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

Uitvoer

De som van uitvoer van Nederlandse makelij en wederuitvoer.

Verdienstelijking

Toenemend aandeel van de dienstverlening, bijvoorbeeld in de verdiensten aan de export.

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](#)

2021

- Eerste kwartaal, thema [Afrika](#)
- Tweede kwartaal, thema [Handel en milieu](#)
- Derde kwartaal, thema [Niet-tarifaire maatregelen: Een investering in kwaliteit?](#)
- Vierde kwartaal, thema [Exogene schokken](#)

2022

- Eerste kwartaal, thema [De eurozone](#)

Dankwoord

We danken de volgende personen voor hun constructieve bijdrage aan deze editie van de Internationaliseringsmonitor:

Janneke Hendriks
Richard Jollie
Michel van Kooten
Irene van Kuik
Angie Mounir
Oksana Nadolinskaia
Tim Peeters
Aleksei Trofimov (Europese Commissie)
Sandra Vasconcellos
Petrov Ventsislav (Europese Commissie)
Karolien van Wijk
Hendrik Zuidhoek
CBS Vertaalbureau

Medewerkers

Auteurs

Marcel van den Berg
Timon Bohn
Sarah Creemers
Dennis Cremers
Dennis Dahlmans
Loe Franssen
Marjolijn Jaarsma
Tom Notten
Davey Poulissen
Leen Prenen
Janneke Rooyakkers
Iryna Rud
Roos Smit
Khee Fung Wong

Redactie

Sarah Creemers
Daniël Herbers
Marjolijn Jaarsma
Janneke Rooyakkers

Eindredactie

Daniël Herbers
Janneke Rooyakkers