

Versterking van de positie van Nederland in mondiale waardeketens

16 mei 2014

Inhoudsopgave

Samenvatting

1. Internationale ontwikkelingen

- De vorming van mondiale waardeketens
- Integratie van opkomende markten in mondiale waardeketens

2. De positie van Nederland in mondiale waardeketens

- Overzicht van de positie van Nederland in mondiale waardeketens

3. De agenda voor hulp, handel en investeringen

- Inzetten op een goede werking van internationale markten
- Inzetten op economische diplomatie
- Bevorderen van inkomende en uitgaande investeringen
- Bevorderen van internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen

Gebruikte literatuur

Samenvatting

In deze brief wordt een nieuw perspectief gepresenteerd op de internationale economie die zich steeds meer ordent in mondiale waardeketens en waarin opkomende markten een steeds grotere rol spelen. Producten worden vaak niet langer in één land gemaakt, maar in een regio of in de wereld. Dit is van grote invloed op de activiteiten die in Nederland worden uitgevoerd en op hoe en met wie Nederland internationaal zakendoet en daarmee ook op ons beleid. Belangrijk aangrijpingspunt voor beleidsvernieuwing is het feit dat de handel in (intermediaire) goederen, diensten, kennis en investeringen onlosmakelijk met elkaar verbonden zijn. In deze brief wordt een eerste aanzet gegeven om de internationale agenda voor hulp, handel en investeringen daarop in te richten. Hiermee wordt tevens invulling gegeven aan de toezegging die de Minister van Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking heeft gedaan om de kamer een brief te sturen over de internationale aspecten van het verdienvermogen van Nederland. Omdat nog niet alle consequenties van de nieuwe ordening van de internationale economie voor beleid duidelijk zijn, is het van belang goede aansluiting te houden met het onderzoek en debat dat in internationale gremia als de WTO, OESO en UNCTAD daarover plaatsvindt. Verdere dataontwikkeling en onderzoek zijn nodig om beter grip te krijgen op wat de rol van Nederland in mondiale waardeketens is en hoe die te versterken, nu en in de toekomst. Ook in Nederland moet dit debat gevoerd worden. Het kabinet zal daartoe het initiatief nemen.

Internationale ontwikkelingen

De economische prestaties van Nederland hangen nauw samen met ontwikkelingen in de wereldhandel. De wereldhandel is sinds de jaren '90 niet alleen in omvang sterk toegenomen, maar ook het karakter is sterk veranderd. De kosten van het internationaal zakendoen zijn afgenomen door ICT en verlaging van handelsbarrières. Voor bedrijven is het daardoor steeds vaker winstgevend om onderdelen van de productieketen, bijvoorbeeld R&D, verschillende maakprocessen, marketing of distributie te splitsen en dáár te laten plaatsvinden waar de locatiefactoren het meest gunstig zijn. Door deze fragmentatie van productieprocessen zijn mondiale ketens ontstaan. Integratie in mondiale ketens biedt landen nieuwe mogelijkheden om economische groei en ontwikkeling te bevorderen: het geeft toegang tot nieuwe markten, belangrijke bronnen van kennis en de beste productiefactoren die wereldwijd beschikbaar zijn. Het is voor het midden- en kleinbedrijf en voor veel landen in Azië, Afrika en Latijns-Amerika gemakkelijker geworden om te profiteren van de wereldhandel dan voorheen: het ontplooiën van één of enkele activiteiten volstaat. De integratie van deze landen in mondiale ketens heeft grote verschuivingen in de wereldeconomie teweeg gebracht. Tegelijkertijd vergroot integratie in ketens wederzijdse afhankelijkheden en de kwetsbaarheid voor externe schokken. Als de productie ergens op de wereld stil komt te liggen, bijvoorbeeld als gevolg van een overstroming of politieke conflicten, dan kan dit directe gevolgen hebben voor de activiteiten die verderop in de keten worden uitgevoerd. De onvoorspelbaarheid en impact van dergelijke ontwikkelingen is groter geworden. Dit onderstreept de noodzaak van een wendbare en een adaptieve economie die zich snel kan aanpassen aan nieuwe omstandigheden.

De positie van Nederland in mondiale ketens

Exportprestaties worden nog altijd afgemeten aan de brutowaarde van de import en export van goederen en diensten. Alle waarde wordt dan toegerekend aan de laatste schakel in een mondiale productieketen. Dat geeft een vertekend beeld van de activiteiten waar een land goed in is en welke spelers en verbindingen van belang zijn. Om beter zicht te krijgen op waar in de Nederlandse economie de meeste waarde wordt toegevoegd heeft het CBS in opdracht van het ministerie van Buitenlandse Zaken recentelijk onderzoek uitgevoerd. De resultaten van dit onderzoek zijn in deze brief opgenomen. Op basis van de huidige stand van zaken van het onderzoek blijkt dat Nederland in vergelijking met andere OESO-landen veel gebruik maakt van geïmporteerde goederen en diensten in de productie voor de export; dat het samenspel van industrie én diensten in Nederland van groot belang is voor goede exportprestaties en dat Nederlandse dienstverleners en toeleveranciers aan de industrie veel meer bijdragen aan de export dan uit de traditionele handelsstatistieken blijkt. De directe dienstexport maakt ongeveer 16% uit van de bruto exportwaarde van Nederland, maar in toegevoegde waarde uitgedrukt maken diensten bijna 50% uit van onze export. Nederland blijkt ook beter aangesloten op opkomende landen dan vaak wordt gedacht.

Het belang van duurzame en inclusieve groei

Handel en investeringen zijn belangrijk voor groei en ontwikkeling, maar niet afdoende. Groei moet duurzaam en inclusief zijn, in Nederland en in de rest van de wereld. De vaak nog zwakke economische structuur in opkomende landen vormt in zichzelf een belemmering voor verdere ontwikkeling. Dat geldt ook voor een schaarste van grondstoffen en de gevolgen van milieuvervuiling en klimaatveranderingen. Ook weet nog niet iedereen te profiteren van de toegenomen welvaart. Inkomensverschillen tussen landen nemen weliswaar snel af, maar de inkomensongelijkheid binnen veel landen neemt toe. Dat is een problematische ontwikkeling en vormt een belemmering voor economische groei. Zowel het IMF als de OESO en de Wereldbank pleiten voor hernieuwde aandacht voor inkomensongelijkheid. Het is van cruciaal belang dat iedereen een eigen inkomen kan verdienen, nu en in de toekomst. In Nederland is de arbeidsmarkt voortdurend in beweging, zeker dat deel dat blootstaat aan internationale concurrentie. Goed opgeleide en flexibel inzetbare mensen op elk niveau zijn een belangrijke kracht in een wereld waarin het gaat om het goed kunnen uitvoeren van taken.

De agenda voor hulp, handel en investeringen

In deze brief wordt een eerste aanzet gegeven tot vernieuwing van agenda voor hulp, handel en investeringen om de positie van Nederland in mondiale waardeketens te versterken. Nederland heeft uitstekende internationale verbindingen nodig om de handel in (intermediaire) goederen, diensten, investeringen en kennis te bevorderen en bij te dragen aan duurzame en inclusieve groei in Nederland en daarbuiten. Daarvoor zal Nederland:

1. inzetten op een goede werking van internationale markten;
2. inzetten op economische diplomatie;
3. inkomende en uitgaande investeringen stimuleren;

4. internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen bevorderen.

Voor goed functionerende markten is het van belang om alle verschillende aspecten van handel in mondiale waardeketens integraal te benaderen. Nederland zal zich via de EU sterk maken voor het maken van goede internationale afspraken over zowel de handel in goederen als de handel in diensten, kennis en investeringen en over goede arbeidsomstandigheden en milieu met het oog op de mogelijke ongewenst effecten van open markten. Om allesomvattende en ambitieuze akkoorden te kunnen sluiten zal vaker via de bilaterale weg of in nieuwe coalities moeten worden gewerkt, zoals dat bijvoorbeeld gebeurt in onderhandelingen over de *Trade in Services Agreement*. De verdere voltooiing van de Europese Interne Markt, het bevorderen van de ontwikkelingsrelevantie van handelsakkoorden en het vergroten van de *local content* van handel staan eveneens op hoog op de handelspolitieke agenda. Het belang van economische diplomatie neemt toe. Daarom wordt stevig ingezet op het verder verbeteren van de economische dienstverlening via publiek-private samenwerking, worden inkomende en uitgaande missies vaker rondom ketens of specifieke thema's georganiseerd, wordt de *Dutch Trade Board* uitgebreid naar een *Dutch Trade and Investment Board*. Nederland moet zijn relaties met opkomende landen verder opbouwen en intensiveren. De hulprelaties die Nederland met veel opkomende landen heeft, bieden daarvoor een goed vertrekpunt. Uit een IOB-evaluatie over de terugverdieneffecten van ontwikkelingshulp blijkt dat een euro uitgegeven aan ontwikkelingshulp gemiddeld een euro bruto aan extra export voor Nederland oplevert. Om inkomende en uitgaande investeringen te bevorderen wordt het acquisitiebeleid strategischer ingericht, de toegang tot risicokapitaal voor internationale activiteiten vergroot, wordt gezorgd dat Nederlandse investeerders bescherming genieten in het buitenland. Nederland werkt actief mee aan de actieplannen in OESO en EU-verband om oneigenlijk gebruik van belastingwetgeving tegengaan. Ten slotte zal Nederland zich sterk maken om verdere stappen te zetten om internationaal verantwoord ondernemen (IMVO) in waardeketens te bevorderen door IMVO hoog op de internationale agenda te houden. Ook het uitvoeren van een *due diligence* onderzoek van de BV Nederland, met als doel tot verbeteringen en innovaties op MVO-gebied te komen, draagt hier aan bij.

Hoofdstuk 1. Internationale ontwikkelingen

Twee ontwikkelingen in de internationale economie zijn van grote invloed op het internationale verdienvermogen van Nederland. De eerste betreft de vorming van mondiale waardeketens. De tweede betreft de opkomst van economieën in Azië, Latijns-Amerika en Afrika. Deze ontwikkelingen hangen nauw met elkaar samen en hebben gezorgd voor een snelle groei in de wereldhandel. Ze hebben ook het karakter van de mondiale economie structureel veranderd. Productieprocessen die zich eerder binnen de vier muren van een bedrijf afspeelden, worden steeds verder opgeknipt in verschillende activiteiten die zich over de hele wereld afspelen. Hierdoor is de handel in intermediaire goederen en aan productie verwante diensten snel gegroeid. Om een uitspraak te kunnen doen over wat deze ontwikkelingen precies voor Nederland, ons bedrijfsleven en voor onze werkgelegenheid betekenen, is nadere duiding nodig.

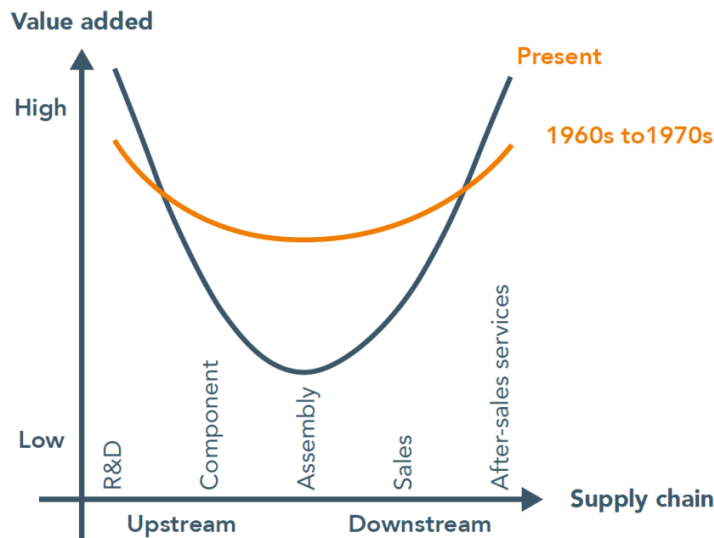
1.1. De vorming van mondiale waardeketens

Geografische spreiding van activiteiten en het ontstaan van ketens

Technologische ontwikkelingen in de jaren '90, vooral de ontwikkeling van informatie- en communicatietechnologie, hebben de kosten van zakendoen over de grens aanzienlijk verminderd. Ook nemen handelsbarrières steeds verder af. Dit maakt het aantrekkelijker voor bedrijven om onderdelen van het productieproces, zoals innovatie en onderzoek, design, delen van het maakproces of marketing, geografisch te spreiden en daar te laten plaatsvinden waar de locatiefactoren het meest gunstig zijn. Dat kan bijvoorbeeld door het opzetten van een vestiging in het buitenland (*offshoring*) of door het nationaal of internationaal uitbesteden van activiteiten (*outsourcing*). Vooral de verplaatsing van de arbeidsintensieve maakindustrie van hoge inkomenslanden naar opkomende landen heeft een enorme vlucht genomen. Soms halen bedrijven activiteiten weer terug, bijvoorbeeld omdat kostenvoordelen achteraf tegenvielen of vanwege cultuurverschillen of taalbarrières. Er wordt dan gesproken over *reshoring*.

Het starten, uitbreiden of verplaatsen van activiteiten naar het buitenland of het weer terughalen van activiteiten zijn simultane processen die onder invloed van een steeds veranderende omgeving onderdeel zijn van de strategie van bedrijven. Productieprocessen worden in steeds kleinere fasen opgeknipt, waardoor complexe netwerken ontstaan die samen één productieketen vormen. In de productieketen zijn verschillende spelers betrokken waaronder bijvoorbeeld bedrijven uit de maakindustrie, financiële dienstverleners en verzekeraars, transporteurs en logistieke bedrijven en groothandelaren. Meestal zijn deze productieketens regionaal geconcentreerd, maar soms vinden activiteiten binnen een keten over de hele wereld plaats. De vorming van waardeketens heeft zowel de omvang als het karakter van de wereldhandel sterk beïnvloed. Het handels- en investeringsvolume zijn snel gegroeid. Bedrijven investeren over de hele wereld om hun productie uit te breiden of om nieuwe activiteiten op te zetten en tegenover de handel in eindproducten staat een veelvoud van handel in intermediaire producten en diensten. Bedrijven specialiseren zich steeds verder en maken vaker gebruik van diensten en producten van andere bedrijven voor hun eigen productie. In open

economieën zoals Nederland worden relatief veel halffabricaten en diensten geïmporteerd om die weer te verwerken in exportproducten. Ook het aandeel van Nederlandse dienstverlenende bedrijven in de goederenexport is snel gestegen.



Nieuwe verdienmodellen

Wereldwijd wordt relatief veel geld verdiend met R&D, de productie van hoogwaardige componenten, branding, design, sales en marketing en er wordt relatief weinig geld verdiend met arbeidsintensieve en laagtechnologische productie van goederen, zoals assemblage. De zogenoemde *smiling curve* hierboven geeft dit weer. De *smiling curve* heeft zich verdiept, onder meer omdat de wereldwijde concurrentie op loonkosten zeer sterk is. Hoge inkomenslanden hebben zich vooral gespecialiseerd in de eerste en laatste fasen van productieprocessen; de uiteinden van de *smiling curve*. De industrie in hoge inkomenslanden creëert veel waarde door diensten te verwerken in producten, bijvoorbeeld door slimme toepassingen van ICT in industriële ontwerpen of door dienstverlening rondom hun product te organiseren zoals financiering en onderhoud. Er wordt ook wel gesproken over 'servicification' van productie. Voor dit soort activiteiten is veel kennis en kunde nodig en is een goede samenwerking in netwerken vereist. Zogenoemde taciete kennis speelt daarin een belangrijke rol. Daarbij gaat het niet om kennis die op papier staat, maar om kennis die in hoofden van mensen zit en moeilijk overdraagbaar is. Deze vorm van kennis bevat vaak (cultuurgebonden) waarden en ervaringskennis en is alleen over te brengen via directe interactie tussen mensen. Taciete kennis is niet te verhandelen of te verplaatsen zonder dat een deel van de waarde verloren gaat. Dit in tegenstelling tot fysiek kapitaal, zoals machines en transportmiddelen.

In de constellatie van waardeketens worden comparatieve voordelen van een land vooral bepaald door de kwaliteit van de productiefactoren en een goed samenspel van industrie en dienstverleners. Goede verbindingen tussen spelers in de economie en sterke netwerken zijn zogeheten *sticky assets* waarmee een land zich internationaal onderscheidt. In hoge inkomenslanden is dan ook duidelijk

sprake van een concentratie van productie in bepaalde regio's. Zo heeft in Nederland bijvoorbeeld de hightechindustrie zich geconcentreerd in Eindhoven en omstreken en de Agrifood rondom Wageningen. De OESO heeft recentelijk nog in zijn *Territorial Review* het belang van dichtbevolkte Nederlandse steden voor economische groei onderstreept. Bedrijven zoeken graag de nabijheid op van open innovatieve netwerken om te profiteren van elkaars kennis en talent, leveranciers en klanten. Dit soort agglomeratievoordelen is het gevolg van een zichzelf versterkend proces dat ontstaat als bedrijven en mensen dicht bij elkaar werken en zo gemakkelijk met elkaar in contact kunnen komen. Afstand doet er dan weer toe. Bovendien spelen grote verschillen in taal en cultuur, die soms een obstakel vormen bij internationaal handelen, niet of veel minder.

De toekomst

De vorming van mondiale ketens biedt Nederland veel mogelijkheden om zijn positie in de wereld te versterken. Tegelijkertijd vergroot integratie in ketens wederzijdse afhankelijkheden en de kwetsbaarheid voor externe schokken en ontwikkelingen. De impact en onvoorspelbaarheid daarvan neemt toe. Het gaat dan bijvoorbeeld om technologische doorbraken zoals de opkomst van robotica, het *Internet of Things* en 3D-printing die de organisatie van productieprocessen radicaal veranderen; politieke conflicten en de dreiging van onomkeerbare gevolgen door klimaatverandering. Deze afhankelijkheid brengt ook nieuwe vraagstukken met zich mee op het gebied van veiligheid en duurzaamheid, bijvoorbeeld op het gebied van cybersecurity.¹ Nederland zal zich snel moeten kunnen aanpassen op nieuwe omstandigheden, steeds weer nieuwe activiteiten moeten ontplooiën waarmee we ons geld kunnen verdienen en internationaal moeten samenwerken om zijn economische en politieke belangen veilig te stellen.

1.2 Integratie van opkomende markten in mondiale waardeketens

Een tweede belangrijke ontwikkeling voor ons internationale verdienvermogen is de integratie van opkomende economieën, zowel lage- als middeninkomenslanden, in de wereldeconomie en in mondiale waardeketens. De EU blijft voorlopig onze belangrijkste handelspartner maar de groei van de wereldeconomie vindt vooral plaats buiten Europa: in Azië, Afrika en Latijns-Amerika. De UNCTAD verwacht dat de opkomende landen in 2030 bijna 60% van de wereldproductie voor hun rekening nemen. In 2013 ging al ruim 60% van de totale stroom aan buitenlandse investeringen naar de opkomende landen. De integratie van opkomende markten in mondiale waardeketens is van grote betekenis voor de welvaart in die landen zelf, en voor Nederland handelsland.

Integratie in mondiale ketens biedt veel kansen voor groei en ontwikkeling

Omdat ketens steeds verder worden opgesplitst in kleinere productiefasen is het gemakkelijker voor opkomende landen om te profiteren van globalisering. Het is niet langer nodig een hele industrie op te zetten. Met het ontplooiën van een aantal activiteiten kan een land participeren in de wereldhandel en

¹ In de Internationale Veiligheidsstrategie, die vorig jaar aan de Kamer is gestuurd, wordt ingegaan op wat Nederland in en met het buitenland onderneemt om zijn belangen veilig te stellen. In de Groene groei-brief zet het kabinet uiteen hoe de belasting van het milieu en de afhankelijkheid van fossiele energie terug te dringen.

vanuit die basis zich verder ontwikkelen. Via de aansluiting op mondiale waardeketens heeft het land betere toegang tot buitenlandse kennis, technologie, kapitaalgoederen en halffabricaten die gebruikt kunnen worden voor de binnenlandse productie. Veel landen hebben eind vorige eeuw hun markt geopend om een eerste industriële basis op te bouwen en te profiteren van buitenlandse investeringen. Vanaf midden jaren '90 is veel arbeidsintensieve productie in opkomende landen gevestigd, wat tot een snelle industrialisatie van opkomende landen en hoge economische groei heeft geleid. Het aandeel van opkomende landen in de wereldwijde handel uitgedrukt in toegevoegde waarde is dan ook snel toegenomen van 20% in 1990 naar 30% in 2000 naar 40% in 2014 (UNCTAD).

De omschakeling naar een duurzaam en inclusief verdienmodel

Veel opkomende landen zijn succesvol in hun strategie om aansluiting te vinden op mondiale ketens. De economische betekenis hiervan is gemiddeld groter dan in de hoge inkomenslanden: opkomende landen verdienen gemiddeld een derde van hun inkomen met handel, hoge inkomenslanden gemiddeld een vijfde. De ervaring van opkomende landen leert echter dat de omschakeling naar een duurzaam en inclusief verdienmodel ook vanuit een goede startpositie complex is en veel interdependenties kent.

Kwetsbaarheden in mondiale waardeketens

Zo zijn opkomende landen relatief kwetsbaar voor externe schokken vanwege het grote belang van de handel voor hun economie. Dat is zeker het geval wanneer de rol van die landen beperkt is tot bepaalde sectoren (zoals grondstoffenexploitatie) of activiteiten (zoals assemblage) en de capaciteit ontbreekt om transitieprocessen te kunnen opvangen. Een breder ontwikkelde private sector en een sterke beroepsbevolking zijn nodig om beter bestand te zijn tegen externe veranderingen waar opkomende markten mee te maken hebben. Ook is het zo dat een strategie gericht op het realiseren van groei door de inzet van goedkope arbeid op een gegeven moment tegen grenzen aanloopt. De welvaartsimpact van deze rol in mondiale ketens is beperkt omdat er weinig extra waarde aan het proces kan worden toegevoegd en als lonen stijgen, gaan bedrijven op zoek naar nieuwe goedkope productielocaties. Dit wordt ook wel aangeduid als het 'vliegende ganzen-patroon' van *offshoring* en verklaart het verdiepen van de smiling curve. Het risico is aanwezig dat landen waar de welvaart stijgt niet meer kunnen concurreren op loonkosten met lage inkomenslanden, maar ook nog niet kunnen concurreren met hoge inkomenslanden omdat de productiviteit achterblijft. Dit wordt ook wel de middeninkomensval genoemd. Productiviteitsverbetering moet gehaald worden uit verbetering van productieprocessen, maar bijvoorbeeld ook uit de goede werking van de markt en een goed opgeleide beroepsbevolking.

Belang van regionale integratie

Positief is dat zuid-zuid integratie en met name regionale integratie vaak de vorm aanneemt van samenwerking in mondiale waardeketens. Het meest duidelijke voorbeeld hiervan is Oost-Azië. Meer dan de helft van de toegevoegde waarde van de export van Oost-Aziatische landen wordt ingevoerd,

met name uit de omringende landen. Regionale integratie maakt het handelen makkelijker, er spelen minder taal- en cultuurproblemen en de leereffecten van handelen zijn groter, omdat de handel binnen opkomende regio's gemiddeld genomen hoogwaardiger is. Regionale (politieke) samenwerking leidt bovendien tot een grotere interne markt die beter bestand is tegen externe schokken en versterkt de positie van de regio op het wereldwijde toneel. ASEAN² is een goed voorbeeld van politieke en economische samenwerking in de regio. De regionale handel in Latijns-Amerika, Zuid-Azië en Sub-Sahara Afrika is veel beperkter van omvang dan de handel in de ASEAN. Vooral in het dunbevolkte Afrika is nog veel winst te behalen met regionale samenwerking en met het verminderen van de vele handelsbarrières die vaak ingesteld zijn om de eigen economie te beschermen.

Aanpak van de inkomensongelijkheid en mondiale problemen

Naast versterking van de economische structuur zijn veiligheid en stabiliteit voorwaarden voor duurzame en inclusieve ontwikkeling. Vooral in *failed states* waar de overheid nauwelijks effectief aanwezig is sociale en economische ontwikkeling problematisch. De groeiende inkomensongelijkheid, zeker in landen die zich snel ontwikkelen, is eveneens een prangend probleem dat onder andere door het *World Economic Forum* is bestempeld als het grootste risico voor mondiale economische vooruitgang. Ook het IMF, de Wereldbank, de OESO en een groot aantal NGO's onderschrijven dat. Het aantal mensen dat in extreme armoede leeft is tussen 1981 en 2010 weliswaar gehalveerd en de wereldwijde middenklasse groeit snel, maar het aantal mensen dat niet profiteert van de toegenomen welvaart groeit ook. Als de toegenomen welvaart niet eerlijk verdeeld wordt over de bevolking, neemt de kans op sociale onrust toe en kan economische stagnatie optreden. Daarbij is het voor opkomende markten van groot belang hoe de wereld omgaat met de Internationale Publieke Goederen. Opkomende landen worden bijvoorbeeld relatief hard geraakt door extreme weersomstandigheden als gevolg van klimaatverandering. Maar ook water- en bodemvervuiling kunnen een hele directe belemmering vormen voor verdere groei. Al deze factoren spelen een rol in het pad van economische en sociale ontwikkeling in opkomende landen.

De toekomst

De opmars van opkomende landen in de wereldeconomie betekent dat er veel verandert in de internationale politieke en economische verhoudingen. Hoe, en hoe snel opkomende landen zich verder ontwikkelen is met veel onzekerheden omgeven. Opkomende landen moeten de overgang kunnen maken naar een pad van duurzame en inclusieve groei gericht op versterking van de binnenlandse consumptie en de productiviteit. Daarvoor is het nodig dat alle landen omschakelen naar een verdienmodel dat inclusieve economische groei mogelijk maakt en waarin gelijktijdig de druk op omgeving en beslag op grondstoffen afneemt. Voor Nederland worden de verbindingen met opkomende markten worden belangrijker, sterker en veelzijdiger nu er nieuwe afzetmarkten, partners en concurrenten bijkomen. Nederland zal zijn positie op opkomende markten moeten versterken. De wereld wordt groter: daar moeten we gebruik van maken.

² Filipijnen, Indonesië, Maleisië, Singapore, Thailand, Brunei, Myanmar, Cambodja, Laos en Vietnam.

Hoofdstuk 2. De positie van Nederland in mondiale waardeketens

De organisatie van de wereldhandel in waardeketens heeft gevolgen voor het verdienvermogen van Nederland. Onze concurrentiekracht wordt vooral bepaald door de comparatieve voordelen in activiteiten die binnen een waardeketen worden uitgevoerd. Nationaal en internationaal worden nieuwe databases ontwikkeld om waardeketens beter in beeld te brengen. Dat is nodig omdat de huidige exportstatistieken alleen producten die verhandeld worden registreren, terwijl zicht nodig is op welke kennis, kunde, technologie, en intermediaire producten er allemaal in het product verwerkt zijn en hoe de productie in Nederland georganiseerd is. Om hier meer inzicht hierin te krijgen heeft het CBS in opdracht van het ministerie van Buitenlandse Zaken recentelijk onderzoek uitgevoerd. Verdere data- en kennisontwikkeling over de positie van Nederland is nodig om het debat over het internationale verdienvermogen structureel te kunnen voeren. Op basis van het huidige beschikbare onderzoek kunnen we op onderdelen al zicht krijgen op de Nederlandse positie in mondiale waardeketens. Er kan in beeld worden gebracht wat er daadwerkelijk in Nederland wordt verdiend aan de export en hoeveel buitenlandse input er verwerkt wordt in de export. Ook kunnen de spelers in de Nederlandse economie in beeld gebracht worden die betrokken zijn bij de export. Zo wordt zicht verkregen op de nationale verbindingen. De kennis- en dienstenintensiteit van de export zegt iets over het karakter van de activiteiten waarin Nederland zich specialiseert. Ten slotte kunnen de internationale verbindingen die voor Nederland van belang zijn in beeld worden gebracht.

2.1 Wat verdient Nederland aan de export?

Toegevoegde waarde van de export

Een eerste stap om de Nederlandse positie in waardeketens beter in kaart te brengen is om de handel te meten in toegevoegde waarde in plaats van brutowaarde. De brutowaarde van de Nederlandse uitvoer is gelijk aan ongeveer 88% van het bruto binnenlands product (cijfer 2013). Dat betekent niet dat 88% van ons inkomen, het bbp, aan het buitenland wordt verdiend. De *toegevoegde waarde* of datgene wat we echt verdienen aan de export maakt ongeveer een derde van ons nationale inkomen uit.³ Dat is ruim boven het EU- en OESO-gemiddelde. De toegevoegde waarde van de export voor onze economie blijft al jaren min of meer op een stabiel en hoog niveau. De samenstelling van het Nederlandse exportpakket verandert ondertussen wel. Er is een verschuiving in de activiteiten waarmee waarde wordt gecreëerd (zie paragraaf 2.2 en 2.3). Er is dus een groot en toenemend verschil tussen de brutowaarde en de toegevoegde waarde van de export. Dat komt deels door de wederuitvoer; dat betreft immers uitvoerstromen van producten die in Nederland slechts een kleine bewerking ondergaan. Maar ook gecorrigeerd voor de wederuitvoer is het verschil tussen brutowaarde en toegevoegde waarde van de export groot omdat Nederlandse exporteurs relatief veel gebruik

³ De toegevoegde waarde van de handel is het bedrag aan uitvoer, minus alle betalingen aan het buitenland nodig om die uitvoer te maken. Per euro wederuitvoer is ongeveer 8 cent toegevoegde waarde toe te kennen aan Nederland; het grootste deel van het product is immers in het buitenland ingekocht. Per euro uitvoer van Nederlands fabricaat is ongeveer 54 cent Nederlandse toegevoegde waarde (cijfers voor 2009, Kuypers et al. (2012)). Recentere cijfers hierover zijn niet beschikbaar; de exacte waarden kunnen in 2009 enigszins vertekend zijn door het effect van de economische crisis.

maken van buitenlandse grondstoffen, halffabricaten en diensten. Het aandeel van de buitenlandse invoer in de Nederlandse export is gestegen van 36% van de totale uitvoerwaarde in 2000 naar 40% in 2012. Dat is in vergelijking met andere OESO-landen relatief veel; het gemiddelde is bijna een kwart. De kwaliteit en prijs van importproducten en onze relaties met buitenlandse toeleveranciers zijn daarom belangrijke componenten van ons verdienvermogen.

Belang van wederuitvoer

Het groeiende handelsvolume en de wederuitvoer zijn ondanks de lagere toegevoegde waarde zeker van betekenis voor het Nederlandse bedrijfsleven. Nederland kan daarvan profiteren vanwege de positie als *gateway to Europe*; onze kennis van het logistieke proces wordt belangrijker met het toenemen van het handelsvolume. Het feit dat een groot deel van de invoer en uitvoer van de EU als doorvoer en wederuitvoer onze grenzen passeert betekent, naast een directe bron van inkomsten voor de bedrijven die deze stromen verwerken, een strategisch voordeel voor alle Nederlandse bedrijven. Buitenlandse diensten en producten zijn goedkoop en gemakkelijk beschikbaar voor gebruik en voor verwerking in het productieproces.

2.2 Nationale verbindingen in de exportsector

Business-to-business netwerk van exporterende bedrijven

Een tweede stap in de analyse is te kijken naar de nationale verbindingen van Nederlandse ondernemers in de exportsector. Die omvat het netwerk van exporterende bedrijven en hun toeleveranciers, onderaannemers en dienstverleners. Dat netwerk wordt hier in kaart gebracht omdat niet alleen de direct exporterende bedrijven zelf maar ook hun omliggende netwerk bepalend zijn voor de concurrentiekracht van de export. In bijlage 1 is ter illustratie de keten rondom de Nederlandse petrochemie weergegeven. Hieruit blijkt het samenspel van bedrijven in verschillende sectoren in binnen- en buitenland. De bedrijven die niet direct exporteren maar wel indirect produceren voor de export, de dienstverleners en toeleveranciers aan exporterende bedrijven, spelen een grote rol in de Nederlandse export. Dat is goed te zien aan de verdeling van de werkgelegenheid die de export in Nederland genereert. Ongeveer 1,4 miljoen banen (20% van de totale werkgelegenheid) zijn toe te schrijven aan de bedrijven die direct exporteren en 800.000 banen (12% van de werkgelegenheid) zijn toe te schrijven aan dienstverleners en toeleveranciers. Opgeteld is de export goed voor bijna een derde (32%) van de werkgelegenheid in Nederland.

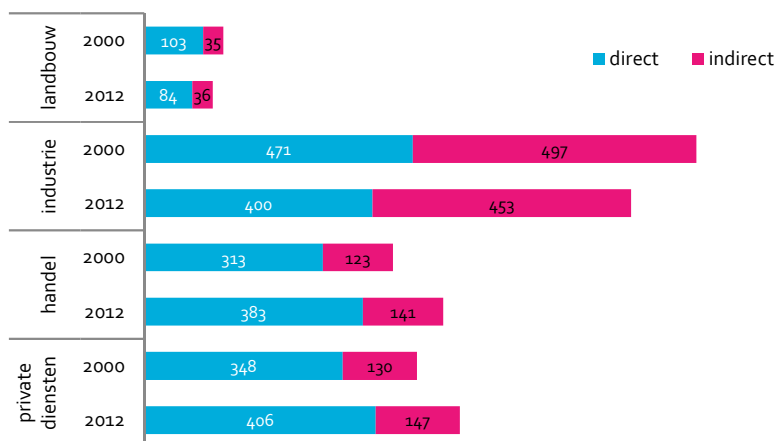
Exporterende industrie is belangrijke banenmotor

Voorals de export door industriële sectoren, waar productieprocessen sterk gefragmenteerd zijn, levert veel banen op in andere sectoren. In de sector petrochemie staan tegenover vijf directe banen acht indirecte banen en in de sector voedings- en genotmiddelenindustrie is de verhouding zelfs één op twee. De dienstensector, specifiek de sector overige zakelijke dienstverlening en in mindere mate de sector handel, neemt het merendeel van de indirecte banen van goederenexport voor zijn rekening.

De werkgelegenheid in de overige zakelijke dienstverlening⁴ is in de periode 2000-2012 dan ook sterk gegroeid, terwijl de directe werkgelegenheid in de industrie in die periode is afgenomen. Veel van deze diensten zijn een integraal onderdeel van het industriële proces maar worden niet meer door divisies binnen het bedrijf gedaan, maar door externe gespecialiseerde bedrijven. Netto is de exportsector tussen 2000 en 2012 met 55.000 banen gegroeid. Figuur 2.1 geeft de werkgelegenheidsontwikkeling in de periode 2000-2012.

Figuur 2.1 werkgelegenheid verbonden aan export (bron: CBS)

x 1000 vte



Het midden- en kleinbedrijf is van groot belang in waardeketens

De Nederlandse export wordt, zoals in de meeste landen, gedomineerd door multinationals en grootbedrijven. Het midden- en kleinbedrijf speelt echter een belangrijke rol als dienstverlener, onafhankelijke toeleverancier, partner of onderaannemer in de productie van die export en is van vitaal belang voor de concurrentiekracht van veel grootbedrijven. Mkb-ondernemingen gebruiken hun flexibiliteit om in te spelen op de vraag van exporterende bedrijven en hebben vaak de rol van specialist in de levering van bepaalde producten, bijvoorbeeld als *preferred supplier*. Het midden- en kleinbedrijf profiteert op zijn beurt van de netwerken en afzetmarkten van het grootbedrijf en bespaart de kosten van het direct of het zelfstandig internationaal zakendoen door in het kielzog van grootbedrijven internationaal te opereren.

⁴ Deze cijfers zijn uiteraard sterk afhankelijk van de afbakening van sectoren. Zo beslaat de sector 'overige zakelijke dienstverlening' een heel breed palet aan activiteiten: vastgoedontwikkeling en makelaardij en verhuur vallen eronder, maar ook ICT-ontwikkeling en -dienstverlening en het R&D. Verder vallen alle commerciële maar niet-financiële dienstverleners in deze categorie zoals accountancy, administratie, PR-bureaus, commerciële onderzoeksbureaus, architectuur, keuring en controle en ook beveiliging, schoonmaak, uitzendbureaus, callcenters, veilingen, enzovoorts.

2.3 Het karakter van de activiteiten die in de exportsector worden uitgevoerd

Focus op activiteiten in plaats van producten

De derde stap betreft het in kaart brengen van het type activiteiten dat Nederland uitvoert binnen mondiale waardeketens. Zo kunnen we zien hoe de samenstelling van ons exportpakket zich ontwikkelt en in wat voor activiteiten de Nederlandse concurrentiekracht schuilt. Een voorbeeld: Nederland is van oudsher een grote bloemenexporteur, maar de manier waarop bloemen worden geproduceerd en verwerkt is in de loop der jaren sterk veranderd. Er worden nu veel meer hoogwaardige activiteiten in de bloementeel- en -handel verricht dan een halve eeuw geleden. Op papier wordt echter nog steeds de exportwaarde van bloemen geregistreerd. Dat het productieproces en daarmee de specifieke activiteit verandert waarin Nederland een comparatief voordeel heeft, blijft daarmee onbekend. Nader onderzoek is nodig om op het niveau van activiteiten na te gaan waar Nederland internationaal gezien goed in is en hoe de specialisatie van de economie ontwikkelt: *it's about what you do, not what you sell*. Op macroniveau kunnen wel al twee verschuivingen in het exportpakket worden geconstateerd: een toename van het aandeel van (aan de industrie verwante) diensten en de toename van de kennis- en kapitaalintensiteit in de productie voor de export.

Dienstenaandeel in de export

De Nederlandse export bestaat voor een steeds groter deel uit diensten. Volgens data van de OESO maakt de directe dienstenexport ongeveer 16% uit van de bruto exportwaarde van Nederland. In toegevoegde waarde berekend maken diensten bijna 50% uit van de Nederlandse export. Dat komt deels doordat de binnenlandse toegevoegde waarde van de directe dienstenexport hoger ligt dan dat van goederenexport: diensten zijn minder gefragmenteerd. Daarnaast zijn diensten een belangrijke input in het industriële proces. Het gaat dan om ingekochte diensten als transport en logistiek, financiële diensten, ICT en andere zakelijke diensten zoals accountancy of makelaardij die bijdragen aan de goederenexport en in de waarde daarvan vertegenwoordigd zijn. Een productieve dienstensector is dus van cruciaal belang voor de concurrentiekracht van de industrie en in mindere mate ook van de landbouwexport.

Kennis- en kapitaalintensiteit in de exportsector

Activiteiten hogerop in de waardeketen zijn over het algemeen kennisintensiever en technologie-intensiever. Kennis betekent hier niet alleen opleidingsniveau, maar vooral vakbekwaamheid op alle niveaus en inzetbaarheid van mensen die kwalitatief hoogstaand werk leveren. Specifiek onderzoek naar de inzet van technologie en naar het takenpakket van werknemers is nog niet beschikbaar. Door te kijken naar het opleidingsniveau van werknemers in de industrie en bij hun netwerk van toeleveranciers kan wel een benadering gegeven worden van de kennisintensiteit van productieprocessen. De werkgelegenheid voor hogeropgeleiden⁵ neemt daarin toe, terwijl de werkgelegenheid voor middelbaar en lageropgeleiden afneemt. Dat de vraag naar hogeropgeleiden

⁵ Het onderscheid is hier als volgt. Lageropgeleid: primair onderwijs tot en met mbo niveau 1,2. Middelbaar opgeleid: eindfase van havo/vwo middelbaar onderwijs en mbo niveau 3 en 4. Hogeropgeleid: hbo of wo-bachelor.

verhoudingsgewijs toeneemt, is een trend die we in de hele private sector zien. De hier gebruikte gegevens gaan over het productienetwerk van industriële eindproducten. Dit is niet hetzelfde als de exportsector, maar overlapt daar wel voor een belangrijk deel mee. Dat de verschuiving in werkgelegenheid richting hogeropgeleiden in dit deel van de economie, dat het sterkst verbonden is in mondiale waardeketens, groter is dan in de rest van de economie wijst erop dat Nederland zich steeds verder specialiseert in de kennisintensieve productie. Ook kapitaal - machines en technologie maar ook grond en vastgoed - heeft een groeiend aandeel in de industriële productie. De kennis- en kapitaalintensiteit van de Nederlandse goederenproductie neemt sterker toe dan gemiddeld in hoge inkomenslanden (Timmer et al., 2013).

2.4 De internationale verbindingen van Nederland

Handelsrelaties in kaart

Internationale verbindingen worden met de vorming van mondiale ketens steeds belangrijker. Daarom is het van belang te weten welke relaties en (kennis)netwerken voor Nederland relevant zijn. Daarvoor zijn nog niet alle benodigde data beschikbaar, maar het is al wel mogelijk om een aantal zakelijke handelsrelaties van Nederland in kaart te brengen. Door handelscijfers in brutowaarde en in toegevoegde waarde te vergelijken wordt duidelijk waar Nederlands fabricaat uiteindelijk wordt afgenomen, eventueel na verwerking door andere landen, en met welke landen Nederland het sterkst is verweven in mondiale waardeketens.

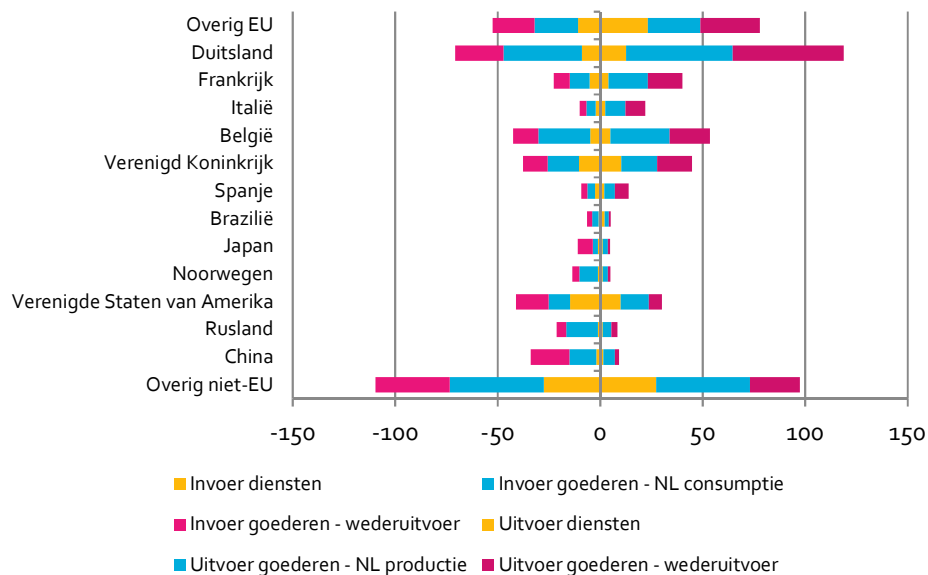
Integratie binnen de EU

De Europese Interne Markt is de belangrijkste economische arena voor Nederland. 52% van de goederenimport komt uit de EU en 73% van de goederenexport gaat naar de EU. De EU14 (de EU15⁶ exclusief Nederland) is binnen die groep een veel grotere afnemer dan de EU12: van de in Nederland geproduceerde goederen (wederuitvoer dus niet meegeteld) is 62% bestemd voor de EU14 en slechts 4% voor de EU12. De positie van Nederland als *gateway to Europe* is evident: we importeren netto een groot bedrag aan goederen uit de rest van de wereld en exporteren een nog groter bedrag aan goederen naar de EU. Dit geldt tevens voor diensten, zij het in geringere omvang. Figuur 2.2 geeft een overzicht van de handel gesplitst in goederen, diensten en wederuitvoer met een aantal geselecteerde handelspartners (CBS).

⁶ De EU15 betreft de landensamenstelling van de EU per 1 januari 1995: België, Duitsland, Denemarken, Finland, Luxemburg, Verenigd Koninkrijk, Frankrijk, Griekenland, Ierland, Italië, Oostenrijk, Spanje, Portugal, Zweden en Nederland.

De EU12 betreft de landen die daarna zijn toegetreden met uitzondering van Kroatië. Dit zijn Cyprus, Estland, Letland, Litouwen, Hongarije, Malta, Polen, Slowakije, Tsjechië, Slovenië, Bulgarije en Roemenië.

Figuur 2.2 Invoer en uitvoer door Nederland, 2012 (bron: CBS)
x mld euro



In de EU is een patroon van regionale integratie te zien dat bijvoorbeeld ook te zien is tussen Mexico en de VS gefaciliteerd door de NAFTA. De EU15 en de EU12 kennen een functionele rolverdeling waarin met de toetreding van de EU12 in de nieuwe lidstaten de industrie sterk aan belang heeft gewonnen in de economie terwijl de EU15, en Nederland in het bijzonder, sterker specialiseren in de aan de industrie verwante dienstverlening. Het aandeel in de totale productie⁷ in de EU van een aantal oudere lidstaten waaronder Duitsland, Frankrijk en het VK is over de periode 1995-2008 afgenomen of stabiel gebleven. Nederland heeft zijn aandeel in de productie in de EU tussen 1995-2008 iets weten te vergroten. De EU12 hebben in die periode een duidelijk groter aandeel verworven (Timmer, 2013). Een belangrijke verklaring is grote instroom aan directe investeringen in de EU12 door bedrijven uit de EU15 die daar bijdragen aan de opbouw van productieve capaciteit. Europese bedrijven maken gebruik van de Interne Markt om hun productie optimaal in te richten, wat ten goede komt aan beide partijen.

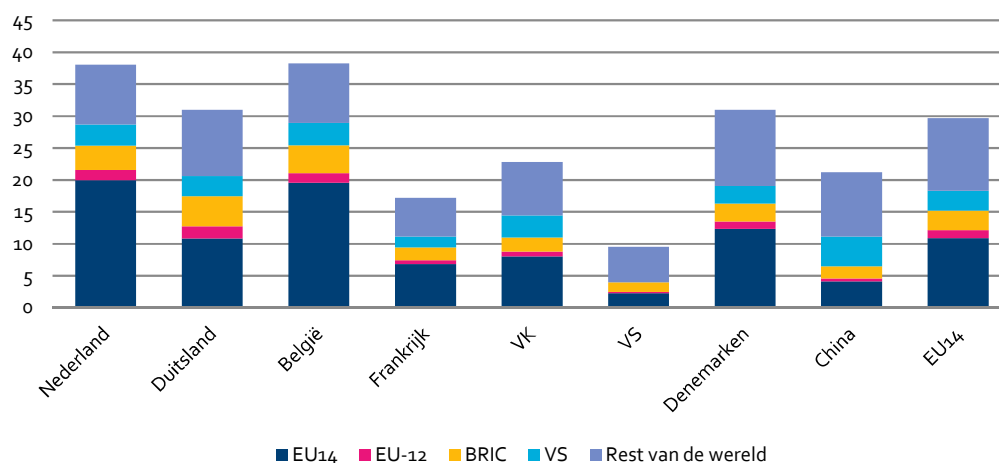
Afzetmarkten en ketenpartners

De handelscijfers uitgedrukt in toegevoegde waarde maken duidelijk op welke markten Nederlands fabricaat, dat wat daadwerkelijk in Nederland is geproduceerd aan goederen en diensten, uiteindelijk terecht komt. Dat kan dus een aantal stappen verderop zijn in de waardeketen. Het verschil in de brutowaarde en toegevoegde waarde van de export naar Duitsland en België bijvoorbeeld duidt erop

⁷ Timmer et al. kijken omwille van databeschikbaarheid alleen naar productie van finale industriële goederen in de EU. Dit omvat niet alle productie en levert dus geen exacte gegevens.

dat deze landen veel Nederlands fabricaat verwerken in hun eigen export.⁸ Zij zijn dus belangrijke ketenpartners; de concurrentiekracht daar is medebepalend voor de concurrentiekracht van de Nederlandse economie. Uit de handelscijfers uitgedrukt in toegevoegde waarde blijkt dat veel van onze fabricaten via andere markten uiteindelijk terecht komen in de BRIC-landen, de VS en Japan. Ook Italië, Frankrijk en Spanje nemen meer Nederlands fabricaat af dan uit de traditionele statistieken naar voren komt. Nederland is dus beter aangesloten op opkomende markten dan vaak wordt aangenomen (zie ook figuur 2.3). Dat betekent ook dat Nederland relatief afhankelijk is van andere landen voor de export naar verre markten en dat de vraagontwikkeling aldaar een grotere rol speelt in de positie van Nederland. Zorgwekkend is wel dat het aandeel van de BRICs en ook de EU12 in de Nederlandse toegevoegde waarde relatief stabiel is gebleven, terwijl deze landen snel groeien. Daar is dus nog veel te winnen.

Figuur 2.3 Bestemming van toegevoegde waarde, 2011 (bron: CBS)
in procenten van de totale toegevoegde waarde



Hoofdstuk 3. De agenda voor hulp, handel en investeringen

Nederland staat er internationaal sterk voor. We zijn van oudsher een handelsnatie dankzij onze geografische ligging, handelsgeest, open manier van communiceren en hoge organisatiegraad. Nederland staat volgens het *Global Enabling Trade Report* van het *World Economic Forum* op de derde plek van landen waarmee en waar vandaan het gemakkelijk is om te handelen. Daarbij spelen Rotterdam en Schiphol als *gateway to Europe* een belangrijke rol. Ons uitgebreide buitenlandnetwerk verschaft toegang tot buitenlandse markten, productiefactoren en belangrijke bronnen van kennis. Ook in de dienstenhandel is Nederland zeer open, zoals blijkt uit de onlangs verschenen *Services Trade Restrictiveness Index* van de OESO. De hulprelaties van Nederland bieden een goed vertrekpunt voor een intensieve handelsrelatie. Maar ondanks onze sterke internationale oriëntatie is er nog veel te winnen in de samenwerking met partners als de Verenigde Staten, de verbetering van de werking

⁸ Het wordt echter ook deels verklaard door de grote wederuitvoerstroom naar deze landen; deze effecten zouden idealiter onderscheiden moeten worden.

van de Europese Interne Markt en het vergroten van ons aandeel op opkomende markten. Nederland loopt nog ver achter op zijn concurrenten als het gaat om het aantrekken van buitenlandse R&D-investeringen en talent. Slechts 2,4% van onze kenniswerkers komt uit het buitenland, daar waar het OESO-gemiddelde op 4,2% ligt (zie ook de box). Ook blijft de toegang tot risicokapitaal voor internationale activiteiten een punt van zorg.

In dit hoofdstuk wordt een eerste aanzet gegeven tot vernieuwing van onze agenda voor hulp, handel en investeringen om de mogelijkheden die verdere integratie in mondiale waardeketens biedt, beter te benutten. Onze hulp- handel- en investeringsagenda, die gepresenteerd is in de kamerbrief *Wat de wereld verdient*, is daarin leidend. De uitdaging is om de positie van Nederland in mondiale ketens te versterken. Nederland heeft uitstekende internationale verbindingen nodig om de handel in (intermediaire) goederen, diensten, investeringen en kennis te bevorderen en bij te dragen aan duurzame en inclusieve groei in Nederland en daarbuiten. Het is van belang om deze verschillende aspecten van handel op een integrale manier te benaderen. Nederland moet:

1. zich internationaal sterk maken voor een goede werking van internationale markten;
2. inzetten op economische diplomatie;
3. inkomende en uitgaande investeringen stimuleren;
4. internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen bevorderen.

De kabinetsreactie op het WRR-rapport naar een lerende economie

De agenda voor het verdienvermogen van Nederland is gepresenteerd in de kabinetsreactie op het WRR-rapport *Naar een lerende economie* van 27 februari 2014. In deze agenda is naast de internationale aspecten die in deze brief nader uitgewerkt zijn, volop aandacht voor onderzoek, onderwijs en ondernemerschap, net als voor een goed samenspel van industriële bedrijven, dienstverleners, kennisinstellingen en overheden.

Het topsectorenbeleid bevordert een goed samenspel tussen verschillende partijen in de economie en verhoogt de organisatiegraad. De aanwezigheid van open innovatieve netwerken zoals in Wageningen en Eindhoven, onze uitstekende universiteiten, goed opgeleide bevolking en onze goede prestaties in de business-to-business-dienstverlening bieden nu al veel mogelijkheden om een strategisch voordeel in mondiale ketens voor de langere termijn te realiseren. Dat blijkt ook uit het rapport *Smart Industry- Dutch Industry fit for the future* van TNO, VNO-NCW, FME-CWM, het ministerie van Economische Zaken en de KvK. Het kabinet geeft echter in de beleidsreactie op het WRR rapport aan dat deze goede uitgangspositie geen aanleiding is om achterover te leunen. In de context van steeds toenemende internationale concurrentie is het juist nodig om deze sterke kanten verder uit te bouwen. Daarbij heeft Nederland veel mogelijkheden om zijn kennis op het gebied van duurzaamheid te vermarkten, bijvoorbeeld in relatie tot voedselproductie, watervoorziening- en reiniging, bodemsanering en afvalverwerking. Wereldwijd is er veel vraag naar deze kennis. Het door het ministerie van Economische Zaken gelanceerde initiatief *Global challenges, Dutch solutions* en de 'Groene Groei'-agenda van dit kabinet onderstrepen de noodzaak van verduurzaming en de belangrijke rol die Nederland daarin kan spelen.

Kennis en de kwaliteit van de beroepsbevolking wordt steeds belangrijker in mondiale waardeketens. De arbeidsmarkt wordt steeds internationaler en daarop moet Nederland voorbereid zijn. Er is sprake van een wereldwijde *battle for talent*. Met het actieplan *Make it in the Netherlands* (2013) wordt internationaal talent gestimuleerd hier een carrière te starten. Het SER-advies over arbeidsmigratie aangevraagd door het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid moet onder meer een antwoord geven op de vragen waarom Nederland zo weinig kennismigranten aantrekt en of arbeidsmigratie in de toekomst wenselijk is om knelpunten op de arbeidsmarkt weg te nemen. Het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen zal voor de zomer de Kamer een brief sturen over het belang van internationale vaardigheden in het onderwijs. Ook lijkt er winst te boeken op het terrein van een leven lang leren, wat mensen in staat stelt zich te verder te ontplooiën en duurzaam inzetbaar te blijven op de arbeidsmarkt. Het is dan ook onbevredigend dat andere vooraanstaande kenniseconomieën fors inzetten op scholing en de Nederlandse prestaties op het gebied van een leven lang leren achterblijven bij de eigen doelstellingen. Nederland heeft al het talent op alle niveaus nodig om met nieuwe activiteiten, nieuwe markten te kunnen betreden. Nederland zal daartoe de leercultuur, ook onder volwassenen en in het bedrijfsleven, moeten versterken.

3.1 Goed functionerende internationale markten

Nut en noodzaak van open markten zijn door de vorming van mondiale waardeketens toegenomen omdat wereldwijde handels- en investeringsstromen sterk zijn gegroeid. Handelsbarrières in mondiale ketens werken twee kanten op: een importtarief werkt door als een belasting op de eigen export. Openheid levert juist veel voordeel op. Positief is dat mondiale markten beter zijn gaan werken door het sluiten van multilaterale handelsakkoorden. Tegelijk moeten we oog hebben voor de ongewenste effecten die open internationale markten kunnen hebben. Handelsakkoorden moeten daarom ook hoge standaarden op het gebied van arbeidsomstandigheden en milieu verankeren. Daarnaast moeten is het van belang dat er niet alleen afspraken worden gemaakt over de handel in producten, maar ook in diensten, kennis en investeringen. Dit doet recht aan het sterk veranderende karakter van handelsstromen als gevolg van de vorming van mondiale ketens.

Bevorder een goede werking van internationale markten

Nederland maakt zich er binnen de WTO sterk voor om de handel in ketens beter te accommoderen door alle facetten daarvan mee te nemen. De WTO zoekt zelf ook naar manieren om dat te doen. Op het terrein van kennisbescherming is *The Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights* (TRIPS) effectief, maar op het terrein van diensten en investeringen is veel winst te boeken. De EU geeft invulling aan het ketendenken door in te zetten op ambitieuze vrijhandelsakkoorden met regio's en landen, waarin aandacht is voor een breed scala aan onderwerpen zoals goederen, diensten, mededinging, investeringen, handelsfacilitatie, regelgeving, duurzaamheid, transparantie en non-tarifaire belemmeringen. Sinds 2012 zijn op initiatief van de VS onderhandelingen gestart met de EU en 25 andere (opkomende) landen, opgeteld goed voor 70% van de wereldwijde handel, over een akkoord over dienstenhandel, de *Trade in Services Agreement* (TiSA). Naast deze positieve geluiden over beter functionerende internationale markten is de neiging tot protectionisme sinds het uitbreken van de crisis in 2008 toegenomen. Bijna alle landen voeren beleid om hun economie te stimuleren en een groter deel van de toegevoegde waarde van de handel naar zich toe te halen. Dat is legitiem, elk

land heeft het recht om zijn eigen economie zo optimaal mogelijk in te richten voor inclusieve groei en duurzame ontwikkeling. Echter, (verkapte) vormen van protectionisme belemmeren de internationale handel.

Volg een bilaterale strategie als multilaterale onderhandelingen vastlopen

Het is echter geen sinecure om op multilateraal niveau alle schakels in de keten op een adequate manier te adresseren. Positief is dat in Bali eind 2013 in het kader van de WTO-Doha ronde een akkoord is gesloten over handelsfacilitatie. Het ten uitvoer brengen van de gemaakte afspraken vindt op korte termijn plaats in landen die daar, naar hun eigen oordeel, klaar voor zijn. Nederland zet zich in om ook de andere zogeheten *Singapore issues* weer op de internationale agenda te zetten. Deze betreffen, naast handelsfacilitatie, grensoverschrijdende investeringen en internationale mededinging. Dit zijn belangrijke onderwerpen gezien de dominante rol van grote multinationals in de wereldhandel, maar ze zijn lastig te agenderen; investeringen vanwege de zeer uiteenlopende standpunten van hoge inkomenslanden en opkomende landen en mededinging omdat er niet zoiets bestaat als een wereldwijde ACM (Autoriteit voor Consument en Markt). In bilaterale of regionale handelsakkoorden is vaak meer toenadering mogelijk. Met minder landen om tafel gaat het afsluiten van akkoorden gemakkelijker en sneller en kan er meer geregeld worden, omdat maatwerk mogelijk is. Vraagstukken rondom investeringen en internationale mededinging zijn daarom vooralsnog verschoven naar de bilaterale agenda. In 2011 is een vrijhandelsakkoord afgesloten tussen de EU en Zuid-Korea en momenteel lopen onderhandelingen tussen de EU en de VS in TTIP, de ASEAN-landen, Canada, Japan en de Mercosur⁹. Een nadeel van bilaterale verdragen is dat zij hogere administratieve lasten voor bedrijven met zich meebrengen dan multilaterale akkoorden waarin alles in een keer wordt geregeld. Tezelfdertijd kunnen bilaterale verdragen ook een opmaat zijn naar multilaterale afspraken. Het hogere ambitieniveau dat bilateraal kan worden bereikt vormt daartoe een stimulans. Nederland zet zich daarvoor in.

Werk verder aan de voltooiing van de Europese Interne Markt

De Europese Unie zal voorlopig nog het meeste bijdragen aan ons internationale verdienvermogen. De intensieve Europese samenwerking op terreinen als onderzoek en innovatie levert ons ook veel op en de economische hervormingen, die veel EU-landen doorvoeren in reactie op de crisis, bevorderen de Europese integratie. Er is nog wel winst te boeken in het verder verbeteren van de diensten- en arbeidsmarkt waarbij aandacht dient te zijn voor de bestrijding van ongewenste effecten als arbeidsuitbuiting, fraude en schijnconstructies. Gelijk loon voor gelijk werk in het land waar je aan de slag bent. Dat hoort de gouden regel voor vrij verkeer binnen de EU te zijn.

⁹ Mercosur is een douane-unie tussen Brazilië, Argentinië, Uruguay, Paraguay en Venezuela. Bolivia, Chili, Peru, Ecuador en Colombia zijn geassocieerde leden. Bolivia zal binnenkort toetreden. Ecuador is van plan om dit te doen. Guyana en Suriname tekenden in juli 2013 een kaderakkoord om geassocieerde leden te worden.

Zet in op maatwerk om de local content van handel in opkomende landen te vergroten

Veel opkomende landen stellen eisen ten aanzien van de *local content* van handel en investeringen om hun economische structuur te versterken. Het verhogen van de *local content* van handel is veelal noodzakelijk om inclusieve groei te bevorderen, zeker in de minst ontwikkelde landen. *Local content* beleid moet leiden tot een duurzame inzet van lokale capaciteit bij handel en investeringen van buitenlandse bedrijven. Dat vraagt om maatwerk. Het afdwingen van grootschalige directe *local content* via regels kan averechts werken, omdat dit op korte termijn schaarste kan creëren en prijzen opdrijft. Een meer flexibele invulling van de *local content* waarbij rekening wordt gehouden met lokale condities en sectorale verschillen en transitieprocessen is effectiever. Het uitstippelen van langere termijn *roadmaps* ten behoeve van de opbouw van lokale capaciteit heeft de voorkeur boven regulering. Nederlandse bedrijven kunnen met hun ervaringen in andere landen hier een ondersteunende rol spelen. De Nederlandse overheid kan daarbij als partner optreden van zowel lokale overheden als bedrijven.

Maak handelsakkoorden ontwikkelingsrelevant en bevorder regionale samenwerking

In handelsakkoorden moeten afspraken gemaakt worden om opkomende landen een langere termijnperspectief te bieden op duurzame economische ontwikkeling. Naarmate wederzijdse belangen in handelsakkoorden beter geborgd zijn zal het wederzijdse commitment ook toenemen. Nederland treedt bij de onderhandelingen over de EPA's op als *honest broker* om de wensen van de EU en de landen in Afrika, het Caribische Gebied en de Stille Oceaan dicht bij elkaar brengen. Er wordt niet alleen gesproken over wederzijdse markttoegang, maar ook over hulp bij het realiseren van een goede infrastructuur, de opbouw van instituties en het regelen van praktische zaken zoals douaneprocedures. Nederland maakt zich ook sterk voor regionale samenwerking en integratie tussen opkomende landen. Regionale handelsstromen hebben vaak een hoogwaardiger karakter dan intercontinentale stromen en kunnen een belangrijke impuls geven aan economische ontwikkeling. Bovendien versterkt regionale samenwerking de positie van opkomende landen in het multilaterale bestel. Nederland zet zich in om de stem van opkomende landen beter te laten doorklinken in multilaterale organisaties en in de vervolgonderhandelingen die in het kader van de Doha-ronde plaatsvinden.

3.2 Inzetten op economische diplomatie

De vorming van mondiale waardeketens en de integratie van opkomende landen in de wereldeconomie vergroten het belang van economische diplomatie. De mogelijkheden om internationaal zaken te doen nemen toe, vooral ook voor het midden- en kleinbedrijf, maar de informele kosten stijgen ook. Dit heeft te maken met het toenemend aantal actoren dat bij de handel betrokken is en het toenemend belang om dicht op afzetmarkten te zitten. Elke markt vergt een eigen aanpak en het vinden van zakenpartners vereist tijd en geld. Bovendien is interventie van de Nederlandse overheid vaak noodzakelijk om zaken te doen met opkomende markten. Een goede economische dienstverlening verlaagt de informele kosten van handelen aanzienlijk en opent deuren

voor ondernemers en kennisinstellingen. Het gaat niet alleen om de promotie van het Nederlandse product in het buitenland, maar ook om de promotie van Nederlandse kennis in specifieke activiteiten en ketens en het stimuleren van internationale samenwerking en uitwisseling van studenten en onderzoekers. Economische diplomatie moet gericht zijn op het strategisch versterken van de positie van Nederland in mondiale waardeketens.

Werk publiek-privaat samen

Via publiek-private samenwerking wordt informatie die aanwezig is bij publieke en private partijen het meest effectief toegankelijk gemaakt. Dat verlaagt de informele kosten van internationaal zakendoen. Ook is publiek-private samenwerking zoals die in verschillende regelingen bestaat van belang om groepen van Nederlandse bedrijven te stimuleren gezamenlijk een buitenlandse markt te betreden. Dat is vooral voor het midden- en kleinbedrijf essentieel. Zij kunnen zo in het kielzog van grotere bedrijven eenvoudiger internationale markten betreden. De samenwerking is niet exclusief Nederlands, op aangeven van bedrijven en kennisinstellingen kan die verbreed worden tot buitenlandse partijen.

Zorg voor een goede economische dienstverlening op de posten

De ambassades, consulaten en Netherlands Business Support Offices zijn door hun permanente aanwezigheid in het buitenland van groot belang voor bedrijven en kennisinstellingen die internationaal actief zijn of willen worden. De posten moeten zowel een volwaardige gesprekspartner kunnen zijn voor bedrijven als voor kennisinstellingen, maatschappelijke organisaties en lokale overheden. Dat vergt kundig personeel en een goede samenwerking op de posten. Om de kwaliteit van de dienstverlening op de posten verder te verbeteren wordt een deel van de dienstverlening gestandaardiseerd en het profijtbeginsel verder doorgevoerd. Ervaringen met betaalde dienstverlening in Nederland en in het buitenland leren dat bedrijven gericht op zoek gaan naar informatie, waardoor de match tussen vraag en aanbod verbetert. Voor de zomer van 2014 ontvangt de Kamer een brief over de verdere professionalisering van de economische dienstverlening aan bedrijven

Richt uitgaande en inkomende missies strategisch in

Inkomende en uitgaande missies helpen ondernemers en onderzoekers aan contacten en aansluiting op relevante netwerken, waarbij het zinvol kan zijn om missies in te richten rondom ketens of specifieke thema's. Inkomende en uitgaande missies worden zowel vanuit de centrale als decentrale overheden vormgegeven. Door reisagenda's van bewindspersonen, burgemeesters en andere bestuurders van decentrale overheden op elkaar af te stemmen wordt de slagkracht van economische missies vergroot. Afstemming vindt plaats via de *Dutch Trade Board* (DTB) als platform waar publieke en private partijen samenwerken om de positie van Nederlandse ondernemers in het buitenland te versterken. De DTB zal zich ook gaan richten op investeringen en veranderd worden in de *Dutch Trade and Investment Board*.

Intensiveer de relaties met opkomende landen

Nederland zal zijn relaties met opkomende landen intensiveren. Met veel van die landen is er nu of was er in het verleden een hulprelatie. De ervaring leert dat die relatie over het algemeen een goed startpunt vormt voor bilateraal zakendoen. Nederland wordt veelal gezien als een betrouwbare partner met kennis en expertise. Uit een IOB-evaluatie over de terugverdieneffecten van ontwikkelingshulp blijkt dat een euro uitgegeven aan hulp gemiddeld een euro extra aan export oplevert. Dat levert Nederland ca. 14 000 extra banen op. Met de landen die een forse economische groei doormaken bouwen we volwassen handelsrelaties op. Onze hulp- handel- en investeringsagenda, die gepresenteerd is in de kamerbrief *Wat de wereld verdient*, is daarin leidend. Daarin is onder meer aandacht voor private sectorontwikkeling, markttoegang en het versterken van de positie van Nederlandse bedrijven op opkomende markten. Door het integreren van hulp en handel in één portefeuille zijn het netwerk van CEO's en het Nederlandse bedrijfsleven en het netwerk van multilaterale organisaties en ngo's bij elkaar gekomen. Dat maakt het eenvoudiger om over en weer contacten te leggen, kansen voor Nederland in opkomende landen te signaleren en gebruik te maken van de kennis van ngo's die al decennialang aanwezig zijn in opkomende landen.

3.3 Bevorderen van inkomende en uitgaande investeringen

Handel en investeringen gaan hand in hand. Het openstellen van de markt voor buitenlandse investeerders en het bevorderen van uitgaande investeringen zijn van belang om de positie van Nederland in mondiale ketens te versterken. Buitenlandse investeerders brengen waardevolle contacten en netwerken met zich mee en helpen bij het toegang krijgen tot buitenlandse markten. Andersom kunnen Nederlandse bedrijven via internationale activiteiten op een grotere schaal opereren, nieuwe partners vinden en nieuwe markten bedienen.

Ga strategisch om met de acquisitie van buitenlandse investeerders

Buitenlandse inkomende investeringen versterken onze economische structuur, maar niet alle investeringen leveren evenveel op. Vooral investeringen met grote positieve spillovereffecten zijn zeer waardevol. Het gaat dan bijvoorbeeld om buitenlandse bedrijven die hier investeren in R&D en regionale hoofdkantoren, die een goede aansluiting hebben op buitenlandse markten. Ook voor buitenlandse investeerders neemt het rendement toe naarmate de match met het economische landschap hier beter is. In het acquisitiebeleid zal de strategische aanpak waarmee ervaring is opgedaan in de topsectoren Agrifood en Chemie, verder worden ontwikkeld en breder worden toegepast. Bij de invulling van de strategische acquisitie zal niet alleen naar sectoren gekeken worden, maar expliciet ook naar activiteiten en landen. Ook zal in nauw overleg met regionale partners gewerkt worden aan de verdere verankering van reeds gevestigde buitenlandse bedrijven in Nederland.

Bevorder de toegang tot risicodragend kapitaal

Banken zijn soms huiverig om financiering te verstrekken aan bedrijven die willen ondernemen in opkomende landen omdat zij relatief onbekend zijn met de markt aldaar en risico's als groter

percipiëren dan zij daadwerkelijk zijn. Door een gebrek aan zekerheden en ervaring willen of kunnen banken deze transacties niet financieren of verzekeren. Bedrijven kunnen veelal ook geen beroep doen op *venture capital*. Nederland heeft een relatief onderontwikkelde markt voor risicokapitaal, zoals de OESO aanstipt in de *Economic Review of the Netherlands* (2014). Hierdoor blijven investeringen uit die een bijdrage kunnen leveren aan de ontwikkeling opkomende landen en lopen Nederlandse ondernemers kansen mis. Het *Dutch Good Growth Fund* biedt daarom kapitaal aan Nederlandse en lokale bedrijven die activiteiten willen ontplooiën in opkomende landen, mits de activiteiten bijdragen aan de ontwikkeling van de lokale economie en duurzaam zijn. Dit fonds moet een opmaat zijn om meer private financiers te stimuleren actief te worden op opkomende markten. Recente verbeteringen in de Exportkredietgarantie (EKG) hebben bijgedragen aan de verbetering van de exportfinanciering.

Bevorder rechtszekerheid voor buitenlandse investeerders

Investeringsbeschermingsovereenkomsten (IBO's) beschermen Nederlandse investeerders tegen onteigening en discriminatie in het buitenland. Zeker in opkomende markten waar juridische instituties nog niet goed ontwikkeld zijn, zijn IBO's effectief om de rechtszekerheid voor bedrijven te vergroten. De bevoegdheid om IBO's af te sluiten is met het Verdrag van Lissabon overgegaan naar de EU. In de EU maakt Nederland zich sterk voor evenwichtige en vooruitstrevende verdragen waarin naast standaardbepalingen ook afspraken over transparantie en duurzaamheid worden opgenomen, waaronder de OESO-richtlijnen voor multinationale ondernemingen. Nederland is actief betrokken bij het debat dat zowel nationaal als internationaal wordt gevoerd over investeringsbescherming en is regelmatig in gesprek met alle stakeholders. Ter ondersteuning van het debat heeft het ministerie van Buitenlandse Zaken, het CPB en de UNCTAD opdracht gegeven om onderzoek uit te voeren naar de positieve en negatieve effecten van IBO's.

Voorkom oneigenlijk gebruik van belastingregelgeving

Multinationals maken gebruik van verschillen in belastingstelsels om zo min mogelijk belasting te hoeven betalen. Internationaal wordt actie ondernomen om de meest agressieve vormen van belastingplanning te beteugelen. De OESO heeft in 2013 een actieplan gepresenteerd voor de aanpak van grondslagerosie en winstverschuiving (*actionplan for base erosion and profit shifting*) en ook in EU verband zijn actieplannen gepresenteerd. Nederland ondersteunt en werkt daar actief aan mee. Daarnaast beziet Nederland zijn belastingverdragen om nadelige effecten voor opkomende landen terug te dringen. Belastinginkomsten en de daarvoor benodigde instituties zijn voor opkomende landen van essentieel belang om hun economie te versterken en te investeren in goede zorg en onderwijs. Natuurlijk moet Nederland aantrekkelijk blijven voor buitenlandse investeerders die bijdragen aan onze innovatiekracht en werkgelegenheid. Fiscaliteit speelt daarin een rol. Bij het ontwerpen van fiscale regelgeving om investeringen aan te trekken wil Nederland rekening houden met internationale ontwikkelingen bij de bestrijding van onbedoeld gebruik van die regelingen door internationaal opererende bedrijven. Dat is een mondiaal probleem waar alle landen mee te maken

hebben. Een zinvolle aanpak bestaat uit gerichte maatregelen die gebaseerd zijn op internationaal afgestemde normen en aanbevelingen, om schadelijke belastingconcurrentie te voorkomen en een gelijk speelveld te garanderen.

3.4 Internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen (IMVO)

Bedrijven dienen zich bewust te zijn van hun potentiële positieve en negatieve effecten op mens en milieu, rechtstreeks én via hun keten van toeleveranciers en afnemers. Het is de verantwoordelijkheid van bedrijven om misstanden in hun ketens zo veel mogelijk te voorkomen. Door de opkomst van mondiale waardeketens komen misstanden in ketens sneller aan het licht, waardoor bedrijven meer druk voelen om schendingen in ketens te voorkomen. Bedrijven voeren niet alleen een duurzaamheidsstrategie uit angst voor reputatieschade, maar ook omdat het nieuwe kansen biedt en afhankelijkheden van schaarse hulpbronnen vermindert. Als bedrijven zorgen dat alles op orde is op elke plek waar hun product tot stand komt, kunnen ze én waarde creëren én hebben ze een goed promotieargument. Het bevorderen van IMVO is ook van belang met het oog op de dominante positie van multinationale ondernemingen in mondiale ketens. Zij hebben significant economisch gewicht ten opzichte van toeleveranciers, afnemers of consumenten of lokale overheden.

Stimuleer internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen

Nederland zet zich op verschillende terreinen in om IMVO te bevorderen. Zo trekt Nederland met Frankrijk op om IMVO hoog op de internationale agenda te houden. In EU-verband pleit Nederland met gelijkgezinde lidstaten voor hoge ambities op het gebied van arbeidsomstandigheden- en milieuparagrafen in handelsakkoorden en een gelijk speelveld. In economische missies en in het handelsbevorderingsinstrumentarium is IMVO een vereiste. Transparantie in ketens is nodig om risico's te beperken en bedrijven houvast te geven om deze risico's te kunnen verminderen. De overheid biedt daarvoor een kader, zoals de OESO richtlijnen voor multinationale ondernemingen. Voor kleinere bedrijven is het relatief lastig en kostbaar. Daar ligt een duidelijke rol voor overheden, maatschappelijke organisaties en ondernemersorganisaties. De overheid heeft onlangs het initiatief genomen om een MVO Sector Risico Analyse uit te voeren, een *due diligence* onderzoek van de BV Nederland met als doel gezamenlijk tot verbeteringen en innovaties op MVO-gebied te komen. Nederland loopt internationaal voorop met deze aanpak. Het SER-advies over proces en inhoud van IMVO-convenanten zal de basis vormen voor het vervolg op de analyse.

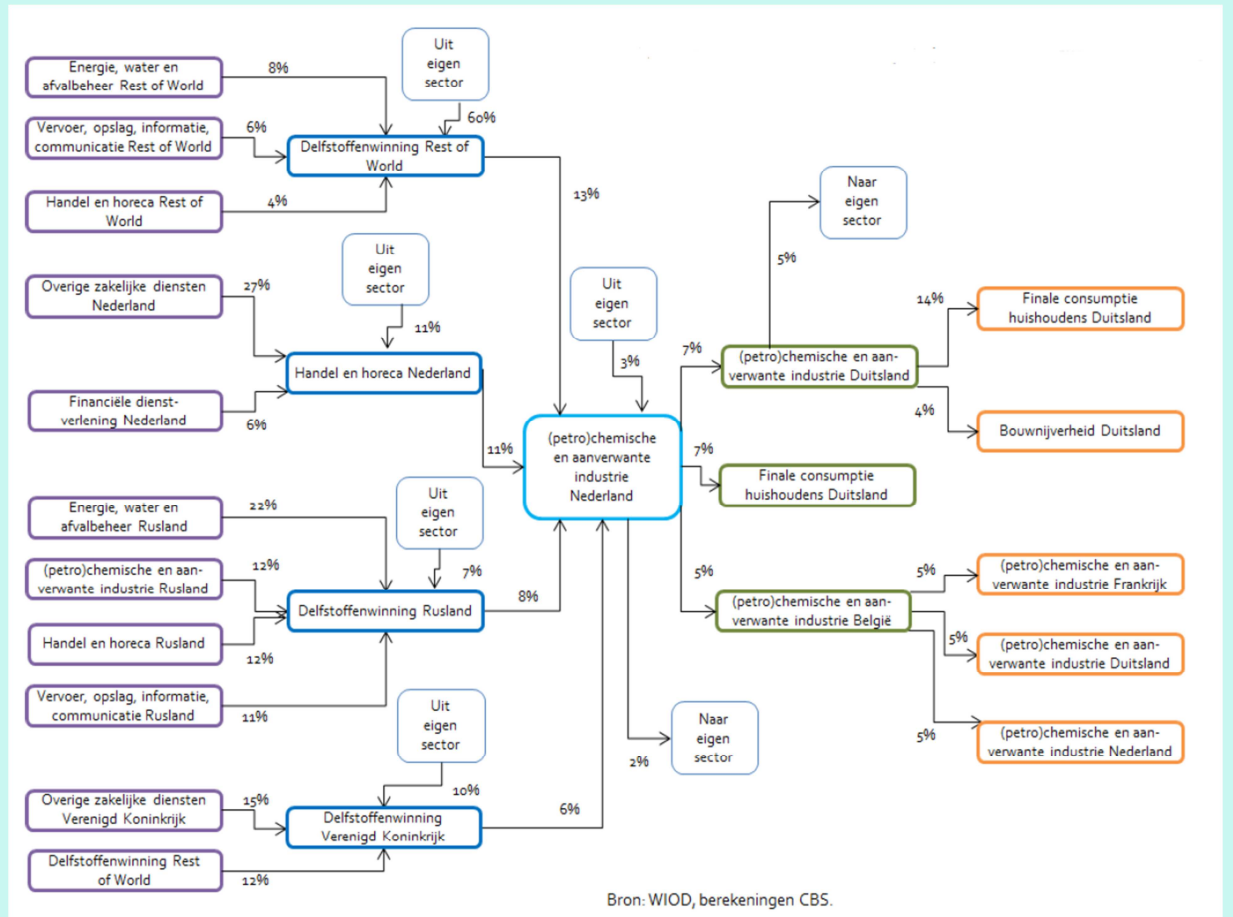
Gebruikte literatuur

- AIV (2013), Azië in opmars: strategische betekenis en gevolgen. *AIV advies no. 86*
- Baldwin, R. (2012), Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going. *CEPR Discussion Paper no. 9103*
- Baldwin, R. & A.J. Venables (2011), Relocating the value chain: off-shoring and agglomeration in the global economy. *Oxford Discussion Paper Series*
- Boston Consultancy Group (2012), NL 2030: contouren van een nieuw Nederlands verdienmodel
- CBS (2013), Internationalisation monitor 2013
- CBS (2014), Internationaliseringsmonitor 2014: tweede kwartaal
- CPB (2008), Het belang van de export voor de Nederlandse economie. *CPB Memorandum*
- Duprez, C. en L. Dresse (2013), *De Belgische economie in de mondiale ketens van de toegevoegde waarde: een verkennende analyse*, NBB Economisch Tijdschrift, september 2013
- ECFIN (2012), *Competing within global value chains*. Economic brief issue 17, december 2012
- Ernst&Young (2013), Hitting the Sweet Spot: the growth of the middle class in emerging markets
- FME-CWM, KvK, Ministerie van Economische Zaken, TNO, VNO-NCW (2014), Smart industries: Dutch industry fit for the future
- Gereffi, G. and X. Luo (2014), Risks and opportunities of participation in global value chains. *World Bank Policy Research Working Paper*
- Chang, H.J. (2003), Kicking Away the Ladder: The "real" History of Free Trade. *FPIF Special Report*
- ING (2014), Toeleveren aan de Duitse maakindustrie: een wereld om te winnen
- IPCC (2014), Climate Change 2014: Impacts, adaptation, and vulnerability. *IPCC Fifth Assessment Report WGII*
- Johnson, R.C. (2014), *Five Facts about Value-Added Exports and Implications for Macroeconomics and Trade Research*, Journal of Economic Perspectives, 28(2): 119-42
- Kamerstuk 27 406 no. 209, 27 februari 2014. Nota 'de kenniseconomie in zicht'. *Kabinetsreactie op het WRR-rapport 'Naar een lerende economie'*
- Kuypers, F., A. Lejour, O. Lemmers & P. Ramaekers (2012), Kenmerken van wederuitvoerbedrijven. *CPB/CBS studie*
- Lemmers, O., L. Rozendaal, F. van Berkel & R. Voncken (2014a), Nederland en internationale waardeketens. *CBS studie in opdracht van het Ministerie van Buitenlandse Zaken*
- Lemmers, O., L. Rozendaal, F. van Berkel & R. Voncken (2014b), Internationalisering MKB, handelsprioritaire landen en DGGF-landen. *CBS studie in opdracht van het Ministerie van Buitenlandse Zaken*
- Martínez-Zarzoso, I., Nowak-Lehmann, F. & Klasen, S. (2013), Dutch exports and Dutch bilateral aid. Goettingen: University of Goettingen. *Studie in opdracht van het IOB*
- OESO (2011), Perspectives on global development 2012: social cohesion in a shifting world
- OESO (2012), Mapping Global Value Chains. *Working Party of the Trade Committee*

- OESO (2013), *Skills Outlook 2013: first results from the survey of adult skills*
- OESO (2013), *Interconnected economies: benefitting from global value chains*
- OESO (2014), *Economic Surveys: Netherlands 2014*
- OESO (2014), *Reviews of Innovation Policy: Netherlands 2014*
- OESO (2014), *Territorial Reviews: Netherlands 2014*
- OESO (2014), *Services Trade Restrictiveness Index (STRI): The Netherlands*
- OESO, WTO, UNCTAD (2013), *Implications of global value chains for trade, investment, development and jobs. Prepared for the G-20 Leaders Summit 2013 in St. Petersburg*
- PBL (2014), *Verduurzaming van internationale handelsketens: voortgang, effecten en perspectieven*
- Rahman, J.& T. Zhao (2014), *The Role of Vertical Supply Links in Boosting Growth*. In: M. Schindler et al (eds.) (2014), *Jobs and Growth: Supporting the European Recovery*. *IMF*
- Timmer, M.P. (ed) (2012), *The World Input-Output Database (WIOD): Contents, Sources and Methods*. *WIOD Working Paper Number 10*
- Timmer, M.P., A.A. Erumban, B. Los, R. Stehrer & G.J. de Vries (2014), *Slicing Up Global Value Chains*, *Journal of Economic Perspectives*, 28(2), 99-118
- Timmer, M.P., B. Los, R. Stehrer & G.J. de Vries (2013), *Fragmentation, Incomes and Jobs: An Analysis of European Competitiveness*, *Economic Policy*, 28, 613-661
- UNCTAD (2013), *Global supply chains: trade and economic policies for developing countries. Policy issues in international trade and commodities study series No. 55*
- UNCTAD (2014), *World Investment Report 2013. Global value chains: investment and trade for development*
- WEF (2014), *Global Risks Report 2014: ninth edition*
- World Bank (2014) *Purchasing power parities and real expenditures of world economies: summary of results and findings of the 2011 International Comparison Program*
- WRR (2013), *Naar een lerende economie: investeren in het verdienvermogen van Nederland*
- WTO (2013), *World Trade Report 2013: factors shaping the future of world trade*
- WTO, OESO (2013), *Aid for Trade at a glance 2013: connecting to global value chains*

Bijlage 1

Waardeketen van de Nederlandse petrochemie (bron: CBS)



De percentages geven aan welk deel van de totale inputs van de afnemer worden geleverd door de toeleverancier. De delfstoffenwinning in het Verenigd Koninkrijk levert dus 6% van de totale input van de Nederlandse petrochemie. De Nederlandse petrochemie levert aan de Duitse en Belgische petrochemie die op hun beurt ook weer business-to-business handelen met, onder andere, Nederland. Binnenlands is de zakelijke dienstverlening en handel en horeca verbonden aan de petrochemische industrie. Een beperking in de methodologie om waardeketens te herleiden is dat aangenomen wordt dat alle producten die een sector voortbrengt, homogeen zijn. Dat wil zeggen dat de petrochemische industrie maar één soort input koopt en maar één soort output maakt. Ook moet, vanwege databeperkingen, worden aangenomen dat de productiviteit van alle inputs gelijk is e.g. dat elke eenheid input leidt tot een gelijke hoeveelheid output. In realiteit is dat natuurlijk anders.