



Handels- vertraging

**BART LOS, WEN CHEN, MARK THISSEN, JOHAN DE JONG,
KAREL JAN ALSEM, NIENKE OOMES, TOM SMITS, JOOST WITTEMAN,
ROB VAN TULDER, TON DIETZ, MARCEL TIMMER
EN EEN INTERVIEW MET DANI RODRIK**

DAARNAAST BIJDRAGEN VAN

**WILKO BOLT, MAARTEN VAN OORDT, FRANK DEN BUTTER, PIETER VAN DEN HEUVEL,
MARC VAN DER STEEG, HENK VAN DEN BERG, JOS VERKROOST, RICHARD VAN KLEEF,
RUDY DOUVEN, JOSEPH NEWHOUSE, NIELS GILBERT EN JORIEN FRERIKS**

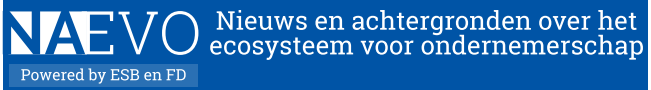


ESB en NAEVO.nl organiseren NAEVO Café

Smart specialization en regionale skills: hoe match je onderwijs, arbeidsmarkt en ondernemers?

- Key note lecture door Dominique Foray EU-adviseur Smart Specialization Strategy
- Paneldiscussie met experts: hoe wenselijk en haalbaar zijn regionale arrangementen voor een goede aansluiting tussen onderwijs, arbeidsmarkt en bedrijfsleven?

Donderdag 18 mei 2017
16.00-18.00 uur (inloop vanaf 15.30)
 Campus Den Haag Universiteit Leiden (Wijnhaven)
 Toegang: gratis
 Aanmelden bij esb.nu/foray



Inhoud

Agenda & Personalia **146**

Uitgelicht **148**

Thema: Handelsvertraging

Inleiding: Handelsvertraging

JASPER LUKKEZEN

150

Handelsvertraging (infographic)

152

Interview met Dani Rodrik

ROBERT KLEINKNECHT & HEIKO JESSAYAN

154

Regio's in netwerken van mondiale waardeketens

BART LOS, WEN CHEN & MARK THISSEN

158

De achterblijvende exportprestaties van het noordelijke mkb

JOHAN DE JONG & KAREL JAN ALSEM

162

Handelsverdragen dragen bij aan economische groei

NIENKE OOMES, TOM SMITS & JOOST WITTEMAN

165

Van economische naar duurzame diplomatie

ROB VAN TULDER & TON DIETZ

168

De wereldhandel groeit niet meer en dat is geen probleem

MARCEL TIMMER

172

Uit 1996: ESB-debat over globalisering

173

Volatiliteit bitcoin koers neemt af bij meer gebruik

WILKO BOLT & MAARTEN VAN OORDT

174

Transactiekosten zijn bepalend in de deeleconomie

FRANK DEN BUTTER

178

Intensivering loopbaanbegeleiding werpt vruchten af

PIETER VAN DEN HEUVEL & MARC VAN DER STEEG

180

Extra geld onderwijs wordt niet opgepot

HENK VAN DEN BERG & JOS VERKROOST

183

Statistiek

184

Pleidooi voor een experiment met eigen risico in de zorg

RICHARD VAN KLEEF, RUDY DOUVEN & JOSEPH NEWHOUSE

186

De centrale bank als backstop voor overheden

NIELS GILBERT & JORIEN FRERIKS

189

Ceteris paribus

192





Agenda & Personalia

Voor meer informatie en een volledig overzicht van de Nederlandse economische agenda kunt u terecht op www.esb.nu/agenda

April

18

CPB seminar – *Immigration and redistribution: evidence from eight million forced migrants*, Nico Pestel (IZA, Duitsland).

DUHR seminar – *Understanding the response to financial and non-financial incentives in education: field experimental evidence using high-stakes assessments*, Simon Burgess (University of Bristol, Verenigd Koninkrijk).

UvA seminar – *Do compensation disclosures matter for SoP voting?*, Lakshmanan Shivakumar (London Business School, Verenigd Koninkrijk).

Tinbergen seminar – *Risk-based selection in unemployment insurance: evidence and implications*, Johannes Spinnewijn (London School of Economics, Verenigd Koninkrijk).

Pakhuis de Zwijger programma – *De Amsterdamse Haven: batterij van de stad*, o.a. John Kerkhoven (Quintel) en Erik Suichies (Nuon).

19

CPB seminar – *Populatiebesteding in de gezondheidszorg; hoe ziet dat eruit?*, John McWilliams (Harvard Medical School, Verenigde Staten).

Pakhuis de Zwijger boekpresentatie – *Een duurzame maatschappij*, Dirk Holemans (Auteur van *Vrijheid en zekerheid*).

20

SER bijeenkomst – *Nationale skills-strategie*, Jet Bussemaker (minister van OCW) en Mariëtte Hamer (SER-voorzitter).

AIAS seminar – *Union density decline and precarious workers' choices of unemployment benefits in the transformed Finnish Ghent system*, Young-Kyu Shin (Helsingin Yliopisto, Finland).

Tinbergen seminar – *Malleable lies: communication and cooperation in a high stakes TV game show*, Martijn van den Assem (Vrije Universiteit Amsterdam).

22

March for Science – *Nederland*.

25

Tinbergen seminar – *A management theory for buy-and-build acquisitions*, Dyaran Bansraj (Erasmus Universiteit Rotterdam).

De Balie podium – *De onzichtbare arbeider: uit het oog uit het hart. Hoe zorgen we voor eerlijk werk in landen hier ver vandaan?*

26

Pakhuis de Zwijger debat – *Boer zoekt voedsel: hoe kunnen we het voedselsysteem in steden op een duurzame en efficiënte manier organiseren?*

DE ONZICHTBARE ARBEIDER: UIT HET OOG UIT HET HART.

Aan het begin van alles wat wij gebruiken staat een onzichtbare en misschien wel vergeten arbeider. Van de persoon die kleren voor H&M in elkaar naait in Bangladesh tot de mijnwerker die Colombiaanse kolen uit de grond haalt voor de Nederlandse markt. Wij maken maar al te graag gebruik van hun producten, maar hoe zit het met hun rechten? Want ook de onzichtbare arbeider aan de andere kant van de wereld heeft rechten. Hoe zorgen we voor eerlijk werk in landen hier ver vandaan? Hoe krijgen we een eerlijke productieketen? Wat kunnen consumenten doen? En vakbonden? Luister naar de oplossingen van specialisten, en draag zelf oplossingen aan. In deze programmareeks staat onzeker werk centraal. Mondiaal FNV en De Balie onderzoeken de verschillende verschijningsvormen van onzeker werk en zoeken samen met het publiek naar oplossingen.

Mei

1

Tinbergen seminar – *Corrective policy and Goodhart's law: the case of carbon emissions from automobiles*, Mathias Reynaert (Université de Toulouse, Frankrijk).

3

De Rode Hoed debat – *American dreamers: 100 dagen Trump valse of vliegende start?*

8

Gesprek van het Ministerie van Financiën – met de president van de Europese Centrale Bank (ECB), Mario Draghi, over het monetaire beleid van de ECB.

Tinbergen seminar – *Preliminary evidence on the longer-term effects of minimum wages and other anti-poverty policies*, David Neumark (University of California, Verenigde Staten).

9

UvA seminar – *Sleepiness, daylight savings time, and variety seeking*, Charles Weinberg (UBC Sauder School of Business, Canada).

10

Tinbergen econometrics lecture 2017 – *Statistical learning and data science*, Trevor Hastie (Stanford University, Verenigde Staten).

Pakhuis de Zwijger programma – *De toekomst van de Amsterdamse economie*, Henri de Groot (Vrije Universiteit van Amsterdam).

11

Tinbergen conference – *LolaHESG 2017 Health Economics*, o.a. Pedro Pita Barros (Universidade Nova de Lisboa, Portugal) en Eddy van Doorslaer (Erasmus Universiteit Rotterdam).

USE seminar – *China's bubble economy*, Lu Zhang (Universiteit Utrecht).

13

De Rode Hoed debat – *Nederland gidsland in de transitie van voedselsystemen? It's the food, my friend!*, o.a. Pieter Jelle Beers (HAS Hogeschool Den Bosch) en Berry Marttin (Rabobank).

16

CPB seminar – *The health effects of a nursing home admission*, Pieter Bakx (Erasmus Universiteit Rotterdam).

19

12th Tinbergen Institute Conference – *Inference issues in econometrics*.

DE TOEKOMST VAN DE AMSTERDAMSE ECONOMIE

De werkloosheid in Amsterdam daalt onverwacht snel en de hoofdstedelijke regio is de onbetwiste motor van de Nederlandse economie. Volgens velen is dat vooral te danken aan Schiphol, de haven en de financiële en creatieve sector. Of is dat een te beperkte blik? Zijn het de grote gevestigde bedrijven of juist innovatieve start-ups die gedijen in de grote stad en die zorgen voor die economische voorspoed? En is de regionale Amsterdamse economie robuust genoeg voor de toekomst? Hoe staat de regio Amsterdam er internationaal voor? Henri de Groot gaat in op de positie in binnen- en buitenland van de economie van Metropoolregio Amsterdam en noemt voorwaarden voor verdere groei van de economie, zowel op ruimtelijk gebied als op het gebied van kansrijke sectoren.

Promotiebespreking



22 maart:
Marloes Lammers
(VU) – *Financial incentives and job choice.*

Een belangrijke speerpunt van sociaal beleid is het verlagen van de werkloosheid. Werkloosheid gaat gepaard met hogere sociale lasten, een lagere productie, een lagere koopkracht van huishoudens en zelfs een verslechtering in gezondheid van personen die hun baan verliezen. Goede informatie over (financiële) prikkels die van invloed zijn op de baankeuze van individuen is onontbeerlijk voor een beleidsmaker die tracht de werkloosheid te verlagen. In mijn proefschrift onderzoek ik drie factoren die de bereidheid om een baan te accepteren beïnvloeden: het huishoudvermogen, de sollicitatieplicht in de WW, en het type pensioenregeling.

Een van de artikelen in mijn proefschrift bestudeert het effect van huishoudvermogen op reserveringslonen (het laagst mogelijke loon waarvoor een individu bereid is een baan te accepteren) en het aantal sollicitaties van werklozen die op zoek zijn naar een baan. Wanneer iemand met een hoog vermogen werkloos wordt, kan hij een deel van dat vermogen gebruiken om zijn inkomen tijdens werkloosheid aan te vullen. Voor een vermogend persoon is het daarom niet direct nodig om heel actief op zoek te gaan naar een baan zodra hij werkloos wordt. Ook kan een vermogend persoon kieskeuriger zijn in het type baan dat hij accepteert: hij kan net zo lang wachten tot een baan met een hoog salaris wordt aangeboden. Een belangrijk resultaat van het artikel is dat een hoger vermogen inderdaad leidt tot een lager aantal sollicitaties en een hoger reserverings-

loon. Een hoger vermogen zorgt dus voor een langere werkloosheidsduur. Dit heeft implicaties voor (de evaluatie van) beleid dat van invloed is op het spaargedrag van huishoudens. Stel bijvoorbeeld dat een beleidsmaker de werkloosheid wil verlagen door de ontslagbescherming te versoepelen. Werkgevers zullen door lagere kosten van het eventueel ontslaan van werknemers eerder geneigd zijn nieuwe mensen aan te nemen. Dit gedrag van werkgevers heeft inderdaad een neerwaarts effect op de werkloosheid. Maar: risico-averse werknemers zullen meer gaan sparen, waardoor zij op het moment dat zij werkloos worden een hoger vermo-



gen hebben en daardoor minder zullen solliciteren en alleen banen met een relatief hoog loon zullen accepteren. Dit gedrag van werknemers heeft juist een opwaarts effect op de werkloosheid. Het is dus a priori niet zeker dat een lagere ontslagbescherming de werkloosheid (al dan niet sterk) zal verlagen. Het is daarom raadzaam de effecten van dit nieuwe beleid te laten doorrekenen, alvorens het te implementeren.

Promoties

Erasmus Universiteit Rotterdam



Ben McKay – *The politics of control: new dynamics of agrarian change in Bolivia's soy complex*, 21 april

Rijksuniversiteit Groningen



Jiasi Fan – *Managerial attention in international SMEs*, 11 mei.



Javier López Arnaut – *Explorations in Latin American economic history*, 11 mei.

Wim Timmerman – *Facilitating the growth of local energy communities*, 11 mei.



Marjolein Veenstra – *Formulations and algorithms for rich routing problems*, 15 mei.

Tilburg University



Jakub Červený – *Essays in applied microeconometrics*, 18 april.

Yohannes Elifneh – *Adoption of Corporate Social Responsibility in least developed countries – a comparative case studies research of the Ethiopian brewery sector*, 16 mei.

Universiteit Maastricht



Florian Heine – *Contests for public goods*, 19 april.

Universiteit van Amsterdam



David Smerdon – *'Everybody's doing it': essays on trust, norms and integration*, 16 mei.



Uitgelicht

Liever niet nationaal

Betaal je meer als je vliegt met de nationale luchtvaartmaatschappij? De Jong *et al.* vermoeden dat luchtvaartmaatschappijen juist in hun thuisland een relatief hoge prijs vragen voor een vlucht. Ze gebruiken data van Air France en Lufthansa voor een periode van drie maanden in 2016 om te achterhalen of het inderdaad voordeliger is om met een buitenlandse maatschappij de *heimat* te verlaten. Het blijkt dat vliegen vanuit of naar het moederland van een maatschappij gemiddeld 9,5 procent duurder is dan het nemen van vergelijkbare vluchten van dezelfde maatschappij in het buitenland. De duidt erop dat luchtvaartmaatschappijen in hun eigen land relatief veel marktmacht hebben.

Jong, G. de, C. Behrens, H. van Herk *et al.* (2017) Domestic market power in the international airline industry. *Tinbergen Discussion Paper*, 2017-009/VIII.



Vogelaarwijken

Nederland voert sinds 2007 een beleid, geïnitieerd door minister Vogelaar, om achterstandswijken op te knappen. Dit riep de kritiek op dat het richten van beleid op plaatsen, in plaats van op personen, niet effectief is. Koster en Van Ommeren betwisten dit en kijken naar data van de NVM voor de periode 2000–2014 om erachter te komen wat de gevolgen van dergelijk beleid zijn op de huizenmarkt. De gevonden resultaten komen overeen met hun verwachtingen: de huizenprijzen stijgen met 3,5 procent en de verkoopsnelheid stijgt tijdelijk met 20 procent; dit effect verdwijnt binnen 7,5 jaar. Dit laat zien dat het richten van beleid op plaatsen wel degelijk effectief kan zijn.

Koster, H. en J. van Ommeren (2017) Place-based policies and the housing market. *Tinbergen Discussion Paper*, 2017-008/VIII.

Ongelukkige flexwerkers

Het aantal flexibele contracten is in Nederland flink toegenomen de afgelopen jaren, maar zijn flexwerkers wel net zo gelukkig als mensen met een vast contract? Deze vraag onderzoeken Dawson *et al.* door huishouddata uit Groot-Brittannië, dat altijd al relatief veel tijdelijke contracten kende, voor de periode 1991–2008 onder de loep te nemen. Het blijkt dat mensen met een tijdelijk contract minder tevreden zijn met hun leven dan permanente werkers. Dit verschil komt echter vrijwel geheel voort uit onvrede over de baanonzekerheid bij de flexwerkers. Wanneer er gecontroleerd wordt voor deze onvrede blijkt dat flexwerkers juist gelukkiger zijn dan permanente werkers, omdat ze bijvoorbeeld meer tijd hebben om aan hun vaardigheden te werken.

Dawson, C., M. Veliziotis en B. Hopkins (2017) Temporary employment, job satisfaction and subjective well-being. *Economic and Industrial Democracy*, 2017–38.

Proactief overheidsingrijpen

Overheidsingrijpen in de markt wordt in het algemeen goedgekeurd wanneer er sprake is van marktfalen. In een literatuuronderzoek komen Mazzucato en Semieniuk echter tot de conclusie dat succesvol beleid om radicale innovaties te stimuleren veelal niet reactief plaatsvond om marktfalen tegen te gaan, maar juist proactief markten vormgaf of creëerde. Ze suggereren dat ook de transitie naar een groene economie gebaat kan zijn bij een benadering die zich richt op het creëren en vormgeven van markten in plaats van op het corrigeren van marktfalen.

Mazzucato, M. en G. Semieniuk (2017) Public financing of innovation: new questions. *Oxford Review of Economic Policy*, 2017–33.



Bedrijfsleven

Het wereldwijde aandeel van bedrijfsbesparingen – het deel van de winst dat niet uitgekeerd wordt aan de aandeelhouders – in het bbp is gestegen van tien procent in 1980 naar vijftien procent vandaag de dag. Daardoor zijn het niet langer de besparingen van huishoudens, maar van bedrijven die het merendeel van de globale investeringen financieren. Volgens Chen *et al.* komt dit voornamelijk doordat het arbeidsaandeel in het

Wat is eerlijk?

Er is een groot verschil in inkomensongelijkheid tussen Amerika en Scandinavië. Almås *et al.* vragen zich af of deze verschillende maatschappijen ook overeenkomen met verschillen in sociale voorkeuren. Daartoe laten zij 1.000 individuen uit beide landen meedoen aan een experiment waarbij participanten inkomen herverdelen tussen verschillende fictieve personen. De onderzoekers vinden dat de gemiddelde Amerikaan inkomen veel minder herverdeelt dan een gemiddelde Noor (naar een Gini-coëfficiënt van respectievelijk

652 miljoen dieren zijn er in 2016 in Nederland geslacht voor vleesconsumptie. Dat is een toename van 6,0% ten opzichte van 2015 (Bron: CBS).



spaart meer

bbp is gedaald en de winstgevendheid van bedrijven is toegenomen. Verder valt op dat ondanks de toegenomen winstgevendheid de dividenduitkeringen en bedrijfsinvesteringen echter niet toe namen; het extra geld wordt voornamelijk gebruikt om eigen aandelen op te kopen en om kapitaal te accumuleren.

Chen, P., L. Karabarbounis en B. Neiman (2017) *The global rise of corporate saving*. NBER Working Paper, 23133.

0,43 en 0,24). Ook vinden ze dat Noren het als eerlijk beschouwen wanneer inkomens weinig verschillen, terwijl Amerikanen het juist eerlijk vinden wanneer iemands inkomen varieert met iemands mogelijkheden. Het verschil in inkomensongelijkheid lijkt dus gepaard te gaan met een verschil in sociale voorkeuren. Almás, I., A. Cappelen en B. Tungodden (2016) *Cutthroat capitalism versus cuddly socialism: Are Americans more meritocratic and efficiency-seeking than Scandinavians?* CESifo Working Paper, 6278.

Afrikaanse twijfel

Van Brazilië tot Botswana, ontwikkelingslanden zijn er de afgelopen decennia economisch gezien flink op vooruitgegaan. In tegenstelling tot Oost-Aziatische landen komt de groei in Latijns-Amerika en Afrika niet voort uit industrialisatie. Diao *et al.* willen weten welke structurele factoren deze groei dan wel kunnen verklaren en kijken hiervoor naar data voor 39 landen tot aan 2012. Ze vinden dat de recente groeiversnellingen voortkomen uit óf hoge arbeidsproductiviteitsgroei binnen sectoren (Latijns-Amerika) óf groei stimulerende structurele verandering (Afrika), maar vrijwel nooit uit beide tegelijkertijd. Dit is met name zorgelijk voor Afrika, omdat duurzame groei zonder productiviteitsgroei erg onwaarschijnlijk is.

Diao, X., M. McMillan en D. Rodrik (2017) *The recent growth boom in developing economies: a structural change perspective*. NBER Working Paper, 23047.

Marktintegratie

Internationale integratie van arbeids- en kapitaalmarkten wordt vaak gezien als welvaartsbevorderend. In het algemeen wordt gedacht dat de integratie van kapitaalmarkten eerst moet plaatsvinden omdat dit de integratie van arbeidsmarktinstuties faciliteert. Palokangas komt in een theoretisch model echter tot de tegenovergestelde conclusie: het eerst aantrekken van internationale kapitaalstromen leidt tot een welvaartsverlies omdat landen vervolgens de arbeidsmarkt zullen dereguleren in een concurrentiestrijd om banen. Het uit hand geven van het vormgeven van arbeidsmarktinstuties aan een internationaal agent kan dit welvaartsverlies voorkomen. Palokangas, T. (2017) *Labor market regulation, international trade and footloose capital*. IZA Discussion Paper, 10468.

Industriebanen

Duitsland staat bekend als een industriële krachtpatser. De laatste jaren laten echter zien dat steeds minder Duitsers betrokken zijn bij de industriële productie, terwijl steeds meer mensen in de dienstensector werken. Is deze dalende werkgelegenheid in de industrie het gevolg van de voortschrijdende globalisering? Dauth *et al.* onderzoeken dit aan de hand van Duitse arbeidsmarktdata vanaf 1993. Hieruit blijkt dat, anders dan bij de VS, de toegenomen handel met lageloonlanden zoals China geen negatieve invloed heeft op het dalende arbeidsaandeel van de industrie. De gestegen export naar de nieuwe markten had juist een stabiliserend effect op het aantal industriebanen.

Dauth, W., S. Findeisen en J. Suedekum (2017) *Trade and manufacturing jobs in Germany*. IZA Discussion Paper, 10469.



Gezond korter werken

De Franse overheid verkortte in 1998 de werkweek naar 35 uur, waarbij bedrijven verschillende deadlines kregen om het in te voeren. Berniell en Bietenbeck zagen hierin kans om de invloed van werktijden op de gezondheid te onderzoeken. Ze vinden dat elk uur dat extra gewerkt wordt, zowel met een verdere afname van de gerapporteerde gezondheid als met een toename in roken en lichaamsgewicht geassocieerd wordt. Het is nog onduidelijk of er een directe relatie tussen werktijden en gezondheid bestaat, of dat de relatie wordt veroorzaakt doordat een kortere werkweek meer tijd overlaat om aan de persoonlijke gezondheid te werken.

Berniell, I. en J. Bietenbeck (2017) *The effect of working hours on health*. IZA Discussion Paper, 10524.

Handels

Dat de wereldhandel al een tijdje minder hard groeit, is bekend. Daar zijn legio redenen voor. De meeste groei vanwege het opknippen en offshoren van productieprocessen hebben we gehad. De meeste groei vanwege de toetreding van China en Oost-Europa tot de internationale markten hebben we gehad. En de meeste groei vanwege het afbouwen van handelsbarrières hebben we gehad. Figuur 1 laat zien dat het laaghangende fruit al geplukt is.

Toch hoeft een lagere groei van de wereldhandel geen probleem te zijn; het is immers niet de handel, maar de economische groei die tot hogere welvaart leidt. Gelukkig zijn er aanwijzingen dat de economie ook kan groeien zonder een toename in handel. Timmer *et al.* (2016) verklaren de vertragende groei van de wereldhandel deels uit de doorontwikkeling van China van een goederen- naar een dienstengeoriënteerde economie. Diensten dragen net zo goed bij aan de economische groei, maar hebben een kleinere handelscomponent dan goederen. In lijn hiermee vindt Veenendaal (2017) dat er sinds een aantal jaren voor investeringsgoederen minder importen nodig zijn. Dat kan komen omdat investeringsgoederen steeds kennisintensiever zijn, en een grotere dienstcomponent in zich hebben.

Dat de economische structuur aan het veranderen is naar een economie toe waarin handel niet meer de aanjager van nieuwe economische groei is heeft zo zijn consequenties. Het betekent ten eerste dat de baten van nieuwe handelsverdragen kleiner zijn dan de baten van eerdere handelsverdragen toen die gesloten werden. Nienke Oomes, Tom Smits en Joost Witteman laten in deze *ESB* zien dat de zeven

kleinere handelsverdragen die de EU recent heeft gesloten, of nog zal sluiten, tot een beperkte toename in de economische groei zullen leiden. Dat de toename beperkt is, geldt des te sterker voor meer verdiepende handelsverdragen, stelt Marcel Timmer in zijn column. Oomes *et al.* bevestigen dit ook door kleinere baten te rapporteren voor de twee verdragen die al bestaande verdragen verder uitdiepen.

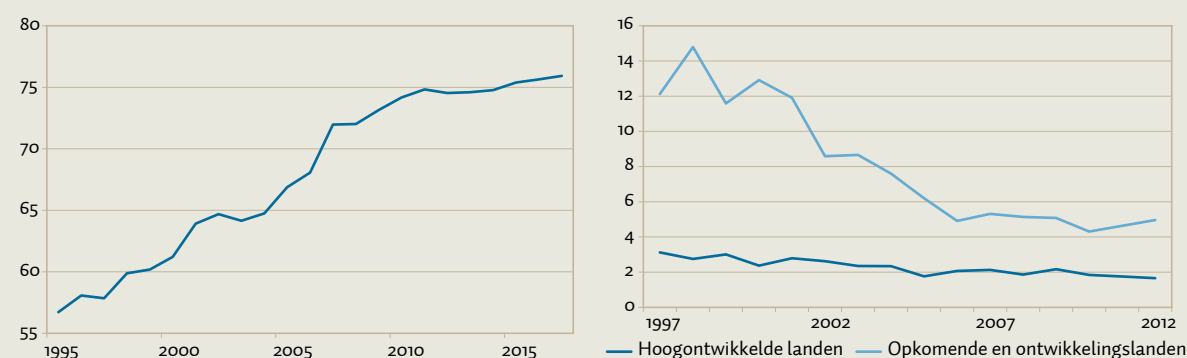
Het betekent ten tweede dat als een verdere verlaging van handelsbarrières de handel moet gaan aanjagen er groot bier nodig is: meer diepgaande verdragen met grotere handelsblokken zoals CETA of TTIP. Zulke vergaande handelsverdragen met grote handelsblokken zijn echter maatschappelijk omstreven. Want hoewel er gemiddeld genomen op termijn baten zijn, zijn er op korte termijn veel verliezers en moeten we, om dit soort verdragen goed te laten werken, op een aantal gevoelige thema's minder zeggenschap accepteren.

Die verliezers en dat verlies aan zeggenschap bij nieuwe handelsverdragen zorgen voor flinke uitdagingen. Als politici die niet aangaan of daar verkeerd op reageren, dan leidt dat tot een kloof tussen de bevolking en de maatschappelijke elite, zo waarschuwt Dani Rodrik in een interview in deze *ESB*. Men kan de elite dan verwijten dat ze de doelen van enerzijds beleid en welvaart, en anderzijds de middelen daartoe (een handels- en groeiagenda) onderling verwisseld heeft.

Er zijn, bij het sluiten van nieuwe handelsverdragen, verschillende manieren om de nadelen van zulke verdragen te beperken. Het meest voor de hand liggend is wellicht om het onderhandelingsproces

Handelsvrijheidindex (links) en import-gewogen toegepast importtarief (rechts)

FIGUUR 1



Bron: Heritage foundation (links), Wereldbank (rechts)

vertraging

te veranderen en de potentiële verliezers en andere stakeholders, zoals ngo's, een plek aan de onderhandelingstafel te bieden. Dit stelde de verantwoordelijke directeur-generaal van Buitenlandse zaken, Marten van den Berg, in de *ESB* van december voor. Als bij zulke onderhandelingen een verdrag tot stand komt, zal dat verdrag brede steun genieten. Want de hoop is dan dat ook de verliezers zich erin kunnen vinden.

Maar het is ook mogelijk om gericht te werk te gaan en in te zetten op het versterken van handelsrelaties met landen waarmee er al andere banden zijn, bijvoorbeeld via migranten of ngo's. We kunnen dan hopen dat deze netwerken de handelsrelatie een duurzame, op de lange termijn gerichte basis geven, en dat zo de negatieve gevolgen van vrijere handel in die landen verzacht worden. In deze *ESB* werken Rob van Tulder en Ton Dietz. Dietz dit uit met een focus op Afrikaanse landen.

Tot slot kunnen verdragen wellicht zo vormgegeven worden dat landen de mogelijkheid houden om gericht te investeren in hun eigen ontwikkeling. Marcel Timmer pleit hier in zijn column expliciet voor, en Dani Rodrik impliciet wanneer hij stelt dat politieke integratie van EU-landen wellicht nodig is om de verliezers te kunnen compenseren. Gehoopt wordt dan dat de verliezers vanuit de baten gecompenseerd kunnen worden.

Maar we kunnen nieuwe handelsverdragen ook even laten voor wat ze zijn, en onze energie besteden aan intensievere handel met bestaande relaties. Hier

lijkt er flinke winst te behalen. Bart Los, Wen Chen en Mark Thissen laten zien dat Nederlandse provincies 24 procent van hun arbeidsinkomen verdienen met export binnen de Europese Unie, veruit onze belangrijkste handelspartner. Dat is fors lager dan in België en Zuid-Duitsland, waar regio's ver boven de dertig procent scoren.

Die export kan verhoogd worden – zo stellen Johan de Jong en Karel Jan Alsem in hun studie naar exportprestaties van het mkb in een aantal slecht presterende noordelijke regio's – door het scheppen van een aantrekkelijke fysieke en kennisinfrastructuur rondom bedrijfstakken die in de regio al sterk aanwezig zijn. De regionale concentratie, de clustering zeg maar, die dit creëert trekt gespecialiseerde toeleveranciers aan. Dit vergemakkelijkt het voor bestaande bedrijven om een netwerk op te bouwen en internationale contacten te leggen. Dit voorstel van De Jong en Alsem gaat dan wel meer over regionale ontwikkeling dan over handelspolitiek, maar het stelt in ieder geval de juiste prioriteiten.

Literatuur

Berg, M. van den (2016) Naar een maatschappelijk verantwoord handels- en investeringsregime. *ESB*, 101(4744), 770–773.

Timmer, M., B. Los, R. Stehrer en G. de Vries (2016) An anatomy of the global trade slowdown based on the WIOD 2016 Release. GGDC Research Memorandum, 162. Rijksuniversiteit Groningen.

Veenendaal, P. (2017) Statistiek: De handelsintensiteit van investeringsgoederen neemt af. *ESB*, Online 25 januari 2017.

Handelsvertraging (infographic) **152**

Interview met Dani Rodrik
ROBERT KLEINKNECHT & HEIKO JESSAYAN **154**

Regio's in netwerken van mondiale waardeketens
BART LOS, WEN CHEN & MARK THISSEN **158**

De achterblijvende exportprestaties van het noordelijke mkb
JOHAN DE JONG & KAREL JAN ALSEM **162**

Handelsverdragen dragen bij aan economische groei
NIENKE OOMES, TON SMITS & JOOST WITTEMAN **165**

Van economische naar duurzame diplomatie
ROB VAN TULDER & TON DIETZ **168**

De wereldhandel groeit niet meer en dat is geen probleem
MARCEL TIMMER **172**

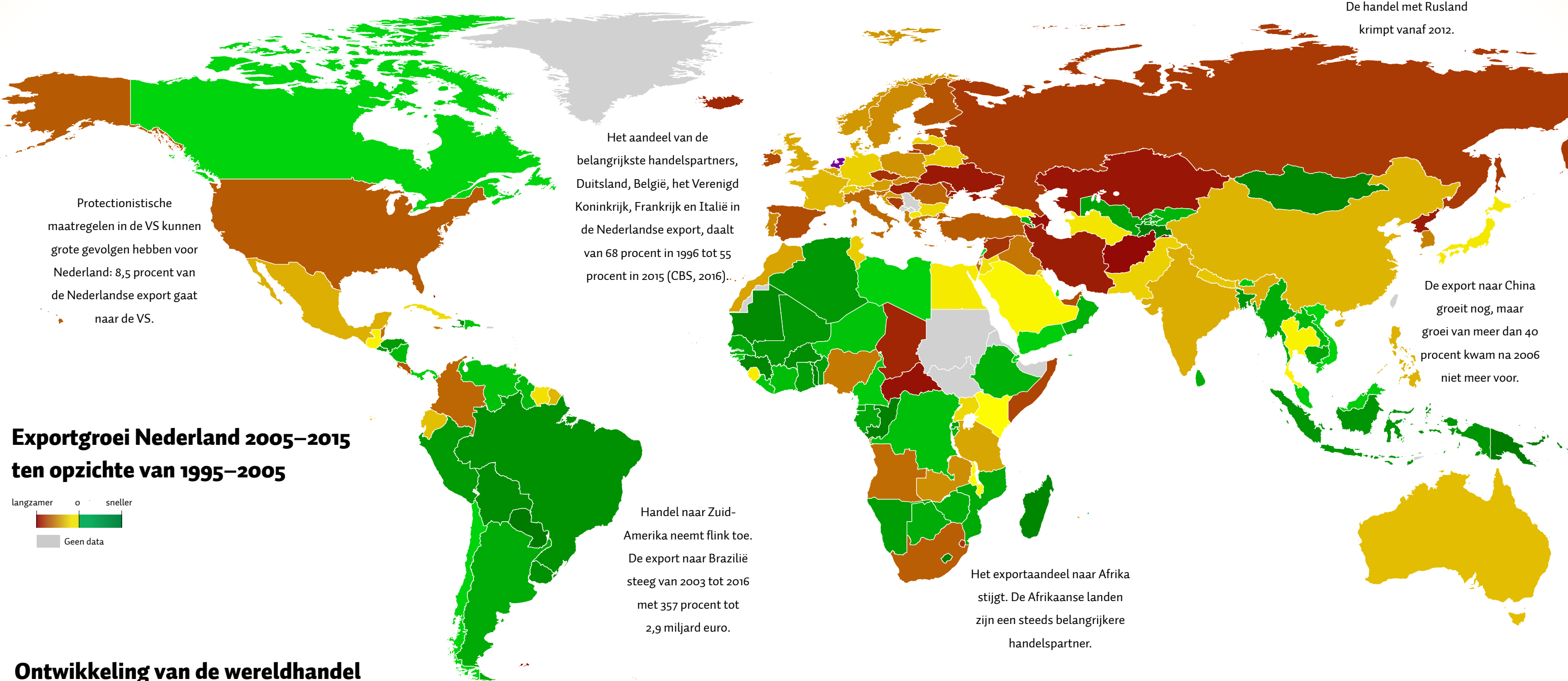
Uit 1996: *ESB*-debat over globalisering
MARCEL TIMMER **173**

JASPER LUKKEZEN

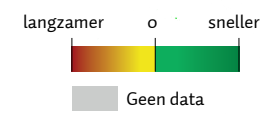
Hoofdredacteur
lukkezen@economie.nl



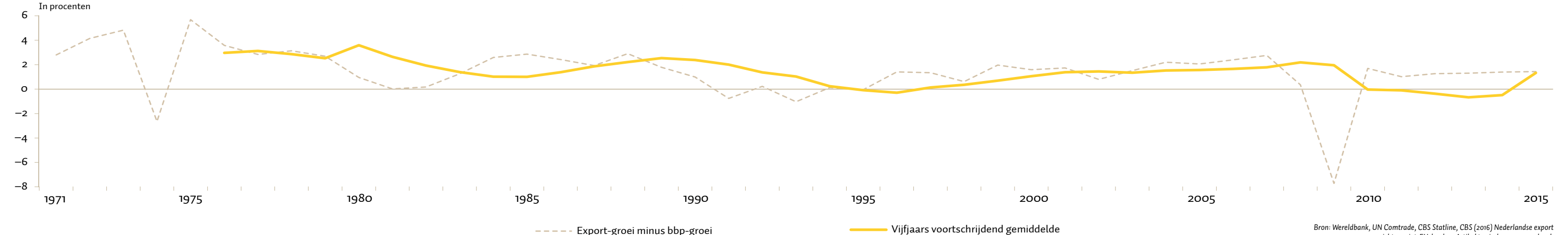
In de twintigste eeuw is de wereldwijde handel flink toegenomen. Het afgelopen decennium neemt de groei echter af.



Exportgroei Nederland 2005–2015 ten opzichte van 1995–2005



Ontwikkeling van de wereldhandel



Bron: Wereldbank, UN Comtrade, CBS Statline, CBS (2016) Nederlandse export meer gericht op niet-EU-landen. Artikel te vinden op www.cbs.nl.

Dani Rodrik

“De westerse politieke elites zijn de gemiddelde mens vergeten”

De verkiezing van Trump tot president van de Verenigde Staten is de meest recente indicatie dat het populisme in de hele westerse wereld in opmars is, na de Britse stem voor het verlaten van de Europese Unie en de Nederlandse stem tegen het vrijhandelsverdrag met Oekraïne. Wat deze populisten – met hun duidelijk wantrouwen jegens het oordeel van deskundigen – gemeen hebben is dat ze pleiten tegen de vrijhandel en voor een sterke nationale staat. Hoe heeft het zo ver kunnen komen?

**ROBERT
KLEINKNECHT**
Vak- en eind-
redacteur ESB

HEIKO JESSAYAN
Redacteur van het
Financieele Dagblad

N iemand lijkt deze vraag beter te kunnen beantwoorden dan Dani Rodrik, hoogleraar internationale politieke economie aan Harvard University. Rodrik staat al langere tijd kritisch tegenover het idee dat openheid voorspelbare en positieve effecten genereert wat betreft groei (Rodrik, 1997), en pleit in zijn laatste boek voor een meer bescheiden economische wetenschap (Rodrik, 2015). *ESB* was in de gelegenheid om hem te interviewen toen hij in Nederland was voor de Cobbenhagen lezing georganiseerd door Tilburg University.

Hoe verklaart u de opkomst van het populisme?

“We hebben een kloof geschapen tussen de samenleving en de elite. In feite hebben mensen het gevoel dat politici, beleidsmakers en de intellectuele elites een agenda hebben uitgevoerd zonder oog te hebben voor hun belangen

– belangen waarvoor zij eigenlijk verantwoordelijkheid zouden moeten dragen. In die agenda van de elites lijkt het bevorderen van de globalisering als doelstelling voorop te staan. Globalisering is echter geen doel op zich – het is een middel om het menselijk welbevinden te bereiken en een betere economische vooruitgang. Het is verkeerd om deze prioriteiten om te draaien en economische globalisering als doel op zich na te jagen als dat de gemiddelde mens niet dient.

Globalisering heeft de neiging om de inkomens- en vermogensongelijkheid binnen landen te vergroten. Bovendien drijft ze een wig tussen de middenklasse en de elite met betrekking tot zowel hun cognitieve aandachtsgebieden als tot hun sociale wereld. Er is een kloof ontstaan met betrekking tot hoe beiden denken dat de wereld in elkaar zit, met wie ze omgaan, waar ze hun ideeën opdoen, waar ze denken dat ze mee bezig zijn en wat ze willen bereiken in de wereld. Deze kloof is de meest prominente factor die dit populistische verzet wereldwijd verspreidt. Het heeft de legitimiteit van de bestaande partijen doen afkalven en ruimte gecreëerd voor populisten (met name ter rechterzijde, maar zo nu en dan ook aan de linkerkant) die in staat zijn om de gematigde politieke krachten onderuit te halen.”

Is het gerechtvaardigd dat de globalisering algemeen gezien wordt als de boosdoener? Scocco (2016) toont aan dat er geen significant verband is tussen hoe open een land staat voor handel en de inkomensverdeling en werkloosheid in dat land. Hij stelt dat de binnenlandse arbeidsmarkthervormingen sinds de jaren tachtig



Dani Rodrik is hoogleraar internationale politieke economie aan Harvard University. Hij is van Turkse origine, gepromoveerd aan Princeton en publiceert op het snijvlak van internationale economie, economische ontwikkeling en politieke economie. Hij geniet onder andere bekendheid bij een groter publiek vanwege het door hem gemunte globaliseringstrilemma: een land kan niet tegelijkertijd integreren in globale markten en democratisch en soeverein zijn (Rodrik, 2012).

mogelijk een rol hebben gespeeld bij de toenemende ongelijkheid.

“Nou, ik denk dat landen onderling verschillen. Zeker in het geval van de Verenigde Staten weten we dat de schok van de Chinese ruilvoet de onderkant van de arbeidsmarkt bijzonder hard trof door loondruk en verlies aan werkgelegenheid, vooral in gebieden die er direct de invloed van ondervonden. We weten ook dat de technologische veranderingen, met name veranderingen die degenen met veel vaardigheden bevoordelen, een langetermijntrend is geweest in de Verenigde Staten. Dit heeft de vraag naar laaggeschoolde arbeid verminderd, wat de *vaardigheidspremie* omhoog heeft gejaagd en ongelijkheid op de arbeidsmarkt creëerde. Als je in de Verenigde Staten een *high school dropout* was, dan zat het de afgelopen vijfendertig jaar niet mee.

Maar in Europa is handel als zodanig in veel mindere mate de oorzaak. Hier vormen zaken zoals de Europese integratie, de euro, het bezuinigingsbeleid en de snelle toestroom van immigranten de belangrijkste redenen. Ook de veranderende normen aangaande loonvorming en aanvaardbare topinkomens in bedrijven kunnen in sommige landen een rol hebben gespeeld. En in Duitsland is bijvoorbeeld de de-institutionalisatie van de arbeidsmarkt belangrijk geweest bij het toenemen van de arbeidsmarktongelijkheid. Maar zulke factoren zijn helemaal niet zo belangrijk in

de Verenigde Staten, waar er nooit sterke vakbonden waren. Dus, wanneer je kijkt naar de afzonderlijke landen, dan zie je nogal uiteenlopende economische problemen. En sommige aspecten zijn in sommige landen belangrijker dan in andere.

Maar wat deze aspecten verbindt is dat, in plaats van die binnenlandse problemen op een directe manier aan te pakken, de politieke elites nadrukkelijk een globaliseringsagenda hebben nagestreefd, gericht op economische productie. In Europa wordt dit bijvoorbeeld geïllustreerd door de in Brussel gevestigde Europese integrationisten en door het gemeenschappelijk monetaire beleid van Frankfurt. En in de Verenigde Staten resulteerde het in een reeks van handelsovereenkomsten, met het doel zich open te stellen naar de wereld toe.

Al deze dingen komen niet zomaar uit de lucht vallen. Het zijn allemaal zaken die afzonderlijke landen onder controle hadden, en vaak volgden landen deze agenda omdat de politieke elites en belangrijkste partijen deze hartgrondig steunden.”

Valt dit de politici te verwijten? Hadden ze anders kunnen handelen in een globaliserende wereld? Verschillen in arbeidsrecht of wetgeving qua milieubescherming, kunnen bedrijven bijvoorbeeld prikkelen om te verhuizen naar jurisdicties met minder regelgeving. Gaat strenge regulering niet ten koste van concurrentievermogen?



“Ik sta bekend als een criticus van het vakgebied, maar voor mijn intellectuele ontwikkeling is denken als een econoom onmisbaar geweest”

“Nee, ik denk niet dat die regel in het algemeen opgaat. Concurrentievermogen wordt bepaald door een zeer breed scala van factoren – en de wereld is nog steeds niet helemaal plat, integendeel. Een land kan concurrerder worden door zijn beroepsbevolking meer vaardigheden bij te brengen, een productievere werkomgeving te faciliteren of een beter ecosysteem met goede lokale voorzieningen en een productieve clustering van kleine en middelgrote ondernemingen te creëren. Er zijn vele dingen die je kunt doen om je productiviteit te verhogen, naast het verlagen van lonen of het terugdringen van regelgeving. Dat zijn maatregelen die hun doel voorbijschieten.

Veel progressieven hadden de hoop dat de Europese Unie een voorbeeld zou worden voor andere landen door een eigen sociaal model te genereren, waarin zij binnen de wereldeconomie zou concurreren via een ‘high road’ met goede arbeids- en milieuwetgeving in plaats van een ‘low road’ van deregulering. Het was een grote teleurstelling dat de Europese integrationisten vanaf de jaren tachtig een expliciet economisch pad volgden, gericht op het scheppen van een interne markt. Die interne markt werd doorgevoerd tot zijn logische extreme. Op hetzelfde moment besteedden de politieke elites aanzienlijk minder tijd aan het creëren van een gemeenschappelijk sociaal model.”

Wat is de reden dat de Europese integratie met name plaatsvond op economisch gebied?

“Je had twee contrasterende verhalen die beleidsmakers en technocraten aan elkaar vertelden. Het eerste – van de kant van de conservatieve economen – was het verhaal dat een

beperkte politieke integratie een goede zaak was. Ze vonden dat de staat veel te opdringerig was geworden en dat het daarom zo slecht nog niet zou zijn om terug te keren naar een negentiende-eeuws goudstandaardmodel, waarin een gemeenschappelijk monetair beleid en een monetaire unie het vermogen van de overheid om al te sterk in te grijpen feitelijk zouden beperken.

Aan de andere kant hoopten mensen die de noodzaak begrepen van politieke integratie naast de instituties nodig voor een gemeenschappelijke markt, dat er zich in Europa uiteindelijk een soort quasi-federaal systeem zou ontwikkelen. Zij beseften dat dit geen moment was om die agenda door te drukken, want het zou politiek niet populair zijn, maar zij hoopten dat politieke integratie uiteindelijk wel zou moeten volgen op de economische integratie.

Het feit dat geen van deze twee verhalen – noch het federale, noch het conservatief-economische – openlijk aan het publiek verteld kon worden, suggereert dat er met allebei iets mis was. Ze zouden allebei niet populair zijn geweest. Maar het bestaan van deze verhalen leidde er wel toe dat rechts en links samensmolten rond het patroon van economische integratie zonder politieke integratie. Het dilemma was echter dat er eigenlijk geen diepgaande economische integratie kan plaatsvinden zonder tegelijkertijd belangrijke sociale en politieke integratie inclusief institutionele harmonisatie aan te gaan. Europa heeft geprobeerd om dit dilemma te omzeilen door voortgang te boeken op de weg van de economische integratie, terwijl het maar heel langzaam bewoog aan de politieke integratiekant. Zo raakte Europa in zijn huidige impasse.”

Een van de belangrijkste tegenstanders van politieke integratie was altijd Groot-Brittannië. Wellicht biedt de Brexit kansen voor hervormingen?

“Nu is het dilemma zo openbaar en alomtegenwoordig geworden dat het niet meer te ontkennen valt. Europa ziet zich geconfronteerd met de keuze om ofwel de sprong naar politieke integratie te wagen, ofwel de economische integratie losser te maken. Groot-Brittannië heeft zich op het tweede pad begeven. Misschien dat de kern van de Europese landen ergens in de toekomst het eerste pad opgaan. Maar de Europese Unie zit duidelijk vast op een zeer instabiel tussenspunt, dat zeker geen evenwicht inhoudt.”

Denkt u dat de Europese politici deze crisis te boven kunnen komen?

“Het veld is nu aan de populistische groeperingen en nieuwe extreem-rechtse partijen, want op mainstream-politieke groeperingen lijkt de keuze verlamdend te werken. Helaas zie ik in Europa maar weinig gematigde partijen die het dilemma direct en frontaal adresseren. Dat is echt jammer, want omdat het huidige pad onhoudbaar is, zal dit de extremen versterken. Ik hoop echt dat dit niet is waar we terecht gaan komen. Als Turk heb ik altijd naar Europa gekeken als naar een anker voor Turkijes eigen democratie. En als progressief econoom heb ik Europa altijd beschouwd als een voorbeeld van hoe je een goed functionerende markteconomie kon combineren met sociale bescherming en een humaan bestel. Dus, ik hoop van harte dat ik het mis heb met mijn pessimisme. Ik zeg wat ik zeg met veel triestheid.”

Wat is de rol van economen hierbij geweest? Hebben wij hier schuld aan?

“Ik sta bekend als een criticus van het vakgebied, maar voor mij persoonlijk is denken als een econoom onmisbaar geweest voor mijn intellectuele ontwikkeling en voor mijn eigen geschriften. Mijn boek is daarom ook nogal optimistisch over de discipline (Rodrik, 2015). Mijn kritiek richt zich vooral op het gedrag van economen – de sociologie van de discipline, waarin ik veel problematische elementen bespeur – en niet zozeer op de economische wetenschap zelf.

Veel problemen hebben te maken met hoe economen maatschappelijke vraagstukken benaderen en de manier waarop ze zich positioneren in het publieke debat. Een van de oorzaken van het huidige populistische verzet tegen deskundigen zou kunnen zijn dat economen, met name sinds de opkomst van de neoliberale consensus in de jaren negentig, een aantal belangrijke modellen hebben genomen, zoals het model met efficiënte-marktwerking uit *finance* en het model van handelsliberalisatie en hoe dat groei zou stimuleren in ontwikkelingslanden, en die veel breder hebben toegepast dan zou moeten. Ik denk dat dergelijke modellen wel een kern van waarheid bevatten, maar als ze worden toegepast buiten hun geëigende context, is het net zo waarschijnlijk dat ze de mist in gaan als dat ze constructief bijdragen aan de samenleving.”

Betekent dit dat economen zich zouden moeten beperken tot het ontwikkelen van modellen en zich terughoudend moeten opstellen in het publieke debat?

“Niet per se. Ik schets de economische wetenschap niet alleen als een wetenschap die modellen ontwikkelt, maar ook als een manier van navigeren tussen modellen. Om een effectieve en succesvolle econoom te zijn, met name in het publieke debat, moet je niet alleen je modellen kennen, maar ook weten hoe je de juiste modellen eruit pikt voor de juiste context. Ik wil niet geringschatten hoe belangrijk en relevant het is om dat laatste goed te doen. Juist hier gaat de discipline vaak de mist in. We nemen een bepaald model en behandelen het als *het* model.

Keynes zei dat economen, op z'n best, zoets zijn als loodgieters of tandartsen – ze lossen lokale problemen op. Nou, als we dat kunnen, dan is dat geen geringe prestatie. Vasthouden aan onze modellen is niet per se slecht: ook zo kunnen we belangrijke bijdragen leveren.

Dit laat onverlet dat sommige economen publieke intellectuelen zijn die bredere visies hebben over waar het met de samenleving heen zou moeten. Ik denk dat we veel invloed hebben op de wereld en ook dat we deze zeker op positieve wijze kunnen beïnvloeden, mits we onze modellen op een context-relevante wijze gebruikmaken. In feite hebben we er voordeel van dat we modellen hebben die ons helpen om conceptueel te denken hebben.”

Maar de scheidslijn tussen wetenschap en ideologie is dun, nietwaar?

“Dat is zo – en ik denk dat dit in het bijzonder geldt voor de economie, waar we altijd te maken hebben met vraagstukken die de samenleving raken. Het is voor economen vaak behoorlijk moeilijk om hun eigen mening te scheiden van hun analyses.

Onze modellen bieden echter een manier om onze ideologische meningsverschillen te disciplineren. Ze helpen ons om de belangrijke aspecten van de wereld, waarop onze ideologische verschillen gebaseerd zijn, precies te benoemen. In de macro-economie is er bijvoorbeeld een discussie tussen *supply*- en *demand*-siders. Hier helpen onze modellen ons om te begrijpen dat het aspect waarop de twee analyses uiteenlopen, slechts één parameter van het model betreft, namelijk de grootte van de elasticiteit van het arbeidsaanbod. Supply-siders denken dat de arbeidselasticiteiten heel groot zijn, zodat wanneer je de belastingdruk op arbeid maar een klein beetje verlaagt, mensen ineens veel harder gaan werken – wat de macro-economische productiviteit en de opbrengst verhoogt. Demand-siders denken echter dat een belastingverlaging niet zo'n groot effect zal hebben. In dat opzicht disciplineren onze modellen de onderlinge discussies die we hebben.

Het mooie is bovendien dat deze ene parameter – de elasticiteit van het arbeidsaanbod – in principe empirisch kan worden geschat. Probleem hierbij is wel dat economen er vaak van uitgaan dat als ze een parameter op één plek nauwkeurig gemeten hebben, deze dan wel overal hetzelfde zal zijn. Dat is niet helemaal terecht. Maar in ieder geval hebben we de hoop dat we, binnen bepaalde grenzen, weten hoe het zit. Op deze manier helpen onze modellen ons om eerlijk te blijven – en zelfs al kunnen we ideologie niet volledig buiten de deur houden, disciplineren ze de mate van invloed die de ideologie op onze discussies heeft.”

Een laatste vraag, om weer even terug te komen op globalisering: wat denkt u dat de toekomst van de globalisering zal zijn, gezien de populistische 'backlash'?

“Ik denk niet dat er een belangrijke ommekeer zal zijn wat betreft globalisering, maar het tijdperk van de handelsovereenkomsten is duidelijk voorbij. We zullen waarschijnlijk een stagnatie zien in het algemene globaliseringsniveau. Dit komt deels doordat landen meer hun eigen belangen zullen gaan nastreven. Dit hoeft echter niet problematisch te zijn. Deze eigen belangen zijn immers collectieve belangen, die worden bepaald in democratisch overleg. Dergelijk overleg is niet mogelijk op globaal niveau omdat we geen globale overheid en democratie hebben. Het is daarom niet meer dan natuurlijk dat het op het niveau van de natiestaat plaatsvindt. Ik denk niet dat het nastreven van collectieve eigen belangen incompatibel is met globalisering. Globalisering zou immers ten goede moeten komen aan de economie als geheel.”

LITERATUUR

Rodrik, D. (1997) *Has globalization gone too far?* Washington DC: Peterson Institute for International Economics.

Rodrik, D. (2012) *The globalization paradox: Democracy and the future of the world economy*. New York: Norton & Company.

Rodrik, D. (2015) *Economic rules: The rights and wrongs of the dismal science*. New York: Norton & Company.

Scocco, A. (2016) Greater inequality not due to new technology and free trade. Artikel te vinden op www.socialeurope.eu.

Regio's in netwerken van mondiale waardeketens

Productieprocessen worden in toenemende mate georganiseerd in mondiale waardeketens. De mate waarin de productie en het arbeidsinkomen van Europese regio's afhankelijk is van activiteiten die bijdragen aan zulke mondiale waardeketens verschilt sterk, ook binnen landen.

BART LOS

Hoogleraar aan de
Rijksuniversiteit
Groningen (RUG)

WEN CHEN

Postdoctoraal
onderzoeker aan
de RUG

MARK THISSEN

Senior onderzoeker
bij het Planbureau
voor de Leefomgeving.

In de afgelopen jaren is een groot deel van de internationale handelstheorie in het teken komen te staan van *Global Value Chains*, mondiale waardeketens (MWK's). Het voortbrengen van een eindproduct wordt gezien als het uitvoeren van een verzameling activiteiten, variërend van het ontwerpen van het product tot het produceren van materialen, onderdelen en componenten, tot het leveren van zakelijke diensten en tot het vervaardigen van het eindproduct (Los *et al.*, 2014). De internetrevolutie heeft ervoor gezorgd dat deze activiteiten niet langer per se in de onmiddellijke nabijheid van elkaar plaats hoeven te vinden. Als gevolg hiervan bepalen comparatieve voordelen van een land niet meer zozeer welk soort producten er wordt geproduceerd, als wel welke soorten activiteiten er plaatsvinden (Baldwin, 2016).

Regio's zijn daarbij belangrijk. In dit artikel kwantificeren we de mate waarin Europese regio's participeren in die ketens, met behulp van een nieuwe database met naar regioniveau gedesaggregeerde *world input-output tables* (WIOT's). Inspelend op de populariteit van anti-EU-standpunten in de Europese verkiezingscampagnes, geven we ook schattingen van het deel van het regionale arbeidsinkomen dat kan worden toegerekend aan handel met andere EU-landen.

FOCUS OP REGIO'S

De ene regio voert veel meer, en vaak ook andere, activiteiten binnen MWK's uit dan de andere regio. China specialiseert zich in de assemblage van hoogwaardige

consumenten-elektronica, zoals Apple-telefoons, gebruikmakend van componenten en designs die uit andere landen worden betrokken. Deze activiteiten vinden echter met name plaats in speciale economische zones in de kustprovincies, terwijl de rest van China daar lange tijd nauwelijks een rol bij had (Dedrick *et al.*, 2010). Op een vergelijkbare manier loonde het voor Duitse autofabrikanten om na de val van het IJzeren Gordijn de arbeidsintensieve delen van hun productieproces naar het oosten te verhuizen. Wie kijkt waar in Tsjechië deze activiteiten plaatsvinden, ziet al snel dat deze in twee regio's zijn geconcentreerd: in het noordwesten, rondom Praag en in het uiterste noordoosten rond de stad Ostrava. Andere Tsjechische regio's profiteren veel minder van de zoektocht naar goedkope en toch hoogwaardige productiefactoren door bedrijven als BMW en Volkswagen en hun toeleveranciers (Pavlínek en Žížalová, 2016).

Zulke verschillen kunnen in kaart gebracht worden met casestudies, maar bij het bestuderen van regionaal-economische effecten van grotere groepen productieprocessen is een benadering met naar regioniveau gedesaggregeerde WIOT's nuttiger. Deze benadering kan alle industrieën beschouwen en neemt ook de participatie van regio's 'hogerop' in een MWK mee. Het zou bijvoorbeeld zo kunnen zijn dat Zuidoost-Tsjechië wel degelijk bijdraagt aan de productie van auto's door zakelijke diensten met een hoge toegevoegde waarde te leveren aan een onderdelenfabrikant in Ostrava. Nadelen zijn echter dat de schattingen van regionale participatie in MWK's minder precies zijn en dat de link tussen enerzijds het gedrag van specifieke multinationale ondernemingen en anderzijds de regionale economische ontwikkeling buiten zicht blijft.

DATA

Tot nu toe zijn analyses van MWK-participaties gedaan met behulp van databases met WIOT's – tabellen die de waarden bevatten van leveringen van elke bedrijfstak in elk land aan alle bedrijfstakken in alle landen. Zo'n tabel representeert de mondiale productiestructuur. Vergelijk-

bare cijfers voor de leveringen aan eindgebruikers in elk van de landen zijn ook in een WIOT opgenomen.

Met een WIOT kan bijvoorbeeld worden berekend hoeveel dollarcenten aan output van de Japanse elektronica-sector nodig zijn per dollar output van de Chinese elektronica-sector. Tegelijkertijd bevat een WIOT ook informatie over de output die Japanse banken en bijvoorbeeld de Australische mijnbouw op hun beurt moeten leveren opdat de Japanse elektronica-sector een dollar output kan fabriceren. Zo kunnen de bijdragen aan de hele MWK worden gekwantificeerd. De waarde van een eindproduct is dan de som van toegevoegde waarden in de betrokken bedrijfstakken, waar ook ter wereld (Los *et al.*, 2014).

WIOT's worden geconstrueerd op basis van data uit de Nationale Rekeningen, data over nationale productiestructuren (veelal aanbod- en gebruikstabellen) en data over bilaterale handel in goederen en diensten (Timmer *et al.*, 2015). De maatstaven voor regionale participatie in MWK's die we in dit artikel presenteren, passen in een sinds kort populaire stroming in de empirische literatuur over internationale handel, waarvan Johnson en Noguera (2012), Timmer *et al.* (2014) en Koopman *et al.* (2014) de voornaamste exponenten zijn.

REGIONALE DATA

Om de EU-landen in WIOT's naar regio's te desaggregeren zijn er additionele data nodig. Regionale economische rekeningen voor de EU-landen van Eurostat geven inzicht in de verdeling van het regionale bbp over bedrijfstakken. Deze vullen we waar mogelijk aan met op survey-data gebaseerde regionale aanbod- en gebruikstabellen of regionale input-tabellen wanneer beschikbaar. Waar deze niet beschikbaar zijn, nemen we aan dat de productietechnieken op het niveau van bedrijfstakken niet tussen regio's verschillen. Ten slotte zijn er data over het transport van zowel goederen als personen gebruikt om interregionale handelsstromen te schatten (Thissen *et al.*, 2013). Rekening houdend met logistieke ketens, hebben we deze regionale data middels numerieke optimaliseringstechnieken zo goed mogelijk ingepast in de nationale aggregaten in de WIOT's (versie 2013).

De zo geconstrueerde regionale WIOT's zijn beschikbaar voor de jaren 2000–2010 en zijn gedesaggregeerd naar het NUTS2-niveau voor alle EU-landen, op Bulgarije en Roemenië na. Voor Nederland betekent NUTS2 provinciaal niveau. Vanwege regionaal-economische databeperkingen zijn er 14 bedrijfstakken per regio. Dat is duidelijk minder dan in de WIOT's op nationaal niveau, waarin er 35 (versie 2013), respectievelijk 56 (versie 2016) bedrijfstakken worden onderscheiden.

METEN VAN REGIONALE PARTICIPATIE

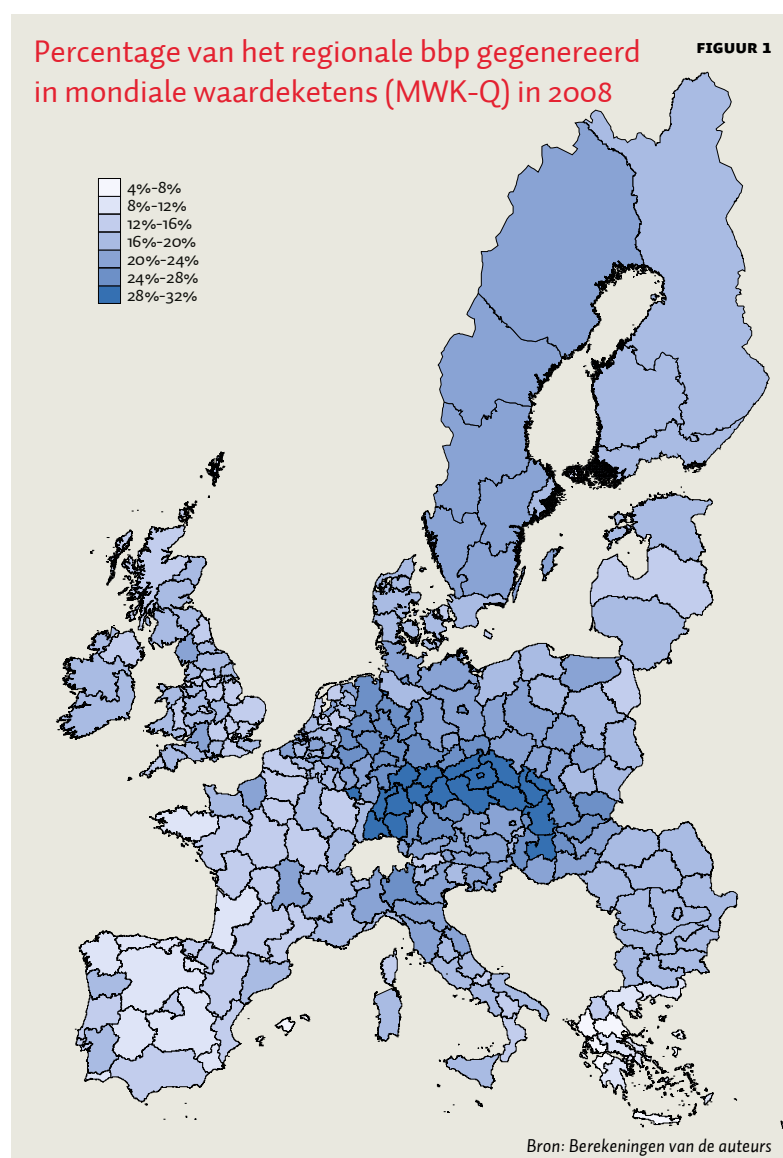
Regionale participatie in MWK's wordt berekend door de som van de toegevoegde waarde van de regionale activiteiten die bijdragen aan het productieproces van de eindproducten van mondiale waardeketens, waar dan ook ter wereld, te delen door het regionale bbp. Dit quotiënt heet MWK-Q.

MWK's omvatten alle activiteiten die nodig zijn om de eindproducten van de maakindustrie – exclusief voedings-

middelen, dranken en tabak – voort te brengen. Deze laatste zijn, net als de eindproducten van landbouw-, bouw- en dienstensectoren, geen onderdeel van *mondiale* waardeketens, aangezien er minder dan tien procent van de productie waarde van deze goederen gegenereerd wordt buiten het handelsblok waar het eindproduct tot stand komt. De activiteiten in deze bedrijfstakken die aan eindproducten in de maakindustrie bijdragen, worden overigens wel meegenomen. In de jonge literatuur op basis van WIOT's is er nog geen *dominant design* ontstaan voor het meten van de verschillende aspecten van MWK's. De toegevoegde waarde van deze MWK's zijn berekend volgens Los *et al.* (2015) en passen binnen het door Timmer *et al.* (2013) ontwikkelde perspectief.

REGIONALE PARTICIPATIE IN MONDIALE WAARDEKETENS

Figuur 1 laat de waarden per regio van MWK-Q in 2008 zien. In dat jaar was de internationale fragmentatie van productieprocessen het grootst. Gemiddeld genereren regio's negentien procent van hun bbp door bij te dragen aan



MWK's. De variatie rond dat gemiddelde is substantieel. Voor de meeste regio's in Griekenland is MWK-Q minder dan acht procent en ook voor veel Spaanse regio's is dat niet veel meer. Aan de andere kant van het spectrum vinden we de regio's in een band die zich van Zuidwest-Duitsland, via Tsjechië en Slowakije naar een deel van Hongarije uitstrekt. In grote delen van dit gebied ligt MWK-Q rond de dertig procent. Ook binnen landen zijn er flinke verschillen: in Duitsland hebben regio's als Saarland en Stuttgart een MWK-Q van meer dan dertig procent, terwijl voormalig Oost-Duitse regio's als Mecklenburg-Vorpommern en Brandenburg-Nordost rond de twintig procent zitten. Deze regionale variatie onderstreept het belang van analyses op regionaal niveau.

De Nederlandse provincies bevinden zich over het algemeen rond het EU-gemiddelde, maar ook in ons land is de variatie tamelijk groot. Groningen genereerde het grootste deel van het regionale bbp in MWK's, ongeveer 23 procent; dit is het gevolg van de gaswinning. Groningen zakt echter ver weg op het moment dat we niet naar het aandeel van MWK-gerelateerde activiteiten in het re-

gionale bbp kijken, maar naar het aandeel in het regionale arbeidsinkomen. De dan gemeten ruim 13 procent suggereert dat Groningen veel bijdraagt aan MWK's, maar dat de Groningers hier niet veel inkomen aan ontlenen. Andere provincies die veel van hun bbp genereren in MWK's zijn Zeeland en Flevoland. De provincies met de kleinste MWK-participatie zijn Gelderland en Utrecht, met scores van respectievelijk krap 15 en iets minder dan 14 procent. Als we ons beperken tot MWK's voor machines en elektronica, dan komt Noord-Brabant duidelijk bovendien. Deze provincie genereert iets meer dan 6 procent van haar bbp in deze MWK's, tegenover bijvoorbeeld 3,5 procent voor Noord-Holland.

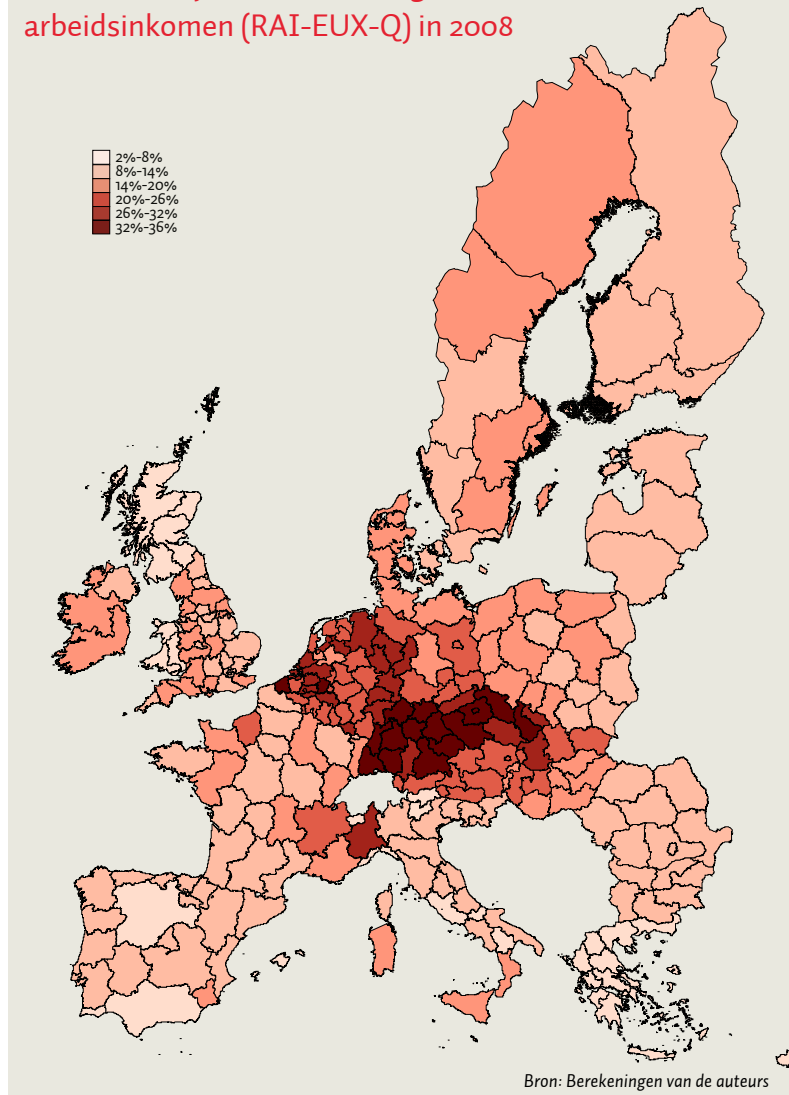
METEN VAN REGIONALE EU-AFHANKELIJKHEID

Veel handel in MWK's vindt plaats tussen landen die tot hetzelfde handelsblok behoren, zoals de EU of NAFTA. Hierdoor zijn veel regio's in de EU voor een aanzienlijk deel van hun bbp afhankelijk van handel met andere EU-landen. Het gaat dan zowel om halffabrikaten en componenten, zoals de in Tsjechië en Slowakije gefabriceerde onderdelen van Duitse auto's, als om eindproducten, zoals in Nederland aangeschafte Duitse auto's.

Om die EU-afhankelijkheid zichtbaar te maken, meten we het deel van het arbeidsinkomen van een regio dat afhangt van exporten naar andere EU-landen. Dit bestaat uit twee componenten: directe afhankelijkheid door exporten naar de EU vanuit de regio zelf en indirecte afhankelijkheid door exporten naar de EU vanuit andere regio's in het betreffende land waar de regio arbeid aan bijgedragen heeft (een voorbeeld is Groningens arbeidsinkomen verdiend met de productie van gas benut door een Zuid-Hollands bedrijf dat naar Duitsland exporteert). De totale afhankelijkheid wordt berekend met behulp van de bilaterale uitbreiding van Koopman *et al.* (2014) en Los *et al.* (2016) en dit noemen we RAI-EUX-Q.

EU-afhankelijkheid van het regionaal arbeidsinkomen (RAI-EUX-Q) in 2008

FIGUUR 2



Deel van regionaal arbeidsinkomen in exporten naar rest van de EU

TABEL 1

	Direct	Indirect	Totaal
Overijssel	27,9%	2,6%	30,4%
Noord-Brabant	25,7%	3,7%	29,5%
Flevoland	21,7%	6,7%	28,4%
Zeeland	23,2%	4,6%	27,8%
Zuid-Holland	26,4%	0,8%	27,2%
Groningen	18,4%	5,8%	24,2%
Drenthe	16,2%	7,4%	23,6%
Noord-Holland	18,2%	4,3%	22,5%
Limburg	15,3%	6,4%	21,7%
Friesland	12,7%	8,0%	20,7%
Gelderland	10,7%	7,9%	18,6%
Utrecht	8,5%	7,9%	16,4%

Bron: Berekeningen van de auteurs

REGIONALE EU-AFHANKELIJKHEID

Figuur 2 geeft de EU-afhankelijkheid weer van de Europese regio's in 2008. Europese regio's hebben gemiddeld een RAI-EUX-Q van 16,5 procent, maar ook voor deze maatstaf geldt dat de variatie groot is. Ook hier scoren de Tsjechische, Slowaakse en Zuid-Duitse regio's hoog: zij ontlenen meer dan dertig procent van hun arbeidsinkomen aan EU-exporten. Belgische regio's als West-Vlaanderen, Belgisch Limburg en Antwerpen zitten nu echter ook boven de dertig procent. De regio's die qua arbeidsinkomen het minst afhankelijk zijn van exporten vanuit het land naar de rest van de EU, zijn gesitueerd in Griekenland en Schotland, met waarden voor RAI-EUX-Q van rond de drie procent.

Met een WIOT kunnen de bijdragen aan de hele mondiale waardeketen worden gekwantificeerd

Tabel 1 laat zien dat voor de meeste Nederlandse regio's de afhankelijkheid van Nederlandse exporten naar de rest van de EU veel groter is dan het Europese gemiddelde, maar ook dat er sprake is van een grote variatie binnen Nederland. Voor de provincie Utrecht is de waarde van RAI-EUX-Q maar net iets meer dan de helft van die van Overijssel.

Ook is het interessant dat de verhoudingen tussen de directe afhankelijkheid en de indirecte afhankelijkheid van handel met de EU varieert tussen provincies. De cijfers voor Zuid-Holland suggereren dat deze provincie als een hub voor exporten functioneert: bijna al het Zuid-Hollandse arbeidsinkomen wat betreft Nederlandse exporten naar de EU zit in exporten van Zuid-Holland zelf. Voor een provincie als Utrecht geldt echter dat bijna de helft van het arbeidsinkomen dat in Nederlandse exporten zit via andere provincies – met name Zuid-Holland – in het buitenland terechtkomt.

CONCLUSIES

De wereldeconomie is in het eerste decennium van deze eeuw steeds meer een netwerk van mondiale waardeketens geworden, waarin sommige regio's veel meer participeren dan andere. Ontwikkelingen in de wereldeconomie zullen dan ook een verschillend effect hebben op de economische ontwikkeling van deze regio's. In deze bijdrage hebben we die participatie voor het eerst gekwantificeerd voor Europese regio's, op basis van een nieuwe dataset. Er is zeker nog ruimte voor verbetering in de data waarop de schattingen zijn gebaseerd, maar duidelijk is dat de verschillen aanzienlijk zijn. Het is belangrijk dat de komende jaren ook onderzoek wordt gedaan naar de consequenties van zulke verschillen. Ontwikkelen regio's die veel bijdragen aan MWK's zich sneller dan gemiddeld? Maakt het uit in welke types MWK's die activiteiten plaatsvinden? Tevens

is duidelijk dat regio's sterk van elkaar verschillen in de mate waarin de creatie van arbeidsinkomen afhankelijk is van nationale exporten naar andere EU-landen. Nationale regeringen die overwegen uit de EU te stappen doen er goed aan te bedenken dat de handelsbarrières die dit met zich meebrengt niet alleen voor verschillende landen andere gevolgen hebben, maar ook leiden tot sterke verschillen voor de regio's binnen het land. Los *et al.* (2017) laten zien dat de kans groot is dat zulke verschillen ertoe zullen leiden dat het Verenigd Koninkrijk na de Brexit nog meer regionale ongelijkheid zal kennen dan nu al het geval is, maar deze bevinding kan niet klakkeloos worden vertaald naar andere landen die een vertrek uit de EU zouden overwegen.

LITERATUUR

- Baldwin, R.E. (2016) *The great convergence*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Dedrick, J., K.L. Kraemer en G. Linden (2010) Who profits from innovation in global value chains?: A study of the iPod and notebook PCs. *Industrial and Corporate Change*, 19(1), 81–116.
- Johnson, R.C. en G. Noguera (2012) Accounting for intermediates: Production sharing and trade in value added. *Journal of International Economics*, 86(2), 224–236.
- Koopman, R., Z. Wang en S.-J. Wei (2014) Tracing value-added and double counting in gross exports. *American Economic Review*, 104(2), 459–494.
- Los, B., M.P. Timmer en G.J. de Vries (2014) De concurrentiepositie van Nederland in mondiale waardeketens. *ESB*, 99(4689/4690), 432–436.
- Los, B., M.P. Timmer en G.J. de Vries (2015) How global are global value chains? A new approach to measure international fragmentation. *Journal of Regional Science*, 55(1), 66–92.
- Los, B., M.P. Timmer en G.J. de Vries (2016) Tracing value-added and double counting in gross exports: Comment. *American Economic Review*, 106(7), 1958–1966.
- Los, B., P. McCann, J. Springford en M. Thissen (2017) The mismatch between local voting and the local economic consequences of Brexit. *Regional Studies*.
- Pavlínek, P. en P. Žižalová (2016) Linkages and spillovers in global production networks: Firm-level analysis of the Czech automotive industry. *Journal of Economic Geography*, 16(2), 331–363.
- Thissen, M., F. van Oort, D. Diodato en A. Ruijs (2013) *Regional competitiveness and smart specialization in Europe*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Timmer, M.P., B. Los, R. Stehrer en G.J. de Vries (2013) Fragmentation, incomes and jobs: An analysis of European competitiveness. *Economic Policy*, 28(3), 613–661.
- Timmer, M.P., A.A. Erumban, B. Los *et al.* (2014) Slicing up global value chains. *Journal of Economic Perspectives*, 28(2), 99–118.
- Timmer, M.P., E. Dietzenbacher, B. Los *et al.* (2015) An illustrated user guide to the World Input-Output Database: The case of global automotive production. *Review of International Economics*, 23(3), 575–605.

In het kort

- ▶ De bijdrage van EU-regio's in mondiale waardeketens verschilt sterk. Nederlandse provincies scoren gemiddeld.
- ▶ Het van de EU-afhankelijke arbeidsinkomen verschilt ook sterk: van dertig procent in Zuid-Duitse en Belgische regio's tot drie procent in Schotse regio's.
- ▶ In Nederland zijn Overijssel, Flevoland en Noord-Brabant het meest afhankelijk van de EU en Utrecht het minst.

De achterblijvende exportprestaties van het noordelijke mkb

De exportgerichtheid van het noordelijke mkb blijft duidelijk achter bij het landelijk gemiddelde. Dit heeft te maken met zowel de algemene kenmerken van de noordelijke economie als met die van de noordelijke mkb-bedrijven in het bijzonder. Met name de participatie in netwerken die voor internationalisering relevant zijn blijkt een knelpunt.

JOHAN DE JONG

Docent aan de
Hanzehogeschool
Groningen

KAREL JAN ALSEM

Lector aan de
Hanzehogeschool
Groningen en docent
aan de Rijksuniversi-
teit Groningen

De mkb-bedrijven in Noord-Nederland exporteren minder dan die in andere provincies. En het percentage bedrijven dat er aan internationale handel doet, is lager dan in de rest van Nederland: Groningen, Friesland en Drenthe scoren respectievelijk 22, 19 en 24 procent bij een landelijk gemiddelde van 25 procent (tabel 1). Het aandeel van het mkb in de noordelijke exportwaarde verschilt sterk tussen de diverse noordelijke provincies. In Friesland levert het mkb een relatief grote bijdrage van 86 procent aan de provinciale export. Maar hier is een veel lager percentage bedrijven internationaal actief dan in de andere twee provincies. Met 70 procent is het aandeel van het Drentse mkb laag vergeleken met dat van de andere provincies. Al met al blijkt het noordelijke mkb minder rechtstreeks zaken te doen met het buitenland dan het mkb elders in het land.

Opmerkelijk is dat het aandeel van Drenthe en Friesland in de nationale afzetwaarde van finale goederen voor de export veel lager is dan het aandeel van beide provincies in het nationale bbp. Het noordelijke bedrijfsleven fungeert vooral als toeleverancier van exporterende bedrijven in andere delen van het land. In het Noorden bevinden zich veel bedrijven in de landbouw en industrie die intermediaire goederen leveren voor bedrijven in andere delen van het

land. Als men analyseert waar de toegevoegde waarde van de Nederlandse export gecreëerd wordt, is de bijdrage van het Noorden ongeveer twee keer zo groot als die op basis van de afzetwaarde van finale goederen (CBS, 2013; ING Economisch Bureau, 2014).

De export in de noordelijke provincies wordt gedomineerd door grote bedrijven. Het mkb is sterk gericht op landen in de nabije omgeving, zoals Duitsland, België en de Scandinavische landen (Wassing, 2011). Maar de export van Drenthe naar Duitsland is het laagste van alle grensprovincies met Duitsland (ING Economisch Bureau, 2014). De oorzaak is waarschijnlijk dat grote bedrijven een relatief groot exportaandeel hebben en dat de export van deze grote bedrijven geografisch sterker gespreid is dan die van het mkb.

Een sterk mkb vormt de basis van een sterke regionale economie, vanwege het grote aandeel in de werkgelegenheid. Internationalisering en innovatie blijken van groot belang voor de groeiperspectieven van mkb-bedrijven en daarmee voor hun succes. Onderzoek naar de oorzaken van de lage internationalisatie- en innovatiegraad van het noordelijke mkb is daarom belangrijk voor het formuleren van beleid om hierin verbetering aan te brengen.

NETWERKEN

Bedrijven internationaliseren om langetermijngroei van omzet en winst te realiseren, waarbij zij tegelijkertijd het risico zo veel mogelijk willen beperken. Internationale transacties zijn echter lastiger tot stand te brengen dan binnenlandse transacties, vooral door institutionele verschillen zoals andere wet- en regelgeving, cultuurverschillen en andere gebruiken in de markt (Johanson en Vahlne, 2009). Dit blijken inderdaad belangrijke obstakels te zijn bij het internationaliseringsproces van het noordelijke mkb (Wassing, 2011). Internationalisering vergt hierdoor grote investeringen om de benodigde internationale expertise op te bouwen. De daarvoor nodige middelen wat betreft tijd en geld gaan de moge-

lijkheden van mkb-bedrijven vaak te boven (Coviello en Martin, 1999).

Door een netwerk op te bouwen met andere bedrijven en organisaties die over buitenlandse marktkennis en -toegang beschikken kunnen mkb-bedrijven de hoge investeringskosten van internationalisering reduceren (Brand *et al.*, 2005; Hessels, 2012). Uit empirisch onderzoek blijkt dat deze netwerken een belangrijk hulpmiddel vormen in het internationaliseringsproces van het mkb (Coviello en Martin, 1999; Crick en Spence, 2005). Contacten met andere ondernemers helpen ondernemers om kansen op buitenlandse markten te ontdekken en daar een positieve reputatie op te bouwen. Ook vergemakkelijken netwerken internationalisering, doordat ze bedrijven voorzien van kennis over buitenlandse markten en daarmee de onzekerheid, verbonden aan internationaal zakendoen, verminderen. Toetredingsbarrières, zoals een gebrek aan kennis over wet- en regelgeving en het vinden van de juiste zakenpartner, zijn daardoor dus gemakkelijker te overwinnen (Johanson en Vahlne, 2009).

Vooraf bedrijven in de jonge ICT-sector in de noordelijke provincies volgen deze strategie, terwijl de metaalsector achterblijft (Brand *et al.*, 2005). Dit komt doordat voor ICT-bedrijven het opdoen van nieuwe kennis en vaardigheden een belangrijk motief is om deel te nemen aan netwerken, terwijl voor de metaalbedrijven het opheffen van personele en financiële beperkingen het belangrijkste motief is.

INNOVATIE

Naast de positie in een netwerk om kennis en contacten op te doen, moet een bedrijf een bedrijfsspecifiek concurrentievoordeel hebben om te kunnen concurreren met gevestigde binnenlandse concurrenten (Johanson en Vahlne, 2009). Daardoor is er een sterke samenhang tussen internationalisering en innovatiegerichtheid. Enerzijds zorgt internationalisering ervoor dat bedrijven toegang krijgen tot nieuwe kennis en technologieën die als input voor eigen innovatieve producten gebruikt worden. Anderzijds weten bedrijven buitenlandse markten te veroveren door innovatieve producten (Ruis, 2013). Innovatieve mkb-bedrijven hebben meer kans dan niet-innovatieve mkb-bedrijven om succesvol aan export te doen. Sterke netwerken met doelgerichte relaties voor het verkrijgen van technische en/of marktkennis tussen mkb-bedrijven en hun partners blijken bij te dragen aan een sterke innovatie- en exportprestatie (Love en Roper, 2015; Ruis, 2013; Hessels, 2012).

Hier ligt in Noord-Nederland een probleem. Dat de noordelijke exporteurs concurrentie op de buitenlandse markt als belangrijk obstakel zien (Wassing, 2011), maakt het waarschijnlijk dat relatief veel bedrijven geen onderscheidend bedrijfsspecifiek concurrentievoordeel hebben. Uit een studie van de SER Noord-Nederland (SER, 2014) blijkt dat waar landelijk 31 procent van het mkb als innovatief wordt gekenschetst, dit in Noord-Nederland voor slechts 25 procent van het mkb geldt. Bovendien kent Noord-Nederland relatief weinig mkb-bedrijven die zelf product- en procesinnovaties ontwikkelen. Ook blijkt dat alle noordelijke provincies op het gebied van innovatie onder het landelijk gemiddelde scoren (ING Economisch Bureau, 2013).

Een belangrijke oorzaak is het gebrek aan potentiële netwerkpartners in de regio. Samenwerken in relevante netwerken blijkt samen te gaan met een relatief hoge innovatie- en exportintensiteit van mkb-bedrijven (Hessels, 2012). Dit wordt weerspiegeld in een onderzoek van Faems (2015) onder 1400 Noord-Nederlandse mkb-bedrijven naar de obstakels voor innovatie. Gebrek aan financiële middelen bleek het belangrijkste obstakel te zijn, op de voet gevolgd door gebrek aan marktinformatie en regionale innovatienetwerken.

Mkb-bedrijven die samenwerken met grote binnenlandse bedrijven en/of de kleine en grote buitenlandse bedrijven in hun netwerk, innoveren significant vaker dan andere mkb-bedrijven. Kennelijk verkrijgen mkb-bedrijven via de hulpbronnen van grote bedrijven toegang tot nieuwe kennis en technologieën (Hessels, 2012). Ook in dit opzicht staat het noordelijke mkb op achterstand. Hier spelen twee concurrentienadelen van het Noorden een belangrijke rol. In de eerste plaats zijn de bevolkingsomvang en -dichtheid gering. Dit beïnvloedt negatief de mate van diversiteit van het bedrijfsleven en de aanwezigheid van grote en buitenlandse bedrijven. Ten tweede wordt het noordelijke vestigingsklimaat voor zowel binnen- als buitenlandse bedrijven negatief beïnvloed door de relatief slechte bereikbaarheid en de achterblijvende kwaliteit van de kennisinfrastructuur (Raspe *et al.*, 2012).

De exportprestatie per provincie in 2013 (in procenten)

TABEL 1

	Internationaal actieve bedrijven	Percentage mkb-bedrijven dat exporteert	Waarde finale goederen in nationale export	Bbp in nationaal bbp ¹	Toegevoegde waarde in nationale export
Groningen	22	22*	5,0*	2,7**	8,3*
Friesland	19	86	1,3	2,8	3,1
Drenthe	24	70	1,2	2,1	2,3
Overijssel	29	80	5,9	5,6	6,6
Flevoland	23	81	1,5	1,9	1,6
Gelderland	26	87	7,4	10,2	9,1
Utrecht	21	79	4,4	8,9	6,3
Noord-Holland	22	72	20,2	20,4	16,6
Zuid-Holland	23	78	25,2	21,7	19,8
Zeeland	33	56	2,3	1,8	2,8
Noord-Brabant	30	61	18,1	15,3	16,3
Limburg	40	79	7,7	5,6	7,2
Nederland	25			99,0**	

* Gecorrigeerd voor de dominante rol van aardgas, is de exportprestatie van Groningen vergelijkbaar met die van Friesland en Drenthe.

** Exclusief delfstoffenwinning Groningen.

¹ Vanwege de Extra-regio stemt het percentage van de totale economie niet overeen met de som van de provincies.

Bron: CBS, 2013; CBS, 2014

Noordelijke COROP-regio's op ranglijst economisch presteren

TABEL 2

COROP-regio	Plaats ranglijst (40 regio's)	COROP-regio	Plaats ranglijst (40 regio's)
Zuidwest-Drenthe	18	Overig Groningen	36
Oost-Groningen	20	Noord-Friesland	38
Noord-Drenthe	30	Zuidwest-Friesland	39
Zuidoost-Friesland	31	Delfzijl en omgeving	40
Zuidoost-Drenthe	35		

Bron: Aalders, 2014

BEDRIJFSINTERNE FACTOREN

Niet alleen externe factoren als de kwaliteit van het netwerk, maar ook bedrijfsinterne factoren spelen een belangrijke rol bij innovatie en daarmee internationalisering. Vaardigheden, R&D, een hoge investeringsratio en een gezonde liquiditeit zijn uiterst belangrijk voor succesvolle internationalisering (Love en Roper, 2015). Aalders (2014) heeft het mkb in de veertig COROP-regio's, waarin Nederland is opgedeeld, gerangschikt naar economisch presteren, gemeten aan de hand van nettowinstmarge, arbeidsproductiviteit, investeringsratio, liquiditeit en solvabiliteit. Tabel 2 laat zien dat de noordelijke COROP-regio's hier relatief slecht scoren. Het noordelijke mkb verkeert daardoor in een slechte uitgangssituatie voor succesvolle innovatie en internationalisering.

CONCLUSIE

Belangrijke obstakels voor de internationalisering van mkb-bedrijven blijken internationale expertise, financiële middelen en het ontbreken van een concurrerend product te zijn. Door te investeren in fysieke en kennisinfrastructuur kunnen rijks- en regionale overheden het Noorden aantrekkelijker maken als vestigingsplaats voor grote en buitenlandse bedrijven. Hierbij ligt de nadruk op de regionaal prominent aanwezige industriële bedrijfstakken zoals de voedingsmiddelen- en machine-industrie. Regionale concentratie van een bedrijfstak trekt gespecialiseerde toeleveranciers aan, en vergemakkelijkt daarmee netwerkvorming met bedrijven met internationale contacten.

Door de slechte financiële gezondheid en lage innovatiegerichtheid is gerichte ondersteuning door de noordelijke overheden nodig om de exportoriëntatie en innovatiekracht van het noordelijke mkb te vergroten. De SER Noord-Nederland (2014) bepleit in dit verband een veel nauwere samenwerking tussen regionale overheden, kennisinstellingen en bedrijfsleven. Netwerkvorming is hier het centrale element, aangezien mkb-bedrijven, via de gespecialiseerde expertise en andere hulpbronnen van grote bedrijven en ondersteunende instellingen in hun netwerk de andere knelpunten kunnen oplossen. Voor mkb-bedrijven is het relevant dat overheden en kennisinstellingen vaak over omvangrijke internationale netwerken beschikken. Een perspectiefrijk startpunt is onderzoek naar identificatie van het internationaliseringspotentieel bij het noordelijke mkb, opsporen van marktkansen in het buitenland, het traceren van de relevante netwerken in dat buitenland en de identificatie van bedrijven en instellingen met relevante contacten in die netwerken.

LITERATUUR

- Aalders, R. (2014) *MKB regio top 40*. Utrecht: Rabobank.
- Brand, M., G. Gemser en A. Sorge (2005) Internationalisatie van MKB-bedrijven: een autoonoom of coöperatief proces? *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfseconomie*, 79(4), 174–183.
- CBS (2013) *Internationalisation monitor 2013*. Heerlen: CBS.
- CBS (2015) *De regionale economie 2014*. Heerlen: CBS.
- Coviello, N.E. en K.A.-M. Martin (1999) Internationalization of service SMEs: an integrated perspective from the engineering consulting sector. *Journal of International Marketing*, 7(4), 42–66.
- Crick, D. en M. Spence (2005) The internationalisation of 'high performing' UK high-tech SMEs: a study of planned and unplanned strategies. *International Business Review*, 14(2), 167–185.
- Faems, D. (2015) *Innovatiebenchmark Noord-Nederland*. Groningen: SNN.
- Hessels, S.J.A. (2012) *Het belang van samenwerking met andere bedrijven voor het innovatie- en exportgedrag van het Nederlandse MKB*. Zoetermeer: EIM.
- ING Economisch Bureau (2013) *Grote regionale verschillen in innovatie. Noord-Brabant is koploper, Zuid-Holland heeft het meeste te winnen*. Amsterdam: ING Economisch Bureau.
- ING Economisch Bureau (2014) *Export grensprovincies meer dan gemiddeld naar Duitsland en België*. Amsterdam: ING Economisch Bureau.
- Johanson, J. en J. Vahlne (2009) The Uppsala internationalization process model revisited: from liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, 40(9), 1411–1431.
- Love, J.H. en S. Roper (2015) SME innovation, exporting and growth: a review of existing evidence. *International Small Business Journal*, 33(1), 28–48.
- Raspe, O., A. Weterings en M. Thissen (2012) *De internationale concurrentiepositie van de topsectoren*. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.
- Ruis, A. (2013) *Innovatie en internationalisering in het MKB*. Zoetermeer: Panteia.
- SER (2014) *Aan de slag. innovatieondersteuning voor het MKB in Noord-Nederland*. Sociaal-Economische Raad Noord-Nederland.
- Wassing, A. (2011) *Exportmonitor 2011*. Groningen: Kamer van Koophandel Noord-Nederland.

In het kort

- ▶ Het noordelijke mkb heeft een lagere internationaliserings- en innovatiegraad dan het mkb elders in het land.
- ▶ De internationalisering wordt sterk gehinderd door de geringe aanwezigheid van relevante potentiële netwerkpartners.
- ▶ Participatie in relevante netwerken is de belangrijkste manier om te internationaliseren, en zou dus gestimuleerd moeten worden.

INTERNATIONAAL

Handelsverdragen dragen bij aan economische groei

Ondanks de groeiende scepsis overweegt de EU nieuwe handelsverdragen te sluiten met onder andere Australië, Chili, de Filipijnen, Indonesië, Mexico en Nieuw-Zeeland. De geschatte effecten voor Nederland zijn klein maar positief: de zes akkoorden verhogen gezamenlijk ons bruto binnenlands product met een half procent en creëren 4000 voltijdsbanen in tien jaar tijd.

NIENKE OOMES

Hoofd internationale economie bij SEO Economisch Onderzoek

TOM SMITS

Onderzoeker bij SEO Economisch Onderzoek

JOOST

WITTEMAN
Onderzoeker bij SEO Economisch Onderzoek

De onderliggende onderzoeken zijn gedaan in opdracht van het Ministerie van Buitenlandse Zaken (Oomes et al., 2017a) en de International Renaissance Foundation (Oomes et al., 2017b).

Dankzij de uitslag van het Brexitreferendum en de verkiezing van Donald Trump is er binnen en buiten economie weer volop interesse voor een debat over vrijhandel. Ging de discussie eerst nog over de voor- en nadelen van nieuwe handelsverdragen als TTIP en CETA, nu staat ook het intrekken van bestaande verdragen en het opwerpen van nieuwe handelsbarrières op de agenda.

In de tussentijd liggen er nog welgeteld 41 handelsverdragen in het verschiet. De *NRC* noemde deze onlangs 'vergeten' (*NRC*, 2016). De gevolgen van deze 41 verdragen zijn vooralsnog onbekend, maar door de kenmerken van bestaande verdragen te vergelijken met de voorgenoemde verdragen kunnen we berekenen wat de verwachte implicaties zijn van zes van deze nieuwe handelsverdragen voor de Nederlandse economie en voor de werkgelegenheid.

METHODE

De effecten van handelsverdragen kunnen voorspeld worden met een 'zwaartekrachtmodel' van internationale handel (kader 1). In het klassieke zwaartekrachtmodel worden alle handelsverdragen even zwaar gewogen. Een modern handelsverdrag zoals de *Deep and Comprehensive Free Trade Agreement* met Oekraïne (Oomes et al., 2017a)

is veel ingrijpender dan een akkoord uit de jaren zeventig. Om daarom te wegen voor de specifieke kenmerken van het akkoord maken we gebruik van de database van handelsverdragen van Kohl *et al.* (2016) die voor 296 bestaande akkoorden aangeeft welk type provisies van 26 mogelijke provisies zij bevatten en of deze provisies al dan niet juridisch afdwingbaar zijn.

IMPORT EN EXPORT

Het resultaat van de analyse is dat de conclusie getrokken kan worden dat bilaterale handel tussen Nederland en de zes verdragspartners zal toenemen. Afhankelijk van het land zullen Nederlandse bedrijven tussen de 19 en 174 procent meer naar elk land gaan exporteren en tussen de 17 en 121 procent meer uit deze landen gaan importeren (tabel 1). Het effect op de totale Nederlandse handel is echter

Het zwaartekrachtmodel

KADER 1

Het zwaartekrachtmodel is al decennialang populair onder internationale economen omdat het handelsstromen empirisch goed verklaart en goede voorspellingen oplevert. In zijn meest ruwe vorm stelt dit model dat grotere economieën met kleinere handelsbarrières meer met elkaar handelen. Moderne zwaartekrachtmodellen gebruiken een bredere definitie van handelsbarrières. Daaronder vallen niet alleen formele barrières als importtarieven en handelsverdragen, maar ook informele barrières als een gezamenlijke grens (of het ontbreken ervan), een koloniaal verleden of gemeenschappelijke taal. Een econometrische schatting van zo'n modern zwaartekrachtmodel helpt ons te voorspellen hoeveel extra handel en bbp het wegnemen van bestaande handelsbarrières gemiddeld oplevert.

Geschatte effecten van zes voorgenomen handelsverdragen op de Nederlandse economie

TABEL 1

	Australië	Chili	Indonesië	Mexico	Nieuw-Zeeland	Filipijnen	Totaal
Export naar handelspartner							
Procentuele groei	174,4	18,6	175,1	24,9	162,6	139,2	
Groei in miljoenen euro's	4.054	98	1.304	608	609	642	
Import van handelspartner							
Procentuele groei	117,4	16,7	104,9	29,8	121,0	112,8	
Groei in miljoenen euro's	1.816	1.475	3.256	493	622	1.803	
Reëel bbp Nederland							
Procentuele groei	0,16	0,01	0,21	0,02	0,01	-0,005	0,51
Groei in miljoenen euro's	1.040	42	1.353	110	91	-25	3.287

Het totale effect van de zes akkoorden is niet gelijk aan de som van de individuele effecten, omdat er ook interactie tussen de akkoorden is

Bron: Oomes et al. (2017a)

kleiner, omdat er ook verschuivingen optreden in handel met derde landen.

Wanneer alle zes akkoorden doorgang vinden, groeit de Nederlandse economie naar schatting met een half procent. Een stijging van het bbp met een half procent komt overeen met 3,3 miljard euro. Als we uitgaan van zeventien miljoen inwoners in Nederland, betekent dat 194 euro per persoon per jaar, ofwel 3,73 euro per week.

De individuele effecten van elk van de zes verdragen lopen uiteen. De veranderingen in import en export zijn het grootste voor Indonesië en Australië, en het kleinst voor de nieuw te sluiten verdragen met Mexico en Chili. Dit is logisch omdat de EU met deze landen reeds eerder verdragen sloot. Als we een verdrag sluiten met de Filipijnen veroorzaakt dit een reële krimp van de Nederlandse economie met 0,005 procent, ofwel een verlies van 25 miljoen euro. Maar wanneer de EU een handelsverdrag met

Indonesië tekent, gaat Nederland er met 0,21 procent op vooruit en houden wij er 1,4 miljard euro aan over.

Om te onderzoeken wat de effecten voor Nederland zijn van het handelsverdrag met Oekraïne hebben we een soortgelijk zwaartekrachtmodel gebruikt (tabel 2). De resultaten laten zien dat het verdrag een positief effect heeft op de handel tussen beide landen, maar ook dat het effect op het Nederlandse bbp beperkt is.

WERKGELEGENHEID

Maar wie profiteert er nu eigenlijk in Nederland van deze handelsverdragen? Bezorgde burgers en politici geloven soms dat vrijhandel alleen grote bedrijven rijker maakt ten koste van laaggeschoolde arbeiders. Om uit te zoeken welke sectoren in Nederland daadwerkelijk profiteren van handelsakkoorden, gebruiken we het door SEO ontwikkelde SLIM-model (Koopmans en Volkerink, 2014).

Als input voor het SLIM-model nemen we de uitkomst van het zwaartekrachtmodel – het macro-effect op de gehele Nederlandse economie – en verdelen we dit macro-effect over verschillende sectoren. Voor deze verdeling beschouwen we twee verschillende scenario's. In scenario 1 zullen alleen de Nederlandse sectoren die nu al veel handelen met een nieuwe verdragspartner proportioneel baat hebben bij een handelsverdrag met dat land. In scenario 2 zullen volgens David Ricardo's theorie van het 'comparatieve voordeel' de sectoren die het meest profiteren van vrijhandel de sectoren zijn waarin Nederland relatief het sterkst is.

Uit het SLIM-model volgen de effecten van toegenomen handel op de productie en de toegevoegde waarde voor elke Nederlandse sector. Hierbij houdt het model rekening met indirecte effecten die bedrijven teweegbrengen als gevolg van de onderlinge leveringen tussen sectoren, (zogenoemde 'input-output'-verbindingen). Het model berekent tevens de werkgelegenheidseffecten aan de hand van de arbeidsproductiviteit per sector, en corrigeert hierbij voor verschuiving en langetermijneffecten op de arbeidsmarkt. Ver-

Geschatte effecten voor de Nederlandse economie van het handelsverdrag met Oekraïne

TABEL 2

Export naar Oekraïne	
Procentuele groei	179
Groei in miljoenen euro's	2.687
Import uit Oekraïne	
Procentuele groei	79
Groei in miljoenen euro's	594
Reëel bbp Nederland	
Procentuele groei	0,03
Groei in miljoenen euro's	177

Bron: Oomes et al. (2017b)

Geschatte effecten van handelsverdragen op de werkgelegenheid in Nederland (in FTE) (Scenario 2) TABEL 3

	Australië	Chili	Indonesië	Mexico	Nieuw-Zeeland	Filipijnen	Totaal
Land-, bosbouw en visserij	188	8	245	20	17	-5	595
Voedings- en genotmiddelenindustrie	58	2	75	6	5	-1	183
Overige diensten	106	4	139	11	9	-3	336
Logistiek	280	11	365	30	25	-7	887
R&D en overige zakelijke dienstverlening	345	14	449	37	30	-8	1.091
Overig	309	13	402	33	27	-7	978
Totaal	1.287	52	1.675	136	113	-31	4.070

De geschatte effecten zijn gemiddeld over een periode van tien jaar na het sluiten van de handelsakkoorden

Bron: Oomes et al. (2017a)

schuivingen ontstaan wanneer een werknemer een nieuw ontstane baan vervult, en hij een baan verlaat waardoor een vacature ontstaat. Op langere termijn neemt het effect van toegenomen handel op het aantal banen verder af, doordat loonstijgingen de arbeidsmarkt weer in evenwicht brengen.

In scenario 1 resulteren de handelsverdragen met Australië, Indonesië en Nieuw-Zeeland met name in extra banen in de logistiek, levert het nieuwe handelsverdrag met Mexico vooral banen op in de landbouwsector, terwijl een nieuw akkoord met Chili vooral meer banen toevoegt in de zakelijke dienstverlening. Dit grote effect op de zakelijke dienstverlening komt omdat deze sector diensten levert aan vrijwel elke andere sector, niet omdat de sector zelf zo veel exporteert.

In scenario 2 zijn de resultaten net even anders. Daar profiteren vooral de topsectoren Landbouw, Voedsel, Logistiek en R&D en overige zakelijke dienstverlening (tabel 3). Dit zijn sectoren waarin Nederland relatief sterker is dan de andere Europese landen die ook van deze handelsakkoorden profiteren. De maakindustrie profiteert minder in dit scenario omdat Nederland hierin niet sterker is dan andere Europese landen, ook al exporteren Nederlandse hightechbedrijven zoals ASML wel veel hoogwaardige machineonderdelen naar veel van de zes partnerlanden.

Voor beide scenario's voorspelt het model een klein maar positief effect op banen en lonen. Zoals tabel 3 laat zien, creëren de zes akkoorden gezamenlijk rond de 4.000 fulltimebanen over een periode van tien jaar in het scenario dat rekening houdt met comparatieve voordelen per sector. De voorgenomen handelsverdragen met Indonesië en Australië zijn verantwoordelijk voor het merendeel van deze extra banen. Evenmin als in de modellen van het CPB is er een langetermijneffect op de werkloosheid, omdat uiteindelijk de lonen zullen stijgen waardoor het arbeidsaanbod weer zal afnemen. De loonstijging is echter wel een blijvend effect.

CONCLUSIE

Al met al hebben de voorgenomen handelsverdragen relatief kleine effecten. Als we ervan uitgaan dat het verleden een leidraad mag zijn voor de toekomst, is er geen reden om aan te nemen dat alleen de multinationals of de meest kapitaalintensieve sectoren hiervan profiteren. Zowel bankiers als bollenpellers zullen er een klein beetje beter van worden.

LITERATUUR

Kohl, T., S. Brakman en H. Garretsen (2016) Do trade agreements stimulate international trade differently? Evidence from 296 trade agreements. *The World Economy*, 39(1), 97–131.

Koopmans, C.C. en M. Volkerink (2014) Zorgen overheidsbestedingen voor extra banen? *Tijdschrift voor Arbeidsvraagstukken*, 30(1), 40–52.

NRC (2016) Vergeten handelsverdragen. *NRC Handelsblad*, 16 december.

Oomes, N., R. Appelman, W. Rougoor, T. Smits en J. Witteman (2017a) *Impact of six EU free trade agreements on the Dutch economy*. SEO-rapport 2016-96. SEO Economisch Onderzoek.

Oomes, N., R. Appelman en J. Witteman (2017b) *Impact of the EU-Ukraine free trade agreement on the Dutch economy*. SEO-rapport 2017-08. SEO Economisch Onderzoek.

In het kort

- ▶ De EU overweegt 41 nieuwe handelsakkoorden af te sluiten.
- ▶ Het geschatte effect van zes van deze akkoorden is dat het bbp van Nederland met ongeveer een half procent zal stijgen.
- ▶ De geschatte effecten op banen en lonen in Nederland zijn klein maar positief.

Van economische naar duurzame diplomatie

Het Nederlandse buitenlandbeleid zet sterk in op economische diplomatie, waarbij het Nederlandse economische belang centraal staat. Deze benadering is echter te eendimensionaal. Juist voor een klein land als Nederland is duurzame diplomatie essentieel. Bij deze vorm van diplomatie wordt nadrukkelijker nagedacht over de kwaliteit, de doelstelling, de langetermijnavvulling en de wederkerigheid van relaties. We illustreren de consequenties van dit strategische denkkader aan de hand van veranderende relaties met Afrika.

ROB VAN TULDER
Hoogleraar aan de
Erasmus Universiteit
Rotterdam en direc-
teur van het Part-
nership Resource
Centre (PrC)

TON DIETZ
Hoogleraar aan de
Universiteit Leiden
en directeur van
het Afrika-Studie-
centrum (ASCL)

Een uitgebreidere
versie van dit artikel
verschijnt
binnenkort als
Working Paper bij
het ASCL en PrC

De afgelopen tien jaar zijn er in het Nederlandse buitenlandbeleid drastische veranderingen doorgevoerd. Het overkoepelende doel van de meeste van deze aanpassingen viel onder de noemer *economische diplomatie*. De ministeries van zowel Buitenlandse als Economische Zaken hebben dit begrip overgenomen als leidraad en legitimering voor nieuw beleid.

Bij economische diplomatie moet het beleid aan twee criteria voldoen: er moet een duidelijk belang voor Nederland aanwezig zijn, en Nederland moet reële beïnvloedingsmogelijkheden hebben (Van Dooremalen en Quaadvlieg, 2010). Economische diplomatie is erop gericht om markten voor het eigen bedrijfsleven te openen en om problemen die door gastoverheden veroorzaakt worden aan te pakken. Een goede kosten-batenafweging blijkt lastig te maken en hangt af van het gebruikte instrumentarium, maar het effect van economische diplomatie op handels- en investeringsstromen is over het algemeen positief (Van Bergeijk, 2012).

Door de introductie van *duurzame diplomatie* verschuift het accent, van het (al dan niet verlichte) politieke en economische eigenbelang van Nederland, naar een veel explicieter gemeenschappelijk belang gericht op duurzame ontwikkeling, passend bij de mondiale aanpak van de *sustainable development goals* (VN, 2017). Dit vergt een verbreding van de groepen betrokkenen, waarbij men naast

staten en ondernemingen ook burgers, lokale overheden en maatschappelijke organisaties, zoals NGO's, betreft (Constantinou en Derian, 2010). Duurzame diplomatie ambieert de samenwerking tussen verschillende partijen te bevorderen met expliciete nadruk op samenwerken, gericht op een betere kwaliteit van die samenwerking, op wederkerig maatschappelijk belang en op het formuleren van gezamenlijke duurzame doelen.

De overheid en ambassades zijn hierbij niet alleen facilitator, financier of 'broker', maar hebben ook de rol van initiator. Duurzame diplomatie vergt derhalve andere typen verhoudingen en verdragen tussen landen. In het verleden werd over duurzaamheid vooral multilateraal overlegd. Maar onderzoek naar bilaterale verdragen waarbij publieke goederen (*global public goods*) meer centraal staan – zoals bij milieuverdragen – laat ook positieve effecten zien op economische interacties tussen landen (Wellman, 2004).

In wat volgt laten wij zien hoe de huidige economische handelspolitiek in Afrikaanse landen uitwerkt, en welke gevolgen een verschuiving naar duurzame diplomatie zal hebben.

DE NEDERLANDSE ERVARINGEN

In de jaren negentig liep Nederland voorop met experimenten in duurzame diplomatie en werd er al geprobeerd om diverse beleidsterreinen rondom duurzaamheidsvraagstukken te verbinden. Er werden zogenaamde 'duurzame ontwikkelingsverdragen' opgezet (met Costa Rica, Benin en Bhutan), bedoeld om meer gelijkwaardige relaties aan te gaan teneinde duurzame ontwikkeling te bewerkstelligen, zowel in de partnerlanden als in Nederland. De resultaten van dit beleid waren niet altijd positief. Een verdrag met Bhutan werd bijvoorbeeld als een *successful failure* geëvalueerd – succesvol in Bhutan, maar falend in Nederland (Rinzin *et al.*, 2007) – vanwege een ontbrekende gemeenschappelijke visie en een fundamenteel ongelijke verhouding tussen donor en ontvanger.

Nederland heeft daarnaast al vanaf 2003 ingezet op de zogenaamde 3D-benadering, waarbij *Diplomacy*, *Defense* en *Development* onderling geïntegreerd worden. Veel NGO's blijken in de praktijk moeite te hebben om aan dit concept mee te werken, terwijl de integratie van beleids-

terreinen nog sterk verbeterd kan worden (Matthijssen, 2014). Nederland zet tevens sinds 2007 sterk in op publiek-private partnerschappen. In Afrika bijvoorbeeld zijn ruim zestig partnerschappen opgezet in met name water- en voedselzekerheid.

Deze voorbeelden illustreren dat aspecten van duurzame diplomatie al aanwezig zijn geweest in het Nederlandse beleid, maar het is toch een uitdaging om de stap van economische naar duurzame diplomatie te maken. Onlangs kwam de Adviesraad Internationale Vraagstukken (AIV, 2016) tot de conclusie dat het beleid nog versnipperd is en een expliciet duurzaamheidsframe mist. Het is nog te veel economische diplomatie met een duurzaamheidssausje. Dit blijkt ook uit de Afrikaanse situatie.

DUURZAME DIPLOMATIE IN DE PRAKTIJK: AFRIKA

Een strategische inzet van duurzame diplomatie vergt daarom inzicht in de omvang en aard van *alle* internationale relaties van zowel Nederland als het partnerland op politiek, economisch en sociaal gebied. De 54 landen van Afrika vormen een illustratief kader waarbinnen strategische samenhangen kunnen worden uitgewerkt en beleidsexperimenten op hun belang en relevantie kunnen worden beoordeeld. De landen in Afrika zijn interessant, omdat daar de verdragen momenteel het meest actief worden heronderhandeld en partnerschappen het meest actief worden gesloten (Lem *et al.*, 2013). Afrika dus als biotoop van de moderne diplomatie, met als uitdaging hoe de overgang te maken van klassieke via economische naar duurzame diplomatie?

Duurzame diplomatie verloopt in de praktijk langs drie strategische kanalen: overheden, ondernemingen en burgers. Door deze relaties in kaart te brengen, kunnen we patronen van wederzijdse afhankelijkheden herkennen en zien waar er ruimte is voor verbetering. Voor de periode 2002–2014 hebben we voor het hele continent de meest relevante kernegevens van deze drie kanalen op een rijtje gezet. Voor politieke relaties tussen overheden beslaat dat de spreiding van het netwerk van diplomatieke posten en de bilaterale verdragen. Voor economische relaties tussen ondernemingen zijn dat de handels- en investeringsstromen. En voor sociale relaties tussen burgers kijken we naar hulpstromen vanuit Nederlandse NGO's en geldovermakingen van in Nederland werkzame Afrikanen naar Afrika.

Politieke relaties

De politieke relaties met Afrika zijn vooral gebaseerd op de principes van de klassieke diplomatie. Op een paar historische banden na, heeft Nederland vooral diplomatieke relaties met Afrikaanse landen op basis van de grootte van een land, het politieke en veiligheidsbelang ervan, en de omvang van zijn bevolking. In 2015 had Nederland een ambassade in alle 14 Afrikaanse landen met een bevolking groter dan 25 miljoen. Volgens schattingen van de Wereldbank (2015) zijn, voor de periode 2014–2017, elf van de twintig economieën met de snelste groeivoorspellingen Afrikaans. In zeven daarvan heeft Nederland een diplomatieke vertegenwoordiging en drie zijn er afgebouwd uit bezuinigingsoverwegingen.

Bij fragiele staten in Afrika tekent zich een ander beeld af. Ten minste veertien Afrikaanse landen kunnen gerekend

worden tot de twintig meest fragiele staten in de wereld (FFP, 2016). Met een deel van deze landen heeft Nederland een sterke ontwikkelingshulprelatie en een bilateraal handelsverdrag. De diplomatieke relatie is echter veel minder sterk en meestal ontbreekt een belastingverdrag.

Economische relaties

Wat betreft economische relaties doen Nederlandse ondernemingen zaken door geheel Afrika, hetgeen tot een redelijk ruime spreiding van exporten heeft geleid. Niettemin concentreert 75 procent van de exporten zich in tien landen. De importen vanuit Afrika – voornamelijk grondstoffen – zijn structureel groter dan de exporten naar die landen. Ook zijn de importen sterker geconcentreerd: meer dan 85 procent ervan komt uit slechts tien landen.

Diepere economische relaties lopen via bilaterale directe investeringen (BDI's). Die blijken sterk geconcentreerd in een klein aantal landen – Nigeria, Zuid-Afrika en Egypte – waar meer dan tachtig procent zit van alle Nederlandse investeringen in Afrika. Uit recent onderzoek blijkt dat veel Nederlandse ondernemingen die aangaven een blijvend concurrentievoordeel in Afrika te willen hebben, zich steeds meer realiseren dat ze ook investeringsrelaties en partnerschappen aan zullen moeten gaan (Lem *et al.*, 2013). Een van de actuele uitdagingen voor de economische diplomatie is dan ook om niet alleen *handelsmissies*, maar ook *investeringsmissies* te organiseren.

Sociale relaties

De sociale relaties tussen Nederland en Afrikaanse landen betreffen de relaties tussen burgers onderling, vooral door Nederlandse NGO's die deels middels Officiële Ontwikkelingshulp (ODA) investeren, maar ook door expats die via overdrachten geld naar hun landgenoten sturen.

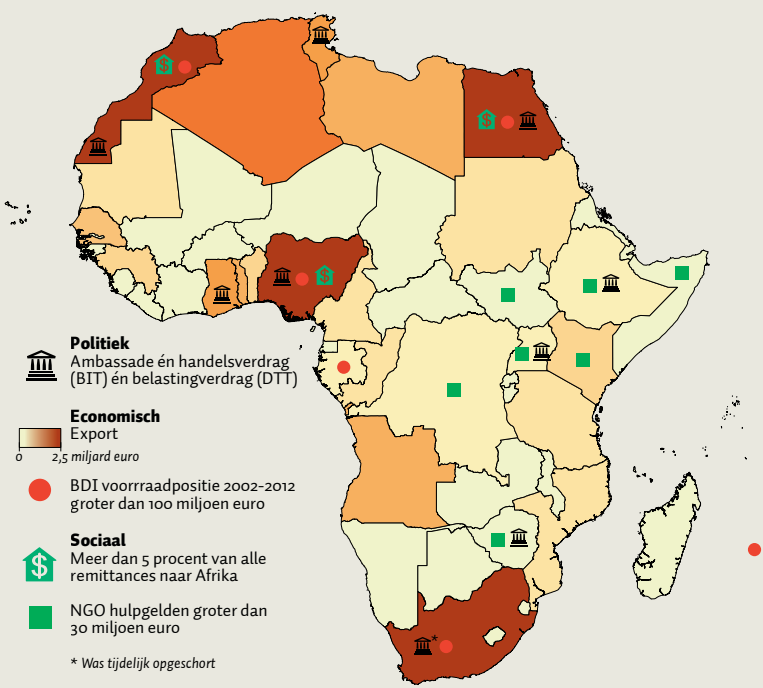
De hoogte van ontwikkelingshulp door Nederlandse NGO's is sterk gerelateerd aan de mate van fragiliteit en het inkomen per hoofd van de bevolking in het betreffende Afrikaanse land – al zijn er ook fragiele staten die weinig ontwikkelingshulp ontvangen. Zowel de economische als politieke betrokkenheid van Nederland bij deze landen is bijzonder laag. Zo is er slechts één land met een bilateraal handelsverdrag.

De bezuinigingen op de institutionele financiering van met name de grootste Nederlandse NGO's dwingt deze organisaties om zich nader te beraden op hun 'waardepropositie'. Dit heeft er bijvoorbeeld toe geleid dat ICCO en Cordaid zich in de richting van een 'sociale onderneming' aan het bewegen zijn, een *enterprise* met een maatschappelijke missie. Geen van de grote NGO's is in de periode 2009–2015 in staat gebleken om alle activiteiten op hetzelfde niveau te continueren als daarvoor: budgetten werden verminderd, ondanks dat er andere financieringsbronnen werden aangeboord. De forse sanering heeft ook consequenties voor hun landenportfolio, waardoor NGO's zich terugtrekken uit bepaalde landen. Een deel van de complementariteit ten opzichte van de economische en politieke relaties in de landenportfolio van Nederland verdwijnt daarmee.

De grootste overdrachten vanuit Nederland naar Afrika zijn overdrachten door burgers richting Marokko, Nigeria en Egypte. Voor sommige landen, zoals Kaap Ver-

Nederlandse betrokkenheid in Afrika

FIGUUR 1



dië of Ghana, is het relatieve belang van overdrachten voor de lokale economie echter nog groter. Daarom proberen steeds meer landen in Afrika middels een actief diaspora-beleid de link met geëmigreerde landgenoten te leggen. Bij duurzame diplomatie is het doel deze overdrachten gericht in te zetten. Zo staat er bijvoorbeeld een tweede generatie van Afrikaanse studenten op die in Nederland studeren en zoeken naar ondernemende oplossingen met het oog op de oorspronkelijke thuislanden van hun ouders.

Een laatste sociale categorie betreft natuurlijk vluchtelingen en migranten, die momenteel vooral uit fragiele staten naar Europa komen. Afrikaanse economische vluchtelingen komen vooral naar Nederland vanuit Nigeria, waar dan ook veel overdrachten naar terug gaan. In mei 2015 kondigde de minister van Internationale Handel en Ontwikkelingssamenwerking aan om vijftig miljoen euro beschikbaar te stellen voor economische ontwikkeling in

Afrika, een bedrag dat ervoor zou moeten zorgen dat bootvluchtelingen op termijn niet zullen proberen het Europese vasteland te bereiken. De uitvoering wordt echter zwaar bekritiseerd, juist vanwege de gekozen landenportfolio en de omvang van het budget. De landen waar deze hulp zich op concentreert – Senegal, Ghana en Tunesië – zijn niet direct de belangrijkste herkomstlanden van vluchtelingen, noch betreft het hier fragiele staten. Wel heeft Nederland met deze landen goede diplomatieke en economische betrekkingen.

EEN SAMENGESTELD BELANG

Duurzame diplomatie moet er vooral op gericht zijn om bepaalde verbanden te leggen tussen politieke, economische en sociale domeinen, en vooral ook proberen om juist daar verbanden te leggen waar ze vanuit strategisch oogpunt wenselijk zijn maar nog niet bestaan. Tabel 1 laat de algemene mate van afhankelijkheid tussen acht belangrijke uitkomstvariabelen van duurzame diplomatie zien. Aangezien het aantal observaties relatief beperkt en statisch is, blijft deze techniek tamelijk grof en kan ze alleen een eerste indicatie verschaffen wat betreft verbanden en ‘gaten’ in de relaties.

Het economische kanaal

Wanneer Nederland meer naar een land exporteert, bestaat er meestal ook een relatie via het politieke en sociale kanaal. Exporten blijken de belangrijkste rol te spelen in alle bilaterale economische relaties met Afrika. De economische verbanden via investeringen en importen zijn daarbij het sterkst. Maar de gemiddelde exporten vanuit Nederland naar Afrika zijn ook verbonden met dubbele belastingverdragen (DTT), en in mindere mate met overdrachten en diplomatieke missies. Ook de hoeveelheid import vanuit Afrika correleert significant met de economische component buitenlandse investeringen, maar dit verband is veel minder sterk dan bij exporten.

Bilaterale investeringsverdragen zijn niet gecorreleerd met de hoeveelheid importen uit Afrikaanse landen. Dit is een indicatie van een ongelijke situatie, waarbij vooral Nederland profiteert van het verdrag. Een voorbeeld van economische diplomatie dus. Duurzame diplomatie vergt een sterkere relatie tussen handel en investeringen, waarvan beide landen profiteren. Die is macro-economisch wel aanwezig, maar het is de vraag of dit ook op ondernemers-

Correlaties in de relatie tussen Nederland en Afrika (2002–2012)

TABEL 1

		Export	Import	Remittances	Belastingverdragen (DTT)	Investeringsverdragen (BIT)	Diplomatieke missies	BDI	NGO
Economisch	Export	1							
Economisch	Import	0,69*	1						
Sociaal	Remittances	0,54*	0,31	1					
Politiek	Belastingverdragen (DTT)	0,51*	0,30	0,47*	1				
Politiek	Investeringsverdragen (BIT)	0,22	0,18	0,57*	0,25	1			
Politiek	Diplomatieke missies	0,39*	0,42*	0,41*	0,41*	0,54*	1		
Economisch	Bilaterale investeringen (BDI)	0,88*	0,48*	0,34*	0,35*	0,11	0,19	1	
Sociaal	NGO-hulpstromen	0,03	-0,01	0,03	0,21	0,33	0,38*	0,08	1

*Significant op tienprocentniveau.

niveau het geval is. Voor wat betreft handel is er sprake van wederzijdse relaties, voor investeringen is de relatie vooral gericht vanuit Nederland naar Afrika toe (op een paar kleine uitzonderingen na).

Sociale component

De koppeling tussen exporten en NGO-hulpstromen is zeer beperkt en kan beschouwd worden als een 'gat' in de duurzame relatie tussen Nederland en Afrika. Immers, in die landen waar veel hulp gegeven wordt – en waar Nederlandse NGO's dus ook veel kennis hebben opgebouwd over de toestand van de lokale bevolking – is er wellicht een betere match met Nederlandse producten (topsectoren?) te maken, waardoor de exporten naar en investeringen in die landen kunnen toenemen. Aangezien er wel een verband bestaat tussen de hoogte van NGO-hulpstromen en de aanwezigheid van diplomatieke missies, kan het gebrek aan matching niet liggen aan het ontbreken van diplomatieke capaciteit.

De hoogte van NGO-hulpstromen correleert alleen met de aanwezigheid van diplomatieke posten. Hieruit blijkt dat het NGO-kanaal duidelijk complementair is aan het ondernemerskanaal. Het duidt echter ook op een gebrekkige koppeling van de NGO-hulpstromen met de andere onderdelen van diplomatie.

Remittances zijn sterk gekoppeld aan de exporten en investeringen van Nederland naar Afrikaanse landen. Het overmaken van geld en NGO-hulpstromen zijn voornamelijk complementair. Het armoedeniveau van een land lijkt daarbij een belangrijke verklarende variabele. Er bestaat zelfs een negatieve correlatie (hoewel niet significant) tussen hulpstromen en importen uit de betreffende Afrikaanse landen. In termen van duurzame diplomatie ontstaat hier dus duidelijk een 'gat' en daarmee een aandachtspunt voor nader beleid.

Het politieke kanaal

De aanwezigheid van diplomatieke posten lijkt een belangrijke voorwaarde te zijn om handelsstromen, remittances en NGO-hulpstromen te faciliteren.

Belastingverdragen gaan goed samen met exporten naar Afrika, maar lijken veel minder van belang waar het importen betreft. Dit is een indicatie van de *hub*-functie van Nederland, waarbij belastingverdragen voor buitenlandse ondernemingen een belangrijke rol spelen om vanuit hun Nederlandse vestiging naar buiten gerichte economische activiteiten te ontwikkelen in de vorm van export en investeringen richting Afrika. Heronderhandelingen over dubbele belastingverdragen vinden momenteel vooral met Afrikaanse landen plaats. Van de 23 belastingverdragen met Nederland wereldwijd waar momenteel over heronderhandeld wordt, zijn er 10 met Afrikaanse landen.

Investeringsverdragen (BIT's) lijken veel minder belangrijk als reden voor ondernemingen om zich te vestigen in Afrikaanse landen of er handel mee te drijven. Investeringsverdragen van Nederlandse ondernemingen in Afrika lijken zich voor een belangrijk deel af te spelen buiten de bilaterale investeringsverdragen en de diplomatieke missies om. Het instrumentarium van Nederland, met name op het terrein van investeringen en investeringsverdragen, zal nader onder de loep moeten worden genomen. Interessant is daarbij dat juist in landen waarmee een bilateraal investeringsverdrag

bestaat er ook vaak diplomatieke posten aanwezig zijn. Relatief gesproken vertegenwoordigen BIT's diplomatiek de sterkste correlatie, maar ze hebben het minste aantoonbare effect gehad op handels- of investeringsstromen.

TOT SLOT

Op basis van de gevonden relaties kunnen aandachtsgebieden voor duurzame diplomatie geïdentificeerd worden. Maar om de koppeling tussen sociaal, handel en investeringen duidelijker te maken, zijn er wellicht nieuwe initiatieven nodig.

Een voorbeeld van een nieuw initiatief is een verregaande koppeling tussen NGO-hulpstromen en economische diplomatie. In dat geval is het belangrijk om Afro-Nederlanders meer bij het beleid te betrekken en overdrachten – een onderbenut kanaal – in te zetten als gerichte investeringen waardoor een doelmatiger wederkerige relatie ontstaat. De institutionele randvoorwaarden in de vorm van verdragen, diplomatieke aanwezigheid, import en export zijn in veel van deze landen al aanwezig.

Kansen blijven vooral liggen in Afrikaanse landen die als fragiel of laag ontwikkeld gelden. Dit artikel is daarmee tevens een pleidooi om de geïntroduceerde principes en de techniek van duurzame diplomatie verder te ontwikkelen, en dus systematisch de relevante data te verzamelen om te leren van de al opgedane – tamelijk rijke – ervaringen.

LITERATUUR

AIV (2016) Daadkracht door de Dutch Diamond; Ondernemen in het licht van de nieuwe duurzame ontwikkelingsdoelen. *Adviezen*, 99. Den Haag: Adviesraad Internationale Vraagstukken.

Berg, M. van den (2016) Naar een maatschappelijk verantwoord handels- en investeringsregime. *ESB*, 101(4733), 770–774.

Bergeijk, P. van (2012) Effectiviteit van economische diplomatie: Methoden en resultaten van onderzoek. *IOB Studie*, 364. Den Haag: Ministerie van Buitenlandse Zaken.

Constantinou, C. en J. Der Derian (red.) (2010) *Sustainable diplomacies*. Basingstoke: Palgrave Macmillan, *Studies in Diplomacy and International Relations*.

Dooremalen, S. van, en W. Quaadvlieg (2010) Nederlandse economische diplomatie heeft overkoepelende visie nodig. *Internationale Spectator*, 64(2), 77–80.

FFP (2016) *Fragile states index 2016*. Artikel te vinden op <http://fsi.fundforpeace.org>.

Lem, M., R. van Tulder en K. Geleynse (2013) *Doing business in Africa: A strategic guide for entrepreneurs*. Rotterdam: PRC/Berenschot/NABC.

Matthijsen, C. (2014) Van 3D naar geïntegreerde benadering. *Militaire Spectator*, Artikel te vinden op www.militairespectator.nl.

Rinzin, C., D. ten Velthuis en W. Vermeulen (2007) The 'successful failure' of the sustainable development agreement between the Netherlands and Bhutan. *Sustainable Development*, 15(6), 382–396.

VN (2017) *Sustainable development goals*. Artikel te vinden op <http://www.un.org/sustainabledevelopment/sustainable-development-goals>.

Wellman, D. (2004) *Sustainable diplomacy. Ecology, religion and ethics in Muslim-Christian relations*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Wereldbank (2015) *The global economy in transition*. Washington, DC: The World Bank.

In het kort

- ▶ Bij duurzame diplomatie staat het gemeenschappelijk belang in plaats van eigenbelang centraal.
- ▶ De beperkte koppeling tussen exporten en NGO-hulpstromen is een 'gat' in de duurzame relatie met Afrika.
- ▶ De aanwezigheid van diplomatieke posten lijkt een belangrijke voorwaarde te zijn om handelsstromen, remittances en NGO-hulpstromen te faciliteren.

De wereldhandel groeit niet meer en dat is geen probleem

De wereldhandel zit al jaren in het slop. De groei was in 2016 de laagste sinds de financiële crisis, en dit leidt al lange tijd tot grote onrust bij internationale organisaties als het IMF en de WTO. De droge statistieken worden weerspiegeld in het faillissement van de Koreaanse containergigant Hanjin Shipping. Neem daarbij de toenemende weerstand tegen handelsverdragen, de aanstaande Brexit en de tweets van Trump: het slachten van de kip met de gouden eieren lijkt al te zijn begonnen. Dat dit moet worden gestopt, is dan al snel de conclusie.

Er is een hoge correlatie tussen handel en groei in de economische geschiedenis. Het is dan ook verleidelijk om handel te zien als de aanjager van de wereldeconomie. Standaard economische theorieën verklaren dit bovendien goed: handel vergroot de mogelijkheden voor specialisatie. Het uitbuiten van comparatieve voordelen is een krachtige bron van welvaart – de verheffing van honderden miljoenen Chinezen uit de armoede onderstreept dit.

Maar, zoals vaker zijn oorzaak en gevolg niet makkelijk te onderscheiden. In recent onderzoek komen wij tot de verrassende conclusie dat een deel van de handelsstagnatie juist *te wijten* is aan economische groei (Timmer *et al.*, 2016). Het mechanisme is simpel: als landen rijker worden dan verschuift de consumentenvraag naar goederen, zoals voedsel en kleding, naar diensten, zoals scholing en medische zorg. Consumptie van goederen gaat gepaard met veel meer handel dan die van diensten. Diensten zijn vaak plaatsgebonden, terwijl goederen makkelijk over grenzen kunnen gaan. Bovendien worden veel goederen in een mondiale waardeketen met bijbehorende handelsstromen geproduceerd.

Groei leidt in dit geval dus tot minder, en niet meer, handel. Zo heeft



MARCEL TIMMER

Hoogleraar aan de Universiteit Groningen

een rijker wordend China steeds minder importen nodig om aan zijn consumentenvraag te voldoen. Bovendien ontwikkelt China de kennis om zelf geavanceerde onderdelen te vervaardigen, in plaats van deze te betrekken uit andere landen. Dit alles leidt tot een afnemende Chinese importintensiteit (figuur 1).

Op basis van een studie van 41 landen komen we tot de conclusie dat de wereldhandelsintensiteit (gedefinieerd als wereldwijde importen per bbp) al sinds 2011 stagneert. Dit in contrast met de gestage groei in de periode vóór de handelscrash in 2008 (Baldwin, 2016). Het verschil is voor ongeveer de helft te verklaren door veranderingen in de samenstelling van de consumptievraag, en de andere helft wordt verklaard door stagnering in internationale productie-fragmentering. Het opknippen van productieketens in een zoektocht naar kostenbesparingen lijkt zijn hoogtepunt te hebben bereikt. Zo beschouwd was de periode voor

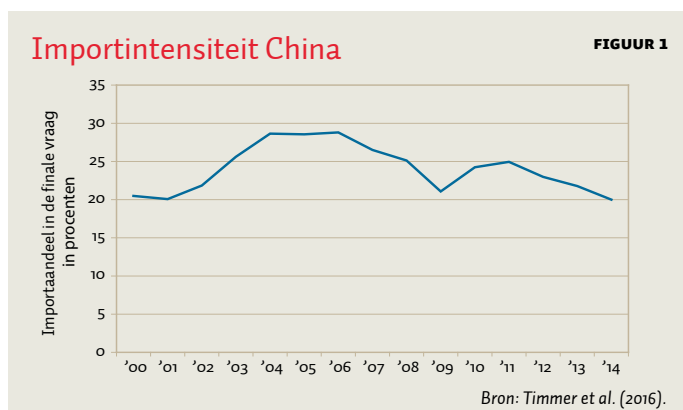
2008 uniek en is tragere handelsgroei het 'nieuwe normaal'.

Er zijn veel ontwikkelingen in de huidige wereldeconomie waarover economen zich druk zouden moeten maken. De dalende groei van de wereldhandel hoort daar niet bij. Handel is geen doel op zich, maar een mogelijke bron van welvaart. Dat betekent overigens niet dat het verstandig is bestaande handelsverdragen op te zeggen, want deze zijn instrumenteel in het plukken van de specialisatievoordelen. Maar de meeste voordelen lijken al te zijn gerealiseerd. Dat betekent dat we terughoudend kunnen zijn met onderhandelingen over *verdergaande* verdragen, zoals TTIP. Het is te betwijfelen of strengere supranationale bescherming van investeringen en van intellectueel eigendom welvaartsverhogend zijn. Dit nog los van de inbreuk op de soevereiniteit van landen die ermee gepaard gaat (Rodrik, 2016).

In plaats daarvan zou ik willen pleiten voor aanpassing van bestaande verdragen ten gunste van de nu achterblijvende landen. Die hebben ruimte nodig voor het voeren van industrie- en innovatiebeleid en zullen profiteren van het opheffen van resterende belemmeringen, bijvoorbeeld in de handel van landbouwproducten. Armoede heerst nog in grote gebieden in Zuid-Azië en Afrika. Mammoetschepen vol containers zijn een betere oplossing voor dit probleem dan gammele rubberbootjes vol migranten. Dit is iets waar economen zich wél druk om zouden moeten maken.

LITERATUUR

- Baldwin, R. (2016) *The great convergence*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
 Rodrik, D. (2016) *Straight talk on trade*. Project Syndicate, 15 november.
 Timmer, M., B. Los, R. Stehrer en G. de Vries (2016) *An anatomy of the global trade slowdown based on the WIOD 2016 Release*. GGDC research memorandum, 162. Rijksuniversiteit Groningen.



Uit 1996: *ESB*-debat over globalisering

“Er is de afgelopen jaren veel geschreven over de opkomst van lage-lonenlanden, waardoor de welvaart in Nederland in gevaar zou kunnen komen. [...] Met name het globaliseringsdebat van oud-minister van Economische Zaken Andriessen in 1994, maar ook talrijke populariserende publicaties en redevoeringen (neem bijvoorbeeld Philips topman Timmer of de publicist Pim Fortuijn) hebben in Nederland de discussie gestimuleerd. [...] Voor een nuchtere beoordeling van indrukwekkende verhalen lijkt het nuttig om eerst enkele elementaire gegevens in een historisch perspectief op een rij te zetten. [...] Samenvattend kan worden gesteld dat er tegenwoordig geen sprake is van een historisch unieke ‘globalisering’ van de wereldeconomie. Veel duidt erop dat de relatieve internationaliseringsgraad van de wereldeconomie tegenwoordig niet groter is dan gedurende de 19e eeuw.”

ALFRED KLEINKNECHT EN JAN TER WENGEL

Kleinknecht, A.H. en J. ter Wengel (1996) Feiten over globalisering. *ESB*, 81(4076), 831.

“In het artikel ‘feiten over globalisering’ betogen Kleinknecht en Ter Wengel dat er tegenwoordig geen sprake is van een historisch unieke ‘globalisering’ van de wereldeconomie.” Dit “leidt tot gefronste wenkbrauwen, want zowel de groei van de wereldhandel, de duur van die groei als het niveau van de wereldhandel ten opzichte van het bnp bevinden zich op een historisch hoogtepunt.”

NICO MENSINK EN PETER VAN BERGEIJK

Mensink, N.W. en P.A.G. van Bergeijk (1996) Globlablablah. *ESB*, 81(4080), 914.

“Bij het artikel van Kleinknecht en Ter Wengel [...] ontstaat [...] het beeld dat de internationalisering na 1950 weliswaar sterk is toegenomen, maar dat ten opzichte van 1913 het niveau nauwelijks veranderd is. [...] De handelsstromen [zouden] gecorrigeerd moeten worden voor die producten die niet of nauwelijks te verplaatsen zijn.”

KEES VAN PARIDON

Paridon, C.W.A.M. van (1996) Een relevantere handelsmaatstaf. *ESB*, 81(4080), 916.

“In *ESB* van 9 oktober presenteren Kleinknecht en Ter Wengel een aantal cijfers over handel en investeringen, en concluderen zij dat er geen sprake is van een toegenomen internationalisering van de wereldeconomie. De feiten die zij presenteren zijn correct, maar is hun conclusie juist? [...] Het kenmerkende van de globalisering van de economie zit juist in de wereldwijde ontplooiing van human capital, in de beschikbaarheid van informatie wereldwijd in ‘real time’, in technologieën gekenmerkt door minder gewicht, door ‘tertiarisering’ (meer diensten) van economieën, en dat in vrijwel alle landen. Naar mijn oordeel geven Kleinknecht en Ter Wengel dus geen goede definitie van globalisering.”

RUUD LUBBERS

Lubbers, R.F.M. (1996) Globalisering is meer dan handel. *ESB*, 81(4080), 917.

“Volgens Mensink en Van Bergeijk maken wij een ‘denkfout’ omdat wij de internationale handel als percentage van het bnp in lopende prijzen uitdrukken. [...] Dit is juist voorzover men geïnteresseerd is in fysieke grootheden. [...] Wil men iets zeggen over het relatieve commerciële belang van export, dan is het handelsvolume in daadwerkelijk behaalde prijzen interessanter dan de fysieke grootheden die verhandeld worden. Exporteurs rekenen nu eenmaal in lopende en niet in constante prijzen af.”

[...]

“De berekeningen van Van Paridon bewijzen [...] niet dat er meer of minder internationalisering van ‘de’ economie plaatsvindt, noch zeggen zij iets over ‘globalisering’ versus ‘regionalisering’. De cijfers zeggen vooral iets over de wijzigende sectorstructuur.”

[...]

“Voor het overige was het niet onze bedoeling om de poten onder de leerstoel ‘globalisering’ in Tilburg vandaan te zagen.”

ALFRED KLEINKNECHT EN JAN TER WENGEL

Kleinknecht, A.H. en J. ter Wengel (1996) Een overschat fenomeen. *ESB*, 81(4080), 918.

VAN ZANTEN

Roger Klaassen





Volatiliteit bitcoinkoers neemt af bij meer gebruik

Een munteenheid die vaak en veel in waarde verandert, lijkt ongeschikt als betaalmiddel. Dit wordt gezien als een belangrijke belemmering voor de levensvatbaarheid van virtuele valuta, zoals de bitcoin. Toepassing van een oud principe van Irving Fisher leert ons echter dat naarmate een virtuele valuta vaker gebruikt wordt voor de betalingen van goederen en diensten, de wisselkoers minder gevoelig wordt voor de grillige verwachtingen van speculanten.

WILKO BOLT

Onderzoeker bij De Nederlandsche Bank en hoogleraar aan de Vrije Universiteit Amsterdam

MAARTEN VAN OORDT

Senior beleidsmedewerker bij de Bank of Canada

Virtuele valuta hebben het mondiale financiële ecosysteem flink opgeschud. Met name de bitcoin, de bekendste virtuele munt, trekt nog altijd veel aandacht in de financiële pers en van centrale banken en overheden. Deze nieuwe munteenheid maakt elektronische betalingen mogelijk zonder tussenkomst van financiële instellingen (Visser, 2014; Böhme *et al.*, 2015; Dwyer, 2015). Met een ‘publiek grootboek’ – de blockchain – waarin alle betalingen op een veilige manier worden vastgelegd, kan een decentraal computernetwerk controleren of er voldoende saldo is om betalingen uit te voeren. Hierbij wordt de bevoegdheid om te betalen geverifieerd met behulp van digitale sleutels.

Het volatiele en ‘zeepbelachtige’ gedrag van de wisselkoers van de bitcoin leidt echter tot discussie over de bruikbaarheid van de munt als betaalmiddel (Yermack, 2015; Cheah en Fry, 2015). Opmerkelijk is bijvoorbeeld de plotselinge ‘explosie’ in de koers van de bitcoin eind 2013. Bedroeg de koers in 2010 nog geen vijf dollarcent, in november 2013 was de virtuele munt meer dan 1100 dollar waard, wat aan voormalig DNB-president Nout Wellink de uitspraak “dit is nog erger dan de tulpenmanie” ontlokte (FD, 4 december 2013). Vervolgens daalde de wisselkoers in de loop van 2014 evenwel in rap tempo, stabiliseerde zich in maart 2015 rond 250 dollar, maar bereikte opnieuw een niveau van 1100 dollar in januari 2017. Het grillige beloop komt duidelijk naar voren in figuur 1, waarin de blauwe lijn

de bitcoin-wisselkoers ten opzichte van de Amerikaanse dollar op dagbasis weergeeft.

Over het algemeen wordt ervan uitgegaan dat voornamelijk speculatiemotieven ten grondslag liggen aan de fluctuaties in de wisselkoers van de bitcoin. Zo stond gedurende het laatste kwartaal van 2014 meer dan 75 procent van de bitcoins vast op ‘slapende’ rekeningen, wat suggereert dat een groot deel ervan wordt aangehouden om te profiteren van potentiële koerswinsten.

Het huidige volatiele verloop van de bitcoin-wisselkoers alleen is echter onvoldoende om de levensvatbaarheid van de virtuele valuta op lange termijn in twijfel te trekken. Uit een door ons ontwikkeld theoretisch kader blijkt dat een vroege koersexplosie juist het gevolg kan zijn van hoge verwachtingen over het toekomstige gebruik, en dat de invloed van de grillige verwachtingen van speculanten zal afnemen als er meer betalingen met bitcoins worden afge-rekend.

THEORETISCH MODEL

Het theoretische kader in Bolt en Van Oordt (2016) dat vraag- en aanbodfactoren blootlegt, is in feite een combi-

De wisselkoers van de bitcoin, in dollar per bitcoin

FIGUUR 1



Bron: www.blockchain.info

Dit artikel is gebaseerd op Bolt en Van Oordt (2016).

natie van moderne portefeuilletheorie, een ‘tweezijdig’ netwerkmodel voor betaaldiensten en een snufje monetaire economie. Aan het begin van de vorige eeuw stelde Fisher (1911) dat in sommige omstandigheden het geldaanbod feitelijk gestuurd wordt door speculanten, die geld uit omloop nemen en oppotten om zo te speculeren op een toekomstige waardestijging. Dit onderliggende idee vormt feitelijk de leidraad voor onze analyse van de bitcoinwisselkoers.

Aanbod

Het totale aantal bitcoins is bekend en groeit met een steeds kleiner percentage. Deze totale hoeveelheid bitcoins is onafhankelijk van de wisselkoers en wordt niet door overheden of centrale banken beïnvloed. In figuur 2, dat de invloed van de verschillende factoren in ons model toont, wordt het huidige aantal bitcoins dat in omloop is, M , daar-

om aangegeven door middel van een verticale (gestreepte) lijn. Die bitcoins kunnen zowel in handen van gebruikers als in handen van speculanten zijn.

Vraag voor speculatie

Speculanten nemen bitcoins uit omloop en potten ze op om te speculeren op een toekomstige stijging van de waarde. De prijs die speculanten willen betalen voor een bitcoin is afhankelijk van de verwachtingen omtrent de toekomstige waarde ervan, die weer afhangen van het verwachte toekomstige gebruik.

Het toekomstige gebruik van de bitcoin is natuurlijk zeer onzeker en is afhankelijk van de potentiële voordelen voor gebruikers. Hierbij spelen ook ‘tweezijdige’ netwerkeffecten een belangrijke rol: niet alleen is het voor consumenten pas aantrekkelijk om bitcoins aan te schaffen als deze door veel winkeliers geaccepteerd worden, maar ook is het voor winkeliers pas interessant om bitcoins te accepteren als voldoende consumenten ermee willen betalen. Aan de consumentenkant van de markt kunnen de voordelen van de bitcoin en andere virtuele valuta groot zijn voor degenen die regelmatig grensoverschrijdende betalingen verrichten (Jonker en Plooi, 2014). Aan de andere kant van de markt zijn er voordelen voor winkels en webshops, omdat ze de tarieven van traditionele betaaldienstverleners kunnen ontlopen.

De onzekerheid omtrent het toekomstige gebruik leidt tot risico's voor speculanten. Hoe minder bitcoins zij opkopen in de markt, des te lager is het risico dat zij lopen, en des te hoger de prijs – ofwel de wisselkoers ten opzichte van bijvoorbeeld de dollar – die zij willen betalen. In figuur 2 toont de neergaande bruine lijn vv' de vraag van speculanten. Bij een totale vraag naar bitcoins van speculanten van bijvoorbeeld Z_0 zijn zij bereid de prijs S_0 in dollars te betalen.

Vraag voor transacties

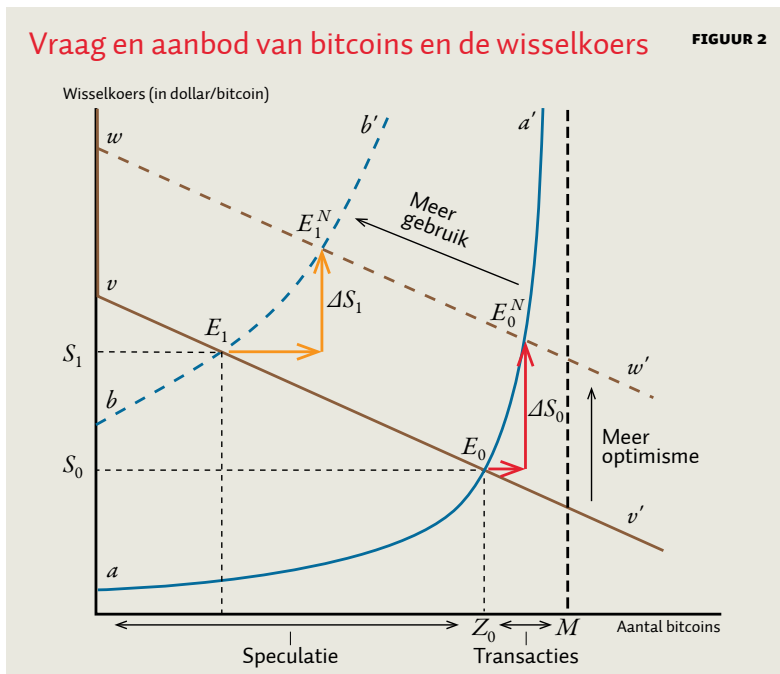
Wanneer speculanten meer bitcoins oppotten, wordt het aantal bitcoins dat beschikbaar is voor transacties van goederen en diensten kleiner. Als het aantal transacties onveranderd blijft, kunnen deze transacties alleen plaatsvinden wanneer elke bitcoin meer waarde vertegenwoordigt. Met andere woorden, bij een hogere wisselkoers zijn er minder bitcoins nodig om een gegeven hoeveelheid betalingen uit te voeren.

Dit verband tussen beschikbare bitcoins en de wisselkoers wordt in figuur 2 weergegeven door de opgaande kromme lijn aa' . Deze kromme toont een negatief verband tussen de bitcoin-wisselkoers en het aantal eenheden dat beschikbaar is voor betalingen (merk op dat de kromme een positieve helling heeft in figuur 2 omdat het aantal bitcoins beschikbaar voor transacties, $M-Z$, kleiner wordt als Z toeneemt op de x -as). De kromme volgt uit het herschrijven van de dankzij Fisher bekende verkeersvergelijking, $M \times V = P \times T$, die een verband legt tussen de geldhoeveelheid en de waarde van het geld. In Bolt en Van Oordt (2016) wordt de hyperbolische vorm van de kromme afgeleid, waarbij gebruik wordt gemaakt van het feit dat winkeliers de prijzen in bitcoin doorgaans onmiddellijk aanpassen aan de laatst beschikbare wisselkoers.

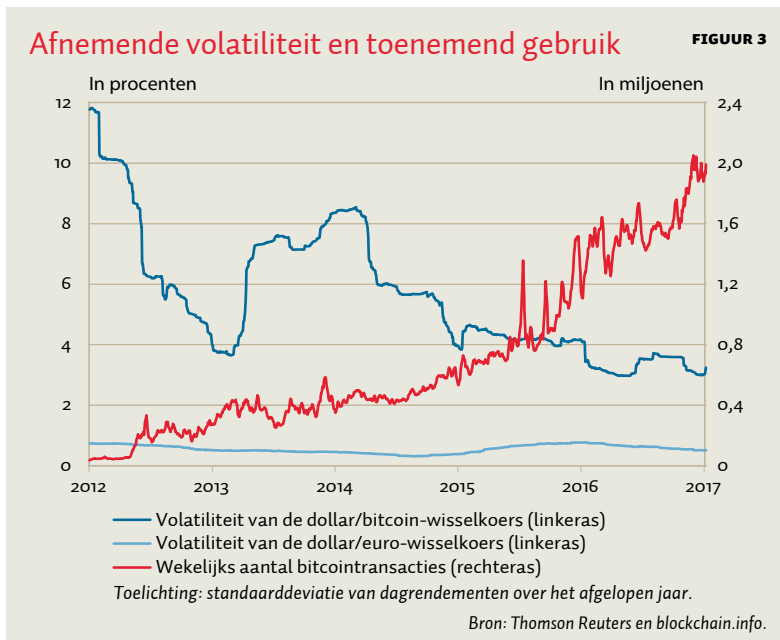
Marktevenwicht

De wisselkoers wordt bepaald door het snijpunt van de

Vraag en aanbod van bitcoins en de wisselkoers FIGUUR 2



Afnemende volatiliteit en toenemend gebruik FIGUUR 3



opgaande kromme aa' en de neergaande lijn vv' . Hier is er een evenwicht tussen het door de vraag van speculanten beperkte aanbod van bitcoins en de vraag naar bitcoins voor betalingen. In snijpunt E_0 in figuur 2 hebben speculanten Z_0 bitcoins in handen zodat er $M-Z_0$ bitcoins resterend om betalingen te doen voor goederen en diensten. Dit levert dan een evenwichtswisselkoers S_0 op. Op dit punt is er voor de speculanten geen reden meer om bitcoins te kopen of te verkopen – de vraag naar bitcoins voor betalingen en de speculatieve vraag zijn gelijk aan het totale aanbod.

MODELVERWACHTINGEN

Als de bitcoin meer wordt gebruikt voor betalingen, stijgt de wisselkoers en neemt het aantal bitcoin in handen van speculanten af. Bij een groter gebruik van de bitcoin om goederen en diensten te betalen, schuift de kromme voor de transactievraag naar links omhoog (zie de opgaande gestreepte lijn bb' in figuur 2). Bij een gelijkblijvende speculatieve vraag is dan het aantal eenheden van de bitcoin in handen van speculanten lager, waardoor het risico kleiner is en zij bereid zijn een hogere prijs te betalen; het evenwicht verschuift van E_0 naar E_1 .

Als speculanten optimistischer zijn, stijgt de wisselkoers en neemt het aantal bitcoins in handen van speculanten toe. Een groeiend optimisme over de toekomstige wisselkoers veroorzaakt een opwaartse verschuiving van de speculatie-curve (zie de neergaande gestreepte lijn ww' in figuur 2). Bij een gelijkblijvende vraag voor transacties is dan het aantal eenheden bitcoins beschikbaar voor transacties lager, omdat speculanten bereid zijn meer bitcoins te kopen tegen een hogere prijs; het evenwicht verschuift van E_0 naar E_0^N . Bij zowel een groter gebruik van de bitcoin en meer optimistische verwachtingen van speculanten wordt snijpunt E_1^N het nieuwe evenwicht.

Naarmate de bitcoin verder ingeburgerd raakt, wordt de wisselkoers minder gevoelig voor veranderingen in de verwachtingen van speculanten. In figuur 2 is dit zichtbaar aan de prijsreactie van een optimistische schok. Deze is kleiner bij een grote vraag voor transacties (gemeten door ΔS_1) dan bij een lage vraag voor transacties (gemeten door ΔS_0).

Dit komt door een uitruil tussen een prijs- en een hoeveelheidseffect. De intuïtie is als volgt: een meer optimistische visie van speculanten leidt tot een grotere vraag van speculanten naar bitcoins, waardoor de wisselkoers zal stijgen. Bij een hogere koers zijn er minder bitcoins nodig om alle betalingen mogelijk te maken. Dit zorgt ervoor dat er meer bitcoins beschikbaar zijn als belegging, en dit grotere aanbod dempt de wisselkoersstijging. Hoe meer transacties

er worden afgerekend in bitcoins, des te groter dit hoeveelheidseffect en daarmee des te kleiner de prijsreactie in termen van wisselkoersfluctuaties.

EMPIRIE EN CONCLUSIE

Het is de gangbare opvatting dat het grillige verloop van de wisselkoers op lange termijn grotere verspreiding en gebruik van de bitcoin en andere virtuele valuta in de weg zal staan. Echter, een zeer sterke appreciatie van de wisselkoers op grond van speculatiemotieven, zoals we gezien hebben bij de bitcoin, is precies wat op basis van een model verwacht kan worden bij de introductie van een virtuele munt die nog weinig gebruikt wordt, maar potentieel succesvol wordt geacht. Tevens voorspelt het model dat de wisselkoers minder volatiel wordt naarmate virtuele valuta meer gebruikt worden voor de aankoop van goederen en diensten. Ook dit is in lijn met de data. De bitcoin kent een algemeen neergaande ontwikkeling van de wisselkoersvolatiliteit bij een toenemend transactievolume; zie figuur 3.

Dat wil niet zeggen dat er noodzakelijkerwijs over twintig jaar nog steeds betaald zal worden met bitcoins. Maar het betekent wel dat men de levensvatbaarheid van virtuele valuta, zoals de bitcoin, op de lange termijn behoorlijk zou kunnen onderschatten als er alleen naar de huidige volatiliteit en het huidige aantal transacties gekeken wordt.

LITERATUUR

- Bolt, W. en M.R.C. van Oordt (2016) On the value of virtual currencies. *Staff Working Paper*, 2016-42. Ottawa: Bank of Canada.
- Böhme, R., N. Christin, B. Edelman en T. Moore (2015) Bitcoin: Economics, technology, and governance. *Journal of Economic Perspectives*, 29(2), 213–238.
- Cheah, E.T. en J. Fry (2015) Speculative bubbles in Bitcoin markets? An empirical investigation into the fundamental value of Bitcoin. *Economics Letters*, 130, 32–36.
- Dwyer, G. (2015) The economics of Bitcoin and similar private digital currencies. *Journal of Financial Stability*, 17, 81–91.
- FD (2013) Wellink: “Bitcoin erger dan tulpenmanie”. *Het Financieel Dagblad*, 4 december.
- Fisher, I. (1911) *The purchasing power of money: Its determination and relation to credit, interest and crises*. New York: Macmillan.
- Jonker, N. en M.A. Plooi (2014) De potentie van bitcoin als concurrent voor reguliere valuta. *ESB*, 99(4683), 230–233.
- Visser, H. (2014) Complementaire geld- en betaalsystemen. *ESB*, 99(4683), 234–237.
- Yermack, D. (2015) Is Bitcoin a real currency? An economic appraisal. In: D. Chuen (red.), *Handbook of digital currency*. Amsterdam: Elsevier, 31–43.

In het kort

- ▶ Het potentieel van virtuele valuta, zoals de bitcoin, wordt onderschat als alleen naar de huidige volatiliteit en het huidige aantal transacties wordt gekeken.
- ▶ De explosie in de bitcoinkoers doet denken aan de tulpenmanie, maar is ook wat verwacht zou kunnen worden bij de introductie van een potentieel succesvolle munt.
- ▶ Ons model voorspelt een minder volatiele bitcoinkoers bij een groter gebruik voor de betalingen van goederen en diensten.

Transactiekosten zijn bepalend in de deeleconomie

Gebruikskennis van ICT en sociale media verlagen de informatiekosten, en daarmee de transactiekosten, van lenen en huren van spullen ten opzichte van eigen bezit. Dit is bepalend voor de marktordening in de deeleconomie. Grootschalige commerciële bemiddelaars lijken de overhand te hebben boven kleinschalige coöperatieve verbanden, aangezien zij beter de kosten weten te verlagen van het verwerven en handhaven van een reputatie van betrouwbaarheid.

FRANK DEN BUTTER
Hoogleraar aan de Vrije Universiteit Amsterdam

De documentaire *Het verdwijnen van bezit* (VU Connected, 2013) schetst twee toekomstscenario's voor de marktordening van de deeleconomie. In het ene scenario domineren grote bedrijven de deeleconomie, en het andere schetst een wereld waarin men zich verenigt in kleine coöperatieve netwerken. Op dit moment lijkt de deeleconomie zich vooral volgens het eerste scenario te ontwikkelen. Zo hadden de grote commerciële bedrijven Airbnb en Uber in 2015 respectievelijk een omzetgroei van zeventig procent en een verdrievoudiging van het aantal taxiriten. De groei, en zeker ook de omvang van verzekeringen voor ondernemers via broodfondsen als voorbeeld van kleinschalige coöperatieve verbanden, valt daarbij in het niet. Hoe kan het dat commerciële bemiddelaars het in vergelijking met coöperatieve netwerken zo veel beter doen?

LAGERE TRANSACTIEKOSTEN, MEER DEELECONOMIE

De deeleconomie heeft een hoge vlucht kunnen nemen dankzij lagere transactiekosten, als gevolg van de mogelijkheden die het internet en andere vormen van ICT bieden (Henten en Windekilde, 2016). Dit is in overeenstemming met het gedachtegoed van Coase (1937) en Williamson (1985), waarin transactiekosten bepalen hoe productie wordt georganiseerd. Het delen van bezit is overigens niet nieuw: consumenten hebben al langer dan het internet

bestaat de keuze tussen bezitten, huren en lenen voor het gebruik van goederen. Naast persoonlijke voorkeuren voor bezit, maken zij bij hun keuzen een afweging tussen de kosten van lenen en huren, en de kosten van bezit. Eigen bezit betekent hogere kapitaalkosten en minder efficiënt gebruik van goederen, terwijl bij deelgebruik de transactiekosten hoger zijn. Deze transactiekosten komen voort uit de tijd die men kwijt is aan het zoeken naar een geschikt product, aan het inwinnen van informatie en aan het inschatten van de betrouwbaarheid van de transactiepartner. Wanneer deze transactiekosten omlaag gaan, zal dus eerder de keuze voor lenen of huren worden gemaakt dan voor eigen bezit.

VELE FACETTEN VAN TRANSACTIEKOSTEN

Transactiekosten kennen veel facetten. Zo maakt de WRR (2003) onderscheid tussen harde en zachte transactiekosten. De eerste soort zijn goed waarneembaar, zoals transportkosten en tarieven, terwijl zachte transactiekosten minder goed te meten zijn, zoals informatie-inwinning, organisatie en elkaar leren begrijpen. Natuurlijk spelen harde transactiekosten een rol in de deeleconomie, zoals de mogelijkheid tot ontwijking van de btw of toeristenbelasting. Maar verschillende vormen van zachte transactiekosten lijken het meest van belang. Zo zijn er de kosten voor informatie en zoeken aangaande waar en wanneer de benodigde spullen beschikbaar zijn, door wie en waar benodigde diensten verleend kunnen worden, dan wel informatie over wie op welk moment behoefte heeft aan het gebruik van spullen of aan het verlenen van diensten. Ook het onbegrip over hoe dit is geregeld, brengt extra transactiekosten met zich mee. Een reden dat ICT zulke transactiekosten verlaagt, is dat degenen die de gewenste spullen in de buurt willen verhuren of uitlenen, gemakkelijker te vinden zijn. Zo is de in smartphones ingebouwde gps van wezenlijk belang voor de taxidiensten van Uber.

REPUTATIE VAN BETROUWBAARHEID

Het verkrijgen van informatie over de betrouwbaarheid van de transactie is een onderscheidende kostenfactor in de deeleconomie. Deze kosten betreffen de opbouw en onder-

houd van, en het oordeel over, de reputatie van de transactiepartner. Hierbij kunnen twee typen transactiekosten worden onderscheiden. Type 1 betreft de kosten van het via internet verkrijgen van reputatie-informatie. Deze kosten zijn sterk gerelateerd aan ICT-kennis van zowel de klant als de aanbieder. Grote commerciële bemiddelaars maken gebruik van allerhande klantbeoordelingssystemen om via internet transparantie te verschaffen over de transactiepartners en hun reputatie. Vanuit dat oogpunt beschouwen Thierer *et al.* (2015) reputatiemechanismen als oplossing voor het probleem van onvolledige informatie bij transacties in de deeleconomie. Type 2 betreft de kosten die betrekking hebben op het verwerven van informatie over de betrouwbaarheid die speelt bij deelgebruik via coöperatieve netwerken. Zulke informatie is niet op internet beschikbaar. Het gaat hierbij om informatie over de vraag of de deelnemers aan de coöperatie zich aan de afspraken zullen houden en geen opportunistisch gedrag zullen vertonen. Die kennis over betrouwbaarheid wordt vooral verkregen in frequente onderlinge contacten en is vaak proefondervindelijk. Het maakt dat de transactiekosten van type 2 relatief hoog zijn bij coöperatieve netwerken tussen deelnemers die elkaar niet kennen. Alleen bij vrienden, burens of familieleden zijn de transactiekosten van type 2 betrekkelijk laag, maar dan de mogelijkheden van deelgebruik zijn dan ook beperkter.

COÖPERATIEF OF COMMERCIËEL

Commerciële internetplatforms moeten relatief veel investeren in een systeem dat transactiekosten van type 1 omlaag brengt. Deze vaste kosten impliceren dat er schaalvoordelen te bereiken zijn bij commerciële bemiddeling. Immers, hoe meer transacties als gevolg van lagere transactiekosten, des te lager de vaste kosten per transactie worden. Daarbij worden grote platforms vaak een standaard: de werking daarvan wordt breed begrepen, zodat de transactiekosten nog eens extra omlaag gaan. In sommige niches verwerft zo'n speler een *winner takes all*-positie en wordt hij een monopolist (denk aan Uber en Airbnb).

Bij coöperatieve samenwerkingsverbanden moeten deelnemers informatie inwinnen over de betrouwbaarheid van de andere deelnemers en uitvinden of er grote risicoverschillen zijn tussen de deelnemers. Bij deze transactiekosten van het type 2 draagt kennis van ICT en ervaring met internet nauwelijks bij aan een verlaging van die kosten. Er zijn dan geen schaalvoordelen te behalen; het gaat vooral om het opbouwen van wederzijds vertrouwen dat de gelijkgestemde deelnemers in het netwerk zich aan de regels van zorgvuldigheid houden. Hier is het van belang dat men elkaar persoonlijk kent, dan wel leert kennen, of in ieder geval dat sociale controle reputatieverlies kostbaar maakt. Tegenwoordig kan die controle ook via de sociale media plaatsvinden, maar dat verschilt niet wezenlijk van sociale controle via de traditionele, mond-tot-mond-manier van informatie-uitwisseling binnen buurt- of geloofsgenoten, en in familie of clubs.

De mogelijkheid om via ICT transactiekosten van type 1 te verlagen en schaalvoordelen te benutten is een reden dat de grote commerciële spelers de deeleconomie domineren. Tekenend is dat de buurtapp Nextdoor – waar-

mee burens zowel elkaar als de gemeente en de politie op de hoogte kunnen houden – volgens een internetbericht van techcrunch.com (Taylor, 2015) een groot commercieel succes is en op 1,1 miljard dollar wordt gewaardeerd. Zelfs hier levert zo'n standaardprocedure via internet veel minder kosten op dan wanneer burens het regelen via een lokaal coöperatief netwerk. Andere voorbeelden van commerciële bedrijven die zich richten op de lokale deeleconomie zijn SnappCar (auto huren bij je burens), Peerby (gereedschappen uitleenen), Thuisafgehaald (maaltijden bij burens) en BlaBlaCar (lifters meenemen). En zelfs voor de broodfondsen als schoolvoorbeeld van een coöperatief netwerk is er een organisatie, De BroodfondsMakers, die ondernemers die een broodfonds willen starten of er al aan een meedoen, begeleiden.

BESLUIT

Transactiekosten bepalen mede de marktordening van de deeleconomie. Grote commerciële spelers weten via schaalvoordelen de toenemende ICT-kennis van consumenten te benutten. Voor coöperatieve initiatieven zonder commercieel doel biedt de moderne ICT minder voordelen. Hier dient de opbouw van, en controle op de betrouwbaarheid van de transactiepartners nog op de traditionele manier, via bekendheid met elkaar, plaats te vinden. Het gevolg is dat de deeleconomie gedomineerd wordt door grote commerciële bedrijven en dat coöperatieve initiatieven kleinschalig blijven.

LITERATUUR

Coase, R.H. (1937) *The nature of the firm*. *Economica*, 4(16), 386–405.

Henten, A.H. en I.M. Windekilde (2016) *Transaction costs and the sharing economy*. *Info – The Journal of Policy, Regulation and Strategy for Telecommunications*, 18(1), 1–15.

Taylor, C. (2015) *Nextdoor joins the billion dollar valuation club with new \$10M funding*. Nieuwsbericht op www.techcrunch.com, 4 maart 2015.

Thierer, A., C. Koopman, A. Hobson en C. Kuiper (2015) *How the internet, the sharing economy, and reputational feedback mechanisms solve the 'lemons problem'*. Mercatus Working Paper, mei 2015. George Mason University, Arlington, VA.

VU Connected (2013) *Het verdwijnen van bezit*. Documentaire te vinden op YouTube, 4 november.

Williamson, O.E. (1985) *The economic institutions of capitalism*. New York: Free Press.

WRR (2003) *Nederland handelsland; het perspectief van de transactiekosten*. Rapporten aan de Regering, 66. Den Haag: Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid.

In het kort

- ▶ Commerciële bedrijven in de deeleconomie zijn beter in staat om de schaalvoordelen die ICT biedt te benutten om reputatiekosten te verlagen dan coöperatieve initiatieven.
- ▶ Dit is bepalend voor de marktordening van de deeleconomie, waarin grote commerciële bedrijven domineren en coöperatieve initiatieven kleinschalig blijven.

Intensivering loopbaanbegeleiding werpt vruchten af

In het hoger onderwijs zijn studenten die van studie switchen of uitvallen een hardnekkig probleem. De kans op switch of uitval verschilt echter flink bij vergelijkbare leerlingen afkomstig van vergelijkbare scholen voor voortgezet onderwijs. Loopbaanoriëntatie- en begeleiding in de bovenbouw van het voortgezet onderwijs moet helpen switch en uitval te voorkomen. Onderzoek suggereert dat de aanschaf van een lesmethode voor loopbaanbegeleiding niet tot daling van de kans op switch en uitval leidt, maar intensief gebruik van de methode wel.

PETER VAN DEN HEUVEL
Stagiair bij het
Ministerie van
Onderwijs, Cultuur
en Wetenschap
(MinOCW)

MARC VAN DER STEEG
Senior adviseur bij
MinOCW

Studie-switch en -uitval vormen een hardnekkig fenomeen in het Nederlandse hoger onderwijs, ook al zien we de laatste jaren een licht dalende trend. Gemiddeld is ruim 35 procent van de havo-instromers en ruim 20 procent van de vwo-instromers in het hoger onderwijs na één jaar geswitcht van opleiding, of heeft het hoger onderwijs volledig verlaten (cijfers 2014–2015). De belangrijkste reden die studenten hiervoor aangeven is een verkeerde studiekeuze (Researchned, 2016).

Voor de kans op switch en uitval maakt het behoorlijk wat uit van welke middelbare school een leerling komt. Figuur 1 laat zien dat er een groep is van bijna veertig scholen waarvan de oud-leerlingen een meer dan tien procentpunt hogere kans hebben om door te stromen naar het tweede jaar in het hoger onderwijs in dezelfde studie dan vergelijkbare leerlingen op vergelijkbare scholen met een gemiddeld doorstromingsucces. Aan de andere kant van het spectrum is er een groep van zo'n twintig scholen waarvan de alumni in het hoger onderwijs een doorstromkans hebben die minstens tien procentpunt lager dan gemiddeld is. En aan beide kanten van

het spectrum bevinden zich circa honderd scholen waarvan de doorstromkans van leerlingen meer dan vijf procentpunt afwijkt van de gemiddeld presterende school op dit gebied.

Om switch en uitval in het vervolgonderwijs te beperken, begeleiden middelbare scholen hun leerlingen door middel van het aanbieden van loopbaanoriëntatie en -begeleiding (LOB). Scholen hebben echter veel vrijheid in de manier waarop ze LOB aanbieden, want het is geen examenvak. Zou de manier waarop en intensiteit waarmee scholen LOB geven van invloed kunnen zijn op de kans op switch en uitval? Eerder onderzoek laat zien dat een gesprek met een studieloopbaanbegeleider van de school de kans op spijt van de studiekeuze met 9 procent terugdringt, van 22 naar 20 procent (Borghans *et al.*, 2015). Maar spijt van de studiekeuze is natuurlijk geen harde uitkomst, zoals switch of uitval dat is. Ook wordt LOB vaak breder ingevuld dan alleen een gesprek met een studieloopbaanbegeleider.

Om te onderzoeken of en in hoeverre LOB de switch en uitval terugdringt, hebben wij gebruikgemaakt van unieke data van Qompas, een aanbieder van LOB-pakketten in Nederland. Het onderzoek tracht twee vragen te beantwoorden. Allereerst, wat is het effect van de invoering van dit pakket op de latere doorstromkans van leerlingen naar het tweede jaar in het hoger onderwijs binnen de gekozen studie? Ten tweede, leidt intensief gebruik van dit pakket tot minder switch en uitval, en dus tot meer doorstrom naar het tweede jaar in het hoger onderwijs binnen de gekozen studie?

HET LOOPBAANORIENTATIE- EN BEGELEIDINGSPAKKET

Het LOB-pakket dat in dit onderzoek is geëvalueerd, betreft een pakket dat bedoeld is voor scholieren in het vierde leerjaar van de havo en in het vierde en vijfde leerjaar van het vwo. Het doel van dit LOB-pakket is om leerlingen te begeleiden bij het maken van een bewuste, goed geïnformeerde studiekeuze. Dit gebeurt door middel van een gestructu-

reerd stappenplan, dat onder andere uit drie componenten bestaat: ten eerste, interesse-, competentie-, beroepen- en studiekeuzetesten, om leerlingen te laten ontdekken welke studies geschikt kunnen zijn; ten tweede, het inzichtelijk maken van objectieve en relevante opleidingsinformatie, zoals over open dagen, baanperspectief en studenttevredenheid, zodat leerlingen deze informatie niet van diverse bronnen hoeven te verzamelen; en ten derde, diverse opdrachten die zelfreflectie op dit oriëntatie- en keuzeproces stimuleren. Leerlingen kunnen hun portfolio met LOB-activiteiten zelf op de computer bijhouden in een overzichtelijke online-omgeving. Voor mentoren is er een leerlingvolgsysteem dat gebruikt kan worden om te communiceren met hun leerlingen en hen te stimuleren om met dit pakket aan de slag te gaan. Ook is het voor hen inzichtelijk hoeveel en welke stappen hun leerlingen doorlopen hebben.

Voor dit onderzoek is gebruikgemaakt van een uitgebreide dataset. Allereerst data van DUO over alle havo- en vwo-afgestudeerden in de eindexamencohorten 2004/2005 tot en met 2013/2014. Deze data bevatten persoonlijke achtergrondinformatie van de leerlingen (onder andere etniciteit, geslacht, leeftijd), informatie over het gemiddelde eindexamencijfer, informatie over de school voor voortgezet onderwijs (onder andere schoolgrootte, denominatie, mate van stedelijkheid) en informatie over de loopbanen die op de gevolgde hoger onderwijsstudie zouden kunnen volgen (na eventueel switch, uitval of doorstroom naar het tweede jaar in dezelfde studie). De dataset van DUO is op de postcode van de middelbare scholier in het eindexamenjaar gekoppeld aan de bijbehorende statusscore van het SCP. Deze statusscore is gebaseerd op inkomen, opleidingsniveau en positie op de arbeidsmarkt, en levert een sociaal-economische status-indicator op voor elke scholier uit onze dataset die significant voorspellend blijkt voor het doorstroomsucces. De dataset is vervolgens gekoppeld aan de LOB-data die per eindexamencohort informatie bevatten over ten eerste of het LOB-pakket aangeschaft is voor het betreffende cohort, en ten tweede de intensiteit waarmee dit pakket voor dat cohort gemiddeld is gebruikt. De gebruikintensiteit van dit pakket is gemeten als het aantal geregistreerde activiteiten. Een geregistreerde activiteit kan een gemaakte test zijn, zoals een studiekeuzetest of een competentietest, maar bijvoorbeeld ook het maken van een opdracht, zoals het schrijven van een verslag over een bezochte open dag of meeloopdag. Op deze manier zijn uiteenlopende LOB-activiteiten die binnen dit pakket worden aangeboden, samengebracht onder een enkele intensiteitsmaat.

EMPIRISCHE STRATEGIE

We onderzoeken het effect van invoering van dit gestructureerde LOB-pakket op de doorstroomkans naar het tweede jaar in het hoger onderwijs in dezelfde opleiding, met een *difference-in-differences*-methode. Hiervoor vergelijken we de ontwikkeling van het doorstroomsucces op scholen voor en na de introductie van dit pakket met de ontwikkeling in doorstroomsucces op scholen waar de methode nooit is geïntroduceerd. Op die manier wordt er gecontroleerd voor cohort-specifieke verschillen die het gevolg kunnen zijn van bijvoorbeeld landelijk beleid ten aanzien van het terugdringen van switch en uitval in het hoger onderwijs.

Ook het effect van intensief gebruik van dit LOB-pakket onderzoeken we met een verschil-in-verschillenanalyse. We benutten daarvoor 'positieve schokken' in de intensiteit van dit pakketgebruik over de tijd *binnen* dezelfde school. Veel scholen gebruiken dit pakket met een relatief constante intensiteit. Er zijn echter ook scholen waarbij de intensiteit van het ene op het andere jaar fors toeneemt, en in het daaropvolgende jaar ook hoog blijft. Studenten die op deze laatste groep scholen hebben gezeten, vormen de behandelgroep in deze tweede analyse, terwijl de controlegroep wordt gevormd door studenten die op scholen hebben gezeten waarop het pakket met een constante intensiteit is gebruikt.

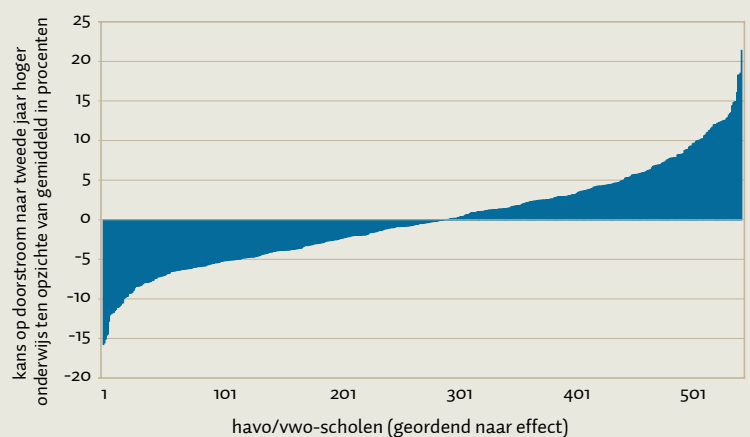
Een belangrijke aanname bij beide analyses is dat het doorstroomsucces van de behandel- en controlegroep zich in de afwezigheid van de interventie gelijk zou ontwikkelen. Deze aanname is niet te testen, maar in beide analyses is de trend in de ontwikkeling voorafgaande aan de interventie in beide groepen vergelijkbaar. Daarnaast moet bij de tweede analyse worden aangenomen dat de gebruikintensiteitsschok een exogene oorzaak heeft, zoals bijvoorbeeld een schoolbestuur of decaan die van het ene op het andere jaar besluit meer prioriteit te geven aan het aanbieden van LOB. De beschrijvende karakteristieken van de cohorten van voor en na de 'schok' cohorten van de interventiescholen ondersteunen deze aanname. Zo zijn bijvoorbeeld de eindexamencijfers, slaagpercentages en socio-economische karakteristieken vergelijkbaar. Voor de analyse van de effecten van een intensiteitsschok maken we gebruik van de synthetische controlegroepmethode van Abadie en Garea-zabal (2003).

RESULTATEN

Regressie 1 in tabel 1 laat zien dat de invoering sec van dit LOB-pakket geen significant effect heeft op de doorstroomkans in het hoger onderwijs naar het tweede jaar in dezelfde studie. Deze bevinding wordt gestaafd door een

Effect middelbare school op de doorstroomkans naar het tweede jaar van de vervolopleiding

FIGUUR 1



Noot: Effect middelbare school betreft het school fixed effect uit een schatting die de doorstroomkans in het hoger onderwijs van oud-leerlingen verklaard over een periode van tien jaar op basis van een uitgebreide set aan individuele karakteristieken zoals geslacht, leeftijd, etniciteit, sociaal-economische status en eindexamencijfers, en op schoolkarakteristieken zoals schooltype en schoolomvang.

Effect LOB op doorstroomkans naar het tweede jaar in dezelfde studie

TABEL 1

	(1)	(2)
LOB-pakketinstructie	0,001	
Toename in intensiteit van LOB-pakketgebruik		0,042***
Aantal leerlingen in duizenden	656	36

*** Significant op eenprocentniveau.

Gecontroleerd voor fixed effects per school en jaar, en karakteristieken per leerling, per middelbare school en per hoger onderwijsinstelling.

andere *difference-in-differences*-aanpak op de populatie sec van scholen die ooit met het LOB-pakket hebben gewerkt, maar die dit pakket op verschillende momenten op hun school hebben geïntroduceerd. Deze aanpak benut alleen de verschillen tussen scholen in de timing van de pakketinstructie. Deze methode is onder andere toegepast door Abramitzky en Lavy (2014). Ook bij deze aanpak worden er geen effecten gevonden van de LOB-pakketinstructie.

Een mogelijke verklaring hiervoor is dat LOB op veel scholen wordt aangeboden, waardoor de effectschatting een indicatie vormt van dit LOB-pakketeffect ten opzichte van de LOB-activiteiten die vóór de pakketinvoering werden uitgevoerd. Bovendien blijkt uit de data dat scholen sterk verschillen in de intensiteit waarmee zij dit pakket gebruiken. Een aanzienlijk deel van de scholen schaft dit LOB-pakket aan voor hun leerlingen, maar maakt hier vervolgens beperkt gebruik van. Daarom is het interessant te onderzoeken in hoeverre de gebruikintensiteit van het LOB-pakket iets uitmaakt.

Regressie 2 in tabel 1 suggereert dat intensiever LOB-pakketgebruik leidt tot een statistisch significante toename

in de doorstroomkans naar het tweede jaar in dezelfde opleiding. De omvang van de intensiteitsschok komt overeen met een gemiddelde gebruikstoename van het LOB-pakket naar een gebruik overeenkomstig de top 20-procent van de verdeling, ofwel een toename van 12 naar 33 geregistreerde activiteiten. De data suggereren dat deze groei in gebruikintensiteit over de gehele breedte van het LOB-pakket plaatsvindt. Het percentage gemaakte tests neemt sterk toe: studiekeuzetest (van 29 naar 79 procent), interresstest (van 21 naar 68 procent), beroepentest (van 4 naar 43 procent) en competentietest (van 15 naar 53 procent). Deze toename in gemaakte tests verklaart echter slechts een deel van de toename in het totale aantal geregistreerde activiteiten. Het effect van deze – kennelijk – haalbare intensiteitstoename op studieswitch en –uitval in het hoger onderwijs wordt geschat op ruwweg vier procentpunt. Dat komt neer op een relatieve afname van twaalf procent. Ook blijkt een nog intensiever gebruik van het LOB-pakket een nog groter effect te hebben.

Deze effecten worden niet verstoord door school- en/of leerling-selectiviteit. Om hiervoor te corrigeren zijn fixed effects per school en een uitgebreide set aan voorspellende leerlingkenmerken en eindexamenresultaten meegenomen. Zonder deze controlevariabelen daalt de coëfficiënt naar respectievelijk $-0,006$ in regressie 1 en $0,035$ in regressie 2.

CONCLUSIE EN DISCUSSIE

De onderlinge verschillen tussen de scholen voor voortgezet onderwijs wat betreft het succes van doorstroming van hun oud-leerlingen naar het hoger onderwijs zijn opvallend groot. Dit suggereert dat middelbare scholen significante invloed hebben op het voorkomen van switch en uitval in het vervolgonderwijs. Hierdoor zijn er kosten te besparen voor zowel de student (misgelopen loon door latere intrede in de arbeidsmarkt, kosten van extra (jaar) onderwijs bij switch en lager verwacht loon, grotere werkloosheidskans bij uitval) als de overheid (overheidsbijdrage aan kosten extra onderwijs, lagere belastingopbrengsten vanwege latere intrede bij switch, en lager loon en hogere werkloosheidskans bij uitval). Onze onderzoeksresultaten suggereren dat het intensief aanbieden van LOB-activiteiten aan leerlingen van het voortgezet onderwijs, de switch en uitval in het hoger onderwijs kan terugdringen. De aanschaf sec van een in potentie uitgebreid LOB-pakket door vo-scholen lijkt niet het verschil te kunnen maken. Vervolgonderzoek naar de precieze oorzaken van de grote onderlinge verschillen tussen scholen lijkt zinvol. Daarnaast zouden experimenten met verschillende LOB-aanpakken kunnen helpen om meer zicht te krijgen op de meest (kosten-)effectieve aanpak in termen van type, timing en hoeveelheid activiteiten.

LITERATUUR

Abadie, A. en J. Gardeazabal (2003) The economic costs of conflict: a case study of the Basque Country. *The American Economic Review*, 93(1), 113–132.

Abramitzky, R. en V. Lavy (2014) How responsive is investment in schooling to changes in redistributive policies and in returns? *Econometrica*, 82(4), 1241–1272.

Borghans, L., B.H. Golsteyn en A. Stenberg (2015) Does expert advice improve educational choice? *PLoS one*, 10(12). Artikel te vinden op <http://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0145378>.

Researchned (2016) *Monitor Beleidsmaatregelen 2015*. Den Haag: Ministerie van OCW. Publicatie te vinden op <http://www.rijksoverheid.nl/binaries/rijksoverheid/documenten/rapporten/2016/04/19/monitorrapportage-studievoorschot/monitorrapportage-studievoorschot.pdf>.

In het kort

- ▶ Het aandeel havo- en vwo-scholieren dat in het eerste jaar van de vervolgoopleiding uitvalt of switcht varieert fors per school.
- ▶ Intensieve loopbaanoriëntatie en –begeleiding kan helpen dit aandeel met vier procentpunt terug te brengen.
- ▶ Sec het aanschaffen van een pakket voor loopbaanoriëntatie en –begeleiding lijkt echter geen verschil te maken.

ONDERWIJS

Extra geld onderwijs wordt niet opgepot

HENK VAN DEN BERG
Financieel inspecteur bij de Inspectie van het Onderwijs

JOS VERKROOST
Coördinerend inspecteur bij de Inspectie van het Onderwijs

In 2013 is, met het Nationaal Onderwijsakkoord en Herfstakkoord (beide hierna: NOA), 331 miljoen euro voor het primair en speciaal onderwijs (po) en 244 miljoen euro voor het voortgezet onderwijs (vo) beschikbaar gesteld. Deze middelen waren onder meer bedoeld voor bekostiging van extra werkgelegenheid voor jonge leerkrachten (Staatscourant, 2013a; 2013b) en werden lumpsum aan de schoolbesturen uitgekeerd.

Doordat het geld kort voor de jaarwisseling van 2013 werd toegekend, op een moment dat de begroting voor 2014 vaak al vaststond, waren scholen niet of nauwelijks in de gelegenheid dit geld snel uit te geven. In de jaarrekeningen van de scholen was daarom, ultimo 2013, een toename van liquiditeit en vermogen te zien die overeenkomt met het toegekende bedrag. Omdat er voor deze middelen ook geen bestedingsvoorschrift of specifieke verantwoordingsplicht was, ontstond er in de politiek en in het onderwijsveld de indruk dat de toegekende middelen waren 'opgepot'.

Die indruk lijkt onterecht te zijn, want in zowel het po als het vo namen de personeelslasten in 2014 en 2015 toe ten opzichte van de verwachtingen. Wij kijken naar cijfers voor de hele sector, omdat financiële informatie over de scholen zelf en over het aantal leerkrachten problematisch is. De eerste informatie is alleen beschikbaar voor de rechtspersonen die de scholen in stand houden, de tweede houdt geen rekening met het toenemend gebruik van flexconstructies (Inspectie, 2016).

De verwachte personeelslasten in 2014 en 2015 zijn gebaseerd op de trend in de ontwikkeling van de perso-

neelslasten ten opzichte van de totale baten in 2009–2013. Verschuivingen in de verhouding tussen personeelslasten en totale baten zijn indicatief voor achterliggende ontwikkelingen. De totale baten zijn vrijwel geheel afhankelijk van de ontwikkeling van het leerlingenaantal (correlatie po 0,998, vo 0,999) en zijn overwegend afkomstig uit de rijksbijdragen (in 2015 bij het po 94 procent en bij het vo 93 procent).

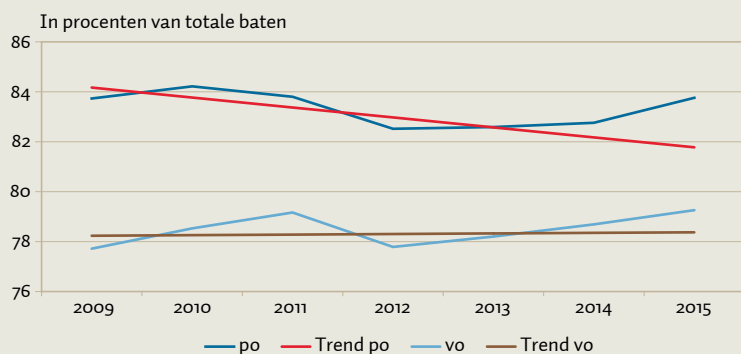
Hierbij zijn de totale baten gecorrigeerd voor de toename vanwege de NOA-middelen in 2013. De trendreeks geeft dan het verwachte aandeel in de personeelslasten van de totale baten weer, wanneer er geen sprake zou zijn geweest van de extra middelen in 2013. De rode en bruine lijnen in figuur 1 tonen deze trends. Als de NOA-middelen in 2014 en 2015 tot een toename van het aantal leerkrachten hebben geleid, dan liggen de daadwerkelijke lasten boven deze trend.

Dat blijkt het geval. De blauwe lijnen laten een stijging van de personeelslasten in 2014 en 2015 zien ten opzichte van de verwachtingen. Voor het po gaat het om een stijging van 0,58 procentpunt in 2014 en 1,98 procentpunt in 2015. Dat is 243 miljoen euro ofwel ruim 4000 fte. Voor het vo gaat het om een stijging van 0,34 procentpunt in 2014 en 0,89 procentpunt in 2015. Dat is 99 miljoen euro ofwel ruim 1400 fte.

Met de gekozen aanpak van de analyse kan niet causaal worden aangetoond dat de extra middelen daadwerkelijk aan extra personeel zijn uitgegeven. Toch lijkt het aannemelijk dat ruim zeventig procent van de extra middelen voor het po en ruim veertig procent van de extra middelen voor het vo zijn uitgegeven aan personeel. Uiteraard kan dit nog doorwerken in 2016 en later. Het verschil tussen po en vo kan ermee te maken hebben dat het po krimpt en het vo tot 2015 nog groeide. Het vergt extra beleid om boven de groei uit extra personeel aan te nemen, en het kan verstandig zijn middelen even vast te houden om later de krimp wat te verzachten. De overige middelen zullen hebben bijgedragen aan de versterking van de financiële positie van de schoolbesturen.

Ontwikkeling personeelslasten

FIGUUR 1



Noot: De totale-batenreeksen zijn gecorrigeerd voor veranderingen in de samenstelling van de populatie in het po in 2009–2010 ten opzichte van 2011–2015, voor de piek in de totale baten in 2013 in het po en vo als gevolg van de NOA-middelen, voor de huisvestingsmiddelen die in 2015 uit het Gemeentefonds zijn overgedragen aan po en vo en voor de middelen die met de decentralisatie van het buitenonderhoud van het po zijn overgedragen.

Bron: onderwijsinspectie

LITERATUUR

Inspectie (2016) *De financiële staat van het onderwijs; Onderwijsverslag 2014/2015*. Utrecht: Inspectie van het Onderwijs.
Staatscourant (2013a) Regeling bijzondere en aanvullende bekostiging jonge leerkrachten (29508). *Staatscourant*, 24 oktober.
Staatscourant (2013b) Regeling bijzondere en aanvullende bekostiging PO en VO 2013, (32656). *Staatscourant*, 22 november.



Statistiek

Wo-doorstroom hbo'ers stukt selectief

ONDERWIJS & WETENSCHAP

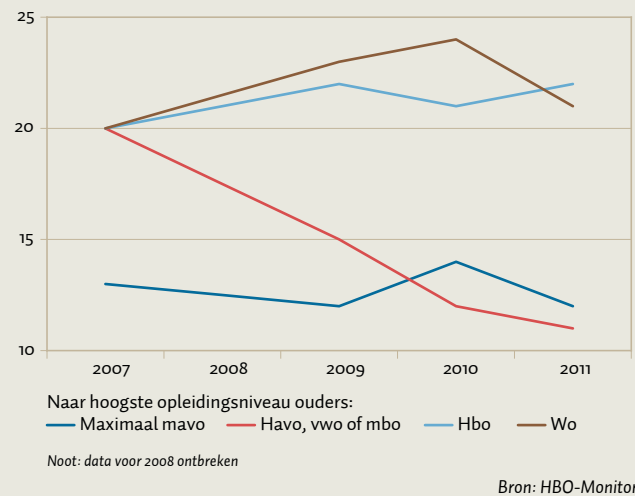
In januari van dit jaar bleek uit cijfers van de Onderwijsinspectie dat de doorstroom van het hbo naar het wo de afgelopen tien jaar fors is afgenomen. De schakelprogramma's zouden hier een belangrijke rol bij spelen. Vaak moeten hbo-afgestudeerden een schakel- of pre-master programma volgen bij een universiteit alvorens ze kunnen deelnemen aan de daadwerkelijke master. Universiteiten zijn echter een stuk strenger geworden in hun selectiebeleid voor schakelprogramma's, omdat ze de toelage voor afgestudeerde studenten verliezen wanneer deze stoppen met hun opleiding. Daarnaast kunnen hbo-afgestudeerden die een schakelprogramma volgen aan de universiteit ingeschreven worden als contractstudent, waardoor ze geen recht hebben op studiefinanciering of andere studentenvoordelen als een ov-kaart, studentenlening of studentenhuisvesting. Doorstuderen is dus stukken duurder geworden.

De figuur laat zien dat de afname in wo-doorstroom vooral betrekking heeft op hbo'ers van wie de hoogste opleiding van de ouders havo, vwo of mbo is (een middelbare sociale achtergrond). In 2007 was er nog nauwelijks verschil in de kans op doorstroom naar de universiteit voor hbo'ers van wie de ouders een wo, hbo of mbo achtergrond hadden. Voor hbo'ers met een lagere sociale achtergrond (mavo) of hogere sociale achtergrond (hbo of wo) is de kans op doorstroom naar wo stabiel gebleven.

Een mogelijke verklaring voor de sterk verminderde wo-doorstroom van hbo'ers met een middelbare sociale achtergrond zou kunnen zijn dat met name deze groep afgestudeerden zwaar is getroffen door de fors toegenomen kosten voor een aanvullende wo-opleiding. Dit geldt natuurlijk ook voor hbo'ers met een lagere sociale achtergrond, maar bij

deze groep was de doorstroom al veel lager en bovendien is bij hen met afronding van een hbo-opleiding al een zeer grote vooruitgang geboekt op de sociale ladder. ■ **BARBARA BELFI, ARDI MOMMERS EN JIM ALLEN** (ROA)

Aandeel hbo-afgestudeerden dat een wo-vervolgopleiding heeft gedaan



Amerikaanse directe investeringen via Nederland

FINANCIËLE MARKTEN

Nederland is wereldwijd de grootste ontvanger van Amerikaanse directe investeringen. Van directe buitenlandse investeringen (DBI's) is sprake wanneer een onderneming investeert in een buitenlandse onderneming met het doel om een blijvend belang te verwerven. Dit zijn rechtstreekse belangen in het aandelenkapitaal en leningen binnen concernverband.

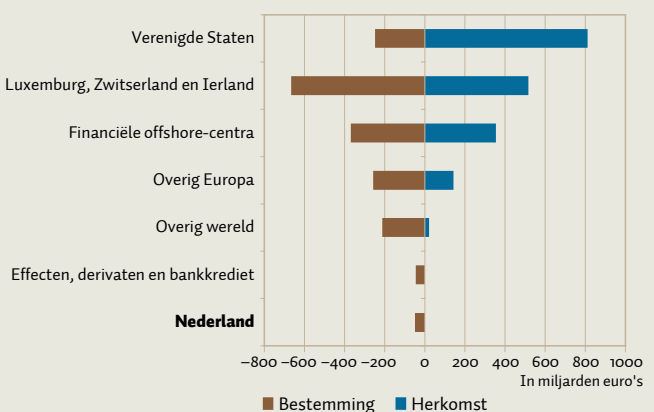
De totale Amerikaanse DBI's die via Nederland lopen bedragen ruim 1.800 miljard euro, op een totaal van 4.766 miljard euro. Dat is dus zo'n 38 procent. Daarvan is volgens cijfers van het IMF 811 miljard euro de 'officiële' directe investering van de VS in Nederland. De overige 1000 miljard euro zijn directe investeringen door Amerikaanse multinationals die indirect, via andere landen Nederland binnenkomen.

Deze directe investeringen lopen grotendeels via zogeheten Bijzondere Financiële Instellingen (BFI's) meteen weer Nederland uit. Een kleine 50 miljard euro, 7 procent van het bbp, blijft daadwerkelijk in Nederland. De cijfers die DNB registreert voor de betalingsbalans tonen dat zowel de herkomst als de bestemming voor een groot deel bestaat uit Luxemburg, Zwitserland en Ierland, en daarnaast uit financiële offshore-centra (figuur). Slechts 25 procent is geïnvesteerd in landen zonder veel BFI's die waarschijnlijk het einddoel van de investeringen vormen.

Dat Amerikaanse multinationals hun directe investeringen langs diverse landen leiden, is onder meer toe te schrijven aan de Amerikaanse fiscale wetgeving. In tegenstelling tot veel andere landen, belast de VS de in het buitenland gerealiseerde winsten. Omdat deze belasting pas wordt geheven op het moment dat de buitenlandse winsten gerepatriëerd worden,

verzamelen veel Amerikaanse multinationals deze nu in het buitenland. Een Amerikaanse belastingherziening kan ertoe leiden dat zij hun inkomens terughalen naar de VS. Dit zou dan ook in de Nederlandse betalingsbalans tot uitdrukking komen, al zal de reële impact op de Nederlandse economie naar verwachting gering zijn. ■ **KRIT CARLIER** (DNB)

Amerikaanse DBI's via Nederland



Consumentenprijzen Nederland stijgen

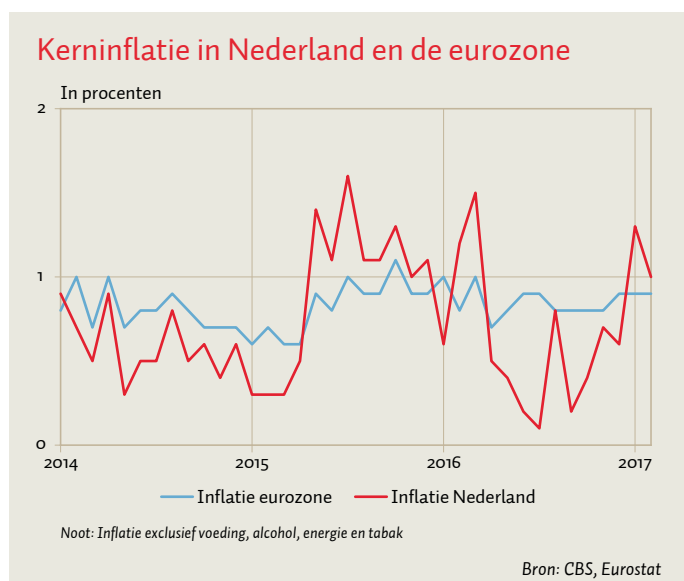
GROEI & CONJUNCTUUR

In Nederland en de rest van de eurozone loopt de inflatie, gemeten volgens de internationaal geharmoniseerde prijsindex, de laatste maanden sterk op. Deze stijging komt onder andere door stijgende energieprijzen. Welke andere factoren hierbij een rol spelen, kan worden geanalyseerd met indicatoren van de zogenoemde kerninflatie. Het mandje van de reguliere prijsindex bevat goederen – zoals brand-

stoffen en fruit – en diensten waarvan de prijzen sterk kunnen fluctueren. Verder hebben indirecte belastingen en accijnzen die door beleid worden bepaald – zoals op alcohol en tabak – invloed op de prijzen. Ook kunnen de prijzen in bijvoorbeeld restaurants en hotels sterk fluctueren. Vanwege de versturende invloed van sommige producten wordt in economische analyses vaak naar indicatoren van de kerninflatie gekeken, waarbij sommige goederen en diensten buiten het mandje gelaten worden. Een indicator voor de kerninflatie is de prijsontwikkeling exclusief voeding, energie, alcohol en tabak. Deze kerninflatie is stabiel en geeft een beter beeld van de economische factoren die de inflatieontwikkeling veroorzaken. Wel is het enigszins willekeurig welke producten buiten beschouwing worden gelaten. En bovendien worden prijsveranderingen van energie, alcohol, voeding en tabak wel door de consument in de portemonnee gevoeld.

De figuur laat zien dat de kerninflatie voor de eurozone de afgelopen drie jaar stabiel is, terwijl die in Nederland de laatste maanden is toegenomen. De inflatie in de eurozone lijkt dus vooral te worden veroorzaakt door de stijgende energieprijzen, terwijl voor Nederland ook andere factoren een rol spelen.

De fluctuatie tussen sommige maandcijfers voor Nederland kan verklaard worden door seizoensinvloeden. Het gaat dan bijvoorbeeld om de prijsontwikkelingen van vliegtickets en recreatieparken. Dit toont ook de beperkingen van één indicator om de inflatieontwikkelingen te duiden, al laten meerdere indicatoren van de kerninflatie de laatste maanden ongeveer hetzelfde beeld zien. ■ **MARTIN MELLENS** (CPB)



Ontwikkeling van het ondernemersklimaat

ONDERNEMERSCHAP & INNOVATIE

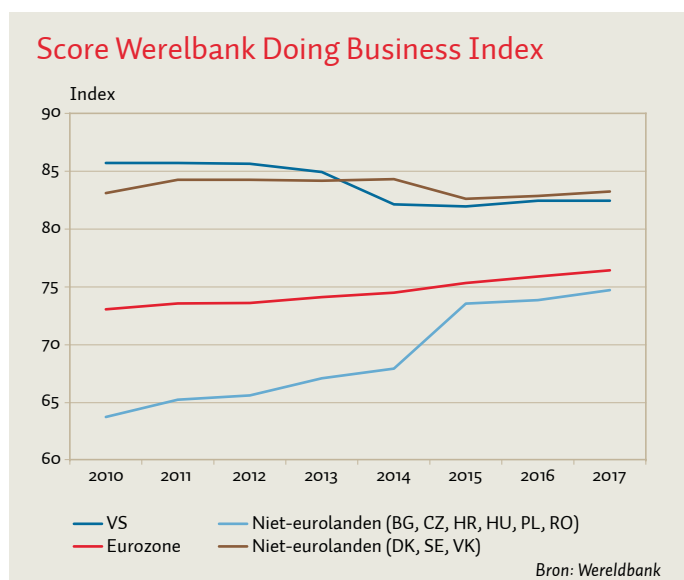
Volgens de afgelopen winterraming van de Europese Commissie staat de eurozone er weer beter voor: de economische groei was in 2016 met 1,7 procent van het bbp voor het derde jaar op rij positief. De afgelopen jaren hebben de eurolidstaten op verschillende beleidsterreinen maatregelen getroffen om het groeipotentieel van hun economie te vergroten. Het ondernemersklimaat is een van de beleids-

terreinen waarop lidstaten progressie hebben geboekt.

Een veelgebruikte maatstaf om de kwaliteit van het ondernemersklimaat in een land te bepalen is de zogenoemde *Doing Business Index* van de Wereldbank. De Wereldbank kijkt daarbij onder meer naar het gemak waarmee een bedrijf kan worden opgericht, bouwvergunningen worden verleend en eigendom kan worden geregistreerd. Ook kijkt zij naar de mate waarin bedrijven toegang hebben tot krediet en naar de efficiëntie van insolventieprocedures.

De figuur toont de ontwikkeling van de kwaliteit van het ondernemersklimaat voor verschillende ontwikkelde economieën sinds 2010, waarbij de scores voor de eurozone en voor niet-eurolanden zijn gebaseerd op de ongewogen gemiddelde score van de betreffende lidstaten. In Nederland is het ondernemersklimaat in lijn met het gemiddelde in het eurogebied. Uit de figuur blijkt dat er de afgelopen jaren weliswaar flinke stappen zijn gezet op het gebied van het ondernemersklimaat in het eurogebied, maar dat er – gezien het verschil met de VS, het VK, Zweden en Denemarken – nog meer winst te behalen is. Daarnaast laten relatieve nieuwkomers in de EU de afgelopen jaren een flinke verbetering zien.

Het ondernemersklimaat bevordert ook het aanpassingsvermogen van een economie. Dit is in het bijzonder relevant in het eurogebied, omdat lidstaten binnen een muntunie geen gebruik kunnen maken van het wisselkoersinstrument om (al dan niet asymmetrische) economische schokken op te vangen. Daarom heeft de Eurogroep in februari gesproken over manieren om het ondernemersklimaat in de lidstaten verder te verbeteren. ■ **TOEP VAN DIJK** (MINISTERIE VAN FINANCIËN)



Pleidooi voor een experiment met eigen risico in de zorg

De politiek is verdeeld over het eigen risico in de zorg. Dit biedt een uitgelezen kans voor de nieuwe regering om de effecten van het eigen risico eens goed te onderzoeken. Daarvoor is een experiment nodig waarbij het eigen risico voor een gerandomiseerde groep wordt kwijtgescholden. De kabinetsformatie is een ideaal moment om hierover afspraken te maken.

RICHARD VAN KLEEF

Universitair hoofd-
docent aan de
Erasmus Universiteit
Rotterdam

RUDY DOUVEN

Wetenschappelijk
medewerker bij het
Centraal Planbureau

JOSEPH NEWHOUSE

Hoogleraar aan
Harvard University

Het eigen risico in de Zorgverzekeringswet (Zvw) is voor politieke partijen een belangrijk onderwerp. Zoals blijkt uit tabel 1, lopen de standpunten hierover sterk uiteen: terwijl VVD, D66, CDA, CU, SGP en VNL voorstanders zijn van het eigen risico, willen PvdA, SP, GL, DENK en VP het verplichte deel afschaffen. SP en GL willen daarnaast ook een einde maken aan het vrijwillig eigen risico. Voorstanders stellen vaak dat het eigen risico leidt tot mijding van onnodige zorg, wat resulteert in een doelmatiger zorgstelsel. Tegenstanders stellen juist dat het eigen risico leidt tot mijding van noodzakelijke zorg, wat resulteert in een verslechtering van de gezondheid. Maar hoe zit het nu precies? In hoeverre leidt het eigen risico in de Zvw tot zorgmijding? En wat zijn de effecten daarvan op gezondheid? Voor een eenduidig antwoord op deze vragen is nieuw onderzoek nodig in de vorm van een experiment. Dergelijk onderzoek zal een belangrijke kennisleemte opvullen en is daarmee cruciaal voor toekomstig zorgbeleid.

NEDERLANDS ONDERZOEK BIEDT ONVOLDENDE HOUVAST

De ideale onderzoekssetting voor het meten van de effecten van het eigen risico is een situatie waarin twee verge-

lijkbare, representatieve groepen een ander eigen risico hebben. Verschillen in zorggebruik en gezondheid kunnen dan zuiver worden toegeschreven aan het eigen risico. In Nederland bestaat een dergelijke situatie niet. Onderzoekers moeten daarom volstaan met een suboptimale onderzoeksopzet. Zo heeft Van Vliet (2004), op basis van gegevens van 200.000 particulier verzekerden, het zorggebruik vergeleken bij verschillende hoogtes van een vrijwillig eigen risico. Uit de resultaten blijkt dat de totale zorgkosten bij eigen-risicobedragen tot 2000 gulden (circa tachtig procent van de gemiddelde zorgkosten) tot ruim veertien procent lager waren dan in een situatie zonder eigen risico. Een complicerende factor bij dit type onderzoek is dat mensen die kiezen voor een vrijwillig eigen risico vaak gezonder zijn dan mensen die dat niet doen. Hoewel Van Vliet (2004) zo goed mogelijk heeft gecorrigeerd voor gezondheidsverschillen, is daarbij mogelijk niet alle gezondheidsinformatie meegenomen. In de tweede plaats zijn de effecten voor relatief gezonde verzekerden mogelijk niet representatief voor de gehele bevolking.

Oortwijn *et al.* (2012) hebben in hun onderzoek gebruikgemaakt van variatie in het verplicht eigen risico rond achttien jaar. Waar verzekerden van zeventien jaar geen eigen risico hebben, heeft – de qua gezondheid vergelijkbare – groep van achttien jaar dat wel. Op basis van een vergelijking tussen deze groepen vinden de onderzoekers dat het verplicht eigen risico van 150 euro (2008) binnen de groep achttienjarigen zonder chronische aandoening heeft geleid tot een vermindering in zorgkosten van 2,6 tot 7,2 procent. Echter, omdat het een zeer selectieve onderzoeksgroep betreft, zijn de uitkomsten niet representatief voor de gehele bevolking. Dit probleem speelt ook bij een onderzoek dat momenteel wordt opgestart door het CPB, waarin een vergelijking wordt gemaakt tussen groepen sociale minima met, dan wel zonder herverzekering van het eigen risico.

Recent hebben verschillende onderzoeken plaatsgevonden naar zorgmijding. Het gros van deze onderzoeken

is gebaseerd op enquêtes. GFK (2013) en TNS NIPO (2016) vinden, op basis van een enquête onder respectievelijk 1995 en 812 personen, dat ongeveer een op de vijf Nederlanders recentelijk zorg heeft uitgesteld of gemeden. In beide onderzoeken zijn aanwijzingen gevonden dat deze zorgmijding deels samenhangt met het eigen risico. Ook deze onderzoeken hebben echter belangrijke nadelen. In de eerste plaats komen antwoorden van respondenten mogelijk niet overeen met hun feitelijk gedrag. Daarnaast zijn de resultaten vanwege de beperkte steekproefomvang onderhevig aan toevalsfluctuaties.

Van Esch *et al.* (2015) volgen in hun onderzoek naar zorgmijding een andere aanpak. Op basis van declaratiegegevens van zorgverzekeraars en zorgregistraties van huisartsen is er onderzocht hoe vaak mensen een nieuwe verwijzing van de huisarts naar een medisch specialist hebben opgevolgd. De onderzoekers laten zien dat, van alle onderzochte patiënten die in 2008 een nieuwe verwijzing kregen van de huisarts, twintig procent die verwijzing niet binnen een half jaar opvolgde. Het percentage mensen dat een verwijzing niet opvolgt, stijgt sinds 2010. In hoeverre er echter sprake is van een causaal verband tussen zorgmijding en (de stijging van) het verplicht eigen risico blijft onduidelijk. Door het ontbreken van een controlegroep kunnen alternatieve verklaringen voor zorgmijding niet worden uitgesloten.

RAND-EXPERIMENT EN OREGON-EXPERIMENT

De ideale opzet voor onderzoek naar de effecten van het eigen risico is een experiment met een gerandomiseerde interventie- en controlegroep. Wereldwijd hebben slechts twee experimenten met eigen betalingen plaatsgevonden: het RAND-experiment en het Oregon-experiment.

Het RAND Health Insurance Experiment was een grootschalig sociaal experiment dat plaats vond in de Verenigde Staten in de periode 1974–1982. Aan dit onderzoek deden circa 7700 personen jonger dan 62 jaar mee. Deelnemers kregen random een van de geselecteerde verzekeringspolissen toegewezen die varieerden in hoogte van eigen betaling. Uit het onderzoek bleek dat de zorguitgaven van verzekerden met een polis met een zeer hoge eigen betaling (tot 130 procent van de gemiddelde zorguitgaven) circa 31 procent lager waren dan de zorguitgaven van verzekerden met een polis zonder eigen betaling. Met uitzondering van slechtzienden en personen uit de lage-inkomensgroepen met hoge bloeddruk, werd voor de groep met eigen betaling geen gezondheidsverslechtering gevonden (Newhouse, 1993).

Het Oregon Medicaid Health Experiment had betrekking op een verzekering met uitgebreide dekking voor mensen met een laag inkomen. In dit onderzoek zijn 6000 mensen, die in 2008 via een loterij toegang kregen tot de betreffende verzekering, vergeleken met een even grote controlegroep. Twee jaar na het experiment concluderen Baicker *et al.* (2013) dat de totale jaarlijkse zorgkosten als gevolg van de verzekering zijn toegenomen met circa 35 procent. Voorts concluderen de onderzoekers dat de verzekering in de eerste twee jaar niet heeft geleid tot significante uitkomstverbeteringen in de gemeten lichamelijke gezondheid. Wel heeft de verzekering geleid tot een vermindering

van depressie en een toename van het percentage mensen bij wie diabetes is geconstateerd en behandeld (Baicker *et al.*, 2013).

Zowel het RAND- als het Oregon-experiment hebben belangrijke inzichten voortgebracht over het effect van eigen betalingen op het zorggebruik en de gezondheid van mensen. De bevindingen zijn echter lastig te vertalen naar de Nederlandse situatie. Zo had het RAND-experiment betrekking op verzekerden jonger dan 62 jaar en werden er alleen zeer hoge eigen betalingen onderzocht. Het Oregon-experiment had betrekking op verzekerden van 19–64 jaar met een laag inkomen. Bovendien werd in het Oregon-experiment niet zozeer het effect van een eigen risico getest, als wel het effect van het wel of niet hebben van een zorgverzekering. Daarnaast is de zorg in Nederland anders georganiseerd. Zo kent Nederland – in tegenstelling tot beide experimenten – een poortwachtersysteem waarbij een verwijzing door de poortwachter (ofwel de huisarts) noodzakelijk is voor de toegang tot ziekenhuiszorg. Bovendien is huisartsenzorg uitgezonderd van het eigen risico. Hierdoor valt het effect van het eigen risico op eerstelijnszorggebruik (maar wellicht ook het effect op tweedelijnszorggebruik) mogelijk lager uit. Ook is er in Nederland sprake van zorginkoop door verzekeraars, iets wat in het RAND-experiment niet het geval was en in het Oregon-experiment anders was georganiseerd.

RAMINGEN MET GROTE ONZEKERHEID OMGEVEN

Bestaand onderzoek biedt dus onvoldoende houvast voor een betrouwbare raming van de effecten van het eigen risico in de Zorgverzekeringswet. Deze onzekerheid kan worden geïllustreerd met de raming van het ‘remgeldeffect’ – ofwel de vermindering in zorgkosten als gevolg van het eigen risico – door het CPB (2015) en die door Van de Ven en Schut

TABEL 1
Plannen met betrekking tot het eigen risico in de Zorgverzekeringswet in de CPB-doorrekeningen

	Verplicht deel eigen risico in 2021	Vrijwillig deel eigen risico
VVD	430	Ja
PvdA	0	Ja
SP	0	Afschaffen
CDA	325	Ja
D66	430	Ja
CU	330	Ja
GL	0	Afschaffen
SGP	330	Ja
DENK	0	Ja
VNL	380	Ja
VP	0	Ja

Noot: CPB-doorrekening te vinden in (CPB, 2017). PVV, PvdD en 50PLUS geven in hun verkiezingsprogramma's aan dat zij het verplicht eigen risico willen afschaffen.

(2010). Op basis van de literatuur en eigen onderzoek raamt het CPB het remgeldeffect van het huidige verplicht eigen risico van 385 euro op ongeveer 50 euro per verzekerde, wat landelijk neerkomt op circa 630 miljoen euro (CPB, 2015). Op basis van alternatieve veronderstellingen ramen Van de Ven en Schut (2010) het remgeldeffect van een veel lager eigen risico van 165 euro op 690 tot 1390 miljoen euro per jaar. Kortom, verschillende onderzoekers komen tot andere ramingen en de onzekerheidsmarges zijn groot. De financiële consequenties van afschaffing, verlaging of verhoging van het eigen risico zouden dus wel eens heel anders kunnen uitpakken dan geraamd. Daarnaast zijn ook de gezondheidseffecten van het eigen risico onduidelijk. Een zorgexperiment op eigen bodem is de enige manier om duidelijkheid te verschaffen.

CONTOUREN VAN EEN ZORDEXPERIMENT OP EIGEN BODEM

Een experiment kan er als volgt uitzien: trek een willekeurige steekproef uit de Nederlandse bevolking van achttien jaar en ouder en scheld het verplicht eigen risico voor de betreffende groep kwijt. Vervolgens kunnen de effecten van het eigen risico worden bepaald door deze groep te vergelijken met de rest van de bevolking van achttien jaar en ouder. De daarvoor benodigde informatie is reeds beschikbaar in het kader van de risicoverevening, het systeem dat zorgverzekeraars compenseert voor voorspelbare kostenverschillen tussen verzekerden.

Het experiment geeft niet alleen inzicht in het effect van het eigen risico op zorggebruik, maar biedt ook mogelijkheden om het effect op gezondheid te meten. De gegevens die beschikbaar zijn voor de risicoverevening wor-

den elk jaar opnieuw verzameld. Patronen in zorggebruik kunnen dus tot ver na het experiment in kaart worden gebracht. Op basis van informatie over diagnoses en zorgproducten zou er een selectie kunnen worden gemaakt van zorg die strikt noodzakelijk is. Als blijkt dat de groep die tijdens het experiment een eigen risico had na verloop van tijd meer strikt noodzakelijke zorg gaat gebruiken dan de groep die tijdens het experiment geen eigen risico had, dan kan dat wijzen op een verslechtering van de gezondheid. Voorts bieden de gegevens goede mogelijkheden om de effecten uit te splitsen naar zowel zorgvormen als persoonskenmerken zoals leeftijd, geslacht en inkomen.

Uiteraard moet goed worden nagedacht over de precieze vormgeving van het experiment. Belangrijke aandachtspunten daarbij zijn bijvoorbeeld de benodigde omvang van de steekproef (om effecten statistisch te kunnen aantonen), het werven van de steekproef (verplicht of vrijwillig, en onder de gehele bevolking of bij één verzekeraar), eventuele complicaties vanwege het vrijwillig eigen risico en de herverzekering van het verplicht eigen risico, de benodigde duur van het onderzoek (bijvoorbeeld drie jaar met het oog op anticiperend gedrag van verzekerden door zorggebruik uit te stellen of juist naar voren te halen), het borgen van de privacy van deelnemers en praktische aspecten zoals de communicatie naar verzekerden en verzekeraars toe.

Medewerking van het nieuwe kabinet is hierbij cruciaal. Kwijtschelding van een eigen risico van 385 euro – bijvoorbeeld voor 20.000 verzekerden over een periode van drie jaar – leidt al snel tot twintig miljoen euro aan gederfde eigen betalingen en remgeldeffecten. Het is ondenkbaar dat onderzoekers, verzekeraars of andere partijen bereid en in staat zijn een dergelijk bedrag te compenseren. Ook voor de overheidsbegroting is twintig miljoen euro uiteraard veel geld. Hierbij moet echter worden bedacht dat een volledige afschaffing van het eigen risico met circa 4500 miljoen euro per jaar vele malen duurder is (CPB, 2017).

In zijn *ESB*-nieuwjaarsartikel pleitte Maarten Camps, secretaris-generaal van het Ministerie van Economische Zaken, ervoor om complexe thema's vaker met durf te benaderen (Camps, 2017). Het eigen risico in de zorg is zo'n thema. Een besluit tot uitvoering van het hier geschetste experiment vereist weliswaar enige politiek lef, maar zal een grote kennisleemte opvullen en is daarmee van grote waarde voor het toekomstig zorgbeleid.

In het kort

- ▶ Bestaande studies over de effecten van het eigen risico in de Zorgverzekeringswet op zorgkosten en gezondheidsuitkomsten kennen tekortkomingen.
- ▶ Een experiment waarbij voor sommigen het eigen risico tijdelijk wordt afgeschaft is nodig.

LITERATUUR

Baicker K., S.L. Taubman, H.L. Allen et al. (2013) The Oregon experiment – Effects of Medicaid on clinical outcomes. *New England Journal of Medicine*, 368, 1713–1722.

Camps, M. (2017) Durf te leren. *ESB*, 102(4745), 6–9.

CPB (2015) *Zorgkeuzes in Kaart: Technische uitwerking van alle afzonderlijke beleidsopties*. Den Haag: Centraal Planbureau.

CPB (2017) *Keuzes in Kaart 2018–2021. Een analyse van elf verkiezingsprogramma's*. Den Haag: Centraal Planbureau.

Esch, T.E.M. van, A.E.M. Brabers, C. van Dijk et al. (2015) *Inzicht in zorgmijden: Aard, omvang, redenen en achtergrondkenmerken*. Utrecht: Nivel.

GfK (2013) *Keuzegedrag bij zorg*. Hilversum: Intomart GfK.

Newhouse, J.P. (1993) *Free for all? Lessons from the RAND Health Insurance Experiment*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Oortwijn, W., V. Thio en M. Wilkens (2012) Het effect van het verplicht eigen risico. *TPE-digitaal*, 6(2), 61–75.

TNS NIPO (2016) *Het eigen risico in de zorg*. Amsterdam: TNS NIPO.

Ven, W.P.M.M. van de, en F.T. Schut (2010) Is de Zorgverzekeringswet een succes? *TPE-digitaal*, 4(1), 1–24.

Vliet, R.C.J.A. van (2004) Deductibles and health care expenditures: empirical estimates of price sensitivity based on administrative data. *International Journal of Health Care Finance and Economics*, 4(4), 283–305.

De centrale bank als backstop voor overheden

Met het Outright Monetary Transactions-programma (OMT) heeft de ECB de zelfversterkende spiraal van stijgende rentes en toenemende budgettaire problemen in diverse eurolanden doorbroken. Wel gaat deze backstop voor overheden gepaard met grote politiek-economische risico's. Het OMT kent daarom diverse waarborgen om oneigenlijk gebruik te voorkomen. Onder behoud van die waarborgen is het wenselijk dat het OMT onderdeel blijft van het monetaire instrumentarium.

NIELS GILBERT
Econoom bij De
Nederlandsche Bank
(DNB)

JORIEN FRERIKS
Econoom bij DNB

Tijdens de eurocrisis bleken de lidstaten in het eurogebied gevoelig voor zelfversterkende liquiditeitscrises. Markten maakten zich zorgen over de terugbetalingscapaciteit van meerdere overheden, wat leidde tot oplopende rentes op staatspapier. De stijgende rentes ondermijnden op hun beurt de terugbetalingscapaciteit van diezelfde overheden en verergerden de economische crisis, zodat een vicieuze cirkel ontstond.

Toen in de zomer van 2012 de eurocrisis haar hoogtepunt bereikte, introduceerde de ECB het Outright Monetary Transactions-programma (OMT). Hiermee fungeert de ECB – onder strenge voorwaarden – als backstop in de markt voor staatspapier en wist ze de zelfversterkende spiraal van stijgende rentes en toenemende budgettaire problemen te doorbreken. Sinds de aankondiging van het programma zijn de renteversillen in het eurogebied sterk gedaald (figuur 1). Ook de bancaire uitleenrentes in de kwetsbare landen zijn gedaald (figuur 2). Het OMT is daarmee een van de belangrijkste maatregelen geweest in het bestrijden van de eurocrisis. Of het bestaan van het OMT ook op lange termijn wenselijk is, is minder duidelijk. Daarvoor is meer inzicht nodig in wat de kanalen zijn

waarlangs het werkt, wat de mogelijke risico's zijn, en of er alternatieven bestaan.

NOODZAKELIJKHEID BACKSTOP

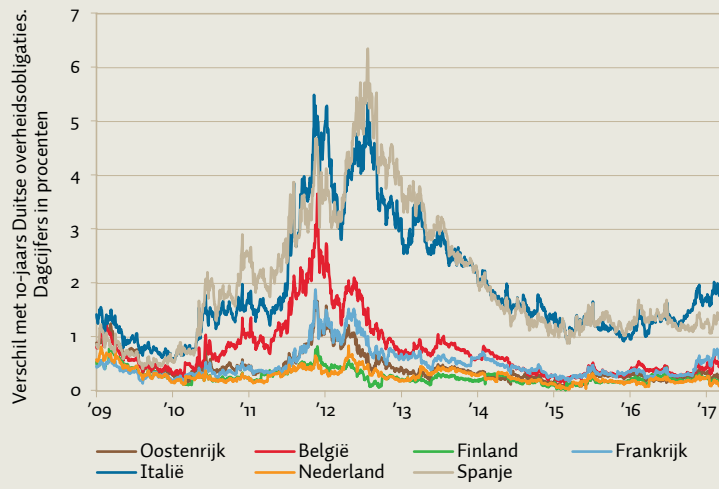
Net als banken, hebben overheden een looptijd mismatch tussen hun activa en passiva (Buiter en Rahbari, 2012). De belangrijkste activa van overheden betreffen de netto constante waarde van de toekomstige belastinginkomsten en infrastructuur. Deze zijn illiquide en kunnen niet gemakkelijk op korte termijn omgezet worden naar geld. De passiva bestaan vooral uit staatsschuld en kennen een kortere looptijd, waardoor overheden blootgesteld zijn aan herfinancieringsrisico. Dit maakt ze gevoelig voor zelfversterkende liquiditeitscrises.

Doordat in de literatuur vaak wordt aangenomen dat een faillissement kostbaar is voor de overheid (Cole en Kehoe, 2002), worden liquiditeitscrises onder een bepaald schuldniveau onwaarschijnlijk geacht. De markt weet dan immers dat – ongeacht het niveau van de rente – het voor de overheid schadelijker is om de schuld niet terug te betalen dan om dat wel te doen. Dit is weergegeven in de 'veilige zone' in figuur 3. Als de schuld echter hoger is dan een bepaalde drempelwaarde, hangt de solvabiliteit van de overheid af van marktverwachtingen: bij lage rentes is terugbetalen voor de overheid voordeliger, bij hoge rentes niet. In dit gebied zijn zelfversterkende crises mogelijk. In een muntunie kan toenemende angst dat een land de muntunie verlaat en zijn staatsschuld omzet in een eigen, gedevalueerde munt (redenominatierisico), een trigger vormen voor dergelijke crises.

Tot slot is er een gebied boven een bepaald schuld-niveau, waarin de overheid ongeacht het niveau van de rente insolvent is. In de praktijk zijn deze drempelwaardes landspecifiek, waarbij bijvoorbeeld het groeivermogen, wisselkoersregime en de financieringsstructuur van belang zijn. De drempelwaardes zijn bovendien niet waarneembaar en met grote onzekerheid omgeven.

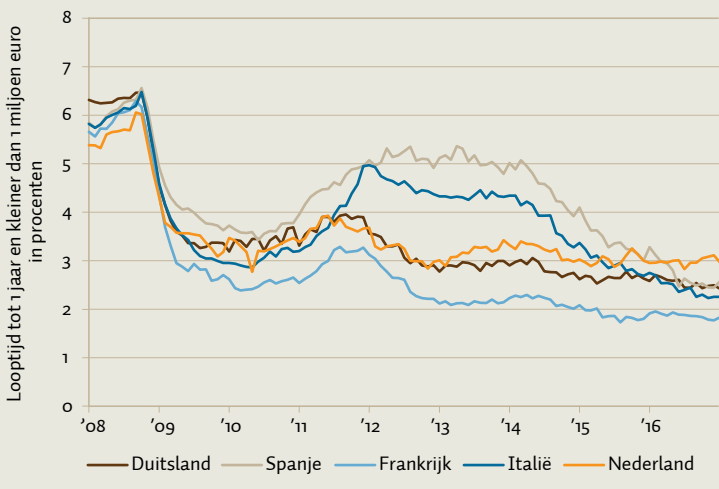
Renteverschillen eurogebied

FIGUUR 1



Rente bedrijfsleningen

FIGUUR 2



Schuldhoudbaarheidszones

FIGUUR 3



DE CENTRALE BANK ALS BACKSTOP

De centrale bank kan het risico op zelfversterkende crises verkleinen door staatspapier op de balans te nemen. Bezien vanuit de publieke sector als geheel (de centrale bank plus overheid) komt dit neer op een ruil van staatspapier voor geld (Corsetti en Dedola, 2016). Geld kent, in tegenstelling tot staatspapier, geen kredietrisico, en dus evenmin kredietrisicopremie. Hierdoor nemen de totale rentelasten van de publieke sector af. Zolang het geloofwaardig is dat de centrale bank daadwerkelijk bereid is om in te grijpen als dat nodig is, is dreigen met het opkopen van staatspapier

voldoende om te voorkomen dat de (markt)rente oploopt.

Om geloofwaardig te zijn als backstop, is het voor de centrale bank ten eerste belangrijk dat de aankopen niet inflatoir zijn, zodat ze niet interfereren met het (hoofd) doel van centrale banken – het handhaven van prijsstabiliteit (Buiter en Rahbari, 2012). De centrale bank zal dus het liquiditeitsverruimende effect van eventuele aankopen ongedaan moeten maken ('steriliseren'). Dit staat dan ook in sterk contrast met het beleid van kwantitatieve verruiming (ook wel QE genoemd) dat centrale banken de afgelopen jaren hebben gevoerd om de monetaire condities te verruimen en daarmee de inflatie te stimuleren.

Ten tweede is het van belang dat de overheid voldoende prikkels heeft om de schuld in handen van de centrale bank terug te betalen. Als de centrale bank verlies zou maken op het aangekochte staatspapier, kan er een inflatierisico ontstaan. Zo kan de verwachting worden gewekt dat de centrale bank inflatie zal creëren om daarmee de verliezen goed te maken. Dit ondermijnt de geloofwaardigheid van de centrale bank als inflatiebestrijder. Corsetti en Dedola (2016) wijzen dan ook op het belang van *fiscal backing*: dat de overheid garant staat voor eventuele verliezen van de centrale bank. In dat geval heeft de overheid er immers geen baat bij om haar schuld niet af te lossen.

Juist omdat de overheid de centrale bank wel moet terugbetalen, kan ze, als ze er budgettair fundamenteel slecht voor staat, niet door de centrale bank geholpen worden. De centrale bank is immers onderdeel van de overheidssector en kan de solvabiliteit daarvan (anders dan via het verlagen van de rentelasten) niet vergroten. Pogingen om dit door middel van monetaire financiering wel te doen, zijn inflatoir en om die reden niet geschikt als backstop.

SITUATIE MUNTUNIE INGEWIKKELDER

In een muntunie die bestaat uit soevereine landen, zoals het eurogebied, is de rol van backstop op een aantal vlakken ingewikkelder. Een lidstaat internaliseert mogelijk niet de volledige (inflatie)kosten van een eigen faillissement, omdat deze deels in andere lidstaten neerslaan. Hierdoor kan een lidstaat onvoldoende prikkel hebben om zijn schuld af te lossen. Fiscal backing, zoals hierboven beschreven, werkt dan onvoldoende, omdat niet de individuele lidstaat maar de unie als geheel verantwoordelijk is voor de verliezen.

Een andere complicatie is dat het in een muntunie voor de gemeenschappelijke centrale bank mogelijk is om een fundamenteel insolvable overheid in leven te houden, zolang de steunaankopen gefinancierd worden door andere lidstaten (en zij daar dus voor opdraaien). Dit is onwenselijk: het overeind houden van een insolvable overheid is niet alleen economisch inefficiënt, het veroorzaakt ook moreel risico.

Vanwege deze complicaties, is door sommigen beargumenteerd dat de centrale bank van een muntunie de rol van backstop niet op zich zou moeten nemen (Sinn, 2014). De eurocrisis heeft echter aangetoond dat het niet hebben van een backstop kostbaar is. Niet alleen zijn overheden in liquiditeitscrises terechtgekomen, ook ontstonden er spontane oplossingen met bijwerkingen. Zo fungeerde het private bankwezen gedurende enige tijd de facto als backstop voor zijn eigen overheid (Buiter en Rahbari, 2012). Banken namen het onder druk staande staatspapier op hun

eigen balans, en financierden dit met centralebankfinanciering. Dit bleek niet alleen weinig effectief (Acharya *et al.*, 2016), maar is ook onwenselijk. Het versterkt namelijk de link tussen overheden en banken, en brengt daarmee de financiële stabiliteit in gevaar.

Hoewel de centrale bank in theorie niet de enige partij is die een overheid met liquiditeitsproblemen kan helpen, zijn alternatieven onvoldoende effectief gebleken. Zo kunnen overheden elkaar geld lenen, bijvoorbeeld via een noodfonds. In het eurogebied speelde met name het ESM een belangrijke rol bij het afdwingen van beleidsconditionaliteit en het verstrekken van (concessionele) leningen aan landen die in budgettaire problemen waren geraakt. Maar dergelijke backstops zijn op zichzelf vaak niet groot genoeg om speculatie en besmetting te voorkomen (Frost, 2015). Hiermee vormen ze vooral een aanvulling op – en geen volwaardig alternatief voor – de centrale bank als *lender of last resort* (LoLR).

Ook in een muntunie is het daarom in principe wenselijk dat de centrale bank zich opstelt als backstop, mits zij zich voldoende weet te beschermen tegen potentiële verliezen. Een onafhankelijke schuldhoudbaarheidsanalyse is hierbij een eerste vereiste; het IMF-raamwerk kan hiervoor als inspiratie dienen. Hierbij wordt niet alleen gekeken naar de hoogte van de staatsschuld, maar ook naar bijvoorbeeld de financieringsstructuur en de totale externe schuld van een land.

Elke schuldhoudbaarheidsanalyse kent echter forse onzekerheidsmarges. Omdat het hierdoor nooit geheel duidelijk is waar illiquiditeit ophoudt en insolventie begint, is het voor de centrale bank verstandig alleen te interveniëren in landen waar met voldoende zekerheid kan worden uitgesloten dat deze fundamenteel insolvent zijn. Dit vereist het inbouwen van een veiligheidsmarge, door weg te blijven uit de gestreepte zone in figuur 3. De centrale bank kan dit alleen geloofwaardig doen als voor deze landen een alternatieve oplossing voorhanden is, zoals publieke noodleningen (met eventueel een subsidiecomponent) en/of een geloofwaardig afwikkelingsmechanisme voor faillissementen van overheden. Daarnaast kan de centrale bank het risico op verliezen beperken door alleen als backstop te fungeren wanneer er gelijktijdig beleid wordt gevoerd dat de solvabiliteit van de overheid vergroot (beleidsconditionaliteit). Een onafhankelijk orgaan zoals het IMF zou dit kunnen controleren. Dit helpt ook om moreel risico te verkleinen.

TOT SLOT

Liquiditeitscrises – waarbij een fundamenteel solvabele overheid toch in financieringsproblemen komt – verstoren de monetaire transmissie en zijn economisch kostbaar. De

centrale bank kan eraan bijdragen dit type crisis te voorkomen door zich op te stellen als backstop in de markt voor staatspapier.

In een reactie op angst voor het uiteenvallen van het eurogebied heeft de ECB de rol van backstop, onder strenge voorwaarden, ingevuld via het OMT. Bij de vormgeving van het OMT is expliciet rekening gehouden met de politiek-economische risico's die in een muntunie met de rol van backstop gepaard gaan. Zo is de inzet van het OMT gekoppeld aan een ESM-programma met beleidsconditionaliteit. Een goede toepassing en handhaving van deze conditionaliteit is van belang om verliezen te beperken, en is daarmee cruciaal voor de geloofwaardigheid van de backstop. Dit betekent ook dat andere monetaire instrumenten, zoals QE, niet mogen leiden tot het de facto omzeilen van de beleidsconditionaliteit van het OMT.

Onder behoud van de gestelde voorwaarden is het wenselijk dat het OMT onderdeel blijft van de monetaire toolkit van de ECB. Wel zijn er op lange termijn fundamentele oplossingen denkbaar. Zo kan een vorm van gemeenschappelijk uitgegeven, Europese staatsschuld de kans op liquiditeitscrises en besmetting beperken (De Haan *et al.*, 2015). De ECB hoeft dan bovendien niet meer op te treden als backstop voor staatsobligaties die uitgegeven worden door individuele overheden, wat het risico op verliezen beperkt.

LITERATUUR

Acharya, V., D. Pierret en S. Steffen (2016) *Lender of last resort versus buyer of last resort – The impact of the European Central Bank actions on the bank-sovereign nexus*. ZEW Discussion Paper, 16-019. Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung.

Buiter, W. en E. Rahbari (2012) *The ECB as lender of last resort for sovereigns in the euro area*. CEPR Discussion Paper, 8974.

Cole, H.L. en T.J. Kehoe (2000) *Self-fulfilling debt crises*. *The Review of Economic Studies*, 67(1), 91–116.

Corsetti, G. en L. Dedola (2016) *The mystery of the printing press: monetary policy and self-fulfilling debt crises*. *Journal of the European Economic Association*, 14(6), 1329–1371.

Frost, J. (2015) *A theory of bazookas; or, 'when (and when not) to use large-scale official sector support'*. DNB Working Paper, 479.

Haan, J. de, J. Hessel en N. Gilbert (2015) *Reforming the architecture of EMU: ensuring stability in Europe*. In: H. Badinger en V. Nitsch (red.), *Routledge handbook of the economics of European integration*. New York: Routledge, 408–429.

Sinn, H.W. (2014) *Outright monetary infractions*. *Project Syndicate*, 9 februari 2014.

In het kort

- ▶ Overheden zijn kwetsbaar voor liquiditeitscrises.
- ▶ De centrale bank kan dit risico beperken door als backstop te fungeren.
- ▶ In een monetaire unie is voldoende aandacht voor het voorkomen van moreel risico vereist.

“Niemand weet welke tijdschriften efficiënt werken”

U richtte een website op waarop iedereen het reviewproces van academische tijdschriften kan beoordelen. Toevallig een slechte ervaring achter de rug?

“Mijn PhD-studente en mede-oprichtster van de website, Janine Huisman, stuurde een artikel naar een tijdschrift en kreeg pas na een jaar te horen dat het was afgewezen. Zo gaat dat vaker. Na het opsturen van een artikel duurt het vaak maanden voordat je een reactie krijgt. Zeker tijdens het korte PhD-traject is dat vervelend. Het hele reviewproces is ondoorzichtig. Onderzoekers publiceren maar een paar artikelen per jaar, dus niemand heeft een goed overzicht van welke tijdschriften er efficiënt werken en welke niet. Met het oprichten van SciRev proberen we dit transparant te maken, zodat de verschillen zichtbaar worden. We hopen dat dit er ook toe leidt dat de minder efficiënte tijdschriften zich zullen beteren.

Een lang reviewproces ligt niet alleen aan trage reviewers; tijdschriften laten artikelen soms ook lang liggen. Je ziet bijvoorbeeld grote verschillen in hoe lang het duurt voordat je hoort dat het tijdschrift geen interesse heeft. Daar komt geen reviewer aan te pas. Een snelle inspectie door de editor is meestal genoeg. Maar toch zijn er veel tijdschriften waarbij dit een aantal weken duurt.

Het is erg raar dat het proces van menselijke kennisverwerving – dat in de afgelopen decennia steeds efficiënter is geworden – nog zo’n zwakke schakel bevat, die grotendeels is gebaseerd op vrijwilligerswerk. Nieuwe kennis ligt hierdoor maandenlang te wachten tot reviewers en editors er tijd voor vinden. Dat proces zou geprofessionaliseerd moeten worden.”

Wat opvalt is dat op uw site economietijdschriften als traagste uit de bus komen. Hoe komt dat zo?

“Dat klopt – de economische wetenschap presteert op bijna alle fronten van het reviewproces slecht. Economen hebben de langste eerste reviewronde, de langste totale procesduur en een lange eerste afwij-



JEROEN SMITS

Universitair hoofddocent aan de Radboud Universiteit Nijmegen en mede-oprichter van SciRev.sc.

zingstijd. De lange procesduur ligt overigens ook aan de auteurs zelf, die langer over een revisie doen dan auteurs in andere vakgebieden. Dat kan weer komen doordat economen in hun rol als reviewer extra kritisch zijn, want ook de ervaren moeilijkheidsgraad van ontvangen reviewrapporten ligt bij economen het hoogst. Het ligt dus ook niet altijd alleen aan de tijdschriften. Bij economen is het blijkbaar de cultuur om ruim de tijd te nemen voor de verschillende onderdelen van het reviewproces en om erg kritisch naar het werk van collega’s te kijken.

Wat ook opvalt is dat, van alle wetenschappers, de economen wel het meest tevreden zijn met het reviewproces. Voor medici is het exact andersom: zij zijn het minst tevreden over het reviewproces, terwijl de medische tijdschriften juist het snelst tot een oordeel komen.”

Waar zitten de kwaliteitsverschillen dan in en wat moet er beter?

“Academici zijn tevreden over een tijdschrift wanneer de redactie snel reageert en wanneer er niet te veel reviewrondes zijn. Wat veel irritatie wekt, is slechte communicatie door de redactie – lange tijd wachten zonder update en geen reactie krijgen op e-mails. Soms is, na vele maanden zonder reactie, het artikel terugtrekken de enige optie. Een andere bron van frustratie is het ontvangen van tegenstrijdige reviewrapporten, zonder dat de editor aanwijzingen geeft over wat belangrijk is en in welke richting het aangepast dient te worden. Dan weet je niet waar je aan toe bent.

Voor het verbeteren van het reviewproces bestaan er geen pasklare oplossingen, maar onze website kan de auteurs helpen om een efficiënt tijdschrift uit te zoeken.”

LITERATUUR

Huisman, J. en J. Smits (2017) Duration and quality of the peer review process: The author’s perspective. *Scientometrics*. DOI: 10.1007/s11192-017-2310-5.

Colofon

Economisch Statistische Berichten (ESB) signaleert nieuwe ontwikkelingen in de economische wetenschap. Daarnaast worden in ESB economische inzichten toegepast om beleidsrelevante aanbevelingen te doen voor de overheid, maatschappelijke instellingen en bedrijven. Ook analyseert ESB de belangrijkste ontwikkelingen in de Nederlandse economie. Artikelen in ESB verschijnen op persoonlijke titel.

Redactie

Hoofdredacteur: Jasper Lukkezen
Eindredacteur: Robert Kleinknecht
Redacteur: Ruben van Oosten,
Paul Metzmakers

Redactiemedewerkers: Gertjan Dordmond, Matthijs Hut
Tekstredactie: De Twee Hanen v.o.f.
Vormgeving: Jacques van Schie
Uitgever: Jeroen van Dijk

Commissie van redactie

H.G. van Dissel (voorzitter),
P.H.B.F. Franses, E. de Jong, H.J. de Jong, A.C. Meijdam, J. Plantenga, P. Vergauwen en W.F.C. Verschoor

Rechten

ESB is een uitgave van FD Mediagroep.
De Koninklijke Vereniging voor de Staatshuishoudkunde is houder van de merknaam ESB.
Foto’s: Hollandse Hoogte / Flip Franssen;

iStock / Lekkyjustdoit, Redlinevector, _human, Nastco, Nikolay Popov, RainerPlendl, lolloy, Verbeeld / Angeline Swinkels, Strip Van Zanten: Roger Klaassen.

Publiceren

Aanwijzingen voor het aanleveren van kopij vindt u op www.esb.nu/service/publiceren.

Abonneren

U kunt een abonnement direct online afsluiten. Ga hiervoor naar www.esb.nu/service/abonneren.

Adverteren

Neem contact op met Jeannette van Zeijst, 020 592 86 35, jeannette.van.zeijst@fdmediagroep.nl.

Contact

Telefoon redactie: 020 592 87 77
Email redactie: redactie@esb.nu
Telefoon klantenservice: 0800 333 33 34
Email klantenservice: klantenservice@esb.nu

Postadres: Postbus 216, 1000 AE Amsterdam
Bezoekadres: Prins Bernhardplein 173,
1097 BL Amsterdam
Webadres: www.esb.nu
ISSN: 0013-0583

Verschijningsdata ESB:
11 mei, 15 jun., 13 jul., 10 aug.,
7 sep., 12 okt., 16 nov., 21 dec.



Summer School Corporate Governance and Board Effectiveness (10 - 14 juli 2017, Groningen)

Recente financiële schandalen hebben corporate governance vraagstukken op de agenda gezet van zowel onderzoekers als beleidsmakers. Verdieping van de inzichten over de rol en het functioneren van raden van bestuur en commissarissen is daarom cruciaal om nieuwe schandalen te voorkomen.

Doel van deze summer school is om een systematisch overzicht te geven van het onderzoek naar de effectiviteit van raden van bestuur en commissarissen bij de uitvoering van hun management, advies en controletaken. De summer school heeft een sterk multidisciplinair karakter: inzichten uit de gedragseconomie, financiering, accounting, sociale psychologie en sociologie zullen de revue passeren.

Docenten: Craig Crossland (Universiteit Notre Dame, VS) and Sucheta Nadkarni (Universiteit van Cambridge), Niels Hermes, Reggy Hooghiemstra en Kees van Veen (Rijksuniversiteit Groningen)

Kosten: 650 euro (excl. huisvesting) of 1.000 euro (incl. huisvesting)

Doelgroep: (research) master studenten; promovendi; postdocs; andere wetenschappelijke onderzoekers; deelnemers met relevante praktijkervaring

Zie voor meer informatie:

[http://www.rug.nl/education/summer-winter-schools/summer_schools_2017/corporate_governance/](http://www.rug.nl/education/summer-winter-schools/summer_schools_2017/corporate_governance/of_stuur_een_mail_naar_Astrid_Beerta_(a.beerta@rug.nl))
of stuur een mail naar Astrid Beerta (a.beerta@rug.nl)



university of
 groningen

summer & winter schools

Lees de vernieuwde ESB.nu 4 weken gratis



Inzichten van
topeconomen
gebaseerd
op onderzoek

- ✓ VERBETERDE LEZERSERVARING
- ✓ BESCHIKBAAR OP ALLE DEVICES
- ✓ DAGELIJKE RELEVANTE UPDATES

GA NAAR ESB.NU EN
PROBEER 4 WEKEN GRATIS



