



Internationaliserings- monitor

2014

Derde kwartaal



Centraal Bureau
voor de Statistiek

Internationaliserings- monitor

2014

Derde kwartaal

Verklaring van tekens

.	Gegevens ontbreken
*	Voorlopig cijfer
**	Nader voorlopig cijfer
x	Geheim
–	Nihil
–	(Indien voorkomend tussen twee getallen) tot en met
0 (0,0)	Het getal is kleiner dan de helft van de gekozen eenheid
Niets (blank)	Een cijfer kan op logische gronden niet voorkomen
2013–2014	2013 tot en met 2014
2013/2014	Het gemiddelde over de jaren 2013 tot en met 2014
2013/'14	Oogstjaar, boekjaar, schooljaar enz., beginnend in 2013 en eindigend in 2014
2011/'12–2013/'14	Oogstjaar, boekjaar, enz., 2011/'12 tot en met 2013/'14

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 Grafimedia, Den Haag
Druk: Tuijtel, Hardinxveld-Giessendam
Ontwerp: Edenspiekermann

Inlichtingen

Tel. 088 570 70 70, fax 070 337 59 94
Via contactformulier: www.cbs.nl/infoservice

Bestellingen

verkoop@cbs.nl
Fax 045 570 62 68
ISSN 2352-3549

© Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen, 2014.
Verveelvoudigen is toegestaan, mits het CBS als bron wordt vermeld.

Inhoud

Introductie	4
Internationaal economisch dashboard	5
Internationalisering en prestaties	6

1. Internationalisering in het kort 8

1.1	Zelfstandig MKB verzorgt minder dan helft handel totaal MKB	9
1.2	Groeimogelijkheden in Zuid-Afrika	10
1.3	Groter internationaal innovatienetwerk buitenlandse bedrijven	11
1.4	Fors overschot op Nederlandse lopende rekening	13

2. Trends internationale handel, 1^e kwartaal 2014 15

2.1	Inleiding	16
2.2	Internationale handel en economische groei	17
2.3	Ontwikkelingen in internationale handel in goederen	19
2.4	Ondanks krimpende handel toch groei met opkomende markten	25
2.5	Conclusies	30

3. Weet wat je importeert: wat van ver komt is goed? 32

3.1	Inleiding	33
3.2	Data en operationalisering	35
3.3	Descriptieve bevindingen	38
3.4	Empirische analyse	41
3.5	Conclusie	48

4. Nederlandse multinationals doen niet onder voor buitenlandse multinationals 50

4.1	Inleiding	51
4.2	Achtergrond en onderliggende theorie	52
4.3	Data	53
4.4	Model	54
4.5	Resultaten	56
4.6	Discussie en suggesties voor verder onderzoek	60

Begrippen	62
Literatuur	64
Medewerkers	67

Introductie

Voor u ligt het zomernummer van de Internationaliseringsmonitor. De tekenen van een economische lente steken aan dit begin van deze zomer de kop op. De prognoses die DNB en CPB in juni publiceerden lieten namelijk een zonniger beeld zien voor de Nederlandse economie in de komende periode met de export als de motor van de groei. In het eerste kwartaal speelde de export echter een andere rol en was het juist de aanjager van de economische krimp. De zachte winter veroorzaakte een afname in de vraag naar gas en aardolie wat duidelijk terug te zien is in de handelscijfers en het bbp.

Het thema van dit nummer is de rol die internationalisering speelt bij de prestaties van bedrijven. Hoe helpt internationalisering bedrijven om een grotere afzetmarkt te bereiken, efficiënter te produceren en gunstiger in te kopen? Direct na het *Internationaal economisch dashboard* wordt het thema prestaties nader toegelicht inclusief een overzicht van de belangrijkste conclusies over bedrijfsprestaties en internationalisering uit de diverse artikelen in dit nummer. In *Internationalisering in het kort* volgen berichten over Zuid-Afrika, het aandeel van het MKB in de export, de innovatienetwerken van buitenlandse bedrijven en het overschot op de lopende rekening van Nederland. Het artikel *Trends internationale handel* beschrijft onder andere de exportontwikkelingen van het MKB en het grootbedrijf. Ook heeft dit stuk speciale aandacht voor opkomende markten met sterke economische groei en groeipotentieel zoals Zuid-Afrika, Vietnam en Zuid-Korea. Tot slot volgen twee artikelen die in meer detail in gaan op de onderliggende factoren die een rol spelen bij bedrijfsprestaties namelijk '*Nederlandse multinationals doen niet onder voor buitenlandse multinationals*' en '*Weet wat je importeert: wat van ver komt is goed?*'. Dit sluit aan op de recente Kamerbrief '*Versterking van de positie van Nederland in mondiale waardeketens*' die ook aandacht vraagt voor de rol van import.

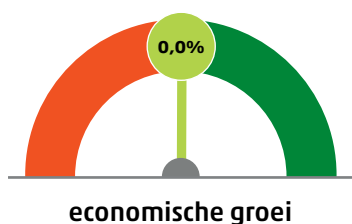
De cijfers en analyses zoals gepubliceerd in de Internationaliseringsmonitor worden in toenemende mate opgenomen in het standaard statistische programma van het CBS. Meer informatie over globalisering en internationale handel is te vinden in het dossier 'Globalisering' op de CBS-website (www.cbs.nl/globalisering).

Zoals altijd zien wij uw opmerkingen en suggesties gaarne tegemoet.

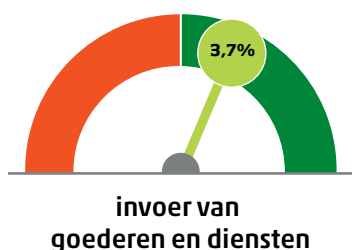
De redactie

Internationaal economisch dashboard

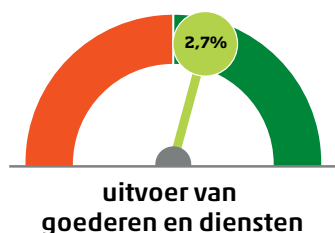
Eerste kwartaal 2014¹⁾



Een zacht eerste kwartaal van 2014 ten opzichte van een koud eerste kwartaal van 2013 heeft geleid tot een lager gasverbruik en minder productie van gas. Ondanks onderliggend herstel is de omvang van de economie niet toegenomen.



Het Nederlandse invoervolume nam in het eerste kwartaal van 2014 met 3,7 procent toe. De invoerprijzen waren echter 2,5 procent lager. Dit komt met name door fors lagere prijzen in de goederenhandel.



Ondanks de flink lagere export van aardgas is het totale uitvoervolume 2,7 procent gegroeid in het eerste kwartaal van 2014. Ook bij de uitvoer ging de volumegroei gepaard met een daling van de prijzen.

¹⁾ Volume in het eerste kwartaal 2014 afgezet tegen het eerste kwartaal van 2013.

Internationalisering en prestaties

Het thema van deze editie is de rol die internationalisering speelt bij de economische prestaties van bedrijven. In eerdere publicaties hebben we laten zien dat bedrijven met internationale handel en internationale investeringen in de regel groter zijn, meer omzet hebben, hun personeel hogere salarissen betalen en efficiënter produceren (CBS, 2013; 2012; 2011). Het hebben van internationale relaties stelt bedrijven in staat om (bijvoorbeeld) te specialiseren, de productieschaal te vergroten, productieprocessen uit te besteden of uitstekende halffabricaten in te kopen. In *'Weet wat je importeert: wat van ver komt is goed?'* wordt een duidelijk verband aangetoond tussen de productiviteit van een importeur en het type product dat er geïmporteerd wordt én waar het product vandaan komt.

Bijna **60%** van de goederenimport
bestaat uit halffabricaten en tussenproducten



Bedrijven die goederen uit nabij gelegen landen importeren, zijn efficiënter dan bedrijven die producten van verder weg importeren. Ook het ontwikkelingsniveau van het herkomstland speelt een rol; bedrijven die uitsluitend uit ontwikkelingslanden importeren hebben de laagste productiviteit. Ook het type importproduct speelt een rol; bedrijven die halffabrikaten importeren hebben een hogere arbeidsproductiviteit dan bedrijven die consumentenartikelen importeren. Het importeren van dergelijke producten lijkt vooral (kosten)voordelen voor consumenten op te leveren en maar weinig impuls te geven aan de efficiëntie van de importeur.

Wat wel positief verband houdt met de arbeidsproductiviteit van een bedrijf is het 'multinational zijn'. Dit is het onderwerp van *'Nederlandse multinationals doen niet onder voor buitenlandse multinationals'*. Dit artikel toont aan dat de (vaak geobserveerde) hogere arbeidsproductiviteit van bedrijven in buitenlands eigendom ten opzichte van Nederlandse bedrijven niet zozeer komt door 'het buitenlands' zijn maar door het hebben van internationale relaties en een

netwerk. Nederlandse multinationals presteren namelijk vrijwel even goed als buitenlandse multinationals in Nederland. Dat suggereert dat toegang tot een internationaal netwerk met bijbehorende kennis, kunde en financiering een nog belangrijker rol speelt dan al gedacht.

Wat wel overeind blijft is de constatering dat buitenlandse bedrijven hun (Nederlandse) werknemers nog altijd iets hogere lonen betalen dan vergelijkbare Nederlandse bedrijven. Dit blijft een intrigerend verschijnsel waar we in toekomstige Internationaliseringsmonitoren verder in zullen duiken.

1.

Internationalisering in het kort

Auteurs

Roos Smit

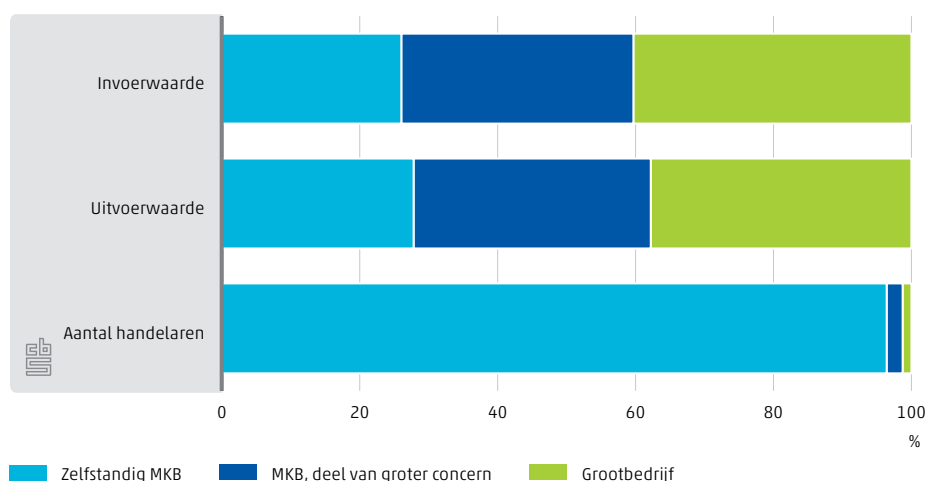
Marjolijn Jaarsma

Katja Sillen

1.1 Zelfstandig MKB verzorgt minder dan helft handel totaal MKB

Bijna 99 procent van alle bedrijven met in- en/of uitvoer is een bedrijf met minder dan 250 medewerkers; het midden- en kleinbedrijf (MKB). Een minderheid (4 procent) van deze bedrijven wordt gekenmerkt als MKB, maar is wel onderdeel van een onderneming in het grootbedrijf of het is in buitenlandse handen.

1.1.1 Aandeel MKB en grootbedrijf in aantal handelaren, in- en uitvoerwaarde, 2013*



Zelfstandig MKB goed voor **30%**
van de Nederlandse in- en uitvoer van goederen

De grote meerderheid van de bedrijven behoort echter tot het zelfstandig MKB. Grafiek 1.1.1 laat zien dat dit zelfstandig MKB verantwoordelijk is voor minder dan de helft van de handelswaarde van het totale MKB. Als groep neemt het zelfstandig MKB bijna 30 procent van de Nederlandse in- en uitvoer van goederen

voor haar rekening. Dat is minder dan de helft van alle handel van het totale MKB. De gemiddelde zelfstandige MKB'er heeft een in- of uitvoerwaarde die 50 keer zo klein is als die van een doorsnee MKB'er die deel uit maakt van een groot moederconcern. Het zelfstandig MKB kan niet beschikken over een netwerk van een groot moederconcern met mogelijk extra toegang tot kennis, contacten en financiering. De EU richt daarom haar MKB-beleid op het zelfstandig MKB. Zie ook de CBS-publicatie *'Internationalisering MKB, handelsprioritaire landen en DGGF-landen'* (Lemmers et al., 2014).

1.2 Groeimogelijkheden in Zuid-Afrika

In het kader van een economische missie heeft de minister van Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking begin juli een bezoek gebracht aan Zuid-Afrika. Op deze missie is een aantal Nederlandse bedrijven meegegaan om in contact te komen met potentiële Zuid-Afrikaanse zakenpartners en om een goed beeld te krijgen van de mogelijkheden die de Zuid-Afrikaanse markt biedt. Zuid-Afrika is één van de belangrijkste opkomende economieën ter wereld en behoort tot de meest welvarende landen van het hele continent. Dit maakt Zuid-Afrika tot een interessante markt voor Nederlandse bedrijven om (meer) zaken mee te doen zoals voor de topsectoren 'Agri & Food' en 'Tuinbouw' waar in deze missie extra aandacht aan wordt besteed.

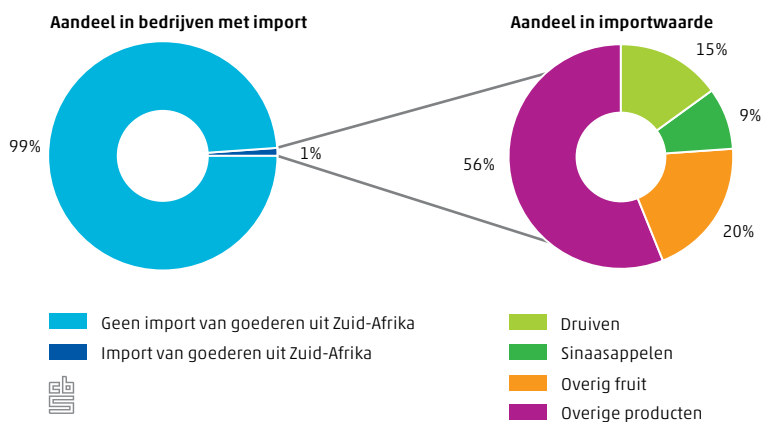
Bijna 2 000 bedrijven importeerden in 2013 goederen uit Zuid-Afrika, wat neerkomt op slechts 1 procent van alle importeurs. De totale invoer van goederen uit de opkomende economie bedroeg ongeveer 1,5 miljard euro. Dat is 17 procent meer dan in 2012. Fruit is het belangrijkste importproduct en vormt 44 procent van de totale invoer uit Zuid-Afrika. Er worden vooral veel druiven en sinaasappelen geïmporteerd. Van alle druiven die Nederland importeert, komen de meeste uit Zuid-Afrika (Packbier, 2014).

In 2013 exporteerden bijna 2 800 bedrijven goederen naar Zuid-Afrika; 2 procent van alle bedrijven met goederenuitvoer in dat jaar. Dit aandeel is vergelijkbaar met het aantal bedrijven dat naar andere BRICS-landen exporteert, maar veel lager dan naar Europese of andere westerse landen.

De Nederlandse export naar Zuid-Afrika bedroeg 2,0 miljard euro in 2013. Daarmee is de uitvoer 10 procent lager dan in 2012. Er werden met name minder minerale brandstoffen en chemische producten geëxporteerd. Ruim de helft van de export

naar Zuid-Afrika is van Nederlandse makelij. Hierbij zijn trekkers het belangrijkste exportproduct van Nederlandse bodem.

1.2.1 Aandeel bedrijven met import uit Zuid-Afrika en hun importsamenstelling



1.3 Groter internationaal innovatienetwerk buitenlandse bedrijven

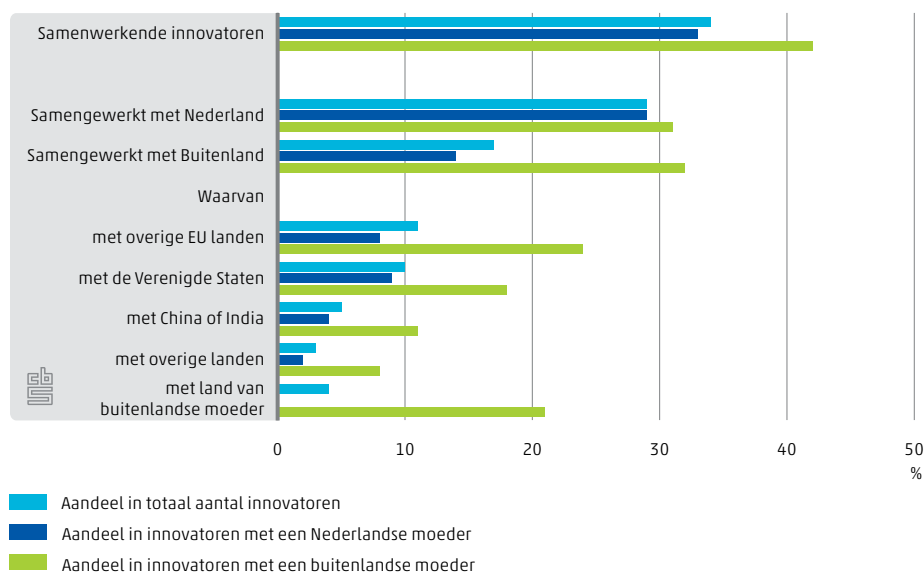
Onder innovatie wordt de vernieuwing van producten en diensten en de vernieuwing van bedrijfsprocessen verstaan. Vaak gaat innovatie gepaard met de toepassing van een nieuwe technologie. Technologische innovatie is gericht op vernieuwing van technologische kennis, R&D- en ICT-investeringen, onderzoek en ontwikkeling, en kenniscreatie (Panteia, 2013). Innovatie is een stimulans voor productiviteit en kan daarmee bijdragen aan de internationale concurrentiepositie van Nederland (OESO).

Bedrijven die aan technologische innovatie doen, doen dit in 66 procent van de gevallen alleen en in de overige gevallen in samenwerking met een partner. Als een bedrijf niet alleen aan innovatie doet, kiest 85 procent voor een Nederlandse partner om mee te innoveren. Daarnaast werkt de helft van de samenwerkende innovatoren (ook) samen met een internationale partner in het innovatieproces (Zie ook de CBS publicatie *ICT, kennis en economie 2014*).

(Technologisch) Innoverende bedrijven met een buitenlands moederbedrijf gaan meer samenwerkingsverbanden aan dan bedrijven in Nederlands eigendom, zowel met Nederlandse als buitenlandse samenwerkingspartners. Bedrijven in buitenlands eigendom gaan zelfs meer dan twee maal zo vaak een internationaal partnerschap aan dan bedrijven in Nederlands eigendom. De samenwerkingspartners van bedrijven in buitenlands eigendom zijn voornamelijk afkomstig uit de EU en het land waaruit het moederbedrijf afkomstig is. Bedrijven in Nederlands eigendom sluiten voornamelijk samenwerkingsverbanden met de partners uit de EU en de Verenigde Staten.

Buitenlandse bedrijven zijn vaak groter, hebben een band met het internationale moederbedrijf en via die weg ook vaker een internationaal netwerk dan Nederlandse bedrijven. Dit maakt het voor deze bedrijven makkelijker om een internationaal samenwerkingsverband op het gebied van innovatie aan te gaan dan voor bedrijven in Nederlands eigendom. Aan internationale partnerschappen kleven namelijk meer risico's dan aan nationale samenwerkingsverbanden (Dacin et al., 1997). Het is voor bedrijven met een buitenlandse moeder mogelijk om hun productieproces internationaal te optimaliseren. De kosten die hiermee bespaard worden zijn een motivatie voor deze bedrijven om (internationaal) te innoveren (Glass en Saggi, 2001).

1.3.1 Kenmerken van innoverende bedrijven, 2010-2012

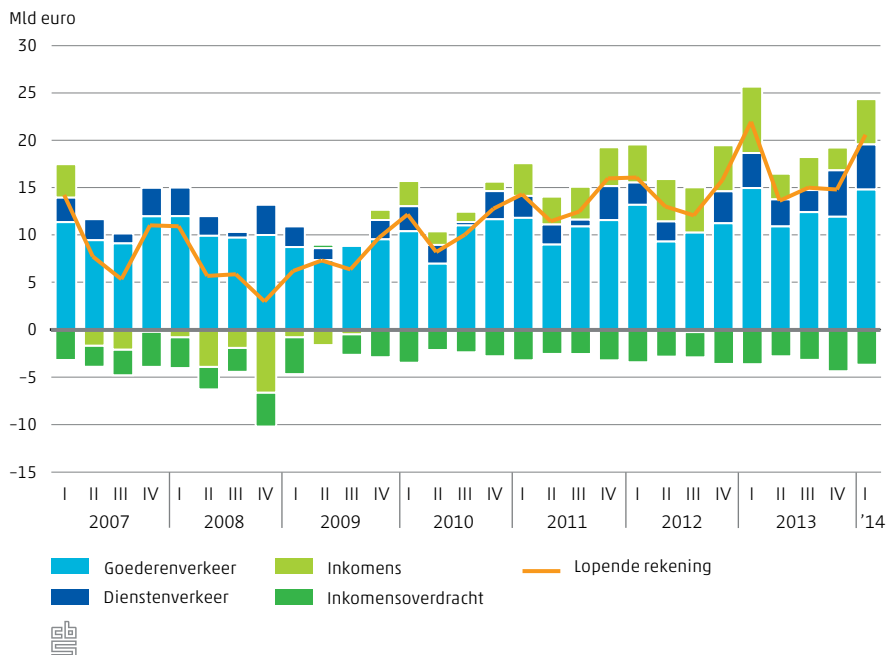


1.4 Fors overschot op Nederlandse lopende rekening

De lopende rekening geeft een overzicht van het geld dat van het buitenland wordt ontvangen en dat vanuit Nederland aan het buitenland wordt betaald. Een land betaalt bijvoorbeeld voor goederen en diensten die worden ingevoerd en voor de uitvoer ontvangt het geld. De Nederlandsche Bank publiceert hier elk kwartaal over.

Nederland heeft van oudsher een overschot op de lopende rekening: het krijgt meer geld van het buitenland dan het er aan betaalt. Het overschot op de lopende rekening is het rechtstreekse gevolg van de omvangrijke export van goederen en diensten. Verder bestaat de lopende rekening uit inkomsten/betalingen van Nederlandse bedrijven, particulieren en overheid uit/aan het buitenland zoals winst, loon of subsidie.

1.4.1 Opbouw saldo lopende rekening per kwartaal, 2007-2014



In het eerste kwartaal van 2014 bedroeg het overschot op de lopende rekening ruim 20 miljard euro. Dat is circa 14 procent van het bbp. Vergeleken met andere landen is dit veel, maar het is wel een lichte afname ten opzichte van het eerste kwartaal van 2013. De afname komt vooral door een afname in de ontvangen inkomens uit het buitenland terwijl de uitgaande inkomens zijn toegenomen. Daardoor krimpt het saldo van de inkomens en dus ook het saldo van de lopende rekening. Ook de export is teruggelopen onder meer vanwege lagere aardgasopbrengsten (zie ook paragraaf 2.3). De internationale handel in diensten was het enige onderdeel van het overschot op de lopende rekening dat groeide, door een toename van vier procent op de uitvoer.

2.

Trends

internationale

handel,

1^e kwartaal 2014

Roos Smit
Free Florquin
Stephen Chong
Marjolijn Jaarsma

In dit artikel worden de meest recente ontwikkelingen¹⁾ in de internationale handel in goederen en diensten beschreven. In volume groeide de internationale handel in goederen, in waarde echter niet. Welke factoren liggen ten grondslag aan de krimp van de handel? Wordt deze krimp breed gedragen of zijn er ook lichtpuntjes te ontdekken?

2.1 Inleiding

Ondanks de opleving van de economische groei in het laatste kwartaal van 2013 start 2014 met economische stagnatie. In het eerste kwartaal van 2014 werd er namelijk geen economische groei gerealiseerd vergeleken met het eerste kwartaal van 2013. Een uitzonderlijk zachte winter in 2014 en een buitengewoon koude winter vorig jaar waren hier mede debet aan. De zachte weersomstandigheden in het eerste kwartaal leidde tot een sterk gereduceerde vraag naar aardgas. Als de handel in en productie van minerale brandstoffen buiten beschouwing gelaten wordt, dan was er wel degelijk sprake van economische groei en een toename van de internationale handel. Luidt dit een economische lente in?

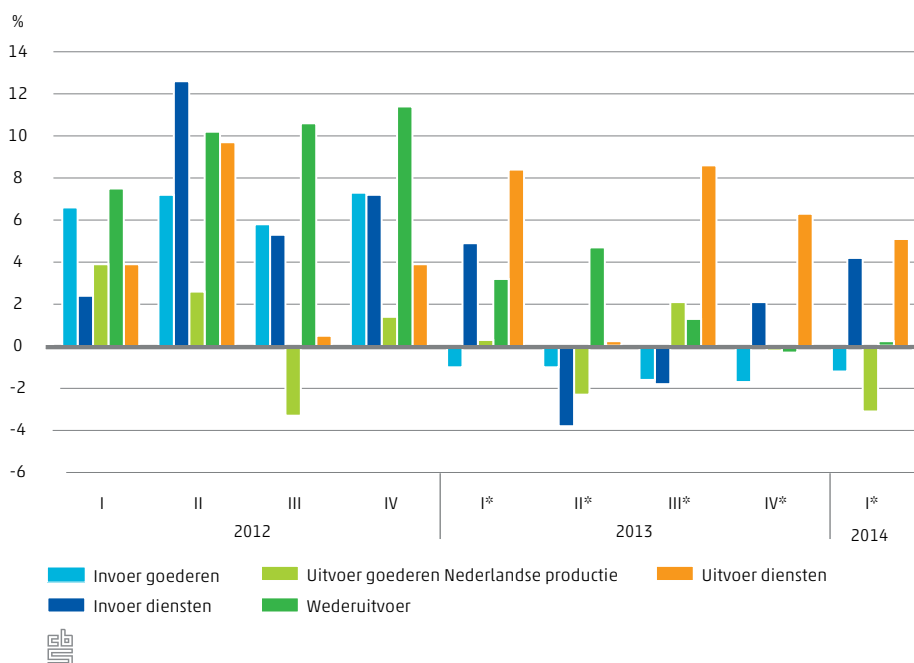
Behalve de zachte winter was er ook sprake van lagere in- en uitvoerprijzen in het eerste kwartaal. De in- en uitvoerwaarde van goederen is ten opzichte van het eerste kwartaal van 2013 met respectievelijk -1,2 en -1,6 procent gekrompen. Met name de export van in Nederland geproduceerde goederen is flink lager uitgekomen in deze periode (-3,1 procent). Ook het handelssaldo is in het eerste kwartaal afgenomen.

Net als in voorgaande kwartalen ondervonden Nederlandse importeurs en exporteurs van diensten minder economische tegenwind dan bedrijven met goederenhandel. In het eerste kwartaal van 2014 steeg de invoerwaarde van diensten met 4,2 procent ten opzichte van dezelfde periode in 2013.²⁾ De uitvoerwaarde van diensten groeide met 5,1 procent. In absolute zin overtreft de handel van goederen de handel van diensten veruit, maar de laatste vertoont al maanden meer groei.

¹⁾ De ontwikkelingen zijn beschreven met de kennis die het CBS op 30 juni 2014 had. Na die dag heeft het CBS nieuw cijfermateriaal ontvangen. Dat kan leiden tot bijstellingen van de hier genoemde cijfers.

²⁾ De publicatie van deze Internationaliseringsmonitor komt te vroeg om de nieuwe kwartaalcijfers van de statistiek Internationale Handel in Diensten te beschrijven. Deze statistiek wordt met ingang van verslagjaar 2014 herzien door invoering van het ESR2010 (nieuwe Europese richtlijnen voor de statistiek). Tevens worden ook nieuwe methoden en bronnen ingezet. Zodra deze cijfers gepubliceerd worden, zullen ze ook in de internationaliseringsmonitor beschreven worden. De hier getoonde ontwikkelingen van de internationale handel in diensten zijn afkomstig uit de Nationale Rekeningen.

2.1.1 Mutaties waarde Nederlandse in- en uitvoer (t.o.v. zelfde kwartaal een jaar eerder)



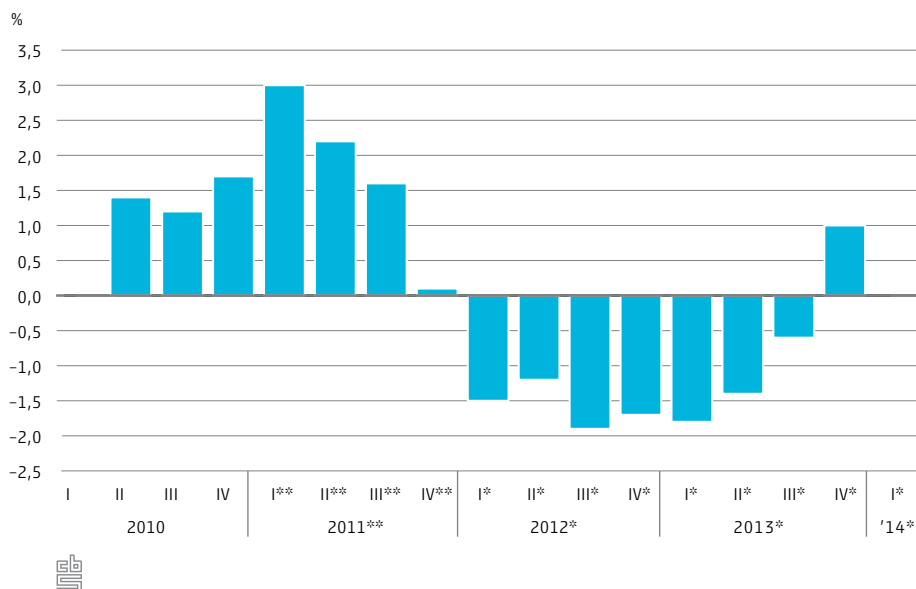
2.2 Internationale handel en economische groei

Deze paragraaf beschrijft de bijdrage van de internationale handel in goederen en diensten aan de economische groei. Hierbij wordt gebruik gemaakt van gegevens van de Nationale Rekeningen. Deze gegevens kunnen afwijken van de oorspronkelijke brongegevens van de statistieken van de Internationale Handel en worden alleen in deze paragraaf gebruikt.

Het bruto binnenlands product (bbp) was in het eerste kwartaal van 2014 even groot als in het eerste kwartaal van 2013. Ten opzichte van het vierde kwartaal van 2013 is het bbp zelfs met 0,6 procent gedaald. Na een positief groeicijfer in het laatste kwartaal van 2013 is de Nederlandse economie in het eerste kwartaal van 2014 opnieuw tot stilstand gekomen. Echter, de sterk afgenomen productie

van en handel in minerale brandstoffen in het eerste kwartaal van 2014 blijkt hier een belangrijke rol in te spelen, wat verder uitgewerkt wordt in paragraaf 2.3.

2.2.1 Ontwikkeling volume Nederlandse bbp (t.o.v. zelfde kwartaal een jaar eerder)

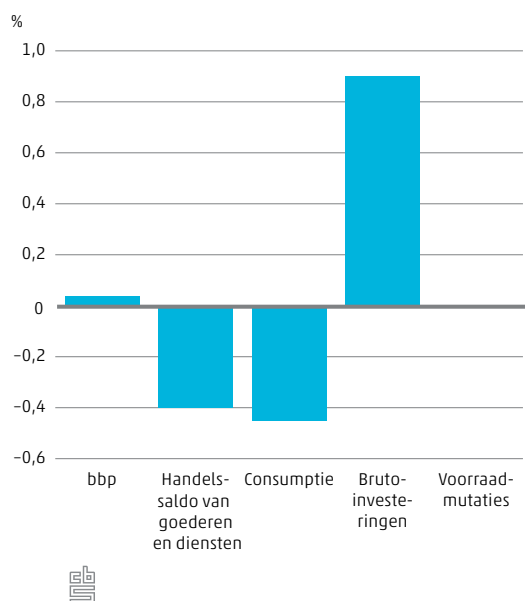


De internationale handel in goederen en diensten leverde een negatieve bijdrage van 0,4 procentpunt aan de economie in het eerste kwartaal. Het uitvoervolume van goederen en diensten steeg weliswaar met 2,7 procent, maar het invoervolume van goederen en diensten steeg met 3,7 procent, waardoor het handels-saldo van goederen en diensten daalde met 3,5 procent.

Minder consumptie door huishoudens leidde tot een negatieve bijdrage van 0,5 procentpunt aan de bbp-ontwikkeling. De consumptie van gezinnen kromp met 1,0 procent in het eerste kwartaal van 2014, terwijl de consumptie door de overheid groeide met 0,1 procent. Ook bij de consumptie van gezinnen speelde het zachte weer een negatieve rol. Gezinnen verbruikten minder gas dan in dezelfde periode van 2013.

De enige post die een positieve impact had op de economie in het eerste kwartaal waren de investeringen. De bruto-investeringen in vaste activa groeiden met 5,1 procent en droegen daarmee 0,9 procentpunt toe aan de bbp-ontwikkeling. Voorraadmutaties leverden geen bijdrage aan de economie.

2.2.2 Opbouw bbp, eerste kwartaal 2014* (volumemutaties t.o.v. zelfde kwartaal een jaar eerder)



2.3 Ontwikkelingen in internationale handel in goederen

Minerale brandstoffen zetten de toon

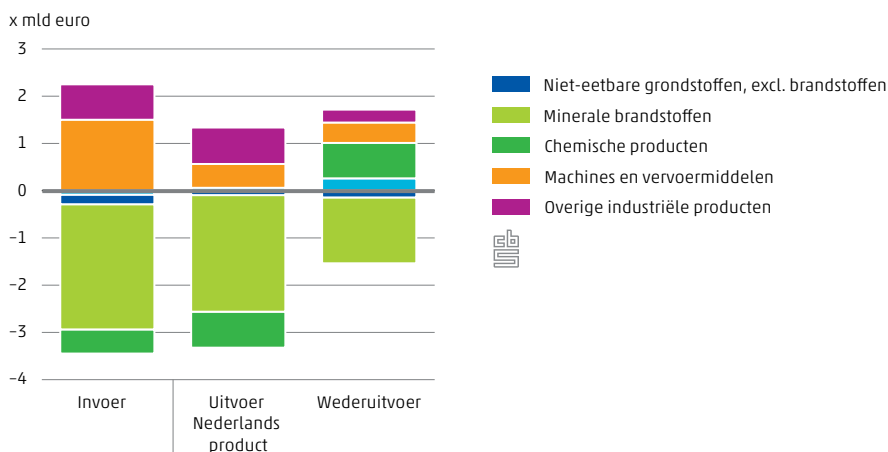
In het eerste kwartaal van 2014 kromp zowel de invoer- als de uitvoerwaarde met respectievelijk 1,2 en 1,6 procent ten opzichte van het eerste kwartaal 2013. Dat was mede door een forse daling in de handel in aardgas. In de rest van dit hoofdstuk kijken we daarom naar de invloed van de handel in minerale brandstoffen op de krimp in de handel van het eerste kwartaal en op de internationale handel in het algemeen. Hoe ontwikkelt de overige internationale handel zich als we de minerale brandstoffen buiten beschouwing laten? Waar en waardoor groeit de handel en waar zit nog groeipotentieel?

De in- en uitvoer van minerale brandstoffen is de afgelopen twintig jaar sterk toegenomen. Tussen 1994 en 2013 is de invoerwaarde van minerale brandstoffen vertienvoudigd. De uitvoerwaarde nam in dezelfde periode met een factor negen toe. In 1994 bestond slechts 7,5 procent van de totale uitvoer (153 miljard euro)

uit minerale brandstoffen. Dit is toegenomen tot 20 procent van de totale uitvoer die in 2013, 433 miljard euro bedroeg. De invoer van minerale brandstoffen steeg in dezelfde tijd van 8 procent tot wel een kwart van de totale invoerwaarde. Een belangrijk deel van deze toename komt door een stijgende olieprijs; een vat Brent aardolie werd tijdens deze periode bijna zes keer zo duur (in euro's). Daarnaast bestaat de handel niet alleen meer uit invoer voor de Nederlandse markt of uitvoer van Nederlands geproduceerde brandstoffen. Er is ook een aanzienlijke wederuitvoerstroom bijgekomen. Desondanks bestaat een aanzienlijk deel van onze economie uit de raffinage van olie, productie en distributie van aardolieproducten en (industrie)gas. De ambitie van de overheid om Nederland de gasrotonde van Europa te maken sluit daar naadloos op aan (www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/gaswinning-en-infrastructuur/gaspositie-van-nederland/gasrotonde).

Het eerste kwartaal van dit jaar was zachter dan gemiddeld, 6 graden ten opzichte van het langjarig wintergemiddelde van 3,4 graden. Dit verklaart voor een groot deel de afname in de handel van minerale brandstoffen van 2,6 miljard euro op de invoer en 3,8 miljard euro bij de uitvoer. Grafiek 2.3.1 laat zien dat een derde van de afgenomen uitvoerwaarde bestond uit wederuitvoer en twee derde uit Nederlands product. Een derde van deze afname bij de uitvoer bestond uit verminderde wederuitvoer van minerale brandstoffen.

2.3.1 Ontwikkeling invoer en uitvoer naar goederen, eerste kwartaal 2014* (t.o.v. zelfde kwartaal een jaar eerder)



Handel exclusief minerale brandstoffen groeit in eerste kwartaal

Als we de minerale brandstoffen buiten beschouwing laten is de waarde van de handel ten opzichte van het eerste kwartaal 2013 juist toegenomen: met 2,0 procent voor de invoer en 2,4 procent voor de uitvoer. Het toegenomen belang van de minerale brandstoffen in onze handel is het eerste kwartaal van 2014 dus duidelijk zichtbaar. Voor zowel de in- als de uitvoer zijn de handel in machines en vervoermiddelen en de overige industriële producten, met name diverse gefabriceerde goederen en de fabricaten, flink gegroeid. De toename in de handel in machines en vervoermiddelen is vrij breed gedragen. Naast een flinke groei in de uitvoerwaarde van schepen, boten en overige automobielen (hier vallen de wegtractors en bussen onder) neemt de categorie overige machines het meeste toe met 459 miljoen. Aan de invoerkant zit de grootste groei bij de computers, een toename van 221 miljoen.

De zachte winter en de afgenomen aardgashandel heeft vooral veel invloed gehad op de handel met Duitsland. Inclusief de handel in minerale brandstoffen nam de uitvoer naar Duitsland af met 483 miljoen euro ten opzichte van het eerste kwartaal 2013. Alleen de uitvoer naar België nam – met 506 miljoen euro – meer af. Maar exclusief brandstoffen was Duitsland juist het land waarnaar de uitvoer – met 606 miljoen euro – verreweg het meest is toegenomen. China komt dan op de tweede plaats, met een toegenomen uitvoer van 262 miljoen euro. De uitvoer naar China werd niet zo sterk beïnvloed door de warme winter. Als de uitvoer in minerale brandstoffen wel werd meegeteld steeg de uitvoer naar China met nog eens 65 miljoen euro. Daarmee was de groei van de uitvoer naar China het grootst. De invoer vanuit China groeit ongeacht het meenemen van de minerale brandstoffen het meest, en wel met 1 miljard euro.

Wie groeit en wie niet?

De voorgaande paragraaf gaf meer inzicht in de ontwikkeling van de handel in producten en met landen. Deze paragraaf laat zien welke bedrijven hun handelswaarde zagen toenemen en welke bedrijven niet. Uit tabel 2.3.2 blijkt dat zonder de minerale brandstoffen de invoer met 1,4 miljard euro gegroeid is in het eerste kwartaal. De uitvoerwaarde groeide met ruim 2 miljard euro. Deze groei blijkt volledig te komen door een flinke toename van de handel van buitenlandse bedrijven via Nederland. Deze bedrijven zijn dus niet fysiek gevestigd in Nederland. Ze hebben hier geen kantoor of fabriek maar ze handelen wel in en via Nederland

en laten zo nodig andere bedrijven het vervoer en de opslag van de goederen verzorgen.

Zelfs zonder de minerale brandstoffen kromp de handel van alle fysiek in Nederland gevestigde bedrijven in het eerste kwartaal met 1,3 procent voor de invoer en 0,2 procent voor de uitvoer. Waar bij de invoer starters bijna dezelfde invoerwaarde vertegenwoordigen als stoppers (saldo³⁾ +30 miljoen) is dit bij de uitvoer niet het geval. De daling in uitvoerwaarde door bedrijven die stoppen met exporteren is met 2,9 miljard groter dan de toename aan uitvoerwaarde door bedrijven die er mee starten (2,4 miljard). Het resultaat is een negatief saldo starters ten opzichte van stoppers.

1 000 000 000

minder handel met Duitsland door zachte winter



2.3.2 Ontwikkeling internationale handel in goederen naar bedrijfskenmerken 1^e kwartaal 2014 (t.o.v. zelfde kwartaal een jaar eerder)

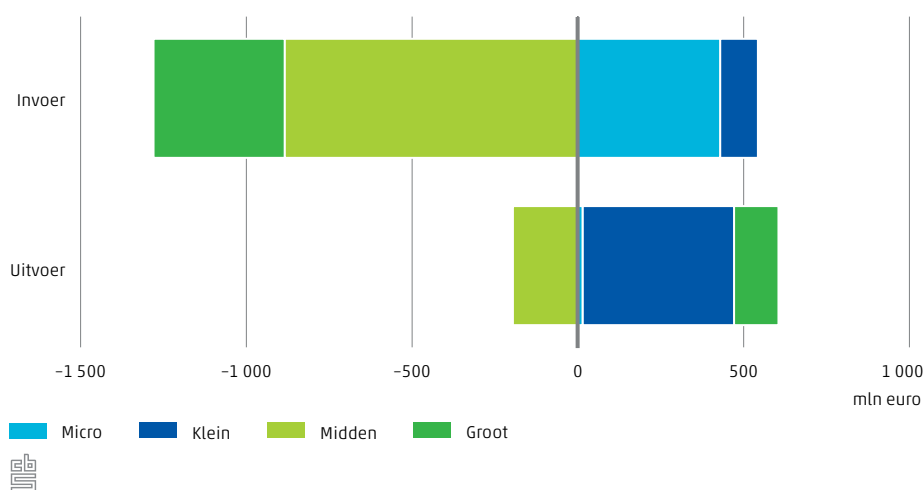
	Invoer	Uitvoer	Groei Invoer	Groei Uitvoer
	mln euro		%	
Handel door in Nederland gevestigde bedrijven	-707	-138	-1,3	-0,2
saldo Starter/Stopper	30	-546	1,2	-18,5
saldo Groeiers/Krimpers	-737	408	-1,4	0,7
Handel door Buitenlandse bedrijven via Nederland	2 162	2 192	14,1	9,6
Totale handel zonder minerale brandstoffen	1 455	2 054	2,1	2,4
Minerale brandstoffen	-2 634	-3 838	-10,5	-15,9
Totale handel	-1 179	-1 784	-1,2	-1,6

De invoer van bedrijven die in beide kwartalen importeerden (saldo Groeiers/Krimpers) nam flink af met 737 miljoen euro. Onderliggend aan deze daling blijkt dat het merendeel van de importeurs hun invoerwaarde zagen afnemen

³⁾ Hiermee bedoelen we het saldo dat ontstaat door van de handelswaarde (2014) van de startende handelaren de handelswaarde (2013) van de stoppende handelaren af te trekken. De saldi in deze paragraaf betreffen dus niet het handelssaldo.

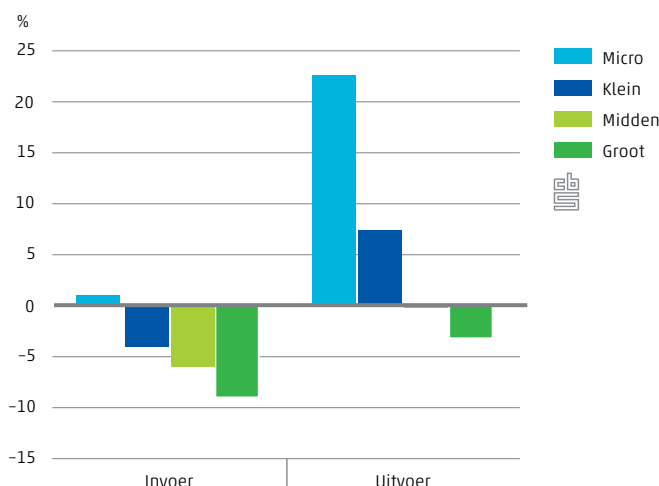
ten opzichte van het eerste kwartaal 2013. Grafiek 2.3.3 laat zien dat vooral in het middenbedrijf de krimp op de invoerwaarde aanzienlijk was. Een gemiddelde invoerder van het middenbedrijf heeft een afname van 190 duizend euro, 5,75 procent van zijn invoerwaarde (grafiek 2.3.4). In het microbedrijf (0–10 medewerkers) heeft 51 procent van de bedrijven groei van de invoerwaarde. Voor het kleinbedrijf en groter heeft de meerderheid van de bedrijven juist een krimp gehad. Desondanks heeft het kleinbedrijf in totaal wel een plus omdat er een klein aantal kleinbedrijven met veel invoerwaarde een flinke groei hebben doorgemaakt.

2.3.3 Verandering in- en uitvoerwaarde, naar bedrijfsgrootte, eerste kwartaal 2014* (t.o.v. zelfde kwartaal een jaar eerder)



Voor de uitvoer is het middenbedrijf ook de negatieve uitschieter. Het totale middenbedrijf voert in het eerste kwartaal 2014 bijna 200 miljoen minder uit dan het zelfde kwartaal een jaar eerder, dat is 56 duizend euro per middenbedrijf. Een bijzondere categorie in deze is het micro bedrijf. Het gemiddelde microbedrijf voert 23 procent meer uit in het eerste kwartaal 2014, aldus grafiek 2.3.4. Ondanks deze enorme toename is het aandeel van het microbedrijf in de totale uitvoerwaarde dermate gering dat het geen gewicht in de schaal legt voor het saldo. Wat wel veel bijdraagt is de groei in het kleinbedrijf. Een toename van 7,5 procent voor het gemiddelde bedrijf en 450 miljoen uitvoerwaarde dragen het totale saldo naar een toename van 403 miljoen.

2.3.4 Groei in- en uitvoerwaarde gemiddelde bedrijf, naar bedrijfsgrootte, eerste kwartaal 2014* (t.o.v. zelfde kwartaal een jaar eerder)



Opmerkelijk is dat het gemiddelde grootbedrijf zowel voor de invoer als de uitvoer een slechtere groei laat zien dan het midden- en kleinbedrijf (MKB). Hoe kleiner de onderneming des te groter de groei voor het gemiddelde bedrijf. Voor grotere bedrijven is het blijkbaar lastiger geweest het afgelopen kwartaal. De handelswaarde is voor in- en uitvoer bij de meeste grote bedrijven afgenomen in het eerste kwartaal 2014 ten opzichte van hetzelfde kwartaal een jaar eerder. Terwijl het kleinbedrijf wel in staat blijkt te zijn tot het genereren van meer handelswaarde.

In deze paragraaf hebben we gekeken hoe de ontwikkeling naar het eerste kwartaal 2014 is geweest. Het grote aandeel van de minerale brandstoffen in onze handel hebben dat beeld sterk beïnvloed, maar ook niet in Nederland gevestigde bedrijven vertekende het beeld. De groei van het Nederlandse bedrijfsleven bleek tot slot vooral van het MKB te komen. We weten nu beter waar de groei door Nederlandse bedrijven heeft plaats gevonden en gaan in de volgende paragraaf kijken waar buiten onze landsgrenzen groeipotentieel te vinden is. Welke opkomende landen heeft het Nederlands bedrijfsleven reeds in de portefeuille zitten, groeien deze markten door ondanks de tegenvallende cijfers van het eerste kwartaal en wat valt daar nog van te verwachten?

2.4 Ondanks krimpende handel toch groei met opkomende markten

Medio jaren '70 werd door de traditionele industriële grootmachten de Groep van 7 (G7) opgericht. Jarenlang domineerden Frankrijk, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Italië, Japan, de Verenigde Staten en Canada via dit economische en financiële forum de wereldhandel. Tegen het eind van de jaren '90 werd steeds duidelijker dat ook Brazilië, Rusland, India en China (BRIC, O'Neill 2001) economische grootmachten waren geworden.

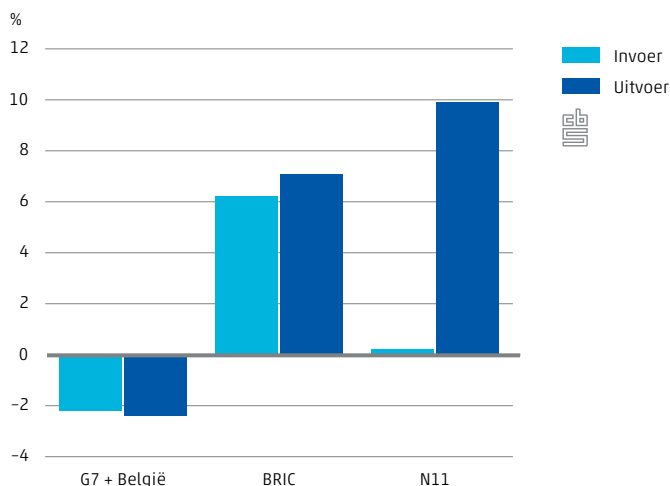
Sinds het midden van de jaren 2000 is er wereldwijd extra aandacht (bijvoorbeeld Wilson en Stupnytska, 2007) voor een andere groep nieuwkomers, de Next-Eleven (N11), vanwege hun sterke economische groei en groeipotentieel. Tot de N11 behoren Bangladesh, Egypte, Filipijnen, Indonesië, Iran, Mexico, Nigeria, Pakistan, Turkije, Vietnam en Zuid-Korea. De verwachting is dat enkele van deze landen op termijn zullen uitgroeien tot economische grootmacht.

Groei BRIC en N11 in 1^e kwartaal

Hoewel de Nederlandse in- en uitvoerwaarde kromp in het eerste kwartaal van dit jaar, werd er wel meer gehandeld met de opkomende markten. Uit grafiek 2.4.1 blijkt dat zowel de handel met de grotere (BRIC) als met de kleinere en nieuwe opkomende economieën (N11) toenam. De handel met de G7 en met buurland België, ook een zeer belangrijke handelspartner van Nederland, nam af.

De invoer uit de G7 en België kromp in het eerste kwartaal van 2014 met 2,2 procent. De uitvoer naar de G7 en België nam in dezelfde periode met 2,4 procent af. De krimp van de handel met de traditionele handelspartners verklaart de totale krimp van de internationale handel in goederen in het eerste kwartaal. De handel met de grotere opkomende economieën (BRIC) nam echter wel toe. Dat komt vooral door de forse groei van de invoer uit China. Na enkele jaren van stilstand groeide deze in het eerste kwartaal van 2014 met 16,8 procent. De invoer uit de overige BRIC-landen nam nog af of bleef gelijk. Hierdoor steeg de totale import uit de BRIC-landen met 5,8 procent.

2.4.1 Ontwikkeling in- en uitvoerwaarde in 1e kwartaal 2014* (t.o.v. zelfde kwartaal een jaar eerder)



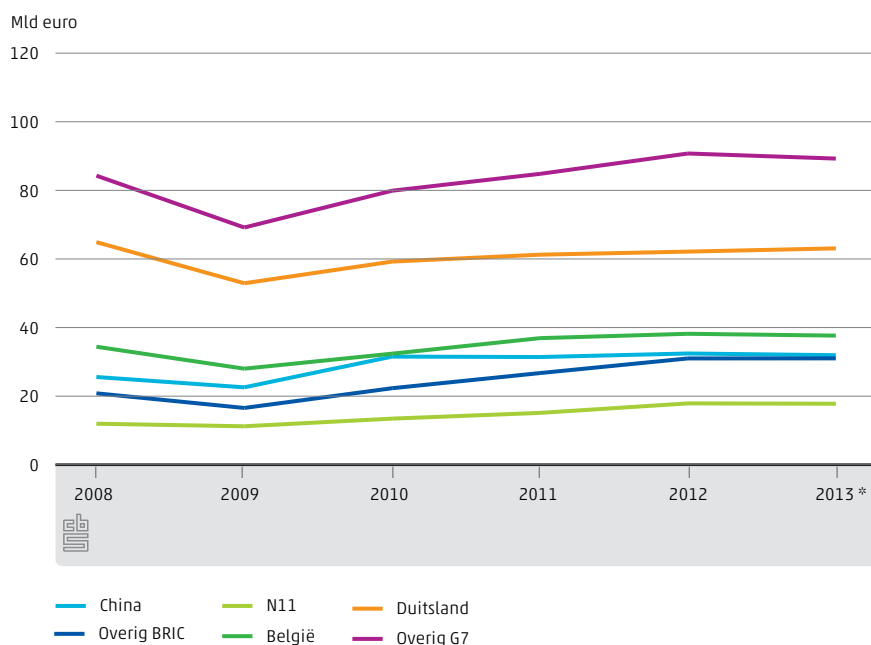
De uitvoer naar de BRIC-landen nam in het eerste kwartaal toe met 7,1 procent. De uitvoer naar China groeide met 18,5 procent en de uitvoer naar Brazilië zelfs met 26,6 procent. De invoer uit de kleinere en nieuwe opkomende economieën (N11) steeg met 0,2 procent, terwijl de uitvoer met 9,9 procent groeide.

Deze groeipercentages zijn natuurlijk relatief. De groei in procenten is hoog. Maar omdat de aandelen van de opkomende markten in de buitenlandse handel van Nederland nog relatief klein zijn, is de groei in euro's beperkt. Immers, in 2013 was de handel met de G7 en België goed voor 48 procent van de totale invoer en 62 procent van de totale uitvoer. Ter vergelijking, de invoer uit de BRIC-landen is goed voor 17 procent van de totale invoer. De invoer uit de N11 is goed voor 5 procent van de totale invoer. De uitvoer naar de BRIC-landen beslaat 4 procent van de totale uitvoer, net zoals de uitvoer naar de N11-landen. Opvallend is ook dat we ongeveer evenveel uitvoeren naar de BRIC-landen als naar de N11, maar dat we bijna vier keer zoveel invoeren uit de BRIC-landen. De verklaring hiervoor ligt o.a. bij de vele minerale brandstoffen die Nederland importeert uit Rusland en de vele goederen die we importeren uit China. Wat ook meetelt is het feit dat de handelsrelaties met de BRIC-landen al verder ontwikkeld zijn t.o.v. de handelsrelaties met de Next Eleven.

Invoer uit G7 zwakt af, invoer uit nieuwe economieën neemt met de helft toe

De groei van de handelswaarde vlakt sinds 2012 af en slaat zelfs om naar een lichte krimp in 2013. In grafiek 2.4.2 is te zien dat de invoer uit Duitsland wel nog met een miljard euro toenam, van 61,8 miljard euro in 2012 tot 62,8 miljard euro in 2013. Echter, de invoer uit Duitsland zit hiermee nog niet op het niveau van 2008, het jaar dat de wereldwijde economische crisis uitbrak. Toen bedroeg de invoer nog 64,6 miljard euro. De invoer uit de rest van de G7 en uit België daalde tussen 2012 en 2013 licht, maar komt eind 2013 voor deze landen wel 6 procent hoger uit dan in 2008.

2.4.2 Ontwikkeling van de invoerwaarde uit specifieke landen(groepen), 2008-2013*



Wat verder opvalt, is dat er tussen 2010 en 2012 weinig groei meer zat in de invoer uit China. In 2013 werd er voor 31,4 miljard euro geïmporteerd uit China. Dat is 26 procent meer dan in 2008, maar vrijwel gelijk aan 2010. De invoer uit China is voor een belangrijk deel bestemd voor wederuitvoer. De afgevlakte import was grotendeels te verklaren door de economische crisis in die jaren en een verzadiging van de Nederlandse markt voor consumentenelektronica die samenging met een nauwelijks groeiende economie in het Europese achterland. De laatste maanden heeft de invoer zich weer tot het oude niveau hersteld.

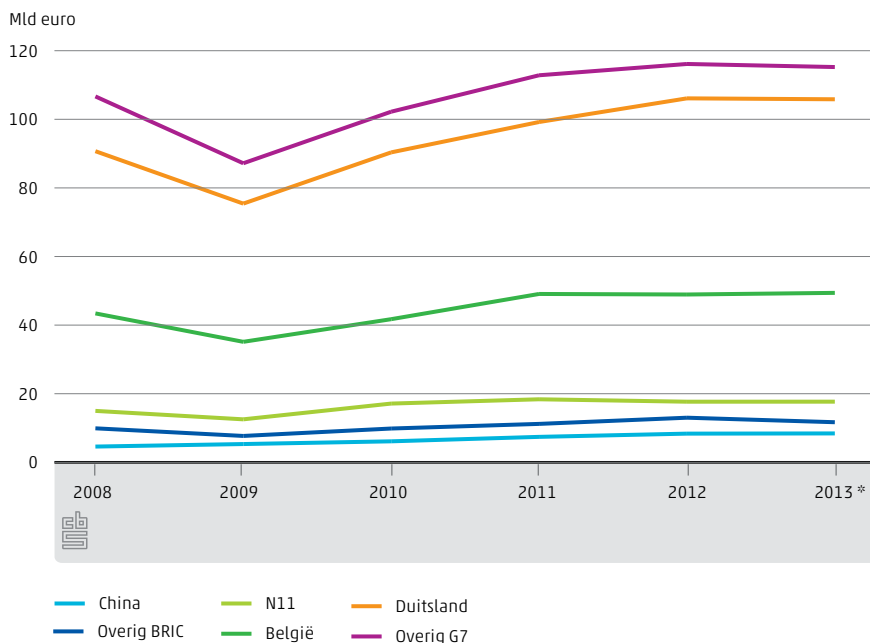
De invoer uit de overige BRIC-landen en uit de N11 is tussen 2008 en 2012 met ruim 50 procent toegenomen. Maar in 2013 is ook hier de groei van de invoer gestopt. In 2013 werd voor 30,5 miljard euro geïmporteerd uit Brazilië, Rusland en India samen. Uit de Next-Eleven werd in datzelfde jaar voor 17,2 miljard euro geïmporteerd.

Uitvoer naar China verdubbelt, uitvoer naar G7 en Next Eleven zwakt juist af

Bij de uitvoer zijn dezelfde trends te zien als bij de invoer: groei tussen 2008 en 2012, daarna een afvlakking of lichte krimp in 2013. Het groeitempo was bij de uitvoer echter wel een stuk hoger dan bij de invoer. In 2013 werd voor 105,9 miljard euro uitgevoerd naar Duitsland en voor 49 miljard euro naar België. Dat is respectievelijk 17 en 14 procent meer dan in 2008. Ter vergelijking, in dezelfde periode groeide de uitvoer naar de rest van de G7 met 'slechts' 8 procent. Vanaf 2012, en voor België zelfs al vanaf 2011, is de groei van de uitvoer gestopt.

Wat verder opvalt, is dat de uitvoer naar China tussen 2008 en 2013 verdubbelde. Maar met 7,7 miljard euro in 2013 blijft deze wel vele malen lager dan de uitvoer naar de traditionele handelspartners. De uitvoer naar Brazilië, Rusland en India samen groeide in dezelfde periode met 19 procent tot 11 miljard euro. In 2012 werd het meest (12,3 miljard euro) naar deze landen geëxporteerd, waarna de uitvoer weer terug viel. De uitvoer naar de N11 groeide ook met 19 procent tussen 2008 en 2013, tot 17 miljard euro. Hier werd de hoogste uitvoerwaarde van 17,7 miljard euro al in 2011 genoteerd.

2.4.3 Ontwikkeling van de uitvoerwaarde naar specifieke landen(groepen), 2008-2013*



Turkije, Zuid-Korea en Nigeria de belangrijkste N11 handelspartners

In tabel 2.4.4 is te zien dat Nigeria, Zuid-Korea en Turkije tot de belangrijkste handelspartners van de N11 behoorden. Met Nigeria wordt vooral in olieproducten gehandeld: ruwe aardolie wordt ingevoerd en geraffineerde olieproducten worden terug uitgevoerd. De invoer uit Zuid-Korea bestaat voornamelijk uit consumentenelektronica en elektrische apparaten, de uitvoer bestaat vooral uit gespecialiseerde machines voor landbouw en industrie. Uit Turkije wordt vooral kleding ingevoerd, terwijl de uitvoer voornamelijk bestaat uit kantoormachines en chemische producten (kunststoffen).

De sterkste groeiers van de Nederlandse handel met de Next Eleven waren Bangladesh, Vietnam, Zuid-Korea en Turkije. De invoer uit Nigeria groeide overigens het hardst, maar de uitvoer liep terug. Sterke daler is Iran. De handel met dit land liep fors terug vanwege de economische sancties naar aanleiding van het nucleaire wapenprogramma van Iran.

2.4.4 Waarde en waardeontwikkeling van handel in goederen met N11

	Invoerwaarde 2013*	Ontwikkeling 2008-2013*	Uitvoerwaarde 2013*	Ontwikkeling 2008-2013*
	mld euro	%	mld euro	%
Bangladesh	0,73	133	0,15	219
Egypte	0,29	-8	1,25	34
Filipijnen	1,06	1	0,37	19
Indonesië	2,66	30	0,80	3
Iran	0,03	-94	0,26	-45
Zuid-Korea	2,86	37	3,48	41
Mexico	1,31	8	2,70	17
Nigeria	3,74	253	2,67	-13
Pakistan	0,32	17	0,31	18
Turkije	2,27	38	4,83	25
Vietnam	1,88	154	0,57	55

2.5 Conclusies

In het eerste kwartaal van 2014 was er geen economische groei ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder. De zachte winter van 2014 en de koude winter van 2013 waren hier mede debet aan; een fors lagere productie van en handel in minerale brandstoffen drukten de economische groei. Ook de internationale handel in goederen ondervond hier de gevolgen van. De invoer van minerale brandstoffen daalde met 11 procent en de uitvoer zelfs met 16 procent in het eerste kwartaal. De Nederlandse in- en uitvoer van diensten leek niet gehinderd door de zachte weersomstandigheden en realiseerden een nette groei. Als de invloed van de minerale brandstoffen buiten beschouwing gelaten wordt, blijken er toch tekenen van economisch herstel te zijn. Met name de investeringen zijn in het eerste kwartaal van 2014 gegroeid en hadden derhalve een positieve impact op de economie.

In volume groeide de internationale handel in goederen in het eerste kwartaal van 2014. In waarde groeide de handel echter niet; de invoerwaarde kromp met 1,2 procent en de uitvoerwaarde met 1,6 procent. In tegenstelling tot de krimp in de handel in minerale brandstoffen nam de in- en uitvoerwaarde van andere producten wel toe in het eerste kwartaal, met name bij machines en vervoermaterieel en fabricaten. Deze groei is echter vooral toe te schrijven aan

bedrijven die niet in Nederland gevestigd zijn (geen kantoor, geen fabriek, geen werknemers), maar wel via Nederland handelen. In Nederland groeide vooral de handel van het kleinbedrijf. Maar de krimp in de handel van het midden- en grootbedrijf is zodanig dat deze de groei in het kleinbedrijf overstemt.

Hoewel de totale Nederlandse in- en uitvoerwaarde kromp in het eerste kwartaal van dit jaar, werd er wel meer gehandeld met de opkomende markten. Vooral de handel met China trok, na een aantal jaren van relatief weinig groei, in het eerste kwartaal weer fors aan. De waarde van de handel met de traditionele handelspartners is vele malen groter, maar de groeipercentages van de handel met de nieuwe economieën spreken tot de verbeelding. De invoer uit China groeide sinds 2008 met 26 procent, de uitvoer met 100 procent. De invoer uit de overige BRIC-landen en uit de N11 groeide met ruim 50 procent, de uitvoer met 19 procent. Ter vergelijking, de invoer uit de traditionele handelslanden groeide in dezelfde periode met 2 procent, de uitvoer met 12 procent.

3.

Weet wat je
importeert:
wat van ver
komt is goed?

Auteurs

Marcel van den Berg

Marjolijn Jaarsma

In dit artikel staat de relatie tussen import van goederen en productiviteit van Nederlandse bedrijven centraal. We laten zien dat niet alleen de geografische herkomst van de geïmporteerde producten een belangrijke rol speelt in de productiviteit van importeurs maar ook de plek die de geïmporteerde goederen innemen in de productieketen. Productiviteit neemt toe met nabijheid (zowel in afstand als in ontwikkelingsniveau) van het herkomstland ten opzichte van Nederland. Ook het importeren van halffabricaten houdt een positief verband met productiviteit. Het importeren van finale consumptiegoederen geeft weinig impuls aan de efficiëntie van de importeur.

3.1 Inleiding

De relatie tussen exporteren en bedrijfsprestaties (zoals arbeidsproductiviteit of innovativiteit) is intensief bestudeerd in de wetenschappelijke literatuur in de laatste twintig jaar. Op basis van micro-data is voor een groot aantal landen, waaronder Nederland (Kox en Rojas-Romagosa, 2010) aangetoond dat bedrijven die exporteren productiever zijn dan bedrijven die alleen actief zijn op binnenlandse afzetmarkten (Greenaway en Kneller, 2007; Wagner 2007, 2012). Bovendien is er overtuigend empirisch bewijs dat er sprake is van zelfselectie; bedrijven zijn doorgaans al enkele jaren voordat zij de stap naar buitenlandse markten zetten productiever dan vergelijkbare bedrijven die de focus houden op nationale markten. Daarentegen zijn er nauwelijks aanwijzingen dat bedrijven leren van exporteren, ofwel, productiever worden door te exporteren (*ibid*).

Deze mechanismen gaan in grote lijnen ook op voor het verband tussen importeren en productiviteit. Recent wetenschappelijk onderzoek wijst uit dat importeurs productiever zijn dan bedrijven die hun grondstoffen, halffabricaten, of eind-producten uitsluitend binnenlands betrekken. Bovendien is deze voorsprong er al voordat zij de stap over de grens zetten (Van den Berg, 2013). De toegenomen wereldwijde fragmentatie van productieprocessen zorgt voor een toename in de handel van tussenproducten en een toenemende afhankelijkheid van het buitenland als toeleverancier en afzetmarkt (Lemmers et al., 2014). De traditionele focus op (bruto) export als maatstaf voor groei en concurrentiekracht wordt in toenemende mate als een eenzijdige aanpak gezien. Behalve export zijn import en de toegevoegde waarde die gedurende het productieproces wordt gegenereerd belangrijke componenten van het Nederlandse verdienvermogen (Kamerbrief, 2014).

Er is een aantal mechanismen te noemen die importeren en productiviteit verbindt. Bedrijven kunnen hun productiviteit verhogen door de meest geavanceerde en innovatieve producten te importeren. Daarnaast hebben bedrijven die internationaliseren toegang tot goedkopere producten, betere producten (van hogere kwaliteit) of producten die beter in het productieproces in te passen zijn door de grotere variëteit die beschikbaar is op internationale markten. Ook kan een bedrijf kennis opdoen van buitenlandse leveranciers en op die manier een efficiëntieslag maken. Ten slotte kan de concurrentie op de binnenlandse markt toenemen zodra buitenlandse partijen daarop actief worden, waardoor binnenlandse producenten gedwongen worden efficiënter te opereren.

Dit overzicht van de wijzen waarop productiviteit en importeren met elkaar verbonden zijn lijkt aannemelijk te maken dat de relatie tussen importeren en productiviteit gekenmerkt wordt door aanzienlijke heterogeniteit. Een aantal factoren kan deze relatie beïnvloeden:

- *afstand*, invoer vanuit 'moeilijke' markten, die op grote afstand liggen in geografische of culturele zin, kan een hogere productiviteit vergen om de relatief hoge vaste kosten die gemoeid zijn met invoer van dergelijke complexe markten te kunnen dragen.
- *ontwikkelingsniveau*, invoer vanuit ontwikkelingslanden kan bemoeilijkt worden bijvoorbeeld vanwege de beperkte kwaliteit van lokale instituties en infrastructuur of complexe bureaucratische douaneprocessen, waardoor de importeur productiever zal moeten zijn om import toch rendabel te maken.
- *het type product dat wordt geïmporteerd*, de onderliggende eigenschappen van het geïmporteerde goed kunnen in verschillende mate mogelijkheden bieden voor productiviteitsbevordering. Zo valt te verwachten dat de import van kwalitatief hoogstaande producten van het technologische voorfront positief samenhangt met productiviteit.
- *de plek in de productieketen* die het geïmporteerde product inneemt. Het is aannemelijk dat de productiviteitspremie van importeren varieert tussen een bedrijf dat kapitaalgoederen importeert bij wijze van investering in zijn productieproces en een importeur zich aan het eind van de productieketen bevindt en finale goederen importeert die vrijwel zonder verdere bewerking op binnenlandse markten worden afgezet dan wel verder worden geëxporteerd (wederuitvoer).
- *het aantal markten waarop de importeur actief is*. Er is empirisch bewijs dat laat zien dat de vaste kosten die gemoeid zijn met importeren marktspecifiek zijn (zowel geografisch als op productniveau) en dat deze dus opnieuw gemaakt moeten worden indien men een nieuwe markt betreedt (Smeets et al, 2010).

De relatie tussen productiviteit enerzijds en de hierboven geschetste karakteristieken van invoer en invoermarkten is echter spaarzaam verkend. Aan de hand van de volgende drie onderzoeksvragen biedt dit artikel een nadere verkenning van deze relatie:

1. Hangt de geografische oorsprong (in termen van afstand en ontwikkelingsniveau) van invoer samen met de productiviteit van de importeur? Bijvoorbeeld: zijn bedrijven die uit China importeren gemiddeld even productief als bedrijven die uit Duitsland importeren?
2. Hangt de positie die de importeur inneemt in de productieketen van het geïmporteerde product samen met de productiviteit van de importeur? Bijvoorbeeld: zijn bedrijven die laptops importeren om deze door te verkopen aan consumenten in Nederland gemiddeld even productief als bedrijven die computerchips importeren om deze in te passen in het eigen productieproces?
3. Is de interactie tussen de geografische oorsprong van de producten en het type product dat geïmporteerd wordt van belang en hoe hangt deze samen met de productiviteit van de importeur? Bijvoorbeeld: zijn bedrijven die laptops importeren uit China gemiddeld even productief als bedrijven die computerchips importeren uit Duitsland om deze in te passen in het eigen productieproces?

3.2 Data en operationalisering

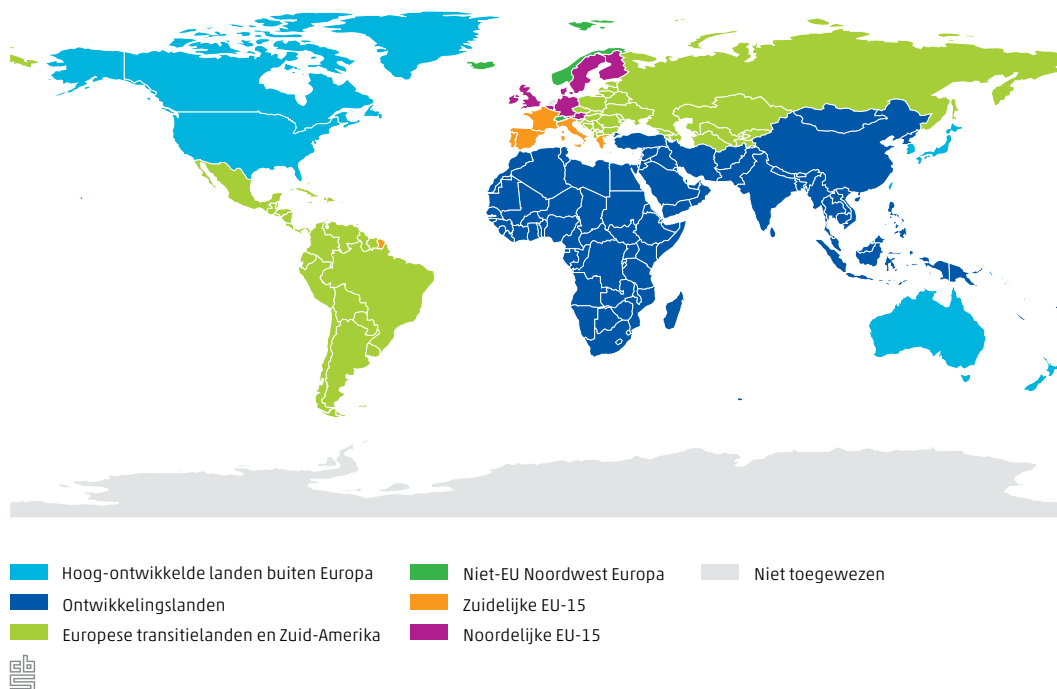
Voor de empirische analyse zijn data uit drie bronbestanden voor de jaren 2011 en 2012 aan elkaar gekoppeld. De basis wordt gevormd door het Algemeen Bedrijven Register (ABR). Deze is verrijkt met gegevens uit de Statistiek Internationale Handel en informatie gegevens ontleend aan belastingaangiften. Het ABR bevat een aantal basale gegevens op bedrijfsniveau, zoals de sector waarin het bedrijf actief is (SBI) en het aantal werkzame personen (vte's). Vanuit de Foreign AffiliaTe Statistiek (FATS) is een variabele toegevoegd die aangeeft of de ultieme zeggenschap over een bedrijf in buitenlandse handen is. De belastinggegevens omvatten een breed scala aan bedrijfseconomische informatie die gebruikt is om arbeidsproductiviteit te berekenen in termen van toegevoegde waarde (omzet minus intermediair verbruik) per voltijdbaan.¹⁾

¹⁾ De bedrijfseconomische gegevens zijn in nominale termen uitgedrukt en dus niet gecorrigeerd voor (sectorale) prijsontwikkelingen. Het effect hiervan op de resultaten is naar verwachting beperkt, vanwege de relatief korte tijdreeks waarop de analyse is gebaseerd is. Om enig zicht te houden op de implicaties zijn de beginstappen van de empirische analyse, betreffende de herkomst van invoer, een replicatie van de analyse van Van den Berg & van Marrewijk (2013), die een langere tijdreeks (2002-2008) en bedrijfseconomische cijfers in reële termen hanteren. De resultaten komen in hoge mate overeen.

De gegevens over de internationale handel in goederen die in de empirische analyse worden aangewend bestaan uit:

- de totale waarde van de uitvoer van goederen van het bedrijf. Deze wordt gebruikt om een dummyvariabele te definiëren die de exportstatus van het bedrijf weergeeft
- de waarde en samenstelling van de goederenimport, bestaande uit een verbijzondering naar herkomstland en type product volgens de internationaal geharmoniseerde *Combined Nomenclature* op gedetailleerd niveau (8-digits).²⁾

3.2.1 Geografische indeling



Om de analyse handzaam te houden is de geografische uitsplitsing van importen geaggregeerd in zes regio's; de noordelijke EU-15, de zuidelijke EU-15, non-EU Noordwest Europa, hoog ontwikkelde landen buiten Europa, de Europese transitielanden plus Zuid-Amerika en ontwikkelingslanden (zie figuur 3.2.1). Deze zesdeling is gebaseerd op Van den Berg en Van Marrewijk (2013), die stapsgewijs

²⁾ Merk op dat deze verbijzondering voor bedrijven onder de drempelwaarde van 900.000 euro niet bekend is, voor zover dit invoer vanuit de EU betreft. Voor invoer van buiten de EU is per definitie de verbijzondering bekend.

komen tot een steeds hoger aggregatieniveau van landen, door onderling niet significant van elkaar verschillende landen en regio's in termen van de productiviteitspremie van import te bundelen. De analyse van Van den Berg en van Marrewijk (2013) heeft ook betrekking op geografische heterogeniteit in de productiviteitspremie van Nederlandse importeurs. Deze zesdeling is daarmee een logisch startpunt van de analyses in dit artikel.



Ongeveer **60%** van de
Nederlandse invoer van goederen bestaat
uit halffabricaten en tussenproducten

De verbijzondering van importen naar type product wordt gebruikt als indicatie voor de plaats van een bedrijf in een internationale productieketen. Hiertoe wordt een driedeling gemaakt volgens de *Broad Economic Categories (BEC)* indeling van de Verenigde Naties, waarin onderscheid wordt gemaakt tussen kapitaalgoederen, intermediaire goederen en finale (consumptie)goederen. Tevens wordt de invoer van hoogtechnologische producten onderscheiden in de analyse door hier een dummyvariabele voor te definiëren op basis van de factorintensiteit van de ingevoerde goederen zoals voorgesteld door Van Marrewijk (2002). Enkele voorbeelden van hoogtechnologische producten zijn medicijnen, motoren, telecommunicatie apparatuur.

De focus van de analyse ligt op importeurs waarvan de volledige verbijzondering van de importen bekend is. Bedrijven die niet importeren, bedrijven die onder de waarnemingsdrempel van de Statistiek Internationale Handel in goederen blijven – en dus geen gedetailleerde opgave over hun import hoeven te doen – blijven derhalve buiten de analyse.³⁾ Eerder onderzoek (Van den Berg en Van

³⁾ Ook is de verbijzondering van de invoer in productgroepen niet voor alle importeurs volledig bekend omdat enkele productgroepen niet zijn gecategoriseerd volgens de indeling naar factorintensiteit en/of broad economic categories.

Marrewijk, 2013) heeft aangetoond dat Nederlandse importeurs ongeacht de samenstelling van hun importportefeuille gemiddeld altijd productiever zijn dan bedrijven die niet internationaal actief zijn. De analyses in dit onderzoek spitsen zich vanuit dat uitgangspunt verder toe op productiviteitsverschillen binnen de groep van importeurs, conditioneel op het feit dat zij importeren. Ten slotte richt dit onderzoek zich op bedrijven in de industrie, en detail- en groothandel. Dienstverlenende sectoren en de publieke sector blijven buiten beschouwing, vanwege het ontbreken van gedetailleerde cijfers betreffende de handel in diensten. Dit voorbereidende traject resulteert in een niet-gebalanceerd onderzoekspanel van 13.810 observaties verdeeld over 2011 en 2012, na uitsluiting van de bovenste en onderste 0,5 procent van de productiviteitsverdeling.

3.3 Descriptieve bevindingen

Tabel 3.3.1 laat per regio de gemiddelde arbeidsproductiviteit zien van bedrijven die hun producten uitsluitend uit de betreffende regio invoeren. Te zien is dat de productiviteit het hoogste is bij bedrijven die uitsluitend invoeren vanuit de EU-15. Naast afstand is te zien dat ook ontwikkelingsniveau een rol lijkt te spelen; de productiviteit bij bedrijven die uitsluitend uit ontwikkelingslanden importeren is gemiddeld (nipt) het laagst. Over het algemeen lijkt productiviteit af te nemen met de afstand tot, en het ontwikkelingsniveau van het herkomstland van de ingevoerde producten.

3.3.1 Aantal importeurs en gemiddelde productiviteit naar regio (2011-2012)

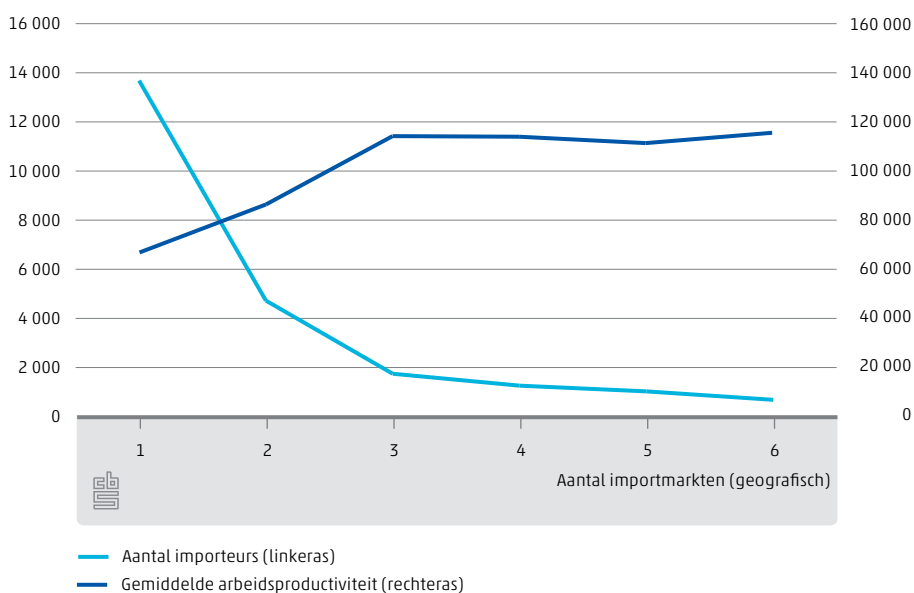
	Aantal importeurs	Gemiddelde productiviteit
		x 1 000 euro
Zuidelijke EU-15	125	143,3
Noordelijke EU-15	1 124	125,8
Europese transitielanden en Zuid-Amerika	315	71,9
Niet-EU Noordwest Europa	735	70,0
Hoog ontwikkelde landen buiten Europa	5 363	64,6
Ontwikkelingslanden	8 261	63,0

N.B. De tabel toont aantallen importeurs en de gemiddelde arbeidsproductiviteit van die bedrijven die in het betreffende jaar uitsluitend uit de betreffende regio goederen hebben ingevoerd.

Figuur 3.3.2 laat zien dat de gemiddelde productiviteit stijgt in het aantal regio's van waaruit het bedrijf importeert (rode lijn). Met name het uitbreiden van de

invoer met producten vanuit een tweede en derde regio gaat gepaard met een aanzienlijke productiviteitspremie, daarna is productiviteit stabiel in het aantal invoerregio's. Dit duidt er op dat de vaste kosten van invoeren inderdaad markt-specifiek zijn en opnieuw gemaakt moeten worden als het bedrijf uit een extra regio wil gaan importeren. Het aantal actieve importeurs neemt snel af met het oplopen van het aantal regio's waar het bedrijf zijn invoer betreft: 60 procent is actief in één regio, 20 procent in twee en dit loopt snel terug naar drie procent van de bedrijven dat producten uit alle zes regio's invoert (blauwe lijn). Dit is in overeenstemming met ander empirisch onderzoek dat eveneens laat zien dat de meeste importeurs uit slechts één land hun goederen betrekken (Jaarsma, 2012).

3.3.2 Aantal importeurs en gemiddelde arbeidsproductiviteit naar aantal geografische importmarkten (2011-2012)



Tabel 3.3.3 toont dezelfde informatie als tabel 3.3.1, maar nu ingedeeld naar BEC-productcategorieën in plaats van regio's. Enigszins verrassend is de observatie dat de productiviteit het laagst is bij bedrijven die uitsluitend kapitaalgoederen invoeren. Meer voor de hand liggend zou zijn dat productiviteit het laagst is bij bedrijven die uitsluitend finale producten invoeren. Immers, de potentie voor efficiëntiewinsten of leereffecten lijkt het laagst bij producten die worden ingevoerd en in onbewerkte staat worden doorverkocht (op de binnenlandse markt of via wederuitvoer). De mogelijkheden voor dergelijke productiviteitswinsten

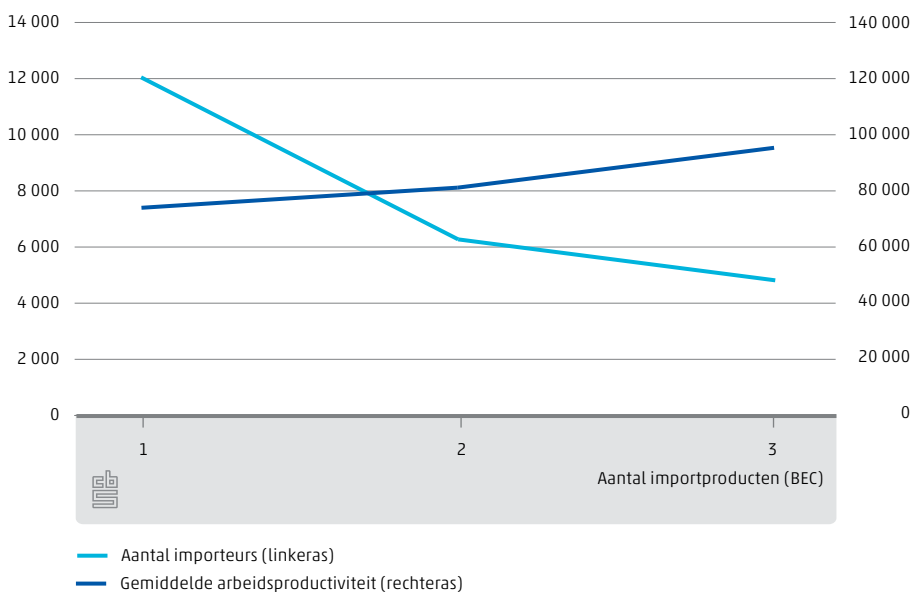
lijken groter bij intermediaire goederen en kapitaalgoederen. Dit is echter niet terug te zien in de cijfers, hoewel bedrijven die uitsluitend intermediaire goederen invoeren gemiddeld wel het meest productief zijn.

3.3.3 Aantal importeurs en gemiddelde productiviteit naar BEC-categorie (2011-2012)

	Aantal importeurs	Gemiddelde productiviteit
		x 1 000 euro
Intermediaire goederen (halffabricaten)	5 555	83,6
Finale producten	6 103	81,9
Kapitaalgoederen	2 226	69,0

N.B. De tabel toont aantallen importeurs en de gemiddelde arbeidsproductiviteit van die bedrijven die in het betreffende jaar uitsluitend goederen van de betreffende BEC-categorie hebben ingevoerd.

3.3.4 Aantal importeurs en gemiddelde productiviteit naar aantal BEC-categorieën (2011-2012)



Figuur 3.3.4 laat zien dat het aantal actieve importeurs – net als in figuur 3.3.2 – afneemt met het aantal BEC-categorieën waaruit producten worden geïmporteerd. In dit geval loopt het percentage actieve bedrijven echter minder snel terug; nog altijd 20 procent van de bedrijven voert producten in uit alle drie de BEC-groepen. Het merendeel van de bedrijven met internationale handel in goederen importeert

(en exporteert) slechts één product (Jaarsma, 2012). Bedrijven die meerdere producten invoeren (uit meerdere BEC-categorieën) zijn in de regel groter en, zoals blijkt uit figuur 3.3.4, productiever dan bedrijven die uitsluitend producten uit één categorie importeren.

3.4 Empirische analyse

Bovenstaande descriptieve analyse laat zien dat bedrijven die intermediaire producten importeren en hun importen met name uit Europa betrekken gemiddeld het productiefst zijn van alle importeurs. Daarnaast lijkt productiviteit positief samen te hangen met het invoeren van goederen uit meerdere regio's en productgroepen. Om het verband tussen import en productiviteit verder te kunnen verkennen, wordt gebruik gemaakt van regressieanalyse. Een eenvoudige gepoolde OLS-regressie laat opnieuw de relatie zien tussen de samenstelling van de invoer (naar herkomst en type product) en productiviteit, waarbij gecorrigeerd wordt voor bedrijfskenmerken die naar verwachting ook van invloed zijn op productiviteit. We controleren voor bedrijfskenmerken zoals de sector waarin het bedrijf actief is (SBI), bedrijfsomvang (vte), of het bedrijf in buitenlandse handen is, of het bedrijf tegelijkertijd ook exporteert (*two-way trading*), en of (een deel van) de geïmporteerde goederen van hoogtechnologisch van aard zijn. We beginnen met een model waarin de importen worden uitgesplitst naar herkomst (tabel 3.4.1), dan splitsen we importen uit naar type product (tabel 3.4.2) en ten slotte kruisen we beide dimensies in een uitgebreid model in tabel 3.4.3. Tabel 3.4.1 toont dat er significante verschillen zijn in (log) arbeidsproductiviteit tussen importeurs die uit verschillende regio's hun invoer betrekken. Ten opzichte van de referentiecategorie (ontwikkelingslanden) hangt met name importeren uit de noordelijke en zuidelijke EU-15 positief samen met arbeidsproductiviteit, rekening houdend met genoemde bedrijfskenmerken. Deze bevindingen komen overeen met bevindingen van Van den Berg en Van Marrewijk (2013), namelijk dat de productiviteitspremie geassocieerd met importeren afneemt naarmate de invoer van verder weg komt of uit minder ontwikkelde economieën, en dat deze premie toeneemt als de invoer uit dichtbij gelegen of hoog ontwikkelde landen komt. Ook lijkt er sprake te zijn van een EU-effect; importen vanuit hoogontwikkelde en relatief nabije economieën zoals Zwitserland laten een structureel lagere productiviteitspremie zien dan importen vanuit de EU-15, terwijl de onderliggende karakteristieken van de economieën in deze groep niet veel zullen verschillen van die van de EU-15, anders dan het EU-lidmaatschap. Bedrijven die zowel importeren als exporteren (*two-way trading*) zijn gemiddeld productiever, evenals bedrijven

die onder buitenlandse zeggenschap staan. Bedrijfsomvang en tegelijk uit meerdere geografische markten importeren hangt eveneens positief en significant samen met productiviteit.

3.4.1 Oorsprong van het importproduct en productiviteit

	Alle sectoren	Groothandel en detailhandel	Industrie
(Constante)	10,007 ¹⁾	9,478 ¹⁾	10,463 ¹⁾
Buitenlands eigendom	0,180 ¹⁾	0,174 ¹⁾	0,167 ¹⁾
Bedrijfsomvang (vte)	0,044 ¹⁾	0,064 ¹⁾	0,006
Exporteur (dummy)	0,470 ¹⁾	0,474 ¹⁾	0,421 ¹⁾
Jaar (dummy)	-0,064 ¹⁾	-0,076 ¹⁾	-0,053 ³⁾
High-tech importen (dummy)	0,093 ¹⁾	0,089 ¹⁾	0,084 ²⁾
Aantal geografisch importmarkten	0,028 ¹⁾	0,044 ¹⁾	0,009
Zuidelijke EU-15	0,688 ¹⁾	0,705 ¹⁾	0,366 ¹⁾
Noordelijke EU-15	0,635 ¹⁾	0,671 ¹⁾	0,338 ¹⁾
Europese transitielanden en Zuid-Amerika	0,496 ¹⁾	0,585 ¹⁾	0,160 ³⁾
Noordwest Europa (niet EU-15)	0,466 ¹⁾	0,488 ¹⁾	0,244 ¹⁾
Hoogontwikkelde landen buiten Europa	0,215 ¹⁾	0,219 ¹⁾	0,091 ³⁾
Ontwikkelingslanden	referentiecategorie	referentiecategorie	referentiecategorie
Adjusted- R ²	0,277	0,289	0,195
N	13 810	10 813	2 995

¹⁾ P-waarde<0,01.

²⁾ P-waarde<0,05.

³⁾ P-waarde<0,10.

Alle regressies zijn inclusief een volledige set dummy variabelen op 2-digit sectorniveau.

De afzonderlijke regressies voor bedrijven die actief zijn in de groot- of detailhandel en industriële bedrijven laten zien dat het geschatte effect van import uit de EU-15 en Noordwest Europa groter is voor bedrijven in de groot- of detailhandel. Daarentegen lijkt de productiviteitspremie voor deze bedrijven sneller af te nemen met geografische afstand dan voor bedrijven in de industrie. Dit leidt tot de voorzichtige conclusie dat de relatie tussen de herkomst van geïmporteerde goederen en productiviteit sterker is voor bedrijven in de groot- en detailhandel dan voor bedrijven in de industrie. Hierbij merken we wel op dat het aantal observaties aanzienlijk kleiner is voor bedrijven in de industrie, wat zijn weerslag heeft op de robuustheid van de getoonde verbanden.

De tweede enkelvoudige regressie (tabel 3.4.2) onderzoekt het verband tussen arbeidsproductiviteit en het type product dat geïmporteerd wordt. Het importeren van intermediaire goederen hangt positief en significant samen met productiviteit

in vergelijking met het importeren van consumptiegoederen. Ditzelfde geldt voor het importeren van kapitaalgoederen, al is het effect iets kleiner. Het beeld dat uit deze regressie spreekt is dus anders dan de beschrijvende statistieken in tabel 3.3.3 lieten zien. Dit geeft aan dat het controleren voor andere bedrijfskenmerken van belang is bij het analyseren van de relatie tussen productiviteit in de samenstelling van de invoer. De regressieresultaten bevestigen het vermoeden dat niet alle import gelijk is. Geïmporteerde finale producten lijken met name voordelen voor de consument op te leveren (kostenvoordelen of meer variëteit) en maar weinig impuls te geven aan de efficiency van het productieproces van de importeur. De resultaten laten zien dat de potentie hiervoor groter is bij intermediaire goederen en kapitaalgoederen.

3.4.2 Type importproduct en productiviteit

	Alle sectoren	Groothandel en detailhandel	Industrie
(Constante)	10,081 ¹⁾	9,518 ¹⁾	10,469 ¹⁾
Buitenlands eigendom	0,266 ¹⁾	0,275 ¹⁾	0,182 ¹⁾
Bedrijfsomvang (vte)	0,135 ¹⁾	0,172 ¹⁾	0,034 ¹⁾
Exporteur (dummy)	0,580 ¹⁾	0,597 ¹⁾	0,470 ¹⁾
Jaar (dummy)	-0,045 ²⁾	-0,057 ²⁾	-0,042
High-tech importen (dummy)	0,071 ¹⁾	0,056 ²⁾	0,084 ²⁾
Aantal productimportmarkten (BEC)	-0,016	-0,010	0,022
Intermediaire goederen	0,217 ¹⁾	0,235 ¹⁾	0,161 ¹⁾
Kapitaalgoederen	0,149 ¹⁾	0,150 ¹⁾	0,092
Finale consumptiegoederen	referentiecategorie	referentiecategorie	referentiecategorie
Adjusted- R ²	0,250	0,260	0,186
N	13810	10813	2995

¹⁾ P-waarde<0,01.

²⁾ P-waarde<0,05.

Alle regressies zijn inclusief een volledige set dummy variabelen op 2-digit sectorniveau.

Ook in deze regressie zien we dat buitenlandse zeggenschap geassocieerd is met een flinke productiviteitspremie evenals zowel exporteren en importeren van goederen (*two-way trading*). Opvallend is dat bedrijven die alle drie de typen producten importeren niet noodzakelijkerwijs productiever zijn. Bedrijven die (deels) hightech goederen importeren noteren wel een productiviteitspremie, al is het effect beperkt. De derde en vierde kolom van tabel 3.4.2 geven de regressieresultaten weer voor respectievelijk bedrijven die in de groot- of detailhandel zitten en industriële bedrijven. Opvallend is dat de relatie tussen type product en arbeidsproductiviteit voor importeurs in de industrie minder geprononceerd is. Het importeren van consumptie- of kapitaalgoederen heeft

voor de industrie geen significant effect op productiviteit. Dit kan er op duiden dat de arbeidsproductiviteit voor importeurs in de industrie door nóg andere factoren dan het type product en bedrijfskenmerken wordt bepaald (bijvoorbeeld personeelskenmerken, omzet, marktaandeel of productassortiment). In de groothandel is het verband tussen type import en arbeidsproductiviteit groter en significant. Groot- en detailhandels die vooral consumptieve goederen importeren hebben *ceteris paribus* de laagste arbeidsproductiviteit, wat intuïtief een logische bevinding is. Opnieuw moet wel opgemerkt worden dat het aantal observaties aanzienlijk kleiner is voor bedrijven in de industrie.

Ten slotte komen we bij de derde onderzoeksvraag; treden er interactie-effecten op tussen het land van herkomst van de importen en het type product dat geïmporteerd wordt, in de samenhang met productiviteit. Tabel 3.4.3 laat de resultaten van deze regressie zien. Ten opzichte van de referentiecategorie (het importeren van finale producten uit ontwikkelingslanden) vinden we ook hier weer de grootste productiviteitspremies bij importen met herkomst EU-15, gevolgd door Europese transitielanden en Zuid-Amerika en andere Noordwest Europese landen. Ook opvallend is de rol die geografische diversificatie speelt; uit veel verschillende regio's importeren hangt samen met een grotere efficiency terwijl veel verschillende typen product importeren geen significante impact heeft.

De resultaten in tabel 3.4.3 tonen geen grote verschillen binnen regio's tussen de verschillende productgroepen. De significantie van de productiviteitspremie van een herkomst-productgroep ten opzichte van de referentiegroep zegt echter niets over de significantie van het verschil in premie ten opzichte van de andere groepen. Om hier zicht op te krijgen, is de regressie onderliggend aan tabel 3.4.3 18 keer uitgevoerd met steeds een andere herkomst-productgroep als referentiecategorie. De resultaten hiervan zijn getoond in tabel 3.4.4 en laten zien dat het van belang is om beide dimensies, zowel de herkomst van de invoer als het type product, tegelijkertijd in ogenschouw te nemen. Liefst 98 van de 153, ofwel 64 procent, van alle mogelijke combinaties van herkomst-productgroepen verschillen significant van elkaar. Echter, de verschillen binnen regio's naar type product zijn minder groot; bij 3 van 6 regio's verschillen de drie onderscheiden productgroepen niet significant van elkaar in termen van productiviteitspremie. Dit betekent dat met name de geografische dimensie van belang is, waarbij zowel afstand als ontwikkelingsniveau een rol lijkt te spelen, terwijl de plek die de ingevoerde goederen in de productieketen innemen een minder bepalende rol spelen. Verder valt op dat invoer vanuit de EU-15 nauwelijks van elkaar verschilt als er onderscheid wordt gemaakt naar productgroep. De verschillen zijn het grootst voor invoer van buiten Europa, daar zien we veel significant

van elkaar verschillende productiviteitspremies voor de verschillende herkomst-productgroepen.

3.4.3 Herkomst van en type (BEC) invoer en productiviteit

	Alle sectoren	Groothandel en detailhandel	Industrie
(Constante)	9,944 ¹⁾	9,535 ¹⁾	10,384 ¹⁾
Buitenlands eigendom	0,184 ¹⁾	0,177 ¹⁾	0,122 ¹⁾
Bedrijfsomvang (vte)	0,044 ¹⁾	0,064 ¹⁾	0,012
Exporteur (dummy)	0,473 ¹⁾	0,451 ¹⁾	0,374 ¹⁾
Jaar (dummy)	-0,067 ¹⁾	-0,066 ¹⁾	-0,048
High-tech importen (dummy)	0,072 ¹⁾	0,067 ²⁾	0,030
Aantal geografische importmarkten	0,035 ¹⁾	0,044 ¹⁾	0,011
Aantal productimportmarkten (BEC)	-0,021	-0,012	0,013
Zuidelijke EU-15			
kapitaalgoederen	0,705 ¹⁾	0,636 ¹⁾	0,427
intermediair	0,762 ¹⁾	0,764 ¹⁾	0,465 ¹⁾
finale producten	0,810 ¹⁾	0,750 ¹⁾	0,253
Noordelijke EU-15			
kapitaalgoederen	0,665 ¹⁾	0,612 ¹⁾	0,478 ¹⁾
intermediair	0,748 ¹⁾	0,760 ¹⁾	0,437 ¹⁾
finale producten	0,755 ¹⁾	0,671 ¹⁾	0,560 ¹⁾
Europese transitielanden en Zuid-Amerika			
kapitaalgoederen	0,568 ¹⁾	0,542 ¹⁾	0,341
intermediair	0,557 ¹⁾	0,543 ¹⁾	0,292 ²⁾
finale producten	0,625 ¹⁾	0,627 ¹⁾	0,175
Noordwest Europa (niet EU-15)			
kapitaalgoederen	0,540 ¹⁾	0,408 ¹⁾	0,436 ²⁾
intermediair	0,613 ¹⁾	0,596 ¹⁾	0,321 ¹⁾
finale producten	0,464 ¹⁾	0,412 ¹⁾	0,179
Hoogontwikkelde landen buiten Europa			
kapitaalgoederen	0,458 ¹⁾	0,463 ¹⁾	0,261 ²⁾
intermediair	0,361 ¹⁾	0,322 ¹⁾	0,183 ²⁾
finale producten	0,146 ¹⁾	0,092 ²⁾	0,122
Ontwikkelingslanden			
kapitaalgoederen	0,091 ³⁾	0,074	-0,019
intermediair	0,219 ¹⁾	0,141 ¹⁾	0,240 ¹⁾
finale producten	referentiecategorie	referentiecategorie	referentiecategorie
Adjusted- R ²	0,280	0,295	0,192
N	13 810	10 700	2 969

¹⁾ P-waarde<0,01.

²⁾ P-waarde<0,05.

³⁾ P-waarde<0,10.

Alle regressies zijn inclusief een volledige set dummy variabelen op 2-digit sectorniveau.

3.4.4 Kruistabel wederzijdse significantie van productiviteitspremies van invoer naar herkomst en type product (p-waardes)

	Noordelijke EU15			Zuidelijke EU15			Niet-EU NW Europa		
	cap	int	con	cap	int	con	cap	int	con
Noordelijke EU15									
cap	-								
int	0,04	-							
con	0,05	0,87	-						
Zuidelijke EU15									
cap	0,64	0,59	0,55	-					
int	0,11	0,81	0,90	0,55	-				
con	0,04	0,34	0,44	0,30	0,56	-			
Niet-EU NW Europa									
cap	0,22	0,03	0,03	0,18	0,04	0,02	-		
int	0,47	0,04	0,04	0,36	0,07	0,03	0,53	-	
con	0,06	0,01	0,01	0,06	0,01	0,00	0,58	0,21	-
Eur. trans. l. en Z-Am.									
cap	0,44	0,14	0,13	0,36	0,13	0,07	0,86	0,74	0,51
int	0,20	0,02	0,02	0,18	0,03	0,01	0,89	0,57	0,46
con	0,72	0,25	0,25	0,54	0,24	0,14	0,56	0,93	0,27
Hoog-ontw. Buiten Eur.									
cap	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,45	0,06	0,96
int	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,08	0,00	0,33
con	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ontwikkelingslanden									
cap	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
int	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02
con	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Noot: Gearceerde vakken duiden op significantie.

Eur. trans. L. en Z-Am.			Hoog-ontw. Buiten Eur.			Ontwikkelingslanden		
cap	int	con	cap	int	con	cap	int	con
-								
0,94	-							
0,72	0,61	-						
0,40	0,29	0,16	-					
0,10	0,02	0,02	0,13	-				
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-			
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,43	-		
0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,20	0,04	-	
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,13	0,00	-

3.5 Conclusie

De relatie tussen productiviteit en export is in de academische literatuur al vaak beschreven. Minder onderzocht maar niet van minder belang is de relatie tussen productiviteit en import. Import wordt vaak gezien als een kostenpost, iets wat het handelssaldo en daarmee het bbp drukt. Echter, import biedt consumenten en producenten juist meer variëteit en de beschikking over betere of goedkopere buitenlandse producten.

In dit artikel bouwen we voort op de resultaten van Van den Berg (2013) en Van den Berg en van Marrewijk (2013) door de relatie tussen import en productiviteit verder te verkennen. De geografische herkomst van geïmporteerde goederen gecombineerd met de plek die de ingevoerde goederen innemen in de productieketen is sterk van invloed op de productiviteitspremie verbonden aan de importstatus van het bedrijf. De descriptieve analyse van de geografische dimensie laat duidelijk zien dat productiviteit afneemt met de afstand tot en het ontwikkelingsniveau van het herkomstland van de invoer. Uit de descriptieve analyse bleek ook dat het importeren van intermediaire producten en half-fabricaten verband houdt met hogere productiviteitsniveaus ten opzichte van het importeren van consumptie- en kapitaalgoederen.

De regressieanalyses van paragraaf 3.4 onderbouwen de descriptieve resultaten, maar brengen daar ook nuance in aan. Ook hier blijkt afstand, het ontwikkelingsniveau en het type product dat geïmporteerd wordt significant samenhangt met productiviteit, gecontroleerd voor andere relevante bedrijfskenmerken. Ook wordt hiermee de in de empirische literatuur soms gemaakte veronderstelling verworpen dat alle invoer uit ontwikkelde landen uit geavanceerde of hoogtechnologische goederen bestaat (zie bijvoorbeeld Lööf en Andersson (2010); Castellani et al (2010)). Het importeren van intermediaire goederen uit de nabijgelegen EU-15 landen hangt nadrukkelijk sterker samen met productiviteit dan het importeren van hetzelfde type product, maar dan uit verder weg gelegen hoogontwikkelde landen zoals Japan of de VS. Dit laat zien dat onderzoek naar de relatie tussen internationale handel en productiviteit gedetailleerde micro-data op bedrijfsniveau vraagt, zodat er geen simplificerende aannames over handelspatronen gemaakt hoeven worden. Het verband tussen herkomst en productiviteit is vergelijkbaar voor industriële bedrijven en bedrijven in de groot- of detailhandel, waarbij de resultaten geprononceerder zijn voor bedrijven in de groot- en detailhandel. Voor bedrijven in de industrie heeft alleen het importeren van intermediaire producten en hoogtechnologische producten een positief effect op productiviteit.

De empirische analyse laat ook zien dat productiviteit toeneemt in het aandeel intermediaire producten in de import van een bedrijf, en afneemt in het aandeel consumptiegoederen. Dit onderschrijft de notie dat bedrijven die met name aan het einde van een productieketen actief zijn (bijvoorbeeld een groothandelaar) niet noodzakelijkerwijs profiteren van invoer (van consumptiegoederen) in termen van productiviteit. Intuïtief voor de hand liggend is de observatie dat bedrijven die besluiten hun intermediaire producten van het technologisch voorfront te importeren daar in productiviteitstermen de vruchten van plukken.

Behalve de herkomst van invoer en het type product dat wordt ingevoerd hangt het wel of niet importeren van hoogtechnologische producten significant samen met productiviteit. Die invloed is echter minder groot dan die van de herkomst van invoer of het type product. Onder buitenlandse zeggenschap staan is daarentegen wel een belangrijke verklarende factor voor productiviteitsverschillen. Het artikel '*Nederlandse multinationals doen niet onder voor buitenlandse multinationals*' in deze publicatie gaat verder in op productiviteitsverschillen tussen buitenlandse bedrijven en bedrijven in Nederlands eigendom. Ook het realiseren van export naast import (*two-way trading*) heeft is een verklarende factor van belang. Geografische spreiding van de importen (uit meerdere regio's tegelijkertijd importeren) hangt ook significant samen met productiviteit, maar dit verband is niet bijzonder sterk. Productdiversificatie (meerdere typen product tegelijkertijd importeren) is niet aantoonbaar gecorreleerd met arbeidsproductiviteit.

Een interessante en relevante uitbreiding van deze lijn van onderzoek zou zijn om op bedrijfsniveau onderscheid te maken tussen invoer van goederen die uiteindelijk bestemd zijn voor binnenlandse consumenten en import die uiteindelijk weer geëxporteerd wordt (wederuitvoer). Een belangrijk deel van de invoer uit bijvoorbeeld China of de VS wordt zonder significante bewerking weer uitgevoerd naar het Europese achterland en dat vertroebelt het zicht op de relatie tussen internationale handel en productiviteit. Daarnaast zou het heel interessant zijn om behalve een indicatie van het stadium in het productieproces dat de invoer inneemt (waarvoor we de BEC-classificatie hebben gebruikt) ook een indicatie te hebben van de plek in de mondiale waardeketen die een bedrijf inneemt. Aangezien bedrijven die aan het eind of aan het begin van de waardeketen actief zijn en relatief groot deel van de toegevoegde waarde verdienen, zou het interessant zijn te onderzoeken of dat zijn weerslag heeft op de relatie tussen internationale handel en productiviteit.

4.

Nederlandse multinationals doen niet onder voor buitenlandse multinationals

Auteurs

Linda Bruls¹⁾

Oscar Lemmers

¹⁾ Linda Bruls was MSc student aan de Copenhagen Business School en schreef haar masterthesis 'Performance of Foreign Affiliates in the Netherlands: A comparison with their domestic counterparts based on official microdata of Statistics Netherlands' als stagiaire bij het CBS.

Bedrijven onder buitenlandse zeggenschap in Nederland zijn productiever dan bedrijven onder Nederlandse zeggenschap, zelfs als rekening gehouden wordt met de verschillen in bedrijfsgrootte en verdeling over bedrijfstakken. Hier is al veel over geschreven. De theorie hierachter is dat buitenlandse bedrijven onder andere beschikken over een uitgebreider netwerk, dat hen betere toegang geeft tot bijvoorbeeld kennis en financiering, en andere bedrijfsspecifieke voordelen. Dit artikel toont aan dat Nederlandse multinationals, die waarschijnlijk ook over dergelijke voordelen beschikken, overwegend hetzelfde presteren als de bedrijven onder buitenlandse zeggenschap. Niet het 'buitenlands zijn' geeft de doorslag, maar het 'multinational zijn'.

4.1 Inleiding

In dit tijdperk van internationalisering neemt de invloed van het buitenland in Nederland langzaam maar zeker toe. In 2011 waren bedrijven met een buitenlandse moeder al goed voor 15 procent van het bbp tegen factorkosten (Lemmers, 2013) en voor bijna een miljoen banen (Korvorst, 2014). Landen overal ter wereld proberen buitenlandse investeringen en bedrijven aan te trekken in de hoop dat dit leidt tot positieve spillovers voor de lokale bedrijven en zorgt voor extra banen (Görg en Greenway, geciteerd in Weche Gelübcke, 2013). In Nederland vervult het Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA) deze rol.

Het is belangrijk om te weten of het inderdaad goed is voor de Nederlandse economie om buitenlandse bedrijven aan te trekken, en of het nadelig is dat buitenlandse bedrijven die momenteel in Nederland gevestigd zijn weer vertrekken. Denk bij het laatste bijvoorbeeld aan het aangekondigde vertrek van het hoofdkantoor van Starbucks of aan de dreigende sluiting van sigarettenfabrikant Philip Morris, die in 2014 regelmatig in het nieuws waren. Om iets te kunnen zeggen over de positieve (spillover) effecten van buitenlandse bedrijven op de Nederlandse economie, is een van de eerste onderzoeksvragen of bedrijven onder buitenlandse zeggenschap in Nederland productiever zijn dan Nederlandse bedrijven. Op dit gebied is al veel onderzoek gedaan, zie bijvoorbeeld Fortanier (2008) en Fortanier en Van de Ven (2009) voor de Nederlandse situatie. Zij laten zien dat buitenlandse bedrijven in Nederland productiever zijn dan bedrijven onder Nederlandse zeggenschap. Kennelijk hebben buitenlandse bedrijven bepaalde voordelen en of kwaliteiten, die hen productiever maken. Het is belangrijk om te weten welke dat precies zijn, omdat andere bedrijven er mogelijk ook hun voordeel mee kunnen doen. De hypothese in dit artikel is dat dat komt door twee

mechanismen, namelijk de voordelen die multinationals hebben zodat ze de internationale markt op kunnen (bijvoorbeeld een buitengewoon product, een sterke merknaam) en de voordelen die ze verkrijgen door het internationaal actief zijn. Bijvoorbeeld, het netwerk dat bedrijven onder buitenlandse zeggenschap hebben dankzij het moederbedrijf, met extra toegang tot kennis, technologie en financiering, hier een significante positieve rol speelt. Een eerste toets van deze hypothese is deze groep van bedrijven te vergelijken met Nederlandse multinationals. Die zouden immers ook over dergelijke voordelen kunnen beschikken. Dit leidt tot de volgende onderzoeksvraag:

Zijn bedrijven onder buitenlandse zeggenschap in Nederland productiever dan Nederlandse multinationals?

Dit artikel draagt bij aan de literatuur doordat het niet alle bedrijven onder binnenlandse en buitenlandse zeggenschap vergelijkt (daar is al veel onderzocht), maar alleen bedrijven vergelijkt onder binnenlandse en buitenlandse zeggenschap die allen multinational zijn.

Dit artikel is als volgt ingedeeld. Het start met een overzicht van enkele resultaten uit voorgaande empirische onderzoeken, achtergrondinformatie en de onderliggende theorie, waarna vervolgens de gebruikte data beschreven wordt. Hierna volgen het gebruikte model met toelichting en een beschrijving van de resultaten. Het artikel sluit af met discussie en suggesties voor verder onderzoek.

4.2 Achtergrond en onderliggende theorie

Buitenlandse bedrijven in Nederland hebben hogere operationele kosten doordat zij te maken hebben met een voor hen minder bekende markt, cultuur, taal en regelgeving. Zij zullen dan ook alleen in Nederland ondernemen wanneer deze kosten in voldoende mate gecompenseerd kunnen worden (zie bijvoorbeeld Zaheer, 1995; Borensztein et al., 1998; Fortanier, 2007). Dat kan door de voordelen te gebruiken die er voor zorgden dat zij multinational werden, zoals een goed product of een sterke merknaam. Dat leidt tot een hogere arbeidsproductiviteit. Daarnaast profiteren deze bedrijven van de voordelen die het multinational zijn met zich meebrengt. Door hun grensoverschrijdende activiteiten maken zij deel

uit van een groot internationaal netwerk, wat bevorderend is voor hun efficiëntie. Ook dit resulteert in een hogere arbeidsproductiviteit.

Onderzoek naar prestatieverschillen tussen buitenlandse bedrijven en bedrijven die puur op de binnenlandse markt opereren bestaat veelal uit empirisch (en niet zozeer theoretisch) onderzoek geweest. Wat echter wel nog uit de bestaande theorie kan worden afgeleid is dat, ervan uitgaande dat er inderdaad prestatieverschillen bestaan, het vergelijken van bedrijven onder buitenlandse zeggenschap met een referentiegroep bestaande uit alleen multinationals er voor zou moeten zorgen dat de voorheen geobserveerde verschillen significant kleiner worden, of zelfs in zijn geheel verdwijnen. Dit omdat theoretisch gezien alle multinationals ten eerste bedrijfsspecifieke voordelen zouden moeten hebben om te compenseren voor de nadelige effecten die zij ondervinden op buitenlandse markten en ten tweede een internationaal netwerk hebben dat de efficiëntie bevordert. Deze superieure eigenschappen zouden deze bedrijven de bovenhand moeten geven over bedrijven die slechts binnen de grenzen van één land opereren. In dat geval maakt het niet uit of het bedrijf dat deel uit maakt van een multinational opereert in het land van het moederbedrijf of in een ander land.

4.3 Data

Dit artikel maakt gebruik gemaakt een dataset van het Centraal Bureau voor de Statistiek over het verslagjaar 2011. Deze dataset bevat bedrijfsinformatie uit het Algemeen Bedrijven Register (ABR), en is verrijkt met bedrijfsgegevens over de internationale handel in goederen, productiestatistieken en de eigendomsrelaties met het buitenland (het hebben van een buitenlandse moeder of dochter).

Uit de productiestatistieken komen per bedrijf het aantal werkzame personen, de toegevoegde waarde tegen factorkosten en de investeringen in vaste activa zoals machines. De Ultimate Controlling Institutional Unit (UCI) van een bedrijf geeft aan in welk land de onderneming zit die dit bedrijf controleert. Hiermee bepalen we of het bedrijf onder Nederlandse of buitenlandse zeggenschap valt. Het European Group Register is een bedrijvenregister opgezet door Eurostat dat focust op multinationals. Dit register geeft aan of een (Nederlands) bedrijf een multinational is of niet.

Voor ieder bedrijf in de dataset wordt de gemiddelde arbeidsproductiviteit berekend door de toegevoegde waarde tegen factorkosten (in duizenden euro) te delen door het totaal aantal werkzame personen. Dit is de eerste centrale variabele in de analyses. Aangezien het aantal werkzame personen niet hetzelfde is als het

aantal voltijdsbanen, en het percentage deeltijdsbanen ook kan verschillen van bedrijf tot bedrijf, is er ook een tweede maat gebruikt om de arbeidsproductiviteit per bedrijf te bepalen. Namelijk, de arbeidsproductiviteit gecorrigeerd voor lonen. Dit is de toegevoegde waarde tegen factorkosten gedeeld door de totale personeelskosten. Met andere woorden, deze tweede centrale variabele beschrijft hoeveel toegevoegde waarde er wordt behaald per euro uitgekeerd loon.

Dit artikel beschouwt alleen bedrijven in de 'business economy'¹⁾ (zie tabel 4.3.1, sectie B tot en met N minus K, de financiële dienstverlening, plus SBI 95) met 10 of meer werkzame personen en alleen bedrijven waarvan bekend is dat ze tot een multinational behoren. Deze bedrijven kunnen zowel onder binnenlandse of buitenlandse zeggenschap zijn. De data betreft hier alleen het jaar 2011; Bruls (2014) bekijkt ook de jaren 2008–2010.

4.3.1 Samenstelling 'business economy'

Sector	SBI 2-digit codes	Omschrijving
B	06-09	Delfstoffenwinning
C	10-33	Industrie
D	35	Energievoorziening
E	36-39	Waterbedrijven en afvalbeheer
F	41-43	Bouwnijverheid
G	45-47	Handel
H	49-53	Vervoer en opslag
I	55-56	Horeca
J	58-63	Informatie en communicatie
L	68	Verhuur en handel van onroerend goederen
M	69-75	Specialistische zakelijke diensten
N	77-82	Verhuur en overige zakelijke diensten
	95	Reparatie van consumentenartikelen

4.4 Model

Om te analyseren hoe arbeidsproductiviteit varieert in relatie tot bepaalde bedrijfsspecifieke eigenschappen is het volgende model gekozen:

$$Y_i = \alpha + \beta FA_i + \gamma Z_i + \delta D_i + \varepsilon_i$$

¹⁾ Alleen voor deze bedrijven is bekend of ze onder buitenlandse of binnenlandse zeggenschap vallen.

Hier is Y_i de arbeidsproductiviteit²⁾ (al dan niet gecorrigeerd voor lonen) van bedrijf i . FA_i is een dummy variabele die aangeeft of een bedrijf onder buitenlandse zeggenschap is of niet. Z_i is een vector bestaande uit verschillende bedrijfsspecifieke variabelen om te corrigeren voor kenmerken die een effect kunnen hebben op de productiviteit. Deze worden zo dadelijk verder toegelicht. Bij gebrek aan sectorspecifieke variabelen (zoals buitenlandse concurrentie, verdeling binnenlandse markt) worden er verder nog sector dummy variabelen toegevoegd, D_i , om te corrigeren voor eventuele sectorspecifieke effecten. Als laatste dient α als constante en is ε_i de foutterm.

Nu lichten we de bedrijfsspecifieke variabelen in Z_i verder toe. Allereerst wordt er gecorrigeerd voor de grootte van een bedrijf. Bestaande theorieën geven geen eenduidig antwoord op de vraag welke invloed de bedrijfsgrootte heeft op productiviteit. Aan de ene kant zouden grote bedrijven beter kunnen presteren doordat zij profiteren van schaalvoordelen en hun activiteiten efficiënter kunnen organiseren (Majundar, geciteerd in Barbosa en Louri, 2005). Aan de andere kant hebben grote bedrijven vaak te maken met ingewikkelde hiërarchieën en bureaucratie wat nadelig kan zijn voor geleverde prestaties, in tegenstelling tot kleine bedrijven die zeer flexibel zijn en snel kunnen reageren op veranderingen in de markt (Audretsch en Yamawaki, geciteerd in Barbosa en Louri, 2005). Hoe dan ook, ongeacht welke theorie correct is, het is belangrijk om te corrigeren voor de grootte van een bedrijf. Aangezien het hebben van een internationaal netwerk ook een belangrijke factor is voor de productiviteit van een bedrijf (Bellak, 2004), moet er ook worden gecorrigeerd voor andere mogelijke wijzen waarop een bedrijf een internationaal netwerk kan creëren. Naast het zijn van een multinational kan internationale handel drijven er ook voor zorgen dat een bedrijf internationale connecties krijgt. Daarom worden aan het model dummy variabelen toegevoegd die aangeven of een bedrijf een niet-handelaar, alleen een importeur, alleen een exporteur, of een 'two-way trader' is. Verder worden de investeringen van een bedrijf meegenomen als variabele in het model. Samen met de sector dummy variabelen corrigeert deze variabele (gedeeltelijk) voor het feit dat de kapitaalvoorraad van een bedrijf niet bekend was. Aangezien kapitaal een belangrijke factor van productie is (Perloff, 2009) en daardoor dus ook van invloed is op productiviteit is het belangrijk om de ontbrekende kapitaalvariabele zo goed mogelijk te vervangen.

²⁾ In de literatuur is de afhankelijke variabele in het model soms de logaritme van de arbeidsproductiviteit, om de fit van het model te verbeteren. In dit geval verbeterde de fit niet, zodat geen logaritme is genomen. Dat vergemakkelijkt de interpretatie van het model en de resultaten.

4.5 Resultaten

Deze sectie start met een eenvoudige vergelijking tussen multinationals onder binnenlandse en buitenlandse zeggenschap. Tabel 4.5.1 toont de gemiddelde arbeidsproductiviteit, de loongecorrigeerde arbeidsproductiviteit, de natuurlijke logaritme van het aantal werkzame personen en de investeringen per werkzame persoon voor beide categorieën. Rekening houdend met de verdeling in de groepen laten de t-toetsen zien dat buitenlandse multinationals gemiddeld productiever zijn dan Nederlandse multinationals, maar ook dat ze gemiddeld kleiner zijn.

4.5.1 Gemiddelden en t-toetsen voor relevante variabelen multinationals, 2011

	Buitenlandse multinationals	Nederlandse multinationals	T-waarde
Arbeidsproductiviteit	79,18 (43,21)	74,24 (47,84)	-3,19 ¹⁾
Arbeidsproductiviteit, loongecorrigeerd	151,82 (1,29)	148,71 (1,71)	-1,45 ²⁾
Ln(aantal werkzame personen)	4,42 (0,99)	4,63 (1,03)	6,12 ¹⁾
Investerings per werkzame persoon	5,22 (9,10)	5,22 (8,83)	0,01
Aantal	2 390	1 291	

Standaardafwijking tussen haakjes.

¹⁾ P-waarde < 0,01.

²⁾ P-waarde < 0,10.

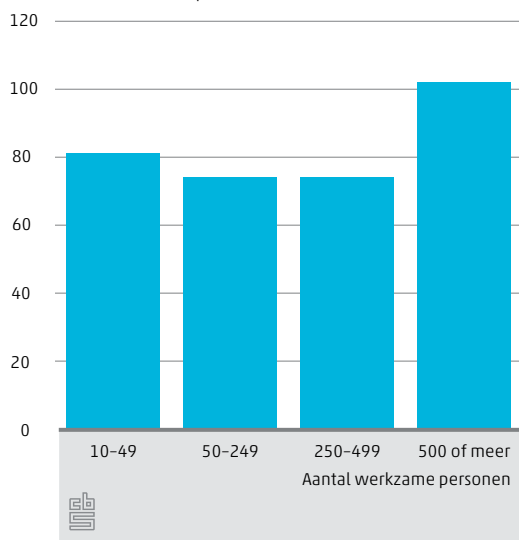
Onderstaande grafieken laten zien dat de arbeidsproductiviteit sterk verschilt afhankelijk van grootte, bedrijfstak en handelsgedrag van de multinational. Daarom corrigeert de verderop gepresenteerde regressieanalyse hiervoor, zoals al in paragraaf 4.4 is aangegeven.

De gemiddelde arbeidsproductiviteit van multinationals verschilt niet veel tussen het MKB (minder dan 250 werknemers) en de kleinere grootbedrijven (tussen 250 en 499 werknemers). Maar de bedrijven met 500 of meer werkzame personen hebben een aanzienlijk hogere gemiddelde arbeidsproductiviteit. Zoals al opgemerkt door, bijvoorbeeld, Fortanier (2008) 'heeft de grootte van een onderneming invloed op de mate van schaalvoordelen die een onderneming kan

creëren: hoe groter een onderneming, hoe groter de schaalvoordelen in productie en hoe hoger de arbeidsproductiviteit van een onderneming kan zijn.'

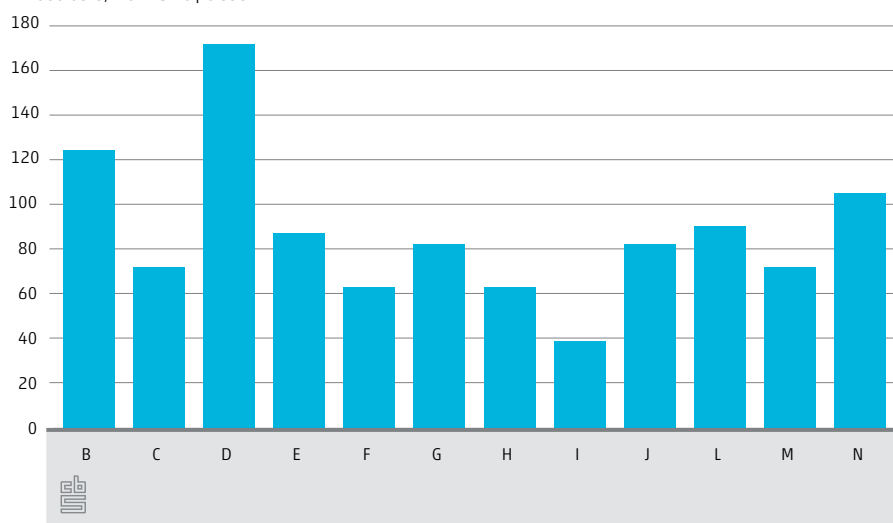
4.5.2 Gemiddelde arbeidsproductiviteit multinationals naar bedrijfsgrootte, 2011

x 1 000 euro/werkzame persoon



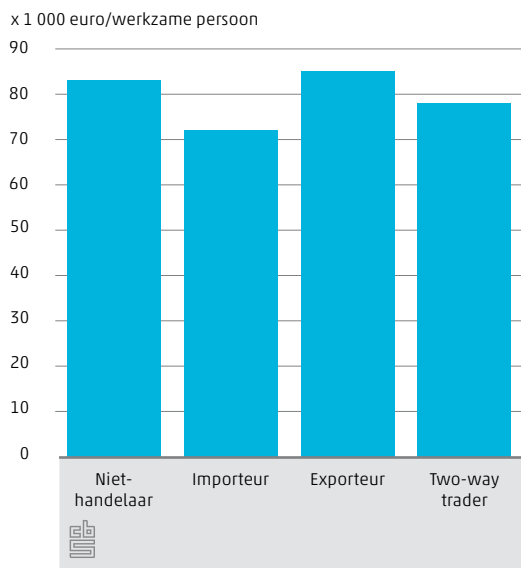
4.5.3 Gemiddelde arbeidsproductiviteit multinationals naar sectie, 2011

x 1 000 euro/werkzame persoon



De arbeidsproductiviteit van multinationals verschilt sterk per sectie (zie tabel 4.3.1 voor een beschrijving van de diverse secties). Bijvoorbeeld, de gemiddelde arbeidsproductiviteit in I (horeca) is 39 duizend euro toegevoegde waarde per werkzame persoon, terwijl dat 171 duizend euro is in D (energievoorziening).

4.5.4 Gemiddelde arbeidsproductiviteit multinationals naar handelsgedrag, 2011



Ook het handelsgedrag heeft invloed op de gemiddelde arbeidsproductiviteit van multinationals. Deze varieert van 72 duizend euro toegevoegde waarde per werkzame persoon bij multinationals die alleen importeren tot 85 duizend euro bij multinationals die alleen exporteren. Een bedrijf dat exporteert is er kennelijk in geslaagd de kosten die horen bij het toetreden tot een buitenlandse markt te compenseren (Smeets et al., 2010). Dat kan door efficiënt en goed te produceren, zodat de producten ook aantrekkelijk worden voor het buitenland. Het bedrijf is dan concurrerender dankzij de grotere productiviteit. Het is daarom verrassend dat een 'two-way trader' niet zo productief is als een multinational die alleen exporteert. Een mogelijke verklaring is dat veel 'two-way traders' wederuitvoerbedrijven zijn waar de arbeidsproductiviteit vanwege het type activiteiten minder hoog ligt dan bij een bedrijf dat alleen exporteert.

4.5.5 Resultaten regressie voor arbeidsproductiviteit, al dan niet loongecorrigeerd, 2011

	Arbeidsproductiviteit	Arbeidsproductiviteit, loongecorrigeerd
Onder buitenlandse zeggenschap	3,054 ²⁾ (2,10)	-0,459 (-0,21)
Ln (werkzame personen)	-2,700 ¹⁾ (-3,45)	1,062 (1,03)
Investerings per werkzame persoon	0,876 ¹⁾ (7,19)	1,133 ¹⁾ (6,96)
Importeur	-0,431 (-0,11)	-0,267 (-0,05)
Exporteur	4,838 (0,58)	1,307 (0,18)
Two-way trader	2,225 (0,60)	2,237 (0,52)
Constante	62,03 ¹⁾ (10,26)	100,10 ¹⁾ (10,19)
Aantal observaties	3 681	3 681
R ²	0,229	0,126

Bedrijfstakken (op 2-digitaal niveau) meegenomen. T-waarde tussen haakjes.

¹⁾ P-waarde < 0,01.

²⁾ P-waarde < 0,05.

De regressie laat zien dat de buitenlandse multinationals productiever zijn dan Nederlandse multinationals, ook na rekening te hebben gehouden met belangrijke factoren als grootte van het bedrijf, investeringen, handelsgedrag en bedrijfstak. Per werkzame persoon hebben zij gemiddeld 3 duizend euro meer toegevoegde waarde. Ter vergelijking, hetzelfde model toont een verschil tussen buitenlandse multinationals en alle bedrijven onder Nederlandse zeggenschap (ook niet-multinationals) van gemiddeld 18 duizend euro toegevoegde waarde per werkzame persoon (Bruls 2014). Het verschil tussen bedrijven onder buitenlandse zeggenschap en bedrijven onder Nederlandse zeggenschap is dus veel kleiner na correctie voor het multinational zijn. De invloed van investeringen per werkzame persoon is sterk significant; per 1 000 euro aan extra investeringen per persoon dat jaar is er een gemiddelde extra arbeidsproductiviteit van 876 euro. Net als in figuur 4.5.4 verschilt de arbeidsproductiviteit sterk per type handelaar, maar de effecten wisselen zo sterk per bedrijf dat de verschillen niet statistisch significant zijn.

Het beeld verandert echter als er rekening wordt gehouden met de betaalde lonen, die een indicatie zijn voor het aantal VTE en de competenties van de werknemers. Beter betaalden zijn waarschijnlijk hoger opgeleid en dus productiever. Dan is er geen significant verschil meer tussen de arbeidsproductiviteit van bedrijven onder buitenlandse zeggenschap en de arbeidsproductiviteit van Nederlandse multinationals. De toegevoegde waarde per euro loon is zelfs 0,5 procentpunt lager bij multinationals onder buitenlandse zeggenschap dan bij multinationals onder Nederlandse zeggenschap. Verder geeft het model met loongecorrigeerde arbeidsproductiviteit hetzelfde beeld als het 'gewone' model (met uitzondering van de bedrijfsgrootte). Ook hier gaan meer investeringen gemiddeld genomen gepaard met een hogere arbeidsproductiviteit en wisselen de resultaten voor type handelaar.

4.6 Discussie en suggesties voor verder onderzoek

De resultaten suggereren dat de vaak beschreven grotere productiviteit van bedrijven onder buitenlandse zeggenschap niet zozeer door hun 'buitenlands zijn', maar door hun 'buitenlands actief zijn' komt. Dat is mogelijk gerelateerd aan het buitenlandse netwerk van multinationals, dat meer contacten, kennis, kunde en financieringsmogelijkheden met zich mee brengt. Er is echter meer onderzoek nodig om de exacte determinanten van productiviteitsverschillen te bepalen. Dat is nuttig omdat deze het vinden van 'best practices' zouden kunnen opleveren, die vervolgens door andere, minder productieve bedrijven toegepast zouden kunnen worden om productiever te worden.

De gevonden resultaten geven echter slechts een correlatie aan, geen causaal verband tussen 'multinational zijn' en productiviteit. Het is mogelijk dat een bedrijf productiever wordt door toe te treden op buitenlandse markten omdat het daar extra kennis kan op doen. Het is ook mogelijk dat een bedrijf pas kan toetreden op buitenlandse markten (met extra concurrentie, en toetredingskosten) als het al productiever is dan gemiddeld. Ook een mengeling van deze mechanismen kan optreden. Een zelfde soort discussie speelt bij de relatie tussen exportgedrag en productiviteit; het verzamelde onderzoek lijkt er op te wijzen dat productiviteit leidt tot export en niet andersom. Het is nuttig om uit te zoeken of ook hier productiviteit de kenmerkende factor is of niet. Welk beleid is het beste: bedrijven stimuleren om de grens over te gaan of productiviteitsstijgingen aanmoedigen?

Ook is het wenselijk te onderzoeken wat de gevolgen van een buitenlandse overname zijn op arbeidsproductiviteit. Leidt dit tot een hogere arbeidsproductiviteit? En zijn er spillovers, door uitwisseling van kennis en technologie, extra concurrentie of andere kanalen, naar bedrijven in dezelfde bedrijfstak? Eerder onderzoek door het CBS bekeek al de gevolgen van dergelijke overnames op werkgelegenheid (Urlings et al., 2011). Hier uit bleek dat, tegen de gangbare publieke opinie in, de werkgelegenheid steeg na een buitenlandse overname.

Naast de arbeidsproductiviteit (al dan niet gecorrigeerd voor lonen) beschreven in dit artikel bekeek Bruls (2014) met hetzelfde model ook het loon per werknemer en de winstgevendheid. De verschillen in arbeidsproductiviteit gecorrigeerd voor lonen en de winstgevendheid waren erg klein en dan ook niet statistisch significant. Buitenlandse multinationals betaalden echter duidelijk hogere lonen per werknemer dan Nederlandse multinationals. Het in bovengenoemd onderzoek gevonden verschil van 3 duizend euro was zowel economisch als statistisch significant. Andere studies (Fortanier en Korvorst, 2009; Jaarsma, 2013) bekeken alleen verschillen tussen bedrijven onder buitenlandse en binnenlandse zeggenschap en vonden grotere verschillen. Ook hier geldt dus dat de verschillen kleiner zijn als rekening wordt gehouden met het 'multinational zijn' van een bedrijf.

Begrippen

bbp (bruto binnenlands product)

Een maat voor de omvang van de economie. Deze wordt berekend uit de som van de waarde die door ondernemingen, huishoudens en overheden wordt toegevoegd aan de goederen en diensten die zij hebben moeten verbruiken om hun producten te kunnen maken. Deze som staat bekend als de toegevoegde waarde 'in basisprijzen'. Om tot het bbp 'in marktprijzen' te komen, wordt hierbij het saldo van productgebonden belastingen en subsidies en het verschil tussen toegerekende en afgedragen btw opgeteld.

BRIC(S)

BRIC is een acroniem uit de economie dat verwijst naar de landen Brazilië, Rusland, India en China. De term wordt soms uitgebreid met Zuid-Afrika (BRICS).

Buitenlandse onderneming

In Nederland gevestigde onderneming waarvan de beslissende zeggenschap in buitenlandse handen is en die zelf geen groepsmaatschappij(en) in het buitenland heeft. Het betreft hier directe, op boekhoudkundige basis bepaalde zeggenschapsrelaties.

EU-27

De samenstelling van de Europese Unie per 1 januari 2007: België, Bulgarije, Duitsland, Cyprus, Denemarken, Estland, Finland, Frankrijk, Griekenland, Hongarije, Ierland, Italië, Letland, Litouwen, Luxemburg, Malta, Nederland, Oostenrijk, Polen, Portugal, Roemenië, Slowakije, Slovenië, Spanje, Tsjechië, Verenigd Koninkrijk en Zweden

G7

Intergouvernementeel forum van zeven vooraanstaande industriële staten, gericht op economische en financiële onderwerpen. Tot de G7 behoren het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk, Duitsland, Italië, Japan, de Verenigde Staten en Canada.

Lopende rekening

Eén van de twee componenten van de betalingsbalans (samen met de kapitaal rekening). De lopende rekening is de som van de handelsbalans (export minus import van goederen en diensten), netto factorinkomen (saldo uit buitenland ontvangen loon, huur, rente en winst en betalingen hiervan) en netto overdrachtsbetalingen aan of uit het buitenland (zoals ontwikkelingshulp). Een overschot op

de lopende rekening verhoogt de netto buitenlandse bezittingen, een tekort op de lopende rekening doet het tegenovergestelde.

MKB (Midden- en kleinbedrijf)

Bedrijf met minder dan 250 werkzame personen.

Next Eleven landen (N11)

Elf landen die door de investeringsbank Goldman Sachs aangemerkt worden als landen die in de 21^e eeuw mogelijk tot 's werelds grootste economieën gaan behoren. Tot de Next Eleven behoren Bangladesh, Egypte, Filipijnen, Indonesië, Iran, Mexico, Nigeria, Pakistan, Turkije, Vietnam en Zuid-Korea.

Productiviteit

Arbeidsproductiviteit wordt gemeten als de (bruto) toegevoegde waarde die in een tijdseenheid door één arbeider gecreëerd wordt. Als de toegevoegde waarde per werknemer hoog is, dan is er sprake van een hoge arbeidsproductiviteit. Een hoge arbeidsproductiviteit kan bijvoorbeeld komen door goede en bekwame werknemers, specialisatie of omdat de werkzaamheden veel kapitaalgoederen vereisen (hoge kapitaalintensiteit).

Wederuitvoer

De goederen die via Nederland vervoerd worden en daarbij (tijdelijk) eigendom worden van een ingezetene, zonder dat significant industriële bewerking plaatsvindt.

Literatuur

Barbosa, N., Louri, H. (2005), *Corporate performance: does ownership matter? A comparison of foreign- and domestic-owned firms in Greece and Portugal*. Review of Industrial Organization 27(1), 73–102.

Bellak, C. (2004), *How domestic and foreign firms differ and why does it matter?* Journal of Economic Surveys 18(4), 483–514.

Borensztein, E., De Gregorio, J., Lee, J.W. (1998), *How does foreign direct investment affect economic growth?* Journal of International Economics, 115–135.

Bruls, L.C.J. (2014), *Performance of Foreign Affiliates in the Netherlands: A comparison with their domestic counterparts based on official microdata of Statistics Netherlands*. Masterthesis Copenhagen Business School. Zal worden gepubliceerd op <http://studenttheses.cbs.dk/>.

CBS. (2011), *Internationalisation Monitor*. Den Haag/Heerlen.

CBS. (2012), *Internationalisation Monitor*. Den Haag/Heerlen.

CBS. (2013), *Internationalisation Monitor*. Den Haag/Heerlen.

CBS. (2014a), *Economie krimpt door lager gasverbruik*. Persbericht, donderdag 15 mei 2014.

CBS. (2014b), *ICT, kennis en economie*. Den Haag/Heerlen.

Dacin, M., Hitt, M., Levitas, E. (1997), *Selecting partners for successful international alliances: Examination of US and Korean firms*. Journal of world business, 32(1), 3–16.

Fortanier, F. (2007), *Foreign direct investment and host country economic growth: does the investor's country of origin play a role?* Transnational Corporations 16, 41–76.

Fortanier, F. (2008), *Productiviteitsverschillen tussen Nederlandse en buitenlandse ondernemingen in Nederland*. Hoofdstuk A4 in Internationaliseringsmonitor 2008. CBS. Den Haag/Heerlen.

Fortanier, F., Korvorst, M. (2009), *Effects of globalisation: wage differences between employees at Dutch and foreign controlled enterprises in the Netherlands*. In: Internationalisation Monitor 2009. CBS. Den Haag/Heerlen.

Fortanier, F., Van de Ven, P. (2009), *Globalization and national accounts: consequences of inward foreign direct investment for productivity at the micro and meso level*. Paper gepresenteerd op ISI Conferentie, Durban.

Glass, A., Saggi, K. (2001), *Innovation and wage effects of international outsourcing*. European Economic Review, 45(1), 67–86.

Greenaway, D., Kneller, R. (2007), *Firm heterogeneity, exporting and foreign direct investment*. The Economic Journal, 117(517), 134–161.

Jaarsma, M. (2012), *Enterprise dynamics and international trade*. Hoofdstuk 8 in Internationalisation Monitor 2012. Centraal Bureau voor de Statistiek.

Jaarsma, M. (2013), *Werknemers bij internationaal opererende bedrijven beter betaald*. Sociaaleconomische trends 2013. CBS. Den Haag/Heerlen.

Kamerbrief Minister van Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking (2014), *Versterking van de positie van Nederland in mondiale waardeketens*. Ministerie van Buitenlandse Zaken. Den Haag.

Korvorst, M. (2014), *Bijna een miljoen banen bij bedrijven in buitenlands eigendom*. In: Internationaliseringsmonitor 2014 tweede kwartaal. CBS. Den Haag/Heerlen.

Kox, H., Rojas-Romagosa, H. (2010), *Exports and productivity selection effects for Dutch firms*. De Economist, 158(3), 295–322.

Lemmers, O. (2013), *Trends in foreign investments*. Hoofdstuk 3 in Internationalisation Monitor 2013. CBS. Den Haag/Heerlen.

Lemmers, O., Rozendaal, L., Van Berkel, F., Voncken, R. (2014), *Nederland in internationale waardeketens*. Centraal Bureau voor de Statistiek.

Lemmers, O., Rozendaal, L., Van Berkel, F., Voncken, R. (2014), *Internationalisering MKB, handelsprioritaire landen en DGGF-landen*. Centraal Bureau voor de Statistiek.

OECD (2014), *Reviews Of Innovation Policy: Netherlands*, OECD 2014.

O'Neill, J. (2001), *Building Better Global Economic BRICs*. Goldman Sachs Global Economics Paper No: 66.

Packbier, W. (2014), Zuid-Afrika: Export stijgt. CBS Webartikel.

Perloff, J.M. (2009), *Microeconomics (5th edition)*. Boston, MA: Pearson Education.

Smeets, R., Creusen, H., Lejour, A., Kox, H. (2010), *Export margins and export barriers. Uncovering market entry costs of exporters in the Netherlands*. CPB document No. 208.

Urlings, N., Korvorst, M., Fortanier, F. (2011), *Inkomende investeringen en werkgelegenheid in Nederland*. CBS. Den Haag/Heerlen.

Van den Berg, M. (2013), *Importing, productivity and SMEs: firm-level evidence from the Netherlands*. Discussion Paper Series No. 13-07, Tjalling C. Koopmans Research Institute.

Van den Berg, M., Van Marrewijk, C. (2013), *Imports and productivity: the impact of geography and factor intensity*. Discussion Paper Series No. 13-12, Tjalling C. Koopmans Research Institute.

Van Marrewijk, C. (2002), *International Trade & The World Economy*. Oxford University Press.

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

Wagner, J. (2012), *International trade and firm performance: a survey of empirical studies since 2006*. Review of World Economics, 148, 235-267.

Weche Gelübcke, J.P. (2013), *The performance of foreign affiliates in German manufacturing: evidence from a new database*. Review of World Economics 149(1), 151-182.

Wilson, D., Stupnytska, A. (2007), *The N-11: More Than an Acronym*. Goldman Sachs Global Economics Paper No: 153.

Zaheer, S. (1995), *Overcoming the liability of foreignness*. Academy of Management Journal, 38(2), 341-363.

Medewerkers

Auteurs

Marcel van den Berg
Linda Bruls
Stephen Chong
Free Florquin
Marjolijn Jaarsma
Oscar Lemmers
Katja Sillen
Roos Smit

Overige medewerkers

Hans Draper
Wiel Packbier
Roger Voncken

Redactie

Marjolijn Jaarsma
Oscar Lemmers
Roos Smit

Eindredactie

Marjolijn Jaarsma

