



Internationaliserings- monitor

2015

Vierde kwartaal



Internationaliserings- monitor

2015

Vierde 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
2014–2015	2014 tot en met 2015
2014/2015	Het gemiddelde over de jaren 2014 tot en met 2015
2014/'15	Oogstjaar, boekjaar, schooljaar enz., beginnend in 2014 en eindigend in 2015
2012/'13–2014/'15	Oogstjaar, boekjaar, enz., 2012/'13 tot en met 2014/'15

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 Studio BCO, Den Haag
Druk: Tuijtel, Hardinxveld-Giessendam
Ontwerp: Edenspiekermann

Inlichtingen

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

Bestellingen

verkoop@cbs.nl
ISBN 978-90-357-1630-8
ISSN 2352-3549

© Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire, 2015.
Verveelvoudigen is toegestaan, mits CBS als bron wordt vermeld.

Voorwoord

Duurzaamheid staat al jaren hoog op de politieke agenda. Eind september vond de VN-top rondom duurzame ontwikkeling plaats, met aandacht voor doelen zoals de strijd tegen honger, armoede en klimaatverandering. Wereldwijd vindt een transformatie plaats: van hulp aan ontwikkelingslanden naar ontwikkeling via handel en investeringen. Premier Rutte noemde dit in zijn toespraak en riep bedrijven en overheden op om samen projecten uit te voeren in ontwikkelingslanden. Bijvoorbeeld, het trainen van lokale boeren om een betere oogst te krijgen. Dan leidt internationale samenwerking tot duurzame ontwikkeling waar beide partijen profijt van hebben.

Duurzaamheid en globalisering zijn fenomenen met vele facetten; dat maakt het complex. Handel met ontwikkelingslanden levert deze landen geld en werkgelegenheid op en dat kan ze helpen hoger te klimmen op de ladder van economische ontwikkeling zodat ze geen ontwikkelingshulp meer nodig hebben. Maar als het om handel in grondstoffen gaat put het hun natuurlijke hulpbronnen uit. En niet altijd worden de grondstoffen op verantwoorde wijze gewonnen.

Deze internationaliseringsmonitor belicht daarom de duurzame dimensie van globalisering (of de 'elders' dimensie van duurzaamheid) van diverse kanten om een zo compleet mogelijk beeld te geven. Zo blijkt dat de Nederlandse ontwikkelingshulp daalt, maar de Least Developed Countries (LDCs) toch inkomsten ontvangen van Nederland doordat ze steeds meer naar ons land exporteren. Een groot deel van die invoer wordt doorverkocht aan andere landen. De carbon footprint die Nederland achterlaat via consumptie van import is kleiner dan voor de crisis, zodat de emissiedruk af nam. Een groot deel van de LDCs ontvangt Nederlandse ontwikkelingshulp. Analyse laat zien dat als Nederland een ontwikkelingsrelatie met een land heeft, dit gemiddeld samen gaat met een hoger aantal investeerders uit Nederland, waarmee economische activiteit in ontwikkelingslanden wordt gestimuleerd.

Buiten deze internationaliseringsmonitor is er meer informatie over deze onderwerpen te vinden op de CBS-website (www.cbs.nl/globalisering en www.cbs.nl/duurzaamheid).

Directeur-Generaal
Dr. T.B.P.M. Tjin-A-Tsoi

Den Haag/Heerlen/Bonaire, oktober 2015

Inhoud

Voorwoord **3**

Internationaal economisch dashboard **7**

Duurzaamheid en internationalisering – een introductie **8**

1. Duurzaamheid en internationalisering in het kort 12

1.1 Milieudruk **13**

1.2 Handel en hulp **14**

1.3 Handel met DGGF landen **16**

2. Trends internationale handel, 2e kwartaal 2015 18

2.1 Inleiding **19**

2.2 Bijdrage internationale handel aan economische groei **20**

2.3 Kwartaalontwikkeling internationale handel in goederen **22**

2.4 Internationale handel in klimaatvriendelijke goederen **28**

2.5 Handel in goederen met ontwikkelingslanden **33**

2.6 Samenvatting **40**

3. Invoer van grondstoffen uit LDCs: geworteld in koloniale tijden? 42

3.1 Inleiding **43**

3.2 Invoer van grondstoffen uit LDCs **44**

3.3 De invoer van grondstoffen in de voorbije vijftien jaar **49**

3.4 Nederlandse grondstoffeninvoer naar herkomst: LDCs **51**

3.5 De handel tussen voormalige koloniale grootmachten en voormalige kolonies **53**

3.6 Conclusie **56**

4. Exporteren of investeren? De invloed van ontwikkelingsniveau en bilaterale hulp op de internationalisering van het Nederlands bedrijfsleven 58

4.1 Inleiding **59**

4.2 Data **61**

4.3 Methode **65**

4.4 Resultaten **66**

4.5 Conclusie **73**

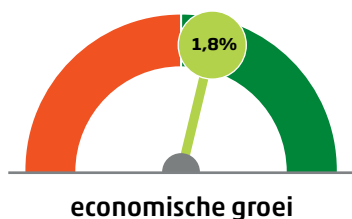
Begrippenlijst **75**

Literatuur **78**

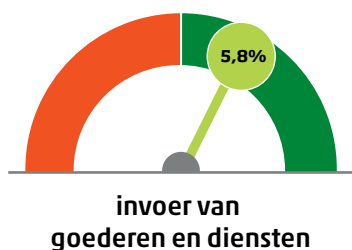
Medewerkers **81**

Internationaal economisch dashboard

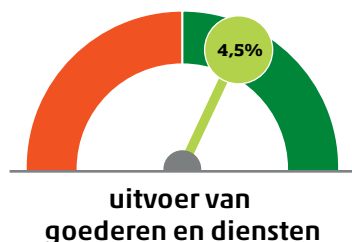
Tweede kwartaal 2015¹⁾



De economie groeide in het tweede kwartaal van 2015 met 1,8 procent ten opzichte van het zelfde kwartaal vorig jaar. Dit is iets minder dan in het eerste kwartaal.



Het Nederlandse invoervolume van goederen en diensten nam in het tweede kwartaal van 2015 met 5,8 procent toe. Dat is de hoogste groei sinds het eerste kwartaal van 2011.



Vergeleken met dezelfde periode in 2014 was het exportvolume van goederen en diensten in het tweede kwartaal van 2015 4,5 procent groter. Dat is vergelijkbaar met de vier kwartalen daar voor.

¹⁾ Volume in het tweede kwartaal 2015 afgezet tegen het tweede kwartaal van 2014.

Duurzaamheid en internationalisering - een introductie

De wereld wordt in toenemende mate geconfronteerd met duurzaamheidsproblemen die niet langer een lokaal of nationaal karakter hebben. Het grootste milieuvraagstuk van het moment, dat van klimaatverandering, is van mondiale aard. Hierdoor is een nieuwe benadering van duurzaamheidsvraagstukken nodig, waarbij een grotere aandacht aan de internationalisering van het economisch leven wordt besteed. Maar juist door de toenemende globalisering wordt het steeds lastiger de invloed van economische groei op natuur en milieu in kaart te brengen. Daar waar economische ketens vroeger kort en overzichtelijk waren, waardoor de impact op het milieu eenduidig kon worden beschreven, zijn productieketens nu veel complexer geworden en zijn de activiteiten van bedrijven vaak over meerdere landen verspreid. Zie bijvoorbeeld de Internationaliseringsmonitor van het eerste kwartaal in 2015.

In het gezaghebbende *Stiglitz Rapport*, dat in 2009 door onder andere twee Nobelprijswinnaars werd geschreven over het meten van brede welvaart en duurzaamheid, kwamen onderwerpen als globalisering er nog bekaaid vanaf. In de jaren daarna is er veel veranderd. Het CBS speelt internationaal een voortrekkersrol op het gebied van het meten van duurzaamheid. In het door het CBS ontwikkelde meetsysteem, dat onder andere in de Monitor Duurzaam Nederland wordt gebruikt, is een centrale plaats ingeruimd voor de relatie tussen globalisering en duurzaamheid. Deze editie van de internationaliseringsmonitor gaat dieper in op de duurzame ontwikkeling van Nederland en kijkt daarbij vooral naar de economische relaties van ons land met de rest van de wereld en naar hoe deze van invloed zijn op onze welvaart en de duurzaamheid daarvan.

Het begrip duurzaamheid wordt vaak gebruikt zonder dat duidelijk wordt gemaakt wat het precies inhoudt. In de Monitor Duurzaam Nederland wordt de definitie gehanteerd zoals die in het rapport van de VN Commissie Brundtland (1987), *Our Common Future*, is gegeven. Hierin wordt duurzame ontwikkeling gedefinieerd als een *ontwikkeling die voorziet in de behoeften van de huidige generatie, zonder dat daarmee de behoeften van toekomstige generaties, zowel hier als in andere delen van de wereld, in gevaar worden gebracht*. Hierbij besteedt het Brundtland rapport uitdrukkelijk aandacht aan de welvaartsverschillen tussen de westerse wereld en de ontwikkelingslanden en pleit het voor een ontwikkelingsmodel waarin de economische groei van de westerse wereld gehandhaafd kan blijven op een zodanige manier dat de armoede in de ontwikkelingslanden kan worden

bestreden en de ontwikkelingskansen van toekomstige generaties niet onder druk komen te staan.

Voortbouwend op deze inzichten heeft CBS een meetsysteem ontwikkeld, waarin duurzame ontwikkeling op basis van drie dashboards wordt beschreven:

- *Hier en nu*: de brede welvaart, of kwaliteit van leven, in Nederland op dit moment. Deze kwaliteit van leven wordt bepaald door de mate waarin burgers – op grond van hun preferenties – hun welvaartsdoelen kunnen realiseren;
- *Later*: in dit dashboard wordt nagegaan in hoeverre er bij het welvaartsstreven van de huidige generatie in Nederland wordt ingeteerd op vitale hulpbronnen. Alleen als er voldoende hulpbronnen overblijven in de toekomst, kunnen toekomstige generaties in hun behoeften voorzien.
- *Elders*: Het derde dashboard kijkt naar de positie van Nederland in de wereld en gaat na welke invloed het welvaartsstreven van Nederlanders op het buitenland heeft.

De tabel geeft aan welke thema's en indicatoren onderdeel uitmaken van het dashboard 'elders', waarin de internationaliseringsaspecten van duurzaamheid worden beschreven.

Dashboard 'elders' dimensie van duurzaamheid

	Thema	Indicator
Milieu en grondstoffen	Energie	Invoer energie
	Grondstoffen	Invoer mineralen Invoer biomassa
	Handel	Emissiehandelsbalans
Handel en hulp	Hulp	Ontwikkelingshulp Overdrachten
	Handel	Totale invoer uit LDCs Invoer energie uit LDCs Invoer mineralen uit LDCs Invoer biomassa uit LDCs
		Carbon footprint van Nederlandse consumptie als gevolg van import

Het eerste deel van het dashboard, 'milieu en grondstoffen' kijkt in hoeverre Nederland beslag legt op de natuurlijke hulpbronnen in andere landen.

Hierbij wordt niet alleen gekeken naar de invoer van energie, mineralen en biomassa, maar ook naar de zogenaamde emissiehandelsbalans¹⁾.

Het tweede deel van het dashboard, 'handel en hulp', gaat vooral dieper in op de ontwikkeling van de welvaarts kloof tussen Nederland en de allerarmste landen (de LDCs²⁾; de Least Developed Countries). De invoer van niet-vernieuwbare hulpbronnen heeft niet alleen een uitputting van het natuurlijk kapitaal in deze landen tot gevolg, maar kan ook negatieve indirecte effecten hebben. Een bekend voorbeeld hiervan is de zogenaamde *natural resource curse*. Dit houdt in dat landen die voor hun materiële welvaart sterk afhankelijk zijn van één of twee minerale hulpbronnen, juist slechter presteren dan landen zonder zulke hulpbronnen. Humphreys et al. (2007) verwijzen naar studies die een sterke associatie laten zien tussen rijkdom aan hulpbronnen en de waarschijnlijkheid van zwakke democratische staatsstructuur (Ross; 2001), corruptie (Sala-i-Martin en Subramanian; 2003) en burgeroorlog (Humphreys; 2005).

Dit betekent uiteraard niet dat iedere vorm van handel slecht zou zijn voor de ontwikkelingslanden. Handel kan immers ook een bron van inkomsten zijn. De totale invoer uit LDCs is in het dashboard opgenomen om hier recht aan te doen. Andere manieren waarop Nederland de welvaart van de ontwikkelingslanden positief kan beïnvloeden betreffen ontwikkelingshulp en overdrachten (lonen en salarissen verdiend door niet-ingezetenen).

Tenslotte is de carbon footprint in het dashboard 'elders'. Het betreft hier de broeikasgasemissies (CO_2 , CH_4 en N_2O) in het buitenland, voor zover gerelateerd aan de Nederlandse consumptie (via de import van goederen en diensten).

Het internationaliseringsdashboard staat nog in de kinderschoenen. CBS is één van de weinige statistische bureaus die deze dimensie in de meting van duurzaamheid meeneemt. Los van de voor de hand liggende milieu-economische vraagstukken is ontwikkelingshulp in het dashboard opgenomen. Het is de bedoeling dat in de toekomst ook andere vitale hulpbronnen op het gebied van economisch en menselijk kapitaal in het meetsysteem worden opgenomen.

Deze editie van de Internationaliseringsmonitor is de eerste die uitgebreid aandacht besteedt aan de 'elders' dimensie van duurzaamheid oftewel de duurzame kant van globalisering. Dat doet ze door de indicatoren uit het

¹⁾ De emissiehandelsbalans wordt berekend als de hoeveelheid broeikasgassen die in Nederland wordt uitgestoten gedurende de productie van exportproducten minus de hoeveelheid broeikasgassen die in het buitenland worden uitgestoten gedurende de productie van goederen en diensten die door Nederland worden geïmporteerd.

²⁾ Zie de begrippenlijst voor de landen die de Verenigde Naties heeft aangewezen als LDCs.

dashboard aan te vullen met andere informatie die relevant is voor beleid. Bijvoorbeeld, door te kijken naar het eventuele verband tussen ontwikkelingshulp en export- of investeringsgedrag van Nederlandse bedrijven.

Hoofdstuk 1 kijkt bijvoorbeeld naar handel en hulp, waarbij handel steeds vaker hulp vervangt of hulp gericht is op het stimuleren van handel. Dit is een wereldwijde trend; zie bijvoorbeeld het 'Aid for trade' initiatief van de Wereldhandelsorganisatie (WHO/OESO 2015). Hoofdstuk 2 biedt naast de gebruikelijke trends in economie en internationale handel een verdieping naar de handel in klimaatvriendelijke goederen (afgebakend met de OESO-lijst). Ook bekijkt het de handel met groepen van ontwikkelingslanden zoals de LDCs (in het dashboard) en de DGGF³⁾ landen (die speciale aandacht krijgen in het Nederlandse handelsbeleid). De Nederlandse handel met deze landen is respectievelijk verdrievoudigd en verdubbeld tijdens de periode 2006–2014. Dat is een veel sterkere groei dan de totale Nederlandse handel, die in die periode met een derde toenam.

Hoofdstuk 3 plaatst de handel met de LDCs in een breder perspectief. De toenemende import uit deze landen gaat gepaard met een fors toenemende instroom van middelen aldaar. Omdat het voor een deel om grondstoffen gaat, betekent het echter ook dat de natuurlijke hulpbronnen van deze landen afnemen. Nederland importeert in vergelijking met andere Europese landen relatief veel uit deze landen. Dat relatieve beeld verandert niet als we er rekening mee houden dat een deel van deze import als wederuitvoer het land weer verlaat en dus niet voor Nederland zelf bestemd is. Maar absoluut gezien ziet het er dan wel degelijk anders uit. Van de invoer van energie is bijvoorbeeld maar een kwart voor Nederland zelf bestemd.

Het laatste hoofdstuk beschouwt de invloed van ontwikkelingsniveau en bilaterale hulp op de vorm van internationalisering (exporteren of investeren) van het Nederlands bedrijfsleven. Het was al bekend dat factoren als de omvang van de doelmarkt, afstand en culturele nabijheid bepalend zijn voor het aantal ondernemers dat voor een specifieke bestemming kiest. Nieuw is het meenemen van zaken als het hebben van een Nederlandse ambassade of consulaat heeft, ontwikkelingsrelatie of handelsmissies. Het blijkt bijvoorbeeld dat als Nederland een ontwikkelingsrelatie met een land heeft dan gaat dit gemiddeld samen met een hoger aantal investeerders uit Nederland dat in dit land investeert.

³⁾ DGGF = Dutch Good Growth Fund. Zie de begrippenlijst voor de landen waar dit fonds zich op richt.

1.

Duurzaamheid en internationalisering in het kort

Auteurs

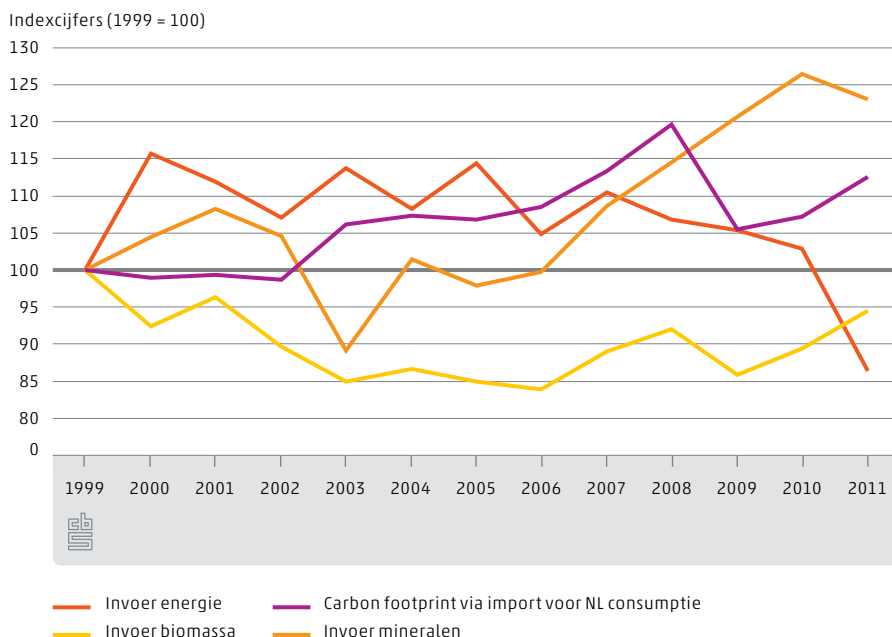
Jan-Pieter Smits

Katja Sillen

1.1 Milieudruk

De meest duidelijke en zichtbare wijze waarop economische groei in Nederland een druk op andere landen kan leggen, betreft de uitputting van het natuurlijk kapitaal van de handelspartners. Deze milieudruk wordt in kaart gebracht met behulp van invoercijfers, alsmede de carbon footprint. De Nederlandse economie is relatief grondstoffen-intensief en legt daardoor een druk op de niet-vernieuwbare hulpbronnen van andere landen. Los van de uitputting van deze hulpbronnen, gaat de winning van de minerale delfstoffen daarnaast ook nog vaak gepaard met milieuvervuiling, waardoor de biodiversiteit vaak grote schade wordt toegebracht.

1.1.1 Invoer grondstoffen en carbon footprint



Figuur 1.1.1 laat zien dat de invoer van energie na een aanvankelijke groei in 2000, vervolgens tot 2008 vrijwel constant is gebleven. Mede onder invloed van de crisis is deze invoer in de daaropvolgende jaren echter gedaald, en bedroeg deze in 2011 een relatief laag niveau van 86,4 procent van de invoer in 1999.

De invoer van minerale delfstoffen is, met wat schommelingen, in de periode 1999–2011 toegenomen. Hier heeft de economische crisis nauwelijks effect gehad

op de milieudruk die Nederland op andere landen legt. In 2011 lag de invoer van mineralen bijna een kwart hoger dan in 1999.

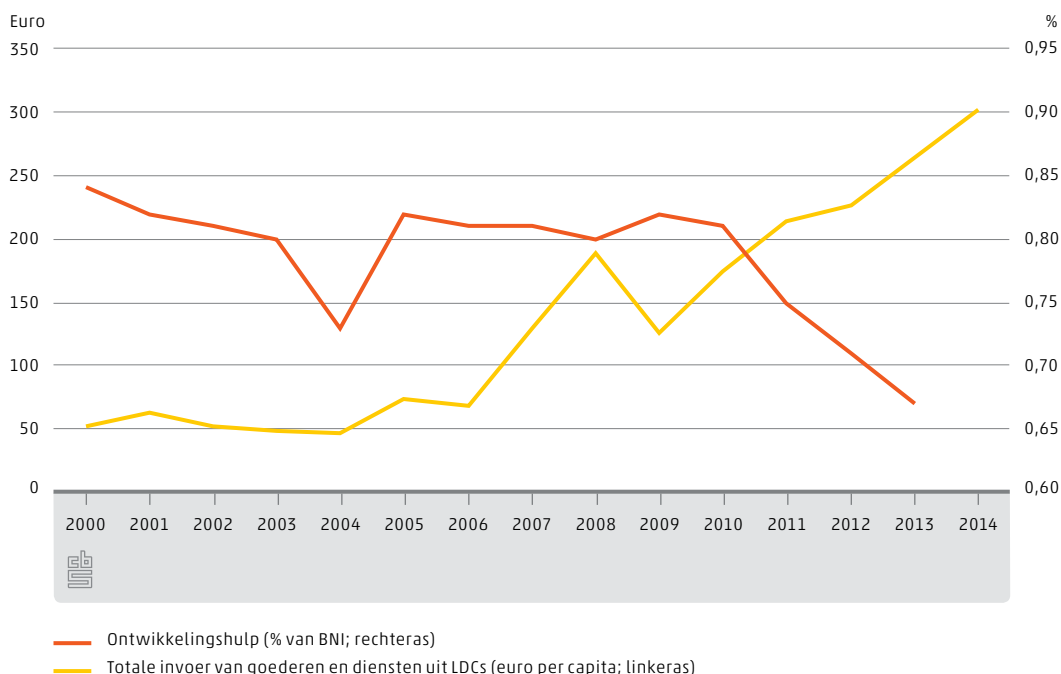
De invoer voor biomassa daalde lange tijd. Vanaf 1999 (index 100), daalde deze tot een laagste niveau van 83,9 in 2006. In de daaropvolgende jaren is deze invoer echter vrijwel continu gestegen, en het indexcijfer behaalde in 2011 een niveau van 94,5.

Los van de invoer van natuurlijke hulpbronnen, is er nog een andere manier waarop Nederland druk legt op het mondiale natuurlijke kapitaal. Voor de vervaardiging van producten die in Nederland door consumenten worden aangeschaft, worden in het buitenland broeikasgassen uitgestoten. Hiermee zijn Nederlandse burgers verantwoordelijk voor de milieudruk die op andere landen wordt gelegd. De *carbon footprint*, die de broeikasgasemissies meet die elders in de wereld zijn gerealiseerd ten behoeve van Nederlandse consumptie, is één van de kernindicatoren om de internationale aspecten van milieudruk in kaart te brengen. Deze carbon footprint nam met bijna 20% toe in de periode 1999–2008. In de eerste jaren na het uitbreken van de crisis daalde deze voetafdruk weliswaar iets, maar de laatste jaren groeit deze weer op vrijwel het tempo van voor de crisis.

1.2 Handel en hulp

In het duurzaamheidsdebat wordt de relatie tussen de rijke, geïndustrialiseerde landen en de ontwikkelingslanden vaak in sombere termen beschreven. En inderdaad, in bepaalde opzichten leggen de rijke landen een druk op het welvaartsstreven van de armere landen in de wereld. Hierbij gaat het vooral om de druk op het natuurlijk kapitaal van deze landen, dat de geïndustrialiseerde wereld nodig heeft voor zijn economisch groeiproces. De economische relaties tussen Noord en Zuid kennen natuurlijk ook een meer positieve kant. Los van de ontwikkelingshulp die gegeven wordt, levert de internationale handel ook inkomsten op voor de ontwikkelingslanden.

1.2.1 Ontwikkelingshulp en invoer uit LDCs



Figuur 1.2.1 vergelijkt de trend in de ontwikkelingshulp van Nederland aan de *least developed countries* (LDCs¹⁾) met de groei van de Nederlandse invoer uit die landen. Deze vergelijking is extra interessant omdat de laatste jaren de visie op ontwikkelingssamenwerking is veranderd. Er is afstand genomen van de klassieke ontwikkelingshulp, maar er wordt juist voor gepleit om bedrijven een grotere rol te laten spelen in ontwikkelingssamenwerking. Dat gebeurt bijvoorbeeld met het DGGF (zie 1.3). Zo zouden ontwikkelingssamenwerking en internationale handel elkaar juist kunnen versterken.

Bovenstaande cijfers laten zien dat de ontwikkelingshulp (als percentage van het BNI) die Nederland geeft vanaf 2000 fors is gedaald. Deze daling heeft zich vooral rond 2010 ingezet. In de periode 2010–2013 is het aandeel van de ontwikkelingshulp in het bbp gedaald van 0,81 procent tot 0,67 procent. Hiertegenover staat een behoorlijke toename van de totale Nederlandse invoer van goederen en diensten uit de LDCs. In de periode van 2000–2006 bedroeg deze invoer minder dan 75 euro

¹⁾ Zie de begrippenlijst voor een lijst met alle landen.

per hoofd van de bevolking. In de meest recente jaren is dit bedrag toegenomen tot een niveau van 302 euro per hoofd van de bevolking in 2014.

Uit deze cijfers kan uiteraard niet simpelweg worden geconcludeerd dat de afname van de ontwikkelingshulp, vanuit een welvaartsoogpunt is gecompenseerd door de toegenomen handelsbetrekkingen. Zo kan de vraag worden gesteld of de handelsinkomsten in de ontwikkelingslanden op dezelfde plekken in de samenleving terecht komen, als waar de traditionele ontwikkelingsgelden werden besteed. Voorts zijn er terreinen van ontwikkelingssamenwerking zoals onderwijs en gezondheidszorg, publieke diensten, waarvan de ontwikkeling niet simpelweg alleen door een intensivering van handelscontacten met hoge inkomenslanden kan worden gestimuleerd. Hiervoor zijn ook andere vormen van ontwikkelingssamenwerking nodig, waaronder het delen van expertise en het helpen van landen om hun 'civil society' structuren te versterken. Ook zijn er mogelijk aanvullende bronnen waaruit LDCs kunnen putten, zoals de financiële stromen van overdrachten van mensen die in Nederland wonen naar familie en vrienden in hun land van herkomst. Qua omvang kunnen deze stromen zelfs groter zijn dan de officiële ontwikkelingshulp.

1.3 Handel met DGGF landen

Het Dutch Good Growth Fund (DGGF) stimuleert het Nederlandse MKB om te handelen met en te investeren in 68 opkomende markten²⁾. Dit fonds werd in oktober 2013 aangekondigd door de minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking. Het startte in juli 2014 met 750 miljoen euro in kas. Het fonds verschaft het MKB toegang tot krediet zodat het zaken kan doen in de DGGF landen, waarmee het bij kan dragen aan economische groei en sociale inclusie in die landen. Zie Lemmers et al. (2014) voor een overzicht van de handels- en investeringsrelaties van het Nederlandse MKB met deze landen.

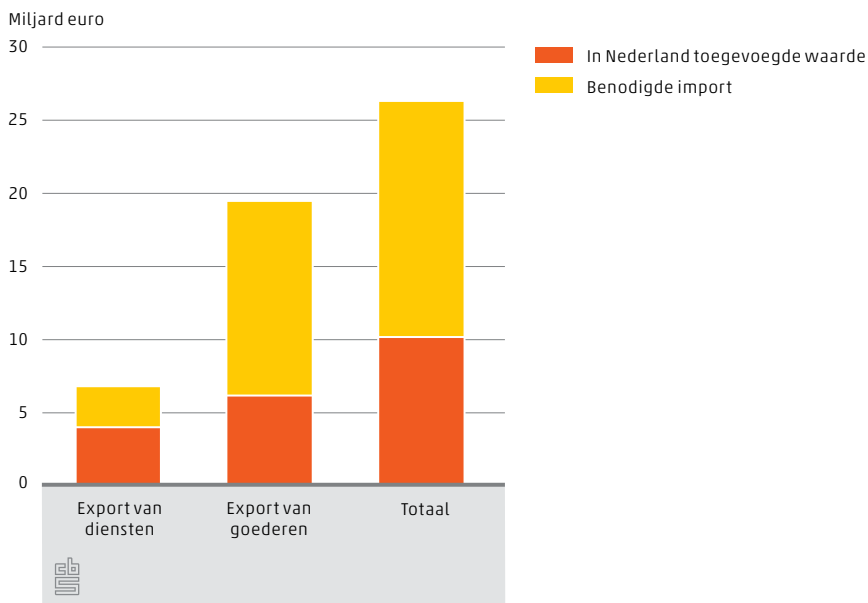
Nederlandse bedrijven exporteerden in 2014 voor ruim 26 miljard aan goederen en diensten naar DGGF landen. Van deze totale export is bijna driekwart toe te schrijven aan de goederenexport. In 2014 exporteerde³⁾ Nederland namelijk voor ruim 19,5 miljard euro aan goederen en bijna 6,8 miljard aan diensten naar de

²⁾ Zie de begrippenlijst voor een lijst met alle landen.

³⁾ Deze cijfers zijn geïkt op de cijfers van Nationale Rekeningen en kunnen daarom afwijken van de cijfers in de bronstatistieken.

68 DGGF landen. Bij Nederlandse goederenexport naar de DGGF landen wordt er het meest geëxporteerd naar Nigeria, India en Zuid-Afrika. India, Nigeria en Indonesië zijn de grootste afzetmarkten binnen de DGGF landen voor Nederlandse diensten.

1.3.1 Opbouw exportwaarde naar DGGF-landen



De 26 miljard export naar de DGGF landen levert Nederland 10 miljard op aan toegevoegde waarde (Lemmers, 2015). Er was namelijk 16 miljard aan import voor nodig om deze export te kunnen produceren. De export van diensten levert Nederland relatief veel meer op dan de export van goederen. Hoewel de handelswaarde van diensten slechts 26 procent van de totale handelswaarde bedraagt, is de toegevoegde waarde van diensten 39 procent van het totaal.

2.

Trends

**internationale
handel,**

2e kwartaal 2015

Auteurs

Stephen Chong

Pascal Ramaekers

Linda Rozendaal

Marcel van den Berg

In dit hoofdstuk staan de ontwikkelingen van de internationale handel in goederen en diensten gedurende het tweede kwartaal van 2015 centraal. De omvang van de internationale handel nam in het tweede kwartaal over de hele linie toe ten opzichte van hetzelfde kwartaal in 2014. Omdat de invoer van zowel goederen als diensten harder groeide dan de uitvoer was de bijdrage van internationale handel aan het Nederlands bbp echter negatief; -0,5 procentpunt. In dit hoofdstuk verdiepen we het inzicht in de ontwikkeling van de internationale handel langs twee lijnen; we brengen in kaart hoe de handel (1) in klimaatvriendelijke goederen en (2) met ontwikkelingslanden zich heeft ontwikkeld in de afgelopen jaren.

2.1 Inleiding

Het tweede kwartaal van 2015 liet zien dat de in het eerste kwartaal ingezette groei doorzet. Ten opzichte van het tweede kwartaal van 2014 groeide de economie met 1,8 procent. Internationale handel droeg daar negatief aan bij doordat de invoer harder groeide dan de uitvoer. Een dalende olieprijs had tot gevolg dat zowel de waarde van de invoer als de uitvoer van ruwe aardolie en allerlei aan olie verwante producten terugliep. Doordat de Nederlandse gaswinning werd teruggeschroefd daalde de export van aardgas en nam de import toe. Zowel de import als de export van telecomapparatuur zoals smartphones liep fors op. Met name de uitvoer van Nederlands product groeit (+4 procent), hier verdient Nederland relatief het meest aan.

De groei van de handel in klimaatvriendelijke goederen liep de afgelopen jaren in de pas met de groei van de totale handel. Relatief gezien is Nederland dus niet meer goederen gaan verhandelen die bijdragen aan een beter klimaat. In dit hoofdstuk brengen we in kaart wat het belang van klimaatvriendelijke goederen voor de Nederlandse handel is. Hoe ontwikkelt de handel in deze 'goede' producten zich? Hoe verhoudt Nederland zich tot omliggende landen? Welke goederen zijn daarbij in het bijzonder van belang? Wat met name opvalt is dat Nederland in Europees verband onder het gemiddelde zit en ver achter bijvoorbeeld buurland Duitsland voor wat betreft het belang van klimaatvriendelijke goederen in de totale handel.

De handel met ontwikkelingslanden groeide het afgelopen decennium explosief. Met name vanwege de beleidsmatige samenvoeging van ontwikkelingshulp en internationale handel is de handel met ontwikkelingslanden onder een vergroot-

glas komen te liggen. In de hoofdstuk kijken we daarom hoe de handel met de armste landen in de wereld zich ontwikkelt. Welke landen zijn belangrijke handelspartners? Welke producten verhandelen we met hen? Ook kijken we naar de groep landen waar het Nederlands hulp- en handelsbeleid zich via het *Dutch Good Growth Fund* (DGGF) specifiek op richt en brengen we in kaart hoe de handel met deze beleidsrelevante handelspartners zich ontvouwd.

2.2 Bijdrage internationale handel aan 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 (NR). Deze gegevens wijken af van de oorspronkelijke brongegevens van de statistieken van de internationale handel en worden alleen in deze paragraaf gebruikt. Voor een beschrijving van de verschillen tussen de bronstatistiek van de Internationale Handel in Goederen en de NR verwijzen we naar het artikel [*De in- en uitvoercijfers van het CBS*](#).

Economische groei

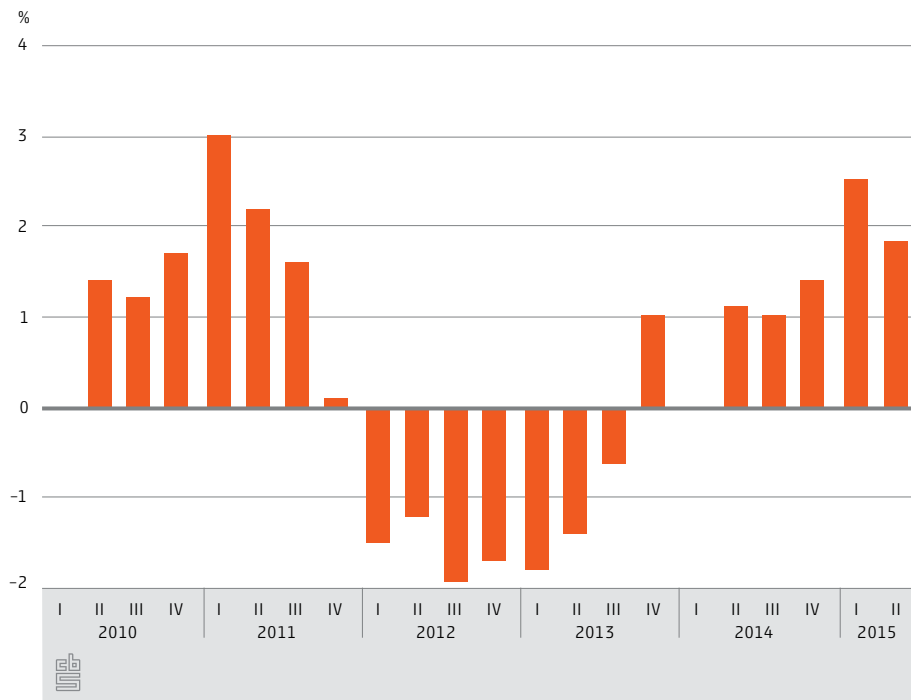
Het bruto binnenlands product (bbp) is in het tweede kwartaal van 2015 met 1,8 procent gegroeid ten opzichte van een jaar eerder. Ten opzichte van het eerste kwartaal van 2015 is het bbp met 0,2 procent gestegen.

De internationale handel in goederen en diensten droeg met -0,5 procentpunt negatief bij aan de groei van de economie (zie grafiek 2.2.2). Deze negatieve bijdrage komt grotendeels op het conto van de internationale handel in goederen; de invoer van goederen steeg met 4,5 procent sterker dan de uitvoer (3,0 procent). De bijdrage van de groei van de goederenhandel kwam daardoor uit op -0,4 procentpunt. Dit kan voor een belangrijk deel worden verklaard uit de lagere productie van aardgas. Dit had tot gevolg dat er fors meer aardgas werd ingevoerd en de export van gas aanzienlijk kromp.

De bijdrage van de internationale handel in diensten bedroeg -0,1 procentpunt. De uitvoer van diensten (10,0 procent) steeg weliswaar iets harder dan de invoer

van diensten (9,9 procent), maar door de geringere omvang van de uitvoer, daalde het handelssaldo van diensten lichtjes.

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

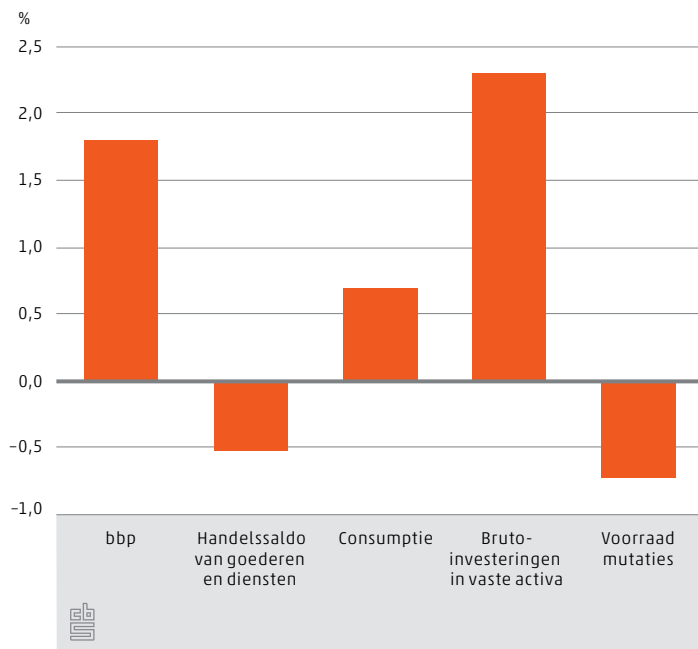


De bruto investeringen in vaste activa droegen met 2,3 procentpunt dit kwartaal het meest bij aan de groei van de economie. De investeringen stegen met 12,5 procent. Dit is een hogere groei dan in het eerste kwartaal van 2015, toen de investeringen met 8,1 procent toenamen. De bedrijfsinvesteringen stegen met 14,5 procent en de investeringen van de overheid stegen met 4,6 procent. De groei van de bedrijfsinvesteringen wordt voor een belangrijk deel veroorzaakt door het verdere herstel in de bouw en een toename in de investeringen in vervoersmiddelen, maar ook de bedrijfsinvesteringen in machines en installaties, telecommunicatie en software namen toe. De voorraadmutaties waren negatief in het tweede kwartaal en leverden een negatieve bijdrage van 0,7 procentpunt aan de economie.

De consumptie door huishoudens en de overheid steeg met 0,9 procent en leverde een positieve bijdrage van 0,7 procentpunt aan de economische groei.

De groei zit volledig bij de consumptie door huishoudens die met 1,6 procent toenam vergeleken met een jaar eerder. De consumptie door de overheid is licht afgenomen (-0,2 procent). Consumenten gaven vooral meer uit aan meubels en elektrische apparaten. Ook verbruikten huishoudens in het tweede kwartaal opnieuw meer gas dan een jaar eerder. Daarnaast gaven consumenten meer uit aan diensten zoals horeca, recreatie en cultuur.

2.2.2 Opbouw bbp, tweede kwartaal 2015* (volumemutaties t.o.v. zelfde kwartaal een jaar eerder)



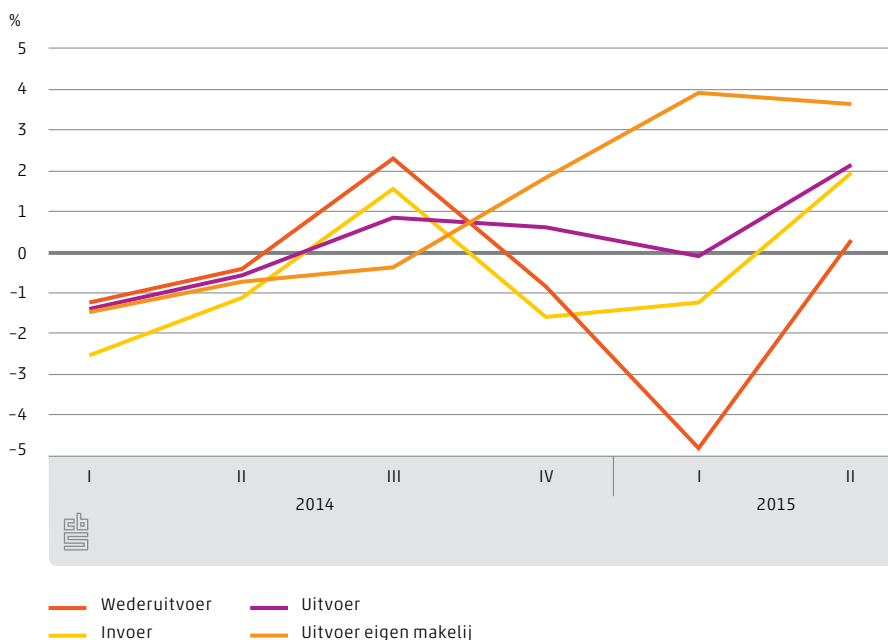
2.3 Kwartaalontwikkeling internationale handel in goederen

In deze paragraaf wordt de waardeontwikkeling van de internationale handel in goederen beschreven, zoals deze wordt gemeten in de statistiek Internationale Handel in Goederen. In deze statistiek staat de grensoverschrijding van de goederen centraal. Dit betekent dat de verhandelde goederen fysiek in Nederland geweest moeten zijn. Het is mogelijk dat deze cijfers enigszins afwijken van de

cijfers die gebaseerd zijn op de Nationale Rekeningen. Daar staat de eigendoms-overdracht centraal: goederen waren eerst eigendom van een ingezetene in het ene land en daarna van een ingezetene in een ander land, maar ze hoeven daarbij niet fysiek de grens over te gaan.

In het tweede kwartaal van 2015 heeft de waarde van de internationale handel in goederen zich ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder beter ontwikkeld dan in het eerste kwartaal.¹⁾ Bovendien is de waarde van zowel invoer, uitvoer Nederlands product als wederuitvoer hoger dan in het tweede kwartaal van 2014. De uitvoer van Nederlands product is het meest gegroeid (4 procent hoger dan een jaar eerder). Dat was ook al zo in het eerste kwartaal. De totale in- en uitvoer (beiden 2 procent hoger) en de wederuitvoer (0,3 procent hoger) vertoonden ook meer groei dan in het eerste kwartaal. Toen krompen deze goederenstromen nog in vergelijking met een jaar eerder.

2.3.1 Ontwikkeling internationale handel in goederen (waardemutaties t.o.v. dezelfde periode een jaar eerder)



¹⁾ In deze paragraaf wordt gebruik gemaakt van cijfers over 2014 die afwijken van cijfers die op Statline worden gepubliceerd. De Statline-cijfers over 2015 zijn verkregen volgens een andere methode dan die voor 2014. De cijfers over 2014 die in deze tekst worden gebruikt, zijn gecorrigeerd voor deze methodebreuk om een zo goed mogelijke vergelijking met 2015 te maken.

Producten uitvoer

De goederenuitvoer lag in het tweede kwartaal van 2015 ruim 2 procent hoger dan een jaar eerder. De grootste groei deed zich voor bij toestellen voor telecommunicatie (zoals smartphones). Voor het overgrote deel gaat het daarbij om wederuitvoer. Ook de uitvoer van schepen en boten (zoals drijvende productieplatforms en roeiboten), geneesmiddelen, medicinale en farmaceutische producten (zoals antibiotica) en bijzondere automobielen (zoals trekkers voor de weg) nam sterk toe. Bij al deze producten ging het met name om uitvoer van Nederlandse makelij.

2.3.2 Producten met grootste stijging en daling uitvoerwaarde, 2e kwartaal 2015 (t.o.v. 2e kwartaal 2014)

	Groei in mln euro
Grootste groeiers uitvoerwaarde	
Toestellen voor telecommunicatie	618
Schepen en boten	522
Geneesmiddelen	412
Medicinale en farmaceutische producten	312
Bijzondere automobielen	240
	Krimp in mln euro
Grootste dalers uitvoerwaarde	
Tabaksfabrikaten	-327
Ruwe aardolie	-416
Koolwaterstoffen	-432
Aardgas	-735
Geraffineerde aardolieproducten	-1 831

De grootste afnames bij de uitvoer hebben betrekking op energieproducten: geraffineerde aardolieproducten, aardgas (met name uitvoer van Nederlands product) en ruwe aardolie (wederuitvoer). Het gaat voor een belangrijk deel om een prijseffect. In het tweede kwartaal van 2015 lag de olieprijs in euro's ruim 30 procent lager dan een jaar eerder. Ook de gasprijs lag ruim 5 procent lager. Daarnaast nam de uitvoerhoeveelheid af wat mogelijk samenhangt met een afnemende gaswinning. Tabaksfabrikaten (zoals sigaretten) en koolwaterstoffen (zoals ethyleen) gingen ook veel minder de grens over in vergelijking met een jaar eerder. In beide gevallen is Nederlands product verantwoordelijk voor bijna de volledige afname.

Producten invoer

Net als de export lag ook de import van goederen in euro's in het tweede kwartaal van 2015 ongeveer 2 procent hoger dan een jaar eerder. De invoerwaarde is het sterkst gestegen bij toestellen voor telecommunicatie (zoals smartphones), waarvan een belangrijk deel bestemd is voor het Europese achterland (zie ook de vorige paragraaf). Op grote afstand wordt deze goederencategorie gevolgd door luchtvaartuigen, radioactief en aanverwant materiaal (zoals uranium), aardgas en kantoormachines. De hoeveelheid geïmporteerd aardgas steeg daarbij harder dan de prijs daalde. Het feit dat de binnenlandse gaswinning is teruggeschoefd draagt mogelijk bij aan deze groei van de invoerhoeveelheid.

2.3.3 Producten met grootste stijging en daling invoerwaarde, 2e kwartaal 2015 (t.o.v. 2e kwartaal 2014)

	Groei in mln euro
Grootste groeiers invoerwaarde	
Toestellen voor telecommunicatie	1 234
Luchtvaartuigen	360
Radio-actief en aanverwant materiaal	358
Aardgas	345
Kantoormachines	318
	Krimp in mln euro
Grootste dalers invoerwaarde	
Residuen van aardolie	-210
Propan en butaan (vloeibaar)	-279
Computers	-588
Geraffineerde aardolieproducten	-1195
Ruwe aardolie	-2562

Net als bij de uitvoer heeft de sterk dalende olieprijs een grote invloed op de ontwikkeling van de invoerwaarde van aardolie. De waarde van de invoer van het belangrijkste Nederlandse importproduct ruwe aardolie is in drie maanden tijd met meer dan 2,5 miljard euro afgenomen. Ook zijn er aanverwante dalingen te zien bij geraffineerde aardolieproducten, vloeibare propaan en butaan en residuen van aardolie. Daarnaast laten computers een sterk afnemende invoerwaarde zien.

Landen uitvoer

De Nederlandse uitvoer is in het tweede kwartaal het hardst gestegen naar twee bestemmingen in de EU (Verenigd Koninkrijk, Polen) en drie in Azië (China, Taiwan, Singapore). In het geval van de EU-landen ging het met name om een sterke groei van de wederuitvoer, zoals (onderdelen voor) toestellen voor telecommunicatie, computers en kantoormachines. In het geval van de Aziatische bestemmingen ging het voor het overgrote deel om groei van de uitvoer van Nederlands product, zoals residuen van aardolie, plantaardige fijne oliën en vetten (China), gespecialiseerde machines (Taiwan) en geraffineerde aardolieproducten (Singapore). Daarbij overtrof de groei van de uitgevoerde hoeveelheid van op aardolie gebaseerde producten dus het effect van de sterk dalende olieprijs.

2.3.4 Landen met grootste stijging en daling uitvoerwaarde, 2e kwartaal 2015 (t.o.v. 2e kwartaal 2014)

	Groei in mln euro
Grootste groeiers uitvoerwaarde	
China	477
Taiwan	392
Verenigd Koninkrijk	387
Polen	321
Singapore	313
	Krimp in mln euro
Grootste dalers uitvoerwaarde	
Duitsland	-145
Senegal	-179
Italië	-217
Rusland	-554
België	-902

De grootste daling van de Nederlandse uitvoer betrof in het tweede kwartaal de export naar België. Voor een belangrijk deel betrof dit aardgas, koolwaterstoffen en aardolieproducten. Daarna volgt Rusland, waarbij de Russische boycot van Nederlandse voedingsmiddelen een belangrijke rol speelt. Dit is te zien aan de afname van de uitvoer van kaas en groenten naar Rusland. Daarnaast gingen er ook minder geneesmiddelen, machines en vervoermiddelen naar Rusland. De afname van de uitvoer naar Italië betrof met name aardgas, spoorwegmaterieel en tabaksfabrikaten. In het geval van Senegal ging het vrijwel uitsluitend om teruglopende uitvoer van geraffineerde aardolieproducten, waarbij deze voor meer dan de helft uit wederuitvoer bestonden. Ten slotte zijn er naar Duitsland fors meer goederen van Nederlandse makelij geëxporteerd, maar daar

staat een grotere daling van de wederuitvoer tegenover (met name aardgas, aardolieproducten en ruwe aardolie).

Landen invoer

De Nederlandse invoer uit de VS is in euro's gemeten verreweg het sterkst gestegen. De invoerwaarde lag maar liefst 2 miljard hoger in het eerste kwartaal van 2015 in vergelijking met een jaar eerder. Het gaat dan bijvoorbeeld om een groei van de invoer van luchtvaartuigen, toestellen voor telecommunicatie en medicinale producten. Verder staan drie Aziatische landen bij de sterkst groeiende herkomstlanden van Nederlandse invoer: Vietnam, Hong Kong en Japan. Het betreft hier met name (onderdelen van) toestellen voor telecommunicatie, computers en kantoormachines. Ten slotte is Polen het enige Europese land in deze top-5. Daar gaat het vooral om een toename van de invoer van geraffineerde aardolieproducten.

2.3.5 Landen met grootste stijging en daling invoerwaarde, 2e kwartaal 2015 (t.o.v. 2e kwartaal 2014)

	Krimp in mln euro
Grootste dalers invoerwaarde	
VS	2 012
Vietnam	541
Hong Kong	500
Polen	323
Japan	309
	Krimp in mln euro
Grootste dalers invoerwaarde	
Saoedi-Arabië	-317
Noorwegen	-353
Costa Rica	-607
Rusland	-834
Verenigd Koninkrijk	-1 432

De dalende trend van de olieprijs verklaart voor een groot deel de samenstelling van de tabel met landen waarvandaan de Nederlandse invoer het meest is gedaald. Het overgrote deel van de afname van de waarde bij de invoer uit Saoedi-Arabië, Noorwegen en het Verenigd Koninkrijk betreft ruwe aardolie. In het geval van Rusland gaat het zowel om ruwe aardolie als geraffineerde aardolieproducten. Costa Rica is een opvallend naam in deze lijst. Het gaat hier vrijwel volledig om onderdelen en toebehoren van computers en kantoormachines.

2.4 Internationale handel in klimaatvriendelijke goederen

Overheden in zowel ontwikkelingslanden als in rijke landen nemen steeds meer maatregelen om de impact van economische activiteit op het milieu te beperken. Dit komt onder andere tot uiting in regels voor uitstoot van broeikasgassen, verbruiksnormen voor elektrische apparatuur en de promotie van zuinige en duurzame goederen. (Steenblik, 2005; Sugathan, 2013; Sauvage, 2014). In deze context neemt ook de vraag naar en handel in klimaatvriendelijke producten toe. Klimaatvriendelijke goederen zijn producten, onderdelen en technologieën die een minder schadelijk effect op de omgeving en het klimaat hebben dan andere producten. Het zijn onder andere producten met een lage milieudruk in termen van CO₂-uitstoot zoals zonnecellen en onderdelen voor de productie van windenergie, energiezuinige verlichting en clean-coal technologieën zoals voor opslag van koolstofdioxide.

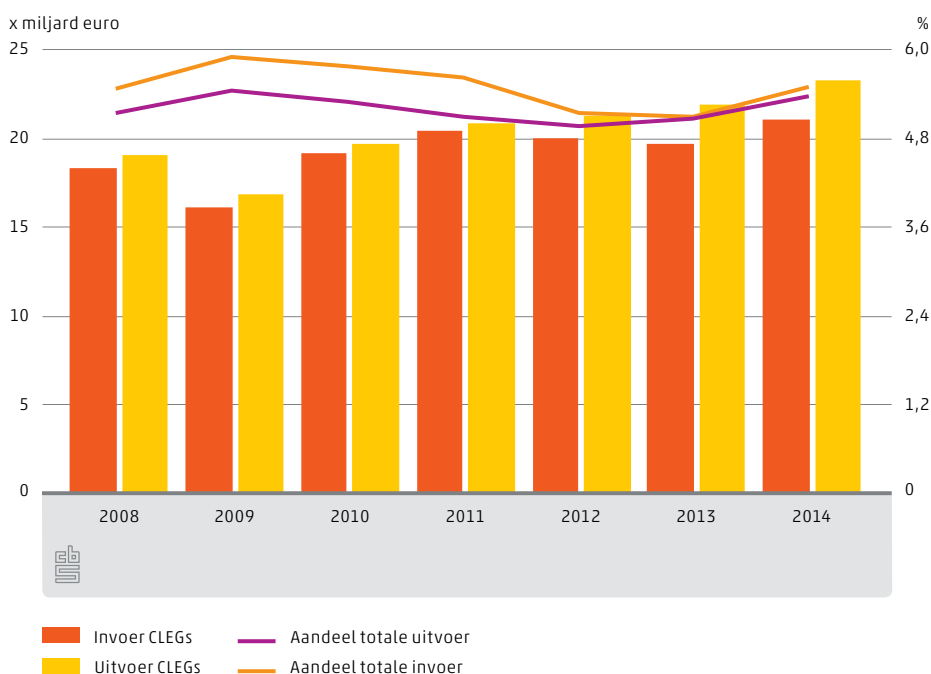
Sinds de onderhandelingen over verlaging van de wereldwijde handelsbarrières in het kader van de zogeheten Doha-ronde van de Wereldhandelsorganisatie (WTO) in 2001 is er op initiatief van de WTO een lijst samengesteld van klimaatvriendelijke goederen. De bedoeling hiervan is om de handel in deze goederen eenvoudiger te kunnen monitoren en om op termijn de handelsbarrières voor deze goederen te verlagen. Ook kan aan de hand van deze lijst de handel van klimaatvriendelijke goederen meer gericht worden gestimuleerd.

2.4.1 Categorieën van klimaatvriendelijke goederen (CLEG-lijst)

Afkorting	Milieuthema
APC	Luchtverontreiniging beheersing
CRE	Schonere of meer efficiënte technologieën en producten
EPP	Producten die milieuvriendelijker zijn door wijze van eindgebruik of manier waarop van afbraak
HEM	Warmte en energie management
MON	Materiaal voor hun monitoren en analyseren van milieu
NRP	Bescherming van natuurlijke bronnen
NVA	Producten voor geluids- en trilling vermindering
REP	Duurzame energie centrale
SWM	Management van grof en gevaarlijk afval en recycling systemen
SWR	Schoonmaak of zuiveringsbehandeling van aarde en water
WAT	Afvalwaterzuivering en behandeling van drinkwater

Sinds die tijd is een aantal voorstellen voor dergelijke lijsten met klimaatvriendelijke goederen de revue gepasseerd. Een lijst met goederen waar alle betrokken partijen het redelijk over eens zijn is de '*Combined list of environmental goods*' (CLEG). Deze lijst wordt bijvoorbeeld ook door de OECD gehanteerd. De lijst omvat 248 goederen, die ingedeeld kunnen worden in elf productcategorieën, zoals afvalzuiveringsinstallaties, centrales voor hernieuwbare energie, warmte- en energiemanagementsystemen, en producten ter vermindering van luchtvervuiling (zie tabel 2.4.1). In deze paragraaf onderzoeken we hoe belangrijk de handel in deze klimaatvriendelijke producten is voor Nederland en hoe deze zich in recente jaren heeft ontwikkeld.

2.4.2 Handel in klimaatvriendelijke goederen en aandeel in totale handel



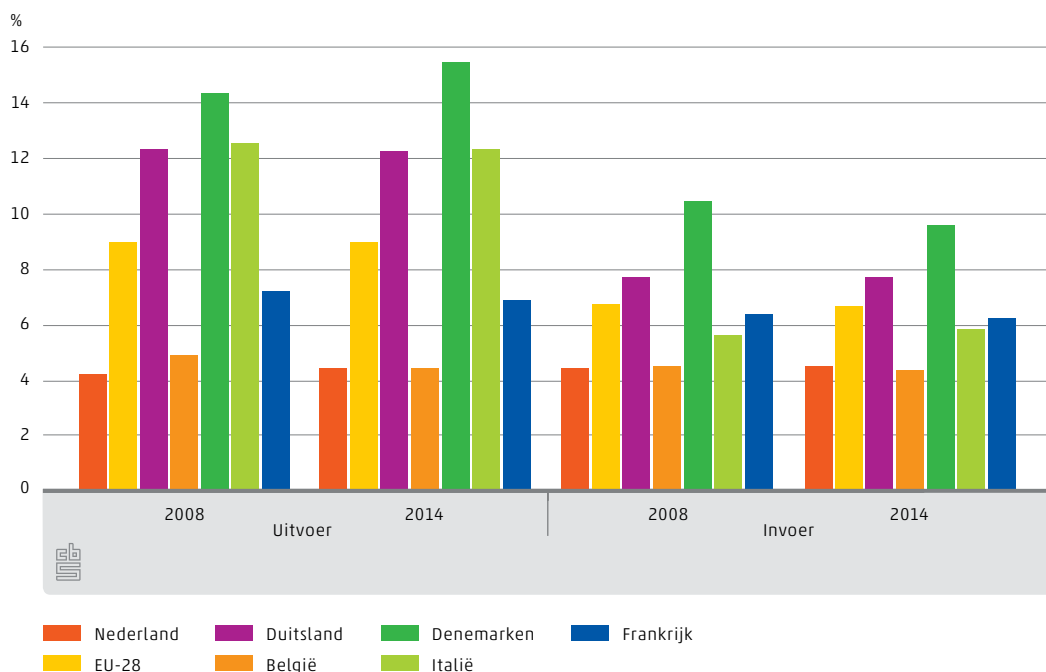
Figuur 2.4.2 laat zien dat de Nederlandse handel in klimaatvriendelijke goederen de laatste zeven jaar is toegenomen. De uitvoer van dit type goederen stijgt, op een dip in 2009 toen de wereldhandel als geheel instortte na, met gemiddeld vier procent per jaar van 19 miljard euro in 2008 naar ruim 23 miljard in 2014. De invoer van klimaatvriendelijke goederen laat een meer wisselend beeld zien. De gemiddelde jaarlijkse groei in de periode 2008–2014 is drie procent, maar naast 2009 waren ook 2012 en 2013 jaren van krimp. Niettemin is over de hele periode

de invoer van dit type goederen gegroeid van ruim 18 miljard euro in 2008 tot 21 miljard in 2014.

Er waren in 2012 ongeveer 25 000 bedrijven in Nederland actief in de internationale handel in klimaatvriendelijke producten. De meeste daarvan (60 procent) zijn importeurs. Een kwart van de handelaren is exporteur en 15 procent importeert én exporteert klimaatvriendelijke goederen. Een belangrijk deel van de Nederlandse uitvoer van klimaatvriendelijke goederen bestaat uit wederuitvoer: ruim 40 procent van de totale uitvoer van deze goederen gaat na invoer direct door naar andere landen.

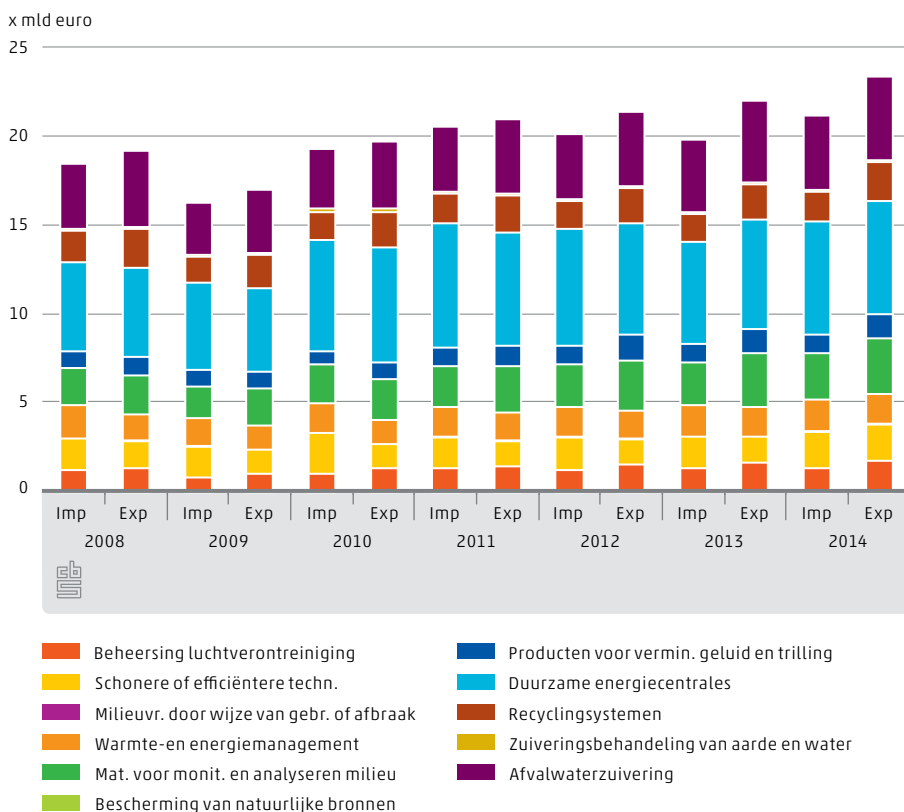
Het belang van klimaatvriendelijke goederen in de totale Nederlandse handel schommelt procentueel gezien tussen de vijf en zes procent bij zowel de uitvoer als de invoer. Tussen 2010 en 2012 daalt het percentage licht, ofwel, de Nederlandse handel als geheel groeide harder dan de handel in klimaatvriendelijke producten. In 2013 en 2014 keert het aandeel in de totale handel terug op het niveau van voor de wereldhandelscrisis, maar relatief gezien is Nederland dus niet méér in klimaatvriendelijke producten gaan handelen dan zeven jaar geleden.

2.4.3 Aandeel klimaatvriendelijke goederen in totale handel



Uiteraard handelen ook andere EU-landen in klimaatvriendelijke producten; bijna 7 procent van de totale invoer van de EU-28 bestaat uit goederen die het milieu minder belasten (figuur 2.4.3). De totale uitvoer van de EU-28 bestaat voor ongeveer 9 procent uit dit type goederen. Denemarken en Duitsland scoren relatief hoog: de export van de 'climate friendly goods' bedraagt 14 procent van de Deense en 12 procent van de totale Duitse export. Het aandeel van klimaatvriendelijke goederen in de totale handel in de EU is in 2014 grofweg gelijk aan dat van 2008. Nederland is geen voorloper op dit terrein; zowel voor betreft de import als de export zit Nederland samen met België met ruim 4 procent van de handel flink onder het EU-gemiddelde.²⁾

2.4.4 Nederlandse handel in klimaatvriendelijke goederen naar productcategorie

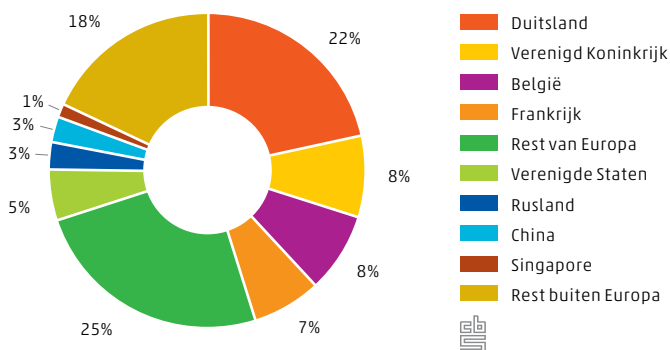


²⁾ Vanwege definitieverschillen tussen de verschillende bronnen (Eurostat en CBS) varieert het aandeel van klimaatvriendelijke goederen in de totale Nederlandse handel in figuur 2.4.2 en 2.4.3.

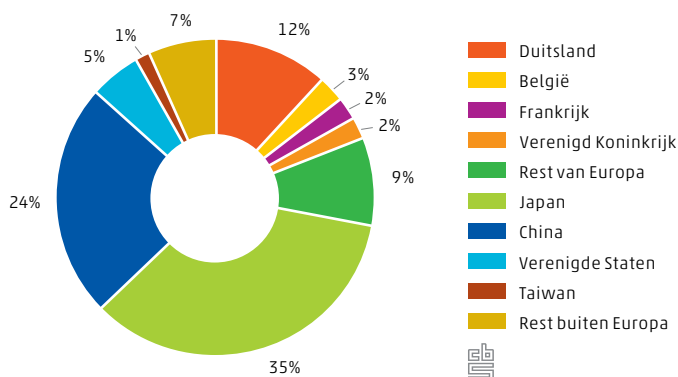
Wanneer we kijken naar de samenstelling van de groep klimaatvriendelijke goederen dan zien we dat met name de productcategorieën 'duurzame energiecentrales' en 'afvalwaterzuivering en drinkwater behandeling' een belangrijk deel van zowel de invoer als de uitvoer vormen (figuur 2.4.4). Ruim 50 procent van de invoer en de uitvoer van deze goederen bestaat uit deze producten. De verhoudingen tussen de verschillende subgroepen blijft over de jaren opvallend constant.

De export van klimaatvriendelijke goederen gaat voor gaat bijna veertig procent naar de ons omringende landen Duitsland, België en het Verenigd Koninkrijk (figuur 2.4.5). In totaal gaat 70 procent naar bestemmingen in Europa. Buiten Europa zijn de Verenigde Staten, Rusland en China de belangrijkste afzetmarkten. De invoer van klimaatvriendelijke goederen naar Nederland kwam in 2008 voor meer dan 60 procent uit Europa, met name uit Duitsland. In 2014 is het zwaartepunt van de herkomst van de invoer verschoven naar buiten Europa: 70 procent van de geïmporteerde klimaatvriendelijke goederen komt van buiten Europa (figuur 2.4.6). China en Japan leveren samen bijna 60 procent van de totale invoer. Binnen Europa is Duitsland met twaalf procent het belangrijkste herkomstland van invoer.

2.4.5 Uitvoer van klimaatvriendelijke goederen naar bestemming, 2014



2.4.6 Invoer van klimaatvriendelijke goederen naar land van herkomst, 2014



2.5 Handel in goederen met ontwikkelingslanden³⁾

Sinds 2012 zijn in Nederland de beleidsagenda's voor internationale handel en ontwikkelingssamenwerking samengevoegd. Daar is een aantal redenen voor te geven. Moons (2015) noemt ten eerste een verschuiving van het mondiale economische zwaartepunt waardoor ontwikkelingslanden een groeiend aandeel in de wereldeconomie vertegenwoordigen. Daarnaast kan het combineren van beide beleidsagenda's er voor zorgen dat de overgang van een bilaterale hulprelatie naar een handels- en investeringsrelatie vloeiend verloopt als arme landen opklimmen op de ontwikkelingsladder. Bovendien kan het stimuleren van handel leiden tot een verminderde afhankelijkheid van ontwikkelingshulp. Ook worden arme mensen via hulpprogramma's steeds minder goed bereikt, omdat driekwart van de arme wereldbevolking tegenwoordig niet woont in lage inkomenslanden. Via adequaat handelsbeleid kan deze groep toch bereikt worden, bijvoorbeeld door het creëren van nieuwe banen, en op die manier bijdragen aan wat in beleidskringen wordt genoemd 'inclusieve groei'.

³⁾ Dit hoofdstuk bespreekt alleen de handel in goederen, niet die in diensten.

Dit werpt de vraag op in hoeverre ontwikkelingslanden belangrijke handelspartners zijn voor Nederlandse bedrijven. In deze paragraaf schetsen we een beeld van de handel met ontwikkelingslanden. Hoe ontwikkelt deze zich in het afgelopen decennium? Zien we inderdaad dat ontwikkelingslanden steeds belangrijker worden als afzetmarkt voor Nederlandse bedrijven? Wie zijn de belangrijkste partners? Welke producten worden er verhandeld? We kijken in deze paragraaf naar de ontwikkeling van de handel met twee groepen landen; de allerarmste landen van de wereld (Least Developed Countries, LDCs⁴⁾), uitsluitend gelegen in Afrika en Azië, en de groep ontwikkelingslanden waar het *Dutch Good Growth Fund* (DGGF) voor open staat en dat sinds 2014 specifieke aandacht krijgt in het Nederlandse handelsbeleid (zie ook 1.3 in deze publicatie). Het DGGF is een concrete uitwerking van het nieuwe gecombineerde hulp- en handelsbeleid. Het is een fonds dat bedrijven en investeringsfondsen in Nederland en 68 geselecteerde minder ontwikkelde landen kunnen benutten om investeringen of exporten met een ontwikkelingsrelevante inhoud van de grond te krijgen. Ondernemers hebben vaak problemen om de financiering van projecten in en met ontwikkelingslanden rond te krijgen. De overheid probeert daar met het DGGF hulp bij te bieden.

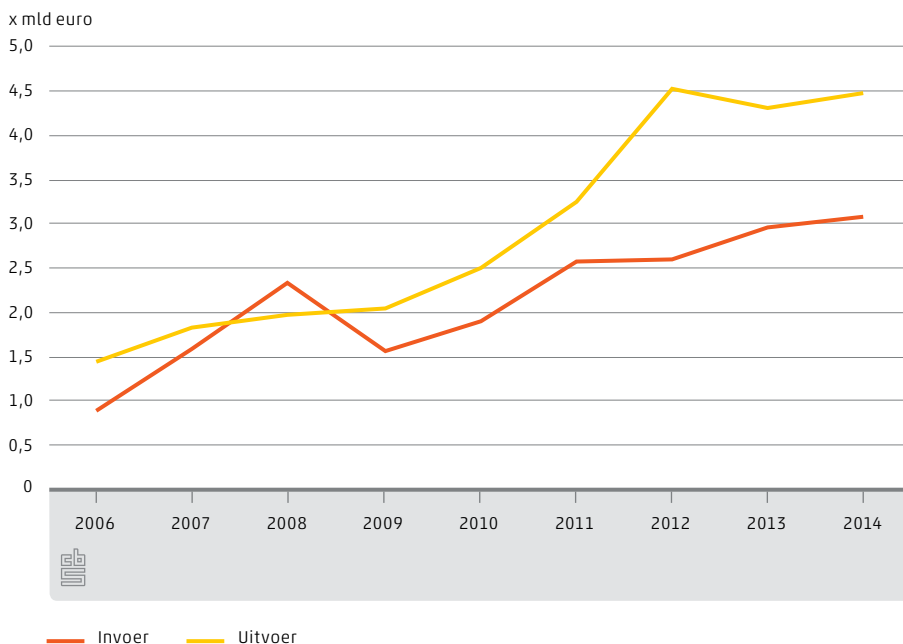
Handel met de minst ontwikkelde landen

Figuur 2.5.1 laat zien hoe de handel in goederen met de 48 minst ontwikkelde landen van de wereld (LDCs) zich heeft ontwikkeld tussen 2006 en 2014. We zien dat de handel met deze landen in 9 jaar tijd meer dan verdrievoudigd is. Dit geldt voor zowel de invoer als de uitvoer. De invoer nam toe van 900 miljoen euro naar ruim 3 miljard euro. De uitvoer groeide van 1,4 miljard euro naar 4,5 miljard euro. Gemiddeld groeide de invoer uit de armste landen in deze periode met 21 procent per jaar. De uitvoer nam met gemiddeld 16 procent per jaar toe.

Opvallend is dat de uitvoer naar de allerarmste landen geen dip laat zien rond 2009, toen de wereldhandel als geheel instortte. De groei liep wel terug, maar bleef met 3 procent in 2009 wel uit de rode cijfers. De Nederlandse invoer uit deze landen liep daarentegen in 2009 wel met een derde terug.

⁴⁾ De allerarmste landen van de wereld zijn afgebakend in lijn met de definitie van de Verenigde Naties van minst ontwikkelde landen, ofwel, 'least developed countries' (LDCs). Dit zijn wereldwijd 48 landen met het laagste inkomen per hoofd. Zie de begrippenlijst voor een overzicht van de LDCs en DGGF-landen. Merk op dat beide groepen elkaar deels overlappen.

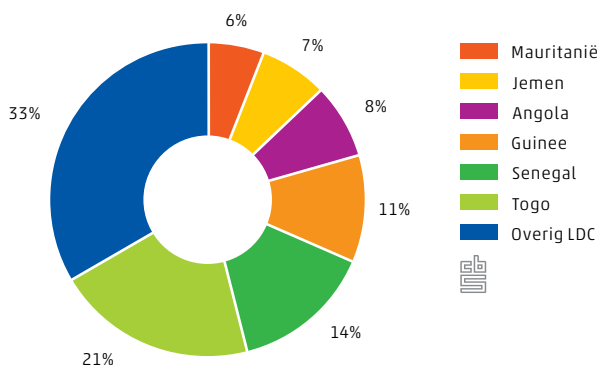
2.5.1 Goederenhandel met LDCs



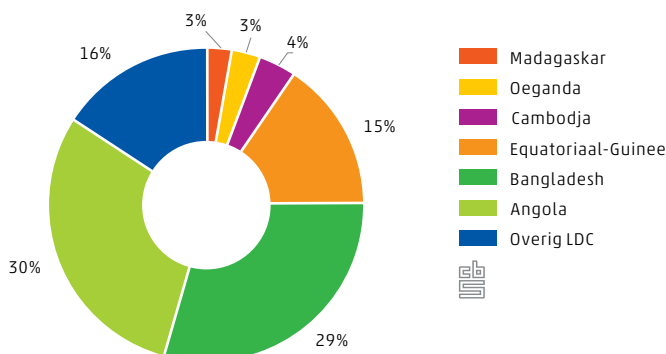
De belangrijkste afzetmarkten onder de LDCs zijn voor Nederlandse bedrijven Togo, Senegal en Guinee, met ieder meer dan tien procent van de totale uitvoer naar LDCs (figuur 2.5.2). Ook Angola, Jemen en Mauritanië zijn relatief belangrijke markten. In het geval van Togo, Senegal, Guinee, Jemen en Mauritanië gaat het vooral om olie. Alleen de uitvoer naar Angola kent meer diversiteit; daar gaat het met name om voeding en levende dieren en machines en vervoermiddelen.

Mauritanië is het snelst gegroeid van de belangrijkste exportbestemmingen. De uitvoer naar dit Afrikaanse land verelvvoudigde in negen jaar tijd van 24 miljoen euro in 2006 naar 267 miljoen euro in 2014. Maar veel andere belangrijke exportbestemmingen onder de LDCs laten ook flinke groei zien; Togo (+700 procent), Senegal (+300 procent), Guinee (+540 procent) en Jemen (+350 procent) springen er wat dat betreft uit. Alleen de export naar Soedan laat van de belangrijkste markten een dalende trend zien. In 2006 stond Soedan nog in de top 3 van de LDCs. Sindsdien is de export naar dit land met 30 procent gedaald en is Soedan uit de top 10 gevallen. Dat hangt mede samen met de afscheiding van Zuid-Soedan.

2.5.2 Belangrijkste bestemmingen van uitvoer naar LDCs, 2014



2.5.3 Belangrijkste herkomstlanden van invoer uit LDCs, 2014



De invoer uit de armste landen is meer geconcentreerd bij enkele herkomstlanden; Angola, Bangladesh en Equatoriaal-Guinee zijn samen goed voor driekwart van de totale invoer uit LDCs (figuur 2.5.3). De invoer uit Angola is van de belangrijkste herkomstlanden het snelst gegroeid; van 49 miljoen euro in 2006 naar 917 miljoen euro in 2014. Dat is een groei van 1 800 procent. In 2006 was Bangladesh van alle LDCs de grootste leverancier van goederen met 318 miljoen euro. De invoer uit dit land is sindsdien met 186 procent gestegen naar 911 miljoen euro in 2014. Andere belangrijke herkomstlanden waar de invoer in negen jaar tijd bovengemiddeld hard is gegroeid zijn Equatoriaal-Guinee (+300 procent), Cambodja (+900 procent) en Madagaskar (+800 procent). Er zijn ook ontwikkelingslanden waar de Nederlandse invoer juist is gedaald het afgelopen decennium. In 2006 was Tanzania bijvoorbeeld het derde herkomstland met een totale invoer van 74 miljoen euro. In 2014 was dit 7 procent minder en is Tanzania terug te vinden op plek 7.

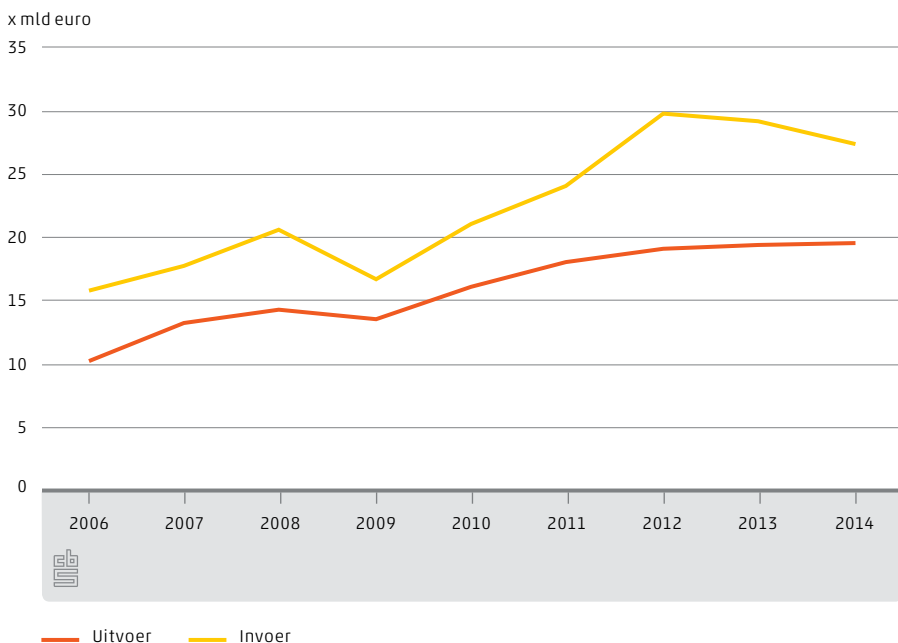
Ook Zambia (-23 procent), Malawi (-39 procent) en Benin (-69 procent) zagen de Nederlandse invoer uit hun land flink dalen. Deze landen stonden in 2006 allemaal in de top 10, maar vielen daar in 2014 ver buiten.

In het geval van Angola bestaat de Nederlandse invoer vrijwel uitsluitend uit olie. Dat is ook bij Equatoriaal-Guinee en belangrijke productgroep, maar daar bestaat daarnaast bijna 40 procent uit chemische producten. De invoer uit Bangladesh bestaat voor 90 procent uit 'diverse gefabriceerde goederen', dit gaat voor een belangrijk deel om kleding.

De handel met DGGF-landen

Figuur 2.5.4 laat zien dat de export naar DGGF-landen flink is gegroeid sinds 2006. Met alleen een kleine dip in 2009, het jaar dat de wereldhandel instortte, is de uitvoer met gemiddeld 9 procent per jaar gegroeid van 10 naar bijna 20 miljard euro in 2014. De Nederlandse invoer uit DGGF-landen laat een meer wisselend beeld zien. Over de hele periode 2006-2014 bedraagt de groei gemiddeld 8 procent, maar de dip in 2009 was flink (-20 procent) en daarnaast daalt de invoer uit deze landen sinds 2013. In totaal is er door Nederlandse bedrijven in 2014 voor 27 miljard euro geïmporteerd uit DGGF-landen.

2.5.4 Goederenhandel met DGGF-landen

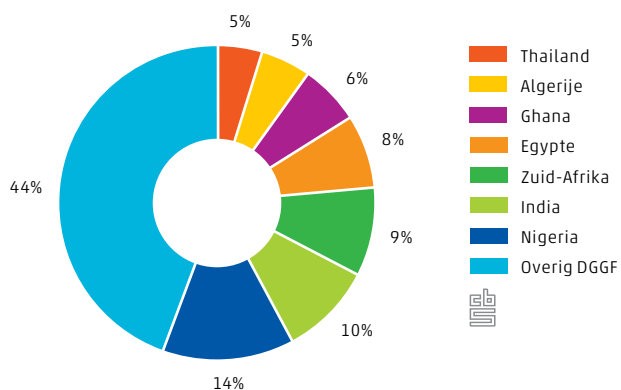


Nigeria is zowel voor de uitvoer (figuur 2.5.5) als voor de invoer (figuur 2.5.6) de belangrijkste handelspartner met een aandeel van 14 procent in de totale handel met DGGF-landen. Sowieso zijn de lijstjes met grootste handelspartners sterk vergelijkbaar, naast Nigeria zijn India, Zuid-Afrika, Algerije en Thailand zowel belangrijk voor de Nederlandse invoer als voor de uitvoer. De eerste LDC die we tegenkomen op de lijst van belangrijkste DGGF-handelspartners is Angola op plek 11 voor wat betreft invoer, en Senegal op plek 10 voor wat betreft uitvoer.

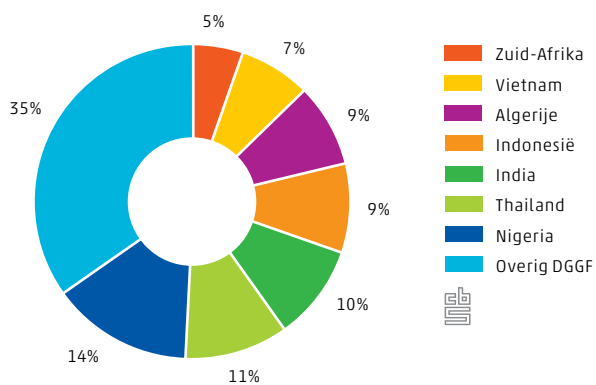
Een aantal landen springt er duidelijk uit voor wat betreft de groei van de handel. Zo is van de belangrijke herkomstlanden de invoer uit met name Nigeria (+325 procent), Vietnam (+300 procent) en Colombia (+130 procent) sterk gegroeid in de periode 2006–2014. Bij de tien belangrijkste herkomstlanden van invoer vinden we maar één land waar de import in die periode is teruggelopen. De invoer uit de Filipijnen is in negen jaar tijd met een derde gekrompen, waarmee het van plek 2 naar 8 is gezakt. Bij de uitvoer naar afzetmarkt zien we uitsluitend groei bij de grotere markten. De grootste groei zit bij de uitvoer naar Ghana (+525 procent), Algerije (+280 procent), Egypte (+105 procent) en Nigeria (+100%).

De invoer uit Nigeria bestaat voor het overgrote deel uit olie; de uitvoer voor een groot deel uit geraffineerde producten van aardolie. De handel met India is veel gevarieerder van aard. De uitvoer naar dat land bestaat voor ruim een kwart uit chemische producten en voor bijna een derde uit machines en vervoermateriaal. Dit zijn beide ook belangrijke productgroepen voor de invoer uit India, naast bijvoorbeeld kleding, ijzer en staal. De import uit Thailand bestaat voor een belangrijk deel uit machines en uit Zuid-Afrika haalt Nederland vooral groenten en fruit en steenkool. De uitvoer naar deze twee landen is zeer gevarieerd en loopt uiteen van olie tot machines en medicijnen. De handel met Algerije bestaat vooral uit olie en tabak.

2.5.5 Belangrijkste bestemmingen van uitvoer naar DGGF-landen, 2014



2.5.6 Belangrijkste bestemmingen van invoer uit DGGF-landen, 2014



2.6 Samenvatting

De in het eerste kwartaal van 2015 ingezette groei zette door in het tweede kwartaal van dit jaar. Ten opzichte van het tweede kwartaal van 2014 groeide de economie met 1,8 procent. Internationale handel droeg daar echter negatief aan bij. Doordat de invoer van goederen sneller groeide dan de uitvoer was de bijdrage aan het bbp negatief. Bij de handel in diensten hielden invoer en uitvoer elkaar bijkans in evenwicht. Met name de groei van investeringen, vooral door het bedrijfsleven, gaf de economische groei een flinke impuls.

Ontwikkelingen op de nationale en internationale energiemarkten blijken opnieuw leidend voor die in de internationale handel. Onder invloed van een dalende olieprijs liep zowel de waarde van de invoer als de uitvoer van ruwe aardolie en allerlei aan olie verwante producten flink terug. Tegelijkertijd werd de Nederlandse gaswinning teruggeschroefd, waardoor de export van aardgas daalde en de import toenam. De dalende gasprijs had daarbij een dempend effect. Met name de handel in telecommunicatieapparatuur groeide in het tweede kwartaal; zowel de import als de export van onder andere smartphones liep fors op. Ook de uitvoer van schepen, geneesmiddelen en farmaceutische producten droegen bij aan de groei van de export. In totaal steeg zowel de invoer als de uitvoer van goederen met twee procent ten opzichte van het tweede kwartaal van 2014. Positief is dat met name de uitvoer van Nederlands product mooie groeicijfers laat zien (+4 procent), hier verdient Nederland immers relatief het meest aan.

In het tweede kwartaal van 2015 werden er vooral meer goederen verscheept naar China, Taiwan, en het Verenigd Koninkrijk. De groei van de export naar deze Aziatische landen bestond daarbij voor een belangrijk deel uit Nederlands product, de export naar het Verenigd Koninkrijk betrof met name wederuitvoer. De export naar België en Rusland nam af. In het geval van Rusland hangt dat mede samen met de ingesteld handelsboycot, zo liep bijvoorbeeld de uitvoer van kaas en groente terug. De daling van de uitvoer naar België hangt vooral samen met ontwikkelingen op de gasmarkt.

Aan de importkant valt met name de stijging van de invoer uit de VS op. Deze groeide met liefst twee miljard, vooral onder aanvoering van de invoer van luchtvaartuigen, farmaceutische producten en telecommunicatieapparatuur. De meest opvallende krimpmarkten voor wat betreft Nederlandse invoer kunnen aan de sterk gedaalde olieprijs worden gekoppeld, het gaat dan met name om Saoedi-Arabië, Noorwegen, Rusland en het Verenigd Koninkrijk.

De groei van de handel in klimaatvriendelijke goederen liep de afgelopen jaren in de pas met de groei van de totale handel. Over de periode 2008-2014 groeide de export van deze producten met een 'groen' profiel gemiddeld met vier procent per jaar. De invoer groeide jaarlijks met gemiddeld drie procent. Ongeveer 25 000 bedrijven in Nederland houden zich bezig met de handel in 'groene goederen'. Met name de duurzame energiecentrales en afvalwaterzuivering zijn belangrijk voor de Nederlandse import en export van klimaatvriendelijke goederen. Relatief gezien is Nederland niet meer goederen gaan verhandelen die bijdragen aan een beter klimaat; het aandeel van klimaatvriendelijke goederen in de totale handel ligt jaarlijks tussen de vijf en zes procent. Wat met name opvalt is dat Nederland in Europees verband onder het gemiddelde zit en ver achter bijvoorbeeld buurland Duitsland voor wat betreft het belang van klimaatvriendelijke goederen in de totale handel.

De handel met ontwikkelingslanden groeide het afgelopen decennium explosief. Met name vanwege de beleidsmatige samenvoeging van ontwikkelingshulp en internationale handel is de handel met ontwikkelingslanden onder een vergrootglas komen te liggen. De export naar de 48 armste landen van de wereld groeit met gemiddeld 16 procent per jaar en verdrievoudigde in negen jaar tijd naar 4,5 miljard euro in 2014. Opvallend is bovendien dat de export naar deze landen ook groeide in de periode waarin de wereldhandel instortte. Het beeld van de invoer uit deze landen is vergelijkbaar, in 2014 importeerde Nederland voor 3 miljard euro uit de armste landen van de wereld.

De belangrijkste afzetmarkten voor Nederland zijn Togo, Senegal en Guinee, waarbij er vooral olie wordt geëxporteerd naar deze landen. De export naar Mauritanië groeit het hardst en ook daar gaat het met name om olie. Belangrijke herkomstlanden van import onder de armste landen zijn Bangladesh (vooral kleding), Angola (olie) en Equatoriaal-Guinee (olie en chemische producten). Deze drie landen zijn gezamenlijk goed voor driekwart van de import uit de groep armste landen.

De handel met landen die openstaan voor het Dutch Good Growth Fund (DGGF), een concrete uitwerking van het nieuwe hulp- en handelsbeleid, laat een jaarlijkse groei van acht à negen procent zien. De import uit deze 68 landen daalt echter licht sinds 2013. In totaal exporteert Nederland voor 20 miljard euro naar deze groep ontwikkelingslanden, de import beloopt 27 miljard euro. De belangrijkste partner voor zowel import als export is Nigeria, bij beide stromen gaat het daarbij voor een flink deel om aardolie. Ook India is een belangrijke partner; zowel invoer als uitvoer bestaat voor een belangrijk deel uit chemische producten en machines, de invoer daarnaast ook uit bijvoorbeeld kleding en staal.

3.

Invoer van grondstoffen uit LDCs: geworteld in koloniale tijden?

Auteurs

Hans Langenberg

Jan-Pieter Smits

Een belangrijk onderdeel van het dashboard 'elders' dat de internationaliseringsaspecten van duurzaamheid beschrijft, is de handel met de minst ontwikkelde landen, de LDCs. Dit hoofdstuk bekijkt de Nederlandse import van energie, mineralen en biomassa uit deze landen. Deze import is, net als bij andere voormalige koloniale grootmachten, relatief hoog in vergelijking met andere Europese landen. De import blijft relatief hoog als rekening wordt gehouden met wederuitvoer maar is absoluut gezien fors lager.

3.1 Inleiding

Een van de aspecten van duurzame ontwikkeling is dat het vergroten van de welvaart in het ene land niet ten koste mag gaan van de welvaart in een ander land. Ook de uitputting van natuurlijke hulpbronnen is een belangrijk thema in het dossier duurzame ontwikkeling (zie de CBS Monitor Duurzaam Nederland; 2014). In dit hoofdstuk komen de twee onderwerpen samen. Centrale vraag is in hoeverre Nederland beslag legt op grondstoffen uit de minst ontwikkelde landen en hoe dit zich verhoudt met de rest van EU. Tevens wordt bekeken of er een gemeenschappelijke noemer zichtbaar is in de landen die relatief veel grondstoffen uit deze landen importeren.

Hoewel er vanuit duurzaamheidsoogpunt redenen zijn om de invoer van grondstoffen uit de minst ontwikkelde landen in kaart te brengen, is deze niet per definitie slecht. Integendeel, deze invoer kan ook juist bijdragen aan de economische ontwikkeling van deze landen. Zo is de verkoop van grondstoffen een manier om aan deviezen te komen. Daarnaast kan het een bron van werkgelegenheid en inkomsten betekenen voor de lokale bevolking en kan de aanwezigheid van bedrijven uit rijke landen bijvoorbeeld leiden tot spillover-effecten die de minst ontwikkelde landen in staat stellen stappen te zetten op de ontwikkelingsladder. Ook kan de uitvoer naar deze landen gerelateerd zijn aan de invoer. Zo wordt bijvoorbeeld op flinke schaal aardolie ingevoerd uit de minst ontwikkelde landen, in Nederland bewerkt en hier als geraffineerd product weer afgezet (zie ook paragraaf 3.2.5). Als deze productie in Nederland op een duurzamere manier kan plaatsvinden of als een ontwikkelingsland niet de kennis of mogelijkheden heeft om deze productie zelf te verzorgen dan draagt deze route juist bij aan duurzame economische ontwikkeling. Niettemin zijn er aan deze handel uiteraard ook risico's verbonden, bijvoorbeeld als de ontginning van natuurlijke hulpbronnen niet op verantwoorde en duurzame wijze gebeurt, als er geen eerlijke prijs voor de gewonnen grondstoffen wordt betaald of als de afhankelijkheid van

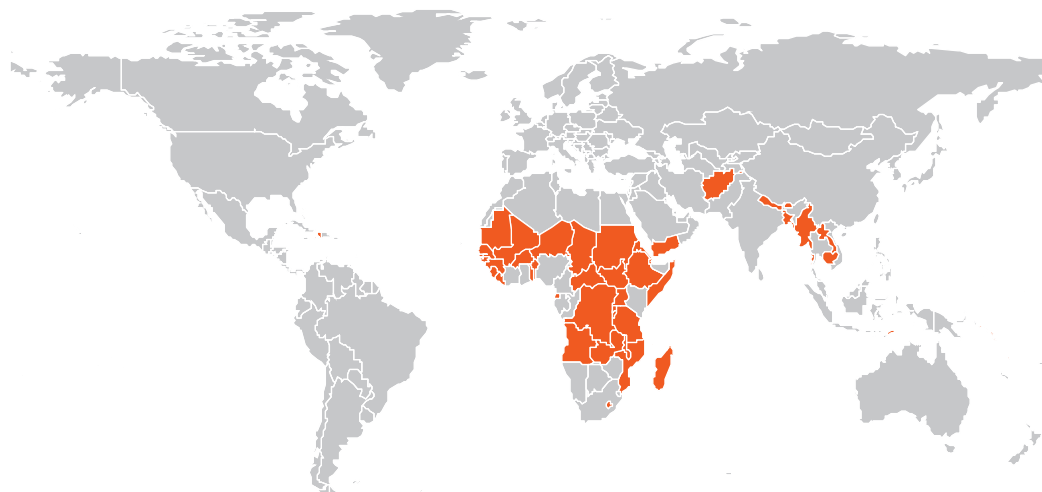
natuurlijke hulpbronnen leidt tot een eenzijdige economische structuur en verder economische transitie in de weg staat. Er wordt in dit verband wel gesproken van de *natural resource curse*. Een belangrijke noot vooraf bij dit hoofdstuk is dat we geen onderscheid kunnen maken in de Nederlandse invoer van grondstoffen uit de minst ontwikkelde landen naar de mate van duurzaamheid; we weten niet van welk deel de ontginning op verantwoorde wijze plaats heeft gevonden en of er een eerlijke prijs voor de grondstoffen is betaald of niet. Wel is het natuurlijk zo dat de invoer van grondstoffen per definitie bijdraagt aan de uitputting van natuurlijke hulpbronnen waar ook ter wereld en hiermee de welvaart van toekomstige generaties mogelijk beperkt.

3.2 Invoer van grondstoffen uit LDCs

We kijken in dit hoofdstuk specifiek naar de invoer van grondstoffen uit de minst ontwikkelde landen door EU-landen. Grondstoffen delen we daarbij in drie categorieën in: biomassa (land- en bosbouwproducten), mineralen en energiedragers (fossiele brandstoffen). Als definitie van ontwikkelingsland hanteren we de lijst van *least developed countries* (LDCs) van de Verenigde Naties. Dit is een groep van 48 landen, waarvan de meeste zijn gelegen in sub-Sahara-Afrika en Zuidoost-Azië. Figuur 3.2.1 laat hun locatie zien. Zie de begrippenlijst voor een compleet overzicht van deze landen. Voor de internationale vergelijking is Eurostat de bron van de data; deze gegevens zijn vervolgens bewerkt door CBS.

In tabel 3.2.2 is voor elk van de drie categorieën grondstoffen weergegeven hoeveel EU-landen per hoofd van de bevolking importeren uit LDCs. Daarbij is van elk EU-land aangegeven welke positie het inneemt op de ranglijst voor de betreffende grondstof. De volgorde waarin de landen zijn gezet is bepaald uit de som van de positie op de drie ranglijsten.

3.2.1 Minst ontwikkelde landen (LDCs), 2014



3.2.2 Invoer grondstoffen uit LDCs door EU-landen, 2014¹⁾

	Biomassa	Positie	Mineralen	Positie	Energie	Positie	Bbp per hoofd
	kg/hoofd		kg/hoofd		GJ/hoofd		PPS, EU-28=100
Nederland	12,57	3	63	3	9,0	2	130
Spanje	5,46	6	101	2	5,7	3	93
Frankrijk	6,25	4	44	5	2,8	4	107
Portugal	19,48	2	1	15	13,0	1	78
Italië	4,84	8	22	8	1,3	6	97
België	28,39	1	6	11	0,0	14	119
Verenigd Koninkrijk	4,81	9	1	16	2,3	5	108
Duitsland	3,62	13	37	6	0,1	12	124
Bulgarije	4,10	10	3	13	0,3	10	45
Polen	3,14	14	20	10	0,0	13	68
Ierland	3,03	16	655	1	–	15-28	132
Denemarken	5,70	5	–	22-28	0,3	9	124
Roemenië	3,12	15	58	4	–	15-28	54
Griekenland	3,63	12	4	12	–	15-28	72
Zweden	2,01	18	0	20	0,3	8	124
Tsjechië	2,21	17	21	9	–	15-28	84
Finland	5,26	7	0	21	–	15-28	110
Slovenië	0,99	21	24	7	–	15-28	83
Oostenrijk	0,17	27	0	19	0,3	11	128
Slowakije	0,35	25	–	22-28	0,6	7	76

3.2.2 Invoer grondstoffen uit LDCs door EU-landen, 2014¹⁾

	Biomassa	Positie	Mineralen	Positie	Energie	Positie	Bbp per hoofd
	kg/hoofd		kg/hoofd		GJ/hoofd		PPS, EU-28=100
Litouwen	4,08	11	–	22-28	–	15-28	74
Letland	1,34	20	1	17	–	15-28	64
Kroatië	0,97	22	0	18	–	15-28	59
Luxemburg	0,02	28	1	14	–	15-28	263
Cyprus	1,92	19	–	22-28	–	15-28	85
Estland	0,53	23	–	22-28	–	15-28	73
Malta	0,43	24	–	22-28	–	15-28	85
Hongarije	0,17	26	–	22-28	–	15-28	68

Bron: Eurostat, bewerking CBS.

¹⁾ Gemarkerd zijn de landen met een hoger welvaartsniveau dan het EU-gemiddelde.

Nederland is op de overall-ranglijst de nummer één. Voor elk van de drie grondstoffen staat Nederland bovendien in de top drie. Ook in landen als Spanje en Frankrijk worden relatief veel grondstoffen uit de minst ontwikkelde landen ingevoerd. Uit de tabel blijkt verder dat de verschillen tussen EU-landen nauwelijks samenhangen met het inkomensniveau, getuige de correlatiecoëfficiënt van $-0,06$ tussen inkomen per hoofd en plaats op de ranglijst. De voormalige Oostbloklanden, met een lager gemiddeld inkomen per hoofd staan in de middenmoot of lager, maar dit geldt ook voor zeer welvarende landen als Denemarken, Zweden en Oostenrijk. Ook Duitsland staat relatief laag op de lijst gezien de omvang van de Duitse industrie. Dit zou bijvoorbeeld gerelateerd kunnen zijn aan de opbouw van internationale waardeketens, waarbij de Duitse industrie hoofdzakelijk half-fabricaten importeert en verder bewerkt tot eindproducten die het exporteert. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de auto-industrie waarbij de waardeketen er als volgt uit zou kunnen zien: Nederland importeert de ruwe grondstof ijzererts, de Nederlandse staalindustrie verwerkt dit tot het halffabricaat staal, verkoopt dit aan Duitsland waar het in auto's wordt verwerkt die Duitsland uiteindelijk bijvoorbeeld naar China exporteert. Een gemeenschappelijke karakteristiek van de landen die wel een hoge positie innemen is dat deze allemaal een koloniaal verleden kennen. Het veelgebruikte graviteitsmodel van internationale handel (zie hoofdstuk 4) laat bijvoorbeeld overtuigend zien dat landen met een gezamenlijk koloniaal verleden relatief meer met elkaar handelen. Dit betekent echter niet dat de handel zich hier vooral langs koloniale lijnen voltrekt. Een belangrijke achterliggende factor die hierbij een rol zou kunnen spelen is dat deze landen alle aan zee gelegen zijn en al vroeg een sterke maritieme handelscultuur kenden. Daarbij is het denkbaar dat de wereldwijde netwerken die hun oorsprong vinden in de koloniale tijd de basis

vormen voor de huidige handel met de minst ontwikkelde landen. Zo wordt de VOC wel gezien als 's werelds eerste multinational.

3.2.3 Invoer grondstoffen uit de hele wereld naar bestemming, 2014¹⁾

	Biomassa	Positie	Mineralen	Positie	Energie	Positie	Bbp per hoofd
	kg/capita		kg/capita		GJ/capita		PPS, EU-28=100
Nederland	5 120	1	3 588	3	300	1	130
België	4 533	2	4 162	2	221	2	119
Oostenrijk	2 930	5	1 596	4	91	9	128
Litouwen	2 024	11	1 391	6	144	3	74
Finland	2 284	7	1 152	9	115	5	110
Ierland	2 110	10	1 314	7	81	11	132
Slowakije	1 073	18	1 466	5	104	6	76
Luxemburg	3 842	3	13 882	1	4	26	263
Duitsland	1 359	15	969	13	124	4	124
Denemarken	2 674	6	1 097	10	42	18	124
Slovenië	2 934	4	1 300	8	25	23	83
Zweden	2 178	9	581	16	88	10	124
Letland	2 188	8	1 019	12	27	22	64
Spanje	994	20	524	17	95	7	93
Tsjechië	1 132	16	967	14	66	15	84
Estland	1 738	12	1 090	11	16	25	73
Portugal	1 579	13	290	24	71	13	78
Italië	1 046	19	425	20	78	12	97
Frankrijk	872	22	645	15	39	19	107
Hongarije	783	25	381	21	71	14	68
Verenigd Koninkrijk	896	21	317	23	64	16	108
Griekenland	654	26	163	27	91	8	72
Kroatië	837	24	475	18	34	20	59
Polen	852	23	448	19	33	21	68
Bulgarije	405	28	355	22	48	17	45
Cyprus	1 496	14	48	28	0	27	85
Malta	1 130	17	274	25	0	28	85
Roemenië	446	27	248	26	17	24	54

Bron: Eurostat, bewerking CBS.

¹⁾ Gemarkeerd zijn de landen met een hoger welvaartsniveau dan het EU-gemiddelde.

In tabel 3.2.3 wordt de invoer van grondstoffen door EU-landen vanuit de hele wereld getoond, dus niet specifiek uit LDCs. Ook hier wordt de volgorde bepaald uit de som van de positie op de drie ranglijsten. We zien dat volgorde van de ranglijst beter overeenkomt met het bbp per hoofd; hoe hoger het inkomen per hoofd, hoe hoger de ranglijstpositie. Dit wordt gereflecteerd door de aanzienlijk hogere correlatiecoëfficiënt van -0,5. De invoer van grondstoffen uit de minst ontwikkelde landen volgt kennelijk andere patronen. Spanje, Portugal en Italië

nemen qua totale grondstoffeninvoer een veel lagere positie op de ranglijst in, die meer in lijn is met hun relatieve inkomensniveau (onder het EU-gemiddelde). Opvallend is de zeer bescheiden positie van welvarende landen als Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk op deze ranglijst. Litouwen, Slowakije en Slovenië nemen juist relatief hoge posities in, in verhouding tot hun inkomensniveau.

Een belangrijke factor die in deze cijfers meegenomen moet worden is de wederuitvoer. In Nederland wordt ruwweg de helft van de invoer uit het buitenland na minimale bewerking weer uitgevoerd naar elders. Aan wederuitvoer wordt relatief weinig verdiend vergeleken met de uitvoer van Nederlands product. Omdat wederuitvoer een relatief groot deel van de Nederlandse handel uitmaakt, vooral via de Rotterdamse haven, is het beeld genuanceerder voor wat betreft de positie van Nederland op de ranglijst van grondstoffenimporteurs uit de minst ontwikkelde landen. Binnen de EU speelt dit bijvoorbeeld ook bij België een rol; Duprez en Dresse (2013) geven aan dat ook de Belgische export van goederen voor ongeveer de helft uit wederuitvoer bestaat. Ook Luxemburg heeft veel wederuitvoer, maar de overige EU-landen hebben alle 20 procent of minder wederuitvoer.

We kunnen alleen voor Nederland de invoercijfers corrigeren voor wederuitvoer, voor de andere landen in de EU ontbreekt daarvoor de benodigde informatie. De resultaten van deze exercitie zijn getoond in tabel 3.2.4. Uiteraard moeten deze met enige voorzichtigheid worden geïnterpreteerd, omdat alleen de handelscijfers van Nederland zijn gecorrigeerd voor wederuitvoer, maar tegelijkertijd is wederuitvoer voor Nederland (naast België en Luxemburg) van veruit het grootste belang, waardoor de vertekening van de bevindingen relatief beperkt blijft. Duidelijk te zien is dat Nederland op alle ranglijsten een aantal plaatsen zakt. Kijken we in het bijzonder naar de invoer van grondstoffen uit LDCs, dan zien we ook dat Nederland een aantal plaatsen daalt op de ranglijsten, maar dat vooral de hoeveelheden per capita fors dalen. De invoer van biomassa per hoofd halveert, van de import van energiedragers blijft een kwart over en bij mineralenimport resteert nog slechts een achtste. Niettemin blijft Nederland ook na deze correctie in alle gevallen in de top-10 staan, wat de conclusie rechtvaardigt dat Nederland relatief veel grondstoffen invoert uit LDCs.

3.2.4 Invoer grondstoffen uit minst ontwikkelde landen naar bestemming, 2011

Biomassa		Mineralen		Energie	
	kg/capita		kg/capita		GJ/capita
België	24,16	Ierland	592	Portugal	9,1
Denemarken	15,44	België	82	Nederland	6,4
Finland	13,37	Spanje	74	Italië	3,2
Portugal	12,15	Roemenië	66	Spanje	3,0
Nederland	11,62	Nederland	53	Frankrijk	2,2
Zweden	9,48	Frankrijk	44	<i>Nederland, excl. wederuitvoer</i>	1,6
Italië	6,07	Italië	31	België	1,3
<i>Nederland, excl. wederuitvoer</i>	5,73	Duitsland	28	Verenigd Koninkrijk	1,1
Frankrijk	5,37	Slovenië	26	Denemarken	0,8
Spanje	5,35	<i>Nederland, excl. wederuitvoer</i>	7	Duitsland	0,8
Duitsland	4,35	Griekenland	5	Griekenland	0,3
Verenigd Koninkrijk	3,80	Polen	3	Slowakije	0,0
Litouwen	2,54	Verenigd Koninkrijk	2	Oostenrijk	-
Griekenland	2,16	Portugal	2	Bulgarije	-
Letland	2,03	Estland	0	Kroatië	-
Roemenië	1,88	Kroatië	0	Cyprus	-
Slovenië	1,81	Bulgarije	0	Tsjechië	-
Polen	1,74	Denemarken	0	Estland	-
Hongarije	1,08	Slowakije	0	Finland	-
Bulgarije	1,00	Zweden	0	Hongarije	-
Cyprus	0,92	Oostenrijk	0	Ierland	-
Tsjechië	0,91	Tsjechië	0	Letland	-
Malta	0,76	Finland	0	Litouwen	-
Ierland	0,46	Litouwen	0	Luxemburg	-
Kroatië	0,40	Cyprus	-	Malta	-
Estland	0,37	Hongarije	-	Polen	-
Oostenrijk	0,16	Letland	-	Roemenië	-
Slowakije	0,14	Luxemburg	-	Slovenië	-
Luxemburg	0,00	Malta	-	Zweden	-

Bron: Eurostat, bewerking CBS.

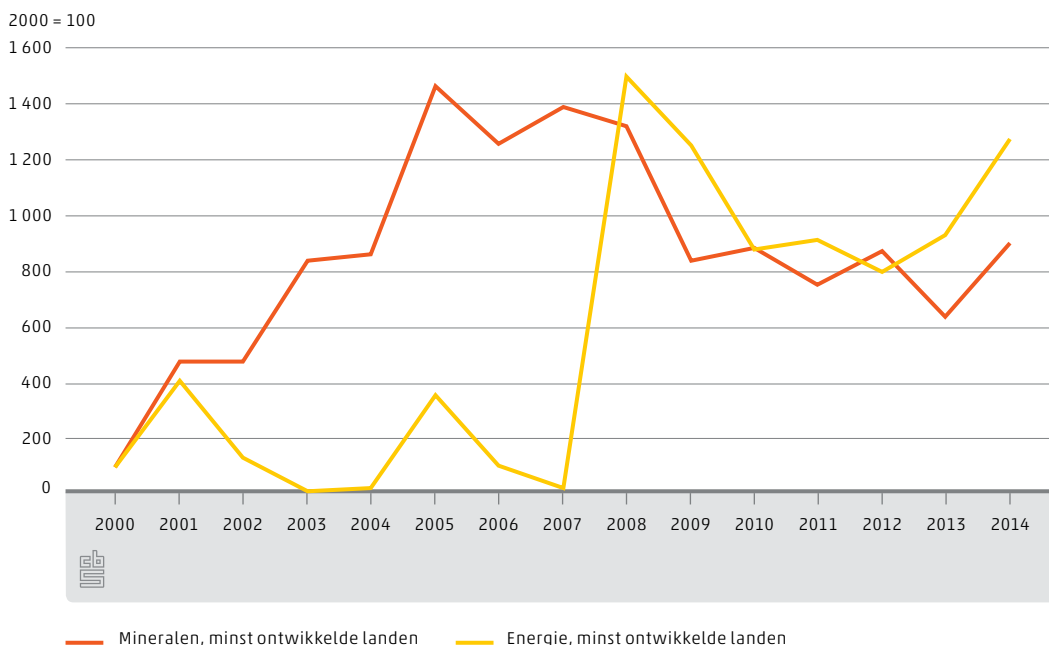
3.3 De invoer van grondstoffen in de voorbije vijftien jaar

In de voorbije vijftien jaar is de invoer van mineralen en energie uit LDCs per hoofd van de Nederlandse bevolking snel gegroeid (figuur 3.3.1). Net als de gehele wereldhandel liet de Nederlandse invoer in de periode 2008–2009 een scherpe terugval zien. Sinds 2013 is er sprake van herstel, maar de invoer per hoofd is

nog niet terug op het niveau van voor de crisis. Nederland was na het Verenigd Koninkrijk het land waar de energie-invoer uit LDCs in de voorbije vijftien jaar het snelst toenam. Bij de invoer van mineralen uit de minst ontwikkelde landen neemt Nederland qua groei de vijfde plaats in. Zweden is het enige rijke land dat Nederland voor blijft. Opmerkelijk is dat over deze periode de totale invoer van mineralen per hoofd van de Nederlandse bevolking is gedaald (figuur 3.3.2). De invoer van energie uit LDCs groeide in 2008 explosief en bleef daarna op hoog niveau. In 2014 werd er per hoofd van de Nederlandse bevolking 13 keer zo veel ingevoerd als in 2000. Deze groei ligt veel hoger dan de groei van energie-invoer uit de gehele wereld. Deze groei was (per hoofd) iets meer dan 10 procent.

De ontwikkeling bij de invoer van biomassa is tegengesteld aan die bij mineralen en energie. De totale invoer van biomassa (per hoofd) is fors gestegen, maar die uit LDCs lag lager dan in 2000 door een snelle daling in de periode 2006-2010. Pas sinds 2013 is er weer sprake van groei, maar het niveau is nog altijd onder dat van het jaar 2000. De ontwikkeling van de totale biomassa-invoer is ten opzichte van andere EU-landen gemiddeld. Qua ontwikkeling van de invoer uit LDCs scoort Nederland beneden gemiddeld; er zijn veel rijke landen waar de invoer van biomassa uit LDCs wel groeit. Vanwege de sterk wisselende schaal worden de groeicijfers in verschillende figuren getoond.

3.3.1 Invoer per hoofd van de Nederlandse bevolking, snelst groeiende groepen



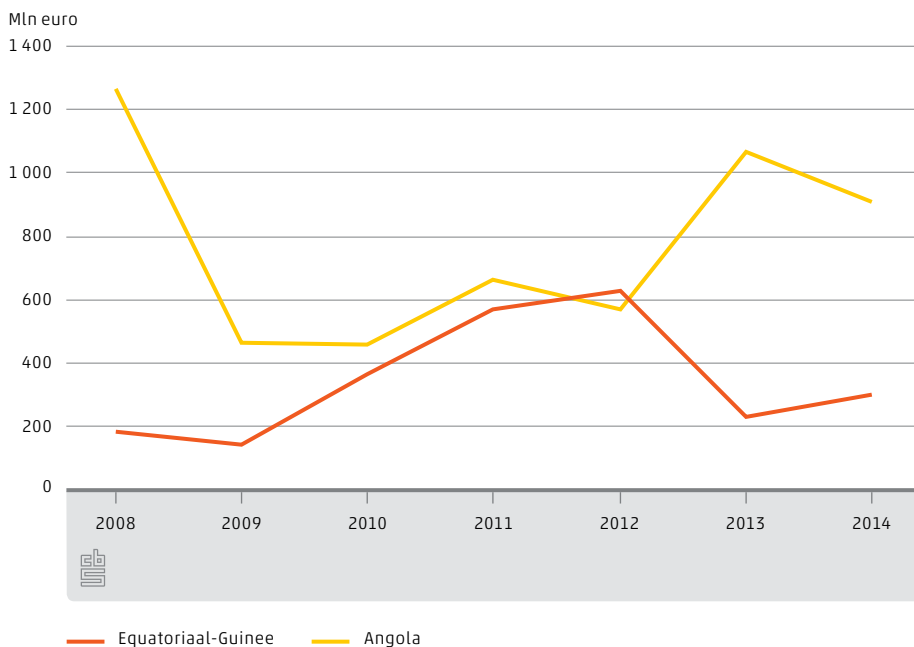
3.3.2 Invoer per hoofd van de Nederlandse bevolking naar herkomst



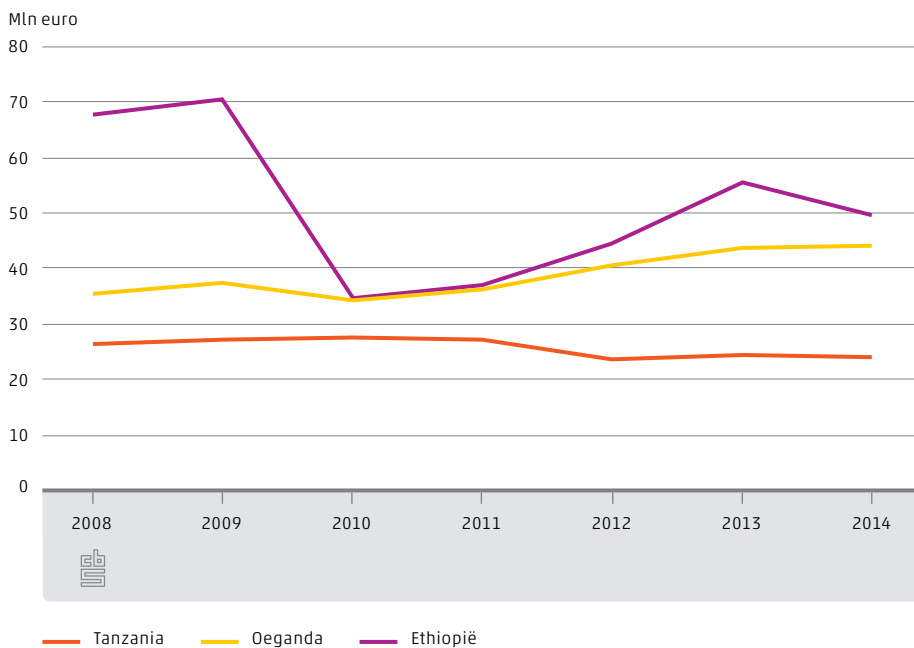
3.4 Nederlandse grondstoffeninvoer naar herkomst: LDCs

Voor de resultaten tot dusverre is de Nederlandse invoer uit alle 48 LDCs in hoeveelheden bij elkaar opgeteld. Kijken we naar de *invoerwaarde* (in euro's) per afzonderlijk herkomstland, dan blijkt Angola de belangrijkste handelspartner (zie ook paragraaf 3.2.5). Dit land is van alle LDCs verreweg de belangrijke leverancier van energie aan Nederland. De totale invoerwaarde van energie overtreft daarbij ruimschoots die van mineralen en biomassa. Na Angola is Equatoriaal-Guinee de belangrijkste energieleverancier. De Nederlandse import van mineralen uit LDCs wordt gedomineerd door Ethiopië, Oeganda en Tanzania.

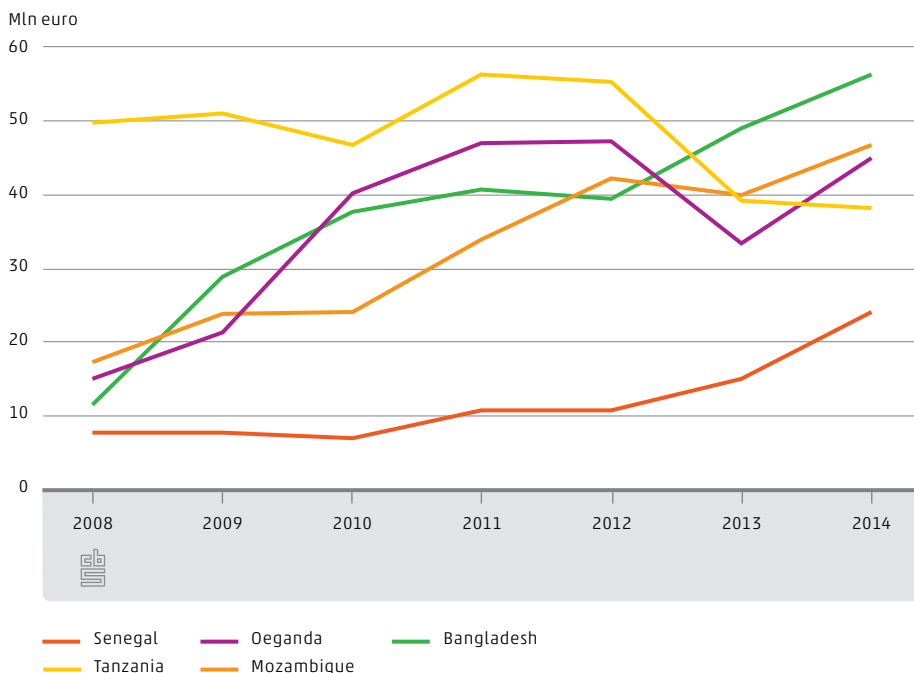
3.4.1 Invoer energie in Nederland uit minst ontwikkelde landen, belangrijkste exporteurs



3.4.2 Invoer mineralen in Nederland uit minst ontwikkelde landen, belangrijkste exporteurs



3.4.3 Invoer biomassa in Nederland uit minst ontwikkelde landen, belangrijkste exporteurs



Zowel de invoer van energie als van mineralen uit de minst ontwikkelde landen is na de daling van 2008–2009 ondanks herstel nog niet terug op het niveau van voor de kredietcrisis. De invoer van biomassa daarentegen vertoont wel een doorlopend stijgende lijn. Bangladesh en Mozambique zijn onder de minst ontwikkelde landen onze belangrijkste leveranciers van biomassa. Zij leveren bijvoorbeeld garnalen en tabak.

3.5 De handel tussen voormalige koloniale grootmachten en voormalige kolonies

Nederland en andere voormalige koloniale grootmachten blijken relatief veel in te voeren uit de minst ontwikkelde landen. Dit zou erop kunnen wijzen dat het koloniale verleden op de een of andere manier een basis heeft gelegd voor handel

met LDCs in het heden. Om hier inzicht in te krijgen kijken we naar de ontwikkeling van de handel over een langere periode. Het startjaar is 1962, het eerste jaar waarvoor de *UN Tradecom database* gegevens biedt. Veel, met name Afrikaanse, landen waren in die tijd net onafhankelijk geworden. We richten ons hier specifiek op landen uit sub-Sahara-Afrika: Angola, Ethiopië, Ghana, Ivoorkust, Kameroen, Kenia, Madagaskar, Mozambique, Senegal, Soedan en Zaire (tegenwoordig: Democratische Republiek Congo). Deze landen vormen gezamenlijk circa 70 procent van het bruto binnenlands product van sub-Sahara-Afrika.

3.5.1 Grootste EU-importeurs van grondstoffen uit sub-Sahara-Afrika, per hoofd van het invoerende land

	1962	1970	1990	2013
Positie op de ranglijst ¹⁾				
Portugal	5	9	1	1
Nederland	1	1	2	2
Spanje	7	8	3	3
Denemarken	9	2		4
Verenigd Koninkrijk	3	5	7	5
Ierland				6
Frankrijk	6	7	4	7
Duitsland	4	4	5	8
Roemenië		6	8	9
Italië	8	10	6	10
België	2	3	9	
Zweden	10			

Bron: UN Comtrade database.

¹⁾ Leeg is buiten top tien.

Gemarkeerd zijn de landen met een hoger welvaartsniveau dan het EU-gemiddelde.

Tabel 3.5.1 geeft een overzicht van de Europese landen (uit de huidige EU-28) die in de loop van de periode 1962–2013 per hoofd van de bevolking de grootste druk op de grondstoffen van de armste landen in Afrika hebben gelegd. De tabel bevestigt het beeld dat Nederland een relatief groot beslag legt op grondstoffen uit Afrikaanse landen. In 1962 en 1970 was Nederland per hoofd van de bevolking hiervan zelfs de grootste importeur. In 1990 en 2013 stond Nederland op een tweede plek, na Portugal. Als de cijfers niet voor bevolkingsomvang worden gecorrigeerd, neemt de relatief kleine Nederlandse economie nog altijd een derde of vierde plek op de ranglijst in.

De cijfers bevestigen dat een koloniale geschiedenis veelal samengaat met de hedendaagse handel in grondstoffen uit LDCs. Van de twaalf landen die in de loop van de periode 1962–2013 de hoogste importen van natuurlijke hulpbronnen

per hoofd van de bevolking laten zien, hebben er zeker acht een rijk koloniaal verleden. In deze lijst hebben alleen Ierland en Roemenië geen koloniaal verleden. Zoals we in paragraaf 3.2 al hebben betoogd zou een achterliggende bepalende factor hierbij kunnen zijn de ligging aan zee en de rijke maritieme handelscultuur van de belangrijkste importeurs van grondstoffen. Ook de huidige patronen in mondiale waardeketens kunnen hierbij een rol spelen. Niettemin is verder kwantitatief onderzoek nodig om vast te stellen welke factoren bepalend zijn voor de waargenomen patronen in de grondstoffeninvoer in de EU.

Het verband tussen koloniale patronen en huidige handelspatronen is bovendien indirect. Het is zeker niet zo dat landen na de dekolonisatie gewoonweg met hun voormalige koloniën zijn blijven handelen. Dit blijkt bijvoorbeeld wanneer we de invoercijfers van België bekijken. In 1962 is de Belgische invoer uit de groep Afrikaanse landen bezuiden de Sahara voor meer dan 90 procent afkomstig uit Zaïre (de latere Democratische Republiek Congo), dat twee jaar daarvoor onafhankelijk was geworden. In 1970 was al 40 procent van de Belgische invoer uit andere landen dan deze voormalige kolonie afkomstig. Bij Portugal, dat koloniën als Mozambique en Angola bezat, was deze diversificatie al in 1962 zichtbaar. In dat jaar was al een kwart van de invoer uit zuidelijk Afrika niet uit de eigen koloniën afkomstig. In 2013 kwam de Portugese import voor 40 procent uit landen die voorheen geen koloniaal bezit waren. Vooral de invoer van grondstoffen uit Nigeria is voor de Portugese economie van grote betekenis.

De cijfers laten zien dat de hoge positie van voormalige koloniale grootmachten op de ranglijst van importeurs van grondstoffen uit Afrika niet alleen maar te verklaren is uit handelsrelaties met de eigen voormalige koloniën. Dit blijkt nog duidelijker als we kijken naar Nederland, dat – met uitzondering van wat handelsposten in vooral West Afrika in de late achttiende, en vroeg negentiende eeuw – nooit gebieden in Afrika heeft gekoloniseerd. Wel vond er in de loop van de negentiende en twintigste eeuw een beduidende emigratie vanuit Nederland naar Zuid Afrika plaats. Ook al was hier geen sprake van kolonisatie, de Nederlandse betrokkenheid bij de economie van Zuidelijk Afrika was hierdoor wel aanzienlijk.

In het geval van Nederland heeft de plotselinge dekolonisatie van Nederlands-Indië een belangrijke rol gespeeld. Na het verlies van deze kolonie, ontstond er een stroom van arbeid en kapitaal in andere richtingen. Maat (2003) geeft het voorbeeld van de stichting van een suikerfabriek in Ethiopië door de Handelsvereniging Amsterdam met inzet van personeel dat voorheen in de kolonie werkzaam was. Smits en Gales (2000) noemen de Bataafsche Petroleum Maatschappij (Shell) die exploratie- en exploitatieactiviteiten naar andere landen verlegde. Gezien de expertise die Nederlandse handelaren en producenten hadden

op het vlak van tropische landbouw en delfstoffenwinning buiten Europa en de Verenigde Staten, was de overstap naar Afrika in technische en culturele zin niet heel groot. Ondernemers waren gewend in een 'tropische context' te werken en veel Nederlandse handelshuizen deden van oudsher zaken in Afrika.

De toenemende invoer van Nederland uit Afrika bestond eerst vooral uit ruwe olie. Deze import was nodig om de energie-intensieve industriële groei in Nederland na de Tweede Wereldoorlog mogelijk te maken. Aanvankelijk werd de olie vooral uit Nigeria betrokken. In latere perioden vond een diversificatie van de invoer plaats. Niet alleen werd vanaf 1970 meer olie vanuit Angola en Mozambique ingevoerd, maar het pakket van geïmporteerde goederen werd ook breder en ging ook in steeds sterkere mate andere grondstoffen omvatten.

3.6 Conclusie

Belangrijke indicatoren op het dashboard 'elders' in duurzaamheid zijn de invoer van biomassa, energie en mineralen uit de LDCs. Enerzijds onttrekt Nederland daarmee natuurlijke hulpbronnen aan deze landen, anderzijds levert het deze inkomsten en werkgelegenheid op, waarmee ze kunnen bouwen aan een duurzamer toekomst. De invoer van energie en mineralen uit LDCs in Nederland en andere EU-lidstaten is sterk gestegen tijdens de periode 2000–2014, zij zijn respectievelijk 13 en 8 keer zo groot. Wel kregen ze een klap door de economische crisis. De invoer van biomassa uit LDCs was in 2014 juist lager dan in 2000. Dat kan ook komen doordat de invoer van deze producten uit de rest van de wereld sterk steeg.

Nederland importeert per hoofd van de bevolking relatief veel grondstoffen uit de minst ontwikkelde landen. Dit wordt wel vertekend door de wederuitvoer. Na correctie voor deze wederuitvoer daalt Nederland enkele plaatsen op de ranglijst. Absoluut gezien is de daling groot. Van de invoer uit LDCs van biomassa, mineralen en energie is respectievelijk 49, 13 en 25 procent voor Nederland zelf bestemd; het overige deel gaat dus direct naar het buitenland. Zoals aangegeven door Kuypers et al. (2012) zijn er diverse verklaringen voor de grote Nederlandse wederuitvoer. Nederland ligt aan de Noordzee en kan via de rivieren veel naar het Europese achterland verschepen. Ook is de infrastructuur rondom Rotterdam en Schiphol goed. Daarnaast heeft Nederland door de eeuwen heen veel ervaring opgedaan met handel en de bijbehorende logistieke processen.

Naast Nederland hebben ook veel andere voormalige koloniale grootmachten, zoals Portugal, Spanje en het Verenigd Koninkrijk veel invoer uit de minst ontwikkelde landen. Wanneer over een langere periode wordt gekeken naar de handel van deze landen met sub-Sahara-Afrika blijkt dat de voormalige koloniale grootmachten meer uit dit deel van de wereld hebben geïmporteerd dan andere Europese landen. Het is mogelijk dat een koloniaal verleden een basis heeft gevormd voor goede handelscontacten met de armere landen, ook wanneer deze geen deel uitmaakten van het koloniale rijk. De dekolonisatie van Nederlands Indië vormde bijvoorbeeld een stimulans voor het aanknopen van contacten met andere Aziatische of Afrikaanse landen. Hier kon de opgedane kennis over tropische landbouw en delfstoffenwinning goed worden ingezet (Maat; 2003 en Smits en Gales; 2000). Maar ook andere factoren die steeds weer in handelsmodellen terug komen, zoals de ligging aan zee, zullen hier van invloed zijn geweest. De ligging aan zee gevoegd bij historische factoren vormt ook een verklaring voor de hoge Nederlandse (en Belgische) wederuitvoer van grondstoffen uit de minst ontwikkelde landen.

4.

Exporteren of investeren?

**De invloed van ontwikkelings-
niveau en bilaterale hulp
op de internationalisering
van het Nederlands bedrijfsleven**

Auteurs

Marcel van den Berg

Selwyn Moons

In de periode 2010–2011 startte het Nederlandse bedrijfsleven meer dan 33 000 nieuwe internationaliseringstrajecten in ruim 200 landen. In dit hoofdstuk laten we zien dat factoren als de omvang van de doelmarkt, afstand en culturele nabijheid bepalend zijn voor het aantal ondernemers dat voor een specifieke bestemming kiest. Daarnaast laten we zien dat landen waar Nederland een ambassade of consulaat heeft, een grotere toestroom van Nederlandse exporteurs kennen. Als Nederland een ontwikkelingsrelatie met een land heeft dan gaat dit samen met een hoger aantal investeerders uit Nederland en als de ontwikkelingshulp gepaard gaat met een Nederlandse handelsmissie naar het ontvangende land dan gaat de hulp bovendien samen met een grotere toestroom van Nederlandse exporteurs.

4.1 Inleiding¹⁾

Al decennia wordt de omvang van bilaterale handelsstromen verklaard binnen het raamwerk van het zwaartekrachtmodel (Anderson, 1979; Moons en van Bergeijk, 2013). De eerste aanzet hiertoe werd in de jaren zestig gegeven door de Nederlandse econoom Jan Tinbergen (winnaar van de Nobelprijs voor de Economie in 1969). Het idee is ontleend aan de zwaartekrachttheorie van Newton. De wederzijdse aantrekkingskracht tussen twee massa's (in het geval van internationale handel: landen) wordt verklaard door hun respectievelijke omvang (BBP) en de fysieke afstand tussen beiden. Naast het BBP van twee landen en de fysieke afstand ertussen is er in de loop van de tijd een grote verscheidenheid aan factoren getoetst in het zwaartekrachtmodel die de omvang van bilaterale handelsstromen mede verklaren. Te denken valt aan variabelen die aangeven of twee landen een taal delen of een landsgrens, of de landen in kwestie gelegen zijn aan zee, deel uitmaken van dezelfde muntunie of vrijhandelszone, een handelsovereenkomst hebben gesloten met elkaar of een koloniaal verleden delen. Ook allerhande macro-economische factoren (denk aan inflatie, wisselkoersen, rentestanden, economische groei, etc.) hebben met name in zwaartekrachtmodellen met een tijdsdimensie verklarende kracht. Deze aanvullende verklarende variabelen bieden de mogelijkheid om de verklarende kracht van het zwaartekrachtmodel steeds verder te vergroten waardoor de omvang van bilaterale handelsstromen steeds beter geduid kan worden.

¹⁾ Wij danken Charlotte Berends voor ondersteuning bij dit onderzoek.

In dit onderzoek maken wij gebruik van het zwaartekrachtmodel om, in combinatie met het gebruik van microdata, een beter begrip te krijgen van de factoren die van invloed zijn op de keuze van Nederlandse bedrijven om te exporteren naar of te investeren in een specifiek land. Over de groep bedrijven die wij onderzoeken is reeds veel bekend uit eerder onderzoek naar de heterogeniteit van bedrijven. Op basis daarvan weten we dat de internationale activiteiten van het Nederlands bedrijfsleven grotendeels worden getrokken door een kleine groep bedrijven die bovengemiddeld presteren. Dit patroon is niet alleen in kaart gebracht voor Nederland (Kox en Rojas-Romagosa, 2010; Van den Berg, 2013) maar voor een groot aantal landen waar onderzoek op microdata is gedaan (zie bijvoorbeeld ISGEP, 2008; Wagner, 2012).

In dit onderzoek kijken we verder dan bestaand onderzoek naar bedrijfs-heterogeniteit. We richten ons op de gecombineerde invloed van markt-karakteristieken en overheidsbeleid op de keuze van Nederlandse bedrijven om een specifieke markt te bedienen via export of een investering. We maken in de analyse onderscheid tussen de modus die de internationale onderneming kiest om een bepaald land te bedienen (exporteren of investeren) om eventueel verschillende patronen tussen beide strategieën zichtbaar te maken.²⁾ We richten ons daarbij op het aantal nieuwe markttoetredingen, een dimensie van de extensieve marge, waarbij we ook inzicht krijgen in de invloed van overheids-beleid op markttoetreding.³⁾ Door specifiek naar de dynamiek van markttoetreding te kijken kunnen we bijvoorbeeld in kaart brengen of een handelsmissie naar een specifiek land resulteert in extra markttoetreding. Het gebruik van microdata over Nederlandse investeerders is daarbij een noviteit. Deze data worden aangevuld met een ruime selectie variabelen die uit de zwaartekrachtliteratuur bekend zijn en verklarend zijn voor de omvang van handels- en investeringsstromen (Lankhuizen et al, 2011).

Een gedegen inzicht in de determinanten van de manier van marktbenadering is beleidsmatig van groot belang voor de Nederlandse overheid, maar ook voor buitenlandse overheden. Gegeven de positieve invloed van buitenlandse investeringen op bijvoorbeeld economische ontwikkeling en innovatie en de daaruit voortvloeiende ambitie van veel overheden om buitenlandse investeerders aan te trekken kijken we of en zo ja welke marktkarakteristieken verschillend

²⁾ Een theoretische onderbouwing voor het bestaan van verschillende patronen is bijvoorbeeld gelegen in de *proximity-concentration trade off* (Brainard, 1997). Deze stelt dat bij bediening van veraf gelegen markten de transportkosten van export dermate kunnen oplopen dat, zeker bij grotere doelmarkten, het efficiënter is om te investeren in een productiefaciliteit ter plaatse dan de markt via export te bedienen.

³⁾ De extensieve marge heeft betrekking op veranderingen in de omvang van de export doordat het aantal exporterende bedrijven toeneemt, of bijvoorbeeld het aantal geëxporteerde producten of exportbestemmingen. De intensieve marge daarentegen betreft veranderingen in de omvang van de export doordat de gemiddelde exportwaarde per bedrijf, product of bestemming toeneemt.

van invloed zijn op de beslissing om een markt via exporten en investeringen te bedienen.⁴⁾ Deze vraag heeft ook aan relevantie gewonnen door de recente beleidsmatige samenvoeging van de hulp- en handelsagenda in zowel Nederland als andere westerse landen (Moons, 2015). Concreet beantwoorden we de volgende centrale onderzoeksvraag:

Heeft een bilaterale handels- of hulprelatie invloed op het aantal startende Nederlandse ondernemers in deze landen?

Er kan een positieve invloed uitgaan van een bilaterale hulprelatie omdat landen waarmee de Nederlandse overheid een langjarige hulprelatie heeft een bredere bekendheid genieten bij Nederlandse ondernemers. Ook kan de financiële relatie tussen de Nederlandse overheid en de overheid van het ontvangende land zorgen voor goodwill ten aanzien van het Nederlandse bedrijfsleven (IOB, 2014). Daarnaast is het mogelijk dat in het kielzog van de officiële ontwikkelingshulp ondernemers volgen, als zij kansen zien in het ontvangende land om bij te dragen aan de projecten die worden geïnitieerd met behulp van ontwikkelingsgelden. We onderzoeken het al dan niet bestaan van dit verband met behulp van een zwaartekrachtmodel. Dit maakt het mogelijk om te bepalen hoe traditionele zwaartekrachtfactoren, zoals de omvang van de doelmarkt en geografische afstand, van invloed zijn op het aantal markttoetredingen door Nederlandse bedrijven in een specifiek buitenland. Daarnaast maakt onze analyse inzichtelijk welke niet-tastbare markttoegangsbarrières bij internationaal ondernemen door Nederlandse bedrijven een rol spelen (zoals het effect van taal- en cultuurverschillen). Zo bieden we inzicht in de samenhang tussen de omvang van de bilaterale hulprelatie (officiële ontwikkelingshulp) en het aantal Nederlandse ondernemers dat de stap waagt naar het ontvangende ontwikkelingsland.

4.2 Data

In dit onderzoek zijn micro- en macrogegevens uit verscheidene bronnen gecombineerd. Cijfers over de uitvoer van goederen naar land zijn afkomstig uit de Statistiek Internationale Handel en informatie over uitgaande investeringen (standgegevens) komen uit de aangifte voor de vennootschapsbelasting.

⁴⁾ Over de invloed van buitenlandse investeringen op economische groei is veel literatuur beschikbaar. De consensus voor hoge inkomenslanden is dat buitenlandse investeringen een positieve invloed hebben op economische groei. Voor ontwikkelingslanden is het effect van investeringen minder eenduidig vastgesteld. Een goede bespreking van de verschillende effecten is te vinden in Beugelsdijk et al (2008).

De analyses hebben uitsluitend betrekking op sectoren anders dan dienstverlening.⁵⁾ Dit wordt gemotiveerd door het gegeven dat microdata over internationale handel in diensten vooralsnog niet beschikbaar zijn, waardoor een vertekend beeld in de resultaten zou ontstaan.⁶⁾ De gegevens over internationale handel in goederen zijn geaggregeerd naar het niveau van de ondernemingsgroep. Dit is noodzakelijk omdat informatie over investeringen alleen op dit niveau beschikbaar is en het niet mogelijk is deze investeringen toe te delen aan specifieke bedrijven binnen de ondernemingsgroep. Op deze manier kan het aantal startende exporteurs en investeerders naar doelland over dezelfde populatie ondernemingen afgebakend worden.

De eerste stap in de analyse is het identificeren van die ondernemingen die in de analyseperiode zijn begonnen met exporteren naar of investeren in een specifiek land. De definitie van een 'start' die we daarbij hanteren is dat de onderneming twee achtereenvolgende jaren niet exporteert naar of investeert in het betreffende land alvorens dat in het derde en vierde jaar wel te doen.⁷⁾ Eerder onderzoek biedt aanknopingspunten voor de definitie van een start; Roberts en Tybout (1997) laten zien dat het effect van ervaring met exporteren na ongeveer twee jaar is verdampt, waarna voormalig exporteurs zich niet langer onderscheiden van niet-exporteurs. Dit impliceert dat de analyse zich beperkt tot ondernemingen die we vier jaar achtereen observeren, waarbij de onderneming in deze periode ook kan importeren, exporteren naar of investeren in andere landen.⁸⁾ Een onderneming kan uiteraard in een specifiek jaar zowel beginnen met exporteren naar als investeren in meer dan één land. De onderneming telt in dat geval steeds opnieuw mee met ieder nieuw internationaliseringsproject. We kiezen er bewust voor om ondernemingen pas tot starter te benoemen indien zij twee opeenvolgende jaren in een nieuw land actief zijn om incidentele transacties buiten beschouwing te laten waarbij het mogelijk niet zozeer gaat om een geplande internationaliseringsstrategie maar meer om een toevallige, eenmalige transactie. De condities waaraan voldaan moet worden om als starter geïdentificeerd te worden zijn getoond in tabel 4.2.1.⁹⁾

⁵⁾ Dit betreft SBI 2008 afdelingen A t/m G, sectoren 01 t/m 47.

⁶⁾ Merk op dat bedrijven in dienstverlenende sectoren wel degelijk goederen kunnen exporteren. Echter, omdat cijfers op bedrijfsniveau over dienstenhandel ontbreken zou een scheef beeld ontstaan in de vergelijking tussen het aantal startende investeerders en het aantal startende exporteurs in dienstverlenende sectoren. Om die reden is ervoor gekozen dienstverlenende sectoren buiten de analyse te houden en deze te richten op sectoren waarvan zowel gegevens over de export als de investeringen volledig beschikbaar zijn.

⁷⁾ Daardoor vallen startende ondernemingen die direct internationaal actief worden, de zogenaamde *born globals*, buiten de scope van dit onderzoek.

⁸⁾ Bovendien kan de samenstelling van de onderneming in deze periode veranderen door bijvoorbeeld fusies of overnames.

⁹⁾ Bedrijven die uitsluitend exporteren naar bestemmingen binnen de EU voor een drempelwaarde van minder dan 900.000 euro zijn niet verplicht dit bedrag volledig te specificeren naar doelland. Export naar bestemmingen buiten de EU dient verplicht verbijzonderd te worden naar doelland. Dit heeft tot gevolg dat een deel van de startende exporteurs naar de EU ten onrechte als starter wordt aangemerkt, omdat deze bedrijven eerder ook al actief waren op deze doelmarkten, maar voor een bedrag lager dan de drempelwaarde. Vermoedelijk is de omvang van dit probleem relatief beperkt, bijvoorbeeld omdat incidentele exporteurs buiten de analyse blijven.

4.2.1 Definitie van een startende exporteur of investeerder op land x

2008	2009	2010	2011	2012
niet actief in x	niet actief in x	actief in land x	actief in land x	
	niet actief in x	niet actief in x	actief in land x	actief in land x

De tweede stap bestaat uit het verrijken van het onderzoeksbestand met startende exporteurs en investeerders met doellandspecifieke informatie. Dit betreft een combinatie van gegevens die variabel zijn over de tijd zoals omvang (BBP) en ontwikkelingsniveau (BBP per hoofd) als informatie die niet of nauwelijks varieert in de tijd, maar waarvan een indrukwekkende hoeveelheid empirisch onderzoek laat zien dat zij de omvang van bilaterale handel en investeringen beïnvloeden, zoals geografische en culturele afstand.

Ten slotte verrijken we de dataset met specifieke informatie die uiting geeft aan het Nederlands buitenlandbeleid waarvan we onderzoeken of het van invloed is op het aantal startende ondernemers (de extensieve marge van internationaal ondernemen in Nederland). Concreet gaat het om informatie over uitgaande handelsmissies naar specifieke doellanden, over de ontwikkelingsrelatie tussen Nederland en het doelland en over het Nederlandse diplomatieke postennet.¹⁰⁾

Een overzicht van de variabelen die in de analyses terugkomen is getoond in tabel 4.2.2. Het subscript ij drukt een relatie tussen Nederland (i) en het doelland j uit, zo is $ExpSt_{ijt}$ het aantal startende exporteurs uit Nederland naar doelland j in jaar t . Het subscript j drukt een kenmerk van het doelland uit, zo is lnk_j het ontwikkelingsniveau van doelland j . De variabele Tar_{jt} betreft het importtarief dat land j gemiddeld voert op importen in het algemeen. Deze variabele kan daarom beter geïnterpreteerd worden als een generieke indicatie van de mate van openheid van het doelland in kwestie dan als een specifieke handelsbarrière op import uit Nederland.¹¹⁾ De variabele CPI_{jt} is de zogeheten *cultural proximity index* zoals gepubliceerd door het KOF Institute waarbij de waarde van het doelland is gedeeld door de waarde van Nederland. Hierdoor ontstaat een index met een waarde tussen de 0 en 1, waarbij de waarde 1 exacte culturele overeenkomst met Nederland weerspiegelt.

¹⁰⁾ De omvang van de ontwikkelingshulp in dollars kunnen we niet in log-getransformeerde vorm in de analyse opnemen, vanwege het inherent aanwezige aantal nulobservaties bij bijvoorbeeld ontwikkelde landen. Om die reden hebben we deze variabele gestandaardiseerd. Voor de standaardisatie is iedere observatie verminderd met het gemiddelde en vervolgens gedeeld door de standaarddeviatie. Dit resulteert in een gestandaardiseerde variabele met een gemiddelde van 0 en een standaarddeviatie van 1.

¹¹⁾ De gegevens over importtarieven zijn voor de EU op nul gesteld, aangezien landen binnen de EU onderling geen importtarieven voeren.

4.2.2 Overzicht van de variabelen in de dataset

	Beschrijving	Bron
Verklaarde variabelen		
$ExpSt_{ijt}$	aantal startende exporteurs naar een specifiek doeland in jaar t	CBS
$InvSt_{ijt}$	aantal startende investeerders in een specifiek doeland in jaar t	CBS
Verklarende variabelen		
$Ontw_j$	ontwikkelingsniveau, ingedeeld aan de hand van het inkomen per hoofd en onderscheiden naar lage, middelhoge en hoge inkomenslanden volgens definitie Wereldbank	Wereldbank, World Development Indicators
$lnBBP_{jt}$	(log van) bruto binnenlands product in dollars van het doeland in jaar t	Wereldbank, World Development Indicators
$lnAfst_{ij}$	(log van) afstand in kilometers tussen Nederland en doeland	CEPII
CPI_{ijt}	index die culturele nabijheid van Nederland en doeland uitdrukt in jaar t	KOF Institute
Eil_j	dummy variabele met waarde 1 als doeland een eiland is	CEPII
$Afgesl_j$	dummy variabele met waarde 1 als doeland niet aan zee grenst	CEPII
$Gesch_{ij}$	dummy variabele met waarde 1 als Nederland en doeland een gezamenlijke geschiedenis hebben	CEPII
GHO_{ijt}	dummy variabele met waarde 1 als Nederland en doeland een handelsovereenkomst (regionaal of multilateraal) hebben in jaar t	WTO
Tar_{jt}	gestandaardiseerd toegepast eenvoudig gemiddelde importtarief op alle producten in procenten in jaar t	Wereldbank, World Development Indicators
dum_ODA_{ijt}	dummy variabele met waarde 1 als Nederland en doeland een hulprelatie hebben in jaar t	OESO
ODA_{ijt}	gestandaardiseerd officiële ontwikkelingshulp in dollars (ODA) van Nederland aan doeland in jaar t	OESO
$Miss_{ijt}$	dummy variabele met waarde 1 als een uitgaande Nederlandse handelsmissie het doeland heeft bezocht in jaar t	RVO en ministerie van Buitenlandse Zaken
$Dipl_{ij}$	dummy variabele met waarde 1 als Nederland een ambassade of consulaat in het doeland heeft	ministerie van Buitenlandse Zaken

4.3 Methode

We verklaren het aantal startende exporteurs en investeerders in het raamwerk van een graviteitsmodel. Het basismodel is als volgt gespecificeerd:

$$(ExpStart_{ijt} \text{ of } InvStart_{ijt}) = \exp(\alpha + \beta_1 \ln Afst_{ij} + \beta_2 \ln BBP_{jt} + \beta_3 Ontw_j + \beta_4 Gesch_{ij} + \beta_5 Eil_j + \beta_6 Afgesl_j + \beta_7 CPI_{ijt} + \beta_{10} Jaar) \eta_{ijt}$$

Met name het aantal startende investeerders per land kent een substantieel aantal nulwaarnemingen; landen waar in een specifiek jaar geen nieuwe Nederlandse investeerders zijn neergestreken. In een standaard graviteitsmodel, geschat in de vorm van een lineaire regressie (OLS), zouden deze waarnemingen bij de noodzakelijke logtransformatie uit de analyse vallen. Om deze waarnemingen, die uiteraard relevant zijn voor de analyse, mee te kunnen nemen gebruiken we de schattingsmethode zoals die is ontwikkeld door Santos Silva en Tenreyro (2006) en schatten bovenstaand basismodel gebruikmakend van de *Poisson pseudo maximum likelihood* methodiek.¹²⁾ In dit model is een logtransformatie niet noodzakelijk, waardoor ook nulwaarnemingen in de analyse blijven meelopen. We doorlopen de analyse in drie stappen. Eerst schatten we het meest basale model zoals hierboven getoond, om zicht te krijgen op de relatie tussen de meest fundamentele graviteitsfactoren zoals afstand tot en omvang van de doelmarkt en het aantal starters. In de tweede stap voegen we aanvullende informatie toe aan het model over importtarieven en handelsovereenkomsten. Deze informatie is niet voor alle landen beschikbaar waardoor het aantal observaties waarop de analyse is gebaseerd kleiner is. In de derde stap voegen we informatie toe aan het model die relevant is voor de beantwoording van de onderzoeksvraag; de aard en omvang van de bilaterale hulprelatie, de aanwezigheid van een diplomatieke vertegenwoordiging in het doelland en informatie over uitgaande handelsmissies. Informatie over handelsmissies is enkel beschikbaar voor 2011, waardoor het aantal observaties in deze analyses kleiner is.¹³⁾ Het meest uitgebreide model dat we schatten ziet er daarmee als volgt uit:

¹²⁾ Deze schattingsmethode heeft nog een aantal econometrische voordelen boven normale lineaire regressie. Een discussie daarvan valt buiten de scope van dit onderzoek. We verwijzen de geïnteresseerde lezer naar Burger et al (2009) voor een bespreking.

¹³⁾ Dit is tevens de reden dat we geen doellandspecifieke constante (*fixed effects*) meenemen in de regressies. We hebben de basismodellen bij wijze van robuustheidsanalyse wel geschat met *fixed effects*. Dit resulteerde niet in substantieel andere bevindingen. We kiezen er echter voor om de modellen zonder *fixed effects* te schatten, omdat (1) de kern van de analyse voor een substantieel deel betrekking heeft op gegevens zonder paneldimensie, en (2) omdat het aantal extra te schatten landenspecifieke constanten dermate hoog is in relatie tot het aantal beschikbare observaties dat het niet raadzaam lijkt deze op te nemen.

$$\begin{aligned}
 (ExpStart_{ij} \text{ of } InvStart_{ij}) = & \exp(\alpha + \beta_1 \ln Afst_{ij} + \beta_2 \ln BBP_j + \beta_3 Ontw_j + \beta_4 Gesch_{ij} \\
 & + \beta_5 Eil_j + \beta_6 Afgesl_j + \beta_7 CPI_{ij} + \beta_{10} GHO_{ij} + \beta_{11} Tar_j + \beta_{12} Dipl_{ij} + \beta_{13} ODA_{ij} + \beta_{14} Miss_{ij} \\
 & + \beta_{15} ODA_{ij} \times Miss_{ij}) \eta_{ij}
 \end{aligned}$$

In dit model is de variabele ODA_{ij} ofwel een dummyvariabele die aangeeft of er wel of geen ontwikkelingsrelatie (een hulpbedrag van meer dan nul euro) bestaat tussen Nederland en het doelland, ofwel een continue variabele gelijk aan het bedrag aan ontwikkelingshulp. De interactieterm tussen uitgaande handelsmissies en ontwikkelingshulp geeft zicht op de vraag of een missie een versterkend effect heeft op de impact van ontwikkelingshulp op het aantal startende ondernemers op een doelmarkt.

4.4 Resultaten

In totaal identificeren we 6 476 unieke internationaal actieve ondernemingen die in 2010 zijn gaan ondernemen in een land waar deze nog niet actief waren. In 2011 gaat het om 7 140 ondernemingen die in voor hen nieuwe landen actief werden. Deze ondernemingen waren gezamenlijk goed voor 33 587 nieuwe internationaliseringsprojecten in 205 verschillende landen.. Een project is daarbij gedefinieerd is als het starten met exporteren naar of investeren in een specifiek land, en een onderneming kan dus meer dan één project per jaar opzetten. In de meeste gevallen beginnen ondernemingen met exporteren naar voor hen nieuwe bestemmingen; 92 procent van de projecten draait om export (tabel 4.4.1).

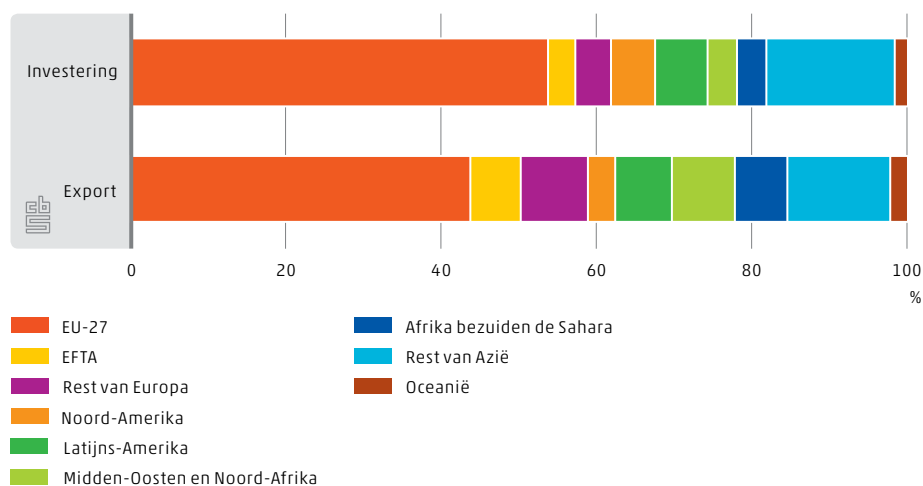
4.4.1 Nieuwe internationaliseringsprojecten per jaar

	2010	2011	Totaal
Export	15 591	15 401	30 992
Investering	1 221	1 374	2 595
Totaal	16 812	16 775	33 587

De verdeling van de nieuwe projecten naar regio laat een redelijk vergelijkbaar beeld zien voor exporteren en investeren. In beide gevallen is de EU-27 de belangrijkste bestemming (figuur 4.4.2). Opvallend is dat de EU-27, Noord-Amerika en de rest van Azië (buiten het Midden-Oosten) relatief belangrijke

bestemmingen zijn voor investeringsprojecten. Deze groepen landen vallen samen met wat Baldwin en Lopez-Gonzalez (2014) de regionale blokken in het mondiale productienetwerk noemen: *factory Asia*, *factory Europe* en *factory North America*. Europa buiten de EU en de EFTA en het Midden-Oosten en Noord-Afrika daarentegen worden relatief vaak via exporten bediend.

4.4.2 Nieuwe internationaliseringsprojecten naar regio, 2010 en 2011



De resultaten van het basismodel in tabel 4.4.3 laten zien dat de ‘traditionele’ zwaartekrachtfactoren belangrijke determinanten zijn van het aantal ondernemers dat besluit een specifieke markt te betreden. Het aantal Nederlandse ondernemingen dat besluit in het betreffende land te gaan ondernemen hangt positief samen met de omvang van de markt en negatief samen met de afstand tot Nederland. Dit geldt zowel voor exporteurs als investeerders, waarbij opvalt dat beide coëfficiënten groter zijn bij investeerders; het aantal starters loopt sneller terug met het oplopen van de afstand en loopt sneller op met het toenemen van de omvang van de doelmarkt. Naast afstand en omvang is de culturele nabijheid voor ondernemers een belangrijke factor. Hoe kleiner de culturele verschillen met Nederland, hoe makkelijker ondernemers de stap wagen. Het ontwikkelingsniveau van het doelland, uitgedrukt in het gemiddeld inkomen per hoofd, hangt positief samen met het aantal nieuwe exporteurs. Minder evident is de bevinding dat hoog ontwikkelde landen, gecontroleerd voor alle andere factoren, minder startende investeerders aantrekken dan laag ontwikkelde landen. Wellicht hangt dit samen met de relatief hoge correlatie tussen afstand en ontwikkelingsniveau; hoog ontwikkelde landen liggen relatief dichtbij. Een andere verklaring zou kunnen zijn dat vanwege de grotere culturele afstand met ontwikkelingslanden het voor

bedrijven van belang is dicht bij de lokale consument te zitten. Bij het bedienen van markten in ontwikkelingslanden via export is het risico wellicht groter dat de ondernemer de lokale markt onvoldoende leert kennen. Hierdoor kan men bij een start op dergelijke complexe markten eerder geneigd zijn voor lokale aanwezigheid te kiezen dan voor bediening op afstand.

Andere factoren die vaak in graviteitsmodellen worden opgenomen laten over het algemeen logische resultaten zien. Of er sprake is van een gedeelde geschiedenis is alleen significant en positief van invloed op het aantal investeerders dat een markt betreedt. Eilandstaten zijn relatief minder geliefde bestemmingen voor Nederlandse exporteurs en investeerders en investeerders tillen bovendien relatief zwaar aan het ontbreken van een zeehaven. Verrassend daarbij is dat een gezamenlijk verleden en zeetoegang voor startende exporteurs geen doorslaggevende factoren zijn. Uit logistiek oogpunt zou je verwachten dat met name het ontbreken van een zeehaven zwaar weegt, maar dit lijkt niet het geval.

Een gezamenlijke handelsovereenkomst is niet significant van invloed op het aantal ondernemers dat kiest voor een markt. Dit lijkt verrassend, maar heeft vermoedelijk te maken met het feit dat Nederland met een heel groot aantal landen een dergelijke overeenkomst heeft, waardoor de variantie in deze variabele beperkt is. Het gemiddeld toegepaste importtarief is negatief van invloed op het aantal Nederlandse toetreders. Voor exportprojecten is dit intuïtief logisch; hoe hoger het importtarief dat een doelland hanteert, hoe minder interessant het land is voor Nederlandse exporteurs. Voor investeerders is op voorhand niet te zeggen wat de invloed van importtarieven is. Immers, investeringen kunnen een substituuut voor exporten zijn. Als een land hoge tarieven op invoer hanteert kan het een optie zijn om een productiefaciliteit in het doelland op te zetten om op die manier de importtarieven te omzeilen en toch de doelmarkt te kunnen bedienen. Tegelijkertijd ligt het voor de hand dat zelfs in dat geval intermediaire goederen deels geïmporteerd zullen worden, waardoor ook in dat scenario hoge importtarieven een nadelige uitwerking hebben op het aantal markttoetreders. Bovendien kunnen we geen onderscheid maken naar het type investering; we weten niet of het een horizontale of een verticale investering betreft. Bij horizontale investeringen, het opzetten van bijvoorbeeld een tweede productiefaciliteit, verkoop- of distributiekanaal, ligt het in de lijn der verwachting dat hoge importtarieven een nadelig effect hebben op de instroom van nieuwe investeerders. Bij verticale investeringen, waarbij verschillende stadia

van hetzelfde productieproces op verschillende locaties worden uitgevoerd, is de impact van hoge importtarieven minder evident. Niettemin blijkt uit eerder onderzoek dat het in de bulk van de gevallen om horizontale investeringen gaat en dat hoge handelsbarrières in het algemeen negatief van invloed zijn op investeringsstromen (Neary, 2009). Dat zien we in onze resultaten weerspiegeld; het aantal nieuwe investeerders in landen met hoge importtarieven ligt significant lager dan in landen met lage tarieven.

4.4.3 Startende exporteurs en investeerders, basismodel

	Startende exporteurs		Startende investeerders	
	(1)	(2)	(3)	(4)
Afstand naar doelland (ln)	-0,333 ³⁾	-0,227 ³⁾	-0,457 ³⁾	-0,454 ³⁾
	-8,95	-5,47	-6,75	-6,86
BBP doelland (ln)	0,21 ³⁾	0,22 ³⁾	0,53 ³⁾	0,55 ³⁾
	11,78	9,48	13,02	10,38
Inkomensniveau				
laag inkomen per hoofd	baseline	baseline	baseline	baseline
middelhoog inkomen per hoofd	0,44 ³⁾	0,36 ²⁾	-0,29	-0,52
	4,86	2,74	-1,29	-1,87
hoog inkomen per hoofd	0,49 ³⁾	0,38 ¹⁾	-0,820 ³⁾	-1,038 ³⁾
	3,91	2,41	-3,37	-3,39
Gezamenlijke geschiedenis (ja=1, nee=0)	0,14	0,13	0,79 ³⁾	0,75 ³⁾
	0,87	1,07	6,19	6,18
Doelland is eiland (ja=1, nee=0)	-0,357 ³⁾	-0,363 ³⁾	-0,332 ¹⁾	-0,477 ³⁾
	-4,86	-5,71	-2,48	-4,38
Doelland grenst niet aan zee (ja=1, nee=0)	-0,002	0,005	-0,205 ¹⁾	-0,212 ¹⁾
	-0,03	0,06	-1,98	-2,06
Culturele nabijheid doelland	1,03 ³⁾	0,54 ²⁾	1,45 ³⁾	0,89 ¹⁾
	8,41	2,82	5,59	2,46
Gezamenlijke handelsovereenkomst (ja=1, nee=0)		0,02		-0,03
		0,28		-0,22
Importtarief (%; toegepast gemiddelde, alle producten)		-6,932 ³⁾		-3,741 ¹⁾
		-5,32		-2,08
Jaarspecifieke dummyvariabelen	ja	ja	ja	ja
Aantal observaties	352	215	352	215
R ²	0,87	0,9	0,85	0,86

¹⁾ Significant op het 5% niveau.

²⁾ Significant op het 1% niveau.

³⁾ Significant op het 0,1% niveau.

In tabellen 4.4.4. en 4.4.5 zijn de resultaten van de regressies inclusief beleidsinformatie weergegeven. Wat in tabel 4.4.4 allereerst opvalt is de invloed van het diplomatieke postennet op de extensieve marge; bedrijven zijn veel sneller geneigd te gaan exporteren naar een land waar Nederland een ambassade of consulaat heeft. Dat is geen verrassende bevinding; de positieve relatie tussen internationale handel en het diplomatieke postennet is vaker aangetoond (Moons en Van Bergeijk, 2013). De invloed van ontwikkelingshulp en uitgaande handelsmissies op zich is beperkt. Interessant is de significant positieve coëfficiënt van de interactieterm; indien ontwikkelingshulp wordt gecombineerd met een handelsmissie heeft dit wel een stimulerende uitwerking op het aantal Nederlandse ondernemers dat activiteiten ontplooit in het ontvangende land. Wellicht biedt de handelsmissie in dit geval het platform dat ondernemers nodig hebben om kansen te identificeren waardoor de economische activiteit voortvloeiend uit ontwikkelingshulp van Nederland aan het doelland ook daadwerkelijk resulteert in nieuwe handelsrelaties. Ontwikkelingshulp die niet gecombineerd wordt met een missie heeft dat effect in dat geval niet, wellicht omdat ondernemers meer moeite hebben om kansen te identificeren op dit soort complexen markten als zij dit op eigen initiatief moeten doen, zonder het georganiseerde karakter en de aandacht van een handelsmissie en de begeleiding die rond de handelsmissies geboden wordt. Ten slotte merken we op dat het toevoegen van beleidsspecifieke informatie aan het graviteitsmodel de coëfficiënten en significanties van het basismodel vrijwel onberoerd laat.

Ook het graviteitsmodel waarin het aantal startende investeerders naar doelland wordt verrijkt met beleidsspecifieke informatie leidt niet tot andere inzichten voor wat betreft de verklarende variabelen uit het basismodel. Hoe verder weg een land ligt, hoe minder waarschijnlijk het is dat een Nederlandse ondernemer er gaat investeren. Hoe groter een land en hoe groter de culturele overeenkomsten met Nederland, hoe groter de kans dat een Nederlandse ondernemer daar gaat investeren. Daarnaast hebben we ook hier een aantal beleidsvariabelen in de regressie opgenomen. Bilaterale diplomatieke relaties tussen landen zijn belangrijk voor het vertrouwen dat investeerders voelen, omdat zij indien nodig bij hun eigen overheid terecht kunnen voor hulp en ondersteuning. Dit zien we terug in de resultaten in de positieve relatie tussen het aantal ondernemers dat kiest voor een specifiek buitenland en het hebben van een diplomatieke vertegenwoordiging aldaar. Deze relatie is echter een stuk minder significant dan we bij de export hebben gezien. De resultaten laten verder zien dat handelsmissies niet leiden tot significant meer nieuwe investeerders in de bezochte landen, ook niet in combinatie met ontwikkelingshulp. Voor zover bekend is dit de eerste keer, ook in de internationale literatuur, dat deze relatie onderzocht is (Moons en Bergeijk, 2013). Wel blijkt het hebben van een ontwikkelingsrelatie tot significant

meer toestroom van investeerders uit Nederland te leiden. Deze resultaten zijn in lijn met de bevindingen van het IOB (2014) voor de Nederlandse export. Het empirisch aangetoonde verband tussen het hebben van een ontwikkelingsrelatie en de toestroom van nieuwe investeerders laat zich bovendien ook vanuit de dagelijkse praktijk goed verklaren, omdat een deel van het budget voor ontwikkelingshulp in de hier onderzochte jaren bestond uit programma's die expliciet gericht waren op het tot stand brengen van nieuwe investeringsrelaties. Een kanttekening is hier echter ook op zijn plaats; doordat we in deze analyse maar één jaar hebben kunnen meenemen is het aantal observaties dermate beperkt, dat niet valt uit te sluiten dat dit de bevindingen beïnvloedt, hoewel de resultaten van de verschillende modelspecificaties robuust lijken voor het wisselende aantal beschikbare observaties. In de toekomst zou het daarom goed zijn deze analyse te herhalen wanneer meerdere jaargangen beschikbaar zijn.

4.4.4 Startende exporteurs, de rol van handelsmissies en ontwikkelingshulp

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Afstand tot doelland (ln)	-0,22 ³⁾	-0,17 ¹⁾	-0,20 ³⁾	-0,23 ³⁾	-0,18 ²⁾	-0,22 ³⁾
	-5,43	-2,52	-3,54	-6,32	-3,15	-4,1
BBP doelland (ln)	0,18 ³⁾	0,19 ³⁾	0,19 ³⁾	0,18 ³⁾	0,19 ³⁾	0,22 ³⁾
	7,54	6,23	5,94	7,83	5,63	5,7
inkomensniveau						
laag inkomen per hoofd	baseline	baseline	baseline	baseline	baseline	baseline
middelhoog inkomen per hoofd	0,35 ²⁾	0,41 ¹⁾	0,28	0,45 ²⁾	0,47 ¹⁾	0,332
	2,68	2,17	1,38	2,71	2,25	1,84
hoog inkomen per hoofd	0,36 ¹⁾	0,449	0,314	0,47 ¹⁾	0,491	0,35
	2,31	1,92	1,33	2,47	1,94	1,52
Gezamenlijke geschiedenis (ja=1, nee=0)	0,119	0,115	0,035	0,079	0,099	-0,066
	1,05	0,73	0,31	0,85	0,75	-0,7
Doelland is eiland (ja=1, nee=0)	-0,32 ³⁾	-0,32 ³⁾	-0,31 ³⁾	-0,32 ³⁾	-0,33 ³⁾	-0,30 ³⁾
	-5,38	-3,91	-3,83	-5,43	-3,92	-3,48
Doelland grenst niet aan zee (ja=1, nee=0)	0,02	0,037	0,02	0,015	0,03	0,023
	0,28	0,3	0,16	0,22	0,25	0,2
Culturele nabijheid doelland	0,54 ²⁾	0,50 ¹⁾	0,355	0,59 ³⁾	0,51 ¹⁾	0,436
	3,01	2,19	1,57	3,37	2,05	1,76
Gezamenlijke handelsovereenkomst (ja=1, nee=0)	-0,004	-0,089	-0,17	-0,062	-0,114	-0,151
	-0,05	-0,64	-1,27	-0,66	-0,82	-1,08
Importtarief (% , toegepast gemiddelde, alle producten)	-5,66 ³⁾	-6,29 ³⁾	-7,54 ³⁾	-6,24 ³⁾	-6,48 ³⁾	-6,38 ³⁾
	-4,53	-4,28	-4,62	-5,51	-4,34	-4,34
Nederlandse diplomatieke post in doelland (ja=1, nee=0)	0,65 ³⁾	0,60 ³⁾	0,56 ²⁾	0,60 ³⁾	0,58 ²⁾	0,56 ²⁾
	4,87	3,31	3,29	4,61	3,22	3,17
Uitgaande handelsmissie (ja=1, nee=0)		0,052	-0,034		0,051	0,21
		0,44	-0,29		0,44	2,13
Ontwikkelingsrelatie (ja=1, nee=0)	-0,034	0,039	-0,072			
	-0,34	0,21	-0,33			
Interactie ontwikkelingsrelatie en handelsmissie			0,58 ¹⁾			
			2,41			
Ontwikkelingshulp (gestandaardiseerd)				0,151	0,098	-0,036
				1,31	0,72	-0,3
Interactie ontwikkelingshulp en handelsmissie						0,82 ³⁾
						5,38
Jaarspecifieke dummyvariabelen	ja			ja		
Aantal observaties	215	104	104	215	104	104
R ²	0,91	0,89	0,89	0,91	0,89	0,89

¹⁾ Significant op het 5% niveau.

²⁾ Significant op het 1% niveau.

³⁾ Significant op het 0,1% niveau.

4.4.5 Startende investeerders, de rol van handelsmissies en ontwikkelingshulp

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Afstand tot doelland (ln)	-0,47 ³⁾	-0,45 ³⁾	-0,47 ³⁾	-0,44 ³⁾	-0,40 ³⁾	-0,39 ³⁾
	-7,41	-5,06	-5,27	-6,36	-4,25	-4,04
BBP doelland (ln)	0,52 ³⁾	0,47 ³⁾	0,47 ³⁾	0,54 ³⁾	0,51 ³⁾	0,51 ³⁾
	8,76	7,57	7,34	9,35	8,54	8,47
inkomensniveau						
laag inkomen per hoofd	baseline	baseline	baseline	baseline	baseline	baseline
middelhoog inkomen per hoofd	-0,60 ¹⁾	-0,91 ¹⁾	-1,00 ²⁾	-0,69 ²⁾	-0,94 ¹⁾	-0,88 ¹⁾
	-2,36	-2,48	-2,96	-2,62	-2,44	-2,26
hoog inkomen per hoofd	-1,02 ³⁾	-1,29 ²⁾	-1,39 ³⁾	-1,19 ³⁾	-1,42 ³⁾	-1,34 ²⁾
	-3,54	-3,19	-3,61	-4,1	-3,3	-3,08
Gezamenlijke geschiedenis (ja=1, nee=0)	0,70 ³⁾	0,79 ³⁾	0,75 ³⁾	0,76 ³⁾	0,88 ³⁾	0,91 ³⁾
	5,94	5,72	5,32	5,64	5,59	5,5
Doelland is eiland (ja=1, nee=0)	-0,47 ³⁾	-0,54 ²⁾	-0,53 ³⁾	-0,46 ³⁾	-0,52 ²⁾	-0,52 ²⁾
	-4,24	-3,22	-3,18	-4,01	-3,03	-3,01
Doelland grenst niet aan zee (ja=1, nee=0)	-0,20 ¹⁾	-0,174	-0,189	-0,20 ¹⁾	-0,152	-0,148
	-2,08	-1,27	-1,33	-2,00	-1,03	-1,00
Culturele nabijheid doelland	0,96 ¹⁾	1,53 ²⁾	1,40 ²⁾	0,82 ¹⁾	1,20 ²⁾	1,22 ²⁾
	2,56	3,2	2,98	2,37	2,63	2,67
Gezamenlijke handelsovereenkomst (ja=1, nee=0)	-0,132	-0,34	-0,403	-0,015	-0,088	-0,077
	-1,02	-1,66	-1,77	-0,13	-0,5	-0,44
Importtarief (% toegepast gemiddelde, alle producten)	-4,40 ¹⁾	-5,89	-7,04 ¹⁾	-3,353	-3,744	-3,728
	-2,3	-1,85	-2,48	-1,75	-1,27	-1,27
Nederlandse diplomatieke post in doelland (ja=1, nee=0)	0,58 ²⁾	0,295	0,283	0,66 ²⁾	0,409	0,401
	2,63	1,00	0,96	2,72	1,22	1,21
Uitgaande handelsmissie (ja=1, nee=0)		0,147	0,123		0,129	0,086
		0,72	0,55		0,65	0,49
Ontwikkelingsrelatie (ja=1, nee=0)	0,29 ¹⁾	0,55 ²⁾	0,46 ¹⁾			
	2,02	2,71	2,11			
Interactie ontwikkelingsrelatie en handelsmissie			0,248			
			0,8			
Ontwikkelingshulp (gestandaardiseerd)				-0,097	-0,048	0,007
				-0,82	-0,27	0,04
Interactie ontwikkelingshulp en handelsmissie						-0,207
						-0,98
Jaarspecifieke dummyvariabelen	ja			ja		
Aantal observaties	215	104	104	215	104	104
R ²	0,86	0,89	0,89	0,86	0,9	0,9

¹⁾ Significant op het 5% niveau.

²⁾ Significant op het 1% niveau.

³⁾ Significant op het 0,1% niveau.

4.5 Conclusie

In dit hoofdstuk hebben we inzichtelijk gemaakt welke factoren van invloed zijn op de toestroom van Nederlandse ondernemers op internationale markten. Daarbij hebben we specifiek gekeken naar de invloed van beleidsspecifieke en marktspecifieke factoren op de keuze van Nederlandse ondernemers voor specifieke doelmarkten, waarbij we onderscheid maken naar de manier van marktbenadering; via export of investeringen. De focus van de analyse ligt op het effect van het hebben van een bilaterale hulprelatie (ontwikkelingshulp) op de toestroom van nieuwe exporteurs en investeerders vanuit Nederland.

In de periode 2010–2011 startte het Nederlandse bedrijfsleven meer dan 33 000 nieuwe internationaliseringstrajecten in ruim 200 landen. Van deze trajecten lag het geografisch zwaartepunt voor zowel de export als investeringen in Europa en Azië (buiten het Midden-Oosten). In lijn met eerder onderzoek zien we dat voor Nederlandse export- en investeringsstarters de karakteristieken van het land van bestemming van groot belang zijn bij de beslissing om voor een specifieke doelmarkt te kiezen. In algemene zin kan gezegd worden dat hoe verder een markt van Nederland vandaan ligt en hoe groter de culturele verschillen tussen Nederland en de doelmarkt, hoe kleiner de kans dat Nederlandse investeerders of exporteurs er actief worden. Niettemin blijkt uit de in dit onderzoek gepresenteerde cijfers wel dat Nederlandse bedrijven in alle uithoeken van de wereld nieuwe activiteiten ontplooiën. Daarbij hebben grotere doelmarkten logischerwijs te maken met een grotere toeloop van Nederlandse ondernemers, ook als we corrigeren voor andere belangrijke factoren zoals afstand.

Een analyse van de invloed van beleidsspecifieke factoren op het aantal nieuwe exporteurs en investeerders laat zien dat het diplomatieke netwerk van Nederland significante invloed heeft op de toestroom van nieuwe exporteurs; landen waar Nederland een ambassade of consulaat heeft, hebben te maken met meer startende Nederlandse exporteurs. Er zijn ook aanwijzingen dat dit geldt voor startende investeerders. Daarnaast heeft ook de aard van de bilaterale relatie invloed op deze patronen; als Nederland een ontwikkelingsrelatie met een ontwikkelingsland heeft (het ontvangt ontwikkelingshulp van Nederland) dan gaat dit samen met een hoger aantal Nederlandse bedrijven dat in het land investeert. Als de ontwikkelingshulp gepaard gaat met een Nederlandse handelsmissie naar het ontvangende land dan gaat de hulp bovendien samen met een grotere toestroom van Nederlandse exporteurs. Dit zijn beleidsmatig belangrijke empirische noties die te pas komen bij de inkleuring van de Nederlandse beleidsagenda voor hulp, handel en investeringen.

Begrippenlijst

Aid for Trade

Aid for Trade is onderdeel van officiële ontwikkelingshulp en bestaat uit ondersteuning van ontwikkelingslanden bij het ontwikkelen en stimuleren van internationale handel met als uiteindelijk doel de bestrijding van armoede en het stimuleren van economische groei. Dit kan bijvoorbeeld heel concreet door hulp bij het verbeteren van de voor handel benodigde infrastructuur.

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

Biomassa

Met biomassa wordt bedoeld de totale massa aan plantaardig en dierlijk materiaal. In termen van de SITC-goederenclassificatie gaat het dan om afdeling 0 (voeding en levende dieren), 1 (dranken en tabak) en 2 (dierlijke en plantaardige oliën en vetten).

Carbon footprint

De carbon footprint of ecologische voetafdruk is een getal dat voor een bepaalde periode en een bepaalde populatie (bijvoorbeeld een land) weergeeft welk oppervlak aan biologisch productieve grond en water nodig is om het consumptie-niveau van de populatie te kunnen handhaven. Hierbij wordt bijvoorbeeld het energieverbruik aan fossiele brandstoffen vertaald naar de benodigde hoeveelheid grond (bijvoorbeeld bosareaal) om de CO₂-uitstoot te absorberen.

Deviezen

Deviezen zijn buitenlandse waardepapieren zoals vreemde valuta of effecten die gemakkelijk om te wisselen zijn. Deviezen zijn dus alle valuta en andere waardepapieren die internationaal als betaalmiddel worden geaccepteerd.

DGGF-landen

De landen waar het Dutch Good Growth Fund zich op richt. Dit zijn Afghanistan, Albanië, Algerije, Angola, Armenië, Bangladesh, Benin, Bhutan, Birma, Boeroendi, Bolivia, Bosnië-Herzegovina, Burkina Faso, Cambodja, Colombia, Congo (Democratische Republiek), Djibouti, Egypte, Eritrea, Ethiopië, Filipijnen, Gambia, Gebied onder Palestijnse autoriteit, Georgië, Ghana, Guatemala, Guinee, India, Indonesië, Jemen, Jordanië, Kaapverdië, Kenia, Kosovo, Laos, Liberia, Libië, Madagaskar, Malawi, Maldiven, Mali, Marokko, Moldavië, Mongolië, Mozambique, Nepal, Nicaragua, Niger, Nigeria, Oeganda, Pakistan, Peru, Rwanda, Sao Tomé en Príncipe, Senegal, Sierra Leone, Somalië, Sri Lanka, Suriname, Tanzania, Thailand, Tunesië, Vietnam, Macedonië, Zambia, Zimbabwe, Zuid-Afrika, Zuid-Soedan.

Duurzaamheid

Duurzame ontwikkeling en duurzaamheid is door de VN gedefinieerd als ontwikkeling die aansluit op de behoeften van het heden zonder het vermogen van toekomstige generaties om in hun eigen behoeften te voorzien in gevaar te brengen. De dimensie 'elders' van duurzaamheid gaat bovendien uit van het uitgangspunt dat ontwikkeling die aansluit op de behoefte van bijvoorbeeld de Nederlander niet het vermogen van mensen elders in de wereld mag beperken om in hun behoefte te voorzien.

Graviteitsmodel van internationale handel

Het graviteitsmodel van internationale handel is een empirische model dat de bilaterale handel tussen twee landen verklaart door hun respectievelijke omvang (bbp) en de fysieke afstand tussen beide. Het idee is ontleend aan de zwaartekrachttheorie van Newton en de eerste aanzet voor de toepassing op handel werd gegeven door de Nederlandse econoom Jan Tinbergen (winnaar van de Nobelprijs voor de Economie in 1969). Naast het bbp van twee landen en de fysieke afstand ertussen zijn in de loop der tijd vele factoren getoetst in het zwaartekrachtmodel die de omvang van bilaterale handelsstromen mede verklaren, bijvoorbeeld of twee landen een taal of munt delen.

Least Developed Countries (LDCs)

De landen die door de Verenigde Naties aangewezen zijn als minst ontwikkelde landen omdat ze wereldwijd de grootste ontwikkelingsachterstand hebben. Dit zijn Afghanistan, Angola, Bangladesh, Benin, Bhutan, Birma, Boeroendi, Burkina Faso, Cambodja, Centraal-Afrikaanse Republiek, Comoren, Congo (Democratische Republiek), Djibouti, Equatoriaal-Guinee, Eritrea, Ethiopië, Gambia, Guinee, Guinee-Bissau, Haïti, Jemen, Kiribati, Laos, Lesotho, Liberia, Madagaskar, Malawi, Mali, Mauritanië, Mozambique, Nepal, Niger, Oeganda, Oost-Timor, Rwanda,

Salomonseilanden, Sao Tomé en Príncipe, Senegal, Sierra Leone, Soedan, Somalië, Tanzania, Togo, Tsjaad, Tuvalu, Vanuatu, Zambia, Zuid-Soedan.

Natural resource curse

De natural resource curse duidt op de paradoxale situatie waarin een land met overvloedige voorraden natuurlijke hulpbronnen te zeer gefocust is op de exploitatie daarvan en daardoor in economische termen te zeer afhankelijk wordt van één sector. Dit leidt onder andere tot een eenzijdige economische structuur en tot veel volatiliteit vanwege prijsschommelingen op wereldmarkten.

Wederuitvoer

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

Literatuur

Anderson, J.E. (1979), *A theoretical foundation for the gravity equation*, American Economic Review 69(1), 106-116.

Baldwin, R., Lopez-Gonzalez, J., (2014), *Supply-chain trade: a portrait of global patterns and several testable hypothesis*, The World Economy, forthcoming.

Beugelsdijk, S., Smeets, R., Zwinkels R. (2008), *The impact of horizontal and vertical FDI on host's country economic growth*, International Business Review 17, 452-472.

Brainard, S.L. (1997), *An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-off between Multinational Sales and Trade*, American Economic Review 87, 520-44.

Burger, M.J., Van Oort, F.G., Linders, G-J.M. (2009), *On the specification of the gravity model of trade: zeros, excess zeros and zero-inflated estimation*, Spatial Economic Analysis 4(2), 167-190.

CBS (2014), *Monitor Duurzaam Nederland 2014, Indicatorenrapport*. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.

CBS (2015), *Internationaliseringsmonitor eerste kwartaal 2015*. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.

Duprez, C., Dresse, L. (2013), *De Belgische economie in de mondiale ketens van de toegevoegde waarde*. NBB Economisch Tijdschrift, september 2013. Nationale Bank van België.

Humphreys, M. (2005), *Natural Resources, Conflict and Conflict Resolution*, Journal of Conflict Resolution 49, 508-37.

Humphreys, M., Sachs, J.D., Stiglitz, J.E. (2007), *What is the problem with natural resource wealth?* Hoofdstuk 1 in: *Escaping the resource curse*.

IOB (2014), *Good things come to those who make them happen. Return from aid for Dutch exports*. IOB study 392. IOB: The Hague

International Study Group on Exports and Productivity (2008), *Understand cross-country differences in exporter premia: comparable evidence for 14 countries*, Review of World Economics 144, 596-635.

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

Kuypers, F., Lejour, A., Lemmers, O., Ramaekers, P. (2012), *Kenmerken van wederuitvoerbedrijven*. Centraal Planbureau en Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.

Lankhuizen, M., De Groot, H.L.F., Linders, G-J.M. (2011), *The trade-off between foreign direct investment and exports: the role of multiple dimensions of distance*, The World Economy 34(8), 1395–1416.

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

Lemmers, O. (2015), *Who needs MRIOs anyway? An alternative assignment of value added of trade*. Paper gepresenteerd op de 2015 conferentie van de European Trade Study Group te Parijs.

Maat, O. (2003), *Techniek en het koloniale verleden*, in: J.W. Schot et al., red., *Techniek in Nederland in de twintigste eeuw*, vol. VII, pp. 175–195. (Zutphen: Stichting Historie der Techniek en Walburg Pers, 2003).

Moons, S. (2015), *Aid and trade, chances and challenges for development: A case study of the Netherlands*, Human Welfare Journal, forthcoming

Moons, S., Van Bergeijk, P.A.G. (2013), *A meta-analysis of economic diplomacy and its effect on international economic flows*. ISS Working Paper Series/ General Series 566, 1–30.

Neary, J.P., (2009), *Trade costs and foreign direct investment*, International Review of Economics & Finance 18(2), 207–218.

Roberts, M., Tybout, J. (1997), *The decision to export in Colombia: an empirical model of entry with sunk costs*, The American Economic Review 97(4), 545–564.

Ross, M. (2001), *Does Oil Hinder Democracy?*, World Politics 53(3), 326–61.

Sala-i-Martin, X., Subramanian, A. (2003), *Addressing the Natural Resource Curse: An Illustration from Nigeria*, NBER Working Paper No. 9804.

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

Sauvage, J. (2014), *The Stringency of Environmental Regulations and Trade in Environmental Goods*, OECD Joint Working Party on Trade and Environment, OECD: Parijs.

Smits, J.P., Gales, B.P.A. (2000), *Olie en gas*, in : J.W. Schot et al., red., *Techniek in Nederland in de twintigste eeuw*, vol. II, pp. 67–89 (Zutphen: Stichting Historie der Techniek en Walburg Pers, 2000).

Steenblik, R. (2005), *Environmental Goods: A Comparison of the OECD and APEC Lists*, OECD Trade and Environment Working Paper No: 2005-4, OECD: Parijs.

Sugathan, M. (2013), *Lists of environmental Goods: An overview*, ICTSD: Genève.

Van den Berg, M.R. (2013), *Importing, productivity and SMEs: firm-level evidence from the Netherlands*, TKI Discussion Paper No 13–07, Utrecht University School of Economics: Utrecht.

VN (1987), *Our Common Future*. Rapport van de VN Commissie voor Milieu en Ontwikkeling. (Brundlandt rapport)

VN (2010), *Report of the Commission of Experts of the President of the United Nations General Assembly on Reforms of the International Monetary and Financial System*. (Stiglitz rapport)

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

WHO (2009), *Communication under paragraph 31 (III) of the Doha Ministerial Declaration*, JOB(09)/132, Committee on Trade and Environment Special Session, 9 oktober 2009, WTO: Genève.

Medewerkers

Auteurs

Stephen Chong
Hans Langenberg
Oscar Lemmers
Selwyn Moons¹⁾
Pascal Ramaekers
Linda Rozendaal
Katja Sillen
Jan-Pieter Smits
Marcel Van Den Berg

Overige medewerkers

Charlotte Berends²⁾
Hans Draper
Anna Kulig
Martin Luppés

Redactie

Marjolijn Jaarsma
Oscar Lemmers
Marcel Van Den Berg

¹⁾ Plaatsvervangend directeur Duurzame Economische Ontwikkeling op het Ministerie van Buitenlandse Zaken

²⁾ Werkzaam op het Ministerie van Buitenlandse Zaken

