



Internationaliserings- monitor 2024-III

Internationaliserings- monitor 2024-III

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 Redactie & Visualisatie, Den Haag
Omslagfoto: ANP / Anadolu

Inlichtingen

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

© Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire, 2024.
Verveelvoudigen is toegestaan, mits CBS als bron wordt vermeld.

Inhoud

Executive summary 5

Introductie 10

1 Sancties tegen Rusland: gevolgen voor de Nederlandse export en mogelijke omzeilingsroutes 12

1.1 Inleiding 13

1.2 Sancties: een introductie 14

1.3 Handelssancties tegen Rusland: een overzicht 19

1.4 Gevolgen sancties voor de Nederlandse goederenexport naar Rusland en de rest van de wereld 23

1.5 Identificatie mogelijke omzeilingsroutes 29

1.6 Export naar landen met verhoogd risico op sanctieomzeiling 38

1.7 Samenvatting en conclusie 42

1.8 Data en methoden 43

1.9 Bijlage 44

1.10 Literatuur 58

2 Exporteren in de schaduw van sancties 63

2.1 Inleiding 64

2.2 Kenmerken en gedrag van exporteurs van gesanctioneerde producten naar Rusland 66

2.3 Exporteurs van gesanctioneerde producten naar landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling 78

2.4 Econometrische benadering van mogelijke sanctieomzeilers 83

2.5 Samenvatting en conclusie 85

2.6 Data en methoden 86

2.7 Bijlage 87

2.8 Literatuur 89

3 Toegang tot financiering en bedrijvenheterogeniteit 90

3.1 Inleiding 91

3.2 Achtergrond 92

3.3 De Financieringsmonitor als directe maat van access to finance 94

3.4 Wat onderscheidt financieringsbeperkte van onbeperkte bedrijven? 96

3.5 Econometrische ontwikkeling access to finance indicator 103

3.6 Financieringsbeperkingen in het Nederlandse bedrijfsleven 2018–2022 107

3.7 Samenvatting en conclusie 112

3.8 Data en methoden 113

3.9 Literatuur 115

4 Toegang tot financiering, handel en groene investeringen 118

- 4.1 Inleiding **119**
- 4.2 De rol van toegang tot financiering in internationalisering en verduurzaming **120**
- 4.3 Beschrijvende analyse toegang tot financiering en internationalisering **123**
- 4.4 Toegang tot financiering en internationalisering: een verdiepende analyse **135**
- 4.5 Samenvatting en conclusie **142**
- 4.6 Data en methoden **143**
- 4.7 Literatuur **144**

5 Tariefkosten in de Nederlandse toeleveringsketen 147

- 5.1 Inleiding **148**
- 5.2 Wat zijn directe en indirecte tariefkosten? **150**
- 5.3 Tarieven op goederen die Nederland rechtstreeks binnenkomen **153**
- 5.4 Tarieven op goederen eerder in de keten **157**
- 5.5 Hoe werken de tariefkosten door in de Nederlandse economie? **168**
- 5.6 Samenvatting en conclusie **174**
- 5.7 Data en methoden **175**
- 5.8 Literatuur **176**

Begrippenlijst **179**

Reeds eerder verschenen edities **184**

Dankwoord **186**

Medewerkers **187**

Executive summary

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

Previous editions of the Internationalisation Monitor have each focused on a specific theme. This time, we have opted for a more open framework, which enables us to address a broad range of topics and trends in globalisation and to highlight various aspects of internationalisation.

In this edition, we examine the implications of EU sanctions against Russia for Dutch goods exports. We also investigate the extent to which firms in the Netherlands are tapping into new markets following the loss of the Russian market and we take a closer look at emerging trade routes that involve an increased risk of sanctions evasion. We present a newly developed measure to assess access to finance for firms in the Netherlands, exploring its relationship with internationalisation and investments in green technologies. Finally, we explore the cost of tariffs in the Dutch supply chain for the first time, providing an analysis of both direct tariffs on Dutch goods imports and indirect tariffs within the supply chain.

Below we outline the main findings presented in each chapter of this edition:

Chapter 1: Sanctions against Russia: the impact on Dutch exports and possible circumvention routes

- This chapter introduces the topic of economic sanctions and provides an overview of the trade sanctions and export controls imposed on the Russian Federation by the European Union following Russia's annexation of Crimea in 2014 and in response to ongoing Russian military aggression against Ukraine since 2022.
- The sanctions imposed against Russia have had a significant effect on Dutch goods exports to Russia. The value of exports to Russia of sanctioned goods decreased by 86% in 2023 compared to the period 2018–2021. Exports of non-sanctioned goods to Russia also dropped by 25%.
- The export restrictions have affected almost all product groups except medical products. Nevertheless, exporters in the Netherlands have managed to more than offset the loss of the Russian export market by increasing exports to other destination countries.
- Some destinations may involve an increased risk of sanctions circumvention, enabling sanctioned goods from the Netherlands to reach Russia via intermediate parties in third countries.
- Our econometric analysis sheds light on which routes could be used to circumvent sanctions by detecting disproportionate growth patterns in the export of sanctioned goods to other countries. These findings were further substantiated by investigating whether the export of sanctioned goods to Russia from these countries have indeed

- increased, and to what extent these countries' voting behaviour in the United Nations' General Assembly has aligned with Russia's voting behaviour.
- Using this step-by-step method, the following seven countries are identified as being potential conduits for sanctions circumvention: Armenia, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Mongolia, Serbia, Türkiye and Turkmenistan.

Chapter 2: Exporting in the shadow of sanctions

- In this chapter, we examine the characteristics of the Dutch firms that used to export goods to Russia before 2022 and whose exports were further restricted by the European Union's economic sanctions on Russia after Russia's invasion of Ukraine in 2022. We also examine how these firms have responded to the tightening of these sanctions.
- Descriptive analyses show that the firms that exported goods to Russia were mainly large multinationals. They were affected by the sanctions on Russia and seem to have absorbed this shock mainly along the intensive margin and to a limited extent by exploring new export destinations.
- We then explore the characteristics of firms that export sanctioned goods to the countries identified in chapter 1 as presenting an increased risk of sanctions circumvention. We distinguish between 'switchers' and 'entrants', roughly speaking distinguishing between firms that previously exported sanctioned goods to Russia and firms that did not export these goods altogether.
- Based on extensive descriptive and econometric analyses, a coherent profile of both groups of firms emerges. Switchers turn out to be mainly established, larger, older and more productive multinationals with an extensive trade portfolio. Entrants, on the other hand, are largely younger and smaller independent SMEs with a limited export portfolio, lower productivity levels, and often operating as intermediary agents and exporting goods that they do not manufacture themselves.
- A crucial disclaimer to the findings presented in both chapter 1 and chapter 2 is that no circumvention of sanctions has been ascertained directly. This is because the export behaviour of firms in the Netherlands that is observed only concerns the first transaction, in which goods are shipped from the Netherlands to the relevant foreign market. It is not possible to track these specific shipments to subsequent destinations (if any) to which these goods might be rerouted in subsequent transactions. Neither do we have any information about whether the Dutch exporter is aware of any circumvention of sanctions with respect to a given transaction. Our reference to trade with an increased risk of sanctions circumvention is therefore based on the understanding that certain patterns in large-scale firm-level export data are statistically remarkable.

Chapter 3: Access to finance and firm heterogeneity

- Obtaining external credit is very important for many firms. Firms need external credit during their start-up phase, but also to invest and remain competitive in the market, for instance. Financially healthy firms contribute to a good economy, so it is important to understand the extent to which firms have access to credit.
- Our understanding of firms' degree of access to finance is limited and is derived in two ways: directly, by interviewing a sample of firms; and indirectly, by analysing the financial statements of firms to estimate the degree of access to finance based on financial key figures. A combination of both can also be applied.
- To understand the degree of access to finance among Dutch firms, we have developed our own access to finance indicator by comparing answers on the degree of access to finance from the CBS Financing Monitor with firms' financial key figures, in order to select financial indicators of interest for the forecasting model.
- A firm's balance sheet total, return on assets, current ratio, solvability, a dummy for paying dividends, a firm's life stage and size class are combined and, by means of an econometric analysis, a robust prediction can then be made for a firm's degree of access to finance in the Dutch business economy.
- Credit constraints are not constant, but fluctuate in response to external circumstances. For instance, a peak in credit constraints is clearly seen in 2020, the year in which the Covid-19 pandemic began.
- The accommodation and food services sector is more likely to face credit constraints than other sectors. This is because it is mainly made up of smaller firms. SMEs are more than three times more likely to face credit constraints than larger firms.
- The same trend can be seen among non-multinational firms, which include a large proportion of SMEs. Non-multinationals are almost three times more likely to face credit constraints than multinationals.
- Firms that are already relatively likely to face credit constraints, such as SMEs, firms in the accommodation and food services sector and non-multinationals, also seem to be more sensitive to external factors, as on average they were even more likely to encounter credit constraints in 2020, the year in which the Covid-19 pandemic began.
- Unsurprisingly, productivity also affects credit constraints. Less productive firms have a higher chance of credit constraints. Even though they may need external credit more quickly, these firms seem less attractive to investors, partly because of their lower return on assets.

Chapter 4: Access to finance, trade, and green investments

- This chapter examines the relationship between access to finance, internationalisation, investment abroad and investment in green technologies.
- Better access to finance can encourage internationalisation in the form of starting to import goods and/or services or investing abroad. A lower risk of being financially constrained is also essential to giving enterprises sufficient financial scope to invest in sustainability.

- Although the descriptive analysis suggests that access to finance plays an important role in encouraging firms to start exporting, the econometric model finds no evidence of this. Starting to export is determined by factors such as productivity, firm size, firm age, and whether the firm was active as an importer of goods and/or services in the preceding years.
- Given that engaging in imports increases the likelihood that an enterprise will start exporting in the future, access to finance may indirectly affect the decision to start exporting.
- A higher risk of being financially constrained contributes to the likelihood that an existing goods exporter will stop exporting in the subsequent three years.
- Firms with better access to capital not only export more in terms of export value, but also export a more diverse range of products to more destination markets.
- In addition, it appears that perennial exporters that remain active in foreign markets over many years generally experience fewer (future) finance constraints than intermittent exporters. This suggests that consistent international activity is associated with a more stable financial footing, and that successful exporters tend to have better access to finance.

Chapter 5: Tariff costs in the Dutch supply chain

- This chapter focuses on tariff costs in the Dutch supply chain. In addition to direct tariff costs on products that are imported into the Netherlands, there are also tariff costs in the upstream supply chain before these products reach the Netherlands: indirect tariff costs. In 2020, total tariff costs amounted to more than €2.2bn, of which 48.5% (€1.1bn) were levied directly at the Dutch border and 51.5% (€1.2bn) were levied indirectly in the supply chain. This reveals that total tariff costs are substantially higher than suggested by previous research on direct tariffs.
- In 2020, the average import tariff in the Netherlands for direct and indirect imports was 1.57%. Despite an increase in total tariff costs between 2015 and 2019, the average tariff rate decreased from 1.71% in 2015. Many goods in the Dutch supply chain are produced outside the EU and reach the Netherlands through multiple countries. The highest indirect tariff costs in this supply chain are associated with goods from China and the US. The highest tariff costs were on products from these two countries and for direct imports at the Dutch border.
- Products with the highest direct average tariffs are meat, sugar, dairy products, textiles and shoes. Products with the highest average indirect tariffs are sugar and dairy products. The highest indirect tariff costs relate to indirect imports of vehicles, refined petroleum products, miscellaneous manufactured goods, textiles and electrical machinery and equipment.
- The majority of import tariffs were levied on goods destined for domestic consumption. These costs are split almost equally between direct and indirect tariffs. Between 2015 and 2019, tariff costs increased gradually, but fell in 2020 due to the Covid-19 pandemic. Increasingly, Dutch consumers bear the burden of these costs within the supply chain: in 2020, 61.4% of total tariff costs were related to domestic consumption, compared to 58.9% in 2015. Most tariff costs are levied on road vehicles, yarns, textiles, clothing, various food products, iron, steel, metal goods, and miscellaneous manufactured goods.

- Tariffs on imported goods that are processed for Dutch exports were significantly lower than those for the domestic market, amounting to €864 million in 2020. Most tariff costs for exports were levied on chemical products, mineral fuels, miscellaneous manufactured goods, semiconductor components and metal products.
- Other EU countries are playing an increasing role in the supply chain of Dutch exporters. In 2020, 27.2% of tariff costs in the upstream supply chain were levied by other EU countries. This reflects the growing importance of EU tariffs on imports from outside the EU that are essential for Dutch exports, potentially impacting economic performance and competitiveness. Future EU trade policies could address this by reconsidering the situation around critical import products. Meanwhile, the EU's role in domestic tariff costs declined from 30.5% in 2015 to 25.2% in 2020, with non-EU tariffs increasingly affecting domestic consumption, leading to higher costs that are borne largely by Dutch consumers.
- The average tariff costs on direct and indirect imports are the highest for the accommodation and food services sector, followed by the textile, clothing and leather industry and the food, beverages and tobacco industry.

Introductie

Voor u ligt de nieuwste editie van de Internationaliseringsmonitor van het CBS. Waar we in eerdere publicaties telkens een specifiek thema uitdiepten, hebben we dit keer gekozen voor een open opzet zonder vast thema. Dit biedt ons de gelegenheid om een breed scala aan onderwerpen en trends binnen de globalisering te behandelen, waarmee we de vele facetten van internationalisering in kaart brengen.

In deze editie van de Internationaliseringmonitor staan drie onderwerpen centraal: de impact van sancties op het handelsgedrag van het Nederlandse bedrijfsleven, (het meten van) de mate van toegang tot financiering voor bedrijven in Nederland, en de tariefkosten in de Nederlandse toeleveringsketen. Deze onderwerpen zijn verdeeld over vijf hoofdstukken.

In **hoofdstuk 1** bestuderen we wat de EU-sancties tegen Rusland betekenen voor de Nederlandse goederenuitvoer. De Russische inval in Oekraïne heeft gezorgd voor veel verwoesting en menselijk leed. Behalve de enorme humanitaire gevolgen, heeft de oorlog in Oekraïne ook een grote impact op internationale markten. Zo hebben meerdere landen – waaronder Nederland – sancties ingesteld tegen Rusland. Dit heeft ook gevolgen voor de Nederlandse export. We onderzoeken onder meer in hoeverre het Nederlandse bedrijfsleven nieuwe markten aanboort na het wegvallen van de Russische markt. Het hoofdstuk fungeert als opstap voor het tweede hoofdstuk.

In **hoofdstuk 2** zoomen we verder in op nieuwe handelsroutes met een verhoogd risico op omzeiling van de tegen Rusland ingestelde EU-sancties. In dit vervolghoofdstuk zetten we de stap naar bedrijven. Wat zijn de kenmerken van de exporteurs die geraakt zijn door de sancties? En hoe gaan zij daarmee om? Gaan ze op zoek naar nieuwe markten of focussen ze zich juist meer op de andere reeds bestaande afzetmarkten? Bijzondere aandacht is er voor de kenmerken van de bedrijven die hun export verlegd hebben naar landen met een verhoogd risico op omzeiling.

In **hoofdstuk 3** onderzoeken we een heel ander soort belemmering voor bedrijven: de toegang tot financiering. Toegang tot financiering – oftewel *access to finance* – is cruciaal voor zowel de start, de continuering als de verdere ontwikkeling van bedrijven. En het is daarmee van groot belang voor een gezond Nederlands bedrijfsleven. Het achterhalen van financieringsbeperkingen voor bedrijven krijgt daarom veel aandacht. Maar over de mate van toegang tot financiering bestaat geen consensus in de wetenschappelijke literatuur. Dit hoofdstuk richt zich op het ontwikkelen van een nieuwe indicator – specifiek bedoeld voor het Nederlandse bedrijfsleven – om zo een beter beeld te krijgen van de toegang tot financiering van bedrijven in Nederland.

Hoofdstuk 4 bouwt voort op hoofdstuk 3. In dit hoofdstuk onderzoeken we hoe toegang tot financiering samenhangt met internationalisering in de vorm van handel en/of buitenlandse en groene investeringen. Een gebrek aan financiële middelen kan bedrijven remmen in hun stappen naar internationalisering, terwijl de internationalisering zelf ook tot financiële druk kan leiden. Nieuwe exporteurs kunnen tijd nodig hebben om te herstellen van de kosten die bij exporteren komen kijken, en financieel gezonde bedrijven hebben mogelijk meer kans om op lange termijn actief te blijven in de exportmarkt. Ook zijn er mogelijk verschillen in toegang tot financiering tussen incidentele en structurele exporteurs. Daarnaast kunnen

financieringsbeperkingen de investeringskeuzes van bedrijven beïnvloeden, zowel voor buitenlandse investeringen als voor investeringen in groene technologieën. De samenhang van deze aspecten onderzoeken we in dit hoofdstuk.

We sluiten deze editie van de Internationaliseringsmonitor af met een onderzoek naar de tariefkosten in de Nederlandse toeleveringsketen. Tarieven worden vaak ingezet om de eigen economie te beschermen, en zorgen tegelijkertijd voor hogere prijzen elders. Deze handelsbeperkende tariefkosten komen de laatste jaren vaker in het nieuws, in tijden dat ongeremde globalisering steeds meer ter discussie staat. In **hoofdstuk 5** brengen we de kostenverhogende handelstarieven in kaart voor de gehele Nederlandse toeleveringsketen. Voor het eerst is het mogelijk om dat te doen voor zowel de directe tarieven op de Nederlandse goederenimport als de indirecte tarieven in de toeleveringsketen.

Het dossier [Globalisering](#) bevat de meest recente ontwikkelingen en rapporten op het gebied van internationale handel en globalisering, evenals eerdere edities van de Internationaliseringsmonitor.

1 Sancties tegen Rusland: gevolgen voor de Nederlandse export en mogelijke omzeilingsroutes

Auteurs: Marcel van den Berg, Loe Franssen, Tristan Kohl (Rijksuniversiteit Groningen), Roger Voncken, Stef Weijers

63% minder waarde aan goederen werd er in 2023 vanuit Nederland naar Rusland geëxporteerd, in vergelijking met 2018-2021

25% meer waarde aan gesanctioneerde goederen werd er in 2023 vanuit Nederland naar de rest van de wereld geëxporteerd, in vergelijking met 2018-2021

De Russische inval in Oekraïne heeft gezorgd voor veel verwoesting en menselijk leed. De oorlog gaat onverminderd door, en dat al bijna drie jaar. Behalve de enorme humanitaire gevolgen, heeft de oorlog in Oekraïne ook een grote impact op internationale markten. Zo hebben meerdere landen – waaronder alle EU-landen – sancties ingesteld tegen Rusland. Dit heeft ook gevolgen voor de Nederlandse export. In dit hoofdstuk bestuderen we de impact van de sancties op de Nederlandse goederenuitvoer naar Rusland. We onderzoeken tevens in hoeverre het Nederlandse bedrijfsleven nieuwe markten aanboort na het wegvallen van de Russische markt. Dit hoofdstuk fungeert als opstap voor het tweede hoofdstuk waar we verder inzoomen op nieuwe handelsroutes met een verhoogd risico op sanctieomzeiling.

1.1 Inleiding

Een greep uit de Nederlandse krantenkoppen van het afgelopen jaar: 'Brussel dreigt met sancties als Georgië zijn politieke koers niet bijstelt' (Kamphorst, 2024), 'VS kondigen nieuwe sancties aan tegen Iraanse oliesector' (De Telegraaf, 2024), 'VS en EU kondigen sancties af tegen Israëlische kolonisten' (Booij, 2024), 'China hekelt nieuwe sancties VS en dreigt met tegenmaatregelen' (De Volkskrant, 2024), 'VS sanctioneren hoofdredacteur van Russische staatsmedium RT voor poging tot beïnvloeding presidentsverkiezingen' (Algemeen Dagblad, 2024), 'Amerikaanse sancties tegen Europese aanbieder van Predator spionagesoftware' (de Koning & Heck, 2024).

Sancties lijken haast trending. Het toont in ieder geval aan dat sancties een belangrijk middel zijn in het buitenlandse beleid van landen, en breed ingezet worden voor verschillende doeleinden. Regeringen gebruiken sancties steeds vaker om te proberen het gedrag van andere landen of personen te veranderen, vooral wanneer reguliere diplomatie niet voldoet en militaire actie als te riskant of te ingrijpend beschouwd wordt (The Economist, 2021).

Het gebruik van financiële of handelsdruk om politieke doelen te bereiken is waarschijnlijk zo oud als de handel zelf. De eerste gedocumenteerde toepassing van sancties vond plaats in 432 voor Christus, toen het Atheense Rijk handelaars uit Megara verbood om op hun markten te handelen. Het decreet had al snel het beoogde effect: de groeiende economie van Megara stortte in en het was duidelijk dat elke stad die zich tegen Athene keerde, hetzelfde lot zou ondergaan (Apergis, 2021; The Economist, 2021). In de loop van de tijd zijn handelssancties geregeld ingezet om vijanden dwars te zitten. Maar pas in de 20^{ste} eeuw nemen internationale sancties echt een vlucht. De Verenigde Staten zijn één van de meest actieve gebruikers van sancties, maar ook de Europese Unie, de Verenigde Naties en andere landen maken er gebruik van (Coates, 2019).

De sancties die momenteel tegen Rusland gelden, zijn een van de meest omvangrijke sancties die ooit aan een land zijn opgelegd. De sancties zijn een reactie van de EU – en andere, vooral Westerse landen – op de Russische inval in Oekraïne in 2022. Deze komen boven op de sancties die al van kracht waren na de Russische annexatie van de Krim in 2014 en het door Rusland gestarte conflict in het oosten van Oekraïne.

In dit hoofdstuk staan de handelssancties van de EU – en daarmee Nederland – tegen Rusland centraal. En specifieker: wat betekenen de EU-sancties voor de Nederlandse goederenhandel en hoe reageren bedrijven in Nederland daarop? In dit hoofdstuk gaan we in op de volgende vragen:

1. Hoe heeft de Nederlandse goederenexport zich ontwikkeld ten tijde van de EU-sancties tegen Rusland?
 - a. In welke productgroepen zien we opvallende ontwikkelingen?
 - b. Gaat dit alleen om gesanctioneerde producten of ook om andere producten?
2. In hoeverre is de gesanctioneerde export naar Rusland gecompenseerd door groei van de goederenexport naar andere bestemmingen?
 - a. In hoeverre is de export naar landen buitenproportioneel sterk gegroeid?
 - b. Welke landen hebben een verhoogd risico op sanctieomzeiling?

Dit hoofdstuk dient als opstap voor het tweede hoofdstuk van deze publicatie. In het tweede hoofdstuk zoomen we onder meer in op de landen waar Nederland sinds de inwerkingtreding van de sancties buitenproportioneel veel naartoe exporteert en de manier waarop bedrijven in Nederland omgaan met het wegvallen van de export naar Rusland.

Leeswijzer

We beginnen in paragraaf 1.2 met de basis: een uitleg over wat sancties zijn. Vervolgens geven we in paragraaf 1.3 een overzicht van de verschillende EU-sancties die tegen Rusland ingesteld zijn. In paragraaf 1.4 en 1.5 staat de eerste onderzoeksvraag centraal. In een beschrijvende (paragraaf 1.4) en econometrische analyse (paragraaf 1.5) laten we zien welk effect de sancties hebben gehad op de Nederlandse goederenexport naar Rusland. In paragraaf 1.6 staat de tweede onderzoeksvraag centraal: in hoeverre bereiken de gesanctioneerde goederen nieuwe afzetmarkten. We vatten dit deel van het onderzoek samen in paragraaf 1.7 en geven een nadere toelichting op de gebruikte data en methoden in paragraaf 1.8.

1.2 Sancties: een introductie

Iedereen die weleens door een wesp gestoken is, weet dat dat geen pretje is. Laat staan dat je gestoken wordt door hun grotere familielid: de hoornaar. Gelukkig voor ons zijn hoornaars doorgaans niet geïnteresseerd in mensen. Voor honingbijen geldt dat niet. Zij en hun larven staan bovenaan het hoornaarmenu. Omdat de Aziatische honingbijen geen angel of ander verdedigingsmiddel hebben, hebben deze bijen een slimme oplossing bedacht. Elke keer wanneer een hoornaar in de buurt komt van hun nest, zwermen de bijen om de hoornaar heen en beginnen hun kleine lichaampjes te schudden om hitte te creëren. Ze verhogen dan de temperatuur tot 46 graden Celsius. Dat is dodelijk voor de hoornaar, maar net leefbaar voor de bijen. Ook de koolstofdioxide die ze hierbij produceren kan de hoornaar fataal worden (Cappa et al., 2021; Yamaguchi et al., 2018). De natuur zit wonderlijk in elkaar.

Een mes dat aan twee kanten snijdt

Waarom begint dit hoofdstuk over sancties over een verhaal over honingbijen en uit de kluiten gewassen wespen? Het punt is dat de honingbijen bij hun verdediging geen directe agressie gebruiken. In plaats daarvan brengen ze zichzelf in gevaar, maar met de kennis dat het de vijand nog meer schaadt. Het is dezelfde logica die landen of internationale organisaties volgen wanneer ze sancties opleggen aan vijandige landen, organisaties of individuen.

Sancties hebben als doel om het gedrag van andere landen, organisaties en individuen te beïnvloeden (Guimelli, 2011). Het zijn diplomatieke maatregelen die doorgaans ingezet worden om internationale wetten te handhaven en veiligheid te waarborgen (Ministerie van Buitenlandse Zaken, 2023). Tegelijkertijd kunnen sancties ook als strategisch drukmiddel ingezet worden, om bijvoorbeeld economische voordelen te behalen of politieke hervormingen af te dwingen (Farrell & Newman, 2019). Het doel van sancties is om economische of politieke druk uit te oefenen zonder een militair conflict uit te lokken.

Net als bij het voorbeeld van de honingbijen zit er ook een keerzijde aan sancties. Zo kunnen opgelegde handelsbeperkingen ook negatieve gevolgen hebben voor de eigen economie, zeker voor een handelstand als Nederland. Mogelijk volgen er in reactie op de sancties ook schadelijke tegenmaatregelen. Om die reden denken landen altijd goed na of de bedoelde effecten opwegen tegen de mogelijke negatieve gevolgen die het voor het eigen land heeft (Ministerie van Buitenlandse Zaken, 2023), zowel direct als indirect. Denk bijvoorbeeld aan het wegvallen van handel, maar ook de gevolgen van een veranderend imago bij derde landen (Rademakers & Oomes, 2022). Sancties fungeren dus als een mes dat aan twee kanten snijdt, waarbij het de bedoeling is dat de kant voor de gesanctioneerde partij het scherpst is.

Sancties in allerlei vormen

Hoewel sancties vanwege de oorlog in Oekraïne de afgelopen jaren meer dan ooit in het nieuws zijn, is het geen nieuw fenomeen. Ook voor de Russische inval in Oekraïne zijn sancties volop ingezet, met verschillende motieven. Denk naast de krantenkoppen in de inleiding bijvoorbeeld ook aan de sancties tegen Zuid-Afrika vanwege het apartheidsbeleid, de sancties tegen Iran en Noord-Korea vanwege hun nucleaire programma's, de sancties tegen Myanmar, Venezuela en Zimbabwe vanwege mensenrechtenschendingen, of de sancties tegen Irak ten tijde van het regime van Saddam Hoessein.

Sancties kunnen vele vormen aannemen, elk gericht op een specifiek aspect en met unieke mechanismen van uitvoering. De voornaamste soorten zijn:

- *Economische sancties:*

Dit zijn doorgaans restricties of verboden van de import of export van goederen uit en naar een bepaald land of regio. Denk bijvoorbeeld aan de sancties tegen Iran die de verkoop van olie en andere goederen belemmeren. Ook is het mogelijk dat er beperkingen worden ingesteld voor het gebruikmaken of leveren van (zakelijke) diensten uit of aan een bepaald land.

- *Militaire sancties:*

Dit kan variëren van het laten sluiten van een buitenlandse militaire basis op hun grondgebied tot het verbieden van internationale reizen door militair personeel. Daarnaast kan men ook een verbod instellen op het verkopen of leveren van wapens aan een bepaald land, ter voorkoming van militaire expansie of geweld. De VN legde bijvoorbeeld een wapenembargo op aan Libië tijdens de burgeroorlog in 2011.

– *Financiële sancties:*

Hiertoe behoort de bevrozing van tegoeden van bepaalde individuen of bedrijven. De bevrozing van de tegoeden van Russische oligarchen na de invasie van Oekraïne is een actueel voorbeeld. Ook is het mogelijk om verboden in te stellen om te investeren in bepaalde landen.

– *Diplomatieke sancties:*

Landen kunnen besluiten om de diplomatieke betrekking op te schorten door bijvoorbeeld ambassades te sluiten, eigen ambassadepersoneel terug te roepen of juist buitenlandse diplomaten uit te zetten. In 2018, na de vergiftiging van de voormalige Russische spion Sergej Skripal in het Verenigd Koninkrijk, besloten meerdere landen – waaronder Nederland – Russische diplomaten uit te zetten als teken van solidariteit.

– *Reisverboden:*

Dit betreffen beperkingen die bepaalde individuen verbieden om naar andere landen – of daardoorheen – te reizen. De VS en de EU hebben onder meer reisverboden opgelegd aan leden van de Venezolaanse regering vanwege mensenrechtenschendingen.

– *Sportieve of culturele sancties:*

Dit betreft de uitsluiting van landen van internationale cultuur- en sportevenementen. Zo werd Zuid-Afrika gedurende de apartheid uitgesloten van de Olympische Spelen, en zijn Rusland en Belarus momenteel uitgesloten van deelname aan het Eurovisie Songfestival vanwege de oorlog in Oekraïne. Ook is het mogelijk om bepaalde media te weren vanwege desinformatie.

Het opleggen van een bepaald soort sanctie hoeft niet noodzakelijkerwijs een gelijkaardig motief te hebben. Met andere woorden, economische sancties worden bijvoorbeeld niet per definitie opgelegd vanwege economische redenen. Ze kunnen ook worden ingevoerd vanwege politieke, militaire, sociale, juridische, ethische of andere strategische redenen.

Meer gerichte sancties

Sancties kunnen gericht zijn op landen, maar ook specifiek gericht op bepaalde individuen, bedrijven of industrieën. Deze meer gerichte sancties – in het Engels meestal ‘*smart*’ of ‘*targeted sanctions*’ genoemd – zijn de afgelopen twee decennia steeds populairder geworden. Aanleiding daarvoor waren de terreuraanslagen op 9/11 en de daaropvolgende aangenomen Patriot Act. Deze Amerikaanse wet richtte zich op het afsnijden van financiële middelen voor terroristen. Daarmee begon een tijdperk van meer specifieke sancties, die erop gericht zijn het leed van de bredere, onschuldige bevolking zoveel mogelijk te beperken (The Economist, 2021).

Elke vorm van sanctie is gericht op het veranderen van het gedrag van de doelwitten en kan een verschillende impact hebben, afhankelijk van de context en uitvoering. Die impact is complex met soms onbedoelde (indirecte) gevolgen. In de praktijk bestaan sancties vaak uit een set van verschillende soorten sancties. In dit hoofdstuk focussen we ons enkel op de sancties die betrekking hebben op de goederenhandel. Dat is een combinatie van deels economische sancties en deels militaire sancties. Bij laatstgenoemde heeft dat enkel betrekking op de handel in militair materieel.

Terminologie sancties: verboden, beperkingen, en producten voor tweeërlei gebruik

In dit en het volgend hoofdstuk ligt de focus op sancties en de effecten daarvan op internationale handel. We hebben het dan in algemene zin over alle maatregelen die landen kunnen nemen om de uitvoer van specifieke producten deels of geheel aan banden te leggen vanwege de strategische doelen die doorgaans gekoppeld zijn aan de opgelegde sancties. In het uiterste geval kan worden gekozen voor een uitvoerverbod (oftewel embargo): handel is dan onder geen enkele voorwaarde toegestaan. Een minder vergaande variant is het opleggen van een uitvoerbeperking. In dit geval mag een bedrijf een zending goederen nog wel exporteren, maar mag dit alleen als de zending aan specifieke voorwaarden voldoet en hiervoor een vergunning is verleend.

Een bijzonder geval zijn producten voor tweeërlei gebruik – in het Engels ‘*dual-use goods*’. Dit zijn goederen die zowel voor civiele als militaire doeleinden kunnen worden ingezet. Denk bijvoorbeeld aan onderdelen voor computers of gps-apparatuur die consumenten in het dagelijks leven gebruiken, maar die ook onmisbaar zijn in besturingssystemen van militaire technologieën zoals drones, tanks en raketten. Zelfs ogenschijnlijk onschuldige producten – zoals brandvertragers die in de bouw worden gebruikt – kunnen dienen als basis voor de productie van gifgas. Om dergelijk misbruik te voorkomen, vallen dual-use goederen onder strenge exportregels. Deze regels schrijven voor dat de uitvoer van deze producten naar alle landen buiten de EU alleen met een vergunning mag plaatsvinden. Voor sommige ‘extra gevoelige’ goederen voor tweeërlei gebruik geldt deze vergunningsplicht zelfs bij handel binnen de EU (Europese Commissie, 2024).

De dual-use verordening betreft een ander regime dan het EU-sanctieregime met betrekking tot Rusland. Immers, producten voor tweeërlei gebruik zijn altijd onderhevig aan exportcontroles, ook naar andere bestemmingen dan Rusland. Echter, de goederen die onder de dual-use verordening vallen, zijn ook aan het EU-sanctieregime met betrekking tot Rusland onderhevig, waardoor de export van dual-use goederen naar Rusland niet meer toegestaan is. Het EU-sanctieregime overstijgt in die zin de vergunningplicht die geldt op basis van de dual-use verordening.

Voor het gemak zal in dit en het volgend hoofdstuk gesproken worden over sancties en gesanctioneerde landen en goederen in algemene zin, dus met inbegrip van exportcontroles op dual-use goederen. Indien nodig en nuttig, zullen wij expliciet onderscheid maken tussen goederen die enkel onder het EU-sanctieregime vallen en goederen die daarnaast ook nog onder de dual-use verordening van de EU vallen.

Het effect van economische sancties op handel

In de economische literatuur is volop aandacht voor de vraag of, en in welke mate, sancties het internationaal economisch verkeer beïnvloeden.¹⁾ In de kern is de verwachting dat sancties de internationale handelskosten (sterk) doen toenemen, waardoor handel met en investeringen in gesanctioneerde landen financieel onaantrekkelijk worden gemaakt ten opzichte van niet-gesanctioneerde landen.

Aan de hand van omvangrijke macro-economische analyses, waarbij rekening wordt gehouden met alle sancties sinds 1950 en vrijwel alle landen ter wereld, kan worden gesteld dat handelsbeperkende sancties over het algemeen een reducerend effect hebben op de handel met gesanctioneerde landen. Andere soorten sancties hebben daarentegen geen noemenswaardig effect op internationale handel (Felbermayr et al., 2020).

De mate waarin landen en sectoren echter door handelssancties worden geraakt, hangt af van de specifieke eigenschappen van het onderliggend pakket aan sanctiemaatregelen. Vanwege deze mate van detail – waarin zeer nauwkeurig per product, per land, per jaar naar sanctiemaatregelen wordt gekeken – richten onderzoekers zich doorgaans tot event studies op landniveau. Dergelijke studies worden gekenmerkt door zeer uitgebreide informatie over de bedrijven in een sanctionerend – of gesanctioneerd – land, en welke producten zij naar welke bestemmingen exporteren. Het beeld dat uit deze microdata ontstaat, is dat handelssancties de export van Westerse landen naar Iran (Haidar, 2017) en Rusland inderdaad significant kunnen beperken. Dergelijk bewijs, voor de sancties die door onder meer de Verenigde Staten en de EU in 2014 op Rusland zijn ingesteld, is inmiddels beschikbaar voor bedrijven in Nederland (Kohl et al., 2024a), Duitsland (Besedes et al., 2024; Görg et al., 2024), Frankrijk (Crozet & Hinz, 2020; Crozet et al., 2021), Zweden (Gullstrand, 2020), Denemarken (Jäkel et al., 2024) en de VS (Ahn & Ludema, 2020).

Opvallend aan de sancties van Westerse landen op Rusland uit 2014, is dat deze sancties doorgaans gericht zijn op een vrij beperkt aantal goederen. Bovendien zijn de meeste van deze sancties handelsbeperkende maatregelen, maar niet direct een handelsverbod. De economische effecten van deze sancties op handel zijn om deze reden weliswaar negatief, maar als percentage van het totale handelsvolume nog vrij beperkt. Dit beeld verandert echter drastisch in 2022, wanneer de handelsbeperkende maatregelen substantieel worden aangescherpt en ook veel meer producten omvatten. Hier gaan we in paragraaf 1.4 dieper op in.

Het omzeilen van handelssancties

Wanneer een sanctie is ingesteld tegen een land, organisatie of personen, dan dient iedereen in het land dat de sancties oplegt zich aan de regels te houden. Bedrijven in Nederland mogen dan niet langer handelen met een bepaald land, organisatie of personen, of mogen dat alleen doen onder strikte voorwaarden als er sprake is van handelsbeperkende maatregelen. Hoe omvangrijk de handelsbeperking is, is per sanctie verschillend en kan veranderen door de tijd. In sommige gevallen kan dat een flinke klap zijn voor het

¹⁾ Opgemerkt dient te worden dat sancties in de economische literatuur doorgaans als 'effectief' worden beschouwd indien een causaal verband wordt vastgesteld tussen een sanctie en economische uitkomsten zoals verminderde handel, investeringen of groei. De mate waarin beoogde politieke doelen worden bereikt, zoals het beëindigen van een conflict of verandering van beleid in het gesanctioneerde land, staat in economische analyses doorgaans niet centraal.

verdienmodel van bedrijven. Dat is dan de keerzijde die het land dat de sancties oplegt, bereid is te accepteren. Er bestaat dan echter ook een economische prikkel om de sancties te omzeilen.

Omzeilen betekent dat producten via een omweg alsnog worden verkocht aan een land met sancties. In het geval van de sancties tegen Rusland komt dit omzeilen steeds vaker voor (Europese Raad, 2024a). Het grootste deel van de omzeiling van EU-producten gebeurt vermoedelijk via tussenhandelaren in derde landen, vaak zonder dat een EU-actor daarvan op de hoogte is of bij betrokken is (Bruins Slot & van Leeuwen, 2024). Deze derde landen vallen in principe niet onder deze sancties en – zolang zij zelf ook geen sancties tegen Rusland opleggen – zijn vrij om naar eigen inzicht handel met Rusland te drijven.²⁾ Er is immers geen directe verplichting om EU-sancties te handhaven, waardoor dit een zwakke schakel vormt. De Nederlandse overheid en de EU proberen omzeiling tegen te gaan door het gesprek aan te gaan met landen die dat mogelijk maken. Ook is het mogelijk om sancties in te stellen tegen tussenhandelaren buiten de EU. Daarnaast zijn voor bedrijven in Nederland en de EU speciale maatregelen van kracht die ervoor moeten zorgen dat gesanctioneerde goederen van Europese oorsprong niet via een omweg – bijvoorbeeld via buitenlandse dochterondernemingen – toch Rusland bereiken (Europese Raad, 2024a). Daarbij zet de Nederlandse overheid zich in – ook op Europees niveau – voor het verbeteren van de uitvoerbaarheid van sancties door toezichthouders, uitvoeringsorganisaties en het bedrijfsleven (Ministerie van Buitenlandse Zaken, 2024a).

1.3 Handelssancties tegen Rusland: een overzicht

Opeenstapeling sanctiepakketten en dual-use goederen

De sancties die in de afgelopen jaren aan Rusland zijn opgelegd, behoren tot de meest omvangrijke die ooit zijn opgelegd. De sancties komen boven op de maatregelen die in 2014 al tegen Rusland zijn ingesteld wegens de annexatie van de Krim en het gebrek aan uitvoering van de akkoorden van Minsk. Het gaat om een breed scala aan sancties, waaronder economische sancties, diplomatieke maatregelen en reisverboden.

De handelssancties hebben als doel Rusland economisch te verzwakken. Door het land geen toegang meer te geven tot belangrijke technologieën en markten, wordt het lastiger voor Rusland om oorlog te voeren. De EU heeft ook sancties aangenomen tegen Belarus, Iran en Noord-Korea, naar aanleiding van hun steun aan Rusland bij de militaire agressie tegen Oekraïne (Europese Raad, 2024a).

Zoals eerder aangehaald, focussen wij ons op de sancties die betrekking hebben op de Nederlandse goederenhandel. Figuur 1.3.1 laat een chronologisch overzicht zien van de genomen maatregelen sinds 2014.³⁾ Met name na de Russische inval in Oekraïne in 2022 stapelen de verzwarende sanctiepakketten snel op. De lijst van producten die niet mogen

²⁾ Vooral sancties die door de Verenigde Staten worden opgelegd, worden gekenmerkt door een extraterritoriaal karakter dat verstreckende, beperkende effecten op bedrijven in derde landen kan hebben (Kohl, 2022; Kwon et al., 2024).

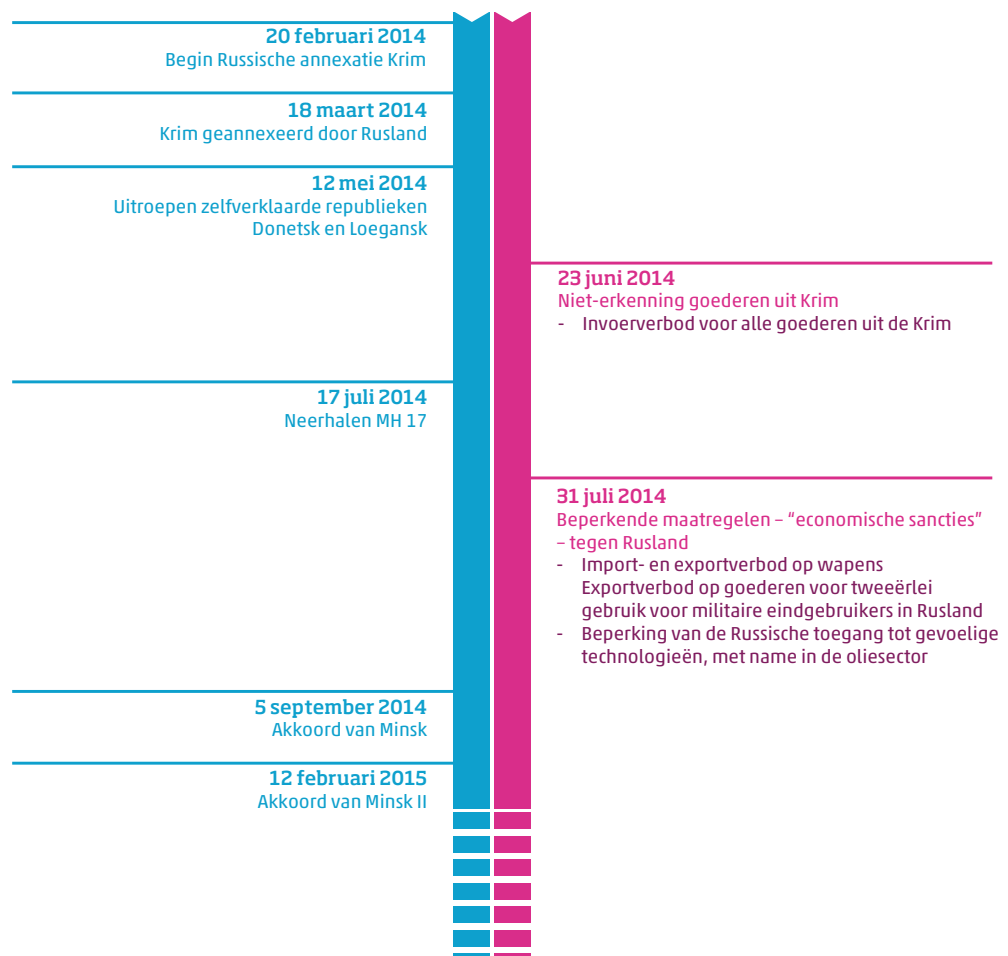
³⁾ Specifieke maatregelen tegen personen of entiteiten zijn niet opgenomen in de lijst. In de periode 2014–2023 werd de lijst stapsgewijs uitgebreid met personen en entiteiten waarvoor handelsbeperkingen golden. Voor een compleet overzicht zie Europese Raad (2024b).

worden in- of uitgevoerd, wordt voortdurend uitgebreid. De uitvoer van dual-use goederen wordt ook verder aan banden gelegd. Desondanks wordt geprobeerd om de sancties zo te ontwerpen dat de gevolgen voor Europese bedrijven en burgers beperkt blijven. Ook wordt de Russische consument ontzien door geen verdere uitvoerbeperkende maatregelen in te stellen op producten die hoofdzakelijk bestemd zijn voor consumptie, zoals levensmiddelen en verschillende gezondheids-, farmaceutische en landbouwproducten (Europese Raad, 2024a).

Meer focus op omzeiling

Ondanks de sancties en strenge exportregels, zijn er genoeg aanwijzingen dat gesanctioneerde goederen nog steeds hun weg vinden naar Rusland (zie bijvoorbeeld Liboreiro, 2022; Mackinnon, 2024; Schoof, 2024; Van de Klundert & Sietsma, 2023). Het is daarom niet verrassend dat gaandeweg 2023 ook meer aandacht is gekomen voor de mogelijke omzeiling van de sancties, wat ook terug te zien is in figuur 1.3.1. Het Ministerie van Buitenlandse Zaken schrijft daarover in hun jaarverslag: 'In 2023 is onverminderd intensief ingezet op sancties. De sancties tegen Rusland zijn in een nieuwe fase beland, waarin het tegengaan van omzeiling en het verbeteren van de coördinatie en informatie-uitwisseling met relevante partners meer aandacht hebben gevraagd' (Ministerie van Buitenlandse Zaken, 2024b). Aan het eind van dit hoofdstuk en in het volgend hoofdstuk gaan we dieper in op het fenomeen sanctieomzeiling.

1.3.1 Tijdlijn goederenhandel sancties tegen Rusland, 2014-2023



21 februari 2022
Russische erkenning van de volksrepublieken
Donetsk en Loegansk

24 februari 2022
Begin Russische invasie in Oekraïne

23 februari 2022

Eerste pakket sancties tegen Rusland

- Importverbod op goederen uit de niet onder regeringsgezag vallende gebieden van de oblasten Donetsk en Loehansk
- Beperkingen op handel en investeringen die verband houden met bepaalde economische sectoren
- Exportverbod op bepaalde goederen en technologieën

25 februari 2022

Tweede pakket sancties tegen Rusland

- Exportverbod op specifieke goederen en technologieën voor olieraffinage, lucht- en ruimtevaartindustrie
- Verdere exportbeperkingen op producten en technologie voor tweeërlei gebruik, en beperkingen op de export voor de Russische defensie- en veiligheidssector: o.a. halfgeleiders en geavanceerde technologieën

2 maart 2022

Derde pakket sancties tegen Rusland

- Exportverbod op eurobankbiljetten naar Rusland

9 maart 2022

Nieuwe sancties tegen Belarus en Rusland

- Verdere beperkende maatregelen m.b.t. de export van goederen voor de zeescheepvaart en radiocommunicatietechnologie naar Rusland
- Exportverbod op eurobankbiljetten naar Belarus

11 maart 2022

Intrekken status Rusland als meest begunstigde natie

15 maart 2022

Vierde pakket sancties tegen Rusland

- Strengere exportbeperkingen op producten voor tweeërlei gebruik en voor goederen en technologie voor de defensie- en veiligheidssector van Rusland
- Verdere importbeperkingen op ijzer en staal, en op luxegoederen

8 april 2022

Vijfde pakket sancties tegen Rusland

- Importverbod op steenkool en andere vaste fossiele brandstoffen uit Rusland vanaf augustus 2022
- Exportverbod op vliegtuigbrandstof, kwantumcomputers, geavanceerde halfgeleiders, geavanceerde elektronica, software, gevoelige machineonderdelen en vervoermaterieel
- Importverbod op o.a. hout, cement, meststoffen, visserijproducten en alcohol
- Russische schepen en Russische en Belarussische wegtransporteurs krijgen geen toegang meer tot de EU

3 juni 2022

Zesde pakket sancties tegen Rusland

- Importverbod op Russische ruwe olie en geraffineerde aardolieproducten (met beperkte uitzonderingen)
- Uitbreiding exportverbod goederen die bijdragen aan de Russische defensie- en veiligheidssector, waaronder chemische stoffen die gebruikt kunnen worden voor chemische wapens

21 juli 2022

"Onderhouds- en aanpassingspakket" voor sancties tegen Rusland

- Importverbod op goud, waaronder juwelen
- Verscherping controle op exportgoederen voor tweeërlei gebruik
- Uitbreiding van de lijst van aan controle onderworpen goederen die kunnen bijdragen aan de Russische defensie- en veiligheidssector

6 oktober 2022

Achtste pakket sancties tegen Rusland

- Prijsplafond en beperkingen op maritiem vervoer van Russische olie naar derde landen
- Uitbreiding exportverbod op goederen voor de militaire en technologische versterking van Rusland, zoals bepaalde elektronische componenten en extra chemische stoffen
- Uitbreiding exportverbod op goederen voor de luchtvaartsector
- Exportverbod op civiele vuurwapens, de onmisbare onderdelen daarvan en munitie, militaire voertuigen en uitrusting, paramilitaire uitrusting, en reserveonderdelen
- Importverbod op uit Rusland afkomstige of uitgevoerde staalproducten
- Importbeperkingen op houtpulp en papier, sigaretten, kunststoffen en cosmetische producten, en voor elementen uit de juwelenindustrie, zoals stenen en edelmetalen

3 december 2022

EU-akkoord over plafond van \$60 per vat

- Prijsplafond van \$60 per vat voor ruwe olie, aardolie en olie uit bitumineuze mineralen van oorsprong uit of ingevoerd uit Rusland

16 december 2022

Negende pakket sancties tegen Rusland

- Nieuwe exportcontroles en -beperkingen op goederen en technologie voor tweeërlei gebruik, en goederen en technologie voor de Russische defensie- en veiligheidssector
- Uitbreiding exportverbod op goederen en technologie voor de luchtvaart en ruimtevaartindustrie, onder meer voor luchtvaartmotoren en onderdelen daarvan, voor zowel bemande als onbemande luchtvaartuigen zoals drones

4 februari 2023

Prijsplafonds aardolieproducten

- Twee prijsplafonds ingesteld voor aardolieproducten uit Rusland

25 februari 2023

Tiende pakket sancties tegen Rusland

- Verdere exportverboden op kritieke technologie en industriële goederen, zoals elektronica, gespecialiseerde voertuigen, machineonderdelen, reserveonderdelen voor vrachtwagens en straalmotoren, alsook goederen voor de bouwsector die bestemd kunnen zijn voor het Russische leger, zoals antennes of kranen
- Uitbreiding exportverbod op elektronische componenten die worden gebruikt in Russische wapensystemen, zoals drones, raketten, helikopters, evenals specifieke zeldzame aardmaterialen, elektronische geïntegreerde schakelingen en thermische camera's
- Verbod van doorvoer door Rusland van door de EU uitgevoerde goederen en technologie voor tweeërlei gebruik, om omzeiling van desbetreffende sancties te voorkomen
- Verdere importbeperkingen op goederen die voor Rusland aanzienlijke inkomsten genereren, zoals asfalt en synthetisch rubber



Bron: Europese Raad (2024b)

23 juni 2023

Elfde pakket sancties tegen Rusland

- Versterken van de bilaterale en multilaterale samenwerking met derde landen om de omzeiling van sancties te voorkomen
- Uitbreiding verbod op de doorvoer van goederen en technologieën via het Russische grondgebied voor de defensie- of veiligheidssector, de lucht- of ruimtevaartindustrie, en vliegtuigbrandstof en brandstofadditieven, die vanuit de EU naar derde landen worden uitgevoerd
- Uitbreiding lijst van verboden elementen voor de Russische defensie- en veiligheidssector: elektronische componenten, halfgeleidermaterialen, productie- en testapparatuur voor elektronische geïntegreerde schakelingen en printplaten, precursoren voor energetische materialen en precursoren van chemische wapens, optische componenten, navigatie-instrumenten, metalen gebruikt in de defensiesector en uitrusting van zeeschepen

18 december 2023

Twaalfde pakket sancties tegen Rusland

- Verbod op de directe of indirecte import van diamanten, ook in sieraden, uit Rusland
- Niet-naar-Ruslandclausule – een nieuwe bepaling die geldt voor EU-exporteurs en die de wederuitvoer naar Rusland van bepaalde goederen verbiedt
- Meer bilaterale en multilaterale samenwerking met derde landen om de omzeiling van sancties te voorkomen
- Strengere importbeperkingen voor goederen en technologie voor tweeterlei gebruik
- Verscherping van het olieprijsplafond
- Importverbod van vloeibaar propaan
- Verdere importbeperkingen op goederen die aanzienlijke inkomsten voor Rusland genereren, zoals: ruwijzer, koper en aluminiumdraad, folie, buizen en pijpen

1.4 Gevolgen sancties voor de Nederlandse goederenexport naar Rusland en de rest van de wereld

In deze paragraaf onderzoeken we de gevolgen van de Russische oorlog tegen Oekraïne na 24 februari 2022 voor de Nederlandse export van goederen naar Rusland en de rest van de wereld. Daarbij kijken we naar hoeveel export er is weggevallen als gevolg van het instellen van de sancties en exportcontroles en in welke productgroepen dit is gebeurd. Ook bekijken we of de weggevallen export alleen gesanctioneerde producten of ook andere producten betreft. Daarnaast gaan we na in hoeverre deze weggevallen export naar Rusland gecompenseerd is door exportgroei naar andere bestemmingen.

De jaren 2022 en 2023 werden gekenmerkt door hoge inflatie (CBS, 2024). Hogere prijzen kunnen een vertekend beeld geven van de daadwerkelijke export. Daarom maken we in deze paragraaf en in paragraaf 1.6 gebruik van geïndexeerde handelswaardes. De hier gepresenteerde exportwaardes zijn waardes omgerekend naar het prijspeil van 2018.

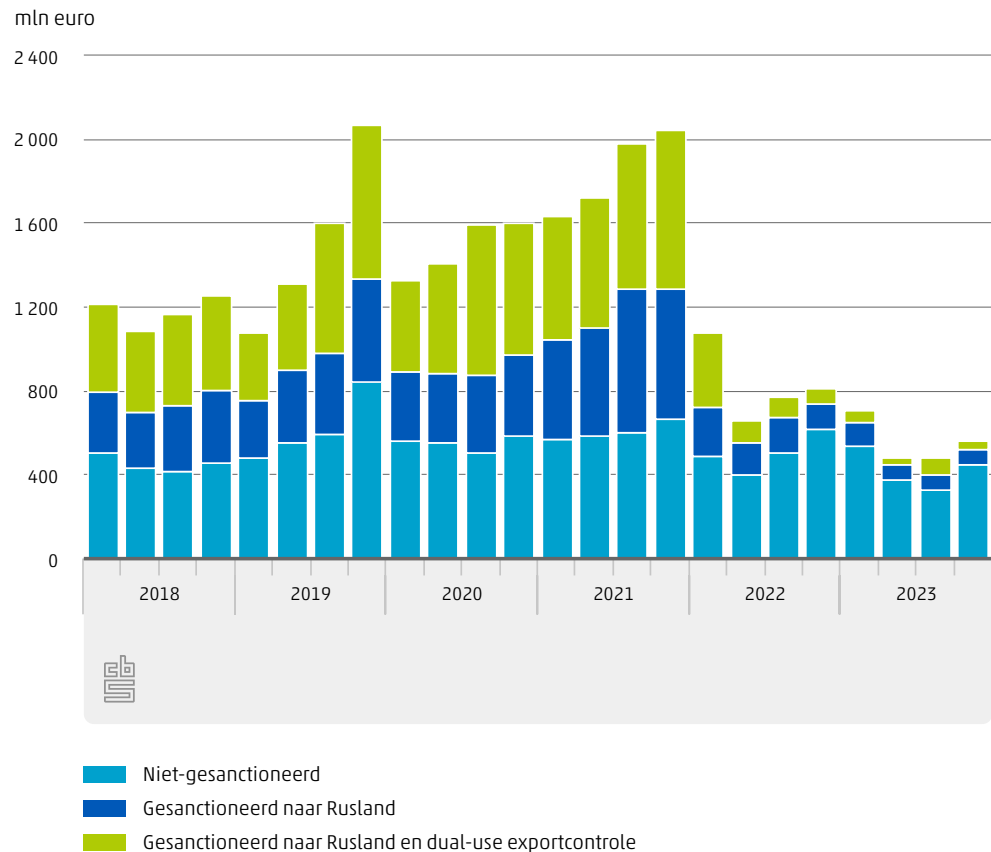
Krimp Rusland en groei rest van de wereld grootst voor export gesanctioneerde goederen

Na de Russische inval in Oekraïne op 24 februari 2022 is de waarde van de Nederlandse goederenexport naar Rusland sterk gekrompen (figuur 1.4.1), terwijl deze naar de rest van de wereld juist toenam (figuur 1.4.2). Zowel de krimp van de export naar Rusland als de groei van de export naar de rest van de wereld was groter voor de export van gesanctioneerde goederen dan die voor de export van niet-gesanctioneerde goederen. In 2022 exporteerden bedrijven in Nederland in totaal voor ruim 3,3 miljard euro aan goederen naar Rusland. In 2023, het eerste volledige jaar na de inval, was dit teruggelopen naar ruim 2,2 miljard euro. Dit is 63 procent minder dan het jaargemiddelde in de periode 2018–2021.

Als we de totale goederenexport naar Rusland verder uitsplitsen naar sanctie-categorie, zien we dat zowel de exportwaarde van gesanctioneerde goederen, als die van niet-gesanctioneerde goederen vanaf begin 2022 afnam.⁴⁾ De exportwaarde van gesanctioneerde goederen naar Rusland was in 2023 86 procent lager dan het jaargemiddelde in de periode 2018–2021. De export van niet-gesanctioneerde goederen naar Rusland bedroeg in de periode 2018–2021 jaarlijks gemiddeld ruim 2,2 miljard euro. In 2023 was dit met bijna een kwart afgenomen naar 1,7 miljard euro.⁵⁾

- 4) Handel in gesanctioneerde goederen is niet per definitie uitgesloten. Afhankelijk van het sanctiepakket, de timing en de goederen in kwestie kan er sprake zijn van exportcontroles, maar geen uitvoerverbod.
- 5) De staafdiagrammen in figuur 1.4.1 en 1.4.2 maken onderscheid tussen producten waar geen sanctiemaatregelen op van toepassing zijn, producten waarvan de export naar Rusland gesanctioneerd is, producten waarvan de export naar Rusland gesanctioneerd is en waar bovendien de dual-use verordening op van toepassing is.

1.4.1 Nederlandse goederenexport naar Rusland naar sanctie- categorie ¹⁾

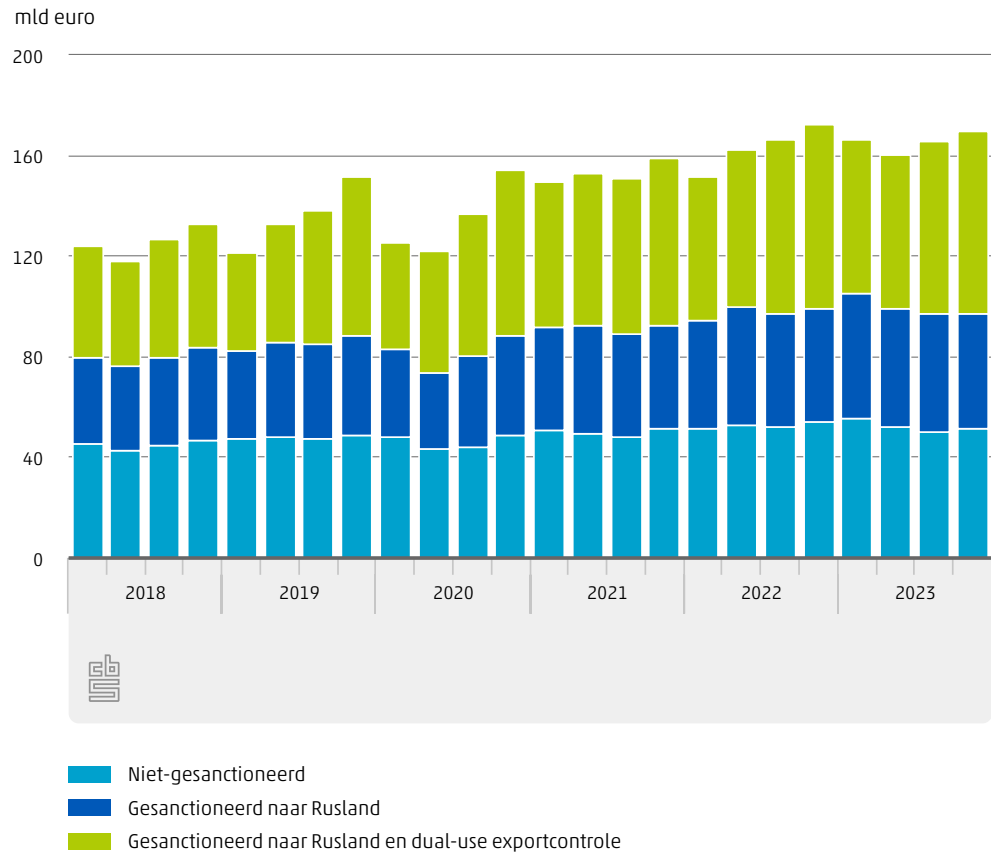


¹⁾ Geïndexeerde handelswaardes, prijspeil 2018

De Nederlandse export van goederen naar de rest van de wereld groeide in 2022 en 2023 juist ten opzichte van de periode 2018–2021 (figuur 1.4.2). Daarbij groeide de export van gesanctioneerde goederen sterker dan die van niet-gesanctioneerde goederen. In de periode 2018–2021 werd er door Nederland jaarlijks voor gemiddeld 360 miljard euro aan gesanctioneerde goederen naar de rest van wereld uitgevoerd. In 2022 en 2023 was dit respectievelijk 442 en 451 miljard euro. Dat laatste is een plus van ruim 90 miljard euro (+25 procent), wat fors meer is dan de afname over dezelfde periode van gesanctioneerde goederen naar Rusland.

Zowel in 2022 als in 2023 lag de Nederlands export van niet-gesanctioneerde goederen naar de rest van de wereld rond de 11 procent hoger dan het jaargemiddelde over 2018–2021. Ook dit is veel meer dan de weggevallen export naar Rusland.

1.4.2 Nederlandse goederenexport naar de rest van de wereld naar sanctie-categorie ¹⁾



¹⁾ Geïndexeerde handelswaardes, prijspeil 2018

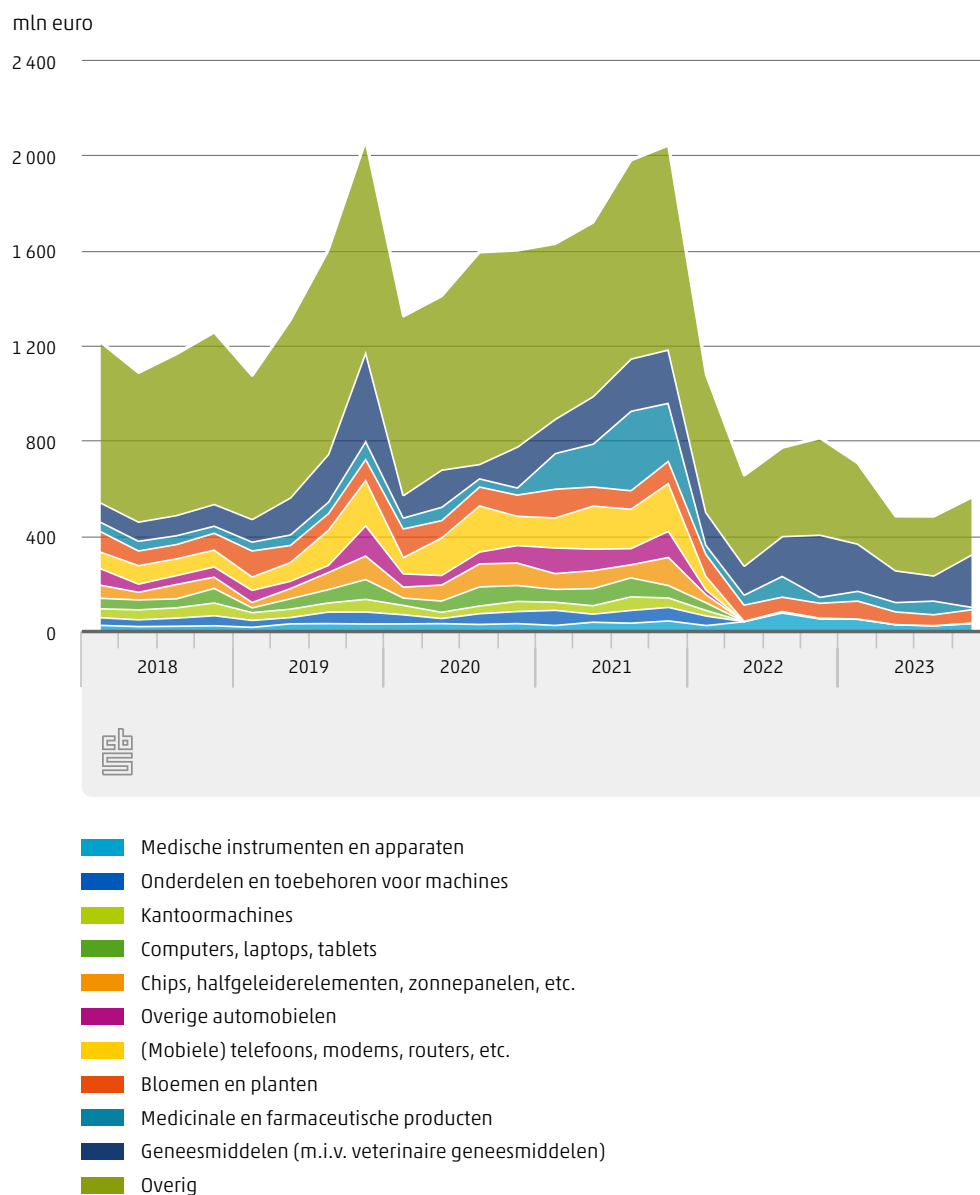
Resterende goederenexport naar Rusland grotendeels medische producten en planten

Vanaf het tweede kwartaal van 2022 bestaat ruim de helft van de resterende Nederlandse goederenexport naar Rusland uit producten uit vier categorieën: geneesmiddelen, bloemen en planten, medische instrumenten en apparaten, en medicinale en farmaceutische producten (figuur 1.4.3).

De exportwaarde van medische instrumenten en apparaten en van medicijnen uitgevoerd naar Rusland lag in 2022 en 2023 zelfs hoger dan het jaargemiddelde van 2018–2021. Dat van medicinale en farmaceutische producten lag in 2022 en 2023 onder het gemiddelde van 2018–2021, maar op het pre-corona niveau van 2018–2019. De exportwaarde van bloemen en planten lag in 2022 en 2023 duidelijk onder het gemiddelde van 2018–2021, maar ook onder dat van 2018–2019.

De export naar Rusland van goederen uit de overige zes grootste productgroepen uit de top 10 naar exportwaarde voor 2022 is na het eerste kwartaal van 2022 vrijwel geheel stil gevallen. Onder deze zes productgroepen vallen goederen als mobiele telefoons, bussen en vrachtwagens, microchips, computers en printers.

1.4.3 Nederlandse goederenexport naar Rusland naar top 10 productgroepen¹⁾



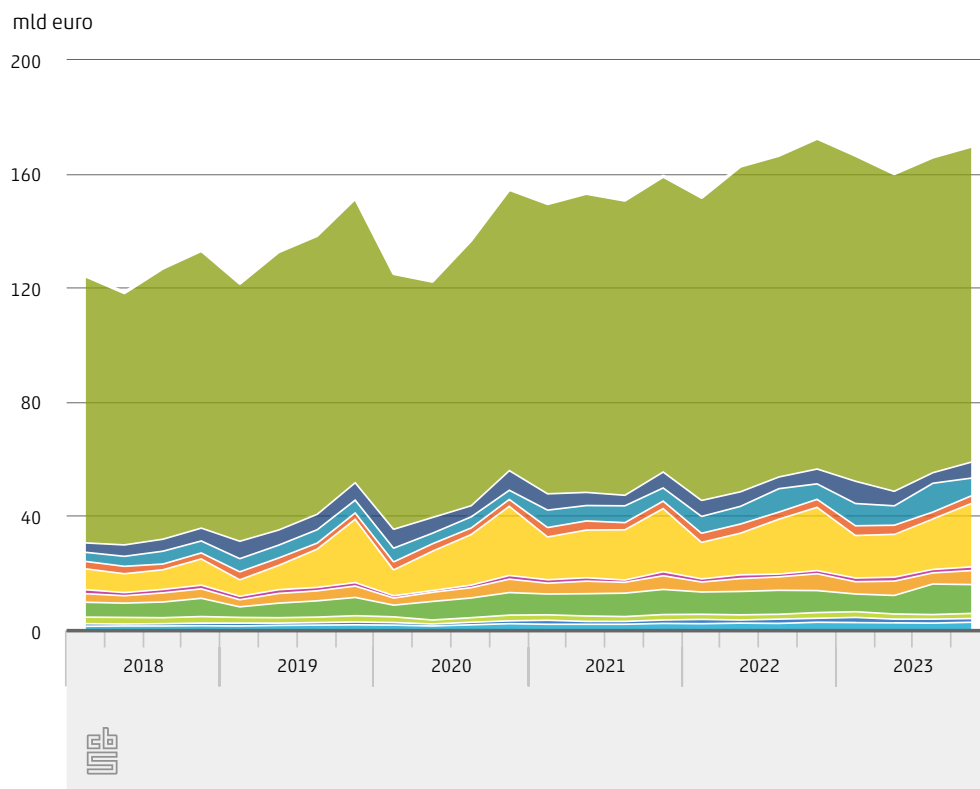
¹⁾ Geïndexeerde handelswaardes, prijspeil 2018

Weggevalle export naar Rusland overtroffen door toename naar rest van de wereld

De export naar de rest van de wereld van goederen uit de top 10 productgroepen, welke vóór 2022 qua waarde het meest vanuit Nederland naar Rusland gingen, nam in 2022 en 2023 voor de meeste productgroepen toe ten opzichte van voorgaande jaren (figuur 1.4.4). Hiermee werd de weggevalle export naar Rusland voor deze productgroepen ruimschoots gecompenseerd. Een uitzondering hierop is de export van kantoormachines, zoals kopieerapparaten en printers. Deze lag in zowel 2022 als 2023 onder het gemiddelde van 2018–2021. Deze afname begon echter al tijdens de corona-crisis. De export van overige automobielen, waaronder bussen en vrachtwagens, uitgevoerd naar de rest van de wereld, lag in 2022 rond het gemiddelde van de jaren 2018–2021. In 2023 overtrof de export van

deze productgroep echter het gemiddelde met 700 miljoen euro, waarmee de weggevallen export naar Rusland gecompenseerd werd. Eerder is al vastgesteld dat de export van in Nederland geproduceerde kantoormachines en overige automobielen naar Turkije en landen als Armenië, Kazachstan, Kirgizië en Oezbekistan in het tweede kwartaal van 2022 en 2023 hoger lag dan in 2021 (CBS, 2023).

1.4.4 Nederlandse goederenexport naar rest van de wereld naar top 10 productgroepen Rusland ¹⁾



- Medische instrumenten en apparaten
- Onderdelen en toebehoren voor machines
- Kantoormachines
- Computers, laptops, tablets
- Chips, halfgeleideren, zonnepanelen, etc.
- Overige automobielen
- (Mobiele) telefoons, modems, routers, etc.
- Bloemen en planten
- Medicinale en farmaceutische producten
- Geneesmiddelen (m.i.v. veterinaire geneesmiddelen)
- Overig

¹⁾ Geïndexeerde handelswaardes, prijspeil 2018

86% lagere exportwaarde van gesanctioneerde goederen van Nederland naar Rusland in 2023 in vergelijking met 2018-2021



Samenvattend kunnen we stellen dat het grootste deel (86 procent) van de Nederlandse exportwaarde van gesanctioneerde goederen naar Rusland, maar ook een kwart van de exportwaarde van niet-gesanctioneerde goederen is weggefallen na de Russische inval in Oekraïne. De handel van zes van de top 10 meest naar Rusland geëxporteerde productgroepen vóór 2022 is daarbij vrijwel geheel weggefallen. Geneesmiddelen, bloemen en planten, medische instrumenten en apparaten, en medicinale en farmaceutische producten vormen een groot deel van de resterende export naar Rusland. Tegelijkertijd groeide de Nederlandse export naar de rest van de wereld. De weggefallen export naar Rusland als geheel en die van negen van de top 10 productgroepen werd hiermee ruimschoots gecompenseerd of aangevuld. Het is daarbij echter de vraag of een deel van deze gesanctioneerde goederen niet alsnog in Rusland terecht is gekomen.

1.5 Identificatie mogelijke omzeilingsroutes

Uit bovenstaande beschrijvende analyses blijkt dat de exportwaarde van gesanctioneerde producten naar de rest van de wereld is toegenomen. Ook werd al aangehaald dat CBS (2023) eerder heeft aangetoond dat met name de export naar Rusland-omringende landen stevig is toegenomen. Ook het NRC (Schoof, 2024), de NOS (2022), ESB (Rademakers et al., 2024) en de European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) rapporteerden al dat er een buitengewone groei van de export van gesanctioneerde producten naar Russische buurlanden lijkt plaats te vinden. Met name het werk van de EBRD (Chupilkin et al., 2023) linkt deze toegenomen export naar omringende landen aan het thema sanctieomzeiling, waarbij de export dus via deze derde landen mogelijk wordt doorgesluisd naar Rusland. Het zou goed kunnen dat de Russische buurlanden inderdaad betrokken zijn bij sanctieomzeiling. Immers, de door Westerse landen opgelegde sancties gelden niet voor deze landen en enkele zitten samen met Rusland in de Euraziatische Economische Unie.

Eerder onderzoek signaleert meerdere mogelijke omzeilingsroutes

The Economist (2024) noemt hierbij een sprekend voorbeeld. Vóór de Russische inval in Oekraïne bestond de Kazachse technologie-industrie uit zo'n 50 bedrijven met een gezamenlijke productiecapaciteit van circa 100 miljoen dollar. Deze bedrijven importeerden verder voor in totaal 273 miljoen dollar aan elektronica uit Europa en exporteerden in totaal voor 40 miljoen dollar naar Rusland. Ná de inval steeg deze import uit Europa opeens naar

775 miljoen dollar en de export naar Rusland naar bijna 300 miljoen dollar. Dit roept de vraag op: Is de Kazachse technologie-industrie opeens uitermate succesvol, of hebben Russische bedrijven mogelijk een alternatieve route gevonden om in hun behoefte aan elektronische producten te voorzien? De beschikbare handelsdata bieden hier onvoldoende detail om een sluitend antwoord te geven, maar schetsen wel een beeld waarbij de laatste hypothese waarschijnlijker is dan de eerste.

Zoals gezegd is het met de beschikbare handelsdata onmogelijk om te bewijzen dat gesanctioneerde producten via derde landen worden omgeleid naar Rusland: de volledige transactieketen in het buitenland (dus, tussen derde landen en Rusland) wordt niet waargenomen. Economisch onderzoek naar sanctieomzeiling richt zich daarom op het vinden van buitensporige groei in bepaalde handelsstromen, en specifiek in de handel van gesanctioneerde producten met derde landen. Deze 'buitensporige groei' van handel kan worden aangetoond aan de hand van een econometrische methode (nader uiteengezet in paragraaf 1.8). Dit is wat Chupilkin et al. (2023) doen aan de hand van exportcijfers van de EU. Wij gebruiken hier dezelfde methodiek, maar dan specifiek voor Nederland. Chupilkin et al. (2023) lieten zien dat er vanuit de EU met name naar Armenië, Kirgizië, Georgië en Oezbekistan buitensporig veel gesanctioneerde producten worden geëxporteerd nadat de sancties tegen Rusland van kracht werden. Zij suggereren vervolgens dat dit een mogelijk signaal is dat deze landen gebruikt worden als tussenstation voor de export van gesanctioneerde producten naar Rusland.

Econometrische aanpak

Ons onderzoek richt zich op het identificeren van dergelijke landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling voor goederenexporteurs in Nederland. Wij richten ons daarbij op de sanctiepakketten 1 t/m 4, alsook de beperkende maatregelen van juli 2014, zoals beschreven in figuur 1.3.1. Net zoals in figuren 1.4.1 en 1.4.2 van de vorige paragraaf delen we 8 088 geëxporteerde producten in drie categorieën in: 4 830 niet-gesanctioneerde producten, 1 846 producten die alleen vallen onder het Europese sanctieregime ten aanzien van Rusland – maar die niet onder de dual-use verordening vallen – en 1 412 producten die zowel onder het Europese sanctieregime als onder de dual-use verordening vallen. Voor wat betreft de specifieke sancties ten opzichte van Rusland kijken we omwille van de onderzoeksmethode alleen naar de sancties die in het eerste kwartaal van 2022 zijn ingesteld, oftewel pakket 1 t/m 4. Dit betreft zo'n 76 procent van alle Russische sancties. Samen vormen deze laatstgenoemde sancties 83 procent van de (geïndexeerde) handelswaarde van de export naar Rusland in de periode 2018–2021.

Naast de product- en tijdsdimensie van de sancties blijft er nog één discussie over. Namelijk, welke landen of regio's we meenemen in de analyses als mogelijke omzeilingsbestemmingen (treatmentgroep) die interessant zijn voor nader onderzoek en welke als controlegroep, waartegen we de ontwikkelingen in de treatmentgroep afzetten. Let wel, dit gaat enkel om een voorselectie die noodzakelijk is om het econometrisch model op te bouwen. Dit betekent niet dat de landen die gezamenlijk de regio's in de treatmentgroep vormen bij voorbaat aangemerkt worden als omzeilingsbestemmingen. We hebben ons bij deze voorselectie laten leiden door eerdere bevindingen en door wat uit onze analyses van individuele landen en regio's naar voren komt. Als controlegroep kiezen we de landen die net zoals de EU dezelfde sancties hebben opgelegd aan Rusland. Het gaat hierbij met name om EU-landen, maar ook belangrijke partners zoals de Verenigde Staten, het Verenigd

Koninkrijk, Japan, Zuid-Korea, Australië, Nieuw-Zeeland en Taiwan. Deze groep was in 2021 verantwoordelijk voor 77 procent van de totale goederenexportwaarde van Nederland. Aangezien zij vergelijkbare regelgeving volgen – in dit geval, handelssancties op export naar Rusland – is het onwaarschijnlijk dat omzeiling via deze landen zal plaatsvinden. Vervolgens groeperen we landen waar sanctieomzeiling, om welke reden dan ook, waarschijnlijker is in zes regio's.

De drie landen die naast Rusland en Belarus deel uitmaken van de **Euraziatische Economische Unie (EEU)** zijn Armenië, Kazachstan en Kirgizië. Chupilkin et al. (2023) toonden al aan dat er buitengewoon veel export van gesanctioneerde goederen vanuit de EU naar deze landen gaat. Bovendien is het aannemelijk dat deze vervolgens doorgesluisd worden naar Rusland vanwege de gemeenschappelijke interne markt die deze landen via deze unie hebben.

De tweede groep bestaat uit een aantal **post-Sovjet landen** waaronder Azerbeidzjan, Estland, Letland, Georgië, Litouwen, Moldavië, Oezbekistan, Tadzjikistan en Turkmenistan. Zij zijn op basis van hun gemeenschappelijke historie als mede-Sovjet landen als zodanig samen genomen in een groep.

De zes **Westelijke Balkan landen** – Albanië, Bosnië-Herzegovina, Kosovo, Montenegro, Servië en Noord-Macedonië – zitten historisch gezien tussen het Westen en de Russische invloedssfeer ingeklemd en zijn daarom interessant om in het oog te houden.

Vervolgens kijken we naar de groep **buurlanden** die (ook) een grens delen met Rusland, wat sanctieomzeiling puur vanuit geografisch perspectief interessant zou kunnen maken. Dit zijn: China, Finland, Noord-Korea, Mongolië en Noorwegen.

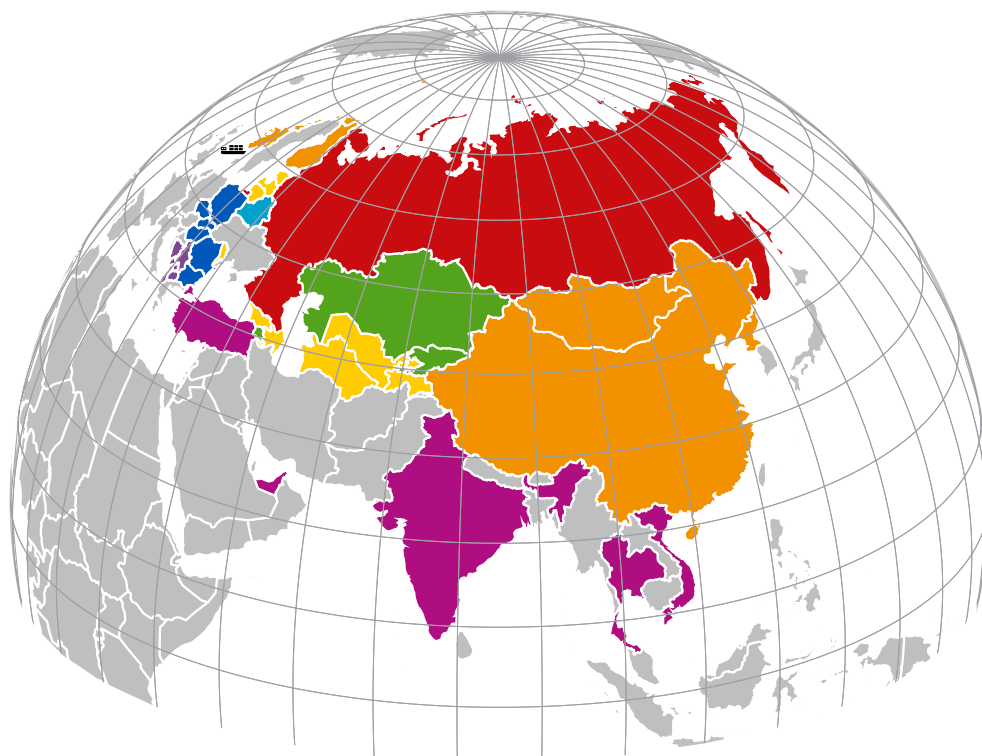
Verder groeperen we Bulgarije, Hongarije, Polen en Roemenië nog in een groep **overig Oost-Europa**. Deze landen hebben in een ver verleden ook historische banden gehad met Rusland. Zo maakten ze allemaal deel uit van het Warschaupact van 1955, een militair bondgenootschap van destijds communistische landen.

De laatste groep landen bevat **vijf landen** waar om uiteenlopende redenen een verhoogd risico op omzeiling voor zou kunnen gelden. Redenen hiervoor zijn dat er bepaalde entiteiten uit die landen op de sanctielijst staan of dat ze in ander onderzoek zijn aangestipt als land met verhoogd risico op sanctieomzeiling (zie bijvoorbeeld Rademakers et al., 2024).⁶⁾ Tot deze groep rekenen we India, Thailand, Turkije, de Verenigde Arabische Emiraten en Vietnam.

Buiten Rusland en Belarus (waar we uiteraard een negatief in plaats van een positief effect van de sancties verwachten) groeperen we alle overige landen die buiten de controlegroep vallen in een categorie 'rest van de wereld'. Tot slot is er een kleine restcategorie aan gebieden waar geen land aan te koppelen is. Dit omvat de boordprovisies derde landen, niet nader bekende derde landen, en zeegebieden buiten de territoriale wateren. Figuur 1.5.1 toont de gehanteerde geografische indeling.

⁶⁾ Zie bijvoorbeeld ashurst.com/en/insights/eu-sanctions voor meer informatie over de verschillende sancties.

1.5.1 Regio-indeling in onderzoek naar mogelijke sanctieomzeiling



Legenda Regio's

■ Rusland	■ Overig Oost-Europa
■ Belarus	■ Overige buurlanden
■ Euraziatische Economische Unie	■ Overige aandachtslanden
■ Westelijke Balkan	■ Anders
■ Overig post-Sovjet	



Tabel 1.9.1 in de bijlage toont de effecten van de sancties op de exporthoeveelheden (in kilogram) naar de verschillende regio's. Wat ten eerste duidelijk wordt, is het grote negatieve effect van de sancties op Rusland zelf. Dit is uiteraard in de lijn der verwachting, en bleek al eerder uit de beschrijvende resultaten van de vorige paragraaf. We zien met name een robuust effect voor de productgroep die in het eerste kwartaal van 2022 gesanctioneerd wordt en daarnaast niet ook nog op de lijst van dual-use goederen staat. Voor deze producten golden dus niet al eerder exportcontroles, waardoor de schok van de sanctie bij deze producten mogelijk groter is. We zien geen significant effect van de sancties op de export naar Belarus, ondanks dat een groot deel van de sancties ook voor dit land geldt.

Euraziatische Unie voorname bestemming van gesanctioneerde producten

Als we naar de andere regio's kijken, dan zien we dat de EEU, net zoals bij Chupilkin et al. (2023), er uitspringt als een regio waar sinds de ingang van de sancties buitengewoon veel export van gesanctioneerde producten heen gaat. Daarnaast vallen nog twee regio's op: de groep overige Oost-Europese landen en de groep overige buurlanden. Gezien de historische en geografische banden met Rusland, kan dit een indicatie zijn dat deze regio's misschien gebruikt worden om gesanctioneerde producten uiteindelijk toch in Rusland te krijgen.

De indicatie voor omzeiling is verder alleen zichtbaar bij producten die in het eerste kwartaal van 2022 gesanctioneerd worden en daarnaast niet ook nog behoren tot de groep dual-use goederen. Voor producten waar ook een dual-use exportcontrole op van toepassing is, zien we geen significante effecten. Dat is niet onlogisch vanuit de gedachte dat deze dual-use exportcontroles ook op de export naar de derde landen van toepassing zijn. Dit maakt het minder aantrekkelijk om dergelijke goederen te gaan omleiden met Rusland als eindbestemming, omdat ze dus ook dan onderhevig zijn aan exportcontroles.

Dat een regio naar voren komt als mogelijke omzeilingsroute wil niet zeggen dat dit voor alle landen binnen die groep zo is. Andersom is het ook niet zo dat alle landen in de regio's die niet naar voren komen in deze eerste analyse geen omzeilingsroute meer zouden kunnen zijn. Daarom kijken we in een additionele specificatie naar de individuele landen die deel uitmaken van de eerder besproken zes regio's. Dan zien we in tabel 1.9.2 dat het effect voor de EEU gedreven blijkt te worden door Armenië en Kazachstan. Bij de groep overige Oost-Europese landen zien we bij alle onderliggende landen, dat wil zeggen Bulgarije, Hongarije, Polen én Roemenië een significante stijging van de export van gesanctioneerde producten. Het in de vorige stap waargenomen buurlandeneffect komt met name door Noorwegen, en in mindere mate door Mongolië en China. Verder toonde de regio analyse geen significante stijging van de export naar de zes Westelijke Balkan landen, maar zien we in Albanië, Noord-Macedonië én Servië wel degelijk ook een significante stijging. Daarnaast zien we nog vier andere individuele landen waar buitengewoon veel gesanctioneerde producten naartoe worden geëxporteerd: Azerbeidzjan, Letland, Turkije en Turkmenistan. In het geval van Albanië zien we echter dat er tegenover een relatief lichte stijging in de export van gesanctioneerde dual-use goederen een (zowel economisch als statistisch) grotere daling plaatsvindt in de export van gesanctioneerde goederen die niet op de dual-use lijst staan. Bij China is het andersom: de stijging van de export van gesanctioneerde goederen die niet tot de dual-use categorie behoren wordt meer dan gecompenseerd door de daling van de export van gesanctioneerde dual-use goederen. Deze twee landen nemen we daarom niet verder in ogenschouw.

Dit brengt het aantal landen waar sinds de invoering van de Russische sancties in het eerste kwartaal van 2022 buitengewoon veel gesanctioneerde producten naartoe gaan op veertien: Armenië, Turkmenistan, Bulgarije, Roemenië, Noord-Macedonië, Hongarije, Servië, Turkije, Azerbeidzjan, Kazachstan, Mongolië, Letland, Polen, en Noorwegen. De laatste zes hiervan grenzen allemaal direct aan Rusland waardoor het geografisch relatief eenvoudig is om van daaruit Rusland te bereiken. De laatste drie (plus Hongarije en Bulgarije) zitten echter ook in de groep landen die net zoals Nederland dezelfde sancties oplegt aan Rusland wat het juist weer aanzienlijk minder waarschijnlijk maakt dat sancties via deze landen worden omzeild.

Export van gesignaleerde landen naar Rusland biedt waardevolle aanvullende inzichten

Zoals eerder uitgelegd, kunnen wij aan de hand van onze data aantonen welke bestemmingen buitensporige groei van Nederlandse export laten zien. Maar, is het dan zo dat deze landen vervolgens ook meer (door de EU gesanctioneerde) goederen naar Rusland exporteren? Zo ja, dan zou er inderdaad sprake kunnen zijn van een verhoogd risico op sanctieomzeiling. De volgende vraag is dus bij welke van de veertien landen het aannemelijker is dat het om sanctieomzeiling gaat, waarbij de vanuit Nederland

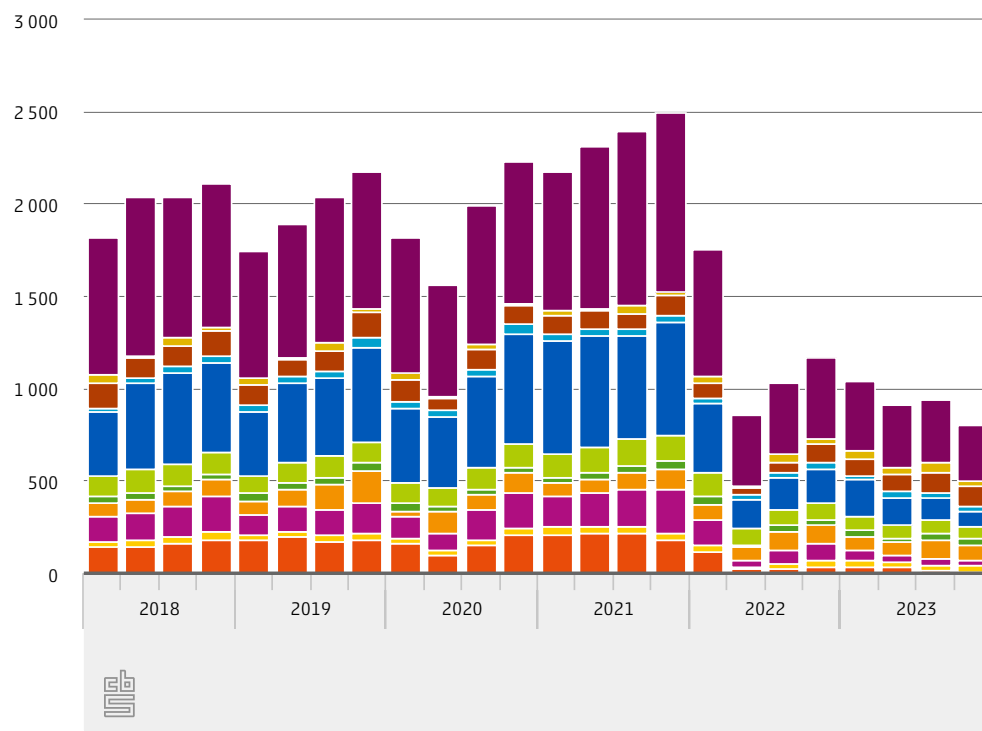
geëxporteerde producten worden doorgevoerd naar Rusland, en bij welke landen het aannemelijker is dat de geëxporteerde producten in het land van bestemming blijven, of in ieder geval niet naar Rusland gaan. Om kwantitatieve duiding hierbij te geven kijken we nog naar twee zaken: (1) de ontwikkeling van de export van goederen vanuit deze landen naar Rusland en (2) het stemgedrag van deze landen in de Verenigde Naties, en dan met name in hoeverre deze landen op dezelfde politieke lijn zitten als Rusland.

Ten eerste kijken we in de figuren 1.5.2 en 1.5.3 hieronder en 1.9.3 t/m 1.9.13 in de bijlage op basis van externe data van Comtrade naar de export van deze landen naar Rusland.⁷⁾ Daar komen duidelijk verschillende verhaallijnen naar voren. Zo neemt de export vanuit Polen, Hongarije, Noorwegen en Roemenië naar Rusland vanaf 2022 aantoonbaar af (figuren 1.5.2, 1.9.3 t/m 1.9.5). De export vanuit Azerbeidzjan, Bulgarije, Letland en Noord-Macedonië naar Rusland blijft min of meer op hetzelfde niveau (figuren 1.9.6 t/m 1.9.9). De samenstelling van die export is echter wel veranderd sinds 2022, namelijk van gesanctioneerde naar niet-gesanctioneerde producten zoals landbouw- of medische producten. De export vanuit Turkije, de drie EEU-landen, en Servië naar Rusland neemt daarentegen duidelijk toe (figuren 1.5.3 en 1.9.10 t/m 1.9.13). Alhoewel het hierbij natuurlijk niet per se gaat om specifiek die producten die deze vijf landen eerst uit Nederland importeren en dan verder exporteren naar Rusland, is dit toch een sterke indicatie dat deze landen gebruikt zouden kunnen worden als omzeilingslanden, óók voor de export vanuit Nederland.

⁷⁾ We lichten er ter illustratie twee landen uit in de lopende tekst in figuren 1.5.2 en 1.5.3 en bieden de overige figuren aan in de bijlage van dit hoofdstuk. Voor Turkmenistan en Mongolië zijn de gewenste data niet in voldoende detail beschikbaar bij Comtrade en wordt derhalve geen figuur getoond.

1.5.2 Export naar Rusland vanuit Polen naar productgroep ¹⁾

mln USD

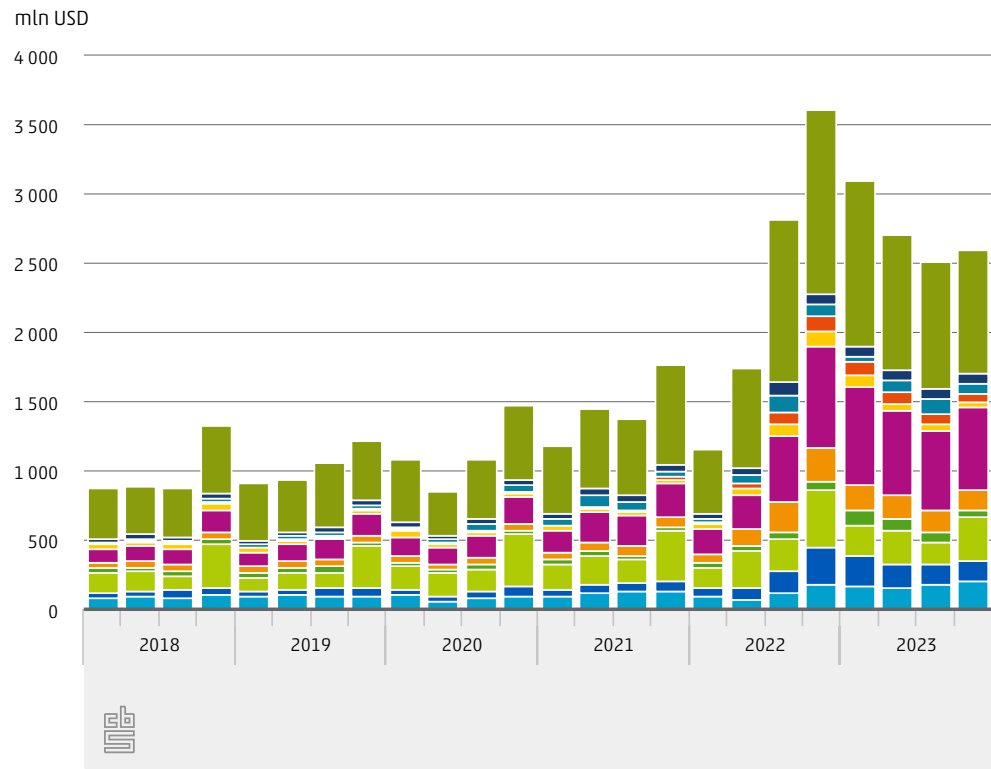


- Automobielen, tractors, rijwielen
- Bereidingen van graan, (zet)meel, melk, gebak
- Elektrische machines, apparaten en onderdelen
- Farmaceutische producten
- Gereedschap
- Kunststof en werken daarvan
- Machines, mechanische apparaten en onderdelen
- Optische, fotografische, medische, precisie- en meetinstrumenten
- Parfums, toiletartikelen, cosmetische producten
- Schoeisel
- Overig

Bron: VN Comtrade (2024)

¹⁾ De export is onderverdeeld in de 10, na februari 2022, qua waarde meest vanuit Polen naar Rusland geëxporteerde productgroepen (2-cijferige gecombineerde nomenclatuur).

1.5.3 Export naar Rusland vanuit Turkije naar productgroep ¹⁾



- Automobielen, tractors, rijwielen
- Elektrische machines, apparaten en onderdelen
- Fruit
- Kleding en kledingtoebehoren, niet van van brei- of haakwerk
- Kunststof en werken daarvan
- Machines, mechanische apparaten en onderdelen
- Minerale brandstoffen, aardolie
- Verf en pigmenten
- Vis, schaaldieren, weekdieren
- Werken van gietijzer, ijzer en staal
- Overig

Bron: VN Comtrade (2024)

¹⁾ De export is onderverdeeld in de 10, na februari 2022, qua waarde meest vanuit Turkije naar Rusland geëxporteerde productgroepen (2-cijferige gecombineerde nomenclatuur).

Stemgedrag in de Algemene Vergadering van de VN laat duidelijke tweespalt zien

Ten tweede kijken we naar het stemgedrag van deze landen binnen de Algemene Vergadering van de Verenigde Naties tussen 1991 en 2023. Daarvoor gebruiken we data van Bailey et al. (2017), die tevens hebben berekend in hoeverre alle landen hetzelfde stemmen als Rusland. Dit vormt een indicatie in hoeverre deze landen politiek op dezelfde golf lengte zitten en het in politieke kwesties dus vaak met elkaar eens zijn. We delen landen in vijf groepen in, waarbij groep 1 het minst en groep 5 het meest eens was met Rusland tijdens 32 VN-stemrondes. Ook dan zien we een duidelijke splitsing, waarbij Azerbeidzjan, de drie EEU-landen, Mongolië en Turkmenistan allemaal in de hoogste groep zitten, terwijl Bulgarije, Hongarije, Letland, Noord-Macedonië, Noorwegen, Polen en Roemenië in de (voor-)laatste

groep zitten. Deze splitsing is bijna identiek aan de indeling op basis van de export vanuit deze landen naar Rusland. Alleen voor Turkije (groep 2) en Servië (groep 3) is het stembeeld minder duidelijk.

Naast deze kwantitatieve indicatie is het ook algemeen bekend dat landen zoals Polen, Noorwegen en Letland zich zorgen maken over de Russische expansiedrift. Dit maakt het aannemelijk dat zij bepaalde gesanctioneerde producten zelf nodig hebben, bijvoorbeeld om hun verdediging te versterken. Dit geldt bijvoorbeeld ook voor Zweden, dat in additionele robuustheidsanalyses eveneens significant naar voren komt, géén grens deelt met Rusland, maar zich wel grote zorgen maakt over de Russische expansiedrift met betrekking tot het eiland Gotland (NOS, 2024). Dit onderstreept dat er andere redenen kunnen zijn dan sanctieomzeiling die maken dat buurlanden in de analyses significant naar voren kunnen komen.

Dit alles in acht nemend en afwegend komen we tot een set van zeven landen die volgens onze analyses een verhoogd risico hebben om als bestemming voor sanctieomzeiling te fungeren: Armenië, Kazachstan, Turkmenistan, Mongolië, Servië en Turkije. Daarnaast voegen we ook Kirgizië aan dit lijstje toe, met name vanwege het lidmaatschap van de Euraziatische Economische Unie. In de volgende paragraaf en ook het volgende hoofdstuk gaan we de handel met deze landen in meer detail bekijken.

De Russische schaduwvloot

Een belangrijke inkomstenbron voor Rusland is de verkoop van olie. Als onderdeel van de sancties tegen Rusland hebben de Westerse partners daarom eind 2022 afgesproken om een prijsplafond in te stellen op Russische export van dit product. Dit prijsplafond wordt gehandhaafd door schepen die zich niet houden aan deze maximumprijs niet langer te verzekeren. Als reactie daarop heeft Rusland een zogenaamde schaduwvloot ontwikkeld, die buiten het officiële circuit vaart. Volgens schattingen van Carnegie (Vakulenko, 2024) is deze schaduwvloot (in 2024) inmiddels verantwoordelijk voor een kwart van de wereldwijde handel in olie.

Deze schepen moeten ergens in de wereld bevoorraad worden. Verschillende Nederlandse media (bijvoorbeeld NRC, 2024a) berichtten eerder dit jaar al dat dit deels in Nederland gebeurt. Het NRC noemde Vlissingen zelfs een populair tankstation voor de Russische schaduwvloot en gaf tevens aan dat de Nederlandse kustwacht sancties rondom de schaduwvloot niet handhaaft (NRC, 2024b).

In onze zoektocht naar landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling hebben we ook gekeken naar 'onbekende' bestemmingen. Daarbij springt de categorie 'boordprovisies derde landen' eruit als een bestemming waar ook significant meer gesanctioneerde goederen naartoe gaan sinds het eerste kwartaal van 2022. Onder boordprovisies derde landen valt de bevoorrading van schepen en vliegtuigen die zich op havens of luchthavens buiten de Europese Unie bevinden. Het gaat daarbij voor een groot deel om brandstof, maar ook voedsel en dranken, hygiëneproducten, medicijnen en EHBO-benodigdheden, tabak en luxeartikelen, en technische onderdelen die nodig zijn voor de reparatie en onderhoud van deze schepen of vliegtuigen. In het geval van de Nederlandse export gaat het met name om de export van olie naar deze bestemmingen.

Het zou dus zo kunnen zijn dat deze empirische bevinding het gevolg is van wat NRC en ook van Lieshout et al. (2024) al eerder beschreven, namelijk dat illegale Russische schepen in Nederland komen tanken. Indien dit zo is, is dit een interessant en belangrijk gegeven, maar het is niet vergelijkbaar met de vorm van sanctieomzeiling waar wij naar op zoek zijn. De bevoorrading van een schaduwvloot die Russische olie aan de man brengt is immers wat anders dan de situatie waarbij exporteurs in Nederland alsnog Rusland proberen te bereiken via derde landen.

1.6 Export naar landen met verhoogd risico op sanctieomzeiling

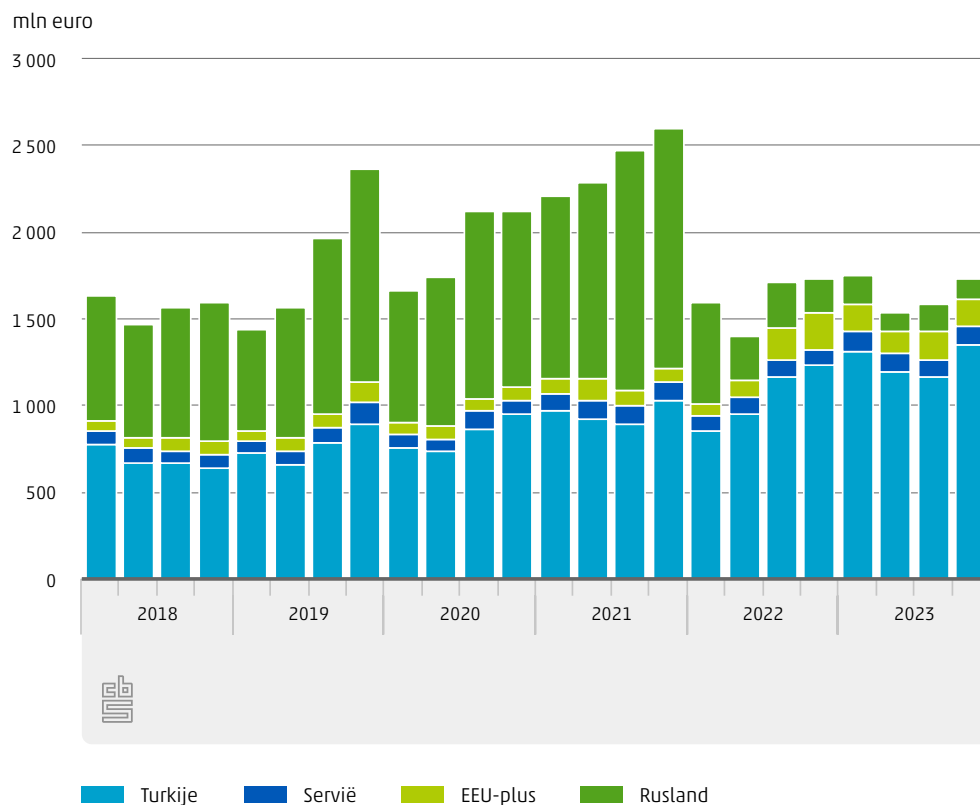
In de vorige paragraaf is een aantal landen geïdentificeerd met een verhoogd risico op indirecte handel met Rusland, waarbij sancties omzeild worden. In deze paragraaf gaan we dieper in op de handel met deze landen in de kwartalen en jaren voorafgaand aan en na de Russische inval in Oekraïne in februari 2022.

Sterkere stijging export gesanctioneerde goederen naar landen met verhoogd risico op omzeiling, behalve Servië

We zien in figuur 1.6.1 dat de Nederlandse export van gesanctioneerde goederen in 2022 en 2023 sterker toenam naar landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling dan naar de rest van de wereld (alle landen behalve Rusland) als geheel (zie figuur 1.4.2). Dit geldt echter niet voor Servië.

De exportwaarde van gesanctioneerde goederen naar Turkije was in 2022 ruim 30 procent en in 2023 ruim 55 procent groter dan gemiddeld in de periode 2018–2021. Naar de EEU-plus (de EEU-landen Armenië, Kazachstan en Kirgizië, samen met Mongolië en Turkmenistan) was dit respectievelijk ruim 74 en 90 procent. Naar de rest van de wereld was dit voor beide jaren ongeveer 25 procent en naar Servië respectievelijk 4 en 16 procent.

1.6.1 Nederlandse gesanctioneerde goederenexport naar Rusland en landen met verhoogd risico ^{1) 2)}



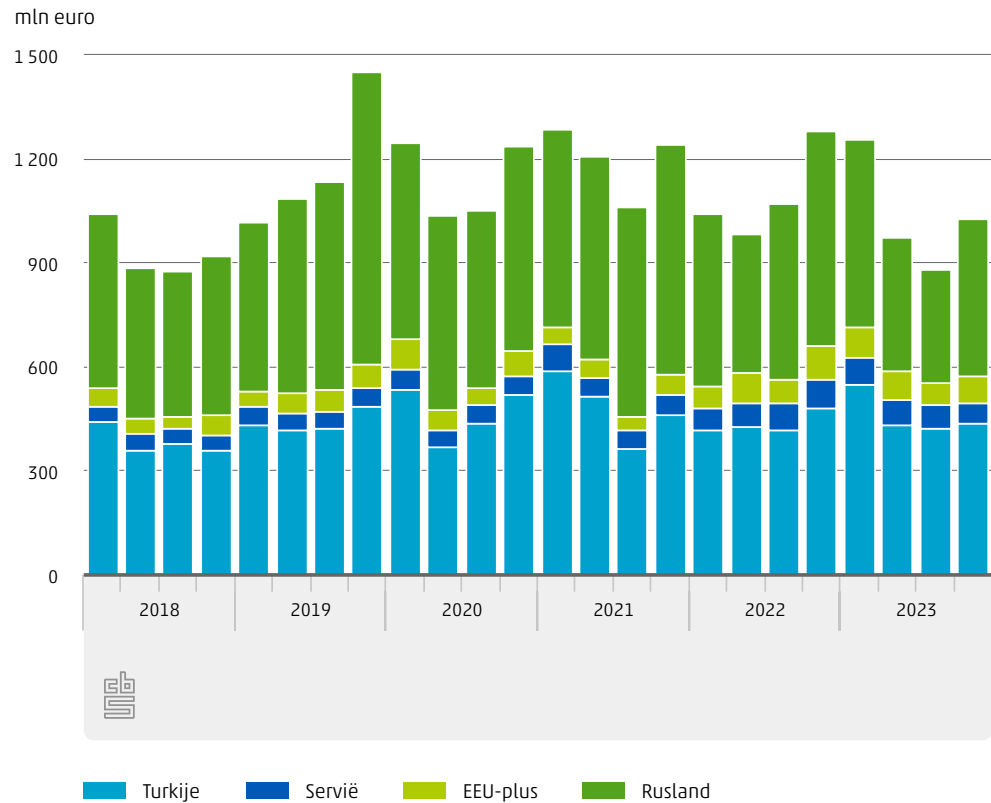
¹⁾ Geïndexeerde handelswaardes, prijspeil 2018

²⁾ EEU-plus: de Euraziatische Economische Unie landen Armenië, Kazachstan en Kirgizië (zonder Belarus en Rusland) met Turkmenistan en Mongolië.

Sterkere stijging niet-gesanctioneerde goederenexport naar landen met verhoogd risico op omzeiling, behalve Turkije

De niet-gesanctioneerde goederenexport naar landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling steeg in 2022 en 2023 eveneens harder dan naar de rest van de wereld als geheel. Dit was echter niet het geval voor Turkije, zoals blijkt uit figuur 1.6.2. De waarde van de niet-gesanctioneerde export naar Turkije lag in de periode 2022–2023 gemiddeld slechts 1 procent boven die in 2018–2021. De gezamenlijke niet-gesanctioneerde exportwaarde naar Servië lag gemiddeld in 2022–2023 ruim 37 procent hoger dan in 2018–2021. Naar de EEU-plus was dit bijna 42 procent. Naar de rest van de wereld als geheel was dit 11 procent (zie figuur 1.4.2).

1.6.2 Nederlandse niet-gesanctioneerde goederenexport naar Rusland en landen met verhoogd risico ^{1) 2)}



¹⁾ Geïndexeerde handelswaardes, prijspeil 2018

²⁾ EEU-plus: de Euraziatische Economische Unie landen Armenië, Kazachstan en Kirgizië (zonder Belarus en Rusland) met Turkmenistan en Mongolië.

De exportgroei van gesanctioneerde goederen naar landen die we geïdentificeerd hebben als bestemmingen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling was na de Russische inval dus over het algemeen, behalve naar Servië, groter dan die van niet-gesanctioneerde goederen naar deze landen. Dit beeld is het duidelijkst voor Turkije, waarnaar de export van gesanctioneerde goederen sterk groeide en die van niet-gesanctioneerde goederen nauwelijks.

55% meer exportwaarde van
gesanctioneerde goederen van Nederland
naar Turkije in 2023 dan gemiddeld
over 2018-2021



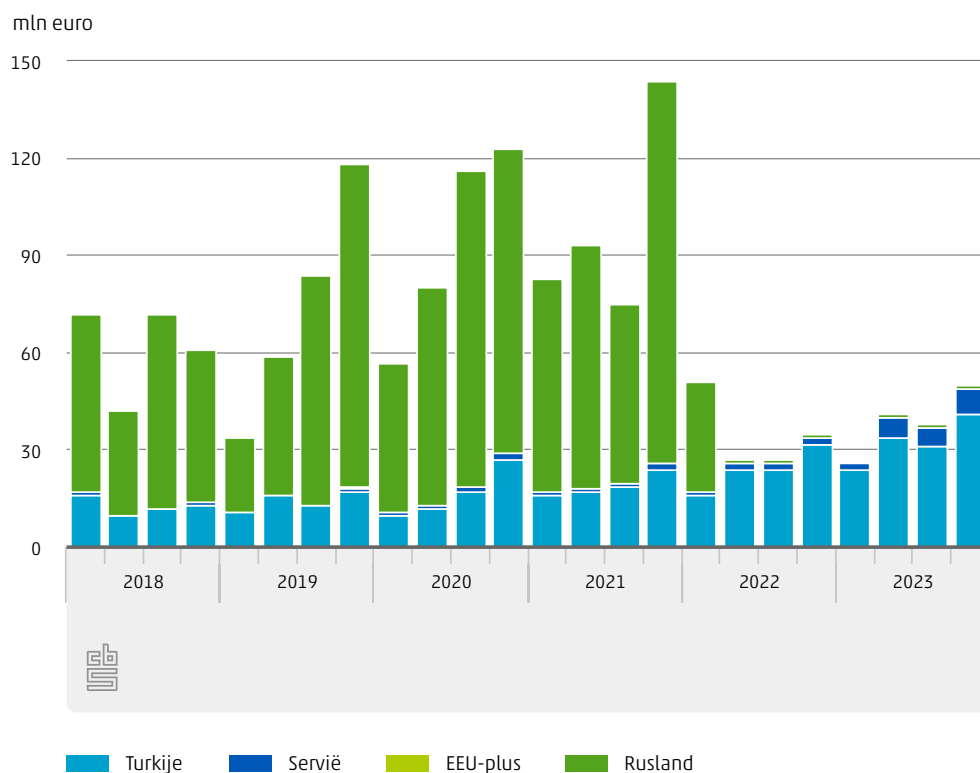
Exportgroei naar landen met verhoogd risico op omzeiling kleiner dan weggefallen export naar Rusland

Zes productgroepen uit de top 10 meest naar Rusland geëxporteerde productgroepen vóór 2022, worden sinds het tweede kwartaal van 2022 niet meer vanuit Nederland naar Rusland geëxporteerd: onderdelen en toebehoren voor machines; kantoormachines; computers, laptops, tablets; microchips, halfgeleiderelementen, zonnepanelen, etc.; overige automobielen; en (mobiele) telefoons, modems, routers, etc. (figuur 1.4.3). Van deze productgroepen werd in 2022 en 2023 qua waarde meer dan gemiddeld in de periode 2018–2021 geëxporteerd naar de geïdentificeerde landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling. Echter, in geen enkel geval overtrof de exportgroei van de zes productgroepen naar deze landen de weggefallen export naar Rusland.

Daarnaast verschilt de exportgroei per landencategorie en productgroep. Zo is in figuur 1.6.3 de export van microchips na het eerste kwartaal van 2022 zowel naar Turkije als naar Servië toegenomen. Deze producten worden echter, net als voorheen, vrijwel niet vanuit Nederland naar de EEU-plus geëxporteerd.

Bij overige automobielen is dit andersom. Bussen en vrachtwagens worden vanaf het tweede kwartaal van 2022 vaker naar de EEU-plus uitgevoerd. Noch naar Turkije, noch naar Servië is een duidelijke toename te zien. De uitvoer van onderdelen en toebehoren voor machines neemt naar Turkije en de EEU-plus-landen vanaf het tweede kwartaal 2022 duidelijk toe en naar Servië juist af. De export van kantoormachines neemt toe naar Turkije, Servië en de EEU-plus.

1.6.3 Nederlandse export 'chips, halfgeleiderelementen, zonnepanelen, etc.' naar Rusland en landen met verhoogd risico, 2018-2023 ^{1) 2)}



¹⁾ Geïndexeerde handelswaardes, prijspeil 2018

²⁾ EEU-plus: de Euraziatische Economische Unie landen Armenië, Kazachstan en Kirgizië (zonder Belarus en Rusland) met Turkmenistan en Mongolië.

Een deel van de weggevallen export naar Rusland sinds begin 2022 zijn weg naar de in paragraaf 1.5 geïdentificeerde landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling. Maar niet alle weggevallen handel wordt nu naar deze landen geëxporteerd. Een deel belandt mogelijk via andere routes in Rusland. Zo is de Russische import vanuit China sterk toegenomen (Darvas et al., 2024). En eerder dit jaar bericht Trouw dat Rusland via met name Chinese bedrijven reserveonderdelen voor ASML-machines importeert (Waterval, 2024). Echter, gelet op de beperkingen van de Nederlandse handelsdata is het niet mogelijk om deze ontwikkelingen in de transactieketen te volgen. Vast staat dat de directe handel tussen Nederland en Rusland sterk is afgenomen vanwege sancties, en dat het waarschijnlijk is dat een deel van die weggevallen handel via andere landen, al dan niet door ons geïdentificeerd als bestemming met een verhoogd risico op sanctieomzeiling, alsnog Rusland bereikt.

1.7 Samenvatting en conclusie

Dit hoofdstuk geeft een overzicht van de handelssancties en exportcontroles die door de Europese Unie tegen Rusland zijn ingesteld in 2014 en sinds 2022 verder zijn opgeschaald. Deze sancties hebben een aanzienlijk effect gehad op de Nederlandse goederenexport naar Rusland. Vergelijken met de periode 2018-2021, is in 2023 de waarde van de export naar Rusland in gesanctioneerde goederen met 86 procent gedaald. Daarnaast is een kwart van de export in niet-gesanctioneerde goederen naar Rusland weggevallen. De exportbeperkingen raken vrijwel alle productgroepen, behalve de handel in medische

producten. Exporteurs in Nederland zijn er desalniettemin in geslaagd om het verlies van de Russische exportmarkt ruimschoots te compenseren met meer export naar andere bestemmingslanden.

Echter, sommige bestemmingen zouden een verhoogd risico op sanctieomzeiling met zich mee kunnen brengen, waardoor Nederlandse producten die gesanctioneerd zijn alsnog in Rusland terechtkomen. Om deze mogelijke omzeilingroutes te identificeren, werd vervolgens onderzocht naar welke bestemmingen de Nederlandse export buitensporig sterk is gegroeid. Voor verdere onderbouwing is onderzocht of en in welke mate de export in gesanctioneerde goederen van deze landen naar Rusland is gegroeid en in hoeverre deze landen politiek op dezelfde golflengte als Rusland zitten. Aan de hand van deze stapsgewijze methode komen de volgende bestemmingen in beeld als landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling: Armenië, Kazachstan, Kirgizië, Mongolië, Servië, Turkije, en Turkmenistan.

In het volgende hoofdstuk van deze Internationaliseringsmonitor gaan wij verder in op de bedrijven die exporteren naar Rusland en de door ons geïdentificeerde landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling. Wat zijn dat voor bedrijven, hoe worden ze geraakt door de sancties en hoe gaan ze ermee om?

1.8 Data en methoden

Voor de econometrische analyses in dit hoofdstuk is gebruik gemaakt van handelsdata op productniveau (gedefinieerd op het niveau van de 8^{ste} digit van de GN-goederenclassificatie) en op kwartaalbasis van Nederland naar individuele landen in de rest van de wereld voor de periode 2018–2023. Informatie over sancties komt uit de TARIC-database van de Europese Commissie. In deze database worden alle regels bijgehouden die gelden voor de import en export van de Europese Unie. Naast importtarieven, quota en (andere) niet-tarifaire maatregelen biedt het dus ook een gedetailleerd overzicht over sancties. Specifiek toont het de productcodes (op 10 digit GN-niveau) die bij de export naar Rusland onderhevig zijn aan sancties, inclusief de bijbehorende startdatum en Europese wetgeving die eraan ten grondslag ligt. Deze informatie koppelen wij op productcode aan data van het CBS over de Internationale Handel in Goederen. Zo kennen we de export (zowel in waarde als hoeveelheden) van gesanctioneerde en niet-gesanctioneerde producten naar Rusland en andere landen op kwartaalbasis voor de periode 2018–2023.

De data stellen ons in staat om een *triple difference-in-difference* (DDD) model te schatten dat het effect van de sancties op de export naar Rusland en andere landen meet. Dit model wordt een *triple difference-in-difference* genoemd omdat we op drie niveaus kijken naar verschillen: (1) tussen gesanctioneerde en niet-gesanctioneerde producten, (2) tussen de periode vóór en ná de aanscherping van de sancties, en (3) tussen landen waar de sancties voor gelden (Rusland) en landen waar die niet gelden (de rest van de wereld). Omdat we tegelijkertijd controleren voor niet-geobserveerde verschillen tussen producten, landen en kwartalen kan de DDD als volgt worden neergezet:

$$Y_{ijt} = \beta \text{Regio}_i * \text{Sanctie}_j * \text{Post}_t + \alpha_{it} + \alpha_{jt} + \varepsilon_{ijt}$$

waarbij de beta-coëfficiënt per regio het effect van de sanctie op de export naar die regio (Y_{ijt}) vangt. Naast een lineaire benadering van dit model gebruiken we ook een Poisson pseudo maximum likelihood (PPML) model om nulobservaties in de data te accommoderen. Daarnaast gebruiken we product-kwartaal (α_{it}) en land-kwartaal (α_{jt}) fixed effects en clusteren we standaardfouten op het niveau van product*land en product*tijd. Naast de afhankelijke variabele Y_{ijt} exportmassa in kilo's gebruiken we ook de waarde van de export en hoeveelheden als alternatieve maten. De resultaten worden getoond in tabellen 1.9.1 en 1.9.2.

1.9 Bijlage

1.9.1 Effect van de sancties die in 1e kwartaal 2022 werden ingesteld op Rusland op de export naar

	Geëxporteerde kilo's
Rusland # Niet-dual-use goederen	-1,082** (-2,94)
Rusland # Dual-use goederen	-0,895+ (-1,81)
Belarus # Niet-dual-use goederen	-0,441 (-0,96)
Belarus # Dual-use goederen	0,0323 (0,05)
EEU (3) # Niet-dual-use goederen	0,638* (2,05)
EEU (3) # Dual-use goederen	-0,556 (-0,99)
Westelijke Balkan (6) # Niet-dual-use goederen	0,266 (0,72)
Westelijke Balkan (6) # Dual-use goederen	-0,0725 (-0,28)
Overig post-Sovjet (9) # Niet-dual-use goederen	0,454 (0,77)
Overig post-Sovjet (9) # Dual-use goederen	-0,240 (-0,64)
Overig Oost-Europa (4) # Niet-dual-use goederen	0,703* (2,17)
Overig Oost-Europa (4) # Dual-use goederen	0,0513 (0,28)

1.9.1 Effect van de sancties die in 1e kwartaal 2022 werden ingesteld op Rusland op de export naar (vervolg)

	Geëxporteerde kilo's
Overige buurlanden (5) # Niet-dual-use goederen	0,670* (2,21)
Overige buurlanden (5) # Dual-use goederen	0,288 (0,70)
Overige aandachtslanden (5) # Niet-dual-use goederen	0,145 (0,46)
Overige aandachtslanden (5) # Dual-use goederen	-0,227 (-0,65)
Anders (3) # Niet-dual-use goederen	0,970 (1,41)
Anders (3) # Dual-use goederen	0,620 (1,20)
Rest van de wereld (176) # Niet-dual-use goederen	-0,551 (-1,57)
Rest van de wereld (176) # Dual-use goederen	-0,170 (-0,60)
Constante	17,59*** (263,36)
Observaties	12 667 902

t-statistiek tussen haakjes

+ p<0,1; * p<0,05; ** p<0,01; *** p<0,001

Noot: De onderscheiden goederen betreffen producten die per definitie vallen onder het EU-sanctieregime, waarbij aanvullend wordt onderscheiden of het betreffende product ook onder de dual-use verordening valt. De gehanteerde PPML regressie is inclusief product*land en land*tijd fixed effects. Standaardfouten worden tevens geclusterd op product*land en product*tijd. Zie paragraaf 1.8 Data en methoden voor meer informatie over de specificatie.

1.9.2 Effect van de sancties die in 1e kwartaal 2022 werden ingesteld op Rusland op de export naar

	Geëxporteerde kilo's
Euraziatische Unie	
Armenië # Niet-dual-use goederen	1,265** (2,87)
Armenië # Dual-use goederen	0,516 (0,90)
Kazachstan # Niet-dual-use goederen	0,629*** (3,64)
Kazachstan # Dual-use goederen	-0,626 (-1,23)

1.9.2 Effect van de sancties die in 1e kwartaal 2022 werden ingesteld op Rusland op de export naar (vervolg)

	Geëxporteerde kilo's
Overige post-sovjet landen	
Azerbeidzjan # Niet-dual-use goederen	0,351* (2,14)
Azerbeidzjan # Dual-use goederen	-0,0631 (-0,19)
Turkmenistan # Niet-dual-use goederen	0,960+ (1,92)
Turkmenistan # Dual-use goederen	-1,022 (-1,58)
Letland # Niet-dual-use goederen	1,256** (2,97)
Letland # Dual-use goederen	-0,445 (-1,60)
Overig Oost-Europa	
Bulgarije # Niet-dual-use goederen	0,275 (0,74)
Bulgarije # Dual-use goederen	0,669* (2,57)
Hongarije # Niet-dual-use goederen	0,375+ (1,83)
Hongarije # Dual-use goederen	0,137 (0,92)
Polen # Niet-dual-use goederen	0,848* (2,34)
Polen # Dual-use goederen	-0,0205 (-0,15)
Roemenië # Niet-dual-use goederen	0,11 (0,44)
Roemenië # Dual-use goederen	0,491+ (1,65)
Westelijke Balkan	
Albanië # Niet-dual-use goederen	-1,371** (-2,97)
Albanië # Dual-use goederen	0,536* (1,98)
Noord Macedonië # Niet-dual-use goederen	2,003** (2,90)
Noord Macedonië # Dual-use goederen	0,878** (2,66)
Servië # Niet-dual-use goederen	0,251* (2,13)
Servië # Dual-use goederen	-0,228 (-1,21)

1.9.2 Effect van de sancties die in 1e kwartaal 2022 werden ingesteld op Rusland op de export naar (vervolg)

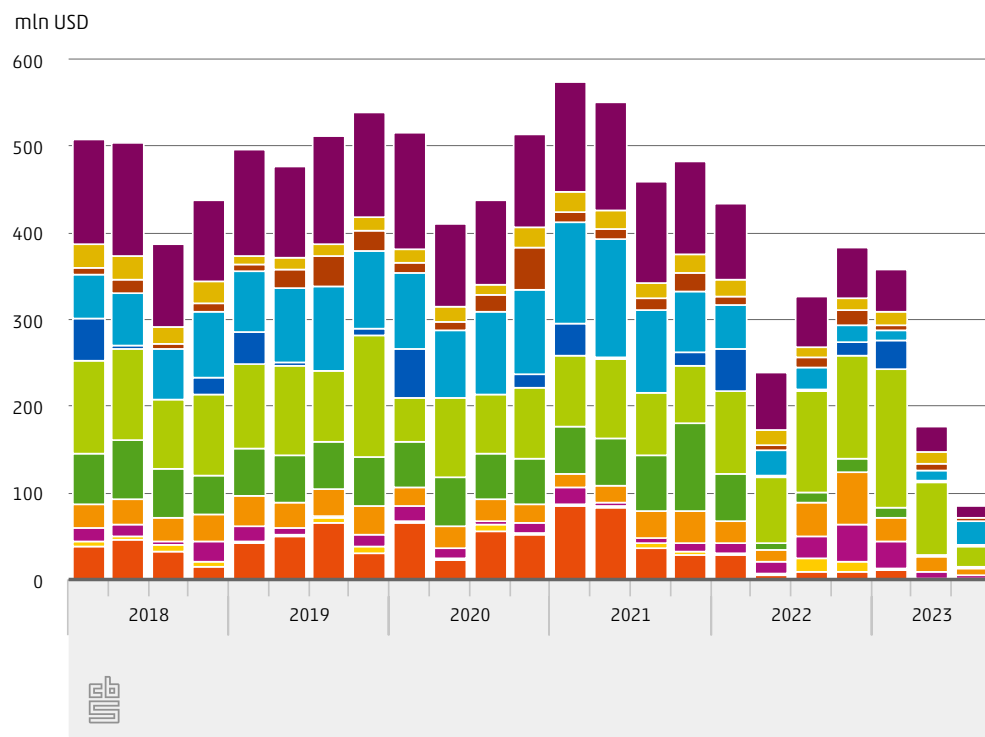
	Geëxporteerde kilo's
Overige buurlanden	
China # Niet-dual-use goederen	0,215+ (1,94)
China # Dual-use goederen	-1,367*** (-3,68)
Mongolië # Niet-dual-use goederen	0,579*** (4,44)
Mongolië # Dual-use goederen	-1,542* (-2,30)
Noorwegen # Niet-dual-use goederen	1,389*** (3,90)
Noorwegen # Dual-use goederen	1,568*** (3,31)
Overige aandachtslanden	
Turkije # Niet-dual-use goederen	0,475** (2,83)
Turkije # Dual-use goederen	0,0935 (0,68)
Boord provisie # Niet-dual-use goederen	0,0108 (0,02)
Boord provisie # Dual-use goederen	1,345*** (3,40)
Constante	17,90*** (249,62)
Observaties	6 976 101

t-statistiek tussen haakjes

+ p<0,1; * p<0,05; ** p<0,01; *** p<0,001

Noot: De tabel toont alleen de landen met een significant positief effect van sancties. De onderscheiden goederen betreffen producten die per definitie vallen onder het EU-sanctieregime, waarbij aanvullend wordt onderscheiden of het betreffende product ook onder de dual-use verordening valt. De gehanteerde PPML regressie is inclusief product*land en product*tijd fixed effects. Standaardfouten worden tevens geclusterd op product*tijd en land*tijd. Zie paragraaf 1.8 Data en methoden voor meer informatie over de specificatie.

1.9.3 Export naar Rusland vanuit Hongarije naar productgroep ¹⁾

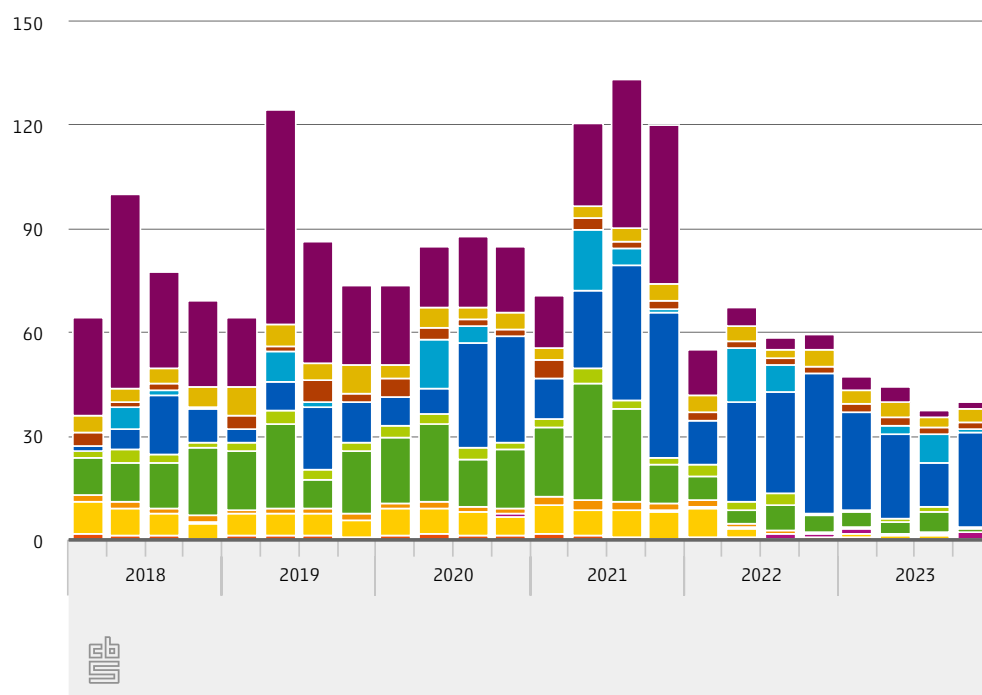


Bron: VN Comtrade (2024)

¹⁾ De export is onderverdeeld in de 10, na februari 2022, qua waarde meest vanuit Hongarije naar Rusland geëxporteerde productgroepen (2-cijferige gecombineerde nomenclatuur).

1.9.4 Export naar Rusland vanuit Noorwegen naar productgroep ¹⁾

mln USD



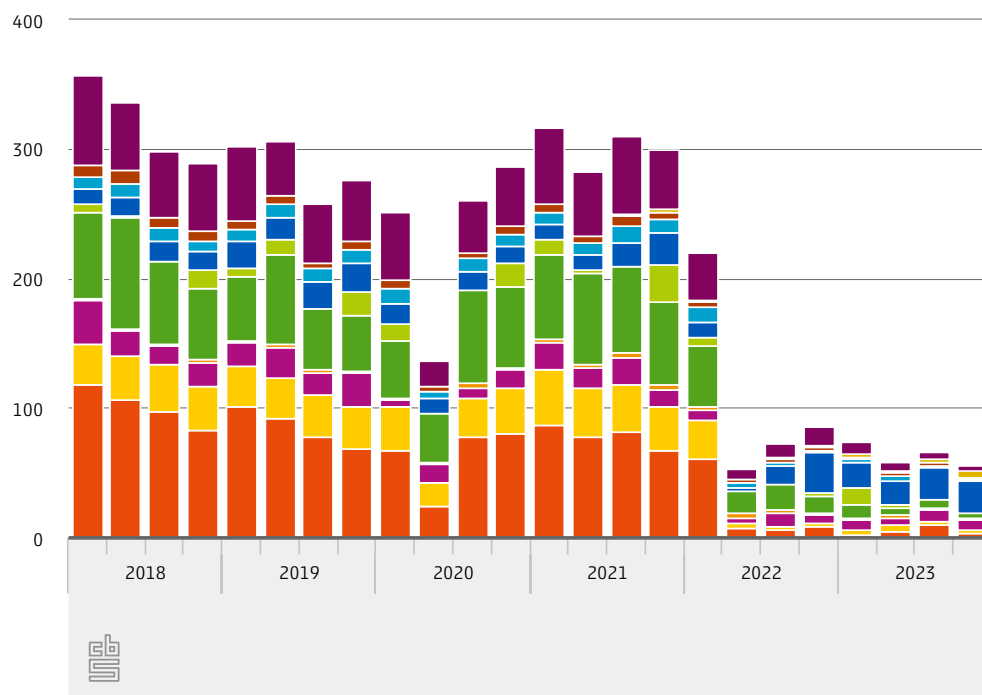
- Andere producten van dierlijke oorsprong, n.e.g.
- Diversen
- Farmaceutische producten
- Kunststof en werken daarvan
- Machines, mechanische apparaten en onderdelen
- Papier en karton
- Resten en afval van de voedselindustrie, bereid voedsel voor dieren
- Vis, schaaldieren, weekdieren
- Watten, vilt, touw
- Werken van gietijzer, ijzer en staal
- Overig

Bron: VN Comtrade (2024)

¹⁾ De export is onderverdeeld in de 10, na februari 2022, qua waarde meest vanuit Noorwegen naar Rusland geëxporteerde productgroepen (2-cijferige gecombineerde nomenclatuur).

1.9.5 Export naar Rusland vanuit Roemenië naar productgroep ¹⁾

mln USD

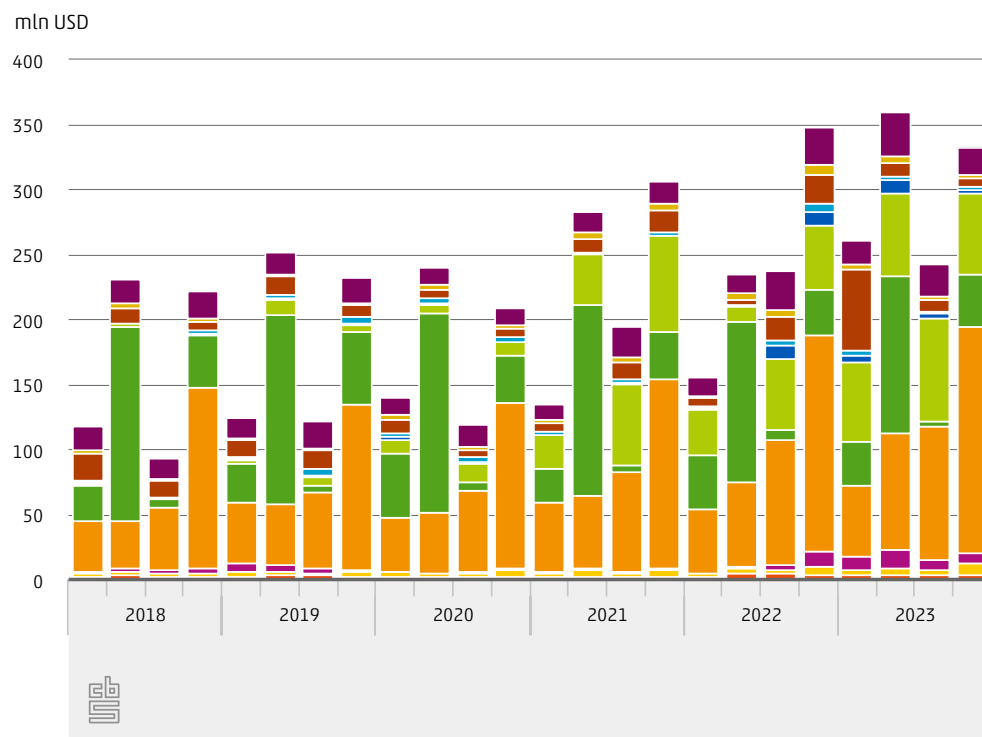


- Automobielen, tractors, rijwielen
- Elektrische machines, apparaten en onderdelen
- Farmaceutische producten
- Gietijzer, ijzer en staal
- Machines, mechanische apparaten en onderdelen
- Oliehoudende zaden en vruchten, stro en voeder
- Parfums, toiletartikelen, cosmetische producten
- Rubber en werken daarvan
- Werken van gietijzer, ijzer en staal
- Zeepp, wasmiddelen, smeermiddelen, poets- en onderhoudsmiddelen
- Overig

Bron: VN Comtrade (2024)

¹⁾ De export is onderverdeeld in de 10, na februari 2022, qua waarde meest vanuit Roemenië naar Rusland geëxporteerde productgroepen (2-cijferige gecombineerde nomenclatuur).

1.9.6 Export naar Rusland vanuit Azerbeidzjan naar productgroep ¹⁾



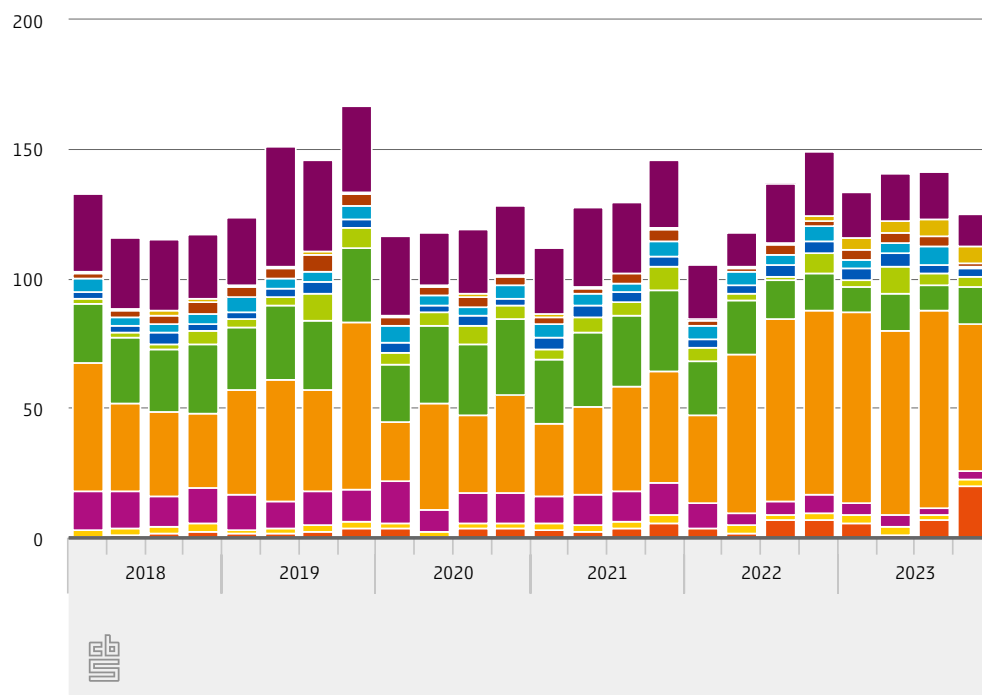
- Andere geconfectioneerde artikelen, n.e.g.
- Bereidingen van groenten en vruchten
- Dranken, alcoholhoudende vloeistoffen en azijn
- Fruit
- Groenten
- Kunststof en werken daarvan
- Machines, mechanische apparaten en onderdelen
- Melk en zuivelproducten, vogeleieren, natuurhoning
- Minerale brandstoffen, aardolie
- Werken van gietijzer, ijzer en staal
- Overig

Bron: VN Comtrade (2024)

¹⁾ De export is onderverdeeld in de 10, na februari 2022, qua waarde meest vanuit Azerbeidzjan naar Rusland geëxporteerde productgroepen (2-cijferige gecombineerde nomenclatuur).

1.9.7 Export naar Rusland vanuit Bulgarije naar productgroep ¹⁾

mln USD

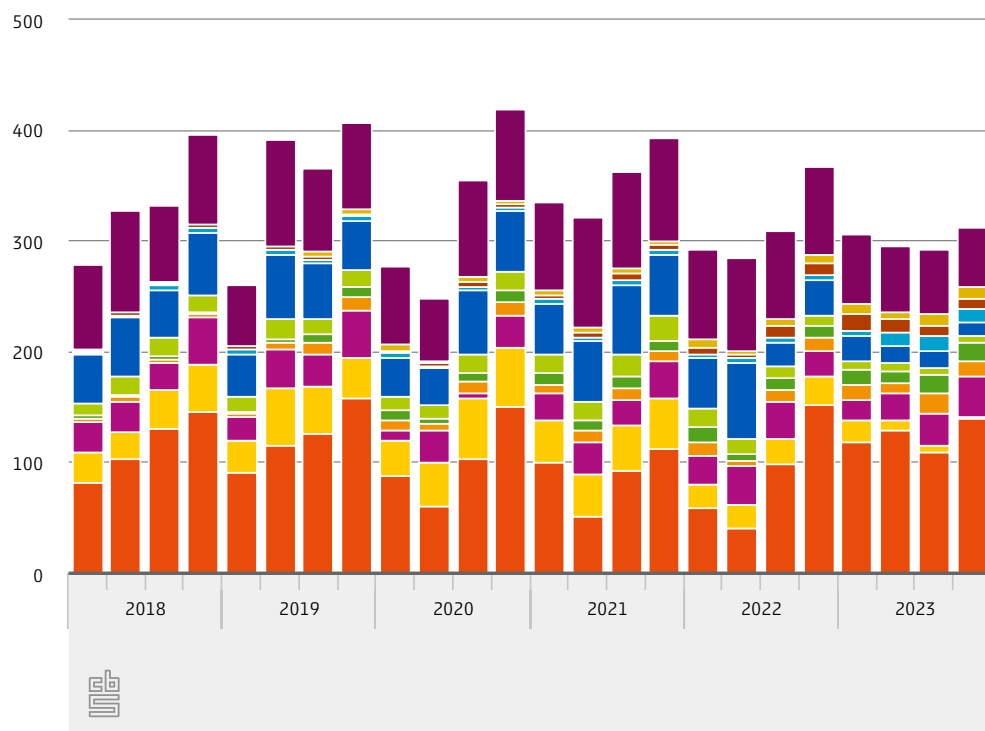


Bron: VN Comtrade (2024)

¹⁾ De export is onderverdeeld in de 10, na februari 2022, qua waarde meest vanuit Bulgarije naar Rusland geëxporteerde productgroepen (2-cijferige gecombineerde nomenclatuur).

1.9.8 Export naar Rusland vanuit Letland naar productgroep ¹⁾

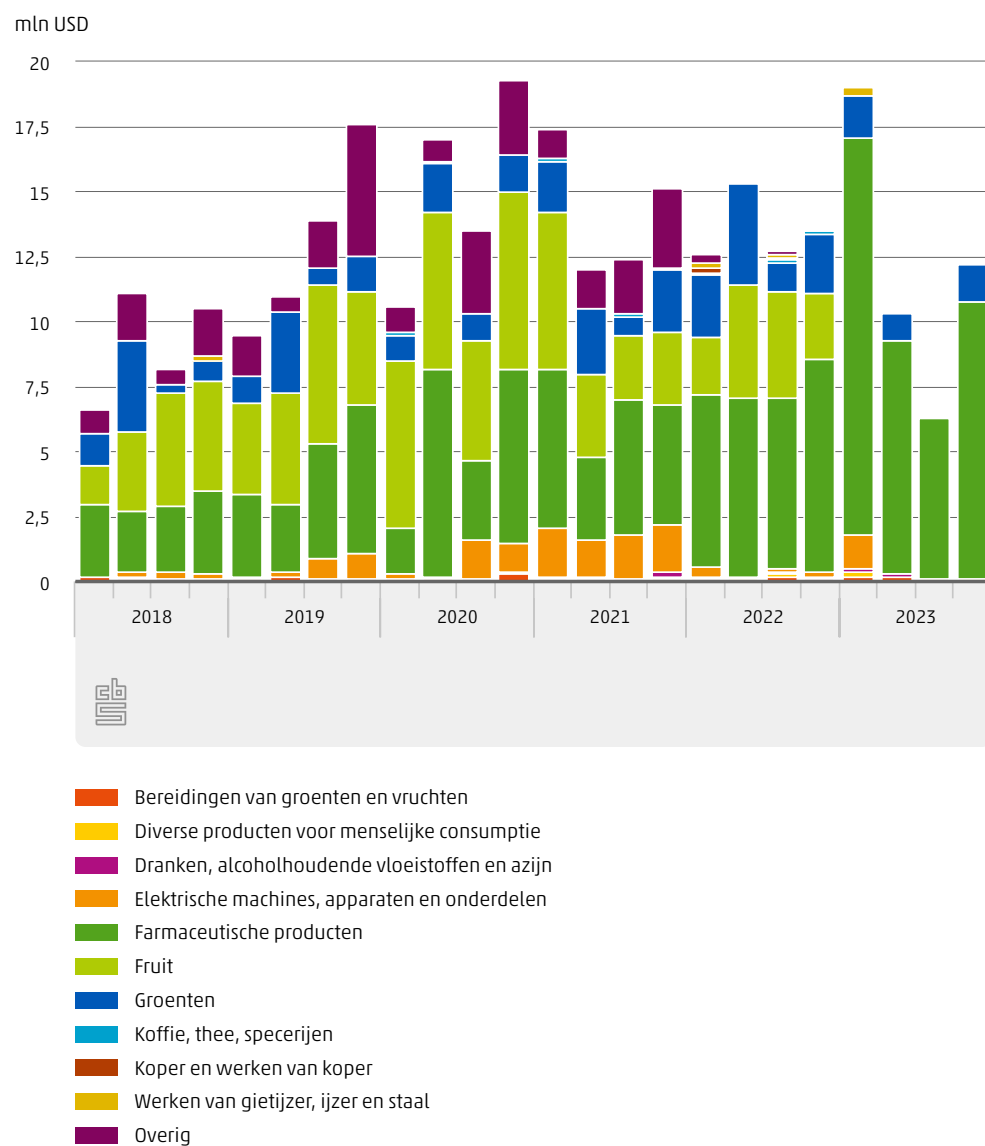
mln USD



Bron: VN Comtrade (2024)

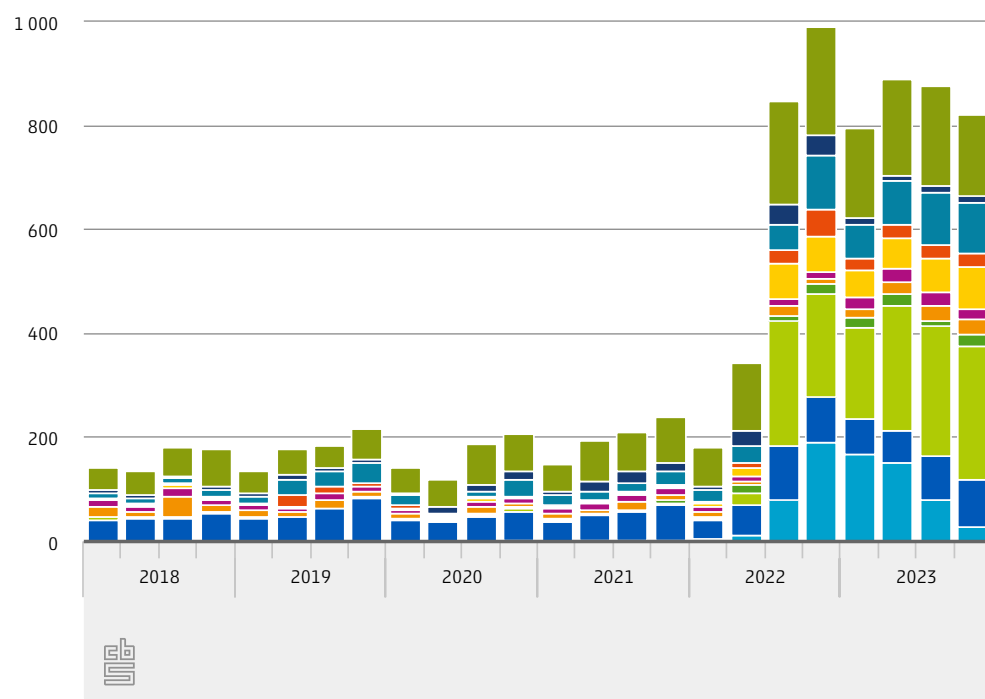
¹⁾ De export is onderverdeeld in de 10, na februari 2022, qua waarde meest vanuit Letland naar Rusland geëxporteerde productgroepen (2-cijferige gecombineerde nomenclatuur).

1.9.9 Export naar Rusland vanuit Noord-Macedonië naar productgroep ¹⁾



1.9.10 Export naar Rusland vanuit Armenië naar productgroep ¹⁾

mln USD

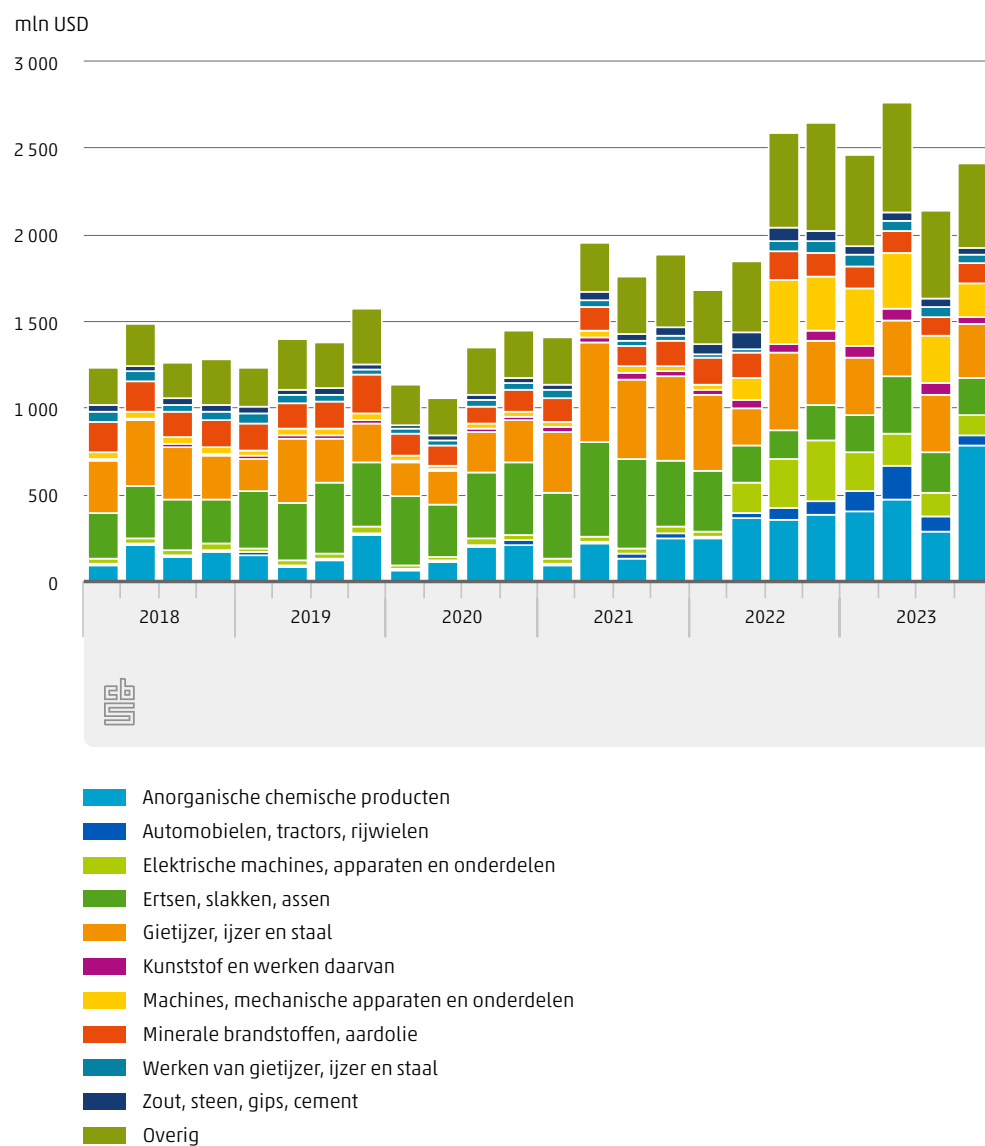


- Automobielen, tractors, rijwielen
- Dranken, alcoholhoudende vloeistoffen en azijn
- Elektrische machines, apparaten en onderdelen
- Gietijzer, ijzer en staal
- Kleding en kledingtoebehoren, niet van van brei- of haakwerk
- Kleding en kledingtoebehoren, van brei- of haakwerk
- Machines, mechanische apparaten en onderdelen
- Optische, fotografische, medische, precisie- en meetinstrumenten
- Parels, edelstenen, edelmetalen
- Vis, schaaldieren, weekdieren
- Overig

Bron: VN Comtrade (2024)

¹⁾ De export is onderverdeeld in de 10, na februari 2022, qua waarde meest vanuit Armenië naar Rusland geëxporteerde productgroepen (2-cijferige gecombineerde nomenclatuur).

1.9.11 Export naar Rusland vanuit Kazachstan naar productgroep ¹⁾

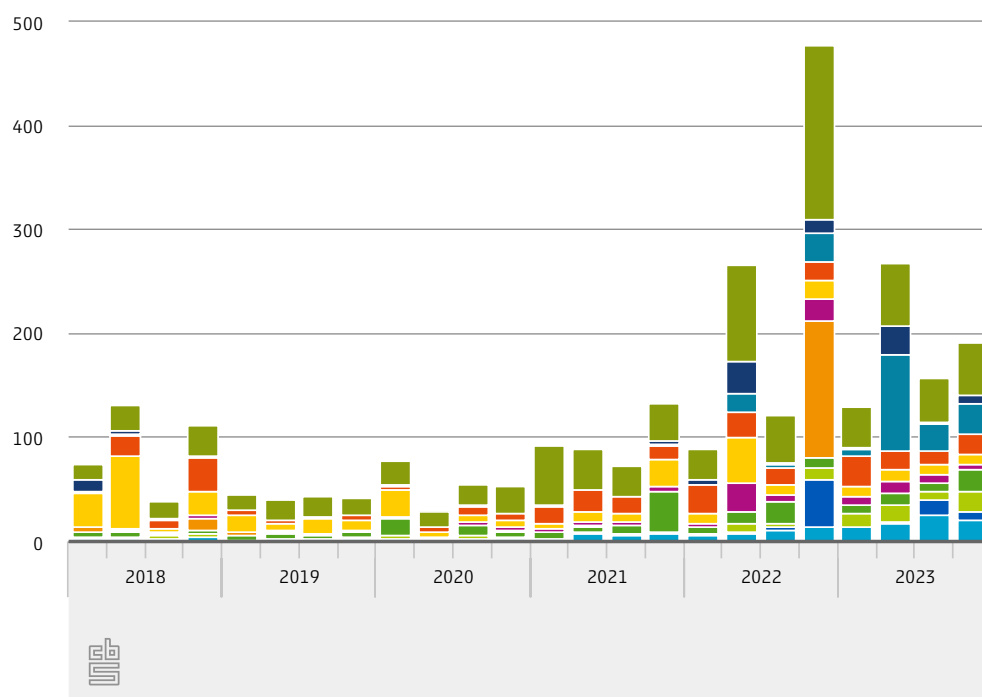


Bron: VN Comtrade (2024)

¹⁾ De export is onderverdeeld in de 10, na februari 2022, qua waarde meest vanuit Kazachstan naar Rusland geëxporteerde productgroepen (2-cijferige gecombineerde nomenclatuur).

1.9.12 Export naar Rusland vanuit Kirgizië naar productgroep ¹⁾

mln USD



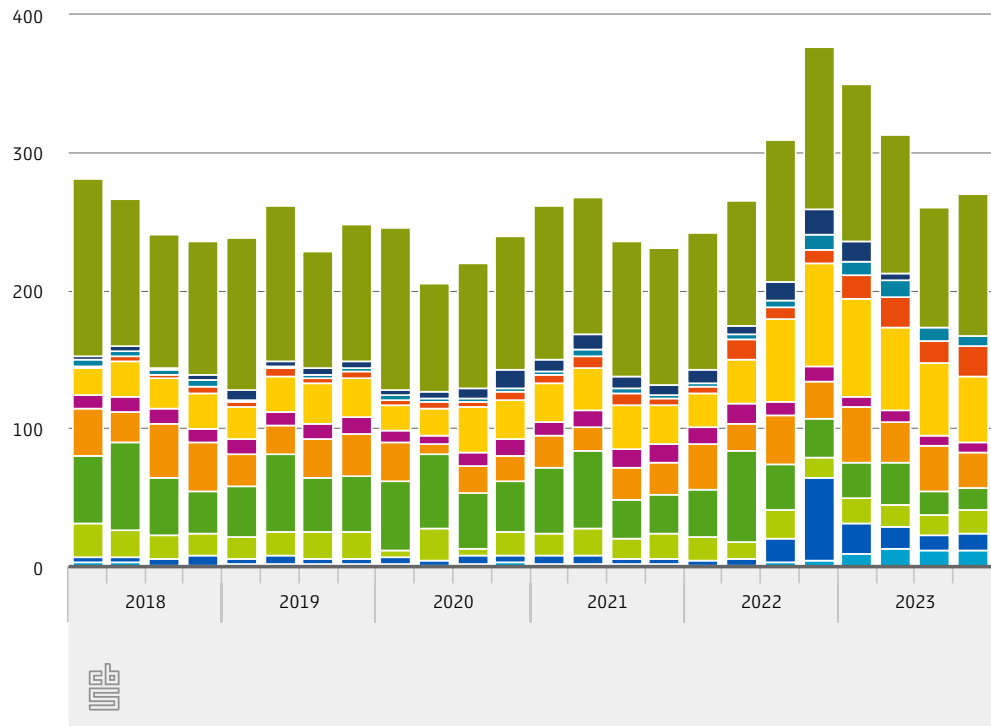
- Automobielen, tractors, rijwielen
- Brei- en haakwerk aan het stuk
- Elektrische machines, apparaten en onderdelen
- Fruit
- Katoen
- Kleding en kledingtoebehoren, niet van van brei- of haakwerk
- Kleding en kledingtoebehoren, van brei- of haakwerk
- Koper en werken van koper
- Machines, mechanische apparaten en onderdelen
- Schoeisel
- Overig

Bron: VN Comtrade (2024)

¹⁾ De export is onderverdeeld in de 10, na februari 2022, qua waarde meest vanuit Kirgizië naar Rusland geëxporteerde productgroepen (2-cijferige gecombineerde nomenclatuur).

1.9.13 Export naar Rusland vanuit Servië naar productgroep ¹⁾

mln USD



- Dranken, alcoholhoudende vloeistoffen en azijn
- Elektrische machines, apparaten en onderdelen
- Farmaceutische producten
- Fruit
- Kleding en kledingtoebehoren, van brei- of haakwerk
- Kunststof en werken daarvan
- Machines, mechanische apparaten en onderdelen
- Resten en afval van de voedselindustrie, bereid voedsel voor dieren
- Werken van gietijzer, ijzer en staal
- Zeep, wasmiddelen, smeermiddelen, poets- en onderhoudsmiddelen
- Overig

Bron: VN Comtrade (2024)

¹⁾ De export is onderverdeeld in de 10, na februari 2022, qua waarde meest vanuit Servië naar Rusland geëxporteerde productgroepen (2-cijferige gecombineerde nomenclatuur).

1.10 Literatuur

Algemeen Dagblad (2024, 5 september). [VS sanctioneren hoofdredacteur van Russische staatsmedium RT voor poging tot beïnvloeding presidentsverkiezingen](#). Geraadpleegd op 24 oktober 2024.

Ahn, D., & Ludema, R. (2020). [The sword and the shield: The economics of targeted sanctions](#). *European Economic Review*, 130, 103587.

Apergis, N. (2021, 5 maart). [Wie gebruikte als eerste economische sancties?](#) Historia. Geraadpleegd op 24 oktober 2024.

Bailey, M. A., Strezhnev, A., & Voeten, E. (2017). [Estimating dynamic state preferences from United Nations voting data](#). *Journal of Conflict Resolution*, 61(2), 430–456.

Besedes, T., Goldbach, S., & Nitsch, V. (2024). [Smart or smash? The effect of financial sanctions on trade in goods and services](#). *Review of International Economics*, 32(1), 223–251.

Booij, D. (2024, 19 april). [VS en EU kondigen sancties af tegen Israëlische kolonisten](#). NRC Handelsblad. Geraadpleegd op 23 oktober 2024.

Bruins Slot, H., & van Leeuwen, G. (2024). [Antwoord op vragen van de leden Paternotte en Veldkamp over het omzeilen van sancties op Rusland via geografische U-bochtconstructies](#) [Kamerbrief].

Cappa, F., Cini, A., Bortolotti, L., Poidatz, J., & Cervo, R. (2021). [Hornets and honey bees: a coevolutionary arms race between ancient adaptations and new invasive threats](#). *Insects*, 12(11), 1037.

CBS (2024). [De Nederlandse economie in 2023 – 6. Inflatie](#). Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2023, 6 november). [Meer Nederlandse sanctiegoederen naar Turkije](#). Centraal Bureau voor de Statistiek.

Chupilkin, M., Javorcik, B., & Plekhanov, A. (2023). [The Eurasian roundabout: Trade flows into Russia through the Caucasus and Central Asia](#). EBRD Working Paper No. 276.

Coates, B. (2019, december). [A Century of Sanctions](#). Ohio State University. Geraadpleegd op 23 oktober 2024.

Crozet, M., & Hinz, J. (2020). [Friendly fire: the trade impact of the Russia sanctions and counter-sanctions](#). *Economic Policy*, 35(101), 97–146.

Crozet, M., Hinz, J., Stammann, A., & Wanner, J. (2021). [Worth the pain? Firms' exporting behavior to countries under sanctions](#). *European Economic Review*, 134, 103683.

Darvas, Z., Moffat, L. L., Martins, C. & McCaffrey, C. (2024). [Russian foreign trade tracker](#). Bruegel. Geraadpleegd op 28 oktober 2024.

De Koning, M., & Heck, W. (2024, 6 maart). [Amerikaanse sancties tegen Europese aanbieder van Predator spionagesoftware](#). NRC Handelsblad. Geraadpleegd op 23 oktober 2024.

De Telegraaf (2024, 11 oktober). [VS kondigen nieuwe sancties aan tegen Iraanse oliesector](#). Geraadpleegd op 23 oktober 2024.

De Volkskrant (2024, 25 augustus). [China hekelt nieuwe sancties VS en dreigt met tegenmaatregelen](#). Geraadpleegd op 23 oktober 2024.

Europese Commissie (2024). [White Paper on Export Controls](#). Versie 1.5. Geraadpleegd op 24 oktober.

Europese Raad (2024a, 30 september). [De EU-sancties tegen Rusland uitgelegd](#). Raad van de Europese Unie. Geraadpleegd op 2 oktober 2024.

Europese Raad (2024b). [Tijdslijn – EU-sancties tegen Rusland](#). Raad van de Europese Unie. Geraadpleegd op 2 oktober 2024.

Farrell, H., & Newman, A. (2019). [Weaponized Interdependence: How Global Economic Networks Shape State Coercion](#). *International Security*, 44(1), 42–79.

Felbermayr, G., Kirilakha, A., Syropoulos, C., Yalcin, E., & Yotov, Y. V. (2020). [The global sanctions data base](#). *European Economic Review*, 129, 103561.

Görg, H., Jacobs, A., & Meuchelböck, S. (2024). [Who is to suffer? Quantifying the impact of sanctions on German firms](#). *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 228, 106767.

Gullstrand, J. (2020). [What goes around comes around: The effects of sanctions on Swedish firms in the wake of the Ukraine crisis](#). *The World Economy*, 43(9), 2315–2342.

Guimelli, F. (2011). [Coercing, constraining and signaling: Explaining UN and EU sanctions after the Cold War](#). ECPR Press.

Haidar, J. (2017). [Sanctions and export deflection: Evidence from Iran](#). *Economic Policy*, 32(90), 319–355.

Jäkel, I., Ostervig, S., & Yalcin, E. (2024). [The effects of heterogeneous sanctions on exporting firms: Evidence from Denmark](#). *Review of International Economics*, 32(1), 161–189.

Kamphorst, J. (2024). [Brussel dreigt met sancties als Georgië zijn politieke koers niet bijstelt](#). Trouw. Geraadpleegd op 24 oktober 2024.

Kohl, T. (2022). [Unilateral and Extraterritorial Sanctions Symposium: Extraterritorial Sanctions – Overcompliance and Globalization](#). *Opinio Juris*.

Kohl, T., van den Berg, M., & Franssen, L. (2024). [Going Dutch? Firm exports and FDI in the wake of the 2014 EU-Russia sanctions](#). *Review of International Economics*, 32(1), 190–222.

Kwon, O., Syropoulos, C., & Yotov, Y. V. (2024). [Identifying and quantifying the extraterritorial effects of sanctions](#). *European Economic Review*, 104888.

Liboreiro, J. (2022, 14 december). [Ukraine war: Western components found in Iranian-made drones used by Russian army, expert warns](#). Euronews. Geraadpleegd op 24 oktober 2024.

Mackinnon, A. (2024). [Russia's War Machine Runs on Western Parts](#). Foreign Policy. Geraadpleegd op 24 oktober 2024.

Ministerie van Buitenlandse Zaken (2023, 21 december). [Wat zijn sancties? Buitenlandse Zaken in begrijpelijke taal](#). Ministerie van Buitenlandse Zaken. Geraadpleegd op 3 oktober 2024.

Ministerie van Buitenlandse Zaken (2024a). Vaststelling van de begrotingsstaat van het Ministerie van Buitenlandse Zaken (V) voor het jaar 2025. 36 600 V. Ministerie van Buitenlandse Zaken.

Ministerie van Buitenlandse Zaken (2024b). Jaarverslag en Slotwet voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking 2023. 36 560 XVII. Ministerie van Buitenlandse Zaken.

NOS (23 december 2022). Kirgizië, Armenië, Turkije: via deze landen krijgt Rusland toch sanctieproducten. NOS. Geraadpleegd 10 november 2024.

NOS (9 maart 2024). Waarom de NAVO én Rusland dit eiland willen. NOS. Geraadpleegd 10 november 2024.

NRC (15 maart, 2024a) Tijdens een wereldreis voor ruwe aardolie tankt Poetin in Zeeland. NRC Handelsblad. Geraadpleegd op 7 oktober 2024.

NRC (12 juli, 2024b) De Nederlandse kustwacht voert sancties tegen Rusland niet uit. NRC Handelsblad. Geraadpleegd op 7 oktober 2024.

Raad van de Europese Unie (2024). Het protocol inzake Ierland en Noord-Ierland uitgelegd. Geraadpleegd op 28 oktober 2024.

Rademakers, R., Houbiers, T., Konietzny, R., & Oomes, N. (2024) Abnormale toename export van sanctiegoederen naar 'uitwijklanden'. Economisch Statistische Berichten, 109, 68–71.

Rademakers, R., & Oomes, N. (2022). Handelssancties tegen Rusland hebben ook indirecte kosten en baten. Economisch Statistische Berichten, 107(4816), 538–541.

Schoof, R. (2024, 9 augustus). Ondanks sancties zitten er westerse chips in de bommen die op Oekraïense steden vallen. Hoe kan dat? NRC Handelsblad. Geraadpleegd op 24 oktober.

The Economist (2021, 22 april). Sanctions are now a central tool of governments' foreign policy. Geraadpleegd op 23 oktober 2024.

The Economist (2024, 19 augustus). The mysterious middlemen helping Russia's war machine. Geraadpleegd op 5 november.

Vakulenko, S. (2024, 27 september). Is a "Shadow Fleet" of Oil Tankers Really Circumventing the Russian Price Cap? Carnegie Politika commentary. Geraadpleegd op 14 oktober 2024.

Van de Klundert, M., & Sietsma, S. (2023, 14 december). Duits bedrijf spil in handel naar Rusland, douane doet inval. NOS. Geraadpleegd op 24 oktober 2024.

Van Lieshout, J. (Regie & samenstelling), Meekes, R. (Research), & Bosma, R. (Eindredactie). (2024, 13 oktober). Zembla: De schaduwvloot [Televisie-uitzending]. BNNVARA.

Waterval, D. (2024, 4 september). [Russische wapens zijn akelig effectief, met dank aan Nederlandse ASML-machines](#). *Trouw*. Geraadpleegd op 28 oktober 2024.

Yamaguchi, Y., Ugajin, A., Utagawa, S., Nishimura, M., Hattori, M., & Ono, M. (2018). [Double-edged heat: honeybee participation in a hot defensive bee ball reduces life expectancy with an increased likelihood of engaging in future defense](#). *Behavioral Ecology and Sociobiology*, 72, 1–8.

2 Exporteren in de schaduw van sancties

Auteurs: Marcel van den Berg, Loe Franssen, Tristan Kohl (Rijksuniversiteit Groningen), Stef Weijers

88% van de nieuwe exporteurs van gesanctioneerde goederen naar landen geassocieerd met een verhoogd risico op sanctieomzeiling is zelfstandig mkb'er

62% van de exporteurs van uiteindelijk gesanctioneerde goederen naar Rusland is multinational

In hoofdstuk 1 is in beeld gebracht hoe de export naar Rusland zich heeft ontwikkeld als gevolg van het instellen van handelssancties na de inval in Oekraïne. Ook onderzochten we naar welke landen de export in het bijzonder is gegroeid nadat sancties werden ingesteld op de export naar Rusland: de zogenoemde landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling. In dit vervolghoofdstuk zetten we de stap naar bedrijven. Welke groepen exporteurs werden geraakt door genoemde sancties? Hoe hebben zij daarop gereageerd? Welke onderscheidende bedrijfskenmerken zien we bij bedrijven die hun export hebben verlegd naar de in hoofdstuk 1 geïdentificeerde markten met een verhoogd risico op sanctieomzeiling? Deze vragen en meer komen in dit tweede hoofdstuk aan bod.

2.1 Inleiding

In hoofdstuk 1 is in kaart gebracht hoe de export van producten waar op enig moment sancties van de Europese Unie (EU) op van kracht zijn geworden zich heeft ontwikkeld in de periode voor en na de instelling van deze sancties. Het gaat daarbij specifiek om de sancties die de EU heeft ingesteld op de export naar Rusland als reactie op de Russische inval in Oekraïne begin 2022. Er is echter niet enkel in beeld gebracht hoe de export van gesanctioneerde producten naar Rusland zich heeft ontwikkeld, maar ook hoe de export van deze producten naar andere landen zich heeft ontwikkeld. Het ligt namelijk voor de hand dat exporteurs die een deel van hun export zien wegvallen als gevolg van de instelling van sancties op zoek gaan naar alternatieve afzetmarkten. Deze verlegging van uitvoerstromen kan legitiem zijn: de exporteur diversifieert zijn exportportefeuille door nieuwe markten aan te boren nadat een bestaande markt is afgesloten door de instelling van sancties. Maar deze verlegging kan ook illegitiem zijn, wanneer een exporteur of afnemer op zoek gaat naar omzeilingsroutes met het doel gesanctioneerde producten alsnog in Rusland te laten eindigen. In dit tweede scenario kan het zo zijn dat de exporteur actief betrokken is bij het omzeilen van handelssancties via derde landen of daar tenminste weet van heeft, maar dat hoeft niet. Het kan bijvoorbeeld ook zo zijn dat het initiatief voor sanctieomzeiling bij de afnemer in het intermediaire land ligt, die er uiteindelijk zonder medeweten van de exporteur voor zorgt dat de producten in Rusland eindigen. In dat kader waarschuwt de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) dan ook voor 'indirect zakendoen'. RVO (2024) wijst Nederlandse exporteurs op hun website op het volgende: 'U moet ervoor zorgen dat uw gesanctioneerde producten niet via een omweg (landen buiten de EU) in Belarus of Rusland terechtkomen. Dit kunt u doen door in het handelscontract duidelijk te maken dat dit niet mag. Vermeld daarin ook dat de afnemer aansprakelijk is als dit toch gebeurt.'

In het vorige hoofdstuk van deze Internationaliseringsmonitor is door middel van econometrische analyse onderzocht naar welke derde landen de export van gesanctioneerde producten buitenproportioneel sterk is gegroeid vanaf het moment van de instelling van de handelssancties op Rusland. Deze analyse heeft geresulteerd in een groep landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling, te weten Armenië, Kazachstan, Kirgizië, Mongolië, Servië, Turkije en Turkmenistan. In dit vervolghoofdstuk wordt verder naar de handel met deze landen gekeken, waarbij we in de analyses de stap zetten naar het microniveau van bedrijven.

Onderzoeksvragen

Dit hoofdstuk bestaat uit drie delen. In het eerste deel zoomen we in op de groep bedrijven die, voor de Russische inval in Oekraïne, producten exporteerde naar Rusland waar op enig moment vanaf 2014 exportcontroles of -sancties op van toepassing zijn. Deze groep producten refereren we in het vervolg van dit hoofdstuk aan met de term gesanctioneerde producten. Daaronder verstaan we in dit geval dan goederen die vallen onder het Europese sanctieregime en/of waar exportcontroles in het kader van de dual-use verordening op van toepassing zijn (zie het leeskader in hoofdstuk 1). We kijken enerzijds naar de kenmerken van deze groep bedrijven: in welke bedrijfstakken zijn ze actief, hoe groot zijn ze, welke multinationale eigendomsstructuren zien we, in hoeverre waren ze voor hun export afhankelijk van Rusland. Anderzijds kijken we naar het gedrag van deze groep bedrijven na instelling van de sancties. Wat zijn deze bedrijven daarna gaan doen? Blijven ze exporteren naar Rusland? Zijn ze naar landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling of andere landen gaan exporteren? Of, zijn ze helemaal gestopt met exporteren of misschien zelfs opgehouden te bestaan?

In het tweede deel kijken we naar de bedrijven die gesanctioneerde producten exporteren naar landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling. Daarbij onderzoeken we specifiek twee groepen exporteurs: (1) bedrijven die gesanctioneerde producten exporteren naar deze landen, terwijl zij vóór de aanscherping van de sancties op Rusland in 2022 deze producten niet exporteerden, en (2) bedrijven die vóór de aanscherping van de sancties in 2022 gesanctioneerde producten naar Rusland exporteerden en daarna naar landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling. Wat zijn de kenmerken van deze bedrijven? In welke bedrijfstakken zijn ze actief? Hoe groot zijn ze? Hoe zien de multinationale eigendomsstructuren eruit? Zien we dat bedrijven met een exporthistorie in Rusland hun handel verleggen naar landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling of zijn het vooral nieuwe exporteurs of zelfs nieuwe bedrijven die zich hierop toeleggen?

In het derde deel gaan we vervolgens op zoek naar gemene delers in een econometrische setting. Dat wil zeggen, we ontwikkelen een regressiemodel waarmee zichtbaar wordt dat bepaalde bedrijfskenmerken samenhangen met potentiële sanctieomzeiling.

Relevantie

De relevantie van de in dit hoofdstuk geadresseerde onderzoeksvragen is evident. De sancties die de EU heeft ingesteld op de export naar Rusland hebben een duidelijk doel: Rusland verzwakken en de oorlogseconomie vleugellam maken door de import die noodzakelijk is om de economie draaiende te houden aan banden te leggen. Het is bij het monitoren van de effectiviteit van dit soort handelssancties dan niet alleen van belang in kaart te brengen in hoeverre de directe export naar Rusland daadwerkelijk wordt geraakt, maar ook om te kijken in hoeverre er aanwijzingen zijn dat sancties worden omzeild via derde landen. Dit doet immers afbreuk aan de effectiviteit van de ingestelde sancties. Daarbij is de stap naar het microniveau bedrijven van waarde, omdat het handvatten biedt voor het detecteren van omzeiling door te inventariseren welke kenmerken en welk gedrag samenhangen met potentiële omzeiling. Tot nu toe is de wetenschappelijke kennis over dit onderwerp beperkt; momenteel worden methoden ontwikkeld om sanctieomzeiling op te sporen aan de hand van macro-economische handelsdata (Tyazhelnikov & Romalis, 2024). Op micro- of bedrijfsniveau is nog maar weinig bekend dat helpt bij de beantwoording

van de vraag óf, en zo ja, hoe, bedrijven handelssancties omzeilen en wat de kenmerken van deze bedrijven zijn. Ons onderzoek zet om deze reden een belangrijke eerste stap om antwoorden op deze vragen te vinden.

Disclaimer

Een cruciale disclaimer bij de bevindingen die in dit hoofdstuk worden gepresenteerd is dat sanctieomzeiling als zodanig niet wordt waargenomen. Dat wil zeggen, het exportgedrag van bedrijven in Nederland dat wordt geobserveerd betreft alleen de eerste stap naar het buitenland. Het is niet mogelijk om te volgen waar deze export eventueel daarna naartoe wordt doorgevoerd, noch of de Nederlandse exporteur weet heeft van eventuele sanctieomzeiling. Dat betekent dat wij alleen op basis van statistische analyses van grote hoeveelheden data kunnen vaststellen dat bepaalde handelspatronen statistisch opmerkelijk zijn. Op basis daarvan spreken we van handel met een verhoogd risico op sanctieomzeiling.

Leeswijzer

Dit hoofdstuk volgt het stramien dat in de inleiding is geschetst: in paragraaf 2.2 gaan we in beschrijvende zin in op de vraag welke kenmerken exporteurs van gesanctioneerde producten naar Rusland typeren en hoe zij in termen van exportgedrag reageren op de aanscherping van de sancties op de export naar Rusland in 2022. In paragraaf 2.3 verleggen we de blik naar de export naar landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling. We schetsen eerst een beschrijvend beeld van de kenmerken van de bedrijven die actief zijn op deze markten. Daarna schetsen we aan de hand van een econometrische analyse een beeld van de kenmerken van bedrijven die worden geassocieerd met potentiële sanctieomzeiling in paragraaf 2.4. Paragraaf 2.5 biedt een samenvatting en discussie van de bevindingen. In paragraaf 2.6 geven we een uitgebreide toelichting op de gebruikte data en methoden.

2.2 Kenmerken en gedrag van exporteurs van gesanctioneerde producten naar Rusland

In deze paragraaf zetten we de stap naar bedrijven: welk type bedrijven hebben met name te maken met sancties op de export naar Rusland en hoe reageren ze daarop? De groep bedrijven waar we specifiek op inzoomen zijn bedrijven die in de periode 2020–2021, dus in de jaren voor de Russische inval in Oekraïne, goederen naar Rusland exporteerden waar sancties op van toepassing zijn in 2022 en later. Daarbij kijken we in brede zin of er op enig moment op een productgroep een sanctie of exportcontrole van toepassing is. Dat wil zeggen, ofwel het product valt op enig moment onder het sanctieregime van de EU, ofwel het product valt onder de EU-verordening inzake dual-use goederen in algemene zin (zie hoofdstuk 1). Dit doen we, omdat een flink aantal productgroepen al voor 2022 op de lijst van dual-use goederen stond en het na de inval in Oekraïne dus vaak gaat om een

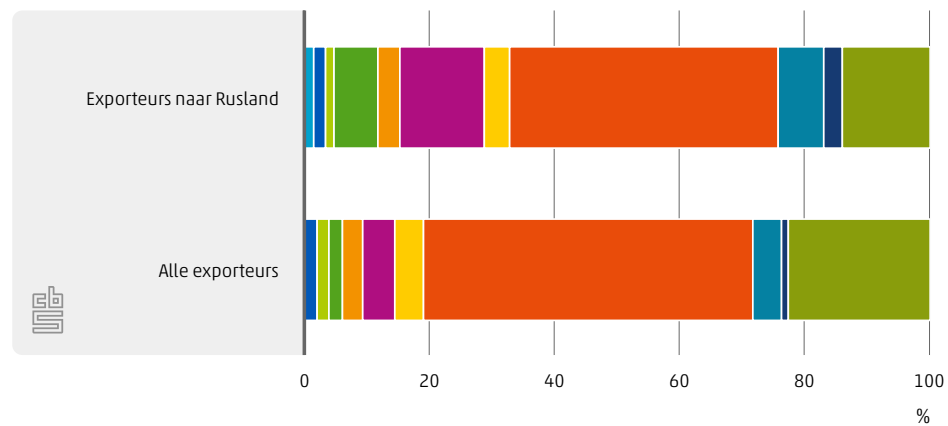
aanscherping van bestaande exportregelgeving. Als we alleen zouden kijken naar productgroepen waar vóór 2022 helemaal geen exportcontroles op van toepassing waren en die na de inval op de sanctielijst zijn geplaatst, dan missen we dus een flink deel van de handel.

We vergelijken de groep exporteurs van op enig moment gesanctioneerde goederen naar Rusland in de periode 2020–2021 (vanaf dit punt noemen we deze groep vanwege de leesbaarheid exporteurs naar Rusland) met de rest van de groep exporteurs om een beeld te krijgen van de mate waarin de groep exporteurs naar Rusland anders is dan de gemiddelde exporteur in Nederland. We richten ons daarbij als referentiegroep niet expliciet op de groep bedrijven die naar bestemmingen buiten de EU exporteert, omdat het overgrote deel van de exporteurs in de periode 2020–2021 wel naar minstens één bestemming buiten de EU heeft geëxporteerd.

Lijst gesanctioneerde producten dicteert deels verdeling naar bedrijfstak

Figuur 2.2.1 laat zien dat de samenstelling van de populatie exporteurs naar Rusland in termen van bedrijfstak duidelijk anders is dan die van de populatie exporteurs in Nederland. Allereerst valt op dat de bedrijfstak raffinaderijen, chemie, farmacie en kunststof met 7 procent een aanzienlijk groter deel uitmaakt van deze groep dan in de groep exporteurs in Nederland, waar slechts ruim 2 procent van de bedrijven in deze bedrijfstak valt. Hetzelfde zien we in de elektrotechnische, machine- en transportmiddelenindustrie, waar bijna 14 procent van de exporteurs naar Rusland in deze bedrijfstak actief is, is dat in de gehele populatie exporteurs in Nederland slechts 5 procent. Omgekeerd zijn er relatief minder bedrijven actief in de groot- en detailhandel onder de exporteurs naar Rusland. Ten slotte zien we in de bedrijfstakken vervoer en opslag en holdings en concerndiensten ook relatief grote aandelen actieve bedrijven onder de exporteurs naar Rusland vergeleken met de populatie exporteurs in Nederland als geheel. Logischerwijs wordt het beeld dat spreekt uit figuur 2.2.1 deels gedictéerd door de lijst met gesanctioneerde exportproducten. In hoofdstuk 1 zagen we bijvoorbeeld dat de export van mobiele telefoons, vrachtwagens, microchips en computers naar Rusland nagenoeg is stilgevallen als gevolg van de ingestelde sancties. In figuur 2.2.1 zien we de corresponderende bedrijfstakken terugkomen waarin deze producten worden gefabriceerd.

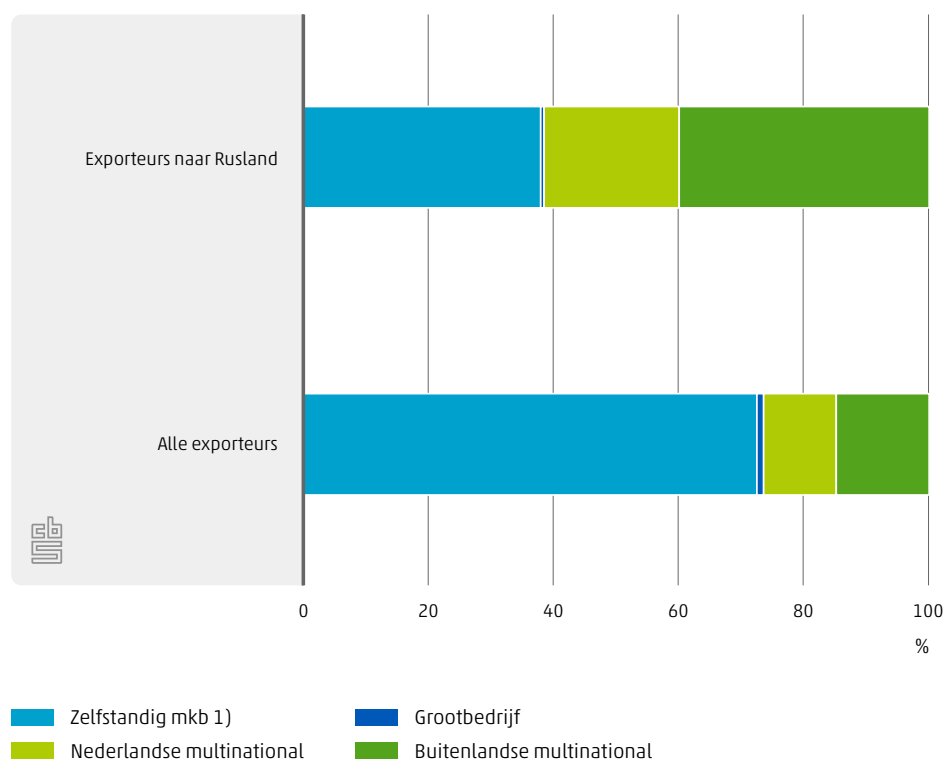
2.2.1 Exporteurs naar bedrijfstak, 2020-2021



- Landbouw, bosbouw en visserij
- Voedingsmiddelen-, en tabakindustrie
- Papier, hout, bouwmaterialen en grafische industrie
- Raffinaderijen, chemie, farmacie en kunststof
- Metaalindustrie
- Elektrotechnische, machine en transportmiddelenindustrie
- Overige industrie en reparatie
- Groothandel, detailhandel en horeca
- Vervoer en opslag
- Holdings en concerndiensten
- Overige bedrijfstakken

Figuur 2.2.2 toont hoe de samenstelling van beide groepen bedrijven verschilt in termen van omvang en multinationalstatus. Ook daar zien we aanzienlijke verschillen. Zo is het aandeel van het zelfstandig midden- en kleinbedrijf aanzienlijk kleiner in de groep exporteurs naar Rusland. De populatie exporteurs in Nederland bestaat voor bijna driekwart uit zelfstandig mkb'ers, terwijl slechts 40 procent van de exporteurs naar Rusland tot het zelfstandig mkb behoort. Omgekeerd zien we in deze laatste groep veel meer multinationals, met name multinationals van buitenlandse origine. In totaal bestaat de groep exporteurs naar Rusland voor ruim 60 procent uit multinationals, terwijl dit percentage voor de populatie exporteurs in Nederland als geheel op een kwart ligt.

2.2.2 Exporteurs naar omvang en multinationalstatus, 2020-2021



¹⁾ Dit zijn per definitie bedrijven zonder dochters in het buitenland.

Als we verder inzoomen op de eigendomsstructuren dan zien we bij de buitenlandse multinationals die gesanctioneerde producten naar Rusland exporteren dat er zich nauwelijks bedrijven in deze groep bevinden waarvan het moederbedrijf in Rusland gevestigd is. Wel zien we bij de exporteurs naar Rusland dat 1 op de 9 exporteurs ook participeert in een Russisch filiaal. Dit is echter in lijn met het gemiddelde: voor de populatie exporteurs in Nederland als geheel geldt eveneens dat 1 op de 9 exporteurs minstens één deelneming heeft in een bedrijf in het land van bestemming.

Vooraf grote, multinationale, productievere bedrijven exporteren naar Rusland

We kunnen derhalve concluderen dat het in het algemeen gaat om grote, multinationale bedrijven actief in specifieke bedrijfstakken die vóór 2022 gesanctioneerde goederen naar Rusland exporteerden. Dit is intuïtief een logische bevinding. Immers, Rusland is een buiten de EU gelegen exportbestemming waar bovendien sprake is van aanzienlijke culturele en taalbarrières. Dat maakt Rusland tot een complexe exportmarkt, waarop alleen de daartoe geëquiperde (lees: productievere) bedrijven in staat zijn actief te zijn (Chen & Moore, 2010). Dit wordt bevestigd door het feit dat de gemiddelde arbeidsproductiviteit van exporteurs naar Rusland hoger is dan die van de gemiddelde exporteur in Nederland.

In totaal had iets meer dan 1 procent van de Nederlandse goederenexport Rusland als bestemming in de periode 2020-2021, maar bij bedrijven die daadwerkelijk gesanctioneerde producten exporteren naar Rusland heeft gemiddeld ruim 10 procent van de export Rusland als bestemming. Bij 1 op de 13 bedrijven in deze groep gaat minstens de helft van hun exportwaarde naar Rusland.

De gevolgen van sancties voor de activiteiten van Nederlandse bedrijven in Rusland

Er zijn al sancties van kracht op de export naar Rusland sinds de annexatie van de Krim door Rusland in 2014. Rusland heeft daarnaast vergeldingsmaatregelen op de import uit verschillende Westerse landen ingesteld. Eerder is al onderzocht in welke mate deze sancties de activiteiten van Nederlandse bedrijven, zowel via de handel als via directe buitenlandse investeringen, in Rusland hebben geraakt. In dit leeskader worden de bevindingen van dit onderzoek kort besproken.¹⁾ Voor een uitgebreide toelichting op de gebruikte data en onderzoeksmethode verwijzen we naar Kohl et al. (2024a; 2024b).

Een eerste trendanalyse liet zien dat de Nederlandse export naar Rusland over de gehele breedte, zowel gesanctioneerde als niet-gesanctioneerde producten, een aanzienlijke klap heeft gekregen, vergeleken met de ontwikkeling van de export naar andere bestemmingen. Duidelijk te zien – en logisch – is daarbij dat de exportdaling veruit het grootste is bij de groep producten waarop sancties van toepassing zijn. Een berekening van de totale gederfde exportwaarde voor bedrijven in Nederland sinds de instelling van de sancties in 2014 komt voor de periode 2014–2020 uit op een geschat bedrag van 6,9 miljard euro.

De econometrische resultaten lieten zien dat het van belang is om onderscheid naar type sanctieregime te maken. Deze sanctieregimes verschillen onderling van ontwerp en aangrijpingspunt. Als alle sanctieregimes gebundeld worden is er geen statistisch significant effect van sancties op de omvang van de export zichtbaar. Voor de Russische vergeldingsmaatregelen zien we wel een statistisch significant negatief effect op de Nederlandse goederenexport naar Rusland. Zo zien we dat op bedrijfsniveau de Nederlandse export naar Rusland van producten waarop Russische sancties van toepassing zijn gemiddeld 58 procent lager is dan die van producten waarop geen maatregelen van toepassing zijn. Robuustheidsanalyses laten zien dat dit negatieve effect geen prijseffect is, maar verklaard wordt door dalende hoeveelheden.

Als er wel onderscheid wordt gemaakt tussen de drie door de EU opgelegde sanctieregimes ontstaat een ander beeld. De export van wapens en Annex-II producten is significant teruggelopen als gevolg van deze sancties, met respectievelijk 48 en 58 procent. Sancties op dual-use producten blijken echter niet tot een significante daling van de export van deze producten te hebben geleid. Dit kan komen doordat deze producten nog steeds geëxporteerd kunnen worden, mits daar vooraf goedkeuring voor is gegeven door de bevoegde instanties nadat is aangetoond dat deze producten voor civiel gebruik bedoeld zijn. Deze resultaten illustreren dat sanctieregimes uiteenlopende ontwerpen en aangrijpingspunten hebben en dat deze heterogeniteit verloren kan gaan wanneer alle sancties op een hoop worden gegooid.

De resultaten laten ook zien dat de kans dat bedrijven beginnen met exporteren naar Rusland significant negatief wordt beïnvloed door alle sanctieregimes. Dat verband is minder sterk negatief als het Nederlandse bedrijf een dochteronderneming in Rusland heeft.

¹⁾ De resultaten in dit leeskader zijn een bewerking van Kohl et al. (2024b).

Daarnaast zien we dat alle sanctieregimes de kans op uittreding uit de productmarkt significant vergroten, waarbij het al dan niet hebben van een Russisch filiaal geen verschil maakt. Wel zien we een verschil bij de Russische countersancties die als vergelding zijn ingesteld: het hebben van een Russische vestiging lijkt exporteurs in Nederland (grotendeels) te behoeden voor de negatieve effecten van Russische vergeldingsmaatregelen.

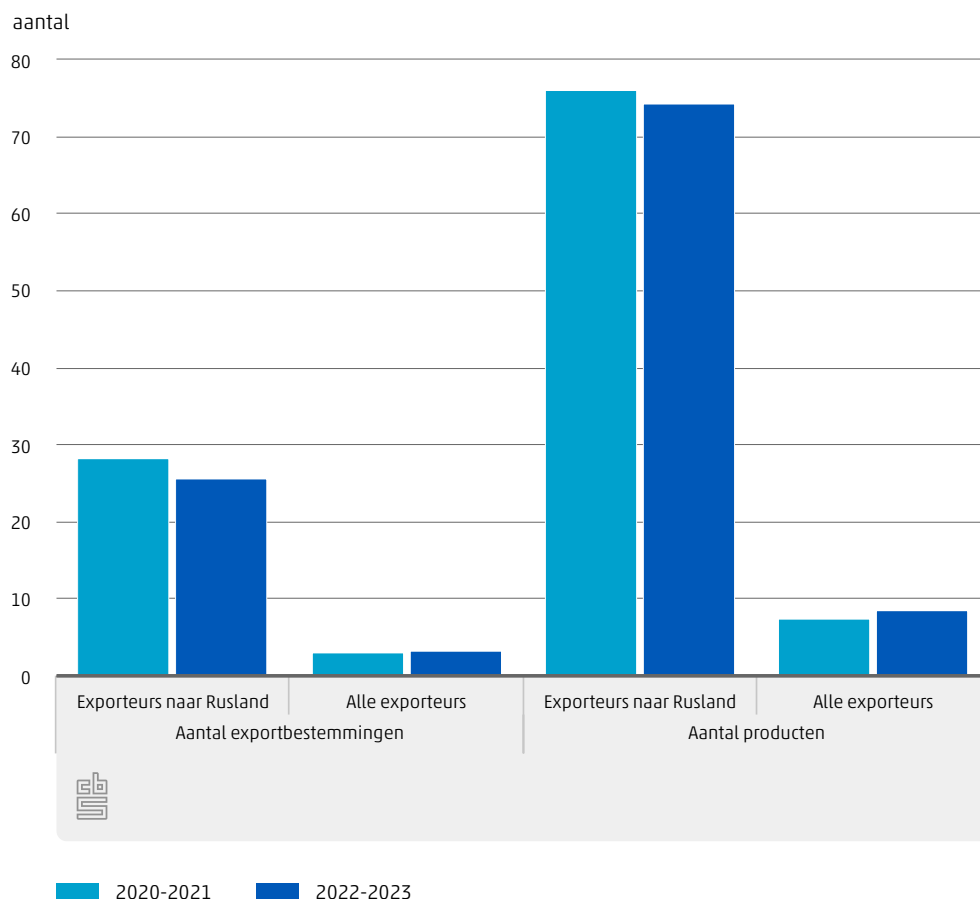
Ten slotte laten de resultaten zien dat een hogere blootstelling van de export aan handelssancties geen invloed heeft op de kans dat exporteurs in Nederland een Russische dochteronderneming oprichten of sluiten.

Vooraf grote exporteurs actief in Rusland

Na een schets van de karakteristieken van exporteurs in Nederland van gesanctioneerde producten naar Rusland zetten we de stap naar de reactie van deze bedrijven op de handelsrestricties die vanaf het moment van de inval in Oekraïne in februari 2022 fors werden aangescherpt. In figuur 2.2.3 zien we dat het gemiddeld aantal exportmarkten buiten de EU voor de groep exporteurs naar Rusland licht is gedaald in de periode 2022–2023 ten opzichte van de periode 2020–2021.²⁾ Hetzelfde geldt voor het aantal producten dat deze groep gemiddeld exporteert naar bestemmingen buiten de EU.³⁾ In dezelfde periode is het aantal producten dat de gemiddelde exporteur in Nederland naar bestemmingen buiten EU exporteert licht gestegen, evenals het gemiddeld aantal exportbestemmingen dat wordt bediend. Dit is een indicatie dat het niet aannemelijk is dat bedrijven die hun Russische afzetmarkt zien wegvallen als gevolg van de aangescherpte handelsrestricties als reactie daarop een groot aantal nieuwe product- of bestemmingsmarkten betreden op zoek naar compensatie voor de weggevallen omzet. Met andere woorden, het lijkt er niet op dat bedrijven reageren op de aanscherping van sancties door middel van uitbreiding langs de zogeheten extensieve marge. Niettemin betreft het hier enkel beschrijvende statistieken, wat impliceert dat de geobserveerde patronen met enige voorzichtigheid geïnterpreteerd moeten worden. Wel zien we in figuur 2.2.3 duidelijk terug dat export naar Rusland vooral door grote bedrijven gebeurt. De gemiddelde exporteur naar Rusland exporteert grofweg tien keer zoveel producten naar tien keer zoveel landen dan de gemiddelde exporteur in Nederland.

²⁾ Om statistische redenen kan het aantal exportmarkten dat een bedrijf bedient alleen voor bestemmingen buiten de EU volledig worden bepaald.
³⁾ Gedefinieerd als 8-digit productgroepen volgens de GN-classificatie.

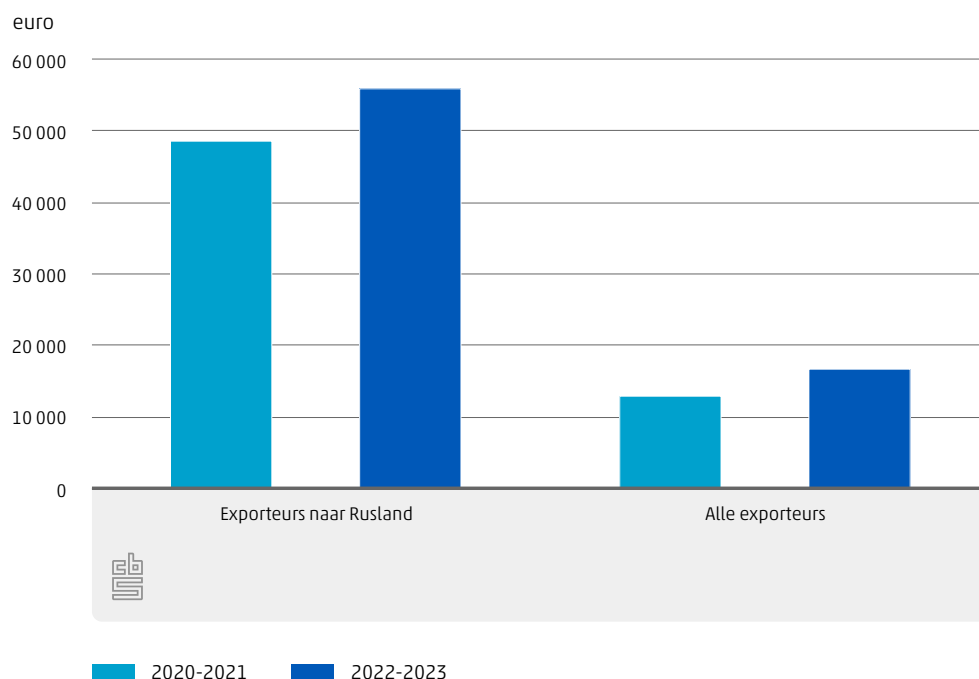
2.2.3 Exportbestemmingen en -producten (gemiddelde, niet- EU)



Exporteurs naar Rusland absorberen sanctieschok vooral langs intensieve marge

Als we in figuur 2.2.4 kijken naar de zogeheten intensieve marge, de dimensies van doorlopende exportrelaties, dan zien we dat exporteurs in Nederland die op enig moment in de jaren 2020–2021 gesanctioneerde producten naar Rusland exporteerden hun bestaande exportrelaties intensiverden in de periode 2022–2023. Dat wil zeggen, de mediaan van de gemiddelde exportwaarde per product-land combinatie per exporteur naar bestemmingen buiten de EU neemt met 15 procent toe tussen de twee onderzochte periodes. Bij de gemiddelde exporteur in Nederland zien we ook groei langs de intensieve marge (+29 procent). Ook hier zien we echter dat bedrijven die actief zijn in Rusland veel grotere exporteurs zijn dan de gemiddelde exporteur in Nederland. Dit heeft tot gevolg dat de groei van de mediane exportwaarde bij de groep exporteurs naar Rusland in absolute termen bijna twee keer zo groot is als die van de gemiddelde exporteur in Nederland. Uit figuren 2.2.3 en 2.2.4 kunnen we concluderen dat exporteurs in Nederland die te maken krijgen met aangescherpte handelsrestricties op hun Russische afzetmarkt deze schok vooral langs de intensieve marge lijken te absorberen en in mindere mate langs de extensieve marge.

2.2.4 Omvang doorlopende exportrelaties (mediaan, niet-EU)



Figuur 2.2.5 laat in de vorm van een zogeheten Sankey-diagram zien hoe bedrijven in Nederland die in de periode 2020–2021 gesanctioneerde producten naar Rusland exporteerden, hebben gereageerd in de jaren daarna in termen van het herschikken van hun exportportefeuille. Deze figuur is op een hoog aggregatieniveau in de tijd gemaakt; we kijken voor blokken van grofweg een jaar hoe de samenstelling van de exportportefeuille eruit ziet bij deze groep bedrijven. In figuur 2.2.6 laten we vervolgens de onderliggende dynamiek zien door op kwartaalniveau in beeld te brengen hoe exporteurs in hoog tempo hun exportportefeuille herschikken.

Klein deel van de exporteurs blijft actief in Rusland na aanscherping sancties

Figuur 2.2.5 laat allereerst zien dat het aantal bedrijven dat gesanctioneerde producten naar Rusland exporteert snel terugloopt in de periode 2022–2023. Er blijven echter ook in 2023 nog wel enkele bedrijven actief op deze markt. Dat kan gaan om dual-use goederen die nog wel geëxporteerd mogen worden, zoals sommige medische apparatuur. Of het kan gaan om de levering van producten waarvoor de contracten getekend zijn voordat aangescherpte sancties van kracht werden. Daarnaast zien we dat de meeste bedrijven die te maken krijgen met aangescherpte sancties in Rusland op zoek gaan naar nieuwe bestemmingsmarkten die niet gemarkeerd zijn als landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling in hoofdstuk 1. Ook in 2023 is dat de meest voorkomende herschikking in de exportportefeuille bij deze groep bedrijven. Een heel klein deel richt zich op nieuwe markten met een verhoogd risico op sanctieomzeiling zonder dat te combineren met het verkennen van andere nieuwe markten. De meeste bedrijven die actief worden op nieuwe markten met een verhoogd risico op sanctieomzeiling doen dat terwijl zij ook andere nieuwe markten verkennen. Dat aandeel neemt ook toe in 2023 ten opzichte van 2022. Een kleiner deel van de bedrijven gaat niet op zoek naar nieuwe markten en richt zich uitsluitend op markten waar zij al actief waren vóór 2022. Ook daar zien we dat een focus op landen die niet gemarkeerd zijn als

bestemmingen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling het meest voorkomt. Statistisch is dat ook voor de hand liggend, aangezien de wel gemarkeerde landen klein in aantal zijn en bovendien niet de meest prominente exportbestemmingen zijn voor bedrijven in Nederland.

12% van de exporteurs van uiteindelijk gesanctioneerde goederen naar Rusland exporteert een jaar na aanscherping van de sanctie niet meer of bestaat niet meer als bedrijf



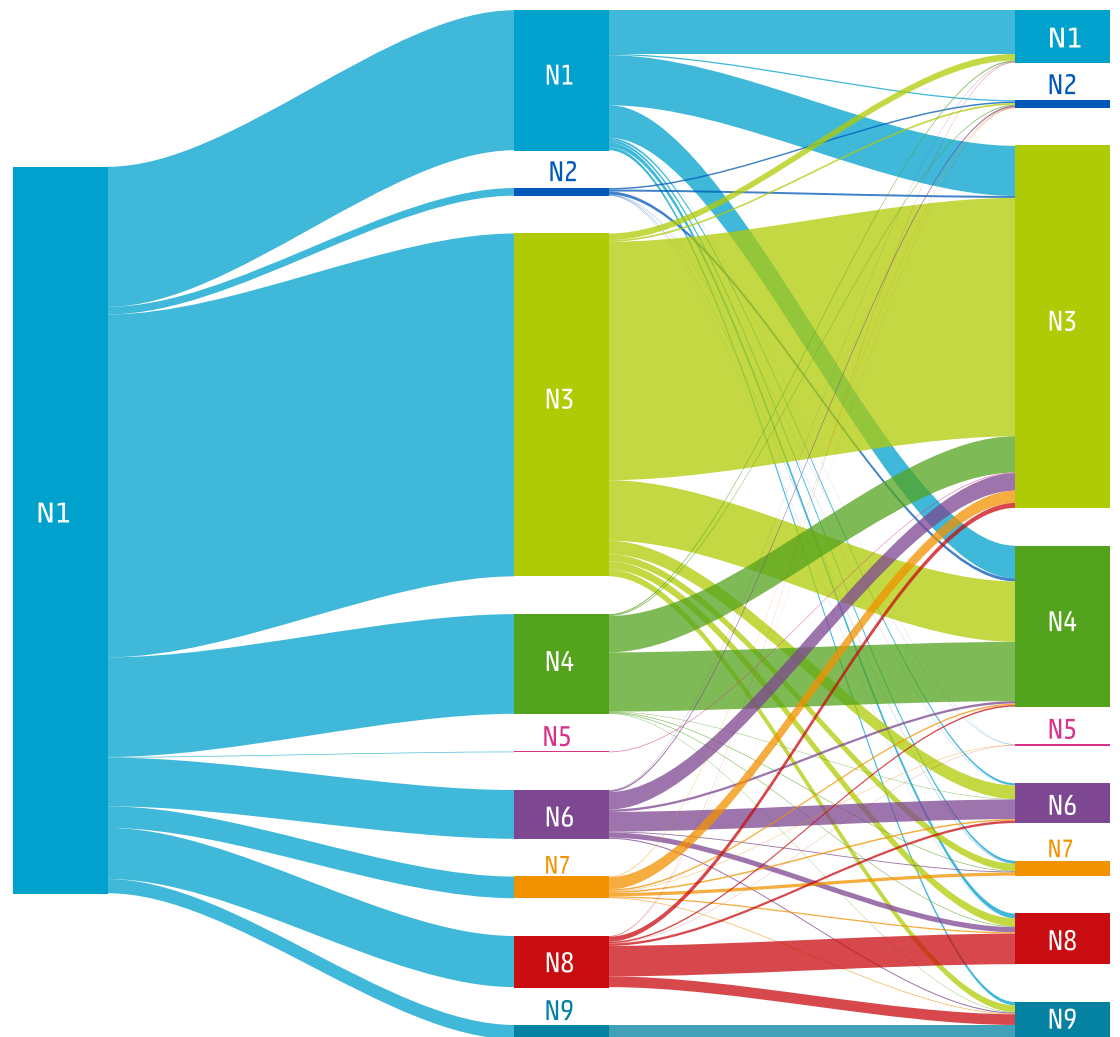
Onderin figuur 2.2.5 zien we nog dat er een groep bedrijven is die helemaal stopt met exporteren in de periode na aanscherping van de sancties. Deze groep blijft grofweg even groot in omvang in 2022 en 2023, maar de samenstelling verandert wel. Ten slotte zien we nog een groep bedrijven die helemaal ophoudt te bestaan in de periode na de aanscherping van de sancties. Op basis van deze figuur is echter niet te zeggen of deze ontwikkelingen iets te maken hebben met het aanscherpen van de sancties of dat dit gaat om natuurlijk verloop.

2.2.5 Verloop van exportstatus van exporteurs naar Rusland

2020-2021

mrt-dec 2022

2023



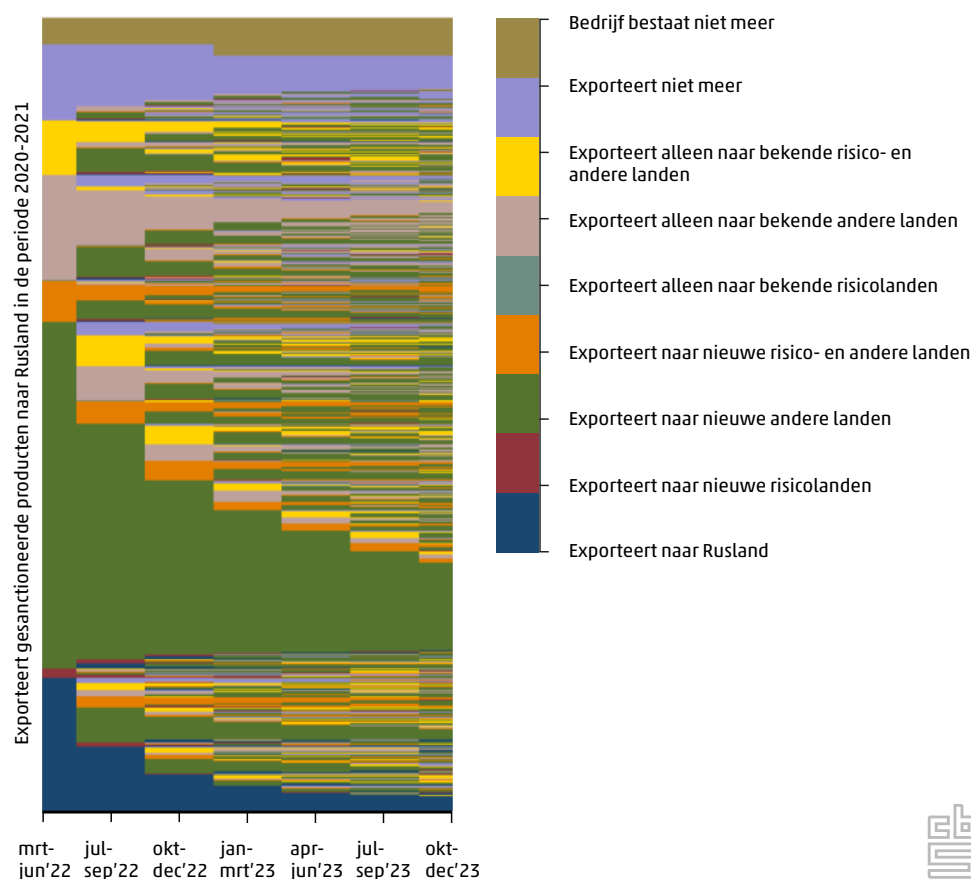
Legenda

- N1: Exporteert naar Rusland
- N2: Exporteert naar nieuwe landen met een verhoogd risico op omzeiling
- N3: Exporteert naar nieuwe andere landen
- N4: Exporteert naar nieuwe landen met een verhoogd risico op omzeiling en nieuwe andere landen
- N5: Exporteert alleen naar bekende landen met een verhoogd risico op omzeiling
- N6: Exporteert alleen naar bekende andere landen
- N7: Exporteert alleen naar bekende landen met een verhoogd risico op omzeiling en bekende andere landen
- N8: Exporteert niet meer
- N9: Bedrijf bestaat niet meer



Figuur 2.2.6 is een detaillering in de tijd van figuur 2.2.5, door de stap te zetten van jaren naar kwartalen. De figuur is opgebouwd uit bijna 3,5 duizend horizontale lijntjes, waarbij ieder lijntje één bedrijf representeert. Voor ieder van de zeven kwartalen vanaf het moment van aanscherping van de sancties na de inval eind februari 2022 (waarbij we maart 2022 gemakshalve bij het tweede kwartaal van 2022 onderbrengen) laten we vervolgens in kolommen aan de hand van verschillende kleuren voor ieder van de 3,5 duizend bedrijven zien hoe de samenstelling van hun exportportefeuille in termen van exportbestemmingen is veranderd ten opzichte van de samenstelling van hun portefeuille in de periode 2020–2021. Er zijn daarbij negen verschillende statussen mogelijk: (1) het bedrijf kan nog steeds gesanctioneerde goederen naar Rusland exporteren; het bedrijf kan gesanctioneerde goederen exporteren naar bestemmingslanden die nieuw voor het bedrijf zijn ten opzichte van de periode 2020–2021, onderscheiden naar (2) nieuwe landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling ('risicolanden' genoemd in de figuur omwille van de leesbaarheid), (3) nieuwe andere landen of (4) beide tegelijk.⁴⁾ Het bedrijf kan gesanctioneerde goederen exporteren naar bestemmingslanden waar het in de periode 2020–2021 ook al actief was, opnieuw onderscheiden naar (5) risicolanden, (6) andere landen of (7) beide tegelijk. Het bedrijf kan (8) helemaal gestopt zijn met exporteren, en ten slotte kan het bedrijf (9) zijn opgehouden te bestaan.

2.2.6 Verloop van exportstatus van exporteurs naar Rusland



⁴⁾ De risicolanden die we hier onderscheiden zijn de landen die in de econometrische analyses in paragraaf 1.5 in het eerste hoofdstuk van deze Internationaliseringsmonitor als landen met verhoogd risico op sanctieomzeiling zijn gemarkeerd: Armenië, Kazachstan, Kirgizië, Mongolië, Servië, Turkmenistan en Turkije. Om statistische redenen kiezen we ervoor om Belarus daar aan toe te voegen in figuren 2.2.5 en 2.2.6, en, omwille van de consistentie, ook in de andere beschrijvende analyses in dit hoofdstuk indien relevant.

Veel veranderingen in de samenstelling van exportportefeuilles na aanscherping sancties

De verdere detaillering naar kwartaalniveau maakt nog een aantal interessante patronen zichtbaar die op jaarniveau, door aggregatie, niet zichtbaar waren. Wat bovenal opvalt is dat er sprake is van wat in de wetenschappelijke literatuur *churning* wordt genoemd: een flink aantal veranderingen in de samenstelling van de exportportefeuille in termen van bestemmingen in korte tijd. Dit is een gebruikelijk beeld onder exporterende bedrijven, waar exportrelaties, zeker in de beginfase, onbestendig zijn. We zien hier bijvoorbeeld dat een flink deel van de bedrijven direct nieuwe bestemmingsmarkten aanboort met gesanctioneerde producten, maar dat een deel van die bedrijven daar maar relatief kort actief is en zich vervolgens richt op markten waar zij vóór 2022 al actief waren. Ook maakt deze figuur duidelijk dat een deel van de bedrijven langere tijd blijft zoeken naar nieuwe afzetmarkten. We zien dat bijvoorbeeld doordat bedrijven eerst alleen nieuwe andere landen verkennen (donkergroen) en na verloop van tijd ook nieuwe risicolanden toevoegen aan de exportportefeuille (oranje). Ook is er een substantiële groep bedrijven die zich in eerste instantie richt op hun bekende exportmarkten, maar mettertijd toch de exportportefeuille verbreedt en nieuwe markten gaat verkennen. In het verlengde daarvan zien we dat de groep bedrijven die in eerste instantie stopt met exporteren nadat zij geconfronteerd worden met aangescherpte sancties op hun export naar Rusland mettertijd kleiner wordt. Deze patronen zouden erop kunnen duiden dat deze bedrijven als reactie op de aangescherpte sancties vrijwel direct hun export naar Rusland stilleggen en daarna tijd nodig hebben om zich te heroriënteren op nieuwe markten. Ook hier zien we dat deze nieuwe handelsrelaties in veel gevallen niet bestendig zijn.

23% van de exporteurs van uiteindelijk gesanctioneerde goederen naar Rusland verkent een jaar na aanscherping van de sancties minstens 1 exportbestemming met een verhoogd risico op sanctieomzeiling



Het beeld dat spreekt uit figuren 2.2.5 en 2.2.6 lijkt op het eerste gezicht wellicht niet direct in overeenstemming met de bevinding uit figuren 2.2.3 en 2.2.4 dat bedrijven de schok van de aangescherpte sancties vooral langs de intensieve marge lijken te absorberen en in mindere mate langs de extensieve marge. Dit is echter niet het geval, omdat in de figuren 2.2.5 en 2.2.6 geen rekening wordt gehouden met de omvang van handelsrelaties. Nieuwe handelsrelaties gaan in eerste instantie vaak om kleinere exportwaardes. Het kan goed zijn dat bedrijven die te maken krijgen met aangescherpte restricties op de export naar Rusland die schok in termen van totale exportwaarde vooral opvangen door bestaande relaties te intensiveren terwijl zij parallel, in eerste instantie op relatief beperkte schaal, op zoek gaan naar nieuwe afzetmarkten.

2.3 Exporteurs van gesanctioneerde producten naar landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling

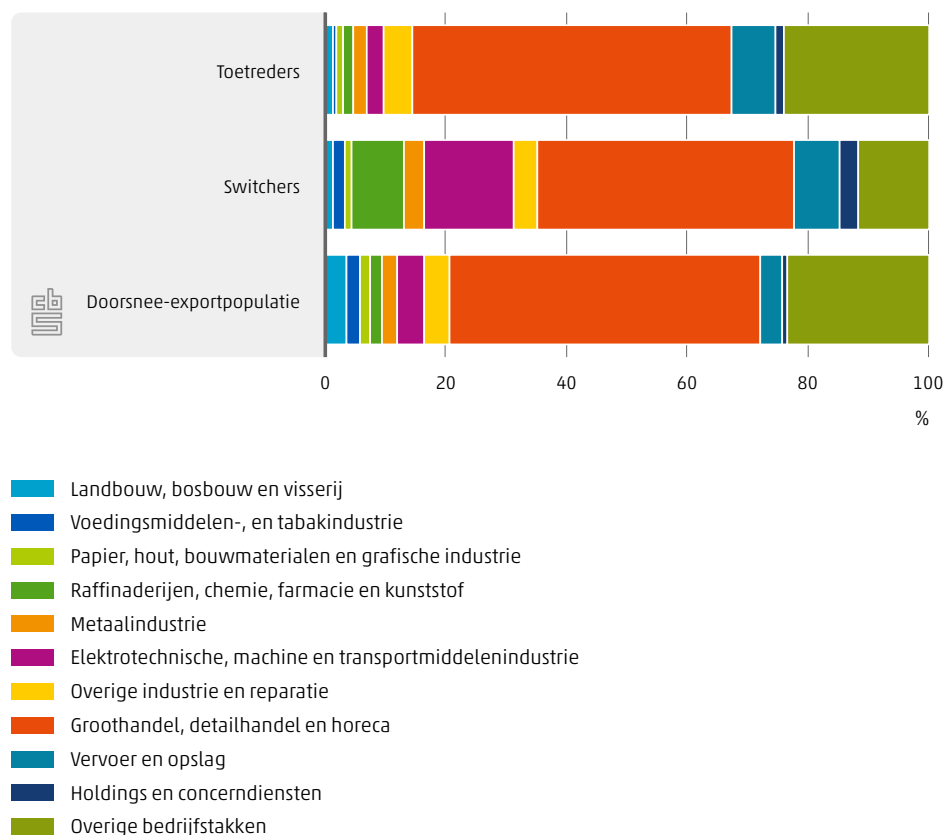
In deze paragraaf zoomen we in op de bedrijven die actief zijn in landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling, zoals geïdentificeerd in paragraaf 1.5. We kijken daarbij specifiek naar de groep bedrijven die goederen, waarvan de export naar Rusland op enig moment gesanctioneerd is, exporteert naar deze landen. Daarbij maken we onderscheid tussen twee groepen exporteurs: (1) bedrijven die gesanctioneerde producten naar landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling exporteren, terwijl zij vóór de aanscherping van de sancties op de export naar Rusland in 2022 deze producten in het geheel niet exporteerden en (2) bedrijven die vóór de aanscherping van de sancties op de export naar Rusland in 2022 gesanctioneerde producten naar Rusland exporteerden en daarna deze producten naar landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling exporteren. In het vervolg van dit hoofdstuk refereren we aan de bedrijven in groep (1) als toetreders en aan de bedrijven in groep (2) als switchers. Daarbij dekt de term switchers niet helemaal de lading, omdat het immers zo kan zijn dat deze bedrijven ook vóór de aanscherping van de sancties op de export naar Rusland al gesanctioneerde producten naar bestemmingen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling exporteerden. Bij het grootste deel van de switchers is dat in de praktijk ook het geval. Deze twee groepen vergelijken we qua samenstelling en karakteristieken niet alleen met elkaar, maar ook met een groep bedrijven die geen gesanctioneerde producten naar Rusland exporteerden vóór 2022 en deze producten niet naar landen met een verhoogd risico op sanctie-ontwijking exporteren vanaf 2022 (lees: doorsnee-exportpopulatie). Dat impliceert dat we in de beschrijvende analyse de groep bedrijven buiten beschouwing laten die gesanctioneerde producten naar landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling exporteert vanaf 2022 terwijl zij deze vóór 2022 al naar andere landen (behalve Rusland) exporteerden. Dit gaat de facto met name om grote multinationals die jaarlijks een groot aantal producten naar een groot aantal bestemmingen exporteren en die dermate onvergelijkbaar zijn met de andere groepen bedrijven dat we deze gescheiden van elkaar willen bezien. Op die manier krijgen we een beeld van de onderscheidende karakteristieken van de bedrijven die gesanctioneerde producten exporteren naar landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling.

Relatief veel zelfstandig mkb'ers onder toetreders

Figuur 2.3.1. laat de samenstelling van de drie onderscheiden groepen naar bedrijfstak zien. Dan valt op dat er zich in de groep switchers relatief veel bedrijven uit de industriële bedrijfstakken raffinaderijen, chemie, farmacie en kunststof en elektrotechniek, machinebouw en transportmiddelen bevinden. Liefst 9 en respectievelijk 15 procent van de bedrijven in deze groep is actief in deze twee bedrijfstakken, terwijl dat in de doorsnee-exportpopulatie 2 respectievelijk 4 procent is. De samenstelling in termen van bedrijfstakken bij de toetreders lijkt sterk op die van de doorsnee-exportpopulatie in Nederland. Het enige dat opvalt is het relatief grote belang van de bedrijfstak vervoer en opslag bij de groep toetreders. Ook bij de groep switchers valt deze bedrijfstak op met een relatief groot aandeel in het totaal. Ook hier zien we, net als in figuur 2.2.1., dat een relatief groot deel van de bedrijven actief is in de bedrijfstak holdings en conserndiensten. Met name bij de groep

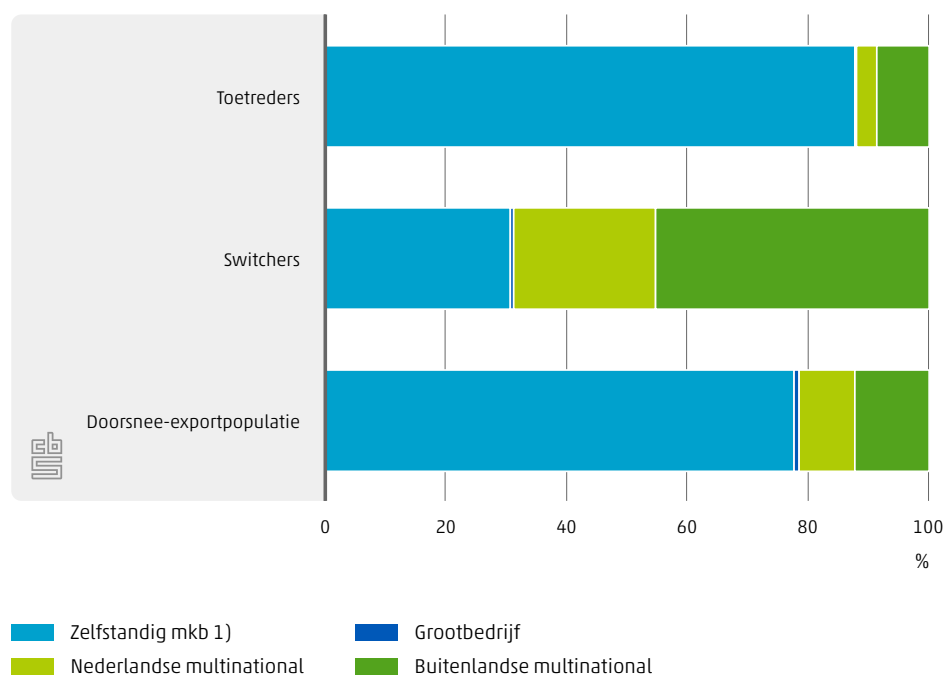
switchers valt dit op met een aandeel van ruim 3 procent tegenover krap 1 procent in de doorsnee-exportpopulatie.

2.3.1 Exporteurs naar bedrijfstak, 2022-2023



Als we kijken naar de samenstelling van de groepen in termen van omvang en multinational-status dan zien we dat het om hele verschillende groepen gaat. Figuur 2.3.2 laat zien dat de groep switchers wordt gedomineerd door multinationals. Zowel de Nederlandse (24 procent), maar vooral de buitenlandse multinationals (45 procent) vormen een veel groter deel van deze groep exporteurs dan bij de doorsnee-exportpopulatie (respectievelijk 9 en 12 procent). Bij de groep toetreders is het beeld compleet anders. Daar zien we juist meer zelfstandig mkb-bedrijven dan in de doorsnee-exportpopulatie, en vooral aanzienlijk minder Nederlandse multinationals. Wat vooral opvalt in figuur 2.3.2. is dat de twee groepen bedrijven die gesanctioneerde producten naar landen met een verhoogd risico op omzeiling exporteren sterk van elkaar verschillen. Vooral het grote aandeel van zelfstandig mkb-bedrijven in de groep toetreders is opmerkelijk. Het gaat immers om relatief exotische markten, op grote fysieke en culturele afstand van Nederland, waar doorgaans vooral de meer ervaren exporteurs zich op begeven. Dit zien we in figuur 2.3.3 ook terug in de gemiddelde arbeidsproductiviteit van beide groepen. Voor de groep switchers zien we, net als in paragraaf 2.2, dat het gemiddeld genomen relatief productieve bedrijven zijn die in staat zijn deze markten te bereiken, vergeleken met de doorsneepopulatie exporteurs. Dat is ook in lijn met wat we weten uit de wetenschappelijke literatuur; hoe complexer de markt, hoe hoger de productiviteit die nodig is om rendabel actief te kunnen zijn op die markt (Chen & Moore, 2010). Dat zien we echter niet terug in de gemiddelde productiviteit van de groep toetreders. Bij deze groep ligt de productiviteit niet hoger dan bij de doorsneepopulatie exporteurs die gemiddeld genomen naar aanzienlijk minder complexe markten exporteren.

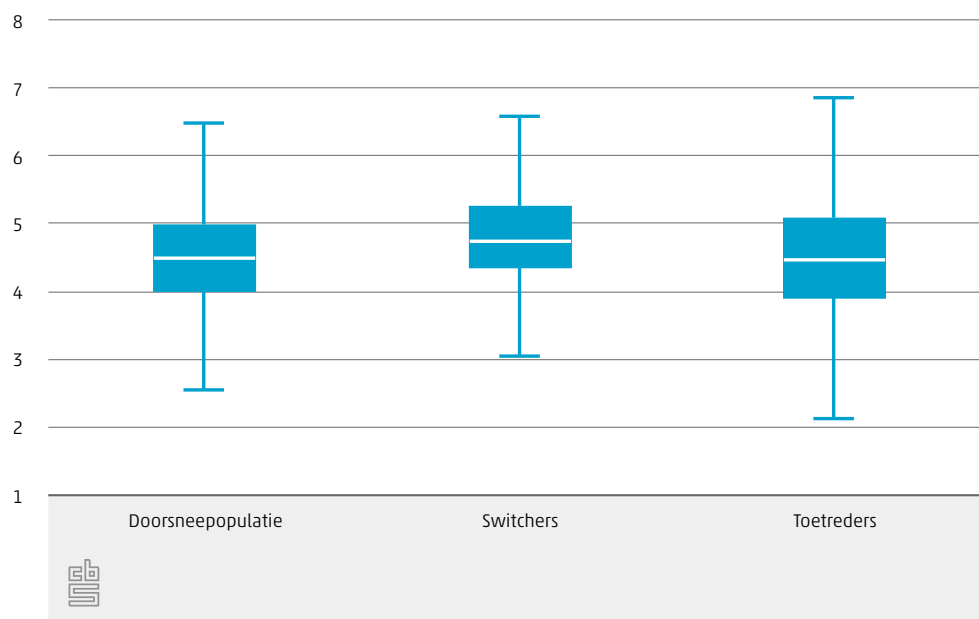
2.3.2 Exporteurs naar omvang en multinationalstatus, 2022-2023



¹⁾ Dit zijn per definitie bedrijven zonder dochters in het buitenland.

2.3.3 Arbeidsproductiviteit van exporteurs naar groep, 2022

Arbeidsproductiviteit (log)



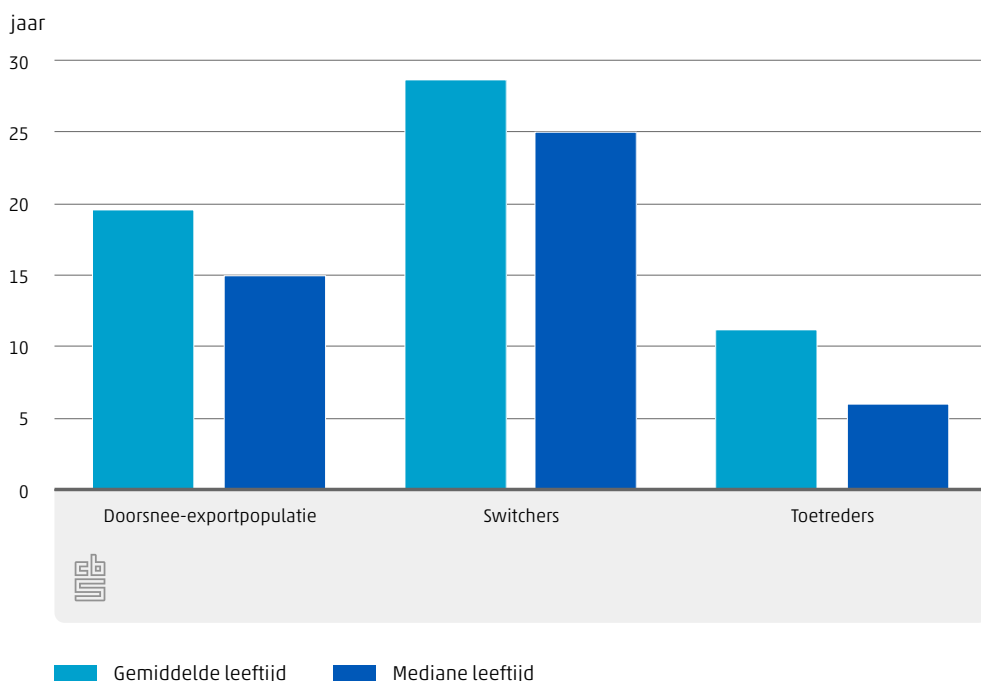
28% van de nieuwe exporteurs
van gesanctioneerde goederen naar
landen geassocieerd met een verhoogd
risico op sanctieomzeiling is opgericht
in 2022 of later



Switchers zijn relatief aanzienlijk ouder dan toetreders

We zien ook een sterk uiteenlopend beeld als we kijken naar de leeftijd van de bedrijven in iedere groep. Switchers zijn doorgaans ouder dan de doorsneepopulatie exporteurs. Niet verwonderlijk, gezien het feit dat het hier om relatief grote, multinationale bedrijven gaat. Bij de groep toetreders is het beeld opnieuw heel anders. Daar zien we juist relatief veel jonge bedrijven. Waar de mediane leeftijd bij de doorsnee-exportpopulatie 15 jaar is en van de groep switchers 25 jaar, is die voor de toetreders slechts 6 jaar. Bijna 30 procent van de bedrijven in deze laatste groep is opgericht in 2022, het jaar waarin Rusland Oekraïne binnenviel, of later, terwijl dit in de doorsneepopulatie exporteurs 6 procent is. In de groep toetreders is 66 procent van de bedrijven opgericht in 2014, het jaar waarin Rusland de Krim annexeerde, of later, terwijl dit in de doorsneepopulatie 38 procent is.

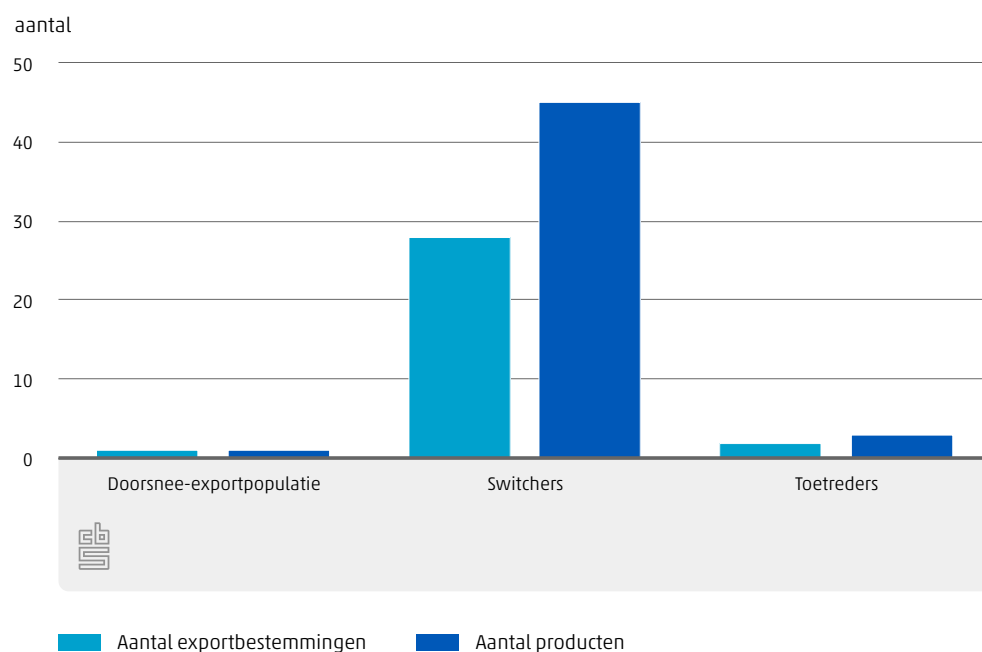
2.3.4 Exporteurs naar leeftijd, 2024



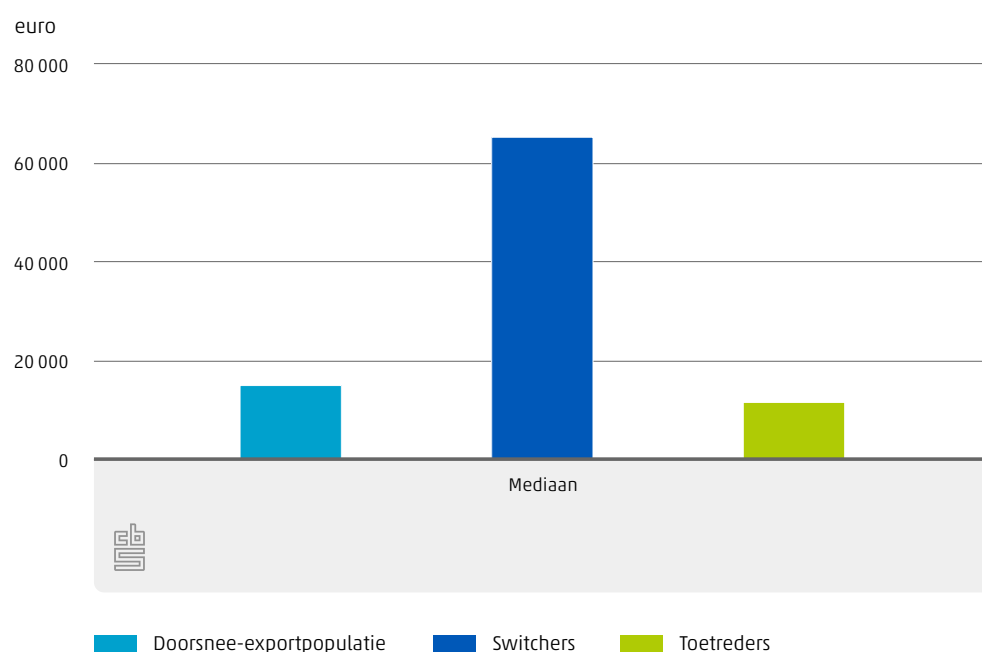
Figuur 2.3.5 en 2.3.6 bevestigen ten slotte dat het bij de groep toetreders doorgaans om kleine spelers gaat. We zagen eerder al dat het vooral om relatief jonge zelfstandig mkb-bedrijven gaat. Zij exporteren gemiddeld genomen ook voor relatief bescheiden bedragen een klein aantal producten naar een klein aantal bestemmingen. Qua aantallen producten en

exportbestemmingen verhoudt deze groep zich het beste tot de doorsnee-exportpopulatie. Qua mediane exportwaarde zijn ze doorgaans zelfs nog een wat kleinere speler dan de doorsnee-exporteur. Ook hier zien we in beide figuren de switchers eruit springen als grote spelers. Deze groep wordt gekarakteriseerd door een relatief zeer brede exportportefeuille in termen van productgroepen en bestemmingen en intensievere handelsrelaties in termen van exportwaarde.

2.3.5 Exportbestemmingen en -producten (mediaan, niet-EU), 2022-2023



2.3.6 Omvang doorlopende exportrelaties (mediaan, niet-EU), 2022-2023



Toetreders en switchers aanzienlijk anders qua kenmerken

Resumerend kunnen we stellen dat de groep bedrijven die na de aanscherping van de handelsrestricties op de export naar Rusland actief is in de export van gesanctioneerde producten naar landen die in hoofdstuk 1 zijn geïdentificeerd als bestemmingen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling heel verschillend is. We zien een groep exporteurs die eerder gesanctioneerde producten naar Rusland verscheepte (de switchers), die gekenmerkt wordt door grote, oudere, productieve, multinationale bedrijven met een brede en diepe exportportefeuille. En daarnaast een groep exporteurs die nieuw is in de export van gesanctioneerde producten (de toetreders), die juist vooral gekenmerkt wordt door hele jonge bedrijven uit het zelfstandig mkb met een bescheiden exportportefeuille.

2.4 Econometrische benadering van mogelijke sanctieomzeilers

In de voorgaande paragraaf is een beeld geschetst van de groep bedrijven die handelsstromen verzorgt met een verhoogd risico op sanctieomzeiling. Het is echter van belang om de besproken bedrijfskenmerken in samenhang met elkaar te analyseren om zodoende een profiel samen te kunnen stellen van kenmerken die statistisch gezien correleren met een verhoogd risico op sanctieomzeiling. Dit doen we aan de hand van een multivariate regressieanalyse in deze paragraaf.

Voor deze analyse kijken we naar de groep exporteurs die een verhoogd risico loopt op sanctieomzeiling. Specifiek gaat het dan om bedrijven die vóór het eerste kwartaal van 2022 gesanctioneerde producten naar Rusland exporteerden en daarna gesanctioneerde producten naar één of meerdere landen exporteren die in hoofdstuk 1 zijn gemarkeerd als landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling. We merken een transactie daarbij aan als een transactie met een verhoogd risico op sanctieomzeiling wanneer het betrokken bedrijf een gesanctioneerd product naar een risicoland exporteert, terwijl het dat nog niet exporteerde naar dat land vóórdat de sancties ingingen. De controlegroep in deze analyse wordt daarbij gevormd door geïmputeerde nul-observaties waarbij de betrokken bedrijven een gesanctioneerd product niet naar de landen exporteren die geassocieerd worden met een verhoogd risico op sanctieomzeiling. Daarnaast houden we er nog rekening mee of dit bedrijf hetzelfde product vóór de aanscherping van de sancties ook naar Rusland exporteerde. Deze extra voorwaarde verhoogt enerzijds het risico dat het een transactie in verband met sanctieomzeiling betreft. Het gaat hierbij immers om bedrijven die de export van een gesanctioneerd product naar Rusland verruilen voor de export van hetzelfde product naar een land met een verhoogd risico op sanctieomzeiling. Anderzijds sluit het een andere vorm van omzeiling uit, namelijk een vorm waarbij een bedrijf een derde (Nederlandse) partij zonder exportverleden in Rusland inzet om sancties te omzeilen. Om die reden doen we deze analyse zowel voor de volledige groep exporteurs die een verhoogd risico loopt op sanctieomzeiling, alsook voor de deelpopulatie bedrijven die aan deze specifieke voorwaarde voldoet: de zogenaamde switchers. Zie paragraaf 2.6 voor meer informatie over de samenstelling van de onderzoekspopulatie en uitgebreide toelichting op deze econometrische analyse.

Als mogelijke identificerende kenmerken van bedrijven die producten exporteren met een verhoogd risico op sanctieomzeiling nemen we verschillende bedrijfskenmerken in ogenschouw. Dit zijn de bedrijfstak waarin het bedrijf actief is, zelfstandig mkb-status van de exporteur, of het bedrijf een buitenlands moederbedrijf heeft, of het bedrijf een deelneming in een bedrijf in de exportbestemming heeft, de arbeidsproductiviteit, de leeftijd van het bedrijf, de samenstelling van de exportportefeuille van het bedrijf en of het bedrijf het exportproduct zelf produceert. Ten slotte controleren we in de regressie voor zogeheten niet-geobserveerde verschillen tussen landen, producten en kwartalen en clusteren we standaardfouten op product-landniveau.

De resultaten zijn getoond in tabel 2.7.1 in de bijlage bij dit hoofdstuk. In kolom 1 kijken we naar de volledige populatie bedrijven die mogelijk risico lopen betrokken te zijn bij sanctieomzeiling doordat zij in 2022 of 2023 gesanctioneerde producten naar landen met een verhoogd risico exporteerden. Hier tekent zich direct een duidelijk bedrijfsprofiel af. Zo blijkt het met name te gaan om bedrijven die deel uitmaken van het zelfstandig mkb. Deze bedrijven zijn per definitie geen onderdeel van een buitenlandse multinational. Het zijn bovendien relatief jonge bedrijven, terwijl ze qua arbeidsproductiviteit juist achterlopen op de bedrijven die dezelfde producten naar andere bestemmingen exporteren. Zoals in de vorige paragraaf is geïllustreerd zijn dit allemaal kenmerken die vooral horen bij de groep toetreders.

We zien echter ook dat het hebben van een deelneming in een bedrijf in de exportbestemming met een verhoogd risico op sanctieomzeiling een belangrijke determinant is. Dit kenmerk past beter bij het profiel van de groep switchers, dat wil zeggen, bedrijven die het gesanctioneerde product dat ze nu naar een land met een verhoogd risico op omzeiling exporteren vóór de aanscherping van de sancties al naar Rusland exporteerden. In kolom (2) van tabel 2.7.1 bekijken we die groep specifiek, en dan blijkt ook dat het hebben van een deelneming in een bedrijf in de exportbestemming met name voor deze groep een belangrijke determinant is. Verder blijkt hieruit dat een zelfstandig mkb-status niet langer een determinant is van mogelijke sanctieomzeiling. Deze resultaten zijn in lijn met het contrast dat in de vorige paragraaf al geschetst werd tussen switchers en toetreders.

Verder valt op dat deze export met een verhoogd risico op sanctieomzeiling relatief vaak voorkomt bij bedrijven die in de (financiële) dienstverlening actief zijn, wat aansluit bij het beeld dat uit figuur 2.3.1 spreekt. Verder controleren we bij al deze resultaten voor de exportervaring van bedrijven in gerelateerde producten en markten. Ook daar komt een logisch beeld uit naar voren, in die zin dat bedrijven die al ervaring hebben met ofwel een gesanctioneerd product ofwel een land met een verhoogd risico op omzeiling ook vaker daadwerkelijk gesanctioneerde producten naar die landen exporteren.

In kolom (3) en (4) van tabel 2.7.1 kijken we tenslotte nog of bedrijven hun geëxporteerde producten zelf produceren, of dat ze als intermediair fungeren voor een andere partij. Daarbij moet wel opgemerkt worden dat de analyse waarin informatie wordt meegenomen over of de exporteur het exportproduct zelf ook produceert de samenstelling van de analysepopulatie aanzienlijk verandert, omdat deze informatie maar voor een deel van de bedrijven beschikbaar is, met name grotere bedrijven in industriële bedrijfstakken. Dat betekent bijvoorbeeld dat de groep toetreders hier minder goed in vertegenwoordigd is. De resultaten laten zien dat de exporttransacties met een verhoogd risico op sanctieomzeiling significant vaker gedaan worden door bedrijven die als intermediair fungeren. Dit beeld is minder geprononceerd, maar nog steeds zichtbaar, bij de groep

switchers, die dus relatief vaker dan toetreders het geëxporteerde product wel zelf produceren.

Alles bij elkaar schetsen deze econometrische bevindingen een duidelijk beeld van bedrijven die gesanctioneerde producten naar landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling exporteren, en daarmee mogelijk Russische sancties proberen te omzeilen. Het zijn over het algemeen vaak relatief jonge bedrijven die deel uitmaken van het zelfstandig mkb en lijken te fungeren als een intermediair, gezien het feit dat ze meestal actief zijn in de dienstverlening en de geëxporteerde producten bovendien doorgaans niet zelf maken. Wel blijkt er een duidelijk onderscheid te zijn tussen bedrijven die gesanctioneerde producten in het verleden al naar Rusland exporteerden en bedrijven die die historie niet hebben. Het hiervoor geschetste profiel is met name van toepassing op de bedrijven zonder historie in Rusland. Er is echter ook een (kleinere) groep bedrijven mét een historie in Rusland. Zoals ook al uitgebreid besproken in de vorige paragraaf zijn deze bedrijven vaker juist de grotere en meer ervaren multinationals met een uitgebreid handelsnetwerk die na aanscherping van de sancties de blik verleggen van Rusland naar landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling.

Bij de interpretatie van deze bevindingen is het uiteraard van belang om de in paragraaf 2.1 genoemde disclaimer hier nog eens in herinnering te brengen: sanctieomzeiling als zodanig wordt niet waargenomen. De hier gepresenteerde bevindingen laten enkel zien dat op basis van statistische analyse van grote datasets bepaalde handelspatronen statistisch opmerkelijk zijn en dat de bedrijven die deze stromen genereren bepaalde gemeenschappelijke kenmerken delen. De export van gesanctioneerde producten naar andere landen dan Rusland is uiteraard op zichzelf niet verboden. Desondanks biedt dit onderzoek voldoende handvatten om mogelijke omzeiling van sancties in de toekomst beter aan te pakken.

2.5 Samenvatting en conclusie

In dit hoofdstuk hebben we in beeld gebracht wat de kenmerken zijn van bedrijven die vóór 2022 producten naar Rusland exporteerden waarvan de export, na de inval in Oekraïne, door de EU verder aan banden is gelegd. Ook hebben we gekeken hoe deze bedrijven hebben gereageerd op de aanscherping van deze sancties. De beschrijvende analyses laten zien dat vooral grote multinationals betrokken zijn geweest in de export van goederen, die op de sanctielijst terecht zijn gekomen, naar Rusland. Exporteurs lijken deze schok vooral langs de intensieve marge op te vangen en in beperkte mate door het verkennen van nieuwe exportbestemmingen. Zoals we in hoofdstuk 1 besproken hebben, bestaat dan de kans dat bedrijven proberen om de sancties te omzeilen door een deel van hun uitvoer te verleggen naar de risicolanden die uit onze analyse in hoofdstuk 1 naar voren zijn gekomen. Dit zijn landen die we hebben aangeduid als landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling.

Vervolgens gaan we in op de vraag wat de kenmerken zijn van bedrijven die goederen exporteren naar deze risicolanden. Daarbij maken we onderscheid tussen zogeheten switchers en toetreders. Aan de hand van uitgebreide beschrijvende en econometrische analyses wordt een samenhangend profiel van beide groepen bedrijven geschetst. Switchers zijn bedrijven die vóór de aanscherping van de handelsrestricties op de export naar Rusland in 2022 gesanctioneerde producten naar Rusland exporteerden en daarna deze producten

naar landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling exporteren. Uit onze analyses komt het beeld naar voren dat dit vooral de gevestigde, grote, productieve multinationals zijn.

Toetreders, daarentegen, zijn bedrijven die gesanctioneerde producten naar landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling exporteren, terwijl zij vóór de aanscherping in 2022 deze producten helemaal niet exporteerden. Zeer opvallend is dat het bij deze groep gaat om jonge en kleine zelfstandig mkb-bedrijven met een beperkte exportportefeuille die vaak een intermediaire rol vervullen als exporteur van gesanctioneerde goederen naar landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling.

Concluderend kunnen we stellen dat de sancties van 2022 een economisch substantieel negatief effect hebben gehad op de Nederlandse goederenexport naar Rusland. Maar, zoals we in hoofdstuk 1 hebben gezien, neemt de export van gesanctioneerde producten soms juist toe en leidt dat tot zorgen omtrent mogelijke sanctieomzeiling. Onze data laten inderdaad zien dat er sprake is van een buitenproportionele groei van de export van gesanctioneerde goederen naar een zevental landen met verhoogd risico op sanctieomzeiling. Vervolgens laten we in hoofdstuk 2 zien dat dit enerzijds komt door gevestigde multinationals die zich richten op de geïdentificeerde markten met een verhoogd risico op sanctieomzeiling, en anderzijds door jonge, kleine bedrijven die vóór de aanscherping van de sancties niet actief waren als exporteur van gesanctioneerde producten en zich daarna, doorgaans op beperkte schaal, op deze markten zijn gaan richten. Deze bevindingen bieden aanknopingspunten voor vervolgonderzoek en eventuele beleidsinterventies om de kans op toekomstige sanctieomzeiling te verkleinen.

2.6 Data en methoden

Voor de econometrische analyse in paragraaf 2.4 wordt gebruik gemaakt van een multivariate regressieanalyse dat de kans schat dat een bepaalde exporttransactie geassocieerd wordt met een verhoogd risico op sanctieomzeiling of niet. Een transactie geassocieerd met een verhoogd risico op sanctieomzeiling is daarbij gedefinieerd als de export van een product waarvan de export naar Rusland gesanctioneerd is en dat naar één van de zeven landen wordt geëxporteerd die in hoofdstuk 1 zijn geïdentificeerd als landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling, te weten Armenië, Kirgizië, Kazachstan, Turkmenistan, Mongolië, Turkije en Servië. Een cruciale kwestie bij het opzetten van deze analyses betreft de samenstelling van de onderzoekspopulatie, en vooral, wat *niet* beschouwd wordt als een transactie met een verhoogd risico op sanctieomzeiling. Daarom geven we in deze bijlage meer detail over hoe de onderzoekspopulatie is samengesteld.

Het startpunt betreft de groep bedrijven die export genereert die geassocieerd wordt met een verhoogd risico op sanctieomzeiling. Die groep bedrijven wordt afgebakend door te kijken of zij al dan niet gesanctioneerde goederen exporteren naar landen met een verhoogd risico op sanctieomzeiling in de jaren 2022 en 2023. Daarbij markeren we ook de groep bedrijven die goederen naar Rusland exporteert in de periode 2018–2021, die vanaf 2022 onderhevig was aan aangescherpte sancties. Dit betreft daadwerkelijk geobserveerde exportstromen. Vervolgens moeten ten behoeve van de analyses ook 'observaties' worden geïmputeerd waar géén export plaatsvindt. Nulstromen bieden in deze analyses immers ook informatie. Dat doen we uitsluitend voor deze afgebakende groep bedrijven, voor

gesanctioneerde producten en voor de genoemde selectie van zeven landen in de periode 2022–2023.

Dat impliceert dat we op drie manieren nulstromen imputeren. Ten eerste imputeren we nulstromen voor de export naar de zeven genoemde landen voor die bedrijven die een gesanctioneerd product naar Rusland exporteerden vóórdat de sancties werden aangescherpt in 2022. Dat doen we alleen voor die producten die zij daadwerkelijk exporteerden. Voor deze producten is het immers plausibel te veronderstellen dat er een verhoogd risico op omzeiling is, dat dan via één van die zeven landen zou kunnen gaan. Ten tweede imputeren we nulstromen voor de groep bedrijven die juist ná de aanscherping van de sancties in 2022 gesanctioneerde producten naar de zeven genoemde landen exporteerden. Dat doen we voor vergelijkbare producten (dat wil zeggen, binnen dezelfde 4-digit productgroep), die zij dus niet exporteren. Het achterliggende idee is hier dat het aannemelijk is dat bedrijven die al ervaring hebben in het exporteren van een bepaald product naar een bepaald land een grotere kans hebben om gerelateerde producten in hetzelfde land af te zetten. Een voorbeeld: een bedrijf dat het product met de code 8504.5000 (een statische omvormer) exporteert is bij veronderstelling beter geëquipeerd om andere elektrische transformatoren en omvormers (binnen de productgroep 8504) te exporteren dan bedrijven die niet in productgroep 8504 actief zijn. Ten slotte imputeren we nulstromen voor alle ontbrekende kwartaalobservaties van de waargenomen en in de vorige stappen geïmputeerde bedrijf-land-productcombinaties. Daarmee ontstaat dus een gebalanceerd panel waarmee we ook ‘waarnemen’ dat een exportstroom geassocieerd met een verhoogd risico op sanctieomzeiling *niet* gebeurt.

Deze imputatierondes resulteren in een onderzoeksbestand van miljoenen werkelijk gerealiseerde exportstromen en nulstromen die geassocieerd zijn met een verhoogd risico op sanctieomzeiling. In de regressieanalyses relateren we deze exportcijfers vervolgens aan de in paragraaf 2.3 besproken set bedrijfskenmerken en informatie over het exportgedrag van bedrijven op zoek naar statistische verbanden tussen een verhoogd risico op sanctieomzeiling bij export en kenmerken en gedrag van de betrokken bedrijven.

2.7 Bijlage

2.7.1 Kenmerken van mogelijke sanctieomzeilers

	(1) Volledige populatie	(2) Alleen switchers	(3) Volledige populatie	(4) Alleen switchers
Zelfstandig mkb indicator	0,00199*** (4,30)	-0,000197 (-0,29)	0,0000306 (0,05)	-0,00274** (-3,08)
Bedrijf heeft buitenlandse moeder	-0,00143** (-2,97)	-0,000749 (-0,99)	-0,00232*** (-4,17)	-0,00322*** (-4,23)

2.7.1 Kenmerken van mogelijke sanctieomzeilers (vervolg)

	(1) Volledige populatie	(2) Alleen switchers	(3) Volledige populatie	(4) Alleen switchers
Bedrijf had in 2021 een buitenlandse deelneming in dit land	0,00190** (2,85)	0,0160*** (6,08)	0,00342*** (3,79)	0,0159*** (5,16)
Leeftijd	-0,0000684*** (-12,74)	-0,0000366*** (-3,65)	-0,000122*** (-9,64)	-0,000152*** (-6,34)
Arbeidsproductiviteit	-0,000119** (-2,78)	-0,000349*** (-4,00)	0,000188* (2,53)	0,000230* (2,06)
Handel in niet-gesanctioneerde producten met veilige landen	-0,000701*** (-31,12)	-0,000525*** (-17,74)	-0,000526*** (-13,50)	-0,000359*** (-6,64)
Handel in niet-gesanctioneerde producten met verdachte landen	0,00191*** (42,05)	0,00313*** (31,17)	0,00147*** (25,93)	0,00230*** (17,09)
Handel in gesanctioneerde producten met veilige landen	0,00249*** (48,34)	0,00128*** (31,86)	0,00200*** (29,45)	0,000895*** (17,41)
Bedrijf produceert het geëxporteerde product zelf			-0,00799*** (-9,63)	-0,00376*** (-3,97)
Bedrijfstakken t.o.v. groothandel				
Landbouw	0,000297 (0,21)	0,00046 (0,27)		
Delfstoffen, primair/verwerking	0,00456*** (5,57)	0,00527*** (3,99)	0,00778* (1,99)	-0,00086 (-0,41)
Nijverheid kort	0,00249*** (8,09)	0,00284*** (5,12)	0,00163* (2,16)	0,00340* (2,42)
Verv. overige machines en app	0,00117*** (3,66)	0,00177*** (3,34)	0,000645 (0,83)	0,00217 (1,51)
Verv. productie van metaal	-0,0000772 (-0,15)	0,00157* (2,13)	-0,000759 (-0,84)	0,000657 (0,41)
Verv. computers en electr. optische app.	0,00105** (2,67)	-0,00178** (-3,02)	0,000223 (0,27)	-0,00248 (-1,61)
Verv. voedingsmiddelen	-0,00300** (-2,64)	-0,00176 (-1,30)	-0,00294* (-2,13)	-0,00235 (-1,00)
Verv. chemische producten	-0,00218*** (-3,62)	-0,000323 (-0,39)	-0,00151 (-1,53)	0,000752 (0,47)
Verv. rubber en kunststof	0,00242** (3,03)	0,00217 (1,62)	0,00274* (2,46)	0,00272 (1,33)
Bouwnijverheid	-0,00108+ (-1,86)	-0,00242** (-2,95)	-0,00341 (-0,42)	-0,0227** (-2,62)
Dienstverlening, vooral binnenland	0,00490*** (12,65)	0,00457*** (6,07)	0,0223*** (7,51)	0,00371 (0,93)
Vervoer en opslag	0,0000738 (0,27)	-0,00154*** (-4,04)	0,0215+ (1,74)	
Informatie en communicatie	0,00239*** (3,42)	-0,0000512 (-0,04)		
Financiële en administratieve diensten	0,0132*** (20,78)	0,0230*** (13,97)		
Dienstverlening, ook buitenland	0,00574***	0,00723***		

2.7.1 Kenmerken van mogelijke sanctieomzeilers (vervolg)

	(1) Volledige populatie	(2) Alleen switchers	(3) Volledige populatie	(4) Alleen switchers
Kwartaire sector	(8,15) 0,00837*** (4,93)	(7,76) 0,00511 (1,16)		
Constante	0,00798*** (12,58)	0,00456*** (5,05)	0,0119*** (9,42)	0,0113*** (5,23)
Observaties	3 871 321	1 352 283	974 391	364 187

t-statistiek tussen haakjes

+ p<0,1; * p<0,05; ** p<0,01; *** p<0,001

Noot: De resultaten zijn op basis van een lineair kansmodel en is inclusief land, product, en kwartaal dummies.

Standaardfouten worden geclusterd op product*land niveau.

2.8 Literatuur

Chen, M. X., & Moore, M. O. (2010). Location decision of heterogeneous multinational firms. *Journal of International Economics*, 80(2), 188–199.

Kohl, T., van den Berg, M., & Franssen, L. (2024a). Going Dutch? Firm exports and FDI in the wake of the 2014 EU-Russia sanctions. *Review of International Economics*, 32(1), 190–222.

Kohl, T., van den Berg, M., & Franssen, L. (2024b). Vooral Russische vergeldingssancties doen Nederlandse exporteurs pijn. *MeJudice*.

RVO (2024, 30 september). *Sancties Rusland*. Rijksdienst voor Ondernemend Nederland. Geraadpleegd op 28 oktober 2024.

Tyazhelnikov, V., & Romalis, J. (2024). Russian counter-sanctions and smuggling: Forensics with structural gravity estimation. *Journal of International Economics*, 104014.

3 Toegang tot financiering en bedrijven-heterogeniteit

Auteurs: Angie Mounir, Manon Weusten, Marcel van den Berg, Robin Konietzny

1 op de 3 financieringsbeperkte bedrijven bevindt zich in de startersfase

2x zoveel kans financieringsbeperking niet-multinationals in vergelijking met multinationals

Toegang tot financiering is cruciaal voor zowel de start, de continuering als de ontwikkeling van een bedrijf. Een gezond bedrijfsleven is weer van belang voor onze economie. Waar startende bedrijven hoofdzakelijk een financieringsbehoefte zullen hebben voor de opstart en opschaling van de onderneming, kunnen bestaande bedrijven behoefte aan financiering hebben om diverse andere redenen zoals het overbruggen van financieel moeilijkere perioden, het mogelijk maken van investeringen of wellicht om een internationale stap, zoals exporteren, mogelijk te maken. Het meten van financieringsbeperkingen is ook een breed besproken thema in de wetenschappelijke literatuur. Welke bedrijven krijgen te maken met financieringsbeperkingen? Hoe kunnen we financieringsbeperkingen meten? Dit hoofdstuk richt zich op het ontwikkelen van een maat van toegang tot financiering voor bedrijven in Nederland.

3.1 Inleiding

Het verkrijgen van financiering is voor een diversiteit aan redenen van centraal belang voor een bedrijf. In 2022 had ruim 4 op de 10 bedrijven in een overlevingsfase behoefte aan financiering (CBS, 2023). Dit zijn bedrijven die willen continueren, maar in een financieel lastige situatie zitten waardoor ze bijvoorbeeld niet aan verplichtingen kunnen voldoen. 1 op de 3 bedrijven had behoefte aan externe financiering vanwege uitbreidingen of voor de opschaling van de onderneming (CBS, 2023). Dit is een fase waarin bedrijven veel investeren en proberen om een goede concurrentiepositie in de markt te bemachtigen. Ook snelle groeiers, startups en innovatieve bedrijven hebben vaker behoefte aan financiering (CBS, 2023). Voor het opstarten van een bedrijf is namelijk een startkapitaal nodig. Daarnaast brengt ondernemen, maar ook innoveren en investeren in nieuwe ontwikkelingen, risico's en daarmee behoefte aan nieuwe bronnen van financiering met zich mee.

Niet alle bedrijven hebben evenveel toegang tot financiering, oftewel *access to finance*. Financiering kan verkregen worden op twee manieren: intern, door middel van het storten van eigen vermogen van aandeelhouders, en extern door bijvoorbeeld het aantrekken van financiering door banken of middels crowdfunding. Waar dochterbedrijven van grotere concerns relatief vaak interne financiering binnen het concern kunnen krijgen, is een groot deel van de bedrijven echter in hoge mate afhankelijk van externe financiering (CBS, 2023). Dit hoofdstuk richt zich dan ook op de toegang tot externe financiering.

Access to finance is een belangrijk thema, want als Nederland een gezond bedrijfsleven kent, met voldoende mogelijkheden tot ontwikkeling, draagt dat ook bij aan een betere economie in ons land. Maar hoe kunnen we de mate van *access to finance* van bedrijven in Nederland in kaart brengen? De mate van *access to finance* is een breed onderzocht thema in de wetenschappelijke literatuur, dat geen consensus kent. Dit hoofdstuk richt zich op het ontwikkelen van een *access to finance* indicator specifiek voor het Nederlandse bedrijfsleven, om zo een beter beeld te krijgen van de toegang tot financiering van bedrijven in Nederland.

Hierbij staan de volgende vragen centraal:

- Hoe is de gekozen maat van toegang tot financiering samengesteld? Welke financiële kenmerken van het bedrijf worden als input gebruikt bij het maken van de betreffende maat?
- Hoe heeft de gekozen maat van toegang tot financiering zich door de tijd ontwikkeld? Zien we verschil daarin voor, tijdens en na COVID-19?
- Zien we verschillen tussen groepen bedrijven in termen van de kans dat ze te maken krijgen met financieringsbeperkingen? Denk aan het verschil tussen het grootbedrijf en het zelfstandig mkb, multinationals en niet-multinationals, productievere en minder productieve bedrijven, en verschillen tussen bedrijven in diverse bedrijfstakken.

Leeswijzer

Het hoofdstuk is als volgt opgebouwd: paragraaf 3.2 geeft een globaal overzicht van de wetenschappelijke literatuur van *access to finance* en de methoden waarmee *access to finance* gemeten kan worden. Paragraaf 3.3 bespreekt de directe methode om *access to finance* te meten. Hier wordt de CBS Financieringsmonitor gebruikt om bedrijven in de waarneming in te delen in bedrijven die wel tegen financieringsbeperkingen aanlopen en bedrijven die aangeven daar geen last van te hebben. Paragraaf 3.4 kijkt naar de belangrijkste financiële- en bedrijfsindicatoren die de groep financieringsbeperkte bedrijven onderscheiden van de groep die daar geen last van zegt te hebben. De specifieke selectie aan bedrijfskenmerken is voor een aanzienlijk deel gebaseerd op de literatuur rondom de indirecte methode om toegang tot financiering te meten. Paragraaf 3.5 geeft een overzicht van onze eigen ontwikkelde maat voor *access to finance*. Paragraaf 3.6 bespreekt de *access to finance* van het Nederlandse bedrijfsleven op basis van onze ontwikkelde maat van toegang tot financiering en paragraaf 3.7 vat samen en concludeert. In paragraaf 3.8 wordt nader ingegaan op de gebruikte data en methoden van dit hoofdstuk.

3.2 Achtergrond

Informatie over de toegang tot financiering van een bedrijf is schaars en het in kaart brengen van de mate van *access to finance* is niet eenvoudig. De wetenschappelijke literatuur kent grofweg twee methoden om de *access to finance* in kaart te brengen: een directe en indirecte methode, zie figuur 3.2.1. De directe methode betreft kwalitatief onderzoek, waarbij bedrijven rechtstreeks bevraagd worden over hun financieringsbehoefte en eventuele financieringsbeperkingen. Deze directe methode vindt doorgaans plaats door het enquêteren van bedrijven.

Een bekend voorbeeld van een direct onderzoek naar de mate van toegang tot financiering bij Europese bedrijven betreft de *Survey on the Access to Finance of Enterprises* (SAFE), uitgevoerd door de Europese Centrale Bank (ECB) in samenwerking met de Europese Commissie (EC). Hoewel de SAFE-enquête als voordeel haar brede omvang heeft, kan de SAFE-data niet gekoppeld worden aan microdata, waardoor micro onderzoek op basis van deze data niet mogelijk is. Ook het CBS doet sinds 2018 onderzoek naar de behoefte en toegang tot financiering door middel van de Financieringsmonitor. De Financieringsmonitor is een opdracht van het ministerie van Economische Zaken en Klimaat (EZK) en betreft een

jaarlijkse enquête over de behoefte aan en toegang tot financiering onder 5 000 mkb bedrijven in het Nederlandse bedrijfsleven.

De directe methode kent voor- en nadelen. Voorbeelden van wetenschappelijke onderzoeken waarin men zich op de directe methode verlaat zijn Minetti & Zhu (2011), Aristei & Franco (2014), Wagner (2019) en Rossi et al. (2021). Het voordeel van de directe methode is dat bedrijven direct bevraagd worden en dat er middels aanvullende vragen meer context en verdere details verkregen kunnen worden. Een belangrijk nadeel is dat de directe methode vaak een steekproef betreft, waarbij resultaten vaak niet te generaliseren zijn. Resultaten van het ene land kunnen immers niet zomaar op een ander land gelegd worden. Er kunnen ook meetfouten ontstaan doordat iemands perceptie afwijkt van de werkelijkheid.



Het meten van financieringsbeperkteid aan de hand van indirecte methoden gebeurt met name aan de hand van financiële indicatoren. Dat kan op verschillende manieren. Zo worden kredietscores, toegekend door commerciële financiële dienstverleners, gebruikt om te bepalen of bedrijven financieringsbeperkt zijn. Voorbeelden van studies die de toegang tot financiering bekijken aan de hand van kredietscores betreffen onder andere Wagner (2014) en Muûls (2015).

Een veelgebruikte andere indirecte methode betreft het gebruik van een financiële indicator voor het kwantificeren van de toegang tot financiering van bedrijven. Greenaway et al. (2007), Berman & Héricourt (2010), Chen & Guaraglia (2013) en Görg & Spaliara (2014) zijn voorbeelden van onderzoeken die de toegang tot financiering benaderen op basis van een financiële indicator. Er kan dan gedacht worden aan ratio's die iets zeggen over de mate waarop een bedrijf voldoende 'liquide' middelen heeft om bijvoorbeeld aan haar verplichtingen te voldoen (bijvoorbeeld een liquiditeitsratio of een current ratio), een ratio die iets zegt over de verdeling van het vermogen (bijvoorbeeld een solvabiliteitsratio of leverage ratio) of aan een indicator die iets zegt over de mate van winstgevendheid van een bedrijf (bijvoorbeeld een rentabiliteitsratio).

Naast het bekijken van een enkele financiële ratio, wordt er in de literatuur ook gekeken naar een combinatie van verschillende financiële indicatoren die leiden tot een synthetische index. Zo bepalen Musso & Schiavo (2008) van ieder bedrijf voor zeven verschillende financiële indicatoren in welk kwintiel het scoort binnen zijn bedrijfstak, en combineren deze scores vervolgens op twee manieren tot een index. Ze doen dit door enerzijds bedrijven te rangschikken naar hoe vaak ze in het laagste kwintiel vallen en anderzijds door de scores in de kwintielen op te tellen. Studies die voortborduren op Musso & Schiavo (2008) zijn bijvoorbeeld Bellone et al. (2010), Silva (2011) en Manez & Vicente-Chirivella (2020).

Waar indirecte methoden over het algemeen objectiever zijn dan de directe methode van enquêtering, en financiële gegevens vanwege verslaggevingsvereisten vaak breed beschikbaar zijn en van relatief goede kwaliteit, kleven ook hier nadelen aan. De opbouw

van de kredietscores zijn niet altijd inzichtelijk, en vaak zijn deze enkel voor grote bedrijven beschikbaar. Ook endogeniteit is een probleem omdat de prestaties van het bedrijf, zoals productiviteit en winstgevendheid, doorgaans worden meegewogen in de kredietscore. Het is hierbij lastig om te achterhalen wat oorzaak en gevolg is. Een enkele financiële indicator geeft vaak nog geen goed beeld van de financiële situatie van een bedrijf en een samenstelling van indicatoren berust vaak op niet direct te valideren keuzes gemaakt door onderzoekers.

Naast de directe en indirecte methode kent de literatuur ook een combinatie van de twee. Ook in de gecombineerde methode worden financiële en niet-financiële kenmerken gebruikt om een synthetische toegang tot financieringsindex te maken. De selectie van relevante kenmerken en de wijze waarop ze gecombineerd worden, wordt in dit geval vaak bepaald aan de hand van een econometrisch model, waarbij de verklarende variabele doorgaans financieringsbeperkte ontleend aan een kwalitatieve studie zoals een enquête betreft. Met andere woorden, de gecombineerde methode gebruikt de indeling van bedrijven naar financieringsbeperkt en onbeperkt, gemaakt aan de hand van de directe methode, om de componenten van de synthetische index te valideren en de juiste gewichten toe te kennen. Bedrijfskenmerken opgenomen in de synthetische index in deze methode zijn dus die kenmerken die financieringsbeperkte en onbeperkte volgens de directe methode het beste van elkaar onderscheiden. Vermoedelijk de meest bekende van deze indices is de Kaplan-Zingales index. Deze is in eerste instantie ontwikkeld door Kaplan & Zingales (1997) en daarna doorontwikkeld door Lamont et al. (2001) en Baker et al. (2003). De gecombineerde methode is zo niet alleen robuuster ten aanzien van de directe methode door gebruik van objectieve indicatoren, maar ook robuuster ten aanzien van de indirecte methode doordat financiële indicatoren objectiever worden bepaald.

3.3 De Financieringsmonitor als directe maat van access to finance

In deze paragraaf worden de antwoorden van bedrijven op de vragen van de CBS Financieringsmonitor in de jaren 2018–2022 gebruikt om de geënquêteerde bedrijven in te delen in financieringsbeperkt en -onbeperkt volgens de eerdergenoemde directe methode. Deze indeling wordt vervolgens gebruikt om een synthetische index samen te stellen en te generaliseren naar de hele populatie bedrijven actief in het Nederlandse bedrijfsleven.¹⁾ De ruwe respons van de Financieringsmonitor bestaat jaarlijks uit +/- 5 000 bedrijven. Veel bedrijven komen slechts één keer voor in de totale steekproef over de jaren 2018–2022. In totaal beslaat de data over 2018–2022 ongeveer 20 000 unieke bedrijven, voornamelijk actief als midden- en kleinbedrijf (mkb) in het Nederlandse bedrijfsleven. Doordat er gebruik wordt gemaakt van de ruwe steekproef data, en deze niet opgehoogd wordt naar (samenstelling van) het Nederlandse bedrijfsleven kunnen resultaten in dit hoofdstuk afwijken van de resultaten in de Financieringsmonitor.

¹⁾ Het Nederlandse bedrijfsleven betreft alle marktgerichte bedrijfstakken zonder de overheidssector, de agrarische sector, de financiële dienstverlening, onderwijs, zorg, cultuur, sport en recreatie, belangen- en hobby-verenigingen en overige persoonlijke dienstverlening. Volgens de standaard bedrijven indeling (SBI) is het de samentelling van hoofdstuk B-N, exclusief K en inclusief S95.

De toegang tot financiering van bedrijven verloopt volgens een proces, zie figuur 3.3.1. In de Financieringsmonitor worden bedrijven niet direct gevraagd of ze financieringsbeperkt zijn, maar wordt de toegang tot financiering en de mate van financieringsbeperking afgeleid aan de hand van de wel of niet gezette stappen in het financieringsproces. Zo worden bedrijven in de Financieringsmonitor gevraagd of ze in de voorafgaande 12 maanden behoefte hebben gehad aan nieuwe financiering, en zo niet, waarom dat zo is. Uit de Financieringsmonitor bleek dat in 2022 ongeveer 16 procent van de bedrijven behoefte had aan financiering (CBS, 2023). Bedrijven die aangeven behoefte te hebben aan nieuwe financieringsbronnen, worden gevraagd of ze zich al dan niet op de mogelijkheden georiënteerd hebben. Ongeveer 4 op de 5 bedrijven met een financieringsbehoefte in 2022 oriënteerde zich op financieringsmogelijkheden (CBS, 2023). Ongeveer 7 procent geeft aan al bekend te zijn met de mogelijkheden, wat reden kan geven om de oriëntatiestap over te slaan. Ongeveer 1 op de 5 bedrijven doet geen verkenning, omdat ze bijvoorbeeld niet goed weten hoe ze aan informatie moeten komen, of de kans dat ze de benodigde financiering weten te krijgen toch al klein achten.

Na de oriëntatie volgt de aanvraagstap. Zo worden bedrijven die aangeven behoefte aan financiering te hebben gevraagd of ze ook een aanvraag hebben gedaan. Iets meer dan de helft van de bedrijven met een financieringsbehoefte in 2022 deed een aanvraag (CBS, 2023). Bedrijven die besloten hebben zich niet te oriënteren en/of geen aanvraag te doen worden gevraagd waarom ze deze keuze hebben gemaakt. Vervolgens wordt gevraagd in hoeverre de aangevraagde financiering ook daadwerkelijk door het bedrijf ontvangen is. Zo heeft 9 op de 10 bedrijven in 2022 die een aanvraag deden (een deel van) de benodigde financiering toegekend gekregen. Hiermee maakte in 2022 ongeveer 7 procent van het totale mkb in het Nederlandse bedrijfsleven gebruik van financieringsmogelijkheden.



In dit onderzoek gebruiken we de antwoorden op bovengenoemde vragen, om bedrijven in te delen in twee groepen, namelijk wel of niet financieringsbeperkt. Bedrijven worden volgens onze definitie aangemerkt als financieringsbeperkt als ze in minstens één van de volgende groepen vallen:

1. Bedrijven die behoefte aan (nieuwe) financiering hebben, maar zich niet georiënteerd hebben omdat ze verwachten het toch niet te krijgen, ze het te duur vinden of ze niet goed weten hoe ze aan de benodigde informatie komen (18 procent van de financieringsbeperkte bedrijven tussen 2018–2022).
2. Bedrijven die behoefte hebben aan (nieuwe) financiering en zich wel georiënteerd hebben, maar vervolgens geen aanvraag hebben gedaan omdat ze het te duur vonden, ze alsnog onvoldoende wisten over de mogelijkheden, ze verwachtten het toch niet te

- krijgen of te horen hebben gekregen van een financiële adviseur dat de kans op succes klein is (33 procent van de financieringsbeperkte bedrijven tussen 2018–2022).
3. Bedrijven die behoefte aan (nieuwe) financiering hebben, zich georiënteerd hebben en een aanvraag hebben gedaan, maar het gewenste bedrag vervolgens niet of slechts gedeeltelijk hebben gekregen (49 procent van de financieringsbeperkte bedrijven tussen 2018–2022).

Volgens deze afbakening wordt ongeveer 6 procent van de bedrijven in de steekproef van de Financieringsmonitor ingedeeld als financieringsbeperkt. Dit aandeel is relatief stabiel door de tijd (2018–2022).

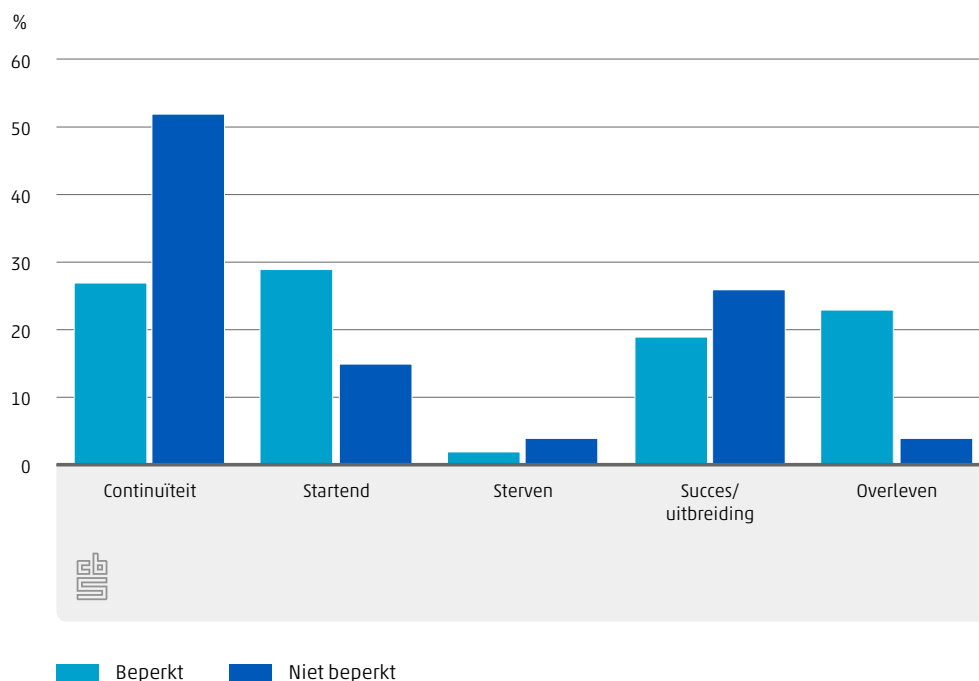
3.4 Wat onderscheidt financieringsbeperkte van onbeperkte bedrijven?

In deze paragraaf nemen we de steekproef van de Financieringsmonitor als basis en kijken we naar de belangrijkste bedrijfskenmerken die de groep financieringsbeperkte en onbeperkte bedrijven onderscheiden. Naast financiële kenmerken zoals liquiditeit, rentabiliteit en solvabiliteit, gaat het hier ook over de levensfase waar het bedrijf zich in bevindt en de omvang van het bedrijf in termen van balanstotaal.

De levensfase van een bedrijf is een belangrijke indicator van de activiteiten en de financiële gezondheid van een bedrijf. Als we naar de verdeling van bedrijven in levensfasen kijken, dan zien we duidelijke verschillen tussen financieringsbeperkte en niet-beperkte bedrijven. Zo zijn starters oververtegenwoordigd in de groep bedrijven die moeite heeft met het verkrijgen van de benodigde financiering. Bijna 30 procent van de financieringsbeperkte bedrijven bevindt zich in de startersfase, voor de niet-beperkte groep is dit slechts 15 procent, zie figuur 3.4.1.²⁾

²⁾ De variabele levensfase is in de Financieringsmonitor beschikbaar vanaf 2019.

3.4.1 Financieringsbeperking naar levensfase, 2019-2022



Dit is ook terug te zien in de bevindingen van de Financieringsmonitor zelf. Zo blijken startups relatief meer problemen te ondervinden bij het aantrekken van externe financiering. Ze hebben de laagste slaagkans om überhaupt externe financiering te krijgen, en indien ze financiering krijgen is dit ook vaker minder dan aangevraagd in vergelijking met andere groepen bedrijven (CBS, 2021). Het is ook niet zo vreemd dat starters relatief vaker financieringsbeperkt blijken. Het opstarten van een onderneming kent zekere risico's, dit geldt voor zowel de ondernemer als de investeerder. Dat starters relatief vaker moeite hebben met het aantrekken van startkapitaal, zoals externe financiering, mag dan geen verrassing zijn.

23% van de
financieringsbeperkte bedrijven probeert
te overleven, ten opzichte van 4% onder
niet-beperkte bedrijven



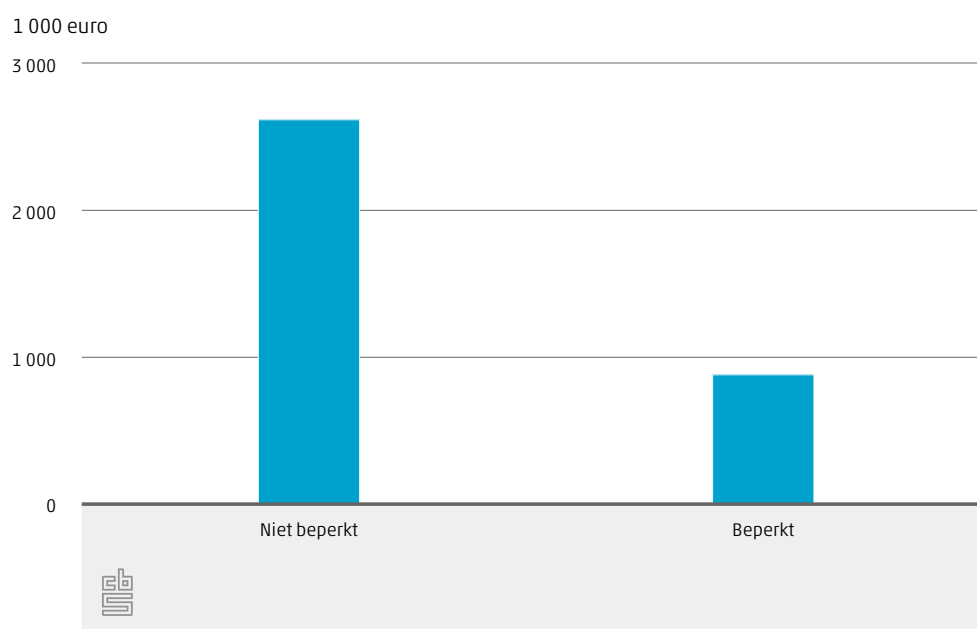
Financieringsbeperkte bedrijven bevinden zich ook relatief vaak in de overlevingsfase (23 procent van de bedrijven), in tegenstelling tot bedrijven die geen last lijken te hebben van financieringsbeperkingen (4 procent). Bedrijven kunnen van diverse levensfasen naar de overlevingsfase overgaan, het bewegen tussen levensfasen is dan ook geen rechtlijnig proces (Jovanovic, 1982; Jovanovic & MacDonald, 1994). Zo kan een niet-succesvolle starter overgaan naar de overlevingsfase, of kan een continuerend bedrijf met onvoldoende financiële prestaties zich ook naar de overlevingsfase verplaatsen. De groep bedrijven die

aangeeft geen financieringsbeperkingen te ervaren, bevindt zich juist relatief vaker in de succes-, uitbreidings- of continueringsfase. Waar de opstart- en groeifase erg proactief en risicovol zijn, kenmerken de succes-, uitbreiding- of continueringsfase van meer volwassen bedrijven zich juist voor hun stabiliteit (Miller & Friesen, 1984; Quinn & Cameron, 1983).

De balans van financieringsbeperkingen opmaken

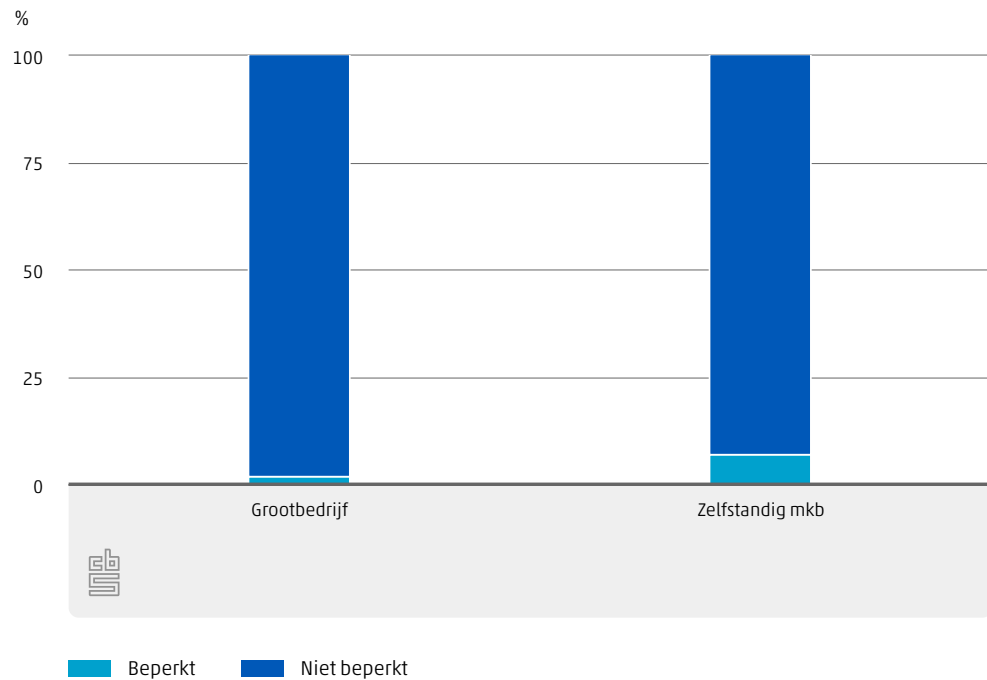
Naast levensfase, zijn nog diverse andere financiële en niet-financiële kenmerken van bedrijven van belang bij het onderscheiden van financieringsbeperkte bedrijven. Zo is die laatste groep vaak relatief kleiner in omvang, gemeten naar balanstotaal, zie figuur 3.4.2. Waar het mediane balanstotaal van een bedrijf met financieringsbeperkingen minder dan 1 miljoen euro bedroeg, lag het balanstotaal van bedrijven die aangeven geen financieringsbeperkingen te ervaren met 2,6 miljoen euro haast drie maal zo hoog. Als de balans wordt opgemaakt, lijkt een lager balanstotaal dan ook samen te hangen met meer financieringsbeperkingen.

3.4.2 Mediane balanstotaal naar financieringsbeperking, 2018- 2022



Dit is ook terug te zien als we naar de omvang van bedrijven in termen van werkzame personen kijken, zie figuur 3.4.3. Waar gemiddeld 2 procent van de grootbedrijven aangaf financieringsbeperkingen te ondervinden in de periode 2018 tot en met 2022, was dat aandeel voor zelfstandig mkb'ers in die periode met 7 procent meer dan drie maal zo hoog.

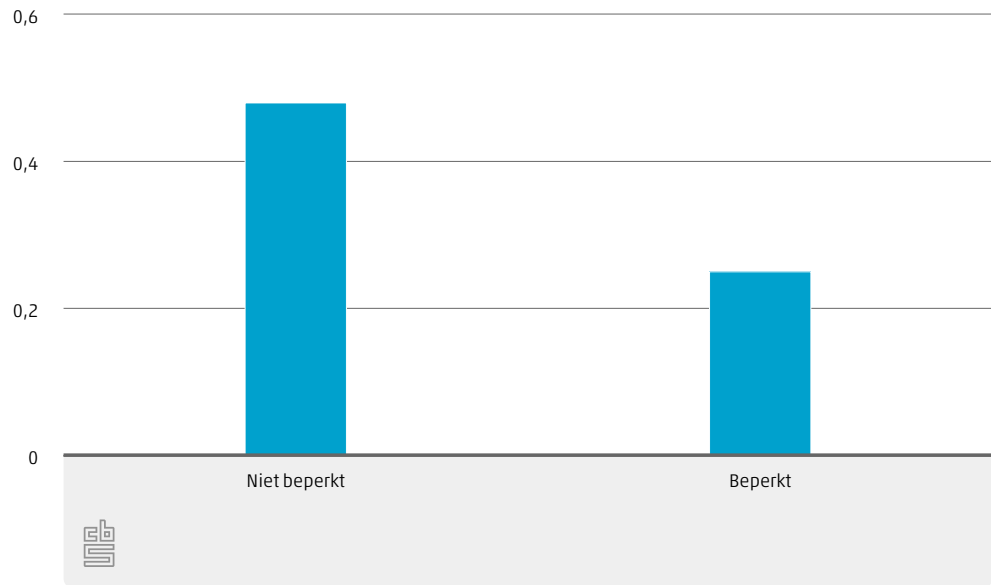
3.4.3 Financieringsbeperking naar grootteklasse, 2018-2022



Eigen haard is goud waard

Naast de omvang van de balans, blijkt ook de indeling van de balans een belangrijke rol te spelen bij het bepalen van financieringsbeperkteid. Figuur 3.4.4 kijkt naar financieringsbeperkteid op basis van de mediane solvabiliteit. De solvabiliteit is een maat voor de hoeveelheid ingebracht eigen vermogen ten aanzien van het totale vermogen van een bedrijf inclusief externe financiering. De figuur laat zien dat financieringsbeperkte bedrijven een lagere mediane solvabiliteit hebben, in vergelijking met bedrijven die aangeven geen financieringsbeperkingen te ervaren. Met andere woorden, bedrijven die aangeven geen financieringsbeperkingen te ervaren hebben relatief gezien meer ingebracht eigen vermogen dan bedrijven die financieringsbeperkingen ervaren. Hoewel voor ondernemingen een groter aandeel externe financiering aantrekkelijk kan zijn vanwege fiscale redenen, blijkt dat kredietverstrekkers van dit vreemd vermogen juist ook een 'gezonde' portie eigen vermogen belangrijk vinden. Meer eigen vermogen zorgt er immers voor dat een bedrijf minder afhankelijk is, waardoor de kredietwaardigheid van het bedrijf stijgt.

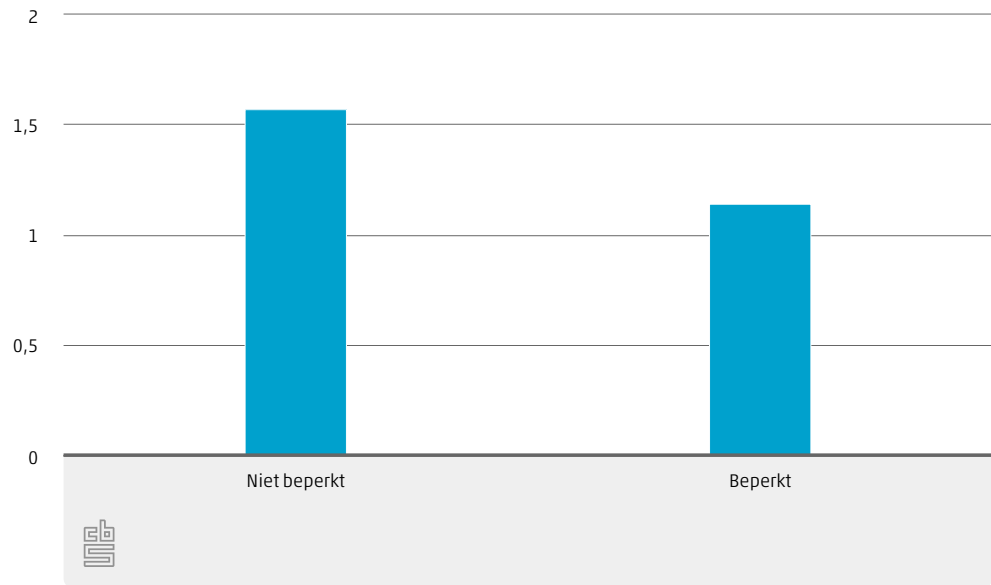
3.4.4 Mediane solvabiliteit naar financieringsbeperking, 2018- 2022



Als het geld op is, is het kopen gedaan

Bedrijven die financieringsbeperkingen ervaren hebben een lagere mediane current ratio in vergelijking met bedrijven die aangeven geen financieringsbeperkingen te ervaren, zie figuur 3.4.5. De current ratio geeft aan in hoeverre een bedrijf voldoende kortlopende, ofwel 'liquide' middelen heeft, om zijn kortlopende schulden te betalen. Een hogere current ratio, betekent dat het bedrijf relatief meer kortlopende middelen zoals voorraden, debiteuren, andere kortlopende vorderingen en geld heeft, in vergelijking met haar kortlopende schulden. Meer middelen betekent dat een bedrijf makkelijker toekomstige schulden kan afbetalen en zorgt dus ook voor een toename van kredietwaardigheid van het bedrijf. Het is dan ook niet zo vreemd dat bedrijven met een hogere current ratio minder of geen problemen ondervinden bij het aantrekken van externe financiering.

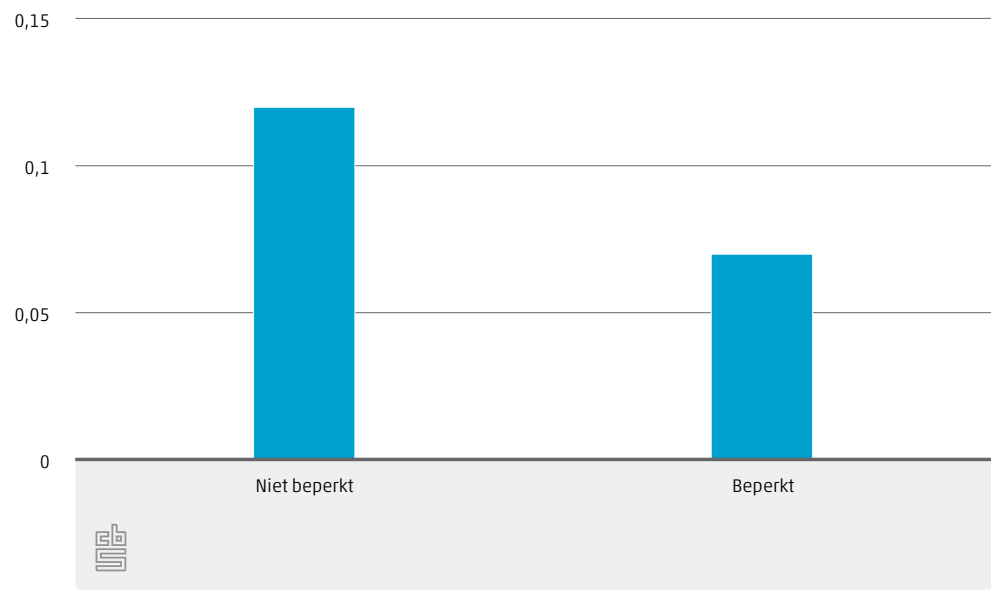
3.4.5 Mediane current ratio naar financieringsbeperking, 2018- 2022



Tel uit je winst

Naast de financiële gezondheid van een bedrijf op basis van de balans, is natuurlijk ook het resultaat van een bedrijf belangrijk voor kredietverstrekkers. Figuur 3.4.6 geeft de mediane rentabiliteit van het totaal vermogen (RTV) weer naar financieringsbeperkte en niet-financieringsbeperkte bedrijven. De RTV is een maat die aangeeft hoeveel winst er per euro geïnvesteerd vermogen (zowel eigen als vreemd vermogen) verdiend wordt. Figuur 3.4.6 geeft weer dat de mediane RTV van bedrijven, die geen last hebben van financieringsbeperkingen, haast twee maal zo hoog is als de RTV van financieringsbeperkte bedrijven. Investeren in een niet-beperkt bedrijf, is voor investeerders dus aantrekkelijker, omdat er per euro investering ongeveer twee maal zoveel winst behaald kan worden.

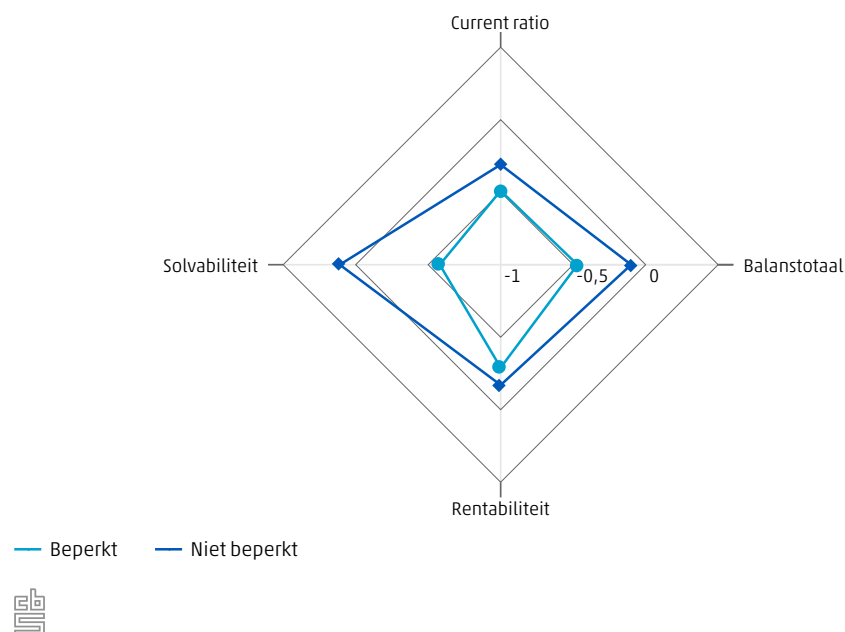
3.4.6 Mediane rentabiliteit totaal vermogen naar financieringsbeperking, 2018-2022



Financieringsbeperkte bedrijven gemiddeld gezien lagere financiële ratio's

Figuur 3.4.7 geeft een gestandaardiseerde mediane waarde van de eerder besproken vier financiële ratio's weer voor financieringsbeperkte en onbeperkte bedrijven. Hoewel de gestandaardiseerde waarde niet direct kan worden geïnterpreteerd, zorgt dit er wel voor dat verhoudingen tussen de verschillende variabelen op een gelijkwaardige manier vergeleken kunnen worden. In figuur 3.4.7 is duidelijk te zien dat de waarden voor financieringsbeperkte bedrijven zich beduidend dichterbij het middelpunt van de figuur bevinden, ten opzichte van onbeperkte bedrijven. Samengevat, liggen deze financiële ratio's voor financieringsbeperkte bedrijven lager dan voor de niet-beperkte groep, en hangen lagere ratio's dus samen met meer financieringsbeperkingen. Solvabiliteit lijkt de belangrijkste onderscheidende ratio te zijn, aangezien voor deze ratio de mediane waarde voor financieringsbeperkte en niet-beperkte bedrijven het verste uit elkaar ligt.

3.4.7 Mediane financiële variabelen (gestandaardiseerd) naar financieringsbeperking, 2018-2022



3.5 Econometrische ontwikkeling access to finance indicator

In deze paragraaf wordt de ontwikkeling van onze eigen *access to finance* indicator door middel van de gecombineerde methode samengevat. De uitleg in deze paragraaf is voor zo ver mogelijk niet technisch van aard. Paragraaf 3.8 gaat verder in op de technische aspecten van de gebruikte data en methoden.

De directe methode als startpunt

De eerste stap in de ontwikkeling van onze *access to finance* indicator is om de geënquêteerde bedrijven van de Financieringsmonitor in te delen in financieringsbeperkte en onbeperkte bedrijven volgens de afbakening van paragraaf 3.3. Deze afbakening is een toepassing van de directe methode om toegang tot financiering te meten.

Relevante (financiële) kenmerken inventariseren

De volgende stap is het inventariseren van alle financiële en niet-financiële bedrijfskenmerken die mogelijk relevant kunnen zijn in het onderscheiden van financieringsbeperkte bedrijven. Deze kenmerken zijn in eerste instantie geselecteerd op basis van de wetenschappelijke literatuur en vervolgens aangevuld met experimentele variabelen geïdentificeerd op basis van eigen inzichten opgedaan uit de Nederlandse data. Er kan hierbij gedacht worden aan: het balanstotaal, bruto winstmarge, quick ratio, current ratio, rentabiliteit eigen vermogen, rentabiliteit totaal vermogen, PPE turnover, dividend

payout rate, sustainable growth rate, verhouding vreemd/eigen vermogen, solvabiliteit, aandeel voorzieningen, liquiditeit, voorraadratio van balans, omloopsnelheid voorraden, arbeidsproductiviteit, bedrijfsomvang, cashflow to assets, cashflow to EBIT, en nog veel meer.

Welke bedrijfskenmerken zijn nou echt relevant?

De verschillende bedrijfskenmerken worden vervolgens statistisch getest op relevantie om tot een eindselectie te komen. Veel van de bovengenoemde financiële kenmerken meten in de kern hetzelfde aspect van de financiële prestatie van een bedrijf. Zo meten de quick ratio en de current ratio allebei de liquiditeit van bedrijven. Ook de bruto winstmarge, de rentabiliteit eigen vermogen en de rentabiliteit totaal vermogen meten vrijwel hetzelfde aspect, namelijk de winstgevendheid van bedrijven. In de eindselectie wordt per aspect van bedrijfsvoering één financieel kenmerk gekozen, namelijk dat kenmerk dat binnen het betreffende bedrijfsvoeringaspect financieringsbeperkte bedrijven het beste signaleert. De eindselectie aan bedrijfskenmerken bestaat uit solvabiliteit, rentabiliteit totaal vermogen, de current ratio, het balanstotaal en de levensfase van het bedrijf. Dit zijn dezelfde kenmerken toegelicht in paragraaf 3.4.

Van steekproef naar populatie

Door middel van een econometrisch model wordt aan de ene kant het verband tussen de geselecteerde bedrijfskenmerken gekwantificeerd en aan de andere kant of een bedrijf op basis van de Financieringsmonitor geclassificeerd wordt als financieringsbeperkt. Het model berekent ook de gewichten waarmee de betreffende kenmerken samengevoegd kunnen worden tot één index om zo een indicatie te geven van de financieringsbeperktheid van bedrijven. Hoewel de Financieringsmonitor slechts een steekproef betreft, kunnen de schattingen van het econometrisch model gegeneraliseerd worden naar de volledige populatie van bedrijven in het Nederlandse bedrijfsleven met minstens 2 werkzame personen. Naast de kenmerken van paragraaf 3.4 controleert het econometrisch model ook voor verschillen tussen jaren en bedrijfstakken, verschillen tussen het zelfstandig mkb en het grootbedrijf, en verschillen tussen bedrijven die dividenden uitkeren en bedrijven die dat niet doen.

Uit paragraaf 3.4 blijkt de levensfase van een bedrijf samen te hangen met de mate van financieringsbeperktheid van een bedrijf en dus van belang te zijn bij het specificeren van het econometrisch model. Informatie over de levensfase van een bedrijf is echter alleen beschikbaar voor de steekproef van de Financieringsmonitor voor de periode 2019–2022. Op basis van de methodiek van Dickinson (2011) hebben wij de levensfase van (vrijwel) alle bedrijven in het Nederlandse bedrijfsleven met minstens 2 werkzame personen gemodelleerd (zie onderstaand leeskader). Deze geschatte levensfase wordt als proxy van de niet-waarneembare levensfase gebruikt bij het generaliseren van het econometrisch model naar de hele populatie.

Schatten van de levensfase voor bedrijven

De bepaling van de levensfase waarin een bedrijf zich bevindt, vindt plaats aan de hand van de Dickinson (2011) methodiek. Deze methodiek voorspelt in welke levensfase een bedrijf zich bevindt aan de hand van de kasstromen van het bedrijf. Er kunnen 3 kasstromen onderscheiden worden: een operationele-, een investerings- en een financieringskasstroom. Deze kasstromen samen beschrijven als het ware hoe het geld op de bankrekening van een bedrijf muteert. Een positieve kasstroom betekent dat er per saldo meer geld op de bankrekening is gekomen in een jaar, een negatieve kasstroom betekent juist dat er per saldo geld vanaf is gegaan.

Een operationele kasstroom beschrijft de kernactiviteiten waarin het bedrijf actief is. Deze kasstroom beschrijft bijvoorbeeld de toename van geldelijke middelen door verkopen of de afname door inkopen of lonen. Een investeringskasstroom doet wat de naam doet vermoeden; deze beschrijft de mutatie van geldmiddelen als gevolg van investeringen of desinvesteringen van een bedrijf. De financieringskasstroom omvat de mutatie van geldmiddelen omtrent de financiering van het bedrijf, zoals het aflossen van leningen of het incasseren van rente op uitstaande leningen.

Een bedrijf wordt volgens deze methode aangemerkt als starter als de operationele- en investeringskasstroom negatief is, en de financieringskasstroom positief. Reden hiervoor is dat starters gemiddeld gezien in de eerste perioden geld uitgeven om te investeren en vaak nog niet winstgevend zijn. Daarnaast wordt er startkapitaal aangetrokken wat zich uit in een positieve financieringskasstroom. Een bedrijf wordt als overlever aangemerkt als ofwel alle kasstromen negatief zijn, of als de operationele- en investeringskasstroom positief zijn en de financieringskasstroom al dan niet negatief. Dit betreft bedrijven die zich bijvoorbeeld in zwaar weer bevinden en enkel uitgaven kennen, of bedrijven die nog wel operationele inkomsten hebben, maar aan het desinvesteren in plaats van het investeren zijn.

Belangrijkste bevindingen van het econometrisch model

Tabel 3.5.1 geeft een overzicht van de resultaten van het econometrisch model. We kunnen uit het model opmaken dat een toename van 10 procent in de omvang van het balanstotaal gepaard gaat met een afname van 0,07 procentpunt van de waarschijnlijkheid dat een bedrijf te maken heeft met financieringsbeperkingen. Een toename van 1 procentpunt in de rentabiliteit totaal vermogen, liquiditeit of solvabiliteit gaat doorgaans gepaard met een afname in de mate van ervaren financieringsbeperkingen. Ook het uitkeren van dividenden heeft een significante associatie met de toegang tot financiering. Bedrijven die dividend uitkeren hebben 2 procentpunt minder kans om financieringsbeperkt te zijn. Conform de Financieringsmonitor, vinden we ook voor onze indicator voor levensfase een significante samenhang tussen financieringsbeperkingen en de levensfasen starter en de overlevingsfase. Omvang, zowel in termen van het balanstotaal als in termen van werkzame personen, hangt negatief samen met de mate van ervaren beperkingen. Bedrijven die tot het zelfstandig mkb behoren hebben 2,8 procentpunt meer risico op financieringsbeperkingen dan het grootbedrijf. Daarnaast is het effect van de verschillende financiële indicatoren op

het risico dat een bedrijf geconfronteerd wordt met financieringsbeperkingen onder zelfstandig mkb'ers ruim 1,5 keer zo hoog als onder grootbedrijven.

2 procentpunt minder risico op financieringsbeperkingen bij dividenduitkering



3.5.1 Resultaten econometrisch model access to finance

Verklarende variabele	Mutatie	Mutatie financieringsbeperkingen
Balanstotaal	+ 10%	- 0,07%
Rentabiliteit totaal vermogen	+ 1%	- 0,02%
Current ratio	+ 1%	- 0,009%
Solvabiliteit	+ 1%	- 0,06%
Dividend uitkering (ja/nee)	Ja - keert dividend uit	- 2%
Levensfase starter	+ 1%	+ 0,05%
Levensfase overlevingsfase	+ 1%	+ 0,2%
Grootteklasse (zelfstandig mkb/ grootbedrijf)	Zelfstandig mkb	+ 2,8%

Figuur 3.5.2 geeft een visuele weergave van de verschillende onderdelen van de ontwikkelde *access to finance* indicator. Bedrijven met hogere financiële ratio's (balanstotaal, rentabiliteit totaal vermogen, current ratio en solvabiliteit) en/of bedrijven die dividenden uitkeren lopen een aanzienlijk lager risico op financieringsbeperkingen. Starters en bedrijven die zich in de overlevingsfase bevinden hebben vaker te maken met meer financieringsbeperkingen.

3.5.2 Kans op financieringsbeperkingen

Financiële kengetallen/bedrijfskenmerken		Kans op financieringsbeperkingen
Hogere financiële kengetallen Dividenduitkering	→	—
Bevindt zich in starters- of overlevingsfase Behoort tot het zelfstandig mkb	→	+

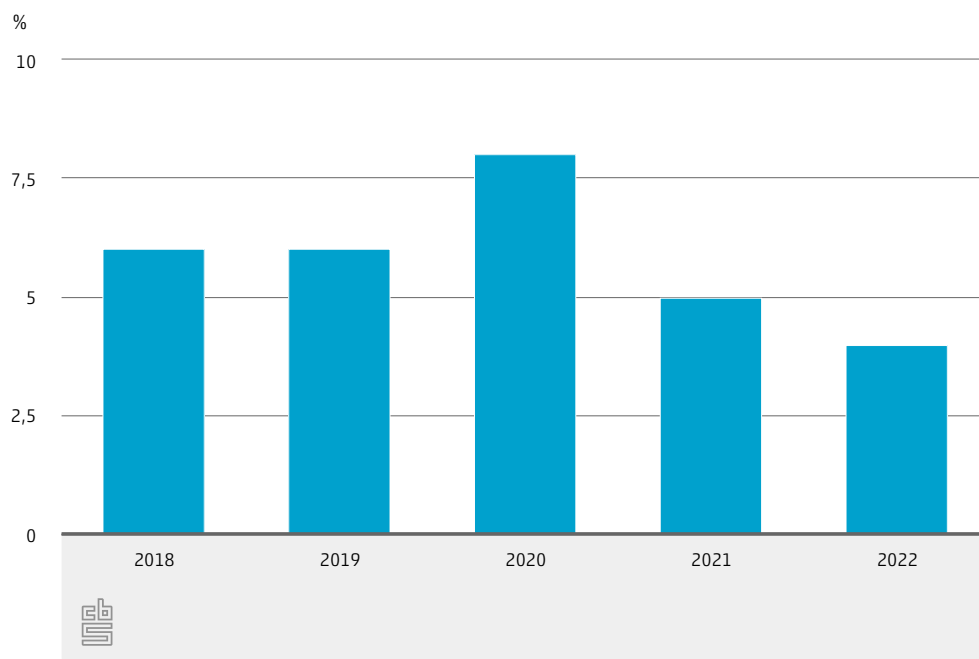


3.6 Financieringsbeperkingen in het Nederlandse bedrijfsleven 2018-2022

Financieringsbeperkingen zijn niet constant en kunnen zich ontwikkelen door de tijd. Deze paragraaf kijkt naar de ontwikkeling van de financieringsbeperkteid van bedrijven door de tijd en naar de verschillen tussen diverse groepen bedrijven. Alle figuren in deze paragraaf geven het mediane risico op financieringsbeperkteid aan. Dit beeld is niet anders voor een gemiddelde kans op financieringsbeperkteid. De in deze paragraaf toegepaste indicator voor access to finance is daarbij de geschatte indicator voor de gehele populatie bedrijven in het Nederlandse bedrijfsleven met 2 of meer werkzame personen, zoals geïntroduceerd in paragraaf 3.5.

Figuur 3.6.1 geeft de ontwikkeling van het mediane risico op financieringsbeperkteid tussen 2018 en 2022 weer. De mediane kans op financieringsbeperkingen was voor bedrijven het hoogst in 2020, het jaar waarin corona uitbrak. De plotselinge uitbraak van corona zorgde bij diverse bedrijven voor een toename van onder andere liquiditeits- en solvabiliteitsproblemen. Waar dit enerzijds kan leiden tot een hogere behoefte aan financiering bij deze bedrijven, verhoogt dat door lagere financiële ratio's ook de kans op financieringsbeperkingen. Mogelijk had de onzekerheid van corona ook zijn weerslag op kredietverstrekkers, waardoor ze in 2020 financieringsaanvragen mogelijk kritischer bekeken (CBS, 2021). Vanaf 2021 nam de kans op financieringsbeperkingen echter fors af met 3 procentpunt, een kans die zelfs lager lag dan de kans op beperkingen voor de uitbraak van corona. Mogelijkerwijs hebben de overheidsmaatregelen, gericht op zowel het stimuleren van de liquiditeit als de financieringsmogelijkheden van bedrijven hierin een bijdrage gehad (CBS, 2021). Er kan hierbij gedacht worden aan de versoepeling van de al bestaande maatregelen, maar ook aan steunmaatregelen zoals de Noodmaatregel Overbrugging voor Werkgelegenheid (NOW) die eind 2020 actief werden. In 2022 zette de trend van een lagere kans op financieringsbeperkingen door en bedroeg de mediane kans op financieringsbeperkingen ongeveer 4 procent.

3.6.1 Ontwikkeling mediane kans op financieringsbeperkingen

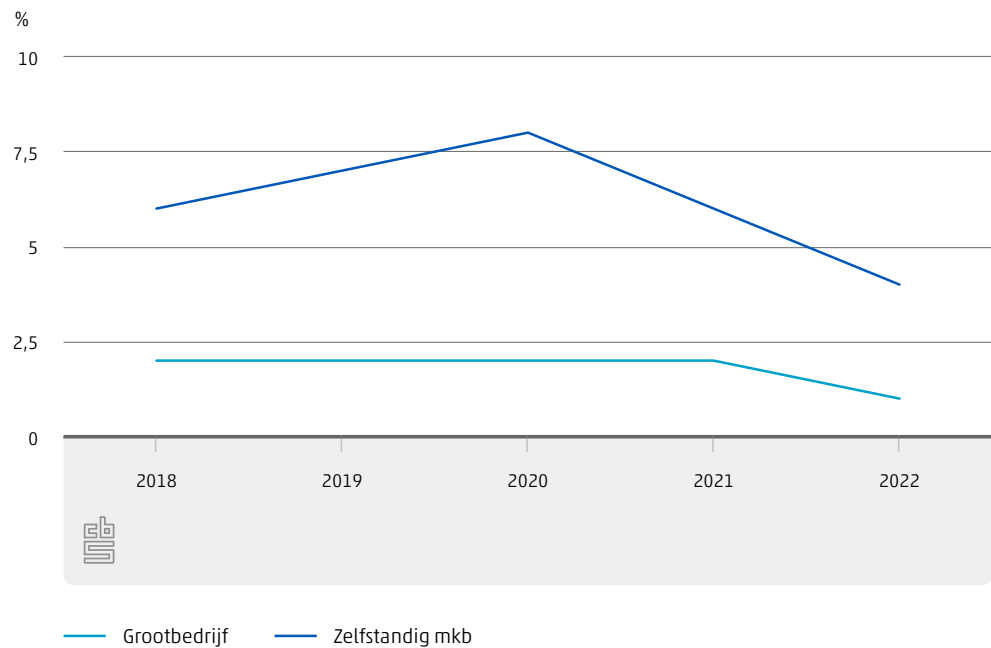


De kans op financieringsbeperkingen laat echter maar een deel van het verhaal zien. De kans op financieringsbeperking kan wel afnemen, maar geeft niet weer in hoeverre bedrijven voor de ontvangen financiering onderpand moeten verstrekken of bijvoorbeeld een hogere rente moeten betalen in vergelijking met het jaar ervoor. Ook het verstrekken van onderpand of het rekenen van een hogere rente geeft financiers meer zekerheid. In meer dan de helft van de gevallen, moest er in 2022 onderpand geboden worden bij een (deels) succesvolle financiering (CBS, 2021). Dit ligt in lijn met het jaar ervoor. De mediane vaste en variabele rente over financieringen stijgen al enkele jaren achter elkaar. Voor de rente is daarnaast een zelfde trend te zien als voor de kans op financieringsbeperkingen in het algemeen: hoe kleiner of jonger het bedrijf, hoe hoger de rente. Het is voor bedrijven ook van belang met welke partij ze een financiering aangaan. Oudere of grotere bedrijven kiezen vaker voor een bancaire lening, en jongere of kleinere bedrijven wijken vaker uit naar een niet-bancaire lening zoals bijvoorbeeld crowdfunding. De mediane rente van niet-bancaire leningen lag in 2022 met 5,0 procent ruim 1,5 procentpunt hoger dan een bancaire lening (CBS, 2023).

Het zelfstandig mkb doorgaans een hoger risico op financieringsbeperkingen

Zoals reeds eerder is besproken heeft ook de grootteklasse van een bedrijf invloed op de kans op financieringsbeperkingen. Figuur 3.6.2 geeft de ontwikkeling van de kans op financieringsbeperking naar grootteklasse weer voor de jaren 2018 tot en met 2022. Met name de mediane kans op financieringsbeperkingen van het zelfstandig mkb blijkt erg gevoelig. De mediane kans op financieringsbeperkingen voor het zelfstandig mkb piekt in 2020 tot 8 procent. Het grootbedrijf lijkt relatief ongevoelig voor externe factoren. De kans op financieringsbeperkingen voor het grootbedrijf ligt lager dan de kans van het zelfstandig mkb en blijft vrij stabiel door de tijd. De ontwikkeling van een dalende financieringsbeperking in recente jaren is zichtbaar bij zowel het grootbedrijf als het zelfstandig mkb.

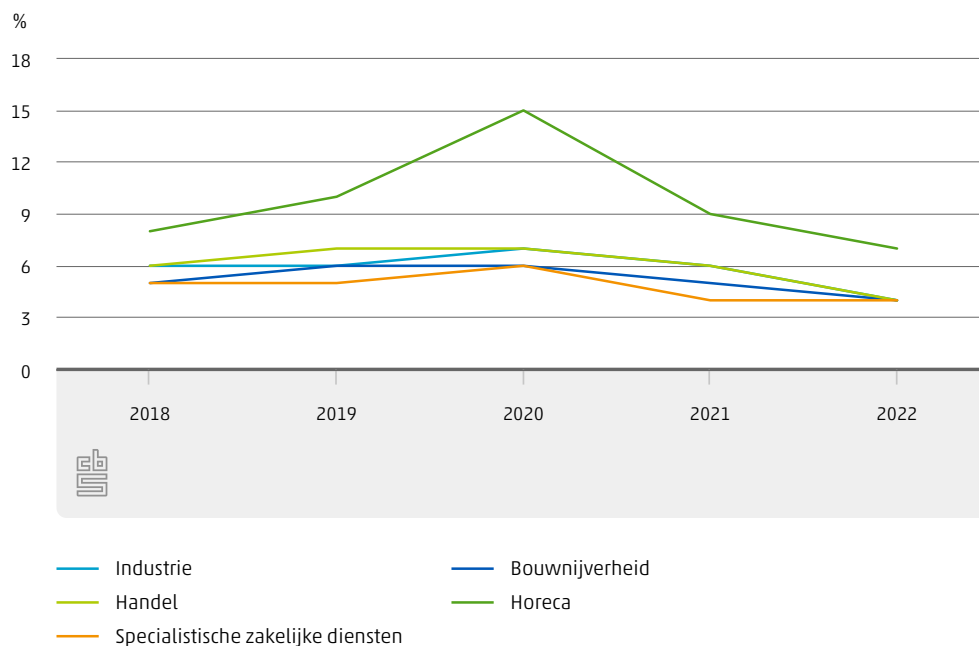
3.6.2 Ontwikkeling mediane kans op financieringsbeperkingen naar grootteklasse



Risico op financieringsbeperkingen verschilt per bedrijfstak

Figuur 3.6.3 laat de ontwikkeling van financieringsbeperkingen van de vijf (in aantallen) grootste bedrijfstakken zien, voor de jaren 2018–2022. Opvallend is de piek in financieringsbeperkingen voor de horeca in 2020. Waar de mediane kans op financieringsbeperkingen in de horeca toch al relatief hoog ligt, ten aanzien van andere bedrijfstakken, schoot de kans in coronajaar 2020 met 50 procentpunt omhoog ten aanzien van het jaar ervoor. De horeca is een bedrijfstak met relatief veel kleine bedrijven, waardoor de kans op financieringsbeperkingen hoger ligt dan voor bedrijfstakken met gemiddeld grotere bedrijven (CBS, 2021). In 2020 kreeg de horeca te maken met sluitingen en contactrestricties door de coronamaatregelen. Waar de omzet daalt bij een sluiting, dienen lonen en andere vaste kosten doorbetaald te worden, wat voor veel ondernemers leidde tot liquiditeitsproblemen en vervolgens ook solvabiliteitsproblemen (CBS, 2021). De industrie en de specialistische zakelijke diensten kenden een lichte stijging van de kans op financieringsbeperkingen in coronajaar 2020.

3.6.3 Ontwikkeling mediane kans op financieringsbeperkingen top 5 bedrijfstakken

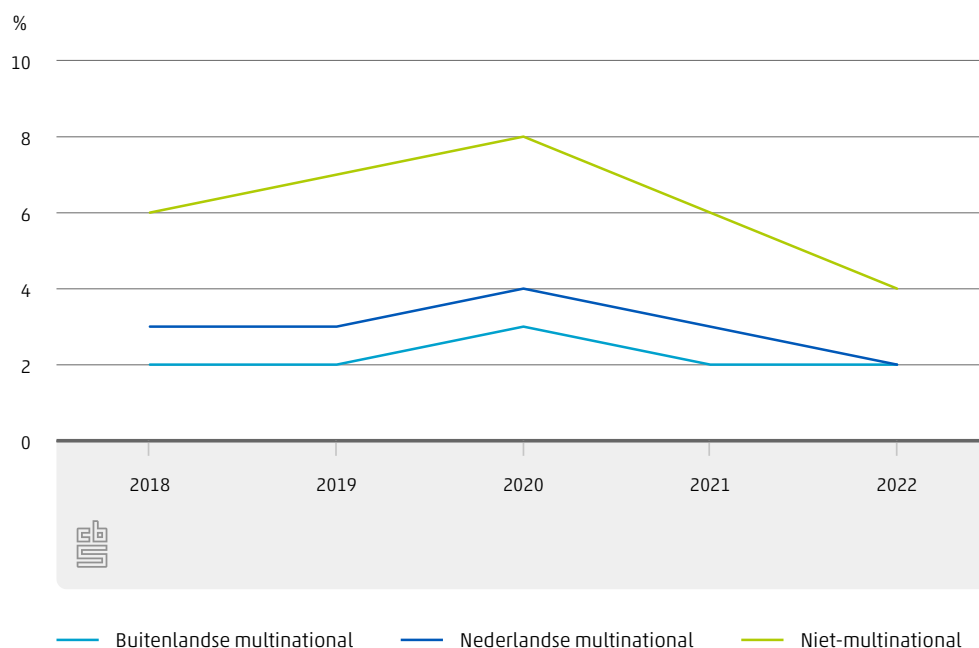


De kans op financieringsbeperkingen in de handel, eveneens als de bouwnijverheid, bleven in 2020 constant ten aanzien van het jaar ervoor. De handel kende zowel winnaars als verliezers in 2020. Waar er een flinke toename in online verkopen zichtbaar was bij de detailhandel, en een toename in verkopen bij onder andere doe-het-zelfwinkels en meubelwinkels, zag de kledingbranche de omzet juist fors afnemen (CBS, 2021).

Buitenlandse multinationals minste kans op financieringsbeperkingen

Indien er gekeken wordt naar multinationalstatus, blijkt de kans op financieringsbeperkingen voor niet-multinationals ruim dubbel zo hoog te zijn, in vergelijking met multinationals (figuur 3.6.4). Dit is ook niet zo vreemd, aangezien de niet-multinationals vaker kleinere bedrijven zijn. Zowel de multinationals als de bedrijven die geen onderdeel vormen van een internationaal concern liepen in 2020 een hoger risico op financieringsbeperkingen. Buitenlandse multinationals hadden over het algemeen 1 procentpunt minder kans op financieringsbeperkingen in vergelijking met Nederlandse multinationals. 2022 was een hersteljaar voor zowel de niet-multinationals als de Nederlandse multinationals. Nederlandse multinationals hadden in dat jaar voor het eerst een zelfde kans op financieringsbeperkingen als de buitenlandse multinationals.

3.6.4 Ontwikkeling mediane kans op financieringsbeperkingen naar multinationalstatus

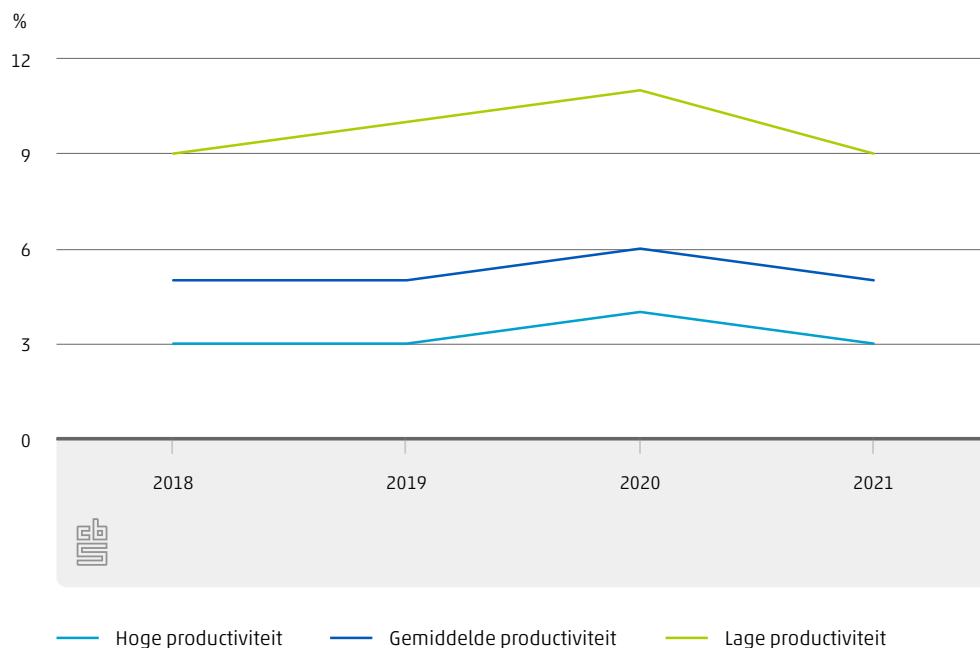


Indien er uitsluitend wordt gekeken naar de mediane kans op financieringsbeperkingen en de multinationalstatus bij grootbedrijven, om zo het zelfstandig mkb uit te sluiten, blijkt juist dat niet-multinationals en Nederlandse multinationals een iets lagere kans hebben op financieringsbeperkingen dan buitenlandse multinationals. De mediane kans op financieringsbeperkingen onder multinationals wordt dus met name beïnvloed door het grote aandeel grootbedrijven onder multinationals, en minder door de multinationalstatus zelf.

Productievere bedrijven minder kans op financieringsbeperkingen

Figuur 3.6.5 geeft de ontwikkeling van de mediane kans op financieringsbeperkingen weer per productiviteitscategorie, waarbij productiviteit gemeten is als *total factor productivity* (TFP) voor de jaren 2018 tot en met 2022. Bedrijven worden ingedeeld in productiviteitscategorieën op basis van hun productiviteitsscore binnen de kwartielen van hun bedrijfstak (SBI-2). Er bestaan immers grote productiviteitsverschillen tussen diverse bedrijfstakken (Syverson, 2011). Bedrijven met een productiviteit gelijk aan het eerste kwartiel of lager binnen hun bedrijfstak worden aangemerkt als laag productief, bedrijven met een productiviteit tussen het eerste en derde kwartiel als gemiddeld productief, en bedrijven met een productiviteitsscore gelijk aan het derde kwartiel of hoger worden aangemerkt als hoog productief binnen hun bedrijfstak.

3.6.5 Ontwikkeling mediane kans op financieringsbeperkingen naar productiviteit



Bedrijven met een hoge productiviteit hebben de laagste mediane kans op financieringsbeperkingen. Bedrijven met een gemiddelde productiviteit hebben met 2 procentpunt stabiel net iets meer kans op financieringsbeperkingen. Bedrijven met een lage productiviteit hebben ruim drie maal zo veel kans op financieringsbeperkingen, in vergelijking met hoog productieve bedrijven. Deze bevindingen zijn niet zo vreemd, aangezien er in de wetenschappelijke literatuur bewijs is dat productievere bedrijven ook een aanzienlijk hogere overlevingskans hebben in vergelijking met minder productieve bedrijven (Syverson, 2011). Productievere bedrijven bieden financiers hiermee meer zekerheid dan minder productieve bedrijven. Tot slot kan productiviteit ook een onderliggende factor zijn voor de relatief gezien hogere financieringsbeperkingen onder kleinere bedrijven en niet-multinationals. Deze bedrijven blijken relatief gezien immers minder productief dan grotere bedrijven en multinationals (Van den Berg et al., 2022). Waar deze figuur kijkt naar de totale productiviteit (TFP), liggen de resultaten in lijn met de bevindingen voor arbeidsproductiviteit.

3.7 Samenvatting en conclusie

Het verkrijgen van externe financiering is voor veel bedrijven van groot belang. Bedrijven hebben bijvoorbeeld nood aan externe financiering voor de opstart van de onderneming, of om te investeren om zo competitief genoeg te blijven in de markt. De toegang tot financiering verschilt per bedrijf; zo hebben bijvoorbeeld kleinere, startende bedrijven of bedrijven met lagere financiële ratio's minder toegang tot financiering. Financieel gezonde bedrijven dragen bij aan een goede Nederlandse economie; het is dus van belang om inzicht te hebben in de mate waarin bedrijven toegang hebben tot financiering, oftewel *access to finance*.

Inzicht in de mate van *access to finance* is beperkt en gebeurt enerzijds door een steekproef van bedrijven direct te ondervragen en anderzijds indirect door financiële rapporten van bedrijven te analyseren om op basis van financiële kengetallen voorspellingen te doen over de mate van *access to finance*. Middels de Financieringsmonitor, een steekproef onder met name het zelfstandig mkb, doet het CBS al direct onderzoek naar de toegang tot financiering. Uit de Financieringsmonitor blijkt dat betere financiële kengetallen en grotere bedrijven, zowel naar balanstotaal als naar aantal medewerkers, gepaard gaan met een lagere kans op financieringsbeperkingen. In de literatuur komen er ook combinaties van de directe en indirecte methode voor. Alle methoden kennen voor- en nadelen. Over het algemeen berust de keuze voor financiële kengetallen bij indirect onderzoek op een persoonlijke keuze van de onderzoeker en is informatie op basis van steekproeven niet te generaliseren naar de gehele populatie of naar andere populaties.

Om inzicht te krijgen in de mate van *access to finance* van het Nederlandse bedrijfsleven hebben we een eigen *access to finance* indicator ontwikkeld. De indicator is ontwikkeld door antwoorden over de mate van toegang tot financiering uit de CBS Financieringsmonitor te vergelijken met de financiële kengetallen van bedrijven, om zo financiële indicatoren te selecteren die van belang zijn voor het voorspelmodel. Het balanstotaal van een bedrijf, de rentabiliteit van het totaal vermogen, de current ratio, de solvabiliteit van een bedrijf, een dummy voor het doen van dividenduitkeringen, de levensfase, en grootteklasse van een bedrijf worden gecombineerd en door middel van een econometrische analyse kan er zo een robuuste voorspelling gemaakt worden voor de mate van *access to finance* per bedrijf in het Nederlandse bedrijfsleven.

Financieringsbeperkingen zijn niet stabiel, maar fluctueren door externe omstandigheden. Zo is duidelijk een piek in financieringsbeperkingen te zien in 2020, het jaar waarin corona uitbrak. De horeca heeft relatief veel kans op financieringsbeperkingen in vergelijking met andere bedrijfstakken, dit komt doordat er vooral veel kleine bedrijven actief zijn in deze bedrijfstak. Zelfstandig mkb bedrijven hebben ruim drie maal zo veel kans op financieringsbeperkingen als grootbedrijven. Niet-multinationals hebben bijna drie maal zo veel kans op financieringsbeperkingen als multinationals, wat eveneens verklaard wordt door het feit dat deze groep voor een aanzienlijk deel bestaat uit kleine bedrijven.

Bedrijven die toch al relatief veel kans op financieringsbeperkingen hebben, zoals het zelfstandig mkb, de horeca en de niet-multinationals, lijken ook gevoeliger voor externe factoren, aangezien deze gemiddeld een nog hogere kans op beperkingen laten zien in coronajaar 2020. Niet geheel verrassend is ook de samenhang tussen productiviteit en financieringsbeperkingen. Minder productieve bedrijven hebben hogere kansen op financieringsbeperkingen. Waar deze bedrijven misschien sneller externe financiering nodig hebben, lijken deze bedrijven onder andere vanwege hun lagere rentabiliteit minder aantrekkelijk voor financiers.

3.8 Data en methoden

De ontwikkelde *access to finance* indicator is opgesteld aan de hand van de CBS Financieringsmonitor in combinatie met diverse financiële en niet-financiële bedrijfskenmerken. Hierbij is ruwe data van de Financieringsmonitor gebruikt over de jaren 2018 tot en met 2022. De uitvraag van de Financieringsmonitor begint altijd in juli van

een jaar, waardoor het jaar 2022 bijvoorbeeld betrekking heeft op de periode medio 2022 tot medio 2023. De Financieringsmonitor betreft een steekproef uit de totale populatie midden- en kleinbedrijven van het Nederlandse bedrijfsleven met minimaal twee werkzame personen, aangevuld met de landbouw en het grootbedrijf ten behoeve van het benchmarken.

Bedrijven worden volgens onze definitie aangemerkt als financieringsbeperkt als ze behoefte hebben aan (nieuwe) financiering, maar zich niet georiënteerd hebben omdat ze verwachten het toch niet te krijgen, ze het te duur vinden of ze niet goed weten hoe ze aan de benodigde informatie komen. Ook bedrijven die behoefte hebben aan (nieuwe) financiering en zich wel georiënteerd hebben, maar vervolgens geen aanvraag hebben gedaan worden in sommige gevallen aangemerkt als financieringsbeperkt. Dit betreft bijvoorbeeld gevallen waarin bedrijven geen aanvraag hebben gedaan omdat ze het te duur vonden, ze alsnog onvoldoende wisten over de mogelijkheden, of omdat ze verwachtten het toch niet te krijgen of te horen hebben gekregen van een financiële adviseur dat de kans op succes klein is. Tot slot worden ook bedrijven die behoefte aan (nieuwe) financiering hebben, zich georiënteerd hebben en een aanvraag hebben gedaan, maar het gewenste bedrag vervolgens niet of slechts gedeeltelijk hebben gekregen, aangemerkt als financieringsbeperkt.

Alle financiële variabelen en afgeleide ratio's, kengetallen en kasstromen zijn opgesteld aan de hand van data uit Baseline, afkomstig uit de aangifte vennootschapsbelasting, verrijkt met data uit de Statistiek Financiën van Ondernemingen (SFO). Vervolgens worden deze databronnen gekoppeld aan het Bedrijfsdemografisch Kader (BDK), om kenmerken als bedrijfstak en grootteklasse toe te voegen. Dit onderzoek richt zich op bedrijven in het Nederlandse bedrijfsleven met minstens twee werkzame personen.

Ontwikkeling access to finance indicator: financiële kengetallen

We testen een diversiteit aan financiële indicatoren middels een probit analyse om een selectie te maken voor het *access to finance* model. Dit omvat de volgende financiële indicatoren: balanstotaal, bruto winstmarge, quick ratio, current ratio, rentabiliteit eigen vermogen, rentabiliteit totaal vermogen, PPE turnover, dividend payout rate, sustainable growth rate, verhouding vreemd/eigen vermogen, solvabiliteit, aandeel voorzieningen, liquiditeit, voorraadratio van balans, omloopsnelheid voorraden, arbeidsproductiviteit, bedrijfsomvang, cashflow to assets en cashflow to EBIT, debiteurenindex en crediteurenindex. De financiële variabelen worden eerst afzonderlijk en vervolgens gecombineerd opgenomen als verklarende variabelen in een probit model, waarbij het al dan niet financieringsbeperkt zijn als verklaarde variabele geldt, zie onderstaande formule. Ook de onder paragraaf 3.5 beschreven ontwikkelde levensfasen indicatoren worden als verklarende variabelen getest in het probit model.

$$Pr(\text{financieringsbeperkt}_{it}) = \beta_0 + \beta_1 \text{indicator}_{it} + \gamma_s + \gamma_t + \epsilon_{ist}$$

Het model meet de kans op financieringsbeperktheid van bedrijf i op tijdstip t en controleert voor de niet-observeerbare effecten van de bedrijfstak op basis van SBI-1 γ_s en het jaar γ_t , conform vergelijkbare studies in de literatuur zoals Greenaway et al. (2007), Bellone et al. (2010) en Máñez & Vicente-Chirivella (2021). Op basis van significantie en het aantal

beschikbare observaties valt de keuze voor financiële indicatoren op het balanstotaal, de current ratio, de solvabiliteit en de rentabiliteit totaal vermogen, zie tabel 3.8.1.

3.8.1 Financiële componenten access to finance indicator

Component	Definitie	Maat van	Samenhang met financieringsbeperkingen
Balanstotaal	Logaritme van balanstotaal	Bedrijfsomvang	Negatief
Current ratio (en kwadraatterm voor niet-lineariteit)	(Voorraden + debiteuren + overige kortlopende vorderingen + liquide middelen)/(crediteuren en overige kortlopende schulden)	Liquiditeit	Negatief
Solvabiliteit	Eigen vermogen/balanstotaal	Buffervermogen	Negatief
Rentabiliteit totaal vermogen	((Bruto resultaat + interest) * (1 – gemiddelde vpb))/balanstotaal	Winstgevendheid	Negatief

Ook het uitkeren van dividenden door een bedrijf in een jaar en of het bedrijf zich in de start-of overlevingsfase bevindt worden meegenomen in het model. Dit leidt tot het onderstaande probit model.

$$Pr(financieringsbeperkt_{ist}) = \beta_0 + \beta_1 \log(balanstotaal)_{it} + \beta_2 current\ ratio_{it} + \beta_3 current\ ratio_{it}^2 + \beta_4 solvabiliteit_{it} + \beta_5 rentabiliteit\ totaal\ vermogen_{it} + \beta_6 dividend_{it} + \beta_7 levensfase_{it} + \gamma_s + \gamma_t + \epsilon_{ist}$$

3.9 Literatuur

Aristei, D., & Franco, C. (2014). [The role of credit constraints on firms' exporting and importing activities](#). *Industrial and Corporate Change*, 23(6), 1493–1522.

Baker, M., Stein, J. C., & Wurgler, J. (2003). [When does the market matter? Stock prices and the investment of equity-dependent firms](#). *The quarterly journal of economics*, 118(3), 969–1005.

Bellone, F., Musso, P., Nesta, L., & Schiavo, S. (2010). [Financial Constraints and Firm Export Behaviour](#). *The World Economy*, 33(3), 347–373.

Berman, N., & Héricourt, J. (2010). [Financial factors and the margins of trade: Evidence from cross-country firm-level data](#). *Journal of Development Economics*, 93(2), 206–217.

CBS (2021). [Financieringsmonitor 2020](#). Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2023). [Financieringsmonitor 2022](#). Centraal Bureau voor de Statistiek.

- Chen, M., & Guariglia, A. (2013). [Internal financial constraints and firm productivity in China: Do liquidity and export behavior make a difference?](#) *Journal of Comparative Economics*, 41(4), 1123–1140.
- Dickinson, V. (2011). [Cash flow patterns as a proxy for firm life cycle.](#) *The Accounting Review*, 86(6), 1969–1994.
- Görg, H., & Spaliara, M. (2014). [Financial health, exports and firm survival: Evidence from UK and French firms.](#) *Economica*, 81(323), 419–444.
- Greenaway, D., Guariglia, A., & Kneller, R. (2007). [Financial factors and exporting decisions.](#) *Journal of international economics*, 73(2), 377–395.
- Jovanovic, B. (1982). [Selection and the evolution of industry.](#) *Econometrica*, 50(3), 649–670.
- Jovanovic, B., & MacDonald, G. (1994). [The life cycle of a competitive industry.](#) *The Journal of Political Economy*, 102(2), 322–347.
- Kaplan, S., & Zingales, L. (1997). [Do investment-cash flow sensitivities provide useful measures of financing constraints?](#) *The quarterly journal of economics*, 112(1), 169–215.
- KvK (2023, 10 juli). [50% starters stopt: leer van ervaren ondernemers.](#) Kamer van Koophandel. Geraadpleegd op 1 oktober 2024.
- Lamont, O., Polk, C., & Saaá-Requejo, J. (2001). [Financial constraints and stock returns.](#) *The review of financial studies*, 14(2), 529–554.
- Máñez, J. A., & Vicente-Chirivella, Ó. (2021). [Exports of Spanish manufacturing firms and financial constraints.](#) *BRQ Business Research Quarterly*, 24(1), 53–90.
- Miller, D., & Friesen, P. (1984). [A longitudinal study of the corporate life cycle.](#) *Management Science*, 30(10), 1161–1183.
- Minetti, R., & Zhu, S. (2011). [Credit constraints and firm export: Microeconomic evidence from Italy.](#) *Journal of International Economics*, 83(2), 109–125.
- Musso, P., & Schiavo, S. (2008). [The impact of financial constraints on firm survival and growth.](#) *Journal of evolutionary economics*, 18, 135–149.
- Muûls, M. (2015). [Exporters, importers and credit constraints.](#) *Journal of International Economics*, 95(2), 333–343.
- Quinn, R., & Cameron, K. (1983). [Organizational life cycles and shifting criteria of effectiveness: some preliminary evidence.](#) *Management Science*, 29(1), 33–51.
- Rossi, S., Bonanno, G., Giansoldati, M., & Gregori, T. (2021). [Export starters and exiters: Do innovation and finance matter?](#) *Structural Change and Economic Dynamics*, 56, 280–297.
- Silva, A. (2011). [Financial constraints and exports: evidence from Portuguese manufacturing firms.](#) *International Journal of Economic Sciences and Applied Research*, 4(3), 7–19.

- Syversen, C. (2011). [What determines productivity?](#) *Journal of Economic literature*, 49(2), 326–65.
- Van den Berg, M., Mounir, A., & Rooyakkers, J. (2022). [Productiviteit van Nederlandse bedrijven](#). In S. Creemers & J. Rooyakkers (Eds.), *Internationaliseringsmonitor 2022, vierde kwartaal: Productiviteit*. Centraal Bureau voor de Statistiek.
- Wagner, J. (2014). [Credit constraints and exports: evidence for German manufacturing enterprises](#). *Applied Economics*, 46(3), 294–302.
- Wagner, J. (2019). [Access to finance and exports-comparable evidence for small and medium enterprises from industry and services in 25 European countries](#). *Open Economies Review*, 30(4), 739–757.

4 Toegang tot financiering, handel en groene investeringen

Auteurs: Robin Konietzny, Angie Mounir, Marcel van den Berg, Manon Weusten

37% van de minst financieringsbeperkte bedrijven is exporteur, t.o.v. 22% onder de meest beperkte bedrijven

2,5 keer zo groot is het risico op financieringsbeperkingen onder bedrijven zonder buitenlandse dochter t.o.v. moeders van dochters in het buitenland

Het is voor bedrijven van groot belang om winstgevend en competitief te blijven. Bedrijven kunnen dit bewerkstelligen door bijvoorbeeld ook internationaal actief te worden en te gaan exporteren, of bijvoorbeeld te investeren in het binnenland en/of het buitenland. Verduurzaming wordt daarbij een steeds belangrijker onderdeel van de bedrijfsstrategie. Internationaliseren of investeren in onder andere verduurzaming kunnen echter flinke kosten met zich meebrengen, waardoor bedrijven afhankelijk kunnen zijn van externe financiering. Dit hoofdstuk bouwt voort op hoofdstuk 3 van deze publicatie en onderzoekt het verband tussen toegang tot financiering aan de ene kant en internationalisering in de vorm van handel en/of buitenlandse en groene investeringen aan de andere kant. Belemmert een beperkte toegang tot financiering de stap naar internationalisering of het doen van investeringen? Kan internationalisering zelf gevolgen hebben voor het risico dat een bedrijf te maken krijgt met financieringsbeperkingen? Zien we verschillen tussen de verschillende groepen internationale handelaren in termen van de mate van financieringsbeperkingen?

4.1 Inleiding

Ongeveer 35 procent van de bedrijven in Nederland overleeft de eerste vijf jaar niet. Dit betekent dat van alle bedrijven die opgericht zijn in 2015, nog slechts twee derde vijf jaar later bestaat (CBS, 2022). Bedrijven krijgen niet alleen te maken met operationele uitdagingen, maar ook met veranderingen in de binnenlandse en buitenlandse markten. Bedrijven zijn daarom voortdurend bezig om winstgevend en competitief te blijven. Een mogelijkheid om de winstgevendheid of competitiviteit van een bedrijf te vergroten is door niet alleen op de binnenlandse markt te focussen, maar het werkveld ook internationaal te verbreden, bijvoorbeeld door te starten met exporteren. De export is daarnaast niet alleen belangrijk voor de individuele bedrijven, maar indirect ook voor de Nederlandse economie. In 2022 droeg de export van goederen en diensten bij aan ruim een derde van het Nederlandse bbp (Prenen et al., 2024).

Een eerste stap tot internationalisering door een bedrijf brengt echter de nodige risico's met zich mee en gaat gepaard met aanzienlijke vaste en verzonken kosten. Bedrijven die de eerste keer de sprong over de grens willen wagen, kunnen dan ook een grotere nood aan financiering hebben om deze kosten te overbruggen. In hoofdstuk 3 van deze Internationaliseringsmonitor is reeds beschreven dat de toegang tot financiering – *access to finance* – niet voor ieder bedrijf gelijk is. Kleinere, jongere of minder productieve bedrijven ervaren meer beperkingen bij het verkrijgen van externe financiering. Opvallend is ook de relatie met internationalisering, want volgens de literatuur is ook de stap tot internationalisering vaak alleen weggelegd voor de grotere, productievere bedrijven, die de bijkomende investering kunnen dragen (Creusen et al., 2011; Wagner, 2007).

Een bedrijf kan ook groeien of zijn concurrentiepositie verbeteren door buitenlandse investeringen. Er kan dan bijvoorbeeld gedacht worden aan het uitbreiden van de productiecapaciteit. Een buitenlandse dochter of deelneming kan bijvoorbeeld een manier zijn om handelsbelemmeringen of importtarieven aan de grens te omzeilen (Berkenbos, 2023), maar bedrijven kunnen ook kiezen voor een dochter in het buitenland vanwege bijvoorbeeld de expertise op locatie of lagere lonen. Ook duurzaamheid wordt steeds belangrijker. Negen op de tien Nederlanders geeft aan het milieu belangrijk te vinden, en een meerderheid van de Nederlandse bevolking is zich bewust van de klimaatverandering en

maakt zich zorgen om toekomstige generaties (CBS, 2021; De Witt & Schmeets, 2018). Bedrijven hebben dus ook te maken met steeds bewuster wordende consumenten. Met de Corporate Sustainability Reporting Directive richtlijn (CSRD) die geldt vanaf 2024, wordt de duurzaamheid van bedrijven ook steeds transparanter (NBA, 2024). Het doen van groene investeringen wordt dus steeds interessanter voor bedrijven. Net als voor exporteren, geldt dat er voor investeren kapitaal nodig is. Kapitaal dat niet voor ieder bedrijf even makkelijk beschikbaar is.

Dit leidt dan ook tot de centrale vraag over de aard van het verband tussen *access to finance*, internationalisering en investeringen, waarbij de volgende deelvragen centraal staan:

- Vergroot toegang tot financiering de kans dat een bedrijf importeert, exporteert, of begint met importeren of exporteren? Zien we daar een verschil tussen de handel in goederen en diensten?
- En stoppen bedrijven sneller met exporteren als zij financieel beperkt zijn?
- Exporteren bedrijven met een betere toegang tot financiering hogere waardes, meer producten of naar meer bestemmingslanden dan bedrijven die financieringsbeperkingen ervaren?
- Heeft het succesvolle exporteren van goederen en/of diensten gevolgen voor de toekomstige toegang tot financiering van exporteurs?
- Stimuleert een betere toegang tot financiering het bedrijf om in de toekomst in het buitenland te investeren? Ziet het verband er anders uit als we naar een andere vorm van investeringen kijken die niet per se gerelateerd is aan internationalisering, namelijk investeringen in groene technologieën?

Leeswijzer

Paragraaf 4.2 start met een overzicht van de wetenschappelijke literatuur omtrent de rol van toegang tot financiering, oftewel *access to finance*, in de internationalisering en verduurzaming van bedrijven. Paragraaf 4.3 geeft een beschrijvende analyse van toegang tot financiering in relatie tot internationalisering, en licht hierbij verschillen tussen diverse soorten handelaren uit. Verder kijken we in de beschrijvende analyse ook naar de rol van toegang tot financiering in het besluit om in het buitenland of in verduurzaming te investeren. Paragraaf 4.4 beschrijft de econometrische analyse die is uitgevoerd om de relatie tussen de toegang tot financiering aan de ene kant en het internationaliserings- en investeringsgedrag van bedrijven aan de andere kant te meten, aan de hand van de in hoofdstuk 3 ontwikkelde *access to finance* indicator. Paragraaf 4.5 vat samen en concludeert en de paragraaf 4.6 bespreekt de gebruikte data en methoden.

4.2 De rol van toegang tot financiering in internationalisering en verduurzaming

We kunnen de literatuur omtrent de samenhang tussen *access to finance* en het exportgedrag van bedrijven opdelen in grofweg twee categorieën. Enerzijds is er een breed palet aan onderzoek dat zich richt op de zogenaamde extensieve marge; de invloed van *access to finance* op de kans dat bedrijven wel of niet (gaan) exporteren. De focus ligt dan op het

starten met exporteren. Andere vormen van de extensieve marge die wat minder belicht zijn in de *access to finance* literatuur zijn het exporteren van nieuwe producten en/of naar nieuwe bestemmingen. Anderzijds, zijn er ook diverse studies die zich richten op de samenhang tussen *access to finance* en de omvang van de export, de zogenaamde intensieve marge. Deze paragraaf kijkt ook naar het bestaande onderzoek naar de samenhang tussen *access to finance* en het doen van duurzame investeringen, al staat deze literatuur nog relatief in de kinderschoenen.

Extensieve marge: kans op (beginnen met) exporteren

De meest onderzochte dimensie van het verband tussen toegang tot financiering en het exportgedrag is de vraag of financieel beperkte bedrijven minder vaak actief zijn als exporteur. Beginnen met exporteren is immers een kostbare aangelegenheid (Wagner, 2014a). Denk bijvoorbeeld aan het opbouwen van een netwerk van klanten in het bestemmingsland, het aanpassen van producten aan de lokale regelgeving en de voorkeuren van consumenten, het afwikkelen van de eerste markttoegang, bijvoorbeeld door aan te tonen dat producten aan de regels voldoen, etc. Over het algemeen verstrijkt er bij export doorgaans ook veel meer tijd tussen productleverantie en betaling, bijvoorbeeld omdat producten veel langer onderweg zijn naar de afnemer. Om deze mismatch in de tijd tussen het maken van kosten voor productie en het ontvangen van de opbrengst te overbruggen heeft een bedrijf voldoende werkkapitaal nodig. Ook andere zaken, zoals valutarisico's en het feit dat het afdwingen van contractafspraken met buitenlandse afnemers complexer is, brengen extra kosten met zich mee. Het bestaande onderzoek is unaniem in de vaststelling dat financieel beperkte bedrijven minder vaak actief zijn als exporteur (o.a. Bellone et al., 2010; Greenaway et al., 2007; Máñez & Vicente-Chirivella, 2021; Minetti & Zhu, 2011; Muûls, 2015; en Wagner, 2019). We merken daarbij op dat alle hier aangehaalde onderzoeken zich specifiek beperken tot bedrijven in industriële bedrijfstakken.

Waar financieel beperkte bedrijven aantoonbaar minder vaak actief zijn als exporteur, is het natuurlijk de vraag of een goede *access to finance* dan ook vaker leidt tot de keuze om te starten met exporteren of dat exporteren juist tot betere toegang tot financiering leidt? De bestaande literatuur geeft geen eenduidig antwoord op deze vraag. Zo concluderen Bellone et al. (2010), Berman & Hericourt (2010) en Mané & Vicente-Chirivella (2021) dat bedrijven met betere toegang tot financiering eerder gaan exporteren. Kritische klanken komen van Greenaway et al. (2007) en Wagner (2014b) die geen overtuigend bewijs vinden dat financieel gezondere bedrijven eerder geneigd zijn te beginnen met exporteren. Hierbij is het bij de interpretatie van deze uiteenlopende resultaten wel van belang op te merken dat de eerstgenoemde onderzoeken een meer rigoureuze operationalisering van toegang tot financiering toepassen en/of meer kleinere (mogelijke exportstarters) bedrijven in de onderliggende data hebben. Al met al wijst de literatuur dus op een positief effect van de mate van toegang tot financiering op de kans dat een bedrijf in de toekomst start met exporteren.

Of exporteren op termijn ook tot betere toegang tot financiering kan leiden is een stuk minder onderzocht in de literatuur. Zo zien Greenaway et al. (2007) wel een positief effect van exporteren op toegang tot financiering, terwijl Bellone et al. (2010) en Contessi & Nicola (2012) niet echt bewijs zien voor deze omgekeerde richting van causaliteit.

Intensieve marge: omvang van de export

Voor bedrijven die exporteren, is een andere belangrijke vraag, of de mate van *access to finance* van invloed is op de omvang van de export van een bedrijf. Zo kan de eerder besproken mismatch in de tijd tussen productleverantie en betaling bij export bijvoorbeeld tot gevolg hebben dat exporteurs met een mindere toegang tot financiering ook minder exporteren. Immers, het werkkapitaal dat nodig is om dit 'gat' te overbruggen moet gefinancierd worden. Deze intensieve marge wordt doorgaans gemeten door middel van de waarde van de export of door de exportintensiteit, oftewel het aandeel van de export in de totale omzet van een bedrijf.

Ook voor dit vraagstuk is er in de bestaande literatuur geen eenduidig antwoord. Bellone et al. (2010) en Máñez & Vicente-Chirivella (2021) vinden geen overtuigend bewijs dat de exportintensiteit hoger is bij exporteurs die geen financieringsbeperkingen hebben. Wagner (2014b) ziet daarentegen wel dat bedrijven met een betere kredietscore een hogere exportintensiteit realiseren. Als we naar de waarde van de export kijken, dan vindt Muûls (2015) een positieve relatie tussen de toegang tot financiering aan de ene kant en de waarde van de export van het bedrijf en het aantal producten en bestemmingslanden waar het bedrijf actief in is aan de andere kant. Minetti & Zhu (2011) vinden ook een positief verband tussen toegang tot financiering en de intensieve marge. Zij komen via een indirecte route tot dit resultaat; namelijk doordat zij laten zien dat financieringsbeperkingen een minder negatieve uitwerking hebben op binnenlandse omzet dan op buitenlandse omzet. Al met al lijkt het verband van toegang tot financiering met de waarde van de export en de intensiteit in termen van aantallen producten en bestemmingen eenduidiger te zijn dan het verband met het aandeel van de export in de totale omzet van een bedrijf.

Financieringsbeperkingen en investeringen in verduurzaming

De literatuur omtrent de mate van *access to finance* en het doen van investeringen in verduurzaming is aanzienlijk minder omvangrijk. Dit is ook niet zo vreemd, omdat dit thema pas in relatief recente jaren echt in het centrum van de aandacht is komen te staan en er ook tijd nodig is om gedetailleerde statistieken met betrekking tot investeringen in verduurzaming te ontwikkelen. Er is wat dat betreft daarom ook allerm minst sprake van consensus in de literatuur ten aanzien van de relatie tussen toegang tot financiering en investeringen in groene technologie.

Het verband tussen toegang tot financiering en investeringen in verduurzaming is niet evident. Groene investeringen hebben tot doel om de schade die de activiteiten van een bedrijf aan het milieu toebrengen te verminderen. Deze milieuschade is echter voor het bedrijf een externaliteit, aangezien ze zelf vaak geen directe hinder hiervan ervaren. Een groene investering gaat, zoals iedere investering, echter wel gepaard met bijkomende kosten en is hiermee strijdig met het principe van winstmaximalisatie van veel bedrijven. Maatschappelijk verantwoord ondernemen (corporate social responsibility) zorgt er echter steeds vaker voor dat winstmaximalisatie een minder prominent uitgangspunt wordt voor de besluitvormingsprocessen van bedrijven (Accetturo et al., 2022). Doordat consumenten ook steeds milieubewuster worden, zou er daarnaast gesuggereerd kunnen worden dat groene investeringen op termijn ook kunnen leiden tot hogere winsten door een verbeterde afzetpositie.

Costa et al. (2024a, 2024b) laten zien dat financieringsbeperkingen de kans dat een bedrijf groene investeringen doet, verlaagt met 2,5 procent. Daarnaast laten ze zien dat dit effect verkleind kan worden door de inzet van markt-gebaseerde beleidsinstrumenten zoals emissiehandelssystemen. Ook De Haas et al. (2024) vinden bewijs voor een samenhang tussen financieringsbeperkingen en het doen van groene investeringen. Accetturo et al. (2022) kijken naar gedeponeerde financiële stukken bij de Italiaanse Kamer van Koophandel met informatie over individuele leningen aan bedrijven door banken. De resultaten wijzen uit dat meer kredietverstrekking de kans dat bedrijven investeren in groene technologie substantieel vergroot. Dit geldt in het bijzonder voor bedrijven die al een goede financiële positie hebben en voor bedrijven in regio's met een groter milieubewustzijn.

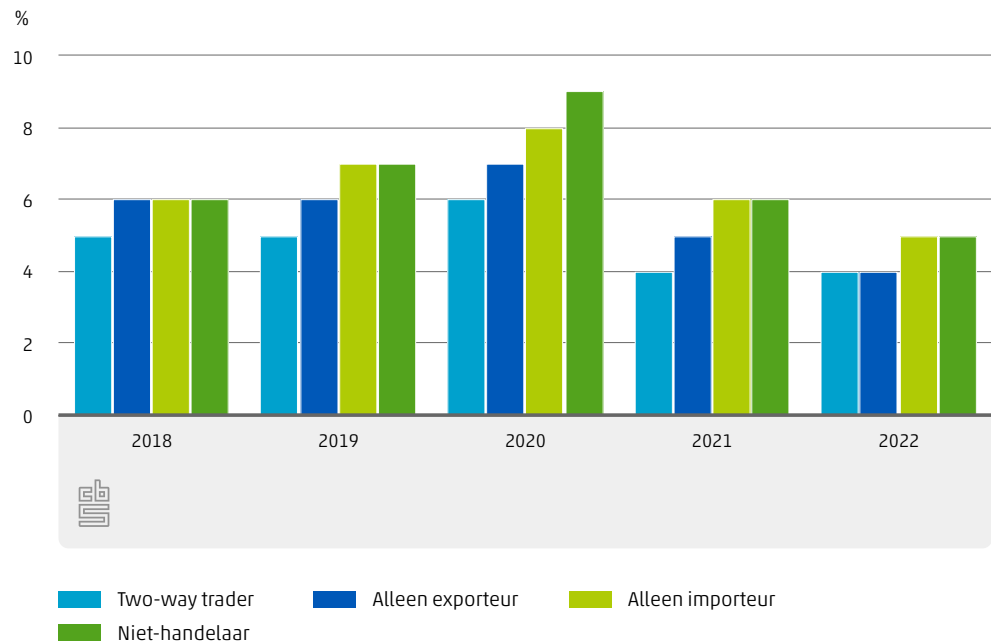
4.3 Beschrijvende analyse toegang tot financiering en internationalisering

In deze paragraaf lichten we, op een beschrijvende wijze, een aantal aspecten van het verband tussen toegang tot financiering en internationalisering toe. Met internationalisering bedoelen we niet alleen het internationaal handelen in goederen of diensten, maar ook het investeren in het buitenland. Naast internationalisering kijken we ook naar het verschil in toegang tot financiering tussen bedrijven die wel in verduurzaming investeren en bedrijven die dat niet doen. Om toegang tot financiering van bedrijven te meten maken we gebruik van de indicator ontwikkeld in hoofdstuk 3 van deze publicatie; deze geeft per bedrijf een kansberekening dat het betreffende bedrijf te maken heeft met financieringsbeperkingen. Hoe hoger de waarde van deze indicator hoe groter het risico op financieringsproblematiek voor het bedrijf in kwestie. Zoals besproken in hoofdstuk 3, zeggen we dat bedrijven met een lager (hoger) risico op financieringsbeperkingen een betere (slechtere) mate van toegang tot financiering hebben.

Internationale handelaren vaker minder financieel beperkt

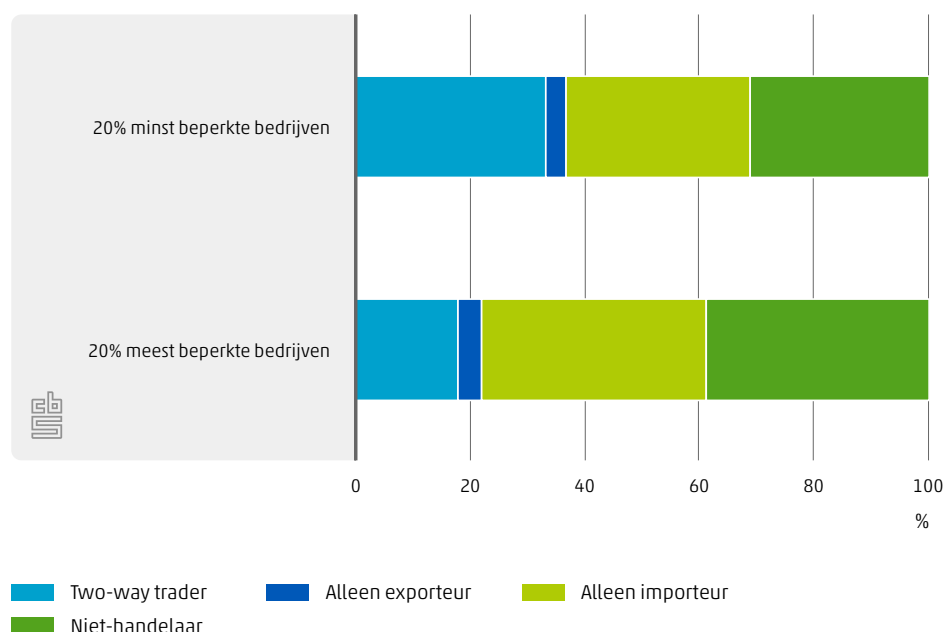
Figuur 4.3.1 toont het mediane risico dat een bedrijf te maken heeft met financiële beperkingen naar handelsstatus. Het betreft hier zowel de handel in goederen als de handel in diensten. Doorgaans lopen bedrijven die zowel exporteren als importeren, oftewel two-way traders, een kleiner risico dat ze te maken krijgen met beperkte toegang tot financiering. Daarna volgen de bedrijven die alleen exporteren maar niet importeren. Het risico van een importeur – die daarnaast niets exporteert – en een bedrijf dat zich alleen op de binnenlandse markt richt, ligt vaak erg dichtbij elkaar. Bij alle groepen zien we in het jaar 2020, de start van de coronacrisis, een toename in het risico op financieringsbeperkingen. Dit neemt voor alle groepen vervolgens weer af in de jaren 2021 en 2022.

4.3.1 Mediane risico op financieringsbeperkingen naar handelsstatus



Dit beeld wordt verder bevestigd als we naar de volledige verdeling kijken en niet alleen naar het mediane risico op beperkingen. Als we bedrijven in de populatie, gesorteerd op hun risico op financieringsbeperkingen, in vijf gelijke groepen (kwintielen) opdelen, dan zien we dat handelaren relatief vaker in de minder beperkte groepen vallen. Figuur 4.3.2 toont de verdeling van de 20 procent minst financieel beperkte en de 20 procent meest beperkte bedrijven naar handelsstatus. Met de minst financieringsbeperkt bedoelen we de 20 procent van de bedrijven met het laagste risico op financieringsbeperkingen in een bepaald jaar, en vice versa. Zo bestaat de minst beperkte groep voor een derde uit two-way traders, ten opzichte van 18 procent van de meest beperkte groep. De meest beperkte groep bestaat voor bijna 80 procent uit bedrijven die niet exporteren.

4.3.2 Financiële beperkingen en handelsstatus, 2018- 2022

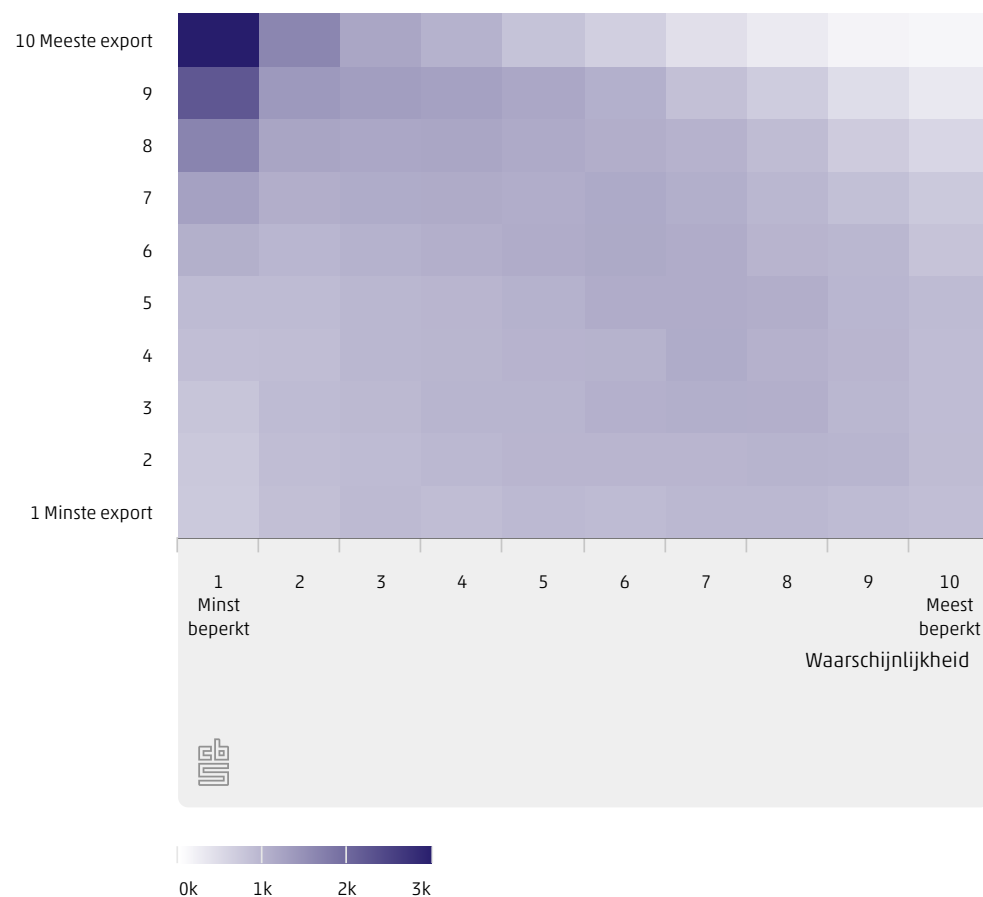


De grootste exporteurs (in termen van exportwaarde) vaker minder beperkt

Bedrijven die met het buitenland handelen, met name in de vorm van export, hebben minder vaak te maken met financiële beperkingen. Als we verder kijken naar de waarde van de export, dan zien we dat bedrijven die meer exporteren meestal tot de financieel relatief minder beperkte groepen behoren. Figuur 4.3.3 toont de verdeling van het aantal exporteurs (goederen en diensten) naar de decielen van de waarde van export en de decielen van het risico op financieringsbeperkingen. Hoe donkerder de kleur hoe groter het aantal onderliggende bedrijven in die cel. Met andere woorden, als we exporteurs sorteren op de waarde van hun geëxporteerde goederen en diensten dan zien we dat de grote exporteurs in termen van exportwaarde zich vooral in de groep met de minste financieringsbeperkingen bevinden. Als we figuur 4.3.3 repliceren voor de waarde van de import van goederen en diensten, in plaats van de exportwaarde, dan ziet het beeld er identiek uit. De grote importeurs in termen van importwaarde bevinden zich vooral in de minst financieringsbeperkte groep. In beide gevallen gaat het om vrijwel dezelfde groep bedrijven, namelijk de two-way handelaren.

4.3.3 Aantal bedrijven naar exportwaarde en financieringsbeperkingen, 2018-2022

Export goederen & diensten (decielen)

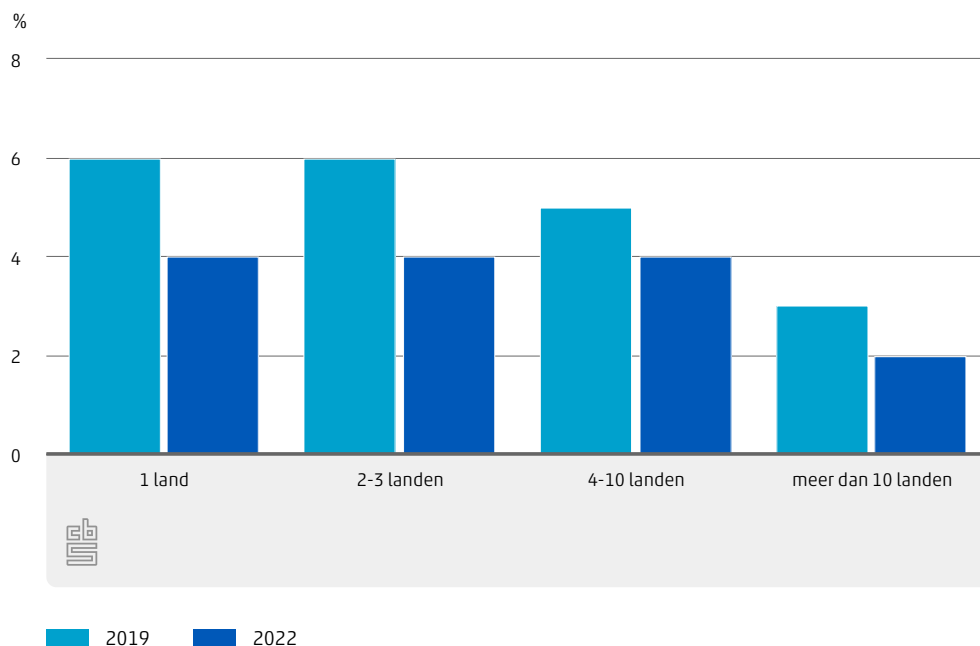


Hoe donkerder de kleur, hoe meer bedrijven er zijn waargenomen in de desbetreffende cel

Goederenexporteurs actief in meer bestemmingen vaak minder financieringsbeperkt

Exporteurs verschillen niet alleen in termen van hun exportwaarde, maar ook in termen van het aantal producten dat ze exporteren en het aantal bestemmingen dat ze bedienen. Figuur 4.3.4 toont het mediane risico op financieringsbeperkingen naar het aantal bestemmingslanden van goederenexporteurs in de jaren 2019 en 2022. Zo zien we een duidelijke dalende trend in het risico op financieringsproblematiek naarmate het bedrijf naar meer bestemmingen exporteert. Exporteurs die op meerdere markten actief zijn, zijn vaker productiever en groter in termen van balanstotaal en werkzame personen: allemaal kenmerken die samenhangen met een betere toegang tot financiering. Figuur 4.3.4 gaat alleen over goederenexporteurs omdat de informatie over het aantal bestemmingen wereldwijd en het aantal geëxporteerde dienstesoorten slechts voor een beperkte groep bedrijven bekend is.

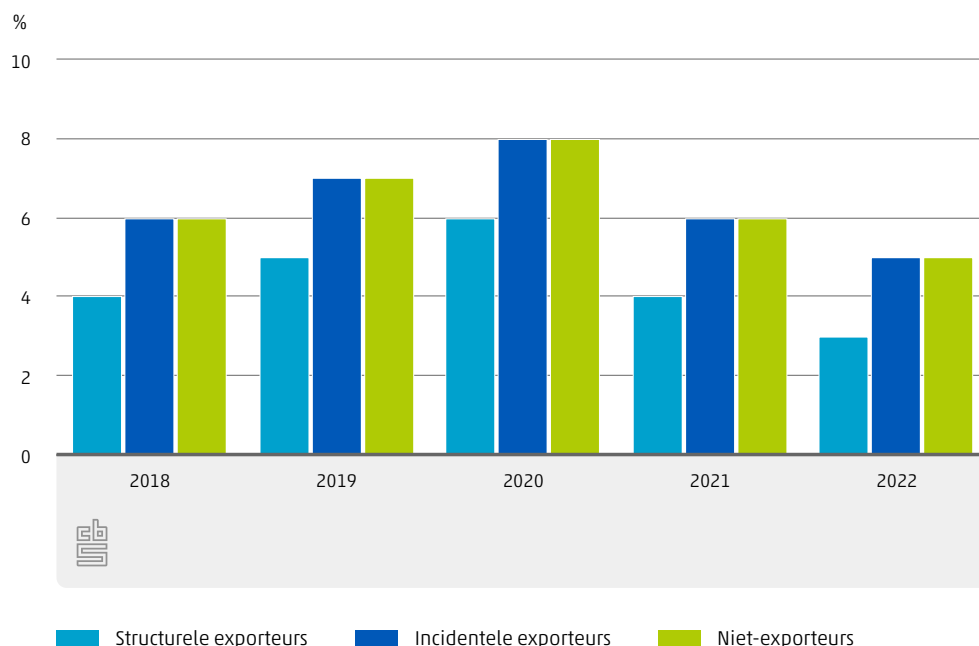
4.3.4 Het risico op financieringsbeperkingen naar aantal bestemmingslanden van de goederenexport 2019 en 2022



Structurele exporteurs minder vaak financieel beperkt dan incidentele exporteurs

Exporteurs verschillen onderling ook in termen van de exportlevensfase waar ze zich in bevinden. Zo kunnen exporteurs grofweg verdeeld worden in structurele en incidentele exporteurs. Deze afbakening kijkt naast het betreffende jaar ook naar de exportstatus van bedrijven in de drie voorafgaande jaren. Zo heeft een structurele exporteur in het jaar 2022 in minstens drie van de vier jaar in de periode 2019–2022 geëxporteerd. Incidentele exporteurs zijn als groep veel meer divers. Zo bevat deze groep zowel de startende exporteurs als de stoppende exporteurs. In het algemeen zijn incidentele exporteurs dus bedrijven die in de betreffende vier jaar minstens één en maximaal twee jaar hebben geëxporteerd. Figuur 4.3.5 laat zien dat structurele exporteurs van goederen en/of diensten doorgaans een lager risico op onvoldane financieringsbehoeftes lopen dan zowel de incidentele exporteurs als de bedrijven die zich volledig op de binnenlandse markt richten. Structurele exporteurs zijn ook vaker productiever en groter zowel in termen van werkzame personen als in termen van balanstotaal. Het laatste hangt samen met de kans op financieringsbeperkingen zoals aangetoond in hoofdstuk 3.

4.3.5 Mediane risico op financiële beperkingen naar exportstatus



Als we de exporteurs van goederen en van diensten los van elkaar bekijken, dan zien we in beide groepen hetzelfde beeld als dat van figuur 4.3.5. In beide gevallen zien we dat de incidentele exporteurs zich positioneren tussen de structurele en de niet-exporteurs in termen van de statistische kans dat ze te maken krijgen met financieringsbeperkingen. Het enige verschil tussen de goederen- en de dienstenexport is dat we bij de dienstenexporteurs een duidelijker verschil zien tussen de incidentele exporteurs en de bedrijven die geen diensten exporteren.

Vooraf (duurzame) exportstarters gevoeliger voor financieringsbeperkingen

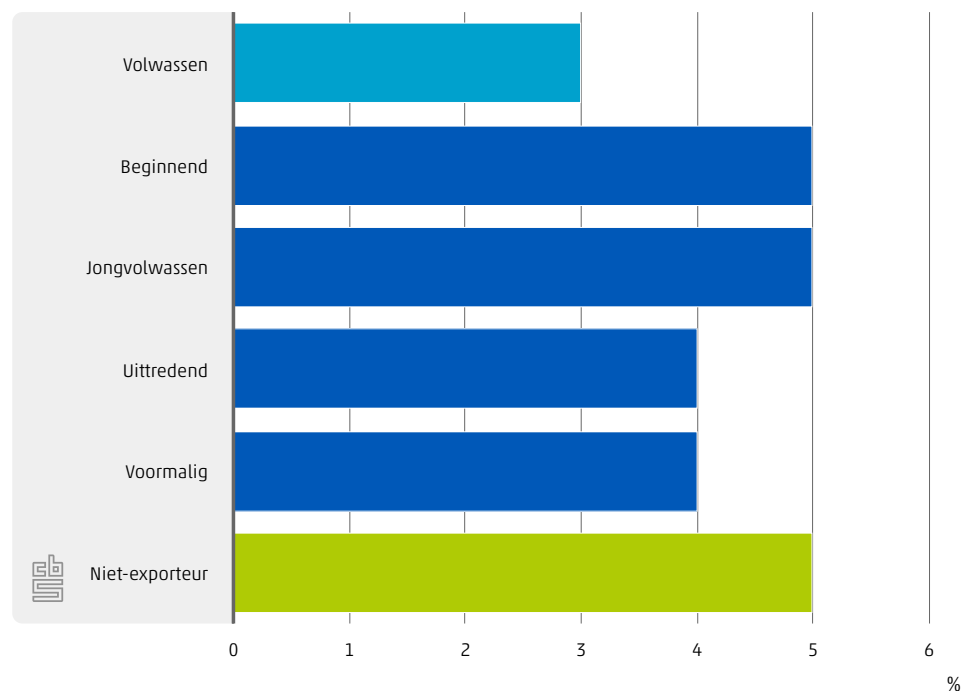
De groep incidentele exporteurs bestaat voor bijna een kwart uit beginnende exporteurs. Dit zijn bedrijven die, voor zover bekend, voor het eerst starten met exporteren. In de praktijk wordt een bedrijf als beginnend gekenmerkt als het in een periode van vier jaar drie jaar niet exporteert en dan in het vierde jaar wel goederen/diensten uitvoert. Een andere belangrijke groep starters zijn de jongvolwassenexporteurs, oftewel de duurzame beginnende exporteurs. Dit zijn bedrijven die in een periode van vier jaar twee jaar niet en vervolgens twee jaar wel exporteren. Deze groep is doorgaans goed voor ongeveer 15 procent van de incidentele exporteurs. Ongeveer 5 procent van de incidentele exporteurs bestaat uit herbeginnende exporteurs, dit zijn bedrijven die in een periode van vier jaar meer dan één poging doen om de buitenlandse markten te betreden.

Naast de starters bestaat de groep incidentele exporteurs ook uit stoppers, namelijk de uittredende en voormalige exporteurs. De uittredende handelaren in een bepaald jaar – ongeveer een vijfde van de incidentele groep – zijn bedrijven die in dat jaar niks hebben geëxporteerd, terwijl ze dat daarvoor wel deden. De voormalige exporteurs zijn wat langer inactief op de buitenlandse markten dan de uittredende exporteurs, namelijk twee à drie jaar, en zijn goed voor ongeveer 35 procent van de groep incidentele exporteurs. Deze stoppers krijgen in een bepaald jaar het label incidentele exporteur, terwijl ze in het

betreffende jaar – en soms langer – helemaal niks hebben uitgevoerd. De wetenschappelijke literatuur laat namelijk zien dat stoppers pas vanaf jaar drie nadat zij gestopt zijn met exporteren niet meer te onderscheiden zijn van bedrijven die nooit geëxporteerd hebben (Roberts & Tybout, 1997). De verdeling van incidentele exporteurs naar de eerdergenoemde subgroepen starters en stoppers is vrijwel gelijk voor de goederen- en de diensten-exporteurs. Voor meer informatie over de afbakening incidentele en structurele exporteurs, zowel de geaggregeerde als de hiergenoemde gedetailleerde, zie Boutor et al. (2019).

Figuur 4.3.6 toont het mediane risico dat een bedrijf financieringsbeperkt is voor de verschillende groepen goederenexportstarters en stoppers, de volwassen ofwel structurele goederenexporteurs en de bedrijven die in de periode 2019–2022 geen goederen hebben geëxporteerd. Zo blijken starters, met name jongvolwassenexporteurs, relatief gevoeliger te zijn voor financieringsbeperkingen dan vrijwel alle andere groepen. Volwassenexporteurs lopen aanzienlijk minder risico op financieringsbeperkingen dan alle typen incidentele en niet-exporteurs. Zowel het verschil tussen de jongvolwassenexporteurs en de niet-exporteurs als het verschil tussen de volwassenexporteurs en de rest wordt bevestigd door middel van een statistische test.

4.3.6 Mediane waarschijnlijkheid van financiële beperkingen naar goederenexportstatus, 2022



1,5 keer zo groot is het risico dat een startende exporteur financieringsbeperkingen ervaart t.o.v. de volwassen exporteurs



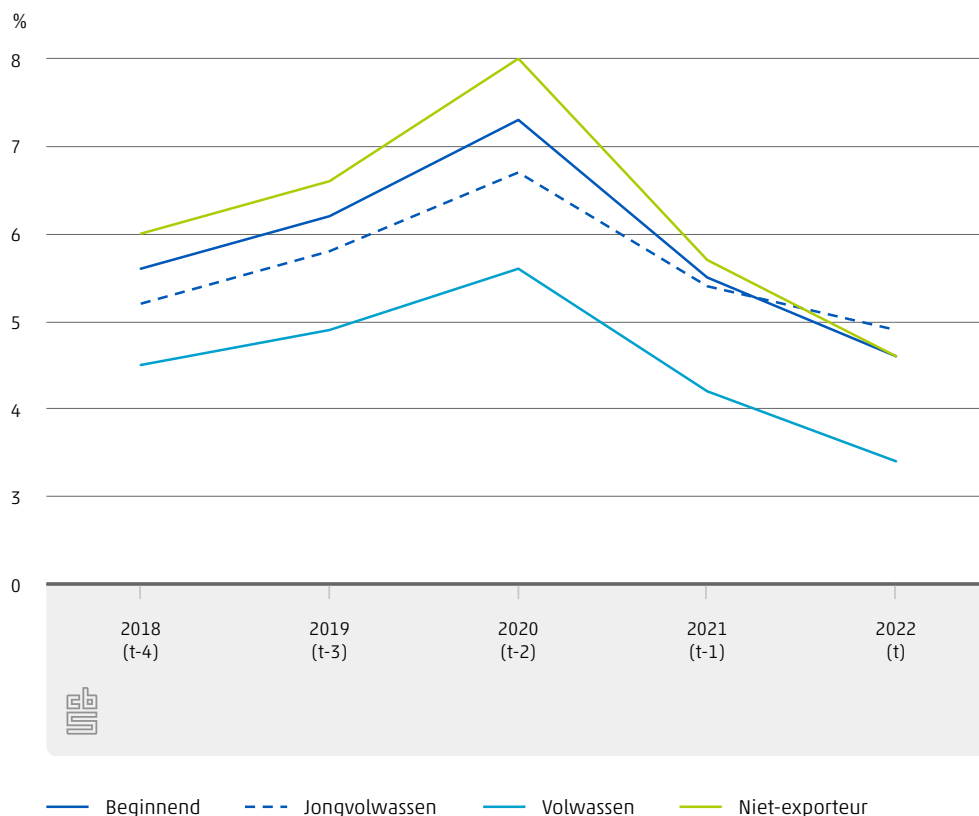
Het beeld dat uit figuur 4.3.6 ontstaat over de incidentele goederenexporteurs, zien we ook terug bij de incidentele dienstenexporteurs – hier niet getoond – alleen is het verschil tussen de starters en de rest kleiner ten opzichte van de goederenexport. In wat volgt gaan we verder in op de ontwikkeling van de geschatte toegang tot financiering van de startende goederenexporteurs en indien van toepassing worden de verschillen met de dienstenexport besproken.

Exportstarters tot vier jaar voor de start minder beperkt dan niet-exporteurs

Figuur 4.3.7 vergelijkt enerzijds de beginnende en jongvolwassenexporteurs van 2022 in de jaren voorafgaand aan de werkelijke exportstart met anderzijds de groep volwassenexporteurs die gedurende de hele periode heeft geëxporteerd en de groep bedrijven die tussen 2018–2022 geen goederen hebben uitgevoerd. Zo blijken startende exporteurs een kleinere kans op financieringsbeperkingen, oftewel betere toegang tot financiering, te hebben ten opzichte van de niet-exporteurs tot vier jaar voor de werkelijke exportstart. Dit verschil wordt verder bevestigd door simpele statistische toetsing. Rond het jaar waarin de exportstarters beginnen op de buitenlandse markten, zien we de kans op financieringsbeperkingen in die groep omhoog gaan. Ze naderen – of passeren zelfs – de niet-exporteurs in termen van het risico op financieringstekorten zoals in figuur 4.3.6 te zien is. Dit zou het gevolg kunnen zijn van de hogere kosten die gepaard gaan met deze stap.

Een lager risico op financieringsbeperkingen hangt dus samen met een toekomstige start als goederenexporteur op de buitenlandse markten. Betekent dit dat het verbeteren van de toegang tot financiering van bedrijven tot meer exportstarters kan leiden? Dit kan inderdaad betekenen dat een goede financieringstoegang tot gevolg heeft dat bedrijven in de toekomst de stap over de grens kunnen zetten. Echter, het kan ook zijn dat de bepalende factoren voor het besluit van een bedrijf om te gaan exporteren sterk samenhangen met minder financieringsbeperkingen, zonder dat de toegang tot financiering op zich de exportstart veroorzaakt. Deze vraag is alleen te beantwoorden door middel van een econometrisch model waarin rekening wordt gehouden met alle andere factoren die bepalend kunnen zijn voor het starten met exporteren. Dit gebeurt in paragraaf 4.4.

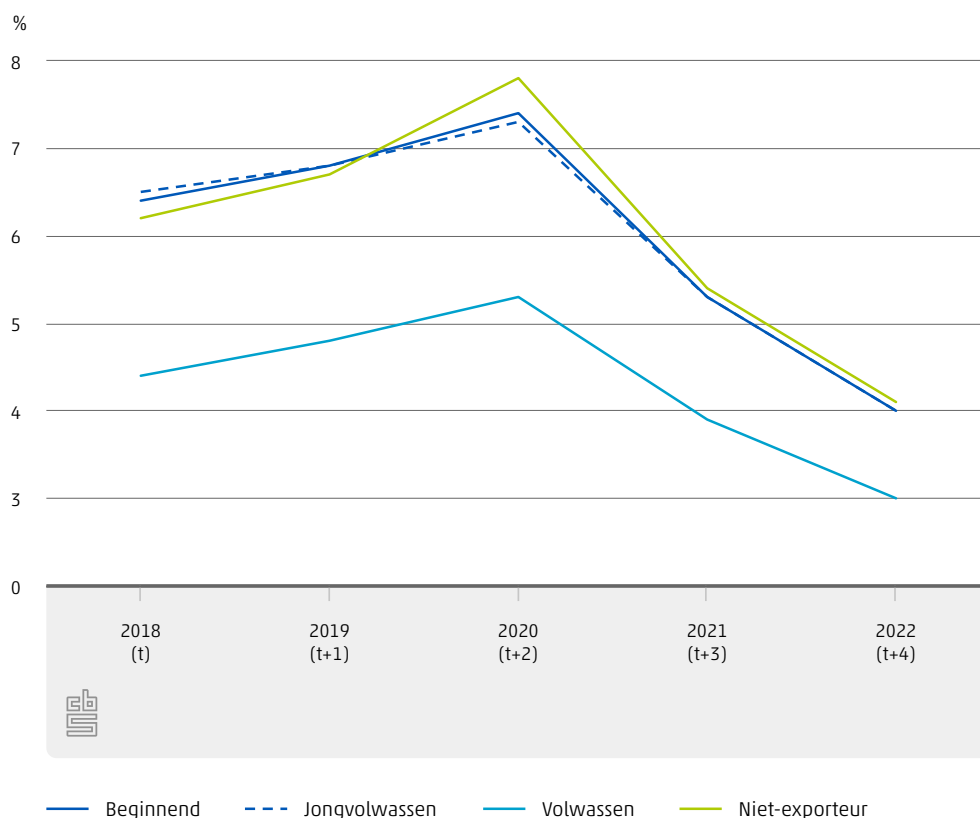
4.3.7 Financieringsbeperkingen onder startende goederenexporteurs van 2022



Figuur 4.3.7 betreft de goederenexporteurs van 2022. Voor de dienstenexporteurs is het beeld vrijwel identiek. Als we in plaats van de export naar de import kijken, dan zien we vergelijkbare patronen zowel bij de goederen- als bij de dienstenimport. Verschillen tussen de groepen aan de importzijde zijn echter kleiner dan bij de export en daardoor lastiger om grafisch weer te geven. Het econometrisch model van paragraaf 4.4 wordt ook op de goederenimport en de dienstenimport en -export toegepast om te bepalen of er sprake is van een causaal verband tussen toegang tot financiering en een toekomstige start met de betreffende vorm van internationale handel.

Exporteurs lijken dus al betere toegang tot financiering te hebben dan de niet-exporteurs alvorens ze de stap naar het buitenland hebben gezet. Zien we in de periode na de start een wijziging in de toegang tot financiering van deze groep ten opzichte van de periode vóór de start? Figuur 4.3.8 toont het mediane risico dat de startende exporteurs te maken krijgen met financieringstekorten in de vier jaar na de start. Deze figuur volgt de beginnende en jongvolwassen goederenexporteurs van 2018. Ook daar zien we dat het risico op financieringsbeperkingen onder goederenexportstarters rond het startjaar iets hoger uitvalt dan de groep niet-exporteurs. In de jaren na de start is het beeld erg onduidelijk. De groep startende exporteurs lijkt op sommige momenten minder last te hebben van financieringsbeperkingen dan niet-exporteurs, terwijl de twee groepen op andere momenten niet te onderscheiden zijn. Statistische toetsing van het verschil in toegang tot financiering tussen deze twee groepen na de start is ook verre van eenduidig.

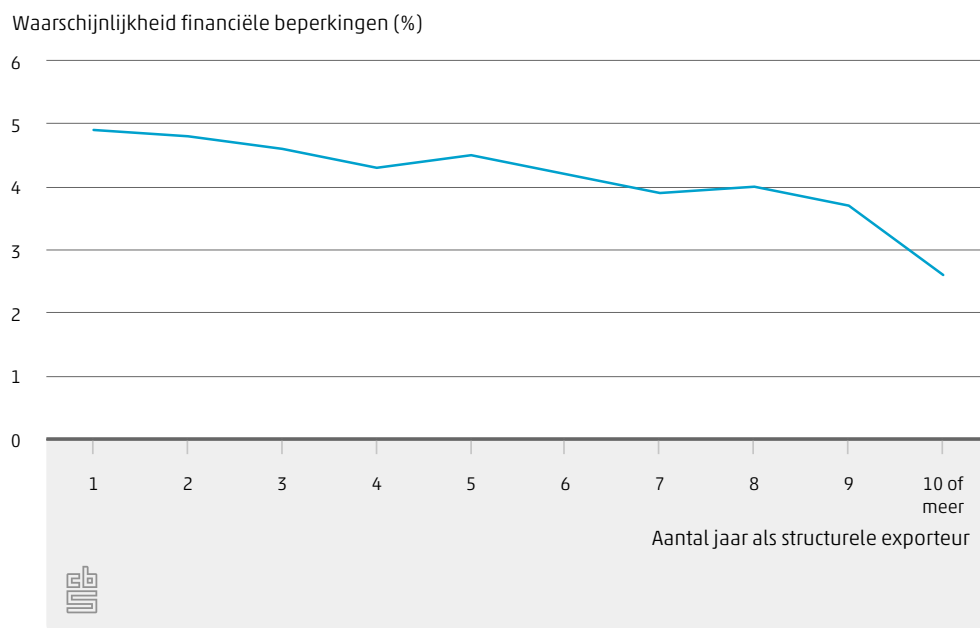
4.3.8 Financieringsbeperkingen onder startende goederenexporteurs van 2018



Hebben startende exporteurs in de jaren na de start tijd nodig om te herstellen van de hoge startkosten op de buitenlandse markt? Is het beeld vertekend doordat de groep starters niet altijd uitgroeit tot structurele exporteurs? Hoelang duurt het voordat de starters van 2018 die structureel blijven exporteren, financieel niet meer te onderscheiden zijn van de groep volwassenexporteurs? En hoelang duurt het voordat de starters die kort na de start stoppen met exporteren niet meer te onderscheiden zijn van de bedrijven die nooit hebben geëxporteerd? Om deze vragen met zekerheid te kunnen beantwoorden hebben we een langere tijdreeks nodig. Op basis van de huidige dataset (2018–2022) blijft het beeld onduidelijk. Dit wordt ook bevestigd in paragraaf 4.4 door een econometrisch model waar rekening wordt gehouden met andere factoren die van invloed zijn op de ontwikkeling van de toegang tot financiering van bedrijven.

Hoewel het met de beschikbare data niet mogelijk is om de starters van 2018 lang genoeg te volgen om een duidelijk beeld te vormen van de ontwikkeling van hun toegang tot financiering na de stap naar de buitenlandse markt, kunnen we met de beschikbare informatie wel een beeld vormen van de samenhang tussen toegang tot financieringen en het aantal jaar dat een bedrijf actief is geweest als structurele goederenexporteur. Figuur 4.3.9 toont het verband tussen het mediane risico op financieringsbeperkingen en het aantal jaar dat een bedrijf actief is geweest als structurele exporteur. Zo zien we een duidelijke daling in de kans dat een bedrijf te maken krijgt met beperkte toegang tot financiering naarmate het langer actief is als structurele exporteur. Met andere woorden, hoe langer een bedrijf actief is als structurele exporteur hoe beter gemiddeld genomen de toegang tot financiering is.

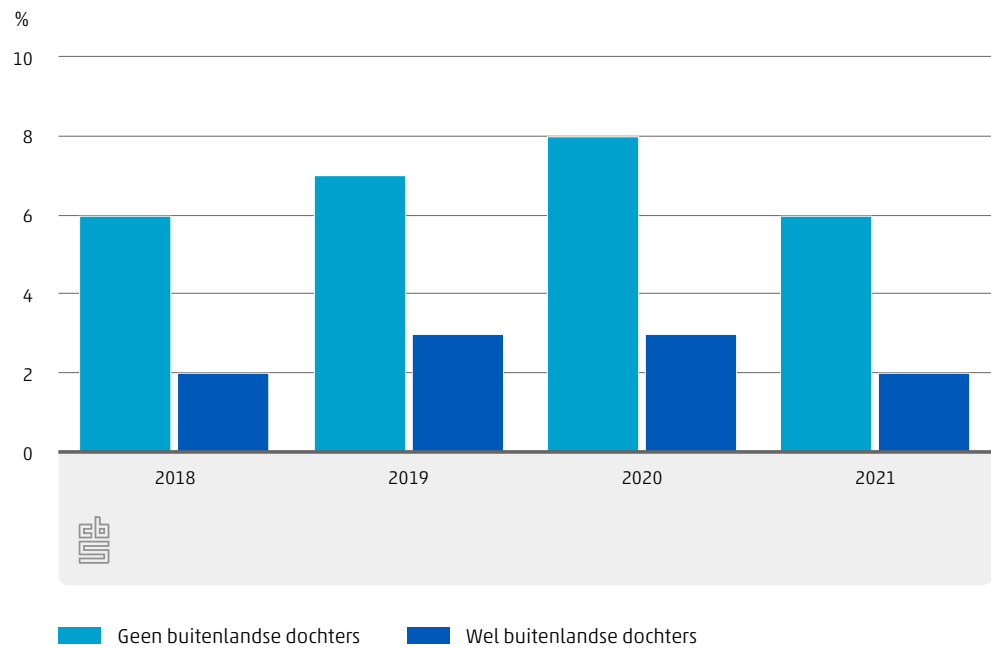
4.3.9 Toegang tot financiering naar duur van structurele goederenexport 2022



Bedrijven met buitenlandse dochters minder vaak financieel beperkt

Zoals eerder aangehaald kent internationalisering meerdere vormen. De beschrijvende analyse heeft zich tot nu toe alleen gericht op één vorm, namelijk internationaal handelen in goederen en/of diensten. Bedrijven kunnen er ook voor kiezen om naast – of in plaats van – internationaal te handelen in het buitenland te investeren. Investeren in het buitenland vergt aanzienlijke financiële middelen om de stap in eerste instantie te zetten. Het is daarom waarschijnlijker dat deze stap voornamelijk door de financieel gezondere bedrijven met betere toegang tot financiering gezet wordt. Zodra het bedrijf een investering in het buitenland heeft, kunnen de internationale contacten de zoektocht naar benodigde toekomstige financiering ook faciliteren. Figuur 4.3.10 toont het mediane risico dat een bedrijf met buitenlandse dochters te maken krijgt met financieringsproblematiek ten opzichte van een bedrijf zonder buitenlandse dochters. Zo is het risico op financieringsbeperkingen onder bedrijven zonder buitenlandse dochter ruim 2,5 keer zo hoog in vergelijking met bedrijven met buitenlandse dochters.

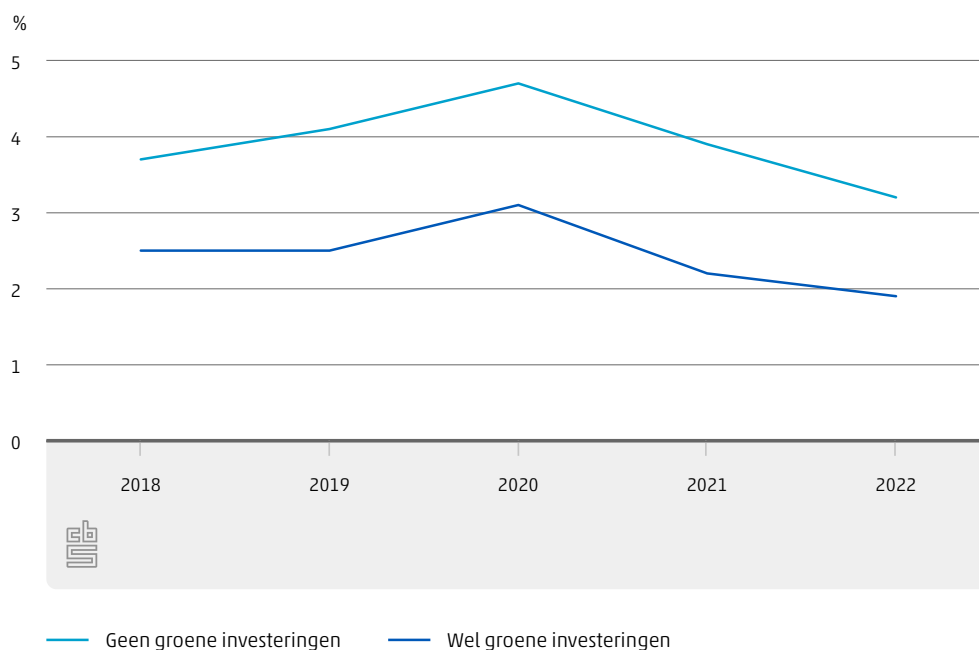
4.3.10 Mediane risico op financieringsbeperkingen naar buitenlandse investeringen



Minder financieringsbeperkte bedrijven investeren vaker in verduurzaming

Niet alleen investeren in het buitenland, maar ook investeren in verduurzaming is vaker een stap voor de bedrijven met betere toegang tot financiering. Figuur 4.3.11 toont het mediane risico op financieringsproblematiek van de groep bedrijven die wel in verduurzaming investeert en zet deze af tegen het respectievelijke risico onder bedrijven die niet aan groene investeringen doen.

4.3.11 Mediane risico op financieringsbeperkingen naar groene investeringen



4.4 Toegang tot financiering en internationalisering: een verdiepende analyse

In deze paragraaf wordt het verband tussen toegang tot financiering en de internationalisering en investeringen, zowel in het buitenland als in verduurzaming, van bedrijven verder onderzocht. Paragraaf 4.3 toont een duidelijk positief verband tussen de mate van toegang tot financiering en internationalisering. Bedrijven met betere toegang tot financiering, oftewel een lagere risico op financieringsbeperkingen, importeren en exporteren vaker, exporteren meer producten naar meer landen, groeien vaker uit tot structurele exporteur en blijven dat ook langer doen. De aangetoonde verbanden in paragraaf 4.3 hielden echter geen rekening met andere factoren die van invloed op het verband tussen de *access to finance* en internationalisering kunnen zijn. Denk aan verschillen tussen bedrijven in termen van productiviteit, buitenlandse zeggenschap, omvang in termen van werkzame personen en bedrijfstak.

In deze paragraaf bekijken we dezelfde verbanden van paragraaf 4.3 aan de hand van een econometrisch model waarin rekening gehouden wordt met de bovengenoemde overige relevante factoren. Zo'n econometrisch model kan ook antwoord geven op de vraag of het verband tussen toegang tot financiering en internationalisering causaal van aard is. Paragraaf 4.3 laat bijvoorbeeld zien dat beginnende en jongvolwassenexporteurs tot vier jaar voor de exportstart financieel gezonder zijn dan bedrijven die in de betreffende periode nooit geëxporteerd hebben. Ook startende importeurs blijken gemiddeld een betere toegang tot financiering te genieten alvorens ze starten met importeren. Op basis van een beschrijvende analyse alleen is niet aan te tonen of dit ook betekent dat een betere toegang

tot financiering een export- of importstart in de toekomst stimuleert. Een econometrisch model – zoals hierna besproken – kan deze vraag wel beantwoorden.

Exporteurs en importeurs minder financieringsbeperkt

Het model laat een duidelijk negatief verband zien tussen de export- en importstatus van het bedrijf in een bepaald jaar en de mate van toegang tot financiering in hetzelfde jaar. Een toename van 1 procentpunt van het risico op financieringsbeperkingen gaat gepaard met een afname van 0,04 en 0,1 procentpunt van de kans dat het betreffende bedrijf in hetzelfde jaar actief is als exporteur en importeur respectievelijk. Het betreft hier de export en import van zowel goederen als diensten gecombineerd. In dit model houden we rekening met verschillende bedrijfskenmerken die van invloed zijn op de keuze om internationaal te gaan handelen, namelijk arbeidsproductiviteit, leeftijd van het bedrijf, of het bedrijf tot het zelfstandig mkb behoort en of het bedrijf in buitenlandse handen is. Ook houdt het model rekening met verschillen tussen bedrijfstakken en jaren. De selectie bedrijfskenmerken is gebaseerd op een breed scala aan wetenschappelijke onderzoeken naar de bepalende factoren van import- en exportstatus.

Merk op dat het model in deze vorm nog niks kan zeggen over een causaal verband tussen toegang tot financiering en het exporteren en importeren van goederen en/of diensten. Om de aanwezigheid van een causaal verband tussen de twee in kaart te brengen, kijken we niet alleen of een bedrijf in een bepaald jaar internationaal actief is, maar ook in welke exportlevensfase het bedrijf zich bevindt. Ook kijken we naar het risico op financieringsbeperkingen in de jaren voor de werkelijke start met exporteren en/of importeren.

Mate van toegang tot financiering niet direct van invloed op exportstart

Om te beoordelen of een betere toegang tot financiering een toekomstige exportstart stimuleert, kijken we naar het risico op financieringsbeperkingen in de drie jaar voorafgaand aan de exportstart van alle beginnende en jongvolwassenexporteurs in de jaren 2021 en 2022. Dit doen we voor de goederen en de diensten apart. Voor de goederen richten we ons dan op de bovengenoemde twee goederenexportstarters die tegelijkertijd geen diensten exporteren, en vice versa. Dit doen we om de groep starters zowel voor de goederen als voor de diensten zo zuiver mogelijk te houden. Binnen het econometrisch model zetten we deze afgebakende startersgroepen doorgaans af tegen de groep bedrijven die in de jaren 2018–2022 nooit goederen of diensten geëxporteerd hebben.

In eerste instantie lijken de resultaten te wijzen op een significant causaal verband tussen toegang tot financiering en een succesvolle exportstart, met name bij de goederenexport. Echter, dit effect verdwijnt zodra we rekening houden met de importstatus van bedrijven in de jaren voorafgaand aan de exportstart. Starten met exporteren van goederen of diensten wordt dus niet direct beïnvloed door de mate van financieringsbeperkingen in de jaren vooraf aan de exportstart. Factoren die starten met exporteren wel direct bepalen zijn, onder andere, productiviteit, of het bedrijf wel of niet tot het zelfstandig mkb behoort en of het bedrijf wel of niet goederen en/of diensten importeert. Goederenimporteurs die in een gegeven jaar niks exporteren starten 3 procent vaker als goederenexporteur in de drie daaropvolgende jaren dan vergelijkbare bedrijven die niet importeren. Bedrijven die op enig

moment tot het zelfstandig mkb behoren starten in de drie daaropvolgende jaren 5–6 procent minder vaak als goederenexporteur dan bedrijven die tot het grootbedrijf behoren.

Toegang tot financiering duidelijk van directe invloed op importstart

Aan de importkant toont het model een duidelijk causaal verband tussen de mate van financieringsbeperkingen van een bedrijf op een bepaald moment en of dat bedrijf één tot drie jaar later start als importeur van goederen of diensten. Net zoals de exportstarters, bekijken we hier de goederen en de diensten apart en proberen we de groep starters zo zuiver mogelijk af te bakenen. Een goederenimportstarter in een bepaald jaar is een beginnende of jongvolwassenimporteur van goederen die daarnaast in het betreffende jaar geen diensten importeert. Zo leidt een toename van 1 procentpunt van het risico op financieringsbeperkingen in een bepaald jaar tot een afname van 0,02–0,03 procentpunt in de kans dat het betreffende bedrijf in de drie volgende jaren een start maakt als importeur van goederen of diensten.

Is toegang tot financiering helemaal niet van invloed op de exportzijde?

Een lager risico op financieringsbeperkingen lijkt dus geen direct effect te hebben op de kans dat een bedrijf in de komende drie jaar met het exporteren van goederen of diensten begint. Als er nog een effect van toegang tot financiering op het starten met exporteren is, dan is dat slechts een indirect effect dat via de import loopt. Of zo'n indirect effect ook via andere factoren kan lopen, is binnen het huidige model niet getest. Verder vergt het bevestigen of uitsluiten van een dergelijk indirect effect via de import een langere tijdreeks om importstarters die eventueel starten met exporteren door de tijd te kunnen volgen.

Dat het model geen bewijs toont voor een causaal verband tussen het risico op financieringsbeperkingen en exportstart wil niet zeggen dat toegang tot financiering helemaal niet van invloed is op het levensverloop van exporteurs. Om dit verder uit te zoeken hebben we de groep startende goederenexporteurs – zoals eerder afgebakend – opgesplitst in twee groepen: (1) de groep starters die binnen de drie jaar na de start uitgroeit tot structurele exporteurs en (2) de groep starters die binnen drie jaar weer stopt of slechts incidenteel blijft exporteren. Het model laat dan zien dat een betere toegang tot financiering twee jaar voor de exportstart positief bijdraagt aan de kans dat de betreffende starter uitgroeit tot een structurele exporteur. Met andere woorden, startende exporteurs die op de internationale markten weten te overleven zijn al financieel gezonder alvorens ze starten met exporteren. Dit resultaat lijkt erop te wijzen dat de beschikbaarheid van voldoende financiële middelen van directer belang is voor het overleven op exportmarkten dan voor het starten met exporteren an sich. Bij het laatste zijn andere factoren juist van direct belang, zoals productiviteit en of het bedrijf al ervaring heeft op de buitenlandse markten in de vorm van importervaring. Gezien de relatief beperkte tijdreeks is enige voorzichtigheid geboden bij het interpreteren van deze resultaten. Toekomstige controles op basis van een langere tijdreeks zijn nodig om de huidige conclusies robuuster te maken.

Financieringsbeperkingen van directe invloed op het besluit om te stoppen met exporteren

Verder kijken we naar het effect van financieringsbeperkingen op de kans dat een bestaande goederenexporteur binnen de drie daaropvolgende jaren stopt met exporteren.

Met exportstoppers bedoelen we hier de uittredende en voormalige goederenexporteurs in de jaren 2021 en 2022. Zie paragraaf 4.3 en Boutorat et al. (2019) voor verdere toelichting van deze groepen. In dit geval wijst het model op een direct significant effect van de mate van toegang tot financiering op de kans dat een bedrijf in de toekomst stopt met het exporteren van goederen. Zo zien we dat een toename van het risico dat een exporteur loopt op financieringsbeperkingen de kans vergroot dat het bedrijf binnen een periode van drie jaar stopt met exporteren. Deze bevinding biedt, vanuit een andere invalshoek, een verdere bevestiging van het belang van toegang tot financiering voor het overleven van bedrijven op exportmarkten. Nogmaals is het bewijs op dat vlak nog niet sluitend en is verder onderzoek op basis van een langere tijdreeks nodig om deze bevindingen te bevestigen en aan elkaar te relateren om een coherent beeld te vormen van het effect van toegang tot financiering op het levensverloop van de exporteur.

Beperkte toegang tot financiering heeft duidelijk negatief effect op handelswaardes

Naast starten en overleven op internationale markten, is groei van de export bij bestaande handelaren ook een belangrijke dimensie van de internationale prestaties van bedrijven. In de volgende stap wordt niet alleen gekeken of een bedrijf in een bepaald jaar importeert of exporteert, maar ook hoeveel er wordt verhandeld qua waarde. Paragraaf 4.3 laat duidelijk zien dat de grootste goederen- en dienstenhandelaren, zowel de exporteurs als de importeurs, in termen van handelswaarde, voornamelijk tot de groep minst financieringsbeperkte bedrijven behoren. Dit verband is ook terug te zien in de resultaten van het econometrisch model. Zo hangt een afname van het risico op financieringsbeperkingen sterk samen met een toename van de toekomstige waarde – tot drie jaar later – van de import en export van zowel goederen als diensten. Dit effect houdt rekening met andere factoren die van invloed zijn op de ontwikkeling van de waarde van de handel, zoals productiviteit, leeftijd, omvang in termen van werkzame personen en bedrijfstak.

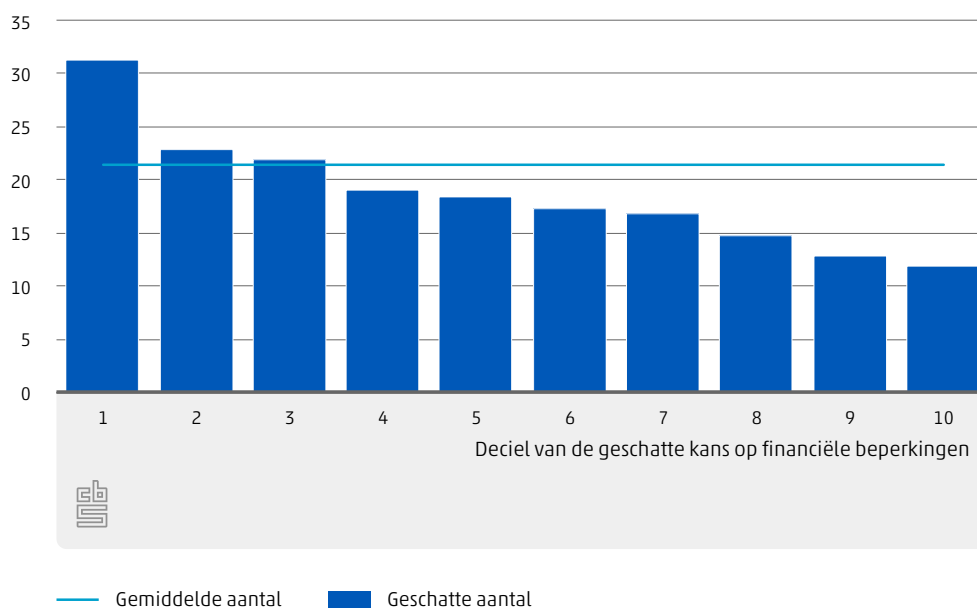
Bedrijven die in een gegeven jaar tot de 10 procent minst financieringsbeperkte bedrijven behoren, hebben een jaar later gemiddeld 2,5 keer zoveel goederenimport en 3 keer zoveel goederenexport als het gemiddelde bedrijf in de hele populatie. Bedrijven in de 10 procent meest financieringsbeperkte groep exporteren bijna 65 procent minder diensten, in termen van waarde, dan het gemiddelde bedrijf in de populatie. Deze resultaten komen overeen met Muûls (2015), die voor bedrijven in België ook bewijs vindt voor een negatieve samenhang tussen financieringsbeperkingen en handelswaarden.

Minder beperkte bedrijven exporteren meer producten naar meer landen

Een andere vorm van groei op internationale markten betreft het aantal geëxporteerde producten en het aantal bediende markten. Ook daar wijst het model op een positief effect van betere toegang tot financiering op het aantal geëxporteerde goederen en het aantal

exportbestemmingen per bedrijf. Deze bevindingen houden natuurlijk rekening met andere factoren die van invloed zijn op dit verband, zoals bijvoorbeeld bedrijfstak, bedrijfsleeftijd en de omvang van het bedrijf in termen van werkzame personen. Zo laat figuur 4.4.1 zien dat de 10 procent minst financieringsbeperkte bedrijven gemiddeld rond de 30 goederensoorten exporteren. Dat terwijl de 10 procent meest beperkte bedrijven gemiddeld slechts 12 goederensoorten uitvoeren. Het gemiddelde aantal geëxporteerde goederen in de onderzoekspopulatie ligt rond de 21. Ook deze resultaten zijn in lijn met eerdere bevindingen in de literatuur voor België (Muûls, 2015) en Duitsland (Wagner, 2014b).

4.4.1 Financiële beperkingen en aantal exportgoederen, 2019- 2022



Net zoals het aantal geëxporteerde goederensoorten, hangt een beperkte toegang tot financiering negatief samen met het aantal bestemmingslanden waar het bedrijf een jaar later naar exporteert. Zo exporteren de 10 procent minst beperkte bedrijven naar gemiddeld 11 landen, terwijl de 10 procent meest beperkte bedrijven gemiddeld op ongeveer 6 markten actief zijn.

30 goederensoorten gemiddeld uitgevoerd door de minst beperkte bedrijven, ten opzichte van 12 onder de meest beperkte bedrijven



Internationalisering kan ook van invloed zijn op ervaren financieringsbeperkingen

Bij alle besproken toepassingen van het econometrisch model kijken we naar een specifieke richting van causaliteit, namelijk het effect van toegang tot financiering op het internationaliseringsgedrag van bedrijven. Zo vergroot een goede toegang tot financiering de kans dat een bedrijf in de toekomst – vaak tot drie jaar later – start met importeren, uitgroeit tot structurele exporteur, meer gaat importeren en exporteren en meer producten naar meer bestemmingslanden uit gaat voeren. Niettemin, is het ook van belang om de omgekeerde richting van causaliteit te onderzoeken.

In dit laatste gedeelte van de econometrische analyse kijken we naar het effect van internationalisering op het toekomstige risico op financieringsbeperkingen van een bedrijf. Kan internationalisering zelf tot financieringsbeperkingen leiden bij bedrijven, vooral in de beginfase van buitenlandse expansie? Bedrijven die net de stap over de grens hebben gezet ervaren mogelijk financiële stress door de aanzienlijke kosten die gepaard gaan met het betreden van nieuwe markten. Deze kosten kunnen onder andere bestaan uit het opzetten van distributiekkanalen, het aanpassen van producten aan buitenlandse regelgeving en het beheren van verhoogde logistieke uitgaven. Hebben exporteurs, mogelijk door internationale connecties en/of door groeiende winsten, juist betere toegang tot financiering als ze eenmaal voorbij de opstartfase zijn?

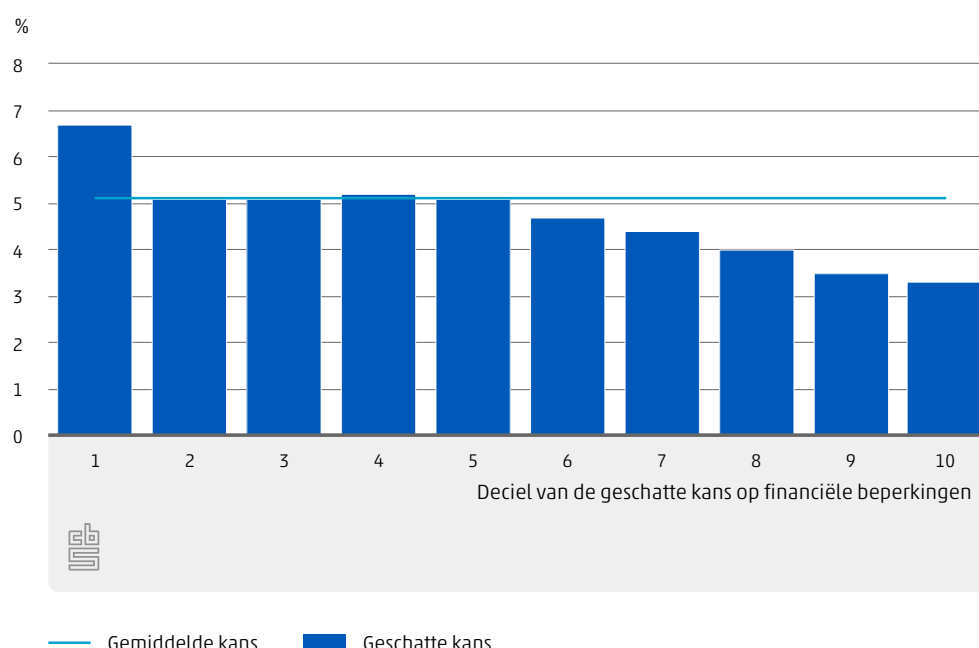
Op de eerste vraag is in het kader van dit onderzoek helaas geen eenduidig antwoord mogelijk. De huidige dataset betreft een relatief beperkte periode van 5 jaar. Dat – in combinatie met de complexe effecten van de coronajaren – maakt het lastig om de effecten van internationalisering op toegang tot financiering in kaart te brengen. De beschrijvende analyse in paragraaf 4.3 (figuur 4.3.8) suggereert namelijk dat deze effecten, indien aanwezig, in ieder geval niet direct in de 2 à 3 jaar na de exportstart te zien zijn. Hoewel de huidige data en econometrische analyse niks kunnen zeggen over de mogelijke aanwezigheid en aard van een financiële herstelperiode na het starten met exporteren, wijst het model wel op een effect van structureel exporteren op de mate van toegang tot financiering. Structureel exporteren hangt namelijk samen met een lager toekomstig risico op financieringsbeperkingen, oftewel een betere toekomstige toegang tot financiering.

Minder financieringsbeperkte bedrijven investeren vaker in het buitenland

Een andere manier om te internationaliseren is door in het buitenland te investeren. Ongeveer 5 procent van de bedrijven in onze populatie investeert in het buitenland, oftewel heeft één of meer deelnemingen in het buitenland, in de periode 2018–2022. Wanneer bedrijven verder onderverdeeld worden op basis van de mate van toegang tot financiering, is te zien dat ongeveer 7 procent van de groep minst beperkte bedrijven (decil 1) één of meer deelnemingen in het buitenland heeft. Onder de meest financieringsbeperkte bedrijven (decil 10) investeert slechts 3 procent in het buitenland. Figuur 4.4.3 toont aan dat het verband tussen de mate waarin een bedrijf te maken heeft met financieringsbeperkingen en of het bedrijf wel of niet in het buitenland investeert in het algemeen negatief is.

Als we alleen naar buitenlandse investeringen in de vorm van buitenlandse dochterondernemingen kijken, dan ontstaat een vergelijkbaar beeld. Een bedrijf heeft een dochter in het buitenland als het een belang van meer dan 50 procent heeft in een buitenlandse deelneming. Zo heeft ongeveer 4,5 procent van de bedrijven in de populatie een dochterbedrijf in het buitenland. De minst beperkte bedrijven hebben gemiddeld in 6 procent van de gevallen een dochterbedrijf in het buitenland, ten opzichte van 2,5 procent onder de meest financieringsbeperkte bedrijven. Deze bevindingen over het verband tussen toegang tot financiering en buitenlandse investeringen volgen uit een econometrisch model, waarin rekening wordt gehouden met andere factoren die van invloed zijn op deze relatie.

4.4.2 Financiële beperkingen en kans op deelnemingen in het buitenland, 2019-2022



Verbeterde toegang tot financiering stimuleert groene investeringen

Een andere belangrijke dimensie van investeren zijn investeringen in groene technologieën. Voor een steekproef van ongeveer 14 000 bedrijven is het mogelijk om het verband tussen toegang tot financiering en groene investeringen in kaart te brengen. Figuur 4.3.11 in de beschrijvende analyse wijst al op een negatief verband tussen financieringsbeperkingen en het investeren in verduurzaming. Dit negatieve verband wordt in een econometrisch model, waarin rekening wordt gehouden met andere relevante bedrijfskenmerken, ook bevestigd. Het model wijst bovendien ook op een causaal verband. Bedrijven met betere toegang tot financiering in een bepaald jaar investeren een jaar later vaker in groene technologieën.

Dit is een heel logisch resultaat, groene investeringen zijn – net zoals iedere vorm van investering – alleen mogelijk als bedrijven daar de financiële ruimte voor hebben. Zo is de kans ongeveer een derde dat een bedrijf in de minst financieringsbeperkte groep in verduurzaming investeert, in vergelijking met een kans van 17 procent bij de meest financieringsbeperkte bedrijven. Ook in andere landen wordt een negatieve samenhang

tussen financieringsbeperkingen en groene investeringen gevonden. Voor bedrijven in Italië laten Accetturo et al. (2022) zien dat hoe beter het aanbod van financiering, hoe meer groene investeringen door ondernemingen. Costa et al. (2024) bevestigen deze resultaten voor een bredere groep bedrijven in verschillende grootteklassen en sectoren verdeeld over 33 landen.

4.5 Samenvatting en conclusie

Dit hoofdstuk onderzoekt de relatie tussen toegang tot financiering, internationalisering en investeringen zowel in het buitenland als in groene technologieën. Het verband tussen toegang tot financiering en internationalisering is complex en gelaagd. Zo kan de causaliteit beide richtingen op gaan. Een betere toegang tot financiering kan internationalisering stimuleren, maar internationalisering kan ook van invloed zijn op het risico dat het bedrijf loopt op financieringsbeperkingen. Verder is het effect van toegang tot financiering op internationalisering gelaagd. Zo kan toegang tot financiering van invloed zijn op het besluit om te starten met exporteren of importeren, op de overlevingskans van bedrijven op exportmarkten en op hoeveel goederen en diensten het bedrijf verhandelt.

Hoewel de beschrijvende analyse op een belangrijke rol duidt van toegang tot financiering bij het stimuleren van bedrijven om te starten met exporteren en importeren, toont het econometrische model geen bewijs voor zo'n effect in het geval van de export. Starten met exporteren – van zowel goederen als diensten – hangt samen met factoren zoals productiviteit, bedrijfsomvang, bedrijfsleeftijd en of het bedrijf actief was als importeur van goederen en/of diensten in de jaren voorafgaand aan de exportstart. Een betere toegang tot financiering stimuleert bedrijven om te starten met het importeren van goederen en/of diensten tot drie jaar later. Aangezien importeren op zijn beurt de kans op een exportstart in de toekomst vergroot, is toegang tot financiering mogelijk indirect van invloed op het besluit om te starten met exporteren. Gezien de beperkte tijdreeks, is de huidige dataset echter niet geschikt om startende importeurs door de tijd te volgen voor en na de importstart. Verder onderzoek op basis van een langere tijdreeks is nodig om dit verder uit te zoeken.

Hoewel toegang tot financiering geen invloed heeft op de kans dat een bedrijf een exportstart maakt, wijst het model op een belangrijke rol van toegang tot financiering bij de groep exportstarters die later uitgroeit tot structurele exporteurs. Met andere woorden, exportstarters die overleven op internationale markten hebben betere toegang tot financiering alvorens ze starten met exporteren. Hoewel deze bevinding een robuustheidscheck verdient op basis van een langere tijdreeks, wordt het belang van toegang tot financiering voor de overleving van bedrijven op exportmarkten door een ander resultaat bevestigd. Zo draagt een hoger risico op financieringsbeperkingen op enig moment structureel bij aan de kans dat een bestaande goederenexporteur binnen de drie daaropvolgende jaren stopt met exporteren.

Bedrijven met betere toegang tot financiering exporteren niet alleen voor grotere bedragen, maar ook een grotere diversiteit aan producten naar meer bestemmingslanden. Daarnaast blijkt dat structurele exporteurs, die jaar-op-jaar actief blijven op buitenlandse markten, over het algemeen minder (toekomstige) financieringsbeperkingen ondervinden dan incidentele exporteurs. Verder wijst de beschrijvende analyse op een dalend risico op financieringsbeperkingen hoe langer het bedrijf actief is als structurele goederenexporteur. Dit suggereert

dat consistente internationale activiteit samenhangt met een stabielere financiële basis en dat succesvolle exportbedrijven vaak minder sterk financieel beperkt zijn.

Naast handel in goederen en diensten, is investeren in het buitenland een belangrijke vorm van internationalisering. Net als iedere vorm van investeren, zijn buitenlandse investeringen alleen mogelijk als bedrijven daar de financiële ruimte voor hebben. Zo laat de analyse zien dat betere toegang tot financiering toekomstige investeringen in het buitenland stimuleert. Een andere bevinding van dit hoofdstuk is de impact van financieringsbeperkingen op groene investeringen. Hoewel groene investeringen in toenemende mate een aandachtspunt zijn voor consumenten, bedrijven en beleidsmakers, vormen financieringsbeperkingen een aanzienlijke barrière voor bedrijven. De kans dat een bedrijf in verduurzaming investeert, neemt toe hoe beter de toegang tot financiering voor bedrijven. Zo kan toegang tot financiering directe positieve effecten hebben op de adoptie van duurzame bedrijfspraktijken en investeringen in technologieën die de ecologische impact verminderen.

Hoewel dit hoofdstuk eerste resultaten toont voor de twee richtingen van het causaliteitsverband tussen toegang tot financiering en internationalisering, moet dit worden gezien als een startpunt voor verdere analyses. Het relatief korte tijdsbestek van de analyseperiode staat robuuste conclusies in veel gevallen nog niet toe. Dit geldt vooral voor het effect van internationalisering op de toekomstige toegang tot financiering van bedrijven, maar ook voor verschillende aspecten van de omgekeerde richting van causaliteit. Verder maakt het beperkte aantal jaren het moeilijk om volledig voor het effect van de coronaperiode te controleren. Toekomstig onderzoek, gebaseerd op extra jaren, maakt het trekken van robuustere conclusies mogelijk.

Het verbeteren van toegang tot financiering kan een belangrijke hefboom zijn voor bedrijven om hun internationale positie te versterken en hun investeringen in groene technologieën te vergroten. Door het beperken van het risico op financieringsproblematiek kunnen bedrijven beter inspelen op kansen op internationale markten en bijdragen aan een duurzamere toekomst. Naast het stimuleren van mogelijke toekomstige importeurs om een internationale start te maken, speelt toegang tot financiering een bepalende rol in de overleving en groei van bestaande exporteurs en importeurs op internationale markten. Hierdoor kan Nederland zijn concurrentievermogen vergroten en de duurzaamheid van zijn bedrijfsleven vergroten. Aangezien internationalisering belangrijk is voor de Nederlandse economie, zijn gerichte beleidsinitiatieven om kapitaalstromen en financieringsmogelijkheden te versterken voor zowel mogelijke starters op de internationale markt als bestaande internationale handelaren en investeerders essentieel.

4.6 Data en methoden

De relatie tussen toegang tot financiering en internationalisering wordt op basis van het volgende regressiemodel geschat:

$$Y_{ist} = \beta_0 + \beta_1 \text{ToegangFinanciering}_{i(t-1)} + \beta_2 \ln(\text{Arbeidsproductiviteit}_{i(t-1)}) \\ + \beta_3 \text{Leeftijdsklasse}_{i(t-1)} + \beta_4 \text{Buitenlands}_{i(t-1)} + \gamma_t + \gamma_s + \epsilon_{ist}$$

Hierbij staat Y_{ist} voor de afhankelijke variabele die internationalisering meet, zoals importeur/exporteurstatus, de waarde van goederen- en dienstenhandel, het aantal exportgoederen en bestemmingen of investeringen in het buitenland of in groene technologieën. De variabele $ToegangFinanciering_{i(t-1)}$ meet het risico dat bedrijf i in het jaar $(t-1)$ te maken heeft met financieringsbeperkingen. In sommige modellen, zoals deze onderliggend aan figuren 4.4.1 en 4.4.2, worden bedrijven per jaar ingedeeld in 10 groepen, oftewel decielen.

Naast toegang tot financiering, controleren we voor andere factoren die van invloed zijn op het verband tussen toegang tot kapitaal en internationalisering. In lijn met een aantal empirische studies (Greenaway et al. (2007), Bellone et al. (2010), Minetti & Zhu (2011), Wagner (2014b), Muûls (2015), Máñez & Vicente-Chirivella (2021)) controleren we voor bedrijfskenmerken die belangrijk zijn voor zowel internationalisering als investeringen in het buitenland en/of in groene technologieën. Specifiek gaat het hier om de productiviteit van het bedrijf, de leeftijdsklasse en of het bedrijf tot een internationaal concern behoort. Om rekening te houden met niet-waarneembare verschillen tussen bedrijfstakken en jaren bevat het model ook jaar (γ_t) en bedrijfstak fixed effects (γ_s).

Voor binaire afhankelijke variabelen zoals import- of exportstatus, wordt een probit model geschat. Voor een continue variabele wordt een standard OLS-model geschat en voor een categorische afhankelijke variabele, een multinomiale logit. De analyseresultaten zijn ontleend aan een brede set regressiemodellen van uiteenlopende opzet. Vanwege de veelheid aan resultaten worden deze hier niet getoond, maar deze zijn op verzoek beschikbaar.

Om een inschatting te maken van de causaliteit die van internationalisering/investeringen naar financieringsbeperkingen loopt, wordt het volgende regressiemodel geschat:

$$Y_{ist} = \beta_0 + \beta_1 Internationalisering_{i(t-1)} + \beta_2 \ln(Arbeidsproductiviteit_{i(t-1)}) + \beta_3 Leeftijdsklasse_{i(t-1)} + \beta_4 Buitenlands_{i(t-1)} + \gamma_t + \gamma_s + \epsilon_{ist}$$

Hierbij staat Y_{ist} voor de mate van toegang tot financiering. De variabele $Internationalisering_{i(t-1)}$ omvat de eerder genoemde variabelen die betrekking hebben op internationalisering of investeringen. De controlevariabelen en fixed effects zijn hetzelfde als in het eerste regressiemodel.

4.7 Literatuur

Accetturo, A., Barboni, G., Cascarano, M., Garcia-Appendini, E., & Tomasi, M. (2022). *Credit supply and green Investments*. CAGE Online Working Paper Series 615, Competitive Advantage in the Global Economy (CAGE).

Bellone, F., Musso, P., Nesta, L., & Schiavo, S. (2010). *Financial Constraints and Firm Export Behaviour*. *World Economy*, 33, 347–373.

Berkenbos, A., Creemers, S., Stienstra, A. M., & Weusten, M. (2023). *Buitenlandse investeringen en multinationals*. In S. Creemers & D. Herbers (Reds.), *Nederland Handelsland 2023: export, import en investeringen*. Centraal Bureau voor de Statistiek.

Berman, N., & Héricourt, J. (2010). [Financial factors and the margins of trade: Evidence from cross-country firm-level data](#). *Journal of Development Economics*, 93(2), 206–217.

Boutorat, A., Franssen, L., Mounir, A., & Van den Berg, M. (2019). [Incidentele handelaren: wie zijn ze en wat onderscheidt ze?](#) In M. Jaarsma, A. Lammertsma & R. Voncken (Reds.), *Internationaliseringsmonitor 2022, vierde kwartaal: Patronen in handelsgedrag*. Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2022, 29 november). [5-jarig overlevingspercentage van nieuwe bedrijven neemt toe](#). Centraal Bureau voor de Statistiek. Geraadpleegd op 31 oktober 2024.

CBS (2021). [Nederland in cijfers 2021](#). Centraal Bureau voor de Statistiek.

Costa, H., Demmou, L., Franco, G., & Lamp, S. (2024a). [Making the grass greener: The role of firm's financial and managerial capacity in paving the way for the green transition](#). OECD Economics Department Working Papers, No. 1791. Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling.

Costa, H., Demmou, L., Franco, G., & Lamp, S. (2024b). [The role of financing constraints and environmental policy on green investment](#). *Economics Letters*, 239, 111741.

Creusen, H., Kox, H., Lejour, A., & Smeets, R. (2011). [Exploring the margins of Dutch exports: A firm-level analysis](#). *De Economist*, 159(4), 413.

De Haas, R., Martin, R., Muûls, M., & Schweiger, H. (2024). [Managerial and financial barriers during the green transition](#). *Te verschijnen in Management Science*.

De Witt, S., & Schmeets, H. (2018). [Milieu en duurzame energie](#). Centraal Bureau voor de Statistiek.

Greenaway, D., Guariglia, A., & Kneller, R. (2007). [Financial factors and exporting decisions](#). *Journal of International Economics*, 73(2), 377–395.

Máñez, J. A., & Vicente-Chirivella, Ó. (2021). [Exports of Spanish manufacturing firms and financial constraints](#). *BRQ Business Research Quarterly*, 24(1), 53–90.

Minetti, R., & Zhu, S. C. (2011). [Credit constraints and firm export: Microeconomic evidence from Italy](#). *Journal of International Economics*, 83(2), 109–125.

Muûls, M. (2015). [Exporters, importers and credit constraints](#). *Journal of International Economics*, 95(2), 333–343.

NBA (2024, 7 maart). [Corporate Sustainability Reporting Directive \(CSRD\)](#). Koninklijke Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants. Geraadpleegd op 25 oktober 2024.

Prenen, L., Rooyakkers, J., & Notten, T. (2024). [Nederlandse verdiensten aan de export](#). In S. Creemers, M. Houben-van Herten & R. Voncken (Reds.), *Nederland Handelsland 2024: Export, import & investeringen*. Centraal Bureau voor de Statistiek.

Wagner, J. (2007). [Exports and productivity: A survey of the evidence from firm-level data](#). *World Economy*, 30(1), 60–82.

Wagner, J. (2014a). [Credit constraints and exports: a survey of empirical studies using firm-level data](#). *Industrial and Corporate Change*, 23(6), 1477–1492.

Wagner, J. (2014b). [Credit constraints and exports: evidence for German manufacturing enterprises](#). *Applied Economics*, 46(3), 294–302.

Wagner, J. (2019). [Access to finance and exports—comparable evidence for small and medium enterprises from industry and services in 25 European countries](#). *Open Economies Review*, 30(4), 739–757.

5 Tariefkosten in de Nederlandse toeleveringsketen

Auteurs: Tom Notten, Khee Fung Wong, Janneke Rooyakkers, Dennis Dahlmans

1,1% bedroeg de gemiddelde heffingsdruk over de Nederlandse import uit niet-EU-landen in 2022

2,2 miljard euro bedroeg de waarde van de directe en indirecte tariefkosten in de Nederlandse toeleveringsketen in 2020

Invoertarieven op ingevoerde (intermediaire) goederen kunnen een aanzienlijke kostenpost vormen voor Nederlandse bedrijven. Naast directe tarieven op de invoer uit niet-EU-landen zijn er vaak al eerder in de Nederlandse toeleveringsketen tariefkosten betaald voordat de goederen de Nederlandse grens passeren: de zogenaamde indirecte tarieven. Invoertarieven in iedere stap van het productieproces maken deel uit van de productiekosten en worden veelal doorgegeven naar de volgende stap in de keten, resulterend in een hogere handelswaarde van het verwerkte product. Dit heeft gevolgen voor de eindprijs van producten, en uiteindelijk ook voor de concurrentiepositie van het Nederlandse bedrijfsleven. In dit hoofdstuk brengen we de tariefkosten in de Nederlandse toeleveringsketen in kaart, waarbij we voor het eerst zowel de directe tarieven op de Nederlandse goedereninvoer als de indirecte tarieven in de toeleveringsketen onderzoeken.

5.1 Inleiding

Invoerheffingen zijn de laatste jaren steeds vaker onderwerp van discussie. Zo introduceerde de Amerikaanse regering in 2018 onder toenmalig president Trump heffingen op geïmporteerd staal en aluminium, waarop de Europese Unie reageerde met invoerheffingen op Amerikaanse producten zoals spijkerbroeken, motorfietsen en whisky. Daarnaast startte de Trump-regering in datzelfde jaar een handelsoorlog gericht op China, waarbij over een brede linie tarieven ingesteld werden op Chinese import (Bown & Kolb, 2023). Ook de Europese Unie heeft recentelijk invoerheffingen ingesteld op Chinese elektrische personenauto's met de intentie de Europese auto-industrie te beschermen tegen Chinese autoproducenten die in China staatssteun genieten (Bounds et al., 2024). Daar staat tegenover dat de Europese Unie de laatste jaren ook stappen heeft gezet in het verder reduceren van handelstarieven door middel van het aangaan van vrijhandelsverdragen, zoals met Canada en Japan (Franssen & Notten, 2021). Wereldwijd gaan de gemiddelde handelstarieven dan ook al decennia omlaag (Snoussi-Mimouni & Drevinskas, 2023).

Regeringen beschikken over diverse beleidsinstrumenten om de binnenlandse productie te beschermen. Het eenvoudigste beleidsinstrument is het invoerrecht of (invoer)tarief, waarbij aan ingevoerde producten een heffing wordt opgelegd, die betaald wordt door de invoerende partij. Invoerrechten, ook wel douanerechten genoemd, zorgen er daarmee voor dat de prijzen van ingevoerde goederen stijgen. Hoe hoger de invoerrechten op een product, hoe groter het concurrentievoordeel voor binnenlandse producenten die een soortgelijk product maken. De buitenlandse concurrentie wordt namelijk duurder. Invoerrechten kunnen echter ook nadelig zijn voor binnenlandse producenten. Wanneer invoerrechten worden geheven op grondstoffen en halffabricaten die in productieprocessen worden gebruikt, kunnen de winstmarges dalen en moeten de prijzen mogelijk worden verhoogd. Invoertarieven zorgen in de regel dus voor hogere prijzen voor consumenten (Amiti et al., 2019).

In de aanloop naar de Amerikaanse verkiezingen van dit jaar lag de focus opnieuw op invoertarieven, waarbij president-elect Donald Trump tijdens zijn campagne herhaaldelijk heeft aangegeven een algemeen invoertarief van 10 procent te willen instellen op buitenlandse goederen, met tarieven tot 60 procent op Chinese producten (Diaz, 2024). Ook de regering onder leiding van president Joe Biden heeft de meeste tarieven op diverse Chinese producten uit de eerste Trump-periode gehandhaafd, waaronder zonnepanelen,

halfgeleiders en batterijen. In mei 2024 verhoogde Biden het tarief zelfs op elektrische auto's uit China van 25 procent naar 100 procent, en handhaafde of verhoogde hij ook de tarieven op Chinese staal-, en aluminiumproducten en medische goederen (Bown & Kolb, 2023). Met de herverkiezing van Donald Trump wijzen alle signalen erop dat protectionisme en handelsconflicten de komende jaren een prominente rol zullen blijven spelen op het internationale speelveld (Swanson, 2024).

In 2020 hebben we in een hoofdstuk voor de Internationaliseringsmonitor de tariefkosten op de Nederlandse goederenimport in kaart gebracht. Daarbij zijn de kosten die voortkomen uit invoerheffingen geanalyseerd op productniveau met aggregaties op bedrijfstak en herkomstland (Franssen & Notten, 2020). In dat onderzoek richtten we ons enkel op de directe handelskosten. Dat is echter maar één kant van de medaille.

De afgelopen decennia is de productie van goederen, die georganiseerd is in internationale productienetwerken, sterk toegenomen. Productieprocessen zijn 'opgeknippt' en verspreid over de hele wereld. Processen worden veelal daar uitgevoerd waar de productie het goedkoopst of het meest efficiënt is. Dat betekent ook dat handelskosten in iedere stap van het productieproces deel uitmaken van de productiekosten en worden doorgegeven naar de volgende stap door middel van een hogere handelswaarde van het verwerkte product. Handelskosten werken dus door in de productieketen en worden verder in de keten (deels) doorberekend aan de eindconsument. Omdat invoertarieven doorgaans een percentage vormen van een product en geen vast bedrag vormen, is er geen sprake van een optelsom van invoertarieven, maar van een vermenigvuldiging van invoertarieven. Bij iedere stap in de keten worden er weer tariefkosten in de prijs verwerkt waar vervolgens weer een invoertarief overheen gaat.

Recentelijk hebben Lemmers et al. (2023) een methode ontwikkeld waarmee ook schattingen gemaakt kunnen worden van de indirecte goederenimport op productniveau: handelsstromen eerder in de keten voordat deze Nederland binnenkomen. Deze methode is toegepast om de indirecte import op productniveau van de toeleveringsketen van vijf strategische bedrijfstakken in kaart te brengen. Dezelfde methode is ook gebruikt om de indirecte import van kritieke grondstoffen in kaart te brengen (Bohn et al., 2023). Deze methode stelt ons nu in staat om het eerdere onderzoek naar tariefkosten verbonden aan de Nederlandse importketen (Franssen & Notten, 2020) uit te breiden met de tariefkosten van de indirecte import eerder in de toeleveringsketen. Daarmee geven we een volledig beeld van de tariefkosten bij de Nederlandse goederenimport.

Dit onderzoek is relevant voor beleidsmakers, omdat het de kostenverhogende tarieven voor de bedrijven in Nederland over de gehele toeleveringsketen in kaart brengt. Het onderzoek biedt aanknopingspunten door ook de indirecte import via andere EU-landen in kaart te brengen en de tariefkosten te identificeren die buiten de Europese Unie geheven zijn. Want we identificeren ook de handelsstromen en tariefkosten die zich buiten de EU voordoen. Dat geeft mogelijk ook aanknopingspunten voor Nederlandse en Europese beleidsmakers om het verlagen van wereldwijde invoerheffingen op specifieke goederen die hoge kosten opleveren in de Nederlandse productieketen te bepleiten. Immers, de Nederlandse regering stelt niet zelf de douanerechten aan de Nederlandse grens vast, aangezien Nederland onderdeel is van de Europese Unie en de Europese interne markt. De Nederlandse regering kan wel invloed hebben op het handelsbeleid van de Europese Unie en kan er daarbij voor pleiten om tarieven te reduceren op producten die Nederland indirect uit niet-EU-landen importeert via andere EU-landen.

Specifiek staan de volgende drie hoofdvragen centraal, ondersteund door enkele deelvragen:

1. Wat zijn tariefkosten?
 - a. Wat bedoelen we met de directe en indirecte goedereninvoer?
 - b. Wat bedoelen we met directe en indirecte tariefkosten?
2. Wat zijn de gemiddelde handelstarieven op niet-EU-goederen die Nederland rechtstreeks binnenkomen?
 - a. Op welke goederen bestaan de hoogste tarieven?
 - b. Voor de goederen uit welke landen bestaan de hoogste tarieven?
3. Wat zijn de kosten door invoertarieven verder stroomopwaarts in de Nederlandse toeleveringsketen op de indirecte goedereninvoer?
 - a. Op welke goederen zijn de kosten als gevolg van indirecte invoertarieven het hoogst?
 - b. En tussen welke landen in de toeleveringsketen doen deze tariefkosten zich voor?
 - c. Wat zijn de indirecte tariefkosten die optreden als goederen van buiten de EU via een ander EU-land vervolgens door Nederland geïmporteerd worden?
 - d. Welke Nederlandse bedrijfstakken hebben te maken met directe en indirecte tariefkosten?
4. Hoe werken de tariefkosten door in de Nederlandse economie?
 - a. Welk deel van de tariefkosten wordt gedragen door de binnenlandse afzet?
 - b. En welk deel komt ten laste van de Nederlandse export?

Leeswijzer

Het hoofdstuk volgt de hierboven vermelde onderzoeksvragen en begint met een verduidelijking van de toeleveringsketen van Nederland en directe en indirecte tariefkosten in paragraaf 5.2. In paragraaf 5.3 analyseren we de directe tariefkosten en in paragraaf 5.4 gaan we dieper in op de indirecte tariefkosten. In paragraaf 5.5 lichten we toe hoe directe en indirecte tariefkosten in de Nederlandse economie doorwerken. Paragraaf 5.6 bevat de samenvatting en conclusie. Paragraaf 5.7 beschrijft de databronnen en geeft een beknopte beschrijving van de gebruikte methoden.

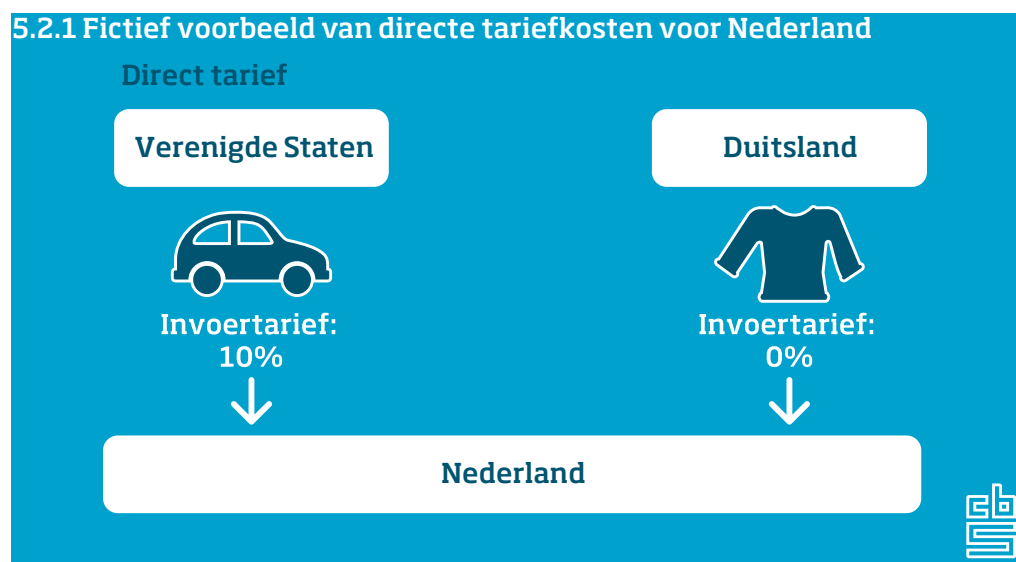
5.2 Wat zijn directe en indirecte tariefkosten?

In dit hoofdstuk maken we een onderscheid tussen directe en indirecte goedereninvoer en de eventuele invoertarieven die daarbij geheven worden.

Directe goedereninvoer en directe tariefkosten

Directe invoer betekent dat goederen rechtstreeks door een bedrijf in Nederland worden ingekocht bij een buitenlandse toeleverancier, zonder tussenkomst van andere landen. De goederen worden dan meestal in het invoerende land geconsumeerd of verwerkt. Het maakt bij directe invoer niet uit of het land waar de goederen vandaan komen een EU- of

een niet-EU-land is, voor de tariefkosten is dat wel van belang. Een fictief voorbeeld van directe goederenimport is een Nederlandse fashion retailer die rechtstreeks kleding importeert uit Duitsland. Een ander voorbeeld van directe goederenimport is een Nederlandse auto-importeur die auto's koopt van een fabrikant in de Verenigde Staten. De auto's worden rechtstreeks vanuit de Verenigde Staten naar de haven van Rotterdam verscheept en geïmporteerd. Voor kleding uit Duitsland (of andere EU-landen) betaalt Nederland geen invoertarieven, maar wel voor auto's uit de Verenigde Staten. Er geldt namelijk een invoertarief van 10 procent op personenauto's uit de Verenigde Staten. Deze invoertarieven noemen we 'directe tariefkosten'; Nederland importeert de auto's rechtstreeks uit de Verenigde Staten en betaalt daar tarieven over, zie figuur 5.2.1.



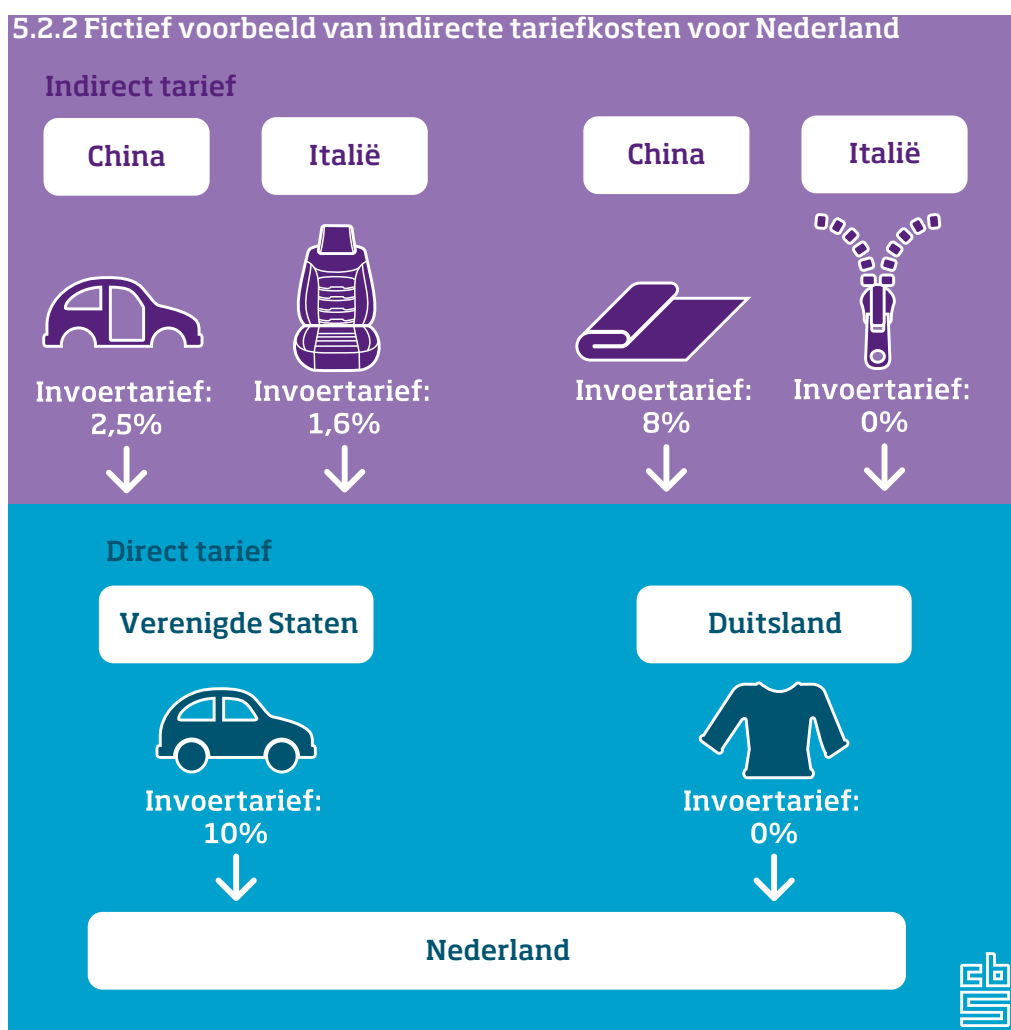
Indirecte goederenimport en indirecte tariefkosten

Bij indirecte import komen de goederen eerst een ander land binnen, waar ze verwerkt worden tot halffabricaten of eindproducten, voordat ze naar hun uiteindelijke bestemming worden verzonden. Het fenomeen van indirecte goederenimport is een belangrijk kenmerk van mondiale waardeketens, waarbij meerdere landen betrokken zijn in verschillende stadia van productie en verwerking van goederen.

Het eerder aangehaalde fictieve voorbeeld van de Nederlandse fashion retailer die kleding importeert uit Duitsland kan worden uitgebreid door verder terug te gaan in de toeleveringsketen van de Duitse kledingproducent, zie figuur 5.2.2. Voor de productie van kleding heeft Duitsland onder andere katoen uit China en ritsen uit Italië nodig. Duitsland betaalt geen invoertarieven op ritsen uit Italië – of een ander EU-land – maar wel een invoertarief van 8 procent op katoenweefsel uit China. Deze tarieven zijn onderdeel van 'indirecte invoertarieven'. Nederland betaalt in dit geval via Duitsland invoertarieven op producten uit niet-EU-landen. Binnen de Europese interne markt, zoals in het fictieve voorbeeld tussen Italië en Duitsland, zijn er geen directe noch indirecte tariefkosten voor Nederland.

Een andere vorm van indirecte tariefkosten zien we in de toeleveringsketen van de Amerikaanse auto-industrie. Op de handel tussen niet-EU-landen onderling wordt vaak een invoertarief geheven. Zo betaalt een Amerikaanse autofabrikant die carrosserieën uit China

importeert daarop een tarief van 2,5 procent. Niet-EU-landen kunnen ook invoertarieven opleggen op producten uit de EU. Zo betaalt een Amerikaanse autobouwer bijvoorbeeld een invoertarief van 1,6 procent op luxe Italiaanse lederen (stoel)bekleding, zie figuur 5.2.2. Beide invoertarieven worden doorgaans doorgerekend in de prijs van de auto, waar ook nog eens een tarief van 10 procent invoerrechten over gerekend wordt.



Indirecte invoer vertelt het complete verhaal

De indirecte invoer is een completere manier om naar de invoer en daarmee naar de toeleveringsketen te kijken. Bij de indirecte invoer wordt eigenlijk de directe invoer afgepeld naar waar het uiteindelijk vandaan komt. Het verschil tussen directe en indirecte invoer betreft welke stappen in de waardeketen bekeken worden. Directe invoer heeft dus betrekking op het land waarvandaan het goed ingevoerd wordt, terwijl bij indirecte invoer ook de eerdere stappen meegenomen worden.

Vele landen kunnen bijdragen aan het stapel- en vergrotingseffect

Vanwege de versplintering van productieprocessen hebben veel landen in de toeleveringsketen met hun handelspolitiek invloed op de uiteindelijke kosten en beschikbaarheid van producten in Nederland. Hogere tarieven tussen de VS en China kunnen bijvoorbeeld doorwerken in producten die bedoeld zijn voor de Nederlandse markt. Indirecte invoer kan hogere kosten met zich meebrengen, omdat goederen door meerdere douanestelsels gaan voordat ze hun eindbestemming bereiken. Daarbij worden niet alleen de betaalde tariefkosten (deels) opgeteld bij de prijs van de goederen, maar wanneer daar in de volgende stap van de keten ook weer een percentage aan tarieven over betaald wordt, worden de eerder betaalde tarieven dus vermenigvuldigd: het zogenaamde stapel- en vergrotingseffect van handelskosten (Rouzet & Miroudot, 2013; Koopman et al., 2014; Diakantoni et al., 2017).

Het CPB heeft ook onderzoek gedaan naar indirecte tariefkosten die zich elders voordoen in waardeketens waar Nederland deel van uitmaakt. De resultaten van het CPB geven naast landentotalen ook informatie over de blootstelling van Nederlandse bedrijfstakken aan indirecte tariefkosten. Het onderzoek kijkt zowel naar tariefkosten op de invoer als de uiteindelijke kosten die betaald worden bij het land van eindbestemming (Teulings et al., 2023). Dit hoofdstuk geeft ook inzicht in de directe en indirecte handelstarieven voor landen en bedrijfstakken, maar daarnaast ook schattingen van de indirecte tariefkosten op productniveau.

5.3 Tarieven op goederen die Nederland rechtstreeks binnenkomen

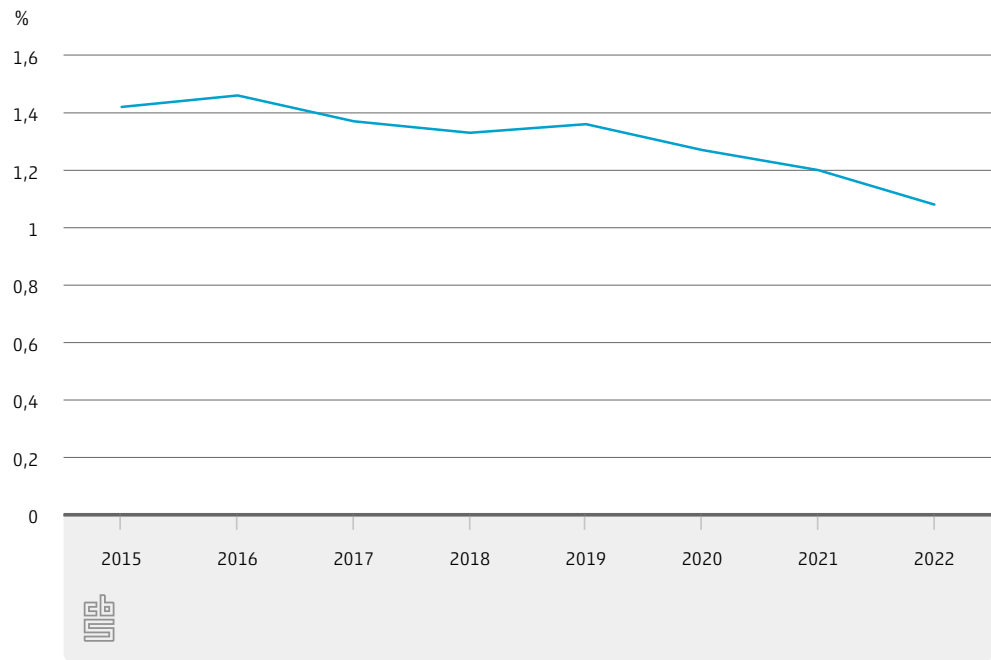
In 2022 hief Nederland ter waarde van ruim 3,7 miljard euro aan invoerheffingen. Afgezet tegen de totale invoer van goederen komt dit neer op een gemiddeld tarief (in ad valorem equivalenten)¹⁾ van 0,6 procent (CBS, 2023). Aangezien er geen tarieven worden betaald op invoer uit de interne markt is het informatiever om deze kosten af te zetten tegen enkel de goedereninvoer uit niet-EU-landen. Dan bedraagt het heffingspercentage 1,1 procent. In de periode tussen 2015 en 2022 is dit percentage geleidelijk afgenomen, zie figuur 5.3.1. Die afname is in lijn met de wereldwijde afname van de gemiddelde tariefdruk in de afgelopen decennia (Snoussi-Mimouni & Drevinskas, 2023).

3,7 miljard euro bedroegen de
invoerrechten op de directe Nederlandse
goedereninvoer in 2022



¹⁾ Ad valorem equivalent: een ad valorem tarief is een handelstarief uitgedrukt als een percentage van de invoerwaarde. Bij een ad valorem equivalent wordt een handelstarief dat niet uitgedrukt is als een percentage (bijvoorbeeld euro per kg) geschat als percentage van de prijs. De gegevens van het International Trade Center (2024) die wij gebruiken zijn zogenaamde Ad Valorem Equivalenten (AVE).

5.3.1 Gemiddeld invoertarief op niet-EU goedereninvoer (AVE)



Hoogste tariefkosten in absolute zin bij wederuitvoer, in relatieve zin bij eindgebruik huishoudens en overheid

Het grootste deel van de tariefkosten wordt betaald voor de goederen die bestemd zijn voor wederuitvoer: goed voor meer dan 2,1 miljard euro. Goederen voor intermediair verbruik leverden 992 miljoen euro aan tariefkosten op, goederen voor consumptieve bestedingen 450 miljoen euro en goederen bestemd voor investeringen 124 miljoen euro.

De gemiddelde invoerheffingen zijn het hoogst voor eindproducten die bestemd zijn voor rechtstreekse huishoudelijke consumptie en overheidsbestedingen, met een gemiddeld tarief van 2 procent in 2022. De tarieven op invoer voor wederuitvoer bedroegen gemiddeld 1,2 procent en die op invoer bestemd voor investeringen 1 procent. Goederen die als input voor productieprocessen van bedrijven in Nederland dienen, hebben dus relatief de laagste invoertarieven. Deze verschillen worden gedreven door verschillen in tarief per type product: over grond- en brandstoffen en intermediaire goederen worden doorgaans lagere tarieven geheven dan over finale goederen.

Goederengroepen met de hoogste gemiddelde invoertarieven zijn voornamelijk goederen die bestemd zijn voor consumptie. Dit wordt ook zichtbaar wanneer de gemiddelde invoertarieven worden ingedeeld op basis van goederengroep, zoals weergegeven in tabel 5.3.2. De top 10 van goederencategorieën met de hoogste gemiddelde invoertarieven bestaat vooral uit consumptiegoederen, met aanzienlijk hogere tarieven voor vlees en suiker(producten). Daarnaast komen textiel, kleding en schoeisel ook voor in de top 10 van goederengroepen met de hoogste gemiddelde invoertarieven. Dit is in lijn met eerdere bevindingen (Franssen & Notten, 2020). Goederengroepen waarop geen of nauwelijks tarieven geheven worden zijn aardolie, aardgas, hout en papier. Het tariefprofiel van de EU, en dus van Nederland, komt hiermee in grote lijnen overeen met dat van andere landen

wereldwijd: lage invoertarieven voor grondstoffen en halffabricaten, terwijl de tarieven toenemen naarmate goederen verder bewerkt worden (Eurostat, 2024).

5.3.2 Top 10 goederengroepen met het hoogste gemiddelde handelsgewogen (niet-EU) invoertarief, 2022

SITC	Beschrijving	Gemiddeld invoertarief in %
01	Vlees en vleesproducten	21,7
06	Suiker en suikerwerken, honing	19,4
02	Zuivelproducten en eieren	7,4
85	Schoeisel	5,2
65	Garens, weefsels e.d.	4,3
03	Vis, schaal- en weekdieren en bereidingen daarvan	3,9
84	Kleding en toebehoren	3,8
66	Fabricaten van niet-metaalhoudende mineralen, n.a.g.	3,3
81	Geprefabriceerde bouwwerken, sanitaire artikelen, installaties voor centrale verwarming en verlichtingstoestellen, n.a.g.	3,1
04	Granen en graanproducten	3,1

Bron: CBS, International Trade Center (2024); eigen berekeningen

Meeste invoertarieven betaald op goederen uit China

Naast producten is het ook interessant om te kijken naar de herkomstlanden van de Nederlandse invoer met de hoogste invoertarieven. Tabel 5.3.3 toont de top 15 landen waarvan de totale goedereninvoer en de invoer voor intermediair verbruik het meest belast werden door invoertarieven. De verschillen in gemiddelde tarieven op de invoer van herkomstlanden worden verklaard door een verschil in importcompositie tussen de landen. Ten opzichte van de vorige studie naar directe invoertarieven zijn er weinig verschuivingen te zien in de top 15 (Franssen & Notten, 2020). Voor bedrijven die actief zijn in mondiale waardeketens zijn de invoertarieven op intermediaire invoer van groot belang. Meestal zijn de gemiddelde invoertarieven voor geïmporteerde goederen bestemd voor intermediair verbruik lager dan het gemiddelde tarief voor de totale invoer uit de meeste landen.

De meeste invoertarieven betaalden bedrijven in Nederland op goederen uit China, met een totaal van meer dan 1,6 miljard euro in 2022. Het merendeel van deze betaalde tarieven bestond uit heffingen op invoer voor wederuitvoer met ruim 1 miljard euro, waarbij kleding en schoeisel de grootste categorieën vormden waarop heffingen zaten. Ook waren er aanzienlijke heffingen op invoer voor wederuitvoer uit China van biodiesel en lithium-ion accu's. Opvallend genoeg waren de gemiddelde invoertarieven op de intermediaire invoer uit China hoger dan de totale invoer uit China. Dat kan worden verklaard door het hoge aandeel van halffabricaten in de invoer uit China bestemd voor wederuitvoer. De tariefkosten op de intermediaire invoer uit China bedroegen 374 miljoen euro, met metaalwaren, organische chemicaliën, elektrische apparaten (o.a. lithium-ion accu's) en garen en weefsel als belangrijkste categorieën. Voor invoer uit China bestemd voor consumptie werden door de Nederlandse douane 198 miljoen euro aan invoerrechten geïnd, waarbij kleding, garen en weefsel de belangrijkste categorieën waren. Gemiddeld genomen bedroegen de tarieven op ingevoerde goederen uit China bestemd voor consumptie 3,9 procent.

Na China werden de meeste invoerrechten betaald voor goederen afkomstig uit de Verenigde Staten, met een totaalbedrag van 546 miljoen euro. De meeste invoerrechten werden geheven op invoer voor wederuitvoer, ter waarde van 306 miljoen euro. Voor intermediair verbruik werd invoer uit de Verenigde Staten belast met 154 miljoen euro. Zowel bij de invoer voor wederuitvoer als bij het intermediaire gebruik spelen chemicaliën, vlees en vleesproducten (rundvlees) en kunststoffen een voorname rol. Invoer uit de Verenigde Staten voor investeringen werd belast met 59 miljoen euro, waarbij vliegtuigen en onderdelen daarvan en diverse machines (o.a. vorkheftrucks) de belangrijkste productcategorieën waren.

Op ingevoerde goederen uit Brazilië en Thailand werd respectievelijk 252 en 169 miljoen euro aan invoerrechten betaald. De invoerrechten op goederen bestemd voor wederuitvoer uit Brazilië bedroegen 120 miljoen euro, met fruit (vruchtensap en citroenen) en vlees en vleesproducten (rundvlees en bereide producten van pluimvee) als grootste productcategorieën. Intermediaire invoer uit Brazilië werd belast met 96 miljoen euro, voornamelijk voor organische chemische producten (o.a. industriële alcohol), vlees en vleesproducten (voornamelijk rundvlees) en fruit.

Het gemiddelde invoertarief op goederen voor intermediair verbruik is voor de meeste landen lager dan het gemiddelde invoertarief op de totale invoer. Bij Thailand is dit echter niet het geval, vanwege de hoge invoertarieven op intermediaire invoer van slachtafval en verwerkt pluimvee. Een groot deel van de totale invoer uit dit land bestaat uit deze productgroepen. Wat verder opvalt in de top 15 van importpartners met de hoogste opbrengsten uit invoerrechten, zijn de hoge gemiddelde tarieven voor Nieuw-Zeeland. Dit komt door het hoge aandeel van lams- en schapenvlees in de invoer uit Nieuw-Zeeland, dat gekenmerkt wordt door hoge invoertarieven. Bij Uruguay zijn de hoge gemiddelde invoerheffingen te verklaren door het grote aandeel van rundvlees in de invoer uit dat land. Op de invoer van rundvlees zitten hoge invoerheffingen.

5.3.3 Top 15 landen met het hoogste bedrag aan invoertarieven en gemiddeld invoertarief, 2022

Partner	Invoertarieven op totale invoer	Gemiddeld invoertarief (ad valorem equivalent)	Invoertarieven op intermediaire invoer	Gemiddeld invoertarief op intermediaire invoer (ad valorem equivalent)
	mln euro	%	mln euro	%
Totaal	3 712	1,08	672	1,00
China	1 630	2,90	374	3,32
VS	546	1,20	154	0,87
Brazilië	252	3,79	96	2,66
Thailand	169	4,61	50	10,26
Argentinië	125	6,16	35	4,60
Taiwan	122	2,19	30	1,88
Maleisië	120	2,40	56	3,84
India	114	2,06	19	1,22
Nieuw-Zeeland	96	18,56	24	18,75
Uruguay	74	13,09	26	14,27
Hongkong	58	1,10	11	1,53
Vietnam	58	0,98	4	0,49
Australië	56	2,07	19	1,40
Indonesië	51	1,43	12	1,03
Rusland	42	0,25	17	0,20

Bron: CBS, International Trade Center (2024); eigen berekeningen

5.4 Tarieven op goederen eerder in de keten

In de vorige paragraaf zijn de tariefkosten voor de directe of rechtstreekse Nederlandse goederenimport beschreven. Zoals in paragraaf 5.2 is uiteengezet, worden er in de Nederlandse toeleveringsketen echter nog meer tariefkosten gemaakt: indirecte tariefkosten die eerder in de keten worden geheven. Voor de indirecte tariefkosten is het laatste verslagjaar 2020. In deze paragraaf worden de indirecte tariefkosten ook geregeld afgezet tegen de directe tariefkosten die in de vorige paragraaf beschreven zijn. Om deze vergelijking te maken zijn voor de directe tariefkosten ook de cijfers voor verslagjaar 2020 gebruikt.

De (onderdelen van) goederen die in Nederland ingevoerd worden, zijn vaak al in meerdere landen geweest voor productie en bewerking. In deze paragraaf belichten we de tariefkosten die voor eerdere stappen in de keten betaald zijn, en (deels) verwerkt zijn in de prijs van de producten die in Nederland ingevoerd worden. De ingevoerde goederen worden de Nederlandse toeleveringsketen ingebracht voor directe consumptie in ons land of als intermediair product verder verwerkt en vervolgens in Nederland geconsumeerd, of weer uitgevoerd naar het buitenland. De indirecte invoer voor wederuitvoer laten we hier dus buiten beschouwing.

2,2 miljard euro bedroegen de totale tariefkosten binnen de Nederlandse toeleveringsketen in 2020



Meer dan de helft van de totale tariefkosten vanwege indirecte tarieven

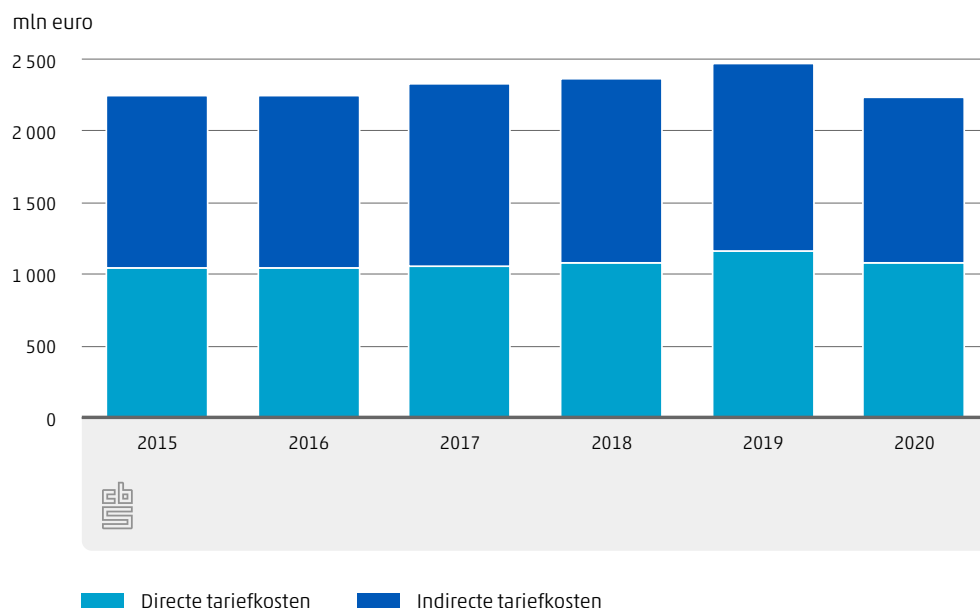
In 2020 bedroegen de totale tariefkosten binnen de Nederlandse toeleveringsketen ruim 2,2 miljard euro.²⁾ Hiervan was 48,5 procent (1,1 miljard euro) directe tarieven, die direct door Nederlandse importeurs worden betaald, en 51,5 procent (1,2 miljard euro) indirecte tarieven die (deels) verwerkt zitten in de ingevoerde goederen. Dit laat zien dat de totale tariefkosten voor Nederland aanzienlijk hoger zijn – ruim twee keer zoveel – dan eerder werd gesuggereerd op basis van alleen directe tarieven.

Figuur 5.4.1 laat zien dat de totale directe en indirecte tariefkosten tussen 2015 en 2019 geleidelijk zijn gestegen, van 2,2 miljard euro naar 2,5 miljard euro, gevolgd door een scherpe daling in 2020 door de coronapandemie. Deze daling, die sterker zichtbaar was in de indirecte tarieven, hangt samen met verstoringen in mondiale waardeketens en een lager

²⁾ Betreft enkel de invoer voor directe consumptie en de invoer voor verwerking voor de export.

handelsvolume tussen landen. De toename in tariefkosten tussen 2015 en 2019 hangt samen met de toename in invoerwaarde.

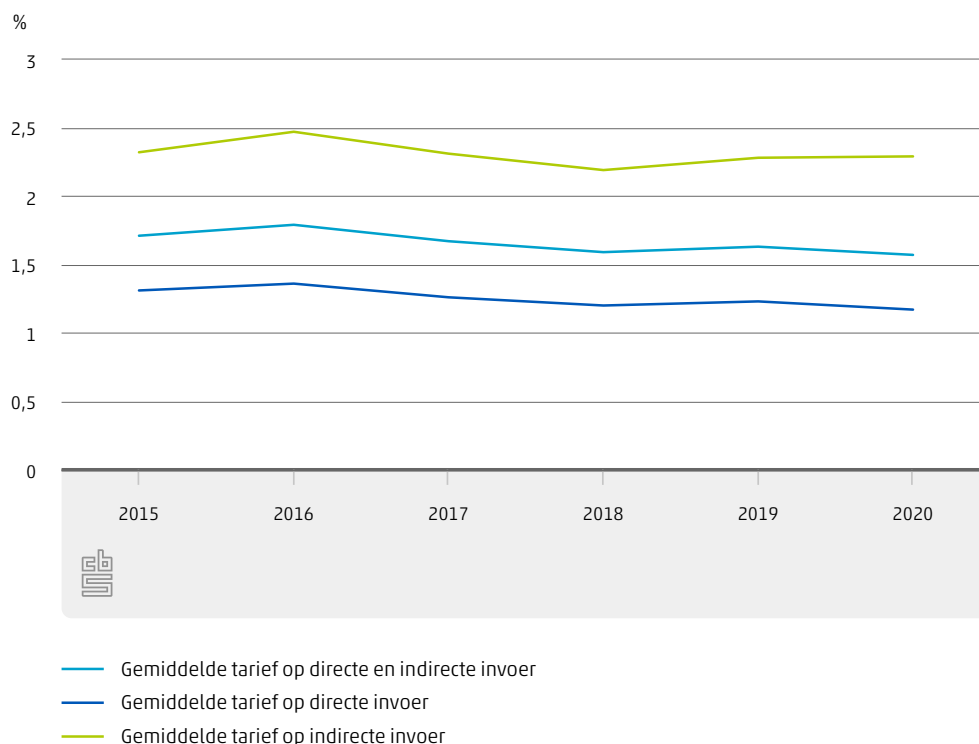
5.4.1 Directe en indirecte tariefkosten, 2015-2020



Bron: CBS, Gaulier & Zignago (2010), International Trade Center (2024), OESO (2023), Remond-Tiedrez & Rueda-Cantuche (2019)

Figuur 5.4.2 geeft vervolgens het gemiddelde tarief op de directe en indirecte invoer (exclusief handel tussen EU-landen) weer. In 2020 bedroeg het gemiddelde invoertarief in Nederland voor directe en indirecte invoer 1,57 procent. Hoewel de totale tariefkosten voor Nederland in de periode 2015–2019 stegen, daalde het gemiddelde tarief juist van 1,71 procent in 2015 naar 1,63 procent in 2019 en verder tot 1,57 procent in 2020. In figuur 5.4.2 zien we bovendien dat de gemiddelde tarieven op de indirecte import met 2,29 procent veel hoger zijn dan op de directe import, waar het tarief in 2020 'slechts' 1,17 procent bedroeg. Daarmee is het gemiddelde indirecte invoertarief hoger dan het directe invoertarief, wat we op basis van eerder onderzoek ook zouden verwachten (Duan et al., 2021). Door de jaren heen daalden beide tarieven geleidelijk, waarbij de directe tarieven iets meer lijken af te nemen dan de indirecte, waar vanaf 2018 in de figuur een lichte stijging zichtbaar is. De ontwikkelingen in gemiddelde tarieven zijn grotendeels terug te voeren op veranderingen in invoerportefeuille en invoerwaarde.

5.4.2 Gemiddeld invoertarief op directe en indirecte import, 2015-2020



Bron: CBS, Gaulier & Zignago (2010), International Trade Center (2024), OESO (2023), Remond-Tiedrez & Rueda-Cantuche (2019)

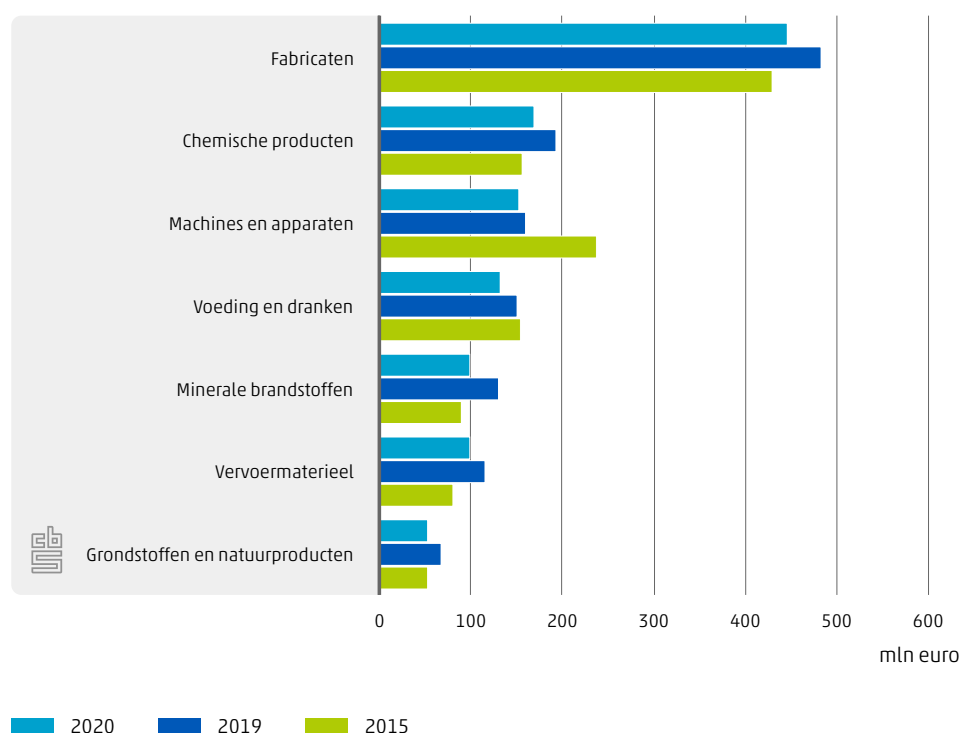
Fabricaten verreweg hoogste tariefkosten

In 2020 werd er binnen de Nederlandse toeleveringsketen voor zo'n 50,4 miljard euro aan goederen via andere landen ingevoerd. Daarbij laten we de handel tussen EU-landen die plaatsvindt binnen deze keten buiten beschouwing omdat daar per definitie geen tarieven over geheven worden. Ook de invoer voor wederuitvoer nemen we hier niet mee, omdat die kosten doorgaans niet in de Nederlandse economie terechtkomen. Over die 50,4 miljard euro aan invoerwaarde werden eerder in de keten zo'n 1,2 miljard euro aan indirecte tariefkosten betaald. Dat komt neer op een gemiddeld indirect invoertarief van 2,29 procent.

In figuur 5.4.3 splitsen we de tariefkosten uit per productcategorie. De meeste indirecte tariefkosten werden betaald voor ingevoerde producten binnen de categorie fabricaten, zo'n 446 miljoen euro. Het gaat dan met name om textiel, benodigdheden voor fotografie en optiek (voornamelijk onderdelen voor chipmachines zoals lenzen), metaalproducten, ijzer en staal, producten van rubber, en papier en karton. Op enige afstand volgen chemische producten, machines en apparaten (met name elektrische apparaten en telefoons), en voeding en dranken. Naast de hoogte van de importtarieven speelt de lengte van de keten en het aantal bijbehorende grensovergangen ook mee in de hoogte van de tariefkosten (Muradov, 2017). Goederen als fabricaten en machines hebben een relatief langere keten en bevatten vaak al veel intermediaire input uit verschillende landen; minerale brandstoffen en grondstoffen ondergaan vaak weinig bewerking en dienen vaak als input voor ketens. Op grondstoffen en minerale brandstoffen worden bovendien doorgaans relatief lage tarieven geheven (UNCTAD, 2024).

Doordat de meeste tarieven als percentage van de invoerwaarde worden berekend, hangen de totale tariefkosten sterk samen met de totale handelswaarde. We zien dat ook terug in figuur 5.4.3: in coronajaar 2020 lagen de tariefkosten voor de Nederlandse toeleveringsketen lager dan een jaar eerder, enkel bij voeding en dranken was dat niet het geval. Opvallend zijn ook de hoge tariefkosten voor machines en apparaten in 2015. Dat komt met name doordat er in 2019 en 2020 minder elektrische apparaten de Nederlandse keten ingevoerd werden, terwijl het tarief juist afnam ten opzichte van 2015.

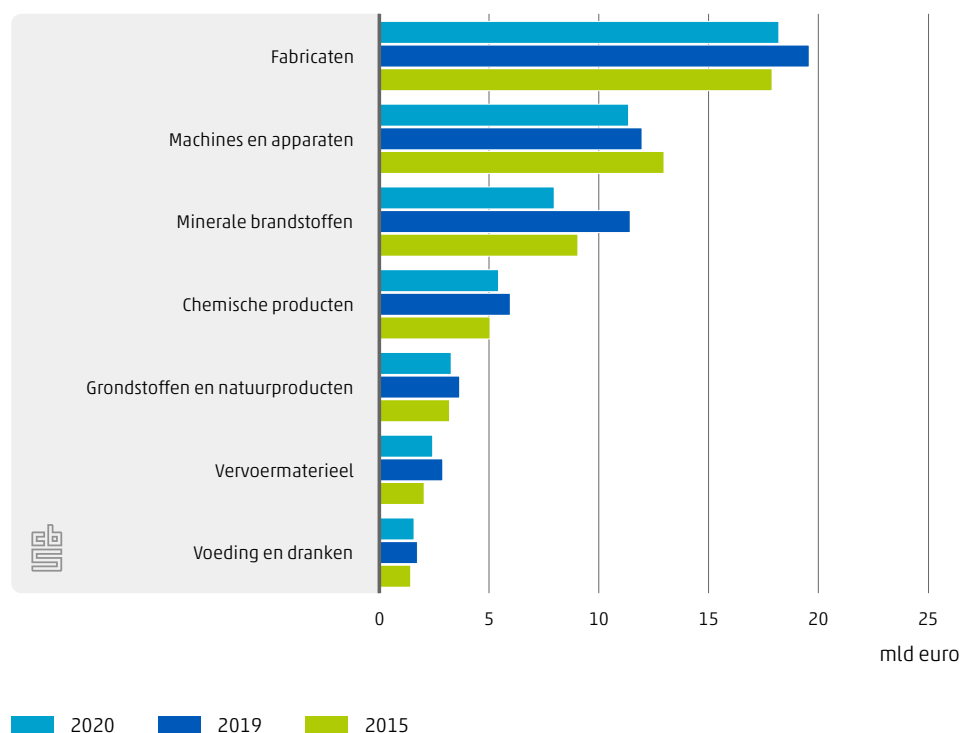
5.4.3 Indirecte tariefkosten in de Nederlandse toeleveringsketen per productcategorie



Bron: CBS, Gaulier & Zignago (2010), International Trade Center (2024), OESO (2023), Remond-Tiedrez & Rueda-Cantuche (2019)

Figuur 5.4.4 laat de totale waarde van de import, gesorteerd op importwaarde zien. Daarbij valt op dat machines en apparaten, en voeding en dranken hoger gerangschikt staan bij de tariefkosten dan je zou verwachten op basis van importwaarde. Dat betekent dat er relatief hoge tarieven gelden in deze productcategorieën. Naast machines is voedingsmiddelen ook een productcategorie met relatief hoge tarieven omdat veel landen hun landbouw- en voedselsector beschermen (UNCTAD, 2024).

5.4.4 Totale indirecte importwaarde in de Nederlandse toeleveringsketen per productcategorie



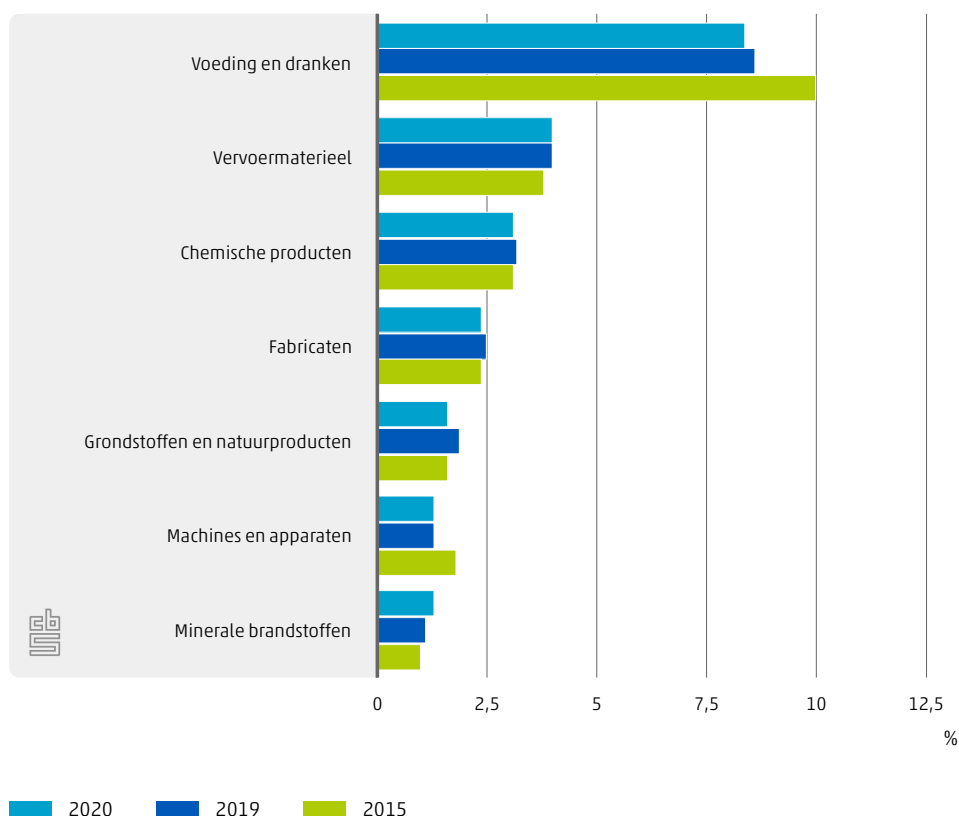
Bron: CBS, Gaulier & Zignago (2010), International Trade Center (2024), OESO (2023), Remond-Tiedrez & Rueda-Cantuche (2019)

Gemiddeld de hoogste tarieven op voeding en dranken

In figuur 5.4.5 staan voor diezelfde productgroepen de gemiddelde indirecte tarieven voor de jaren 2015, 2019 en 2020. De ontwikkeling door de tijd heen, zoals getoond in de figuur, kan het resultaat zijn van veranderingen van indirecte tarieven, maar ook van veranderingen in importportefeuille.

De indirecte tarieven van voeding en dranken zijn de afgelopen jaren gemiddeld afgenomen. Dat is terug te zien in alle belangrijke producten binnen die categorie (bereide voedingsmiddelen; suiker; graan(producten) en veevoer). Bij de andere productgroepen zijn de tarieven gemiddeld gezien ongeveer gelijk gebleven of toegenomen (minerale brandstoffen en vervoermaterieel).

5.4.5 Gemiddeld tarief indirecte import in de Nederlandse toeleveringsketen per productcategorie



Bron: Gaulier & Zignago (2010), International Trade Center (2024), OESO (2023), Remond-Tiedrez & Rueda-Cantuche (2019)

Motor- en vrachtwagen(onderdelen) leveren hoogste indirecte tariefkosten op voor Nederlandse keten

In tabel 5.4.6 staan de tien producten³⁾ in de Nederlandse toeleveringsketen met de hoogste indirecte tariefkosten. De totale tariefkosten voor de ingevoerde voertuigen voor wegvervoer (o.a. auto's, vrachtwagens en onderdelen daarvan) zijn het hoogst. Hoewel er goederencategorieën zijn met hogere invoerwaarden (o.a. aardolie en elektrische apparaten), is het gemiddeld tarief (4,7 procent) van de voertuigen hoger. Dat komt met name door hoge tariefkosten in de keten van motors en vrachtwagens. De belangrijkste landen van herkomst van de voertuigen(onderdelen) zijn Japan, Duitsland, de VS en China. Aardolieproducten zijn in 2020 met name afkomstig uit Rusland en overige landen en hebben met 1,3 procent gemiddeld een relatief laag indirect tarief.

Diverse fabricaten en elektrische apparaten worden de Nederlandse keten ook ingevoerd met hoge tariefkosten, maar dat komt met name door de hoge invoerwaarde. Met respectievelijk 2,0 en 1,1 procent aan tariefkosten is het gemiddelde tarief niet bijzonder hoog. De productgroep garens en weefsels (textiel) daarentegen, kent met gemiddeld 5,0 procent hoge indirecte tariefkosten. China is daarbij het belangrijkste land van herkomst. Die tariefkosten komen zowel door artikelen van textiel (consumptiegoederen) als door

³⁾ In de tweecijferige SITC-indeling.

stoffen, die vaker als intermediaire input dienen. Wereldwijd zijn de importtarieven op kleding en textiel relatief hoog (UNCTAD, 2024). Ook bereide voedingsmiddelen kennen een relatief hoog gemiddeld tarief met 6,8 procent, en Japan is hierbij het belangrijkste land van herkomst.

5.4.6 Top 10 productgroepen met de hoogste totale indirecte tariefkosten in 2020

	Indirecte invoer	Totale tariefkosten	Gemiddeld tarief
	mln euro		%
Voertuigen voor wegvervoer	2 024	94	4,7
Aardolie(producten)	6 257	81	1,3
Diverse fabricaten, n.a.g.	3 885	80	2,0
Garens, weefsels e.d.	1 481	73	5,0
Elektrische apparaten, n.a.g.	5 657	62	1,1
Apparaten en benodigdheden voor fotografie, optiek e.d.; uurwerken	3 140	62	2,0
Metaalwaren, n.a.g.	1 776	60	3,4
Organische chemische producten	1 265	42	3,3
IJzer en staal	1 693	41	2,4
Bereide voedingsmiddelen n.a.g.	565	38	6,8

Bron: CBS, Gaulier & Zignago (2010), International Trade Center (2024), OESO (2023), Remond-Tiedrez & Rueda-Cantuche (2019); eigen berekeningen

De hoogste indirecte tarieven van de goederen die in de Nederlandse tariefketen terechtkomen, waren in 2020 zuivel(producten) en eieren met bijna 26 procent en suiker(producten) met ruim 24 procent. Productgroepen met relatief lage indirecte tarieven zijn computers en laptops met een gemiddeld indirect tarief van circa 0,5 procent.

Vergelijken we de tariefkosten door de indirecte invoer met de tariefkosten door de directe invoer (paragraaf 5.3), dan zien we dezelfde producten met relatief hoge tarieven (o.a. suiker, zuivel, textiel, vlees).

Hoogste indirecte kosten door goederen afkomstig uit China

Veel van de producten die in de Nederlandse toeleveringsketen gebruikt worden, zijn (deels) buiten de EU vervaardigd en komen via één of meerdere landen in de keten in Nederland terecht. In tabel 5.4.7 staan de belangrijkste landen van herkomst voor de producten waar tariefkosten aan verbonden zijn. In de Nederlandse keten worden verreweg de meeste indirecte tariefkosten betaald voor goederen die uit China en de VS afkomstig zijn, net zoals bij de directe tariefkosten. Daarna komen overige landen, Japan en Duitsland.⁴⁾

Goederen uit China betreffen vooral textiel (gemiddeld importtarief van 6,7 procent in 2020), telefoons (1,6 procent), metaalproducten (3,9 procent), fabricaten (4,3 procent) en elektrische apparaten (1,1 procent). Op metaalproducten na, namen van al deze producten de tariefkosten (licht) toe in 2020 ten opzichte van 2019, met name als gevolg van een toegenomen handelswaarde.

4) Voor goederen in een waardeketen (bijvoorbeeld Duitsland → Verenigde Staten → Nederland) geldt dat er niet altijd bij iedere grensovergang invoertarieven betaald hoeven te worden. Wanneer de goederen die in Duitsland gemaakt zijn nauwelijks bewerkt worden in de VS, kan er aangetoond worden dat het land van oorsprong alsnog Duitsland is, ook al wordt het op dat moment ingevoerd vanuit de VS. Informatie over uitzonderingen op invoertarieven door land van oorsprong aan te tonen hebben we niet beschikbaar en dit zit dus ook niet verwerkt in de cijfers. De hier getoonde cijfers kunnen dan ook beschouwd worden als een bovengrens voor de indirecte tariefkosten.

Goederen uit de VS die veel tariefkosten opleveren zijn onderdelen voor fotografie en uurwerken (o.a. onderdelen voor chipmachines), fabricaten, voertuigen en zuivel. De eerste drie productgroepen hebben een gemiddeld importtarief van respectievelijk 2,5, 1,2 en 6,3 procent in 2020. Zuivelproducten en eieren afkomstig uit de VS hebben een gemiddeld importtarief van bijna 35 procent. Dat komt met name door melk(producten). De algehele daling van tariefkosten door goederen afkomstig uit de VS in 2020 ten opzichte van 2019 komt vooral door een lagere importwaarde bij alle grote importproducten; de gemiddelde tarieven zijn over de tijd vergelijkbaar.

De tariefkosten van producten die uit Rusland en uit overige landen komen, zijn er vooral door aardolie(producten); bij Duitsland betreft het (onderdelen voor) voertuigen. Bij Japan gaat het met name om voertuigen en bereide voedingsmiddelen, waarvan zowel de importwaarde als het importtarief in 2020 lager was dan in 2019. Bovendien ging in 2019 een handelsverdrag in tussen de EU en Japan waarbij de tarieven geleidelijk omlaag gebracht worden (Europese Commissie, 2018), waarvan we in 2020 het resultaat zien in de vorm van lagere tariefkosten. Niet alleen de directe tariefkosten daalden, ook de indirecte tariefkosten van goederen uit Japan zijn fors lager geworden.

5.4.7 Top 10 herkomstlanden tariefkosten

	Totale tariefkosten 2015		Gemiddeld tarief 2015	Totale tariefkosten 2019		Gemiddeld tarief 2019	Totale tariefkosten 2020		Gemiddeld tarief 2020
	mln euro	%		mln euro	%		mln euro	%	
China	205,1	3,0		205,6	2,9		214,6	2,9	
VS	188,1	2,9		213,3	2,8		181,2	2,7	
Overige landen ¹⁾	93,2	1,9		116,3	2,0		105,4	2,4	
Japan	114,4	4,3		128,6	4,0		81,7	2,9	
Duitsland	52,7	2,6		58,8	3,2		55,7	3,4	
Rusland	47,0	1,7		50,8	1,6		40,0	1,6	
Zuid-Korea	57,4	2,4		38,0	1,6		34,1	1,6	
Taiwan	35,4	2,2		34,0	2,2		32,7	2,2	
India	28,2	3,5		33,0	3,4		27,9	3,3	
Italië	23,2	3,1		25,6	3,6		24,0	3,8	

Bron: CBS, Gaulier & Zignago (2010), International Trade Center (2024), OESO (2023), Remond-Tiedrez & Rueda-Cantuche (2019); eigen berekeningen

¹⁾ Overige landen zijn de landen die niet zijn opgenomen in de multiregionale IO-tabellen van de OESO die 76 landen bevat (OESO, 2023). De tarieven van deze overige landen per HS-6 productgroep zijn de mediaan van de invoertarieven van de landen die wel in de OESO-dataset aanwezig zijn (met de EU als 1 handelsblok).

Vergeleken met de top 15 landen met de hoogste directe tariefkosten – tabel 5.3.3 in paragraaf 5.3 – zien we in tabel 5.4.7 landen terug die als leverancier van goederen indirecte tariefkosten met zich meebrengen, terwijl er bij de directe stroom geen sprake is van tariefkosten. Bijvoorbeeld doordat ze in de EU zitten (Duitsland, Italië) of omdat we er een handelsverdrag mee hebben (Japan, Zuid-Korea). Bij de indirecte invoer kunnen er wel tariefkosten op producten uit EU-landen komen, doordat ze buiten de EU verwerkt worden voordat ze de EU (in dit geval specifiek Nederland) weer binnenkomen, waarbij we geen rekening kunnen houden met het aantonen van het land van oorsprong.

Driekwart van tariefkosten door tarieven niet-EU-landen

In tabel 5.4.8 staan nogmaals de herkomstlanden met de hoogste tariefkosten, maar dan uitgesplitst naar land van tariefheffing (EU en niet-EU) in de keten. Deze verdeling geeft onder andere inzicht in de mate waarin EU-tarieven verantwoordelijk zijn voor tariefkosten in de Nederlandse economie, oftewel in welke mate die tarieven de kosten in de Nederlandse toeleveringsketen verhogen door inputs uit niet-EU-landen te belasten. We zien daarbij dat het grootste aandeel van de tariefkosten in de keten van producten afkomstig uit China wordt betaald door niet-EU-landen (met name overige landen). De tariefkosten van elektrische apparaten en met name die van telefoons worden amper in de EU afgedragen. Producten die ook voor hoge tariefkosten in de keten zorgen zijn textiel en fabricaten, waarbij de meeste kosten juist wel in de EU gemaakt worden. Dat wil zeggen dat de keten vanuit China veelal naar andere EU-landen loopt, voordat de goederen in Nederland aankomen. De tarieven die de EU bij binnenkomst op textiel en fabricaten heft, bepalen het grootste deel van de totale tariefkosten hiervan.

Bij goederen met de Verenigde Staten als herkomstland vormen de EU-tarieven het grootste deel van de tariefkosten. Het belangrijkste land van heffing zijn de overige landen (niet verder uit te splitsen), daarna Ierland, Duitsland en België. Vooral de tariefkosten van onderdelen voor chips worden in Europa gemaakt. Bij zowel China als de VS als herkomstland in de keten zien we dat het aandeel van tariefkosten door de EU sinds 2015 gegroeid is.

Bij de landen in de EU zien we dat de volledige tariefkosten komen door niet-EU-schakels in de keten. Dat is logisch, EU-landen heffen onderling immers geen invoerrechten door het vrije verkeer van goederen dat hier geldt. Het feit dat de tariefkosten van producten uit Zuid-Korea (m.n. elektrische apparaten en voertuigen voor wegvervoer) en Japan (voertuigen en bereide voedingsmiddelen) in de Nederlandse toeleveringsketen volledig of grotendeels uit niet-EU-kosten bestaat, komt doordat we met die landen een handelsverdrag hebben (met Japan sinds 2019).

Voor alle landen gezamenlijk geldt dat EU-tarieven voor iets meer dan een kwart (26 procent) van de totale indirecte tariefkosten zorgen.⁵⁾ Het EU-aandeel in de totale indirecte tariefkosten neemt gemiddeld gezien af; in 2015 was dat nog 28 procent. De afname komt onder andere door het ingaan van enkele handelsverdragen, waaronder dat met Japan.

⁵⁾ Waarbij we geen rekening houden met een vrijstelling van tarieven wanneer het land van oorsprong aangetoond wordt.

5.4.8 Top 10 herkomstlanden tariefkosten, uitgesplitst naar land van herkomst en land (EU/niet-EU) van tariefheffing

	2020		2019		2015	
	aandeel EU	aandeel niet-EU	aandeel EU	aandeel niet-EU	aandeel EU	aandeel niet-EU
	%					
China	38,5	61,5	37,0	63,0	32,3	67,7
VS	52,3	47,7	51,4	48,6	47,8	52,2
Overige landen	38,1	61,9	36,4	63,6	42,0	58,0
Japan	10,2	89,8	42,8	57,2	39,7	60,3
Duitsland	0	100	0	100	0	100
Rusland	51,9	48,1	51,2	48,8	61,3	38,7
Zuid-Korea	0	100	0	100	0,6	99,4
Taiwan	18,0	82,0	18,9	81,1	17,9	82,1
India	24,3	75,7	26,2	73,8	27,0	73,0
Italië	0	100	0	100	0	100

Bron: CBS, Gaulier & Zignago (2010), International Trade Center (2024), OESO (2023), Remond-Tiedrez & Rueda-Cantuche (2019); eigen berekeningen

Welke bedrijfstakken in Nederland betalen de tariefkosten?

Tabel 5.4.9 geeft weer hoeveel invoerheffingen elke bedrijfstak in Nederland in 2020 heeft betaald voor zowel directe als indirecte import. Het laat ook de gemiddelde heffingsdruk op de directe en indirecte import zien voor iedere bedrijfstak. Nederlandse importeurs lopen met 791 miljoen euro aanzienlijk hogere indirecte tariefkosten op dan door directe kosten die bijna 648 miljoen euro bedroegen. Het overgrote deel van de kosten van de importerende bedrijfstakken komt dus tot stand door invoertarieven die eerder door andere landen betaald worden. Dit is vooral het geval bij dienstverlenende sectoren (waaronder de zakelijke dienstverlening, IT- en informatiedienstverlening, groothandel en financiële instellingen), de elektrotechnische industrie, aardolie-industrie en de energievoorziening. Dienstverlenende bedrijfstakken worden met name getroffen door indirecte tariefkosten op minerale brandstoffen en halfgeleidermaterialen, die onmisbaar zijn voor IT-apparatuur en datacenters die deze diensten ondersteunen.

Bedrijfstakken waarin directe kosten zwaarder wegen dan indirecte, zijn onder meer de voedings- en genotmiddelenindustrie (door de import van consumptiegoederen met hoge tarieven zoals vlees, suiker, eieren en zuivel), de textiel-, kleding- en lederindustrie (directe import van kleding, schoenen, garens en textiel), horeca (vooral consumptiegoederen), chemische industrie (vooral door directe import van organische chemicaliën, zoals industriële alcoholen, vetzuren en ethers), machine-industrie (o.a. lithium-ion accu's, werken van ijzer en staal, en lenzen, prisma's en spiegels), en bedrijfstakken zoals openbaar bestuur, onderwijs en gezondheidszorg (munitie, kleding, biodiesel).

Als we kijken naar de gemiddelde heffingsdruk op de directe en indirecte import, dan zien we dat de horeca de hoogste gemiddelde heffingsdruk heeft op de directe en indirecte import, met een totaal van 4,4 procent. Dit betekent dat de gemiddelde heffingsdruk op de volledige aanvoerketen van de horeca ruim 4,4 procent bedroeg. Andere bedrijfstakken met een hoge heffingsdruk zijn de textiel-, kleding- en lederindustrie (3,1 procent), voedings- en genotmiddelenindustrie (2,0 procent), delfstoffenwinning (2,0 procent) en chemische industrie (1,9 procent). Opvallend is dat in de voedingsmiddelenindustrie de directe tariefkosten hoger zijn dan de indirecte, hoewel de gemiddelde heffingsdruk op indirecte import juist hoger ligt. In de toeleveringsketen van de voedingsmiddelenindustrie is vooral

sprake van handel in consumptiegoederen waarvoor relatief hoge tarieven gelden (UNCTAD, 2024).

Bedrijfstakingen met de laagste heffingsdruk importeren doorgaans homogene goederen, zoals grondstoffen en halffabricaten met lage importtarieven die vaak ook nog eens vooraan in de keten zitten waardoor er geen sprake is van het stapelingseffect van tarieven (UNCTAD, 2024). Dit patroon is duidelijk zichtbaar bij bedrijfstakingen zoals de aardolie-industrie, energievoorziening, basismetaalindustrie, elektrotechnische industrie, landbouw, bosbouw, visserij en de farmaceutische industrie, met een gemiddelde tariefdruk van minder dan 1 procent.

5.4.9 Directe en indirecte tariefkosten en gemiddelde heffingsdruk naar bedrijfstaking, 2020

	Directe tariefkosten	Indirecte tariefkosten	Totale tariefkosten	Gemiddelde directe tariefdruk	Gemiddelde indirecte tariefdruk	Gemiddelde tariefdruk totaal
	mln euro			%		
Landbouw, bosbouw, visserij	3	6,4	9	0,4	2,2	0,8
Delfstoffenwinning	1	3,3	4	1,4	2,5	2,0
Voedings-, genotmiddelen-industrie	145	70,1	215	1,7	3,1	2,0
Textiel-, kleding-, lederindustrie	20	5,7	26	3,0	3,1	3,1
Hout-, papier- en grafische industrie	10	11,9	22	1,1	2,1	1,5
Aardolie-industrie	10	41,7	52	0,1	2,8	0,3
Chemische industrie	102	55,6	158	1,7	2,2	1,9
Farmaceutische industrie	5	5,7	11	0,5	2,4	0,8
Rubber- en kunststof-productindustrie	9	8,8	18	1,4	2,5	1,9
Bouwmaterialen-industrie	3	3,3	6	0,9	2,1	1,5
Basismetaalindustrie	6	7,9	14	0,4	1,9	0,8
Metaalproducten-industrie	17	11,1	28	1,5	1,8	1,6
Elektrotechnische industrie	10	192,2	202	0,3	1,3	0,8
Elektrische apparaten-industrie	8	6,9	15	1,1	1,7	1,3
Machine-industrie	38	26,1	64	1,0	1,9	1,3
Auto- en aanhangwagen-industrie	14	18,2	32	0,8	2,2	1,3
Overige transport-middelenindustrie	11	9,1	20	1,3	2,1	1,6
Meubelindustrie	6	3,5	10	1,5	2,4	1,8
Overige industrie en reparatie	11	8,6	20	1,4	2,2	1,7
Energievoorziening	2	5,7	8	0,1	1,9	0,3
Waterbedrijven en afvalbeheer	4	3,0	7	1,2	2,2	1,6
Bouw	56	45,4	101	1,3	2,1	1,6
Autohandel en -reparatie	9	10,4	19	1,0	2,7	1,6
Groothandel en handelsbemiddeling	9	33,0	42	0,9	1,8	1,5
Detailhandel (niet in auto's)	1	3,2	4	0,6	1,8	1,2
Vervoer en opslag	11	51,7	63	1,2	2,2	1,8

5.4.9 Directe en indirecte tariefkosten en gemiddelde heffingsdruk naar bedrijfstak, 2020 (vervolg)

	Directe tariefkosten	Indirecte tariefkosten	Totale tariefkosten	Gemiddelde directe tariefdruk	Gemiddelde indirecte tariefdruk	Gemiddelde tariefdruk totaal
	mln euro			%		
Horeca	44	12,0	56	4,7	3,5	4,4
Uitgeverijen	0	1,4	1	0,0	2,2	1,0
Film, TV en radio	1	4,5	6	4,5	1,6	1,7
Telecommunicatie	6	11,8	18	0,9	1,6	1,2
IT- en informatie- dienstverlening	6	13,9	20	0,8	1,8	1,4
Financiële instellingen	1	14,4	15	0,9	1,6	1,5
Verhuur en handel in onroerend goed	3	4,1	7	1,1	2,1	1,5
Zakelijke dienstverlening	16	45,9	62	1,1	2,0	1,7
Openbaar bestuur, onderwijs en gezondheidszorg	46	27,2	73	1,3	2,5	1,6
Cultuur, recreatie, overige diensten	4	7,2	11	0,8	2,5	1,4
Totaal	648	791,0	1 439	1,0	2,1	1,4

Bron: CBS, Gaulier & Zignago (2010), International Trade Center (2024), OESO (2023), Remond-Tiedrez & Rueda-Cantuche (2019); eigen berekeningen

5.5 Hoe werken de tariefkosten door in de Nederlandse economie?

Tarieven kunnen binnenlandse bedrijven beschermen en werkgelegenheid stimuleren, maar ze leiden vaak ook tot hogere prijzen voor consumenten, zowel binnen als buiten het land. Wanneer tarieven worden opgelegd, betalen consumenten uiteindelijk vaak meer, omdat bedrijven de tariefkosten doorberekenen in hun prijzen. Deze kosten komen terecht bij consumenten, die hogere prijzen betalen; bij importeurs, die de kosten soms zelf dragen door hun winstmarges te verlagen; of bij exporteurs, die genoeg nemen met lagere prijzen voor hun producten om concurrerend te blijven.

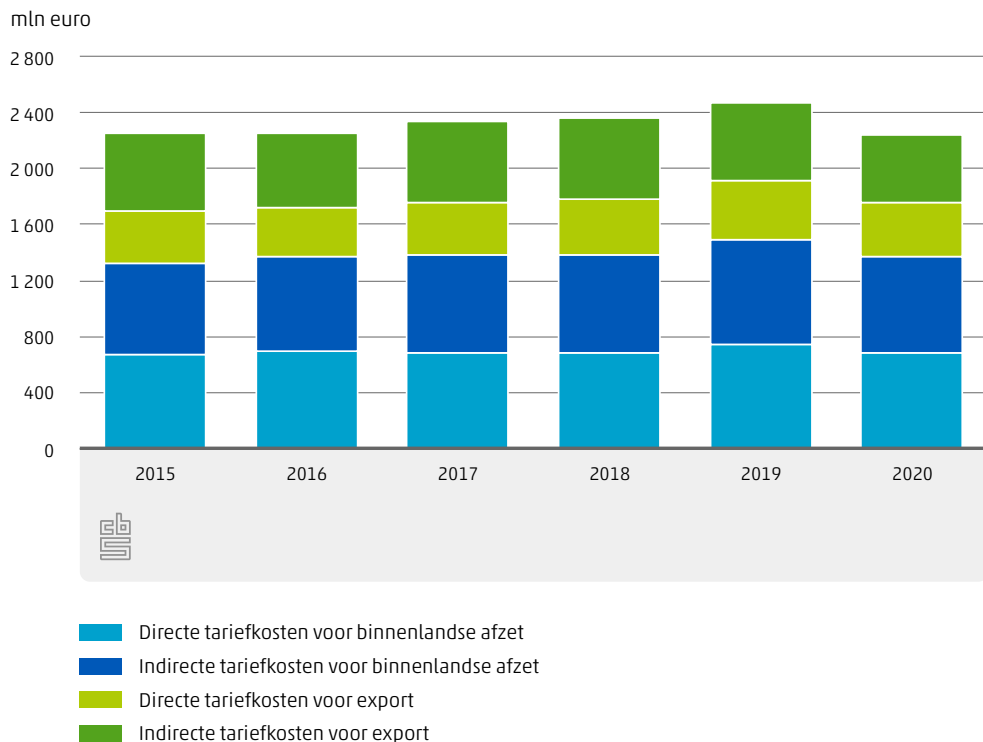
Toen de Trump-regering in 2018 tarieven oplegde op een breed scala aan importgoederen, was het doel om Amerikaanse producenten te stimuleren en buitenlandse exporteurs die zich schuldig zouden maken aan 'oneerlijke handel' te 'straffen' (Bown & Kolb, 2023). Maar in plaats van dat buitenlandse exporteurs getroffen werden, tonen diverse studies, zoals Amity et al. (2019), Cavallo et al. (2019) en Fajgelbaum et al. (2020), aan dat Amerikaanse bedrijven en consumenten het zwaarst getroffen werden door de 'Trump-tarieven'. Franssen et al. (2020) laten bovendien zien dat bedrijven in Nederland hun exportprijzen niet verlaagden toen de Amerikaanse overheid tijdelijke importtarieven op deze producten instelde. Dit tarief zal dan betaald moeten worden door de Amerikaanse importeur.

Eerder bleek uit figuur 5.4.1 dat de totale tariefkosten voor Nederland in 2020 op 2,2 miljard euro uitkwamen. Figuur 5.5.1 laat nu zien hoe deze kosten binnen Nederland zijn verdeeld: welk deel van de tariefkosten wordt gedragen door de binnenlandse afzet en welk deel komt ten laste van de export. Dit laatste kan potentieel nadelig zijn voor de Nederlandse concurrentiekracht en/of volledig doorberekend worden aan buitenlandse consumenten of

andere afnemers. Binnen deze stromen kan er ook onderscheid worden gemaakt tussen directe en indirecte tariefkosten.

In deze paragraaf geven we dus geen informatie over wie uiteindelijk voor de tariefkosten opdraait (exporteur, importeur en/of consument), maar laten we zien in welke stromen (binnenlandse afzet of export) deze kosten terechtkomen. Zo blijkt dat van de 2,2 miljard euro aan totale tariefkosten 864 miljoen euro aan tarieven – ofwel 38,6 procent – verbonden is aan de Nederlandse export. In het geval dat deze kosten volledig doorberekend worden aan buitenlandse importeurs, betekent dit dat de Nederlandse economie ‘slechts’ 1,4 miljard euro aan tariefkosten draagt (61,4 procent van de totale tariefkosten), die vervolgens ten laste komen van de binnenlandse afzet (bedrijven of consumenten in Nederland).

5.5.1 Directe en indirecte tariefkosten, naar bestemming, 2015-2020



Bron: CBS, Gaulier & Zignago (2010), International Trade Center (2024), OESO (2023), Remond-Tiedrez & Rueda-Cantuche (2019)

Tariefkosten steeds meer betaald door de consument

Uit figuur 5.5.1 blijkt dat het grootste deel van de betaalde invoertarieven bestemd is voor binnenlandse afzet, met een waarde van ongeveer 1,4 miljard euro. Tussen 2015 en 2019 namen deze kosten geleidelijk toe, maar in 2020 daalden ze door de coronapandemie. De Nederlandse consumenten lijken volgens de figuur de afgelopen jaren steeds meer de tariefkosten in de Nederlandse toeleveringsketen te dragen: in 2020 was 61,4 procent van de totale tariefkosten bestemd voor afzet in Nederland, tegenover 58,9 procent in 2015.

In tabel 5.5.2 staan de vijftien producten met de hoogste indirecte tariefkosten binnen de keten van de binnenlandse afzet. De totale tariefkosten voor ingevoerde voertuigen voor wegvervoer (zoals auto's, vrachtwagens en onderdelen daarvan) zijn het hoogst. In paragraaf 5.4 is besproken dat dit met name komt door hoge tariefkosten in de keten van

motoren en vrachtwagens. Ook producten zoals garens, textiel, kleding en diverse voedingsmiddelen worden in de Nederlandse keten van binnenlandse afzet ingevoerd met hoge tariefkosten. In eerdere paragrafen werd al aangegeven dat garens, textiel en consumptiegoederen, zoals vlees en zuivel, relatief hoge tarieven kennen. Daarnaast komen ijzer, staal, metaalwaren en diverse fabricaten voor in tabel 5.5.2. Deze goederen bereiken vaak als grondstof of halffabricaat via de Nederlandse import op verschillende manieren de consument, bijvoorbeeld verwerkt in bouwmaterialen voor woningen, in auto's die door consumenten worden gekocht, of in machines voor de voedingsmiddelenindustrie die voedsel verwerken voor de consument.

De tariefkosten zijn over het algemeen gelijk verdeeld over directe en indirecte tarieven. Wat opvalt, is dat aanvankelijk de directe tariefkosten iets hoger waren dan de indirecte, maar dat de indirecte tariefkosten geleidelijk zijn gestegen tot boven de directe tarieven. De toename van indirecte tarieven bij binnenlandse afzet komt voornamelijk door toegenomen handel en bijbehorende tarieven op producten als garens, textiel, voedingsmiddelen, ijzer en staal, voertuigen voor wegvervoer en metaalproducten binnen de Nederlandse toeleveringsketen. Meer handel in deze producten tussen landen binnen de Nederlandse toeleveringsketen leidt tot hogere tariefkosten die uiteindelijk doorsijpelen naar de Nederlandse consument.

5.5.2 Top 15 productgroepen met de hoogste tariefkosten binnen de keten van binnenlandse afzet in 2020

	Totale tariefkosten	Directe tariefkosten	Indirecte tariefkosten
mln euro			
Voertuigen voor wegvervoer	158,7	89,7	68,9
Garens, weefsels e.d.	135,0	81,3	53,7
Kleding en toebehoren	121,2	118,7	2,4
Diverse fabricaten, n.a.g.	90,5	48,5	42,0
Metaalwaren, n.a.g.	68,6	34,9	33,7
Groenten en fruit	66,5	64,3	2,2
Bereide voedingsmiddelen n.a.g.	63,1	41,4	21,7
Elektrische apparaten, n.a.g.	59,9	24,5	35,4
Ruwe aardolie en aardolieproducten	40,0	0	40,0
Apparaten en benodigdheden voor fotografie, optiek e.d.; uurwerken	39,2	6,1	33,2
Vis, schaal- en weekdieren en bereidingen daarvan	36,7	36,7	0
Diverse machines, n.a.g.	36,5	18,1	18,4
Ijzer en staal	28,8	1,8	27,1
Toestellen voor telecommunicatie en voor opnemen en weergeven van geluid	25,8	1,1	24,7
Andere chemische producten, n.a.g.	25,2	6,4	18,8

Bron: CBS, Gaulier & Zignago (2010), International Trade Center (2024), OESO (2023), Remond-Tiedrez & Rueda-Cantuche (2019); eigen berekeningen

Indirecte tariefkosten op de keten van de Nederlandse export veel hoger dan op basis van de directe import

De tarieven op invoer die bestemd zijn voor de Nederlandse export zijn aanzienlijk lager dan die voor de binnenlandse afzet, met een bedrag van 864 miljoen euro in 2020. De tariefkosten voor export stegen licht tussen 2015 en 2019, maar daalden in 2020 door de coronapandemie. Tabel 5.5.3 toont de vijftien producten met de hoogste indirecte tariefkosten binnen de keten van de Nederlandse export. In tegenstelling tot tabel 5.5.2 vallen hier veel

chemische producten op, zoals organische chemische producten, overige chemische producten en kunststoffen. Dit suggereert dat de chemische keten aanzienlijk hoge tariefkosten ervaart.

Naast chemische producten blijken de tariefkosten voor export vooral samen te hangen met minerale brandstoffen (met name ruwe aardolie en aardolieproducten), diverse fabricaten, materialen voor halfgeleiders (zoals microchips en lithografieplaten) en metaalproducten – allemaal producten die voorkomen in de toeleveringsketen van de Nederlandse industrie, die doorgaans sterk gericht is op de export. Minerale brandstoffen en materialen voor halfgeleiders zijn ook verbonden aan de dienstverlening, bijvoorbeeld de ICT-sector in Nederland, of sectoren die ICT-diensten importeren. Halfgeleiders vormen namelijk de basis van microprocessors, geheugenmodules en andere essentiële chips. Deze componenten zitten in computers, smartphones, servers en vele andere IT-apparaten, en bepalen de rekenkracht en snelheid van systemen. Minerale brandstoffen zijn nodig om de IT-apparaten en servers te produceren of operationeel te houden.

Terwijl de directe en indirecte tarieven op invoer voor binnenlandse afzet vrijwel gelijk verdeeld zijn, zijn de indirecte tariefkosten bij export betrekkelijk hoger dan de directe. Deze kloof lijkt echter geleidelijk kleiner te worden; in 2015 lagen de indirecte tariefkosten nog 50 procent hoger dan de directe, terwijl dit verschil in 2020 was afgenomen tot 20 procent. Deze daling komt deels door ontwikkelingen in de elektrotechnische industrie, waar het handelsconflict tussen China en de VS onder de Trump-regering een rol speelde. De productie en handel van de Nederlandse elektrotechnische industrie werden hierdoor geraakt, met lagere tariefkosten als gevolg.

5.5.3 Top 15 productgroepen met de hoogste tariefkosten binnen de keten van de Nederlandse export in 2020

	Totale tariefkosten	Directe tariefkosten	Indirecte tariefkosten
	mln euro		
Organische chemische producten	101,8	79,2	22,6
Diverse fabricaten, n.a.g.	57,7	20,1	37,6
Metaalwaren, n.a.g.	51,5	25,1	26,4
Voertuigen voor wegvervoer	42,9	17,3	25,5
Garens, weefsels e.d.	41,6	21,9	19,7
Ruwe aardolie en aardolieproducten	41,1	0	41,1
Elektrische apparaten, n.a.g.	39,6	13,2	26,4
Bereide voedingsmiddelen n.a.g.	38,0	21,2	16,8
Andere chemische producten, n.a.g.	32,4	16,4	15,9
Apparaten en benodigdheden voor fotografie, optiek e.d.; uurwerken	31,7	3,1	28,6
Plantaardige oliën en vetten	31,6	24,4	7,2
Kunststof in primaire vormen	29,2	13,3	15,9
Groenten en fruit	24,4	22,5	1,8
Diverse machines, n.a.g.	19,5	7,9	11,6
Suiker en suikerwerken, honing	19,5	8,5	10,9

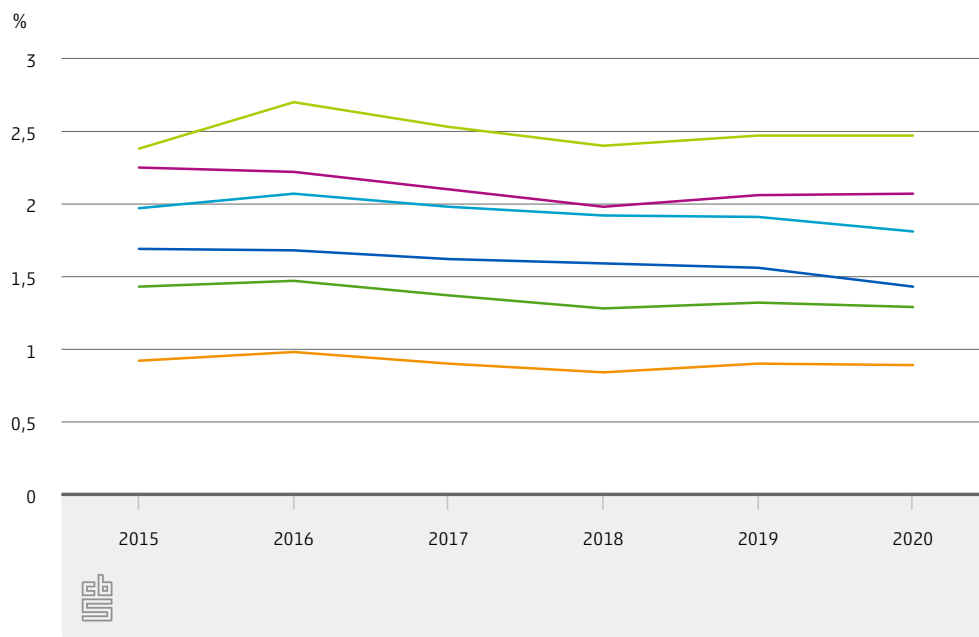
Bron: CBS, Gaulier & Zignago (2010), International Trade Center (2024), OESO (2023), Remond-Tiedrez & Rueda-Cantuche (2019); eigen berekeningen

De gemiddelde heffingsdruk in de Nederlandse aanvoerketen is wel dalende

Figuur 5.5.4 toont het gemiddelde tarief op zowel directe als indirecte invoer (exclusief de bilaterale handel tussen EU-landen), waarbij ook een onderscheid wordt gemaakt tussen de binnenlandse afzet en export. Uit figuur 5.4.2 was al bekend dat in 2020 het gemiddelde invoertarief in Nederland voor zowel directe als indirecte invoer 1,57 procent was. Hoewel de totale invoerkosten voor Nederland in de periode 2015–2019 toenamen, daalde het gemiddelde tarief juist van 1,71 procent in 2015 naar 1,63 procent in 2019, en vervolgens naar 1,57 procent in 2020. Deze neerwaartse trend geldt ook voor het invoertarief gerelateerd aan de binnenlandse afzet, dat afnam van 1,97 procent in 2015 tot 1,81 procent in 2020. Dit komt vooral doordat de gemiddelde heffing op de directe import sterk daalde, van 1,67 procent in 2015 naar 1,56 procent in 2019 en vervolgens naar 1,43 procent in 2020, terwijl het gemiddelde tarief op indirecte import licht steeg van 2,38 procent in 2015 naar 2,47 procent in 2019 en 2020.

Het gemiddelde tarief op invoer gerelateerd aan export ligt lager dan dat voor de binnenlandse afzet. Verschillen in tariefdruk per importstroom komen door verschillen in importportefeuille: op veel producten die direct gebruikt worden voor de binnenlandse afzet (met name consumptiegoederen) zitten relatief hoge tarieven, zoals op kleding en textiel, en op zuivel en vlees. Goederen die ingevoerd worden ten behoeve van de export betreffen veel grond- en brandstoffen en intermediaire goederen waar relatief lage tarieven op zitten. Opvallend is dat het gemiddelde tarief op indirecte import aanzienlijk hoger is dan op directe import – bijna twee keer zo hoog. Dit laat eens te meer zien dat de tariefkosten in de toeleveringsketen van de Nederlandse export veel hoger zijn dan de directe invoertarieven suggereren. Zonder zicht op de indirecte import zou er sprake zijn van een grote onderschatting, ook bij de binnenlandse afzet, waar het gemiddelde tarief op indirecte import eveneens fors hoger is dan op directe import. Verder is het gemiddelde tarief op invoer voor Nederlandse export in de periode 2015–2020 sneller gedaald dan dat voor de binnenlandse afzet. Dit is hoofdzakelijk het gevolg van een afname in het gemiddelde indirecte importtarief: in 2020 bedroeg dit tarief gemiddeld 2,07 procent, terwijl het in 2015 nog 2,25 procent was. Na enkele jaren van opeenvolgende dalingen is er vanaf 2018 echter wel een lichte stijging in de indirecte tarieven te zien.

5.5.4 Gemiddeld invoertarief op directe en indirecte import, naar bestemming, 2015-2020



- Gemiddelde tarief op invoer voor binnenlandse afzet
- Gemiddelde tarief op directe invoer voor binnenlandse afzet
- Gemiddelde tarief op indirecte invoer voor binnenlandse afzet
- Gemiddelde tarief op invoer voor Nederlandse export
- Gemiddelde tarief op directe invoer voor Nederlandse export
- Gemiddelde tarief op indirecte invoer voor Nederlandse export

Bron: CBS, Gaulier & Zignago (2010), International Trade Center (2024), OESO (2023), Remond-Tiedrez & Rueda-Cantuche (2019)

EU steeds meer verantwoordelijk voor tariefkosten op de keten van de Nederlandse export

Net zoals in paragraaf 5.4 belichten we de invloed van de EU op de indirecte tariefkosten voor Nederland, maar dan voor de keten van de Nederlandse export en de binnenlandse afzet afzonderlijk. De EU blijkt een steeds grotere rol te spelen in de toeleveringsketen van de Nederlandse export; in 2020 kwam zo'n 27,2 procent van de tariefkosten in deze keten door importtarieven van EU-landen, een stijging ten opzichte van 25,6 procent in 2015. Dit wijst erop dat de Nederlandse export steeds meer beïnvloed wordt door Europese importheffingen die eerder in de keten zijn betaald op producten van buiten de EU. Dit kan het verdienvermogen van de Nederlandse economie en de internationale concurrentiepositie van Nederland aantasten. Toekomstig EU-handelsbeleid zou hierop kunnen inspelen door bij toekomstige wetgeving rekening te houden met importproducten die essentieel zijn voor de Nederlandse export. Tegelijkertijd neemt de rol van de EU geleidelijk af bij invoertarieven in de keten voor binnenlandse afzet. In 2020 kwam zo'n 25,2 procent van de tariefkosten in deze keten door EU-tarieven, een daling ten opzichte van 30,5 procent in 2015. Met andere woorden, de binnenlandse consumptie wordt steeds meer beïnvloed door tariefkosten die door niet-EU-landen worden opgelegd. Dat komt mogelijk door een toename van finale goederen die uit niet-EU-landen afkomstig zijn.

5.6 Samenvatting en conclusie

In dit hoofdstuk is gekeken naar de tariefkosten in de Nederlandse toeleveringsketen. Naast directe tariefkosten op producten die door Nederland geïmporteerd worden, treden er ook tariefkosten op in de waardeketen voordat deze Nederland bereikt: zogenaamde indirecte tariefkosten. In 2020 bedroegen de totale invoertarieven binnen de Nederlandse toeleveringsketen ruim 2,2 miljard euro. Hiervan was 48,5 procent (1,1 miljard euro) directe tarieven, die direct door Nederlandse importeurs worden betaald, en 51,5 procent (1,2 miljard euro) indirecte tarieven. Dit laat zien dat de totale tariefkosten voor Nederland aanzienlijk hoger zijn – ruim twee keer zoveel – dan eerder werd gesuggereerd op basis van alleen directe tarieven.

In 2020 bedroeg het gemiddelde invoertarief in Nederland voor directe en indirecte invoer 1,57 procent. Hoewel de totale tariefkosten voor Nederland in de periode 2015–2019 stegen, daalde het gemiddelde tarief juist van 1,71 procent in 2015 naar 1,63 procent in 2019 en verder tot 1,57 procent in 2020. De meeste tariefkosten op de directe invoer worden betaald op goederen uit China en de VS. Veel van de producten die in de Nederlandse toeleveringsketen gebruikt worden, zijn buiten de EU vervaardigd en komen via één of meerdere landen in de keten in Nederland terecht. In de Nederlandse keten worden verreweg de meeste indirecte tariefkosten betaald voor goederen die uit China en de VS afkomstig zijn. Goederen waarvoor de hoogste directe tarieven gelden, zijn vlees, suiker, zuivel, textiel en schoenen. Goederen met de hoogste indirecte tarieven zijn ook suiker en zuivel. De hoogste indirecte tariefkosten komen door import van voertuigen, aardolie(producten), fabricaten, textiel en elektrische apparaten.

Het grootste deel van de betaalde invoertarieven blijkt bestemd voor binnenlandse afzet, met een totale waarde van ongeveer 1,4 miljard euro. De tariefkosten zijn vrijwel gelijk verdeeld over directe en indirecte tarieven. Van 2015 tot 2019 namen de kosten geleidelijk toe, maar in 2020 daalden ze door de coronapandemie. Nederlandse consumenten lijken in toenemende mate de tariefkosten binnen de Nederlandse toeleveringsketen te dragen: in 2020 was 61,4 procent van de totale tariefkosten voor de binnenlandse afzet bestemd, ten opzichte van 58,9 procent in 2015. Bij deze tariefkosten gaat het vooral om tarieven op ingevoerde voertuigen voor wegvervoer, gevolgd door garens, textiel, kleding, diverse voedingsmiddelen, ijzer, staal, metaalwaren en diverse fabricaten.

De tarieven op invoer bestemd voor de Nederlandse export liggen aanzienlijk lager dan die voor de binnenlandse markt, met een bedrag van 864 miljoen euro in 2020. De meeste tariefkosten werden gedragen door chemische producten, waaronder organische chemische producten, overige chemische producten en kunststoffen, wat suggereert dat de chemische keten aanzienlijke tariefkosten ervaart. Naast chemische producten hangen de tariefkosten voor export vooral samen met minerale brandstoffen (met name ruwe aardolie en aardolieproducten), diverse fabricaten, halfgeleidercomponenten (zoals microchips en lithografieplaten) en metaalproducten – allemaal producten die belangrijk zijn in de toeleveringsketen van de Nederlandse industrie. Minerale brandstoffen en halfgeleidercomponenten zijn ook gerelateerd aan de dienstensector, zoals de ICT-sector in Nederland, of sectoren die ICT-diensten importeren. Terwijl de directe en indirecte tarieven op de invoer voor binnenlandse afzet vrijwel gelijk verdeeld zijn, zijn de indirecte tariefkosten voor export relatief hoger dan de directe kosten – bijna twee keer zo hoog. Dit laat eens te meer zien dat

de tariefkosten in de toeleveringsketen van de Nederlandse export aanzienlijk hoger zijn dan de directe invoertarieven op het eerste gezicht suggereren.

De EU blijkt een steeds grotere rol te spelen in de toeleveringsketen van de Nederlandse export; in 2020 was zo'n 27,2 procent van de tariefkosten in deze keten afkomstig van EU-tarieven. In 2015 was dat nog 25,6 procent. Dit wijst erop dat de Nederlandse export steeds meer beïnvloed wordt door EU-tarieven op importproducten van buiten de EU. Invoertarieven kunnen het verdienvermogen van de Nederlandse economie en de internationale concurrentiepositie van Nederland aantasten. Toekomstig EU-handelsbeleid zou hierop kunnen inspelen door bij toekomstige wetgeving rekening te houden met importproducten die essentieel zijn voor de Nederlandse export. Tegelijkertijd neemt de rol van de EU geleidelijk af bij invoertarieven in de keten voor binnenlandse afzet: van 30,5 procent in 2015 tot 25,2 procent in 2020. De binnenlandse consumptie wordt steeds meer beïnvloed door tariefkosten die door niet-EU-landen worden opgelegd, wat leidt tot prijsstijgingen die mogelijk bijna volledig ten laste komen van de Nederlandse consument.

Als we kijken naar de gemiddelde heffingsdruk op de directe en indirecte import, dan zien we dat de horeca de bedrijfstak is met de hoogste gemiddelde heffingsdruk op de directe en indirecte import, gevolgd door de textiel-, kleding- en lederindustrie en de voedings- en genotmiddelenindustrie.

5.7 Data en methoden

Door de statistiek Internationale Handel in Goederen (IHG) te koppelen aan IO-tabellen afkomstig van de Nationale Rekeningen (NR) van het CBS, berekenen we in dit onderzoek hoeveel en uit welke landen geïmporteerde goederen worden gebruikt door verschillende Nederlandse bedrijfstakken en welke bestemd zijn voor directe consumptie, investeringen en voor wederuitvoer. De gebruikte methoden om de koppeling tussen handelscijfers en IO-tabellen tot stand te brengen zijn gebaseerd op methoden ontwikkeld door Lemmers (2015), Lemmers & Wong (2019) en Aerts et al. (2022).

De geschatte heffingen voor Nederland (directe tariefkosten) zijn berekend door invoercijfers van de IHG te combineren met informatie over invoerheffingen naar land en goederengroep, verkregen van de *Market Access Map* van het *International Trade Centre* van de Verenigde Naties in Genève (International Trade Center, 2024). De *Market Access Map* geeft informatie over importtarieven voor 239 landen en 5 387 productgroepen (HS-6 digit) voor 2015 tot 2020. De gegevens van Macmap zijn geclassificeerd volgens de Harmonised Standard (HS), die 1-op-1 koppelt met IHG-data over de invoercijfers en de herwogen BACI-cijfers. De gegevens in ITC Macmap zijn uitgedrukt in zogenaamde Ad Valorem Equivalenten (AVE). Een ad valorem heffing is een schatting van een percentage van de invoerwaarde van een bepaald product. Voor de jaren 2021 en 2022 zijn voor de Nederlandse tarieven cijfers (in ad valorem equivalenten) gebruikt van de *World Integrated Trade Solution* (WITS) (Wereldbank, 2024). De cijfers voor de jaren 2015–2020 van WITS komen overeen met die van Market Access Map. Voor het schatten van betaalde tarieven zijn de ad valorem tarieven vermenigvuldigd met de handelscijfers van IHG. Deze geschatte tariefbetalingen zijn vervolgens geïkt aan de invoerrechten in de nationale input-output tabellen (CBS, 2023).

Om productinformatie in het buitenlandse deel van de toeleveringsketen van Nederland – dat wil zeggen, de indirecte import van Nederland via andere landen – af te leiden, maken we gebruik van de methode ontwikkeld door Lemmers et al. (2023), waarbij de geïmporteerde goederen worden toegewezen aan bedrijfstakken in herkomstlanden. Daarna wordt met behulp van IO-analyse (Miller & Blair, 2009) geschat hoeveel buitenlandse bedrijfstakken met elkaar handelen met behulp van een MRIO van de OESO. De MRIO van de OESO bevat informatie voor 76 landen en de rest van de wereld als één blok voor 45 bedrijfstakken (OESO, 2023).

Gebruikmakend van de aanbod- en gebruik tabellen van FIGARO is op grof productniveau bekend welke producten er geproduceerd en gebruikt worden door buitenlandse bedrijfstakken (Remond-Tiedrez & Rueda-Cantuche, 2019). Omdat het detailniveau van de FIGARO-cijfers beperkt is, wordt gebruik gemaakt van de Nederlandse gebruikstabel met de aanname, dat de verhoudingen waarin buitenlandse bedrijfstakken een specifiek product gebruiken hetzelfde zijn als in Nederland. Deze grove productinformatie wordt verfijnd met de BACI-dataset die gecorrigeerd is voor handelsasymmetrieën (Gaulier & Zignago, 2010). De BACI-data bevat geen bedrijfstakinformatie en de totalen wijken af van die uit de eerdere stap. De totalen in de BACI-data worden herwogen naar de totalen uit de vorige stap, waarbij ook gezorgd wordt dat de uiteindelijke gegevens optellen naar de randtotalen van de MRIO. Ten slotte worden de aan NR geijkte IHG-statistieken en de herwogen BACI-cijfers verrijkt met gegevens van ITC Macmap. Bij een aantal landen ontbreekt informatie over een bepaald jaar. In het geval van missende jaren zijn de tariefprofielen van het voorgaande jaar gebruikt.

5.8 Literatuur

Amiti, M., Redding, S. J., & Weinstein, D. E. (2019). [The Impact of the 2018 Tariffs on Prices and Welfare](#). *Journal of Economic Perspectives*, 33(4), 187–210.

Aerts, N., Bohn, T., Lemmers, O., & Wong, K. F. (2022). [Linking micro-data to national input-output tables: by whom and from whom are products imported and to what end?](#) 28th IIOA Conference. Langkawi Island, Maleisië: International Input Output Association.

Bohn, T., Notten, T., Ramaekers, P., & Wong, K. F. (2023, 28 november). [Kritieke materialen in de Nederlandse toeleveringsketen](#). Centraal Bureau voor de Statistiek. Geraadpleegd op 23 september 2024.

Bown, C. P., & Kolb, M. (2023). [Trump's Trade War Timeline: An Up-to-Date Guide](#). Peterson Institute for International Economics.

Bounds, A., Hancock, A., & Li, G. (2024, 12 juni). [EU to hit Chinese electric cars with tariffs of up to 48%](#). Financial Times. Geraadpleegd op 12 november 2024.

Cavallo, A., Gopinath, G., Neiman, B., & Tang, J. (2021). [Tariff pass-through at the border and at the store: Evidence from us trade policy](#). *American Economic Review: Insights*, 3(1), 19–34.

CBS (2023). [Tabellensets Nationale Rekeningen 2022](#). [Dataset]. Centraal Bureau voor de Statistiek. Geraadpleegd op 24 juli 2024.

Diakantoni, A., Escaith, H., Roberts, M., & Verbeet, T. (2017). *Accumulating trade costs and competitiveness in global value chains*. WTO Staff Working Paper, No. ERSD-2017-02.

Diaz, A. (2024, 4 februari). [*Trump Floats Chinese Goods Tariff of More Than 60% If Elected*](#). Bloomberg. Geraadpleegd op 12 november 2024.

Duan, Y., Ji, T., & Mei, D. (2021). Tariff costs embodied in product prices: a dynamic analysis from global value chain perspective. *Economic systems research*, 33(1), 88–113.

Europese Commissie (2018). [*Key elements of the EU-Japan Economic Partnership Agreement*](#).

Eurostat (2024). [*International trade in goods tariffs*](#). Geraadpleegd op 12 november 2024.

Fajgelbaum, P. D., Goldberg, P. K., Kennedy, P. J., & Khandelwal, A. K. (2020). [*The return to protectionism*](#). *The Quarterly Journal of Economics*, 135(1), 1–55.

Franssen, L., & Notten, T. (2020). Handelstarieven en productieketens. In M. Jaarsma & A. Lammertsma (Reds.), *Internationaliseringsmonitor 2020, vierde kwartaal: Handelsbeleid: Tarieven & verdragen*. Centraal Bureau voor de Statistiek.

Franssen, L., Rud, I., & van den Berg, M. (2020). [*Amerikaanse importtarieven en de gevolgen hiervan voor Nederlandse exporteurs*](#). In M. Jaarsma & A. Lammertsma (Reds.), *Internationaliseringsmonitor 2020, vierde kwartaal: Handelsbeleid: Tarieven & verdragen*. Centraal Bureau voor de Statistiek.

Franssen, L., & Notten, T. (2021). [*Bilaterale handelspolitiek kent tekortkomingen*](#). *ESB* 106(4801), 415–415.

Gaulier, G., & Zignago, S. (2010). [*International Trade Database at the Product-Level*](#). [Dataset]. Geraadpleegd op 12 juni 2024.

International Trade Center (2024). [*Market Access map*](#). Geraadpleegd op 12 juni 2024.

Koopman, R., Wang, Z., & Wei, S. J. (2014). [*Tracing value-added and double counting in gross exports*](#). *American Economic Review*, 104(2) (online appendix), 459–94.

Lemmers, O. (2015). [*Who needs MRIOs anyway? An alternative assignment of value added of trade*](#). Centraal Bureau voor de Statistiek.

Lemmers, O., & Wong, K. F. (2019). [*Distinguishing Between Imports for Domestic Use and for Re-Exports: A Novel Method Illustrated for the Netherlands*](#). *National Institute Economic Review*, 249(1), R59–R67.

Lemmers, O., Notten, T., Wong, K. F., Dahlmans, D., & Prenen, L. (2023). [*De toeleveringsketens van vijf bedrijfstakken: welke landen van zeggenschap, welke producten*](#). Centraal Bureau voor de Statistiek.

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

Muradov, K. (2017). [Trade costs and borders in global value chains](#). *Review of World Economics*, 153, 487–509.

OECD (2023). [OECD Inter-Country Input-Output Tables](#). Geraadpleegd op 12 juni 2024.

Rouzet, D., & S. Miroudot (2013). 'The Cumulative Impact of Trade Barriers Along the Value Chain: An Empirical Assessment Using the OECD Inter-Country Input-Output Model'. GTAP Resources. No. 4184.

Snoussi-Mimouni, M., & Drevinskas, E. (2023, 13 april). [Tariffs applied by WTO members have almost halved since 1996](#). Wereldhandelsorganisatie. Geraadpleegd op 2 september 2024.

Swanson, A. (2024, 27 augustus). [Harris and Trump Embrace Tariffs, Though Their Approaches Differ](#). The New York Times. Geraadpleegd op 30 oktober 2024.

Teulings, R., Boeters, S., Freeman, D., van Heuvelen, G. H., Meijerink, G., & van 't Riet, M. (2023). [Tariefkosten in waardeketens: Nederland er uitgelicht](#). Centraal Planbureau.

UNCTAD (2024). [Key statistics and trends in trade policy 2023. The importance of unilateral trade preferences](#).

Wereldbank (2024). [World Integrated Trade Solution](#) [Dataset]. Geraadpleegd op 12 juni 2014.

Begrippenlijst

Ad valorem equivalent (AVE)

Bij een ad valorem equivalent wordt een handelstarief dat niet uitgedrukt is als een percentage (d.i. euro per kg) geschat als percentage van de prijs.

Ad valorem tarief

Een ad valorem tarief is een handelstarief uitgedrukt als een percentage van de prijs.

Arbeidsproductiviteit

Toegevoegde waarde in euro's 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. Een bedrijf bestaat uit een of meer juridische eenheden. 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.

Buitenlandse dochteronderneming

Als een Nederlands bedrijf een meerderheidsbelang in een buitenlands bedrijf heeft, dan is dit bedrijf een dochteronderneming van een Nederlands bedrijf, of buitenlands bedrijf onder Nederlandse zeggenschap. Daarbij is geen minimum bedrag aan investeringen of minimum aandeel in het stemrecht in het buitenlands bedrijf gehanteerd. Zulke investeringen in het buitenland, gedaan door een bedrijf in Nederland én in Nederlandse handen (Nederlandse multinational), heeft als doel een blijvend belang op te bouwen in een buitenlands bedrijf.

Directe goedereninvoer

Bij directe goedereninvoer worden goederen rechtstreeks uit een ander land geïmporteerd.

Directe tariefkosten

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

Dual-use goederen

Dit zijn goederen die zowel voor civiele als militaire doeleinden kunnen worden ingezet en die onder de EU-verordening ten aanzien van dual-use goederen van de EU vallen. Dual-use goederen vallen onder strenge exportregels. Deze regels schrijven voor dat de uitvoer van deze producten naar alle landen buiten de EU alleen met een vergunning mag plaatsvinden. Voor sommige goederen voor tweeeërlei gebruik geldt deze vergunningsplicht zelfs bij handel binnen de EU.

Gesanctioneerde goederen

Hieronder verstaan we in het betreffende onderzoek goederen waarvan de export in principe verboden is, omdat ze vallen onder het EU-sanctieregime en mogelijk ook onder de EU-verordening inzake dual-use goederen. Wel zijn er uitzonderingen mogelijk, bijvoorbeeld als het product noodzakelijk is voor medische, farmaceutische of humanitaire doeleinden en geen militaire eindgebruiker heeft.

Goederen voor tweërlei gebruik

Zie dual-use goederen.

Handelssanctie

Handelssancties zijn een verzamelnaam voor alle maatregelen die landen kunnen nemen om de uitvoer van specifieke producten deels of geheel aan banden te leggen vanwege de strategische doelen die doorgaans gekoppeld zijn aan de opgelegde sancties. In het uiterste geval kan worden gekozen voor een uitvoerverbod (oftewel embargo): handel is dan onder geen enkele voorwaarde toegestaan. Een minder vergaande variant is het opleggen van een uitvoerbeperking. In dit geval mag een bedrijf een zending goederen nog wel exporteren, maar mag dit alleen als de zending aan specifieke voorwaarden voldoet en hiervoor een vergunning is verleend.

Importtarief

Een importtarief is een belasting op de invoer van een product. Invoerrechten werken in de regel prijsverhogend en beperken zo de invoer. Dit noemen we ook handelstarief.

Incidentelexporteur

Een onderneming is een incidentele exporteur wanneer deze in een periode van vier jaar minstens één en maximaal twee jaar exporteerde. Zie ook structurele exporteur.

Indirecte goedereninvoer

Bij indirecte goedereninvoer komen goederen eerst een ander land binnen, waar ze verwerkt worden tot halffabricaten of eindproducten, voordat ze naar hun uiteindelijke bestemming worden verzonden. Het fenomeen van indirecte goedereninvoer is een belangrijk kenmerk van mondiale waardeketens. De invoer vindt plaats via andere landen die betrokken zijn bij de productie van goederen. Deze indirecte invoer speelt een cruciale rol in mondiale waardeketens waarbij meerdere landen betrokken zijn bij verschillende stadia van productie en verwerking van goederen.

Indirecte tariefkosten

De indirecte tarifaire kosten of tariefkosten zijn de heffingen die zich voordoen op de handel in de toeleveringsketen voordat deze de Nederlandse grens passeren.

Intermediaire invoer

De intermediaire invoer is de invoer welke gebruikt wordt als input in het productieproces. Deze invoer bestaat bijvoorbeeld uit grondstoffen, halffabricaten, brandstoffen of diensten. 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 of diensten 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). De IHG bronstatistiek hanteert andere concepten dan Nationale Rekeningen. Zo gaat de bronstatistiek uit van grensoverschrijdend goederenverkeer en is economisch eigendom leidend voor Nationale Rekeningen. Ook de integratie in de Nationale Rekeningen levert additionele verschillen op.

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.

Invoer

De som van invoer voor binnenlands gebruik en invoer voor wederuitvoer.

Invoerrechten

Onder invoerrechten of invoertarieven wordt de belasting verstaan die geheven wordt op buitenlandse invoer om de binnenlandse markt te beschermen. Het tarief is gebaseerd op welk product wordt ingevoerd en door welk land, en welk land het uitvoert.

Liquiditeit

De mate waarin een onderneming kan voldoen aan de verplichtingen op korte termijn.

Multinational

Bedrijven met een moeder- of dochterbedrijf in het buitenland. Zie ook: buitenlandse dochteronderneming. Een *Nederlandse multinational* is een bedrijf onder (ultieme) Nederlandse zeggenschap met ten minste één dochter (meerderheidsdeelneming) in het buitenland. Een *buitenlandse multinational* is een in Nederland gevestigd bedrijf, waarover de uiteindelijke zeggenschap in het buitenland ligt.

Nederlandse bedrijfsleven

Het Algemeen Bedrijvenregister (ABR) maakt gebruik van de Standaard Bedrijfsindeling (SBI) om bedrijfseenheden in te delen naar hoofdactiviteit. Het Nederlandse bedrijfsleven omvat alle bedrijven uit de SBI-secties B tot en met N, exclusief K plus S95. Deze afbakening wordt internationaal aangeduid als de 'non-financial business economy'.

Deze categorie is een samenstelling van de volgende bedrijfstakken:

B Delfstoffenwinning
C Industrie
D Productie en distributie van en handel in elektriciteit, aardgas, stoom en gekoelde lucht
E Winning en distributie van water; afval- en afvalwaterbeheer en sanering
F Bouwnijverheid
G Groot- en detailhandel; reparatie van auto's H Vervoer en opslag
I Logies-, maaltijd- en drankverstrekking J Informatie en communicatie
L Verhuur van en handel in onroerend goed
M Advisering, onderzoek en overige specialistische zakelijke dienstverlening
N Verhuur van roerende goederen en overige zakelijke dienstverlening
S95 Reparatie van consumentenartikelen.

Onderneming (ondernemingengroep)

De eenheid die feitelijk optreedt als financiële transactor. Operationeel wordt de ondernemingengroep gedefinieerd als de meest omvattende verzameling van in Nederland gevestigde juridische eenheden waarover zeggenschap kan worden uitgeoefend en die homogeen is naar institutionele sector. Een ondernemingengroep kan uit één of meerdere bedrijfseenheden bestaan. Zie ook bedrijf (bedrijfseenheid).

Protectionisme

Het beschermen van de binnenlandse productie door onder andere invoerheffingen, niet-tarifaire maatregelen en importquota's.

Rentabiliteit

Aandeel winst die een onderneming maakt per euro investering.

Sanctieomzeiling

Sanctieomzeiling betekent dat producten via een omweg alsnog terechtkomen in een gesanctioneerd land. Omzeiling gebeurt vaak via tussenhandelaren in derde landen, zonder dat de EU-actor daarvan op de hoogte of bij betrokken hoeft te zijn. Deze derde landen vallen in principe niet onder deze sancties en – zolang zij zelf ook geen sancties tegen Rusland opleggen – staan vrij om naar eigen inzicht handel met Rusland te drijven.

Solvabiliteit

Aandeel ingebracht eigen vermogen in een onderneming.

Structurele exporteur

Een onderneming is een structurele exporteur wanneer deze in een periode van vier jaar, minstens drie jaar goederenexport rapporteerde. Zie ook incidentele exporteur.

Tarifaire kosten (tariefkosten)

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

Tarifaire maatregel

Een tarifaire maatregel is een aanpassing van een invoertarief.

Two-way trader

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

Uitvoer

De som van uitvoer van Nederlandse makelij en wederuitvoer.

Uitvoer van Nederlandse makelij

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

Vergrotingseffect

Het vergrotingseffect drukt de relatieve toename in tarifaire kosten uit, die optreedt doordat er invoerheffingen bestaan op ingevoerde intermediaire goederen die worden gebruikt in de exportproductie.

Vrijhandelsverdrag

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

Wederuitvoer

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

Zeggenschap

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

Zelfstandig mkb

Bedrijven met minder dan 250 werkzame personen op het hoogste aggregatieniveau van de ondernemingsstructuur in Nederland, waarbij de uiteindelijke zeggenschap in Nederland gelegen is, en die geen dochterbedrijven in het buitenland aanhouden.

Reeds eerder verschenen edities

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](#)
- Tweede kwartaal, thema [Belemmeringen dienstenhandel](#)
- Vierde kwartaal, thema [Productiviteit](#)

2023

- Eerste editie, thema [India](#)
- Tweede editie, thema [Duurzame handel?](#)
- Derde editie, thema [Digitalisering](#)

2024

- Eerste editie, thema [België](#)
- Tweede editie, thema [Inclusiviteit](#)

Dankwoord

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

Deirdre Bosch
Jaap Jansen
Mark Vancauteren

CBS CCN Logistiek
CBS CCN Redactie en Visualisatie
CBS Vertaalbureau

We danken ook Tom Bleeker van het ministerie van Buitenlandse Zaken voor zijn feedback op een eerdere versie van deze Internationaliseringsmonitor.

Medewerkers

Auteurs

Marcel van den Berg
Dennis Dahlmans
Loe Franssen
Tristan Kohl (Rijksuniversiteit Groningen)
Robin Konietzny
Angie Mounir
Tom Notten
Janneke Rooyakkers
Roger Voncken
Stef Weijers
Manon Weusten
Khee Fung Wong

Redactie

Sarah Creemers
Roger Voncken

Eindredactie

Sarah Creemers
Roger Voncken